

一、...  
 二、...  
 三、...

( )

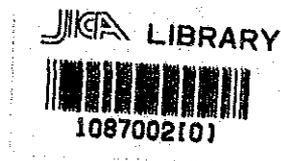
( )

( )



コロンビア共和国  
零細、小、中規模金属加工業  
振興計画調査報告書

(要 約)



21850

1990年9月

国際協力事業団



# 目 次

	頁
I. 要 約 .....	1
1.1 序 論 .....	1
1.2 コロンビアの経済と製造業 .....	5
1.3 金属加工業の国内市場動向 .....	16
1.4 アンケート調査結果の概要 .....	25
1.5 有望業種の選択 .....	38
1.6 コロンビアの中小・零細企業振興政策と諸団体 .....	42
1.7 中小・零細企業向金融制度 .....	54
1.8 金属加工業に関する技術支援機関 .....	58
II. 結論と提言 .....	67
II.1 工業化政策上の留意点 .....	70
II.2 中小・零細企業施策の充実 .....	73
II.3 金属加工製品の輸出振興策 .....	82
II.4 中小・零細金属加工業向セクター・ローン .....	85
II.5 SENAの機能強化と再構築 .....	89
II.6 金属加工業用専用工業団地 .....	94
II.7 金属加工業振興センター .....	98
II.8 国際工業規格データ・バンク .....	101
II.9 プロジェクト・コストと実施スケジュールの概要 .....	102
II.10 諸提案を実施することによって期待される経済効果 .....	105
APPENDIX 諸外国での中小企業助成策の例 .....	107

## List of Tables

	<u>頁</u>
Table-1	GROSS DOMESTIC PRODUCTION AT 1975 CONSTANT PRICE ..... 11
Table-2	BALANCE OF PAYMENT ..... 12
Table-3	COFFEE EXPORT AND COLOMBIAN ECONOMY ..... 14
Table-4	METALWORKING INDUSTRY IN TOTAL ECONOMY ..... 15
Table-5	DEMAND/SUPPLY OF METALWORKING AND ENGINEERING INDUSTRY ..... 24
Table-6	SELECTION OF PROMISING PRODUCTS ..... 41
Table-7	SUMMARY OF FINANCING SYSTEM TO SMEs AND MEs ..... 57
Table-8	INSTITUTIONS OF R & D, INSPECTION AND TESTING FOR METALWORKING INDUSTRY ..... 65
Table-9	RATIONALIZATION OF PROGRAMS AND PROJECTS RECOMMENDED IN THIS REPORT ..... 69
Table-10	SUMMARY OF PROGRAM/PROJECT COST AND SCHEDULE ..... 104

## 1. 要約



## I. 要 約

### I.1 序 論

#### I.1.1 調査の背景

コロンビア国の現政権が1987年 8月に発表した社会経済開発計画 (PLAN DE ECONOMIA SOCIAL) では、製造業の発展が付加価値の増加、雇用の増加、貯蓄と投資の増加、技術の革新などにとって極めて重要であると指摘している。

工業の振興策としては、次のような項目につき政策目標を示している。

- 1) 生産能力の拡大
- 2) 生産構造の改善
- 3) 技術革新
- 4) 中小・零細工業の育成
- 5) 政府の関与

一方、貿易収支の面からみると、コーヒー、鉱物資源、バナナ、花などの 1次産品を輸出し、資本財あるいは中間材などの工業製品を輸入するという構造になっている。資本財や中間材の輸入代替を行うには、金属加工業、機械工業を振興し、下請制度も整備されなければならない。

以上述べたような背景から、コロンビア政府は1988年 2月、中小・零細規模の金属加工業振興を目的とした広範囲に亘る調査の実施を日本政府に申請した。これを受けて国際協力事業団は1988年11月、本調査を実施することを決定した。本報告書は、1989年 3月から1990年 7月にかけて 5回に亘る現地調査を実施し、その結果に基づいて、取りまとめたものである。なお、本調査のコロンビア側のカウンターパートは、国家企画庁 (DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION - DNP) である。

#### I.1.2 調査の目的及び範囲

##### (1) 調査の目的

本調査の目的は、コロンビア共和国における中小・零細金属加工業の実態を把握し、発展阻害要因と発展の方向を明らかにし、有望業種を見極め、振

興のために必要とされる種々の要素を検討し、総合的な開発プログラムを策定し提案することにある。

## (2) 調査の範囲と項目

調査対象とする中小・零細金属加工業の業種を次のように定めた。

### 中小・零細金属加工業（7業種）

- 1) Casting（鋳造）
- 2) Forging（鍛造）
- 3) Plate Work/Welding（板金・溶接）
- 4) Plating（メッキ）
- 5) Machining（機械加工）
- 6) Machine Assembly（機械組立）
- 7) Presswork（プレス加工）

一方、中小・零細企業は、大企業の下請として生産活動を行うことが重要な社会的役割となる。したがって、上流産業として大企業の調査を行う必要がある。調査対象とする大企業の業種を次のように定めた。

### 大企業（4業種）

- 1) General Machine Industry（一般機械工業）
- 2) Electrical Machine Industry（電気機械工業）
- 3) Transportation Machine Industry（輸送機械工業）
- 4) Furniture Industry（家具工業）

中小・零細金属加工業の振興には、多面的なアプローチが必要である。コロンビアの振興策の現状を総合的に把握するため、次のような項目につき調査を行った。

- 1) コロンビア経済の動向
- 2) 工業と金属加工業の経済的地位
- 3) 中小・零細企業振興政策の実態
- 4) 中小・零細企業向金融制度

- 5) 生産技術レベル
- 6) 金属加工業の市場と有望業種
- 7) 技術支援機関（職業訓練、品質検査、技術指導など）
- 8) 工業規格の整備と普及の状況
- 9) 工業団地
- 10) 原材料、製品の流通機構
- 11) 鉄鋼材料の生産

### (3) 調査対象地域

- 1) BOGOTA (ボゴタ)
- 2) MEDELLIN (メデジン)
- 3) CALI including PALMIRA (カリ、ただしパルミラを含む)
- 4) BARRANQUILLA (バランキージャ)
- 5) BUCARAMANGA (ブカラマンガ)

ボゴタ、メデジン、カリの3地域においては、企業に対するアンケート調査を行った。企業訪問調査はボゴタを中心として、ほかの地域は、若干の企業訪問と関連機関の調査にとどめた。

### (4) 企業規模

企業規模の定義は従業員数により下記の如く区分した。

- |       |            |
|-------|------------|
| 大企業：  | 200人以上     |
| 中企業：  | 50人～199人まで |
| 小企業：  | 11人～49人まで  |
| 零細企業： | 1人～10人まで   |

ただし、従業員1人の零細企業の企業活動はそのほとんどが製品の製造に関する業務ではなく、商業及びサービス活動を主としているとみなされるため、アンケート調査においてはこれを省き、2人～10人の企業を対象として行なった。

### 1.1.3 調査の方法

調査団員11名からなる調査団を結成し、下記のような現地調査を行った。

- 1) 第1回現地予備調査(1989年3月8日～1989年3月22日)
- 2) 第2回現地予備調査(1989年6月13日～1989年7月27日)
- 3) 現地本格調査(1989年9月3日～1989年10月20日)
- 4) インタリム・レポート説明及び補足現地調査  
(1990年2月19日～1990年3月20日)
- 5) ドラフト・ファイナル・レポート説明調査  
(1990年7月9日～1990年7月23日)

現地調査は「企業調査」と「関連機関調査」に分けられる。前者は中小・零細金属加工業の、生産技術レベルを調査するとともに、企業の抱える問題点を把握するものである。後者は、中小・零細企業の振興政策に関わる各種機関の実態と問題点を明らかにするためのものである。

企業調査は、アンケート調査と企業訪問調査の方法によった。企業アンケート調査は、ボゴタ、メデジン、カリの3地区を対象として、アンケートを郵送後、現地調査会社の調査員が1社ずつ訪問し回収する方法をとった。企業訪問調査は、調査団のメンバーのうち技術専門家が直接企業を訪問し、工場を見学するとともに経営者からのヒアリングを行う方法をとった。アンケート回収数は268、訪問企業数は182社であった。

## 1.2 コロンビアの経済と製造業

### 1.2.1 コロンビアにおけるマクロ経済の推移

1970年から1989年までのコロンビアの経済の動向を見ると、1970年～1974年、1975年～1979年、1980年～1985年及びそれ以降に分けることができる。ほぼ5年おきに節目を迎えて好不況をくり返してきたことになる。1985年までは、この動きはコロンビアの主要輸出産品であるコーヒーの世界相場に連動して推移してきた。しかし、1986年以後はコーヒーへの依存体質が改善され、経済構造がかなり安定したものになりつつある。以下にマクロ経済の推移を概観する。

#### 経済指標（各期間の年平均）

	年数	GDP成長率 (%)	コーヒーの輸出 (百万米ドル) (対全輸出比率:%)		貿易収支 (百万米ドル)	消費者物価 (上昇率%)
1970～1974	5	6.5	530	52.4	32	17.0
1975～1979	5	5.0	1,531	57.4	553	23.9
1980～1985	6	2.6	1,685	47.0	-835	22.3
1986～1988	3	5.5	1,999	37.3	1,474	24.4

(注)：各年の値を合計し、年数で割った単純平均である。

各年の詳細は Table-1、Table-2、Table-3を参照のこと。

以下に各期間毎の経済の動向、政府の取った政策について概観する。

#### 1970～1974年

1970年から1974年にかけては、GDP伸び率は単純平均で6.5%の高成長をとげた。原動力となったのは、非伝統産品、特に工業製品の輸出であって、為替レートの小きざみな切下げ政策も輸出の増加に寄与した。インフラストラクチャに対する公共投資も内需を拡大した。また、住宅建設推進のための金融制度（UPAC）の効果によって住宅建設が伸張し、GDPを押し上げる役割を果たしたことも見逃せない。しかし一方では、この好景気が通貨の流通量を増加させ、1973年24.1%、1974年26.4%とインフレを増大させた。1973年のオイル・ショックによる原油値上りも外貨の流出を増加させるとともに物価を押し上げる要因となった。

### 1975～1979年

1975年から1979年までは、ブラジルの霜害によって起ったコーヒー価格の暴騰による好景気の時代である。1974年に成立したロベス政権は、前政権よりインフレの抑制という課題を引き継いだ。ロベス政権は、物価抑制と健全財政を目的として、経済の引き締め政策を取った。このため1975年には GDP の成長は 2.3%へと下落した。

しかしながら、コーヒーの大輸出国であるブラジルにおいて1975年半ばに大霜害が起り、1978年、1979年にも小霜害が発生し、コロンビアのコーヒー輸出が1976年から急激に増加し、経済は活況を取りもどした。1970年、コーヒーの全輸出に占める割合は61%であったが、徐々にその比率を減らし1975年には45%まで低下していた。ところが1976年には一転し58%、1977年59%、1978年60%、1979年59%、1980年51%と増加し、コーヒー輸出額は1978年から1980年の3年間ピークとなり20億ドル（1974年の約3倍）のレベルとなった。

コーヒー輸出の爆発的な増加によって GDPは上昇し、1978年には 8.5%の成長率を記録した。貿易収支も1970年～1974年の不安定な状況を脱して、大幅な黒字となった。しかし、一方、コーヒー輸出代金の流入によって通貨の流通量が増大し、国内の消費が拡大し、インフレを招くことになった。1975年インフレ率は一時17.8%と沈静化しつつあったが1976年になって上昇し、1976年から1980年までの5年間の平均インフレ率は25.5%を記録した。そして1980年下半期に、コーヒー・ブームによる好景気が終り、コロンビア経済は危機を迎える。

### 1980～1985年

1980年から1985年の6年間は、国内経済が危機を迎えた時期であり、その前の5年間の好況時に潜在的に蓄えられた経済構造の歪が露出する時期でもある。1980年に入って世界的な一次産品の低迷時期となり、コーヒーも例外ではなく、国際的に輸出割当て制度が導入された。1981年には、近隣産油国（ヴェネズエラ、エクアドル）の経済が悪化したため通貨の切下げが実施された。これによって、コロンビアからの両国への非伝統的輸出産品の輸出も減少した。

全輸出額に占めるコーヒー輸出額の比率は、1980年から1985年の6年間の平均で47.0%となり、前の5年間の平均57.4%より大幅減となった。GDP成長率は1981年には2.3%と低下し、1982年には0.9%と1%を切った。1980年～1985年の6年間の平均GDPの伸び率は2.6%であった。貿易収支は、1981年から1984年までコーヒー輸出額とほぼ同額の貿易赤字を記録し、外貨準備は底をつき対外債務に依存しなければならなくなった。インフレ率も1981年と1982年はそれぞれ26.3%、24.1%と高い率を示した。

前の5年間の好況時にコーヒー依存の体質になってしまっていたコロンビア経済は、失業の増大、対外債務の増加、景気浮揚のために公共投資を増加させた結果生じた不安定な公共財政、そして民間企業の資本弱化、金融機関の経営悪化という危機に見まわれる。

1978年に成立したトウルバイ政権は、経済の引締めと内需拡大を目的とし、富の再配分、公共投資の拡大、金利の引下げ、輸入自由化などの政策をとってきた。しかし1981年からの経済危機に見舞われて、目的を達成できないまま次のベタンクール政府へと懸案事項を持ち越さざるを得なくなった。

1982年、政権の座についたベタンクール政権は、1982年7月から翌1983年6月まで続いたどん底の国内経済の中で次々と手を打っていった。1982年末に経済非常事態宣言を行い、金融不安を解消するため、経営危機に陥っていた一部の商業銀行を国営化した。同時に外貨事情の改善を図るため、輸入規制に踏み切るとともに、ペソの切下げ率を加速し、非伝統的品目の輸出促進に努めた。また1984年には付加価値税(VAT)を導入し、国家財政の健全化を図った。これらの諸政策が徐々に効果を表わし、経済は回復へ向い1984年にはGDPは3.4%の成長を達成し、1985年には貿易収支もわずかながら黒字へ転換した。

#### 1986～1988年

1986年、政権はバルコ大統領へ移った。前政権からの諸政策は——1985年末から1986年始めにかけて、コーヒー価格が持ち直したこともあって——順調に成果を上げてきた。GDPは1986年は5.8%の成長を達成し、1987年、1988年ともに5.3%となった。全輸出に占めるコーヒー輸出は1986年は50.5%と上昇したが、1987年31.1%、1988年30.2%と大幅低下した。しかしこのシェアの低下は、石油及び石炭の輸出増加によって補うことができ、

貿易収支は大幅な黒字を続けている。インフレ率は、1986年21.0%、1987年24.0%、1988年28.1%と上昇気運にある。

### 1.2.2 経済開放政策

1990年になって政府は、経済開放政策の導入と産業再編成を基本政策として実施することを決定した。バルコ政権は輸出奨励と輸入抑制策によって国際収支の健全化を目指してきた。輸入抑制策は輸入品目の事前審査制による規制と高輸入関税の二つの手段で行われてきた。すなわち、国産品保護政策でもあった。その結果、国内産業は保護の下に安住し、技術の近代化が遅れ、国内投資も低調となり、国際競争力を持つことができず、経済の停滞を招いた。現在も輸出の74%は天候や国際相場の影響を直接受ける一次産品であり、国家経済を不安定なものとしている。国内産業に国際競争力を持たせるため、輸入の自由化を柱として、段階的かつ漸進的に経済を自由化しようとするのが、開放政策の主旨である。

経済開放政策の一つの重要な柱である輸入の自由化は、国内産業への急激な影響を避けるため、ステップ・バイ・ステップで実施される。まず、従来輸入に際して事前審査を必要とする品目（3,090品目）の内、861品目を輸入自由化し、かつ744品目を一定外資枠（1990年1.5億米ドル）内でのオークション方式による輸入自由化を行う。次いで、744品目も完全輸入自由化へと移行させる。この間、自由化する品目の関税率の調整が行われる。このステップを踏みながら、最終的には（5年以内に）関税率を徐々に下げつつ計画された低関税率へと移行することになっている。

例えば、1990年2月には第1回目の輸入自由化が実施された。それ以前は全品目5,143の内、3,090が事前審査品目、1,999が輸入自由品目、54が輸入禁止品目であったものを事前審査品目の内の861品目を自由品目へ移行させたものである。これによって事前審査品目は60%から46%へ減少した。自由化に伴って関税率の見直しが行われ、861品目の内668品目は関税率不変、71品目は関税率引下げ、残りの122品目は関税率が引上げられた。

金融の自由化も計画されている。銀行に対しては法定準備金を低減し、かつ制度金融(Directed finance)の原資とするため強制的に投資させられていた強制投資(Forced investment)を低減していくことにする。これによって銀行の資金の流動性を高め、コストを低減させ末端金利を下げることを狙ったものである。金利については、一切の補助金を廃し、市場の動向にまかせ、特別の低利の融資制度はなくす方向へ進む。一方、補助金廃止の代わりに、1)返済据置期間を付与した

長期の金融を増大させる、2) 審査の簡便化を図るためFree limitの上限を引上げる、3) 金利を元本に組入れる、いわゆるCapitalization制度の導入などの方法で特に中小・零細企業への金融の優遇策を図ろうとしている。また政府は資本市場の活性化のため転換社債の発行を奨励している。

### 1.2.3 マクロ経済と製造業

Table-1で見るとおり、GDPに占める製造業の比率は1970年代前半は、1970年の21.4%から1974年の23.4%まで上昇した。1970年代後半は、23%前後で横ばい状態であった。1980年代に入ってから少しずつ減少を始め、1980年代後半は21%前後で停滞している。他国と比較するため世界銀行のレポートをみると — 数値が上記と少し異なっているもの — 全GDPに占める製造業の比率は下記のように示されている。

	コロンビア	メキシコ	タイ	韓国
1965	18%	21%	14%	18%
1986	18%	26%	21%	30%

コロンビアの製造業はここ20年間全GDPに占める比率は増加しておらず、経済成長を押し上げる力にはなっていない。

製造業部門の成長率はTable-4に示したように、1980年から1984年の間は実質マイナス成長であった。1985年（3.0%）になって、成長の兆しをみせはじめ、1986年には6%となって初めて全GDP 5.8%を上回った。その後1987年、1988年はそれぞれ5.0%、2.3%の伸びを示したが全GDPの伸びよりも下回っている。製造業部門の輸出が全輸出に占める割合は1986年24.3%、1987年32.1%、1988年34.7%である。

製造業（C11U 31-39）の中に含まれる金属加工業（C11U 381-385）の位置をTable-4で見ると、GDPに占める金属加工業の比率は1970年の3.27%から1986年の2.42%へと低下傾向にあったものが、1987年には2.95%とわずかに上昇した。金属加工部門からの輸出は全輸出に対する割合で見ると、1986年1.8%、1987年2.0%、1988年2.1%となっている。金属加工のコロンビア経済に占める割合は、総合的にみて2%から3%であるということになる。

Table-1 GROSS DOMESTIC PRODUCTION AT 1975 CONSTANT PRICE

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
1. Agriculture, Hunting, Forestry and Fishery	25.3	24.1	24.1	23.1	23.0	23.9	23.5	23.3	23.2	23.1
2. Mining and Quarry	2.7	2.5	2.5	2.4	1.7	1.7	1.6	1.3	1.2	1.1
3. Manufacturing Industry	21.4	21.9	22.5	22.9	23.4	23.2	23.1	22.5	22.9	23.0
4. Electricity, Gas and Water	0.7	0.8	0.8	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	1.0
5. Construction	3.5	3.4	3.3	3.7	3.8	3.3	3.5	3.6	3.2	3.0
6. Commerce, Restaurant and Hotel	12.5	12.9	12.9	13.1	13.3	13.3	13.3	13.2	13.8	13.6
7. Transport, Storage and Communication	7.4	7.8	7.9	8.3	8.5	8.4	8.5	8.9	9.1	9.3
8. Finance, Insurance, Real Estate and Enterprises' Service	14.2	14.6	13.9	13.6	13.6	14.0	13.8	13.8	13.1	12.9
9. Public, Social and Personal Services	11.4	12.0	12.2	12.1	11.9	12.0	12.2	12.5	12.3	12.3
Less: Bank services	-2.8	-2.9	-2.7	-2.6	-2.6	-2.8	-2.7	-2.6	-2.6	-2.5
Import tax and duties	3.3	2.9	2.5	2.3	2.2	2.1	2.2	2.3	2.9	3.0
Gross Domestic Products (GDP)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
- GDP in 1,000 million pesos at 1975 Constant	307.5	324.8	350.8	374.4	395.9	405.1	424.3	441.9	479.3	505.1
- Change to the previous year(%)	-	6.0	7.7	6.7	5.7	2.3	4.7	4.2	8.5	5.4

Source: COLOMBIA ESTADISTICA, 1989

Unit : % 1/2

Table-1 (Continuation) GROSS DOMESTIC PRODUCTION AT 1975 CONSTANT PRICE

Unit : % 2/2

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987P	1988Pr
1. Agriculture, Hunting, Forestry and Fishery	22.7	22.9	22.3	22.5	22.2	21.9	21.4	21.5	21.3
2. Mining and Quarry	1.3	1.3	1.3	1.5	1.7	2.3	3.8	4.6	4.5
3. Manufacturing Industry	22.4	21.3	20.8	20.7	21.2	21.2	21.2	21.2	20.9
4. Electricity, Gas and Water	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1
5. Construction	3.4	3.5	3.6	4.0	4.1	4.4	4.3	3.9	3.8
6. Commerce, Restaurant and Hotel	12.7	12.6	12.7	12.4	12.3	12.1	11.9	11.9	11.9
7. Transport, Storage and Communication	9.3	9.5	9.9	9.6	9.6	9.4	8.9	8.8	8.8
8. Finance, Insurance, Real Estate and Enterprises' Service	14.4	14.6	14.9	15.3	14.3	14.2	13.8	13.6	13.5
9. Public, Social and Personal Services	12.7	13.0	13.2	12.9	13.2	13.2	13.1	13.0	13.2
Less: Bank services	-2.7	-3.1	-3.4	-3.5	-2.7	-2.5	-2.3	-2.4	-2.2
Import tax and duties	3.4	3.5	3.8	3.4	2.9	2.8	2.8	2.8	3.1
Gross Domestic Products (GDP)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
- GDP in 1,000 million pesos at 1975 Constant	525.8	537.7	542.8	551.4	569.9	587.6	621.8	654.9	679.3
- Change to the previous year(%)	4.1	2.3	0.9	1.6	3.4	3.1	5.8	5.3	5.3

Note : P - Provisional

Pr - Preliminary

Source: COLOMBIA ESTADISTICA, 1989

Table-2 BALANCE OF PAYMENT

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Unit: million US\$ 1/2										
<b>CURRENT ACCOUNT</b>										
A. Balance of Trade	-291	-456	-201	-77	-405	-127	189	390	330	512
1. Export (FOB)	-20	-150	116	260	-47	297	560	705	667	537
Coffee	776	742	959	1,236	1,455	1,712	2,214	2,674	3,219	3,515
Petroleum	472	409	483	612	765	764	1,293	1,577	1,936	2,086
Coal	73	69	61	57	108	103	67	86	119	119
Nickel	0	0	1	1	3	3	3	9	10	12
Miscellaneous	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gold	225	259	404	566	669	813	839	988	1,090	1,224
2. Import (FOB)	6	5	10	0	0	29	12	14	64	74
Consumer Goods	796	892	843	976	1,502	1,415	1,654	1,969	2,552	2,978
Intermediate Goods	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	170	199	275	459	417
Capital Goods	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	736	810	1,044	1,302	1,578
B. Balance of Services	-297	-340	-352	-372	-413	-472	-422	-361	-410	-127
C. Tranceference	26	34	35	35	55	48	51	46	73	102
<b>ACCOUNT OF CAPITAL</b>	334	345	227	215	283	112	203	-25	140	983
<b>OTHERS</b>	-25	92	139	64	39	103	241	297	190	92
<b>CHANGE IN NET RESERVES</b>	39	-2	183	202	-83	88	633	662	660	1,611

Source: BANCO DE LA REPUBLICA

Table-2 (Continuation) BALANCE OF PAYMENT

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988P
<b>CURRENT ACCOUNT</b>	<b>104</b>	<b>-1,722</b>	<b>-2,885</b>	<b>-2,826</b>	<b>-2,088</b>	<b>-1,586</b>	<b>565</b>	<b>128</b>	<b>-331</b>
A. Balance of Trade	13	-1,333	-2,076	-1,317	-404	109	2,024	1,461	939
1. Export (FOB)	4,296	3,397	3,282	3,147	3,623	3,782	5,433	5,254	5,366
Coffee	2,208	1,507	1,515	1,443	1,734	1,702	2,742	1,633	1,621
Petroleum	100	34	213	434	445	409	619	1,342	1,002
Coal	10	9	14	17	38	126	201	263	312
Nickel	0	0	0	46	62	55	48	76	180
Miscellaneous	1,668	1,608	1,371	1,030	1,099	1,125	1,363	1,556	1,836
Gold	310	239	169	177	245	363	460	385	413
2. Import (FOB)	4,238	4,730	5,358	4,464	4,027	3,673	3,409	3,794	4,426
Consumer Goods	570	605	675	487	387	345	380	488	541
Intermediate Goods	2,257	2,460	2,711	2,286	2,231	2,163	1,784	1,925	2,355
	1,456	1,665	1,972	1,691	1,409	1,165	1,245	1,381	1,523
B. Balance of Services	-74	-631	-979	-1,673	-1,983	-2,156	-2,244	-2,333	-2,183
C. Tranceference	165	242	169	164	299	461	785	1,001	913
<b>ACCOUNT OF CAPITAL</b>	<b>945</b>	<b>2,041</b>	<b>2,231</b>	<b>1,436</b>	<b>944</b>	<b>2,220</b>	<b>1,084</b>	<b>-43</b>	<b>937</b>
OTHERS	108	-101	-47	-266	-137	-310	-231	-176	-192
<b>CHANGE IN NET RESERVES</b>	<b>1,241</b>	<b>242</b>	<b>-701</b>	<b>-1,723</b>	<b>-1,261</b>	<b>285</b>	<b>1,464</b>	<b>-22</b>	<b>344</b>

Source: BANCO DE LA REPUBLICA

Note : P - Preliminary

Unit: Million US\$ 2/2

Table-3 COFFEE EXPORT AND COLOMBIAN ECONOMY

	GDP Growth Rate(%) (1975 constant price)	Export of Coffee (Million US\$) (% to total export)	Balance of Trade (Export-Import) (million US\$)	Change in CPI (%)
1970	-	472 (60.8)	-20	6.6
1971	6.0	409 (55.1)	-150	14.0
1972	7.7	483 (50.4)	116	14.0
1973	6.7	612 (49.5)	260	24.1
1974	5.7	675 (46.4)	-47	26.4
1975	2.3	764 (44.6)	297	17.8
1976	4.7	1,293 (58.4)	560	25.8
1977	4.2	1,577 (59.0)	705	28.7
1978	8.5	1,936 (60.1)	669	18.4
1979	5.4	2,086 (59.8)	537	28.8
1980	4.1	2,208 (51.4)	13	25.9
1981	2.3	1,507 (44.4)	-1,333	26.3
1982	0.9	1,515 (46.2)	-2,076	24.1
1983	1.6	1,443 (45.9)	-1,317	16.6
1984	3.4	1,734 (47.9)	-404	18.3
1985	3.1	1,702 (45.0)	109	22.4
1986	5.8	2,742 (50.5)	2,024	21.0
1987	5.3	1,633 (31.1)	1,461	24.0
1988	5.3	1,621 (30.2)	939	28.1

Note : CPI = Consumer's Price Index  
Source: Table-1 and Table-2

Table-4 METALWORKING INDUSTRY IN TOTAL ECONOMY

(Unit : %)

	(1) Share of Manufacturing Sector to GDP	(2) Share of Metalworking Sub-sector to Whole Manufacturing Sector (Value Added)	(3) Share of Metalworking Industry to GDP (1) × (2)
1 9 7 5	23. 2	14. 1	3. 27
1 9 8 0	22. 4	12. 7	2. 84
1 9 8 1	21. 3	13. 1	2. 79
1 9 8 2	20. 8	13. 7	2. 84
1 9 8 3	20. 7	12. 8	2. 65
1 9 8 4	21. 2	12. 8	2. 71
1 9 8 5	21. 2	12. 2	2. 59
1 9 8 6	21. 2	11. 4	2. 42

Source: DANE, COLOMBIA ESTADISTICA, 1988

### 1.3 金属加工業の国内市場動向

#### 1.3.1 マクロ動向

金属加工業（機械工業を含む）の国内市場、すなわち生産・輸出入の状況を概観する。Table-5に、CIIUコード別の市場動向を示した。

CIIU	
381	機械類を除く金属製品
382	電気機械を除く機械類
383	電気機械及び装置
384	輸送機械類
385	実験設備、測定器、光学装置

(注) Table-5にはCIIU 382とCIIU 383を、原統計データの都合によって、分離できないので 382+ 383として示した。

同表では次の計算式を使っている。

$$\text{国内需要 (Demand)} = \text{国内生産 (Production)} + \text{輸入 (Import)} \\ - \text{輸出 (Export)}$$

$$\text{国産品比率} = \text{国内生産 (Production)} \div \text{需要 (Demand)}$$

CIIU 381は主として消費財、CIIU 382+ 383は資本財、CIIU 384とCIIU 385は耐久消費財の傾向を示すものと見なし得る。

1987年における消費財（CIIU 381）の国産品比率はおよそ50%、資本財（CIIU 382+ 383）は23%、輸送機械（CIIU 384）は65%、特殊装置類（CIIU 385）は51%であり、ここ10年ほどおよそ似たような比率となっている。輸送機械類（CIIU 384）の国産品比率が最も高い理由は、自動四輪、自動二輪の国内組立が行われていることによる。ついで消費財の国産品比率が高く、これは消費財の国産化（輸入代替）を推進してきた結果とみることができる。しかし、歴史的にみると消費財の国産品比率は頭うちかあるいは低下傾向を示している。特殊装置類は、ここ10年ほど国産品比率は40%から50%である。需要の規模は、金額ベースではほかの金属加工品より1/5から1/7と小さい。資本財（CIIU 382+ 383）の国産品比率は最も低く、資本財の需要は1970年以来70%から75%が輸入で充足され

てきたことになる。

金属加工業全体で見ると、国産品比率は1970年以来40%から50%の間であって、横ばいの状態である。Table-5で見ると1987年の全金属加工品の輸出は生産額の9.4%である。輸入は需要の58.8%を占めている。

以下に、業種毎に現状を説明する。

### 1.3.2 セクター別現況

#### (1) 農業機械

コロンビアでは農業がGDPに占める比率は20%以上であり、依然として重要な産業であり、輸出に占める比率もコーヒーの輸出を含めて大きなシェアを占めている。そのため政府も農業育成に多くの努力を払ってきた。コロンビアでは砂糖キビ・綿花などは大農業生産となっており、コーヒーは零細な農家による栽培も広く行われている。大農業では米国式の農業経営が行われ大型機械が使用されるが、零細農業では牛・馬などの家畜と人力による農業経営である。

農業機械の内トラクター、コンバイン、刈り取り機など自走式の農業機械は、国産されていない。

トラクター輸入量は最近減少傾向にあり、1985～1987年は1,000台、1988年は500台であった。それに対して保有台数も1982年には29千台であったが、1988年には24千台に減少している。天候不順（多雨）などによって、ここ数年来農業セクターが不振であったことを反映したものであろう。コンバイン、刈り取り機も全量輸入である。トラクター、コンバイン、刈り取り機が国内組立されていないのは、国内需要が小さく経済規模に達していないためである。

現在国産されている農業機械は次のとおりであって、一部輸出されている。

- コーヒー・パルパー
- 種まき機
- 散水機
- 農薬・肥料散布機

— トラクター等の作業機部分

(2) 建設機械

自走式建設機械は、国内での組立生産はなく、完成品として輸入されている。部品、アクセサリ等に国産品があるが、すべて小物類である。国内組立てが行われていないのは、農業機械と同じく国内需要が小さいためである。現在市場での保有台数は約 2万台である。

建設機械はロード・ローラーを除き、輸入自由品目である。1988年の各種建設機械の輸入は下記のとおり 813台であった。

— エクスキャベーター	237
— ブルトーザー	182
— バックホローダー	131
— ホイルローダー	106
— モーターグレーダー	93
— ロードローラー	64
	<hr/>
	813

従来は、建設機械は中央政府がその管轄官庁であり、機械類の購入、保管、貸出等を取扱っていたが、最近自治法が改正され各市町村に自治権が認められ、独自に機械類の購入、保管、貸出ができるようになって需要は増加傾向となった。また、都市開発、公共事業、石炭採掘、鉱山開発等の事業機会が増加し、需要は着実に伸びて行く方向にある。現在総需要は、前記のとおり1988年で約 800台程度であるが、大手建設機械輸入業者によれば今後数年間で約 3～ 4倍の需要増加が予測されている。

(3) 工作機械

旋盤の生産会社として 3社が INCOMEXに登録しており、統計上は極くわずかの生産と輸出がされたことになっている。しかしこれは中古機械の修理などで、実際には1982年以降生産されていない。ボール盤の生産は卓上型のものの生産会社として 8社が登録され、1988年には 2,000台以上の国内生産がある。そのほかのボーリング盤は輸入に依存している。切断機の生産会社も 4社が登録され生産も増加している。

フライス盤も 2社が登録しているが実際の生産はされていない。研削盤は生産されていない。ベンディングマシンは 1社が登録し少量の生産をしている。油圧及び機械プレスは 200トンまでのものを月 2～ 3台の割合で生産している。

以上のように国産工作機械は極めて限定されている。また国産化されている工作機械の部品は、鋳物部品は国産化されているが、フレーム用鋼板・シャフト用丸棒などは輸入品である。

#### (4) 輸送機械

##### 1) 自動四輪

国内の自動四輪の組立てを行う企業は、COLMOTORES、C. C. A.、SOFASA の 3社で独占されていて、いずれも外国企業との合併である。1988年の生産台数は61,000台であった。一方、保有台数は 120万台で、新車生産量はその 5%ということになる。新車の車種別需要構成は、小型経済乗用車13%、中型乗用車58%、ジープ10%、ピックアップ10%、商用トラック及びバス 9%であり、乗用車が71%を占めた。総生産能力は 84,000台なので稼働率は73%であったことになる。完成車の輸入は規制されているが特例として警察用パトロールカー、救急車等の特殊車両及びコーヒー輸出に見合うバーター貿易による輸入が許可されている。1988年の完成車の輸入は約 6,000台であった。

上記の組立企業は一部の例外（SOFASAのエンジン）を除いて部品の自社内生産はできない規則となっている。組立てに必要なとする部品は、国内部品メーカーの製造する国産部品と CKDとして輸入される部品からなる。部品の国産化率は35%であって、国内部品メーカー約 120～ 130社が供給している。上位10社程度で新車用需要の約80%を占めており、寡占状態である。

1989年度における自動車部品の全需要は 862百万ドルで、その62%が国産部品、38%が輸入部品で占められている。その内80%が修理用に使用され、20%が新車用に使われる。すなわち、部品需要は修理用部品が新車組立用の 4倍になるわけである。

## 2) 自動二輪

自動車の場合と同じく政府の組立産業奨励政策に基づき、組立産業に関する規則と優遇の下で、INCOLMOTO、GEMELA、AUTECO、FANALCAの4社が認可されている。4社はいずれも日本の自動二輪メーカーと合併若しくは技術提携をして、部品及びコンポーネントを外部より購入し組立作業のみを行っている。

生産量は、4社合計で1983年には36,500台が生産されたが、その後生産量は減少し、1986年、1987年には18,000台を切った。1988年には22,000台までやや回復した。生産する機種はエンジン容量200cc以下に規制されている。自動二輪の組立企業の稼働率は低く35%程度である。

完成車の輸入は、現在政府及び公的機関以外は規制されている。

組立用部品及びコンポーネントの大部分をCKD輸入に依存し、国産部品としてはバッテリー、シート、ハンドルバー、エンブレム、スプロケット、ミラー、ウィンカー、スタンド、ゴム製品、キャリア及びそのほか小物部品等である。国産化率は、価格ベースで約5~10%程度となっている。

## 3) 自転車

自転車を生産する企業は、小規模企業を中心として数多く存在し、各都市に分散している。ツーリング用自転車の生産は年間4万台前後で安定している。レーシング用自転車の生産は1980年1万台生産されたが、その後減少傾向にあり、1987年は1,000台を切った。これは政府が自転車によるスポーツを振興するためレーシング用自転車の輸入に対して規制がゆるやかなためである。自転車は一部輸出もされていて1988年には1万米ドル弱輸出されている。

組立用部品の国産品の比率は70%程度となっている。主なものは、フレーム、ブレーキ、ハブ、ペダル、ホイール、シート、ハンドル、タイヤ及び小物部品である。

#### 4) エレベーター

エレベーターも政府組立産業奨励策の指定業種として「組立産業」の一つとなっている。人間用エレベーターの生産は、1984年まで30台～40台のレベルであったが、1985年以降急速に増加して1987年には174台を生産した。この増加は、1987年／1988年の建設ブームと、政府が4人から10人用のエレベーターの組立に優遇措置を与えた結果である。この政策は荷物用エレベーターの生産の増加にもつながり、1984年の240台を例外として1986年まで年間生産台数55台～70台であったが、1987年には127台を記録した。輸入は1986年をピークに漸減傾向を示している。これは政府の国産化政策によるものである。輸出は1985年と1986年にわずかに記録されているだけでほぼゼロに等しい。

### (5) 家庭電気機具

#### 1) 音響製品

ラジオ、テレビ、テープ・レコーダー、ステレオは国産されているが、ビデオ・テープ・レコーダーは、まだ国産品はない。主要製造企業数は15社である。これらの音響関係製品の国内需要は、国産品と輸入で満たされているが、密輸入品が多い（国内需要の1/2といわれる）のが特徴である。

輸出は行われていない。部品の国産化率はテレビジョン30%、ラジオ、テープ・レコーダー0%、ステレオ50%である。業界関係者の言によれば、国内生産品は輸入品と比べて月賦で購入できること、及びアフター・サービスが受けやすいことなどから、今後年間10%前後の生産の伸びが期待できるとのことである。ただし、音響製品は金属加工部品を使用することが少なく、金属加工業に対して大きな市場を提供するものではない。

#### 2) 一般家庭電気製品

冷蔵庫、洗濯機、エア・コンディショナー、クッキングレンジなどの一般家庭電気製品は、主要16社で生産されている。これらの製品は金属加工部品を多く使用し、国産化率は音響製品よりも高く、価格的にも競争力があり輸出もされている。

部品の国産化率は、冷蔵庫は70%から95%、洗濯機は半自動式で80%、全自動で35%、エア・コンディショナーは60%、クッキングレンジは95%である。ただし、これら国産部品は殆どが組立企業の内製品であって下請企業への外注はされておらず、下請制度が未発達である。

## (6) 電気機械

モーター、トランス、パワー・ゼネレーター、kWhメーター、パネル、スイッチ・リレーなどの電気機械は主要31社で製造されている。

モーターは単相及び三相モーターの国内生産を6社で行なっており、シャフト・ファン・フレーム・ブラケット・ステーター・コイル・ボルト・ナットが国産化され国産化率は80%である。直流モーター及び40HP以上の三相モーター等は輸入されており、その輸入額は国産とほぼ同額である。輸出も若干ある。

## (7) 産業用機械

資本財関連機械として、ボイラー、ポンプ、ディーゼル・エンジン、ガソリン・エンジン、工業用コンプレッサー、工業用ブローワー及び油圧機械について述べる。

### 1) ボイラー

ボイラーの主要メーカーは5社で、その内1社は高圧ボイラーも製造している。これらの企業は外国の技術を導入していて、技術的に高いレベルにあって、数少ない輸出指向型の産業である。国産化率は約85%で、輸入品はエレクトリック・コントローラーやコントロール弁、鋼板、鋼管である。

### 2) ポンプ

ポンプメーカーの数は多く、主要な企業だけでも9社ある。セントリフューガル・ポンプは外国技術を導入し、中・小型のポンプは国産品で需要を満たし、一部輸出もされている。大型ポンプは需要が少ないため生産されていない。輸出はここ数年輸入額の30%に達している。ポンプ組立用部品の国産化率は90%と高い。

### 3) エンジン

ディーゼル・エンジンは、組立産業として政府の規制と優遇を受けていて、ただ 1社 Lister Petter Diesel S. A. のみが35Hp以下のディーゼル・エンジンを製造している。同社は月産 810台の生産能力を持ち、需要の50%を賄っている。同社は内製はしていなくて30~50社の下請企業を利用しているが、国産化率は高くなく、1990年25%の国産化を目指しているところである。

ガソリン・エンジンはSOFASAが自動車エンジンを製造しているのみで、あとは完成品を輸入している。

### 4) 工業用コンプレッサー及びブロー

国産メーカーの数は16社あり、生産量の90%が40Hp以下のコンプレッサーである。その中でも18Hp以下が主体となっている。1986年の輸入額は、コンプレッサー全体で62%、40Hp以上のみをみると91%が輸入である。輸入部品はベアリング、ピストン、ピストンリングで、国産化率は90%以上である。

工業用ブローの製造企業は主たるものが 5社あり、1社は外国技術を導入している。

### 5) 油圧機器

油圧機器は、農業機械、建設機械、食品工業、製鉄業、鋳業、船舶等に広範囲に利用される。

現在、外国油圧機器メーカー 2社の代理店が技術指導をしながら販売している。国内生産はないが年間 500~ 600の油圧ユニットの需要が期待できる。

### 6) スチール家具

スチール家具製造企業は、国内各地に多数点在し、その内のいくつかは大企業であるが、大部分は中小・零細企業である。1987年の総生産量は約65万個で、コロンビア国内の需要を十分満たした。1984年からスチール、金属家具の輸入が制限された結果とみることができる。

わずかながら輸出もされている。国産化率は95%程度である。

Table-5 DEMAND/SUPPLY OF METALWORKING AND ENGINEERING INDUSTRY

(Million pesos in 1975 constant price)

	CIIU Code				Total
	381	382 + 383	384	385	
<u>1965</u>					
(1) Production	10,418	1,634	2,665	2,265	16,982
(2) Import	2,683	4,813	4,297	588	12,381
(3) Export	226	67	3	34	330
(4) Demand	<u>12,875</u>	<u>6,380</u>	<u>6,959</u>	<u>2,819</u>	<u>29,033</u>
(5) = (1) ÷ (4)	0.81	0.26	0.38	0.80	0.58
<u>1970</u>					
(1) Production	6,890	4,029	5,449	245	16,613
(2) Import	6,518	10,705	6,824	1,243	25,290
(3) Export	505	199	30	65	799
(4) Demand	<u>12,963</u>	<u>14,535</u>	<u>12,243</u>	<u>1,423</u>	<u>41,164</u>
(5) = (1) ÷ (4)	0.53	0.28	0.45	0.17	0.40
<u>1975</u>					
(1) Production	8,035	4,000	11,197	694	23,926
(2) Import	6,361	10,226	7,327	1,264	25,178
(3) Export	701	675	221	254	1,851
(4) Demand	<u>13,695</u>	<u>13,551</u>	<u>18,303</u>	<u>1,704</u>	<u>48,253</u>
(5) = (1) ÷ (4)	0.59	0.30	0.61	0.41	0.50
<u>1980</u>					
(1) Production	12,977	5,705	13,808	981	33,471
(2) Import	12,941	20,402	12,351	2,015	47,709
(3) Export	670	1,200	398	547	2,815
(4) Demand	<u>25,248</u>	<u>24,907</u>	<u>25,761</u>	<u>2,449</u>	<u>78,365</u>
(5) = (1) ÷ (4)	0.51	0.23	0.54	0.40	0.43
<u>1985</u>					
(1) Production	8,985	4,850	9,655	1,148	24,638
(2) Import	14,612	14,646	8,334	1,499	39,091
(3) Export	562	645	110	270	1,587
(4) Demand	<u>23,035</u>	<u>18,851</u>	<u>17,879</u>	<u>2,377</u>	<u>62,142</u>
(5) = (1) ÷ (4)	0.39	0.26	0.54	0.48	0.40
<u>1987</u>					
(1) Production	10,204	6,099	16,733	2,014	35,050
(2) Import	10,781	21,859	10,304	2,294	45,238
(3) Export	534	1,101	1,289	386	3,310
(4) Demand	<u>20,451</u>	<u>26,857</u>	<u>25,748</u>	<u>3,922</u>	<u>76,978</u>
(5) = (1) ÷ (4)	0.50	0.23	0.65	0.51	0.46

Note : CIIU

- 381 Metalworking products except machinery and equipment
- 382 Machinery and equipment except electric machinery
- 383 Electric machinery, apparatus, accessories and supplies
- 384 Transport equipment and machinery
- 385 Professional and scientific equipment, measurement and control instrument, optical instrument

Source: DANE, I/O model

#### 1.4 アンケート調査結果の概要

本調査の基礎資料を収集する目的で、ボゴタ、カリ、メデジンの3地域においてアンケート調査を行った。中小・零細企業がアンケートの主たる対象である。大企業については参考として下請取引についての意識調査を行ったものである。

アンケートの調査票配布数と回収数の最終結果は下記のとおりである。

調査票配布数と回収数の比較表

企業規模	ボゴタ		メデジン		カリ		合計	
	配布	回収	配布	回収	配布	回収	配布	回収
大	33	10	9	7	8	1	50	18
中小	120	57	77	29	57	29	254	115
零細	115	64	76	31	61	40	252	135
合計	268	131	162	67	126	70	556	268

中小・零細企業に対するアンケート調査結果の中から、今後の振興政策に重要な意味を持つと思われる事項を抜き出して下記に示す。

##### 1.4.1 顧客との下請関係の状況

###### (1) 売上に占める下請取引率

全売上高に占める下請取引の割合は、2～5人の零細企業の60%から150～199人の中企業の5.5%まで、企業規模が大きくなるにつれて少なくなっている。零細になるほど他企業の下請企業となっている率が高い。従業員が50人を超えると急に下請比率が少なくなる。

全売上高に占める下請取引の割合

(単位：%)

	従業員数	平均
零 細	2～ 5人	59.8
	6～ 10人	41.9
小	11～ 30人	42.2
	31～ 49人	41.6
中	50～ 99人	22.4
	100～ 149人	14.2
	150～ 199人	5.5

(2) 下請取引に対する関心度

零細企業の80.7%、中小企業50.0%の企業が下請企業として取引関係を持つことに関心を抱いている。

零細企業の下請に対する関心の高さは、受注安定による企業拡大という観点から十分に理解されるものであるが、中小企業の関心度が比較的低い理由は、下請作業を発注する立場の規模に達している企業が多数含まれているためと考えられる。あるいは、コロンビアにおいては、中小企業の上流を形成する大企業が未発達であって、大企業と中小企業の間の下請取引の基盤ができていないとも言えよう。

下請関係に対する関心の有無

企業規模	零細企業		中小企業		計	
従業員数	2～10		11～199			
(企業数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
関 心 有	80.7	(50)	50.0	(48)	62.0	(98)
関 心 無	19.3	(12)	50.0	(48)	38.0	(60)
計	100	(62)	100	(96)	100	(158)

下請関係に関心を示す理由

(単位：%)

	1	2	3	4	5	6	7	計
零細企業	17.1	22.8	18.7	17.1	14.6	6.5	3.3	100
(企業数)	(21)	(28)	(23)	(21)	(18)	(8)	(4)	(123)
中小企業	19.4	25.4	14.2	14.9	16.4	7.5	2.2	100
(企業数)	(26)	(34)	(19)	(20)	(22)	(10)	(3)	(134)

- (注) :
1. 長期契約取引による経営基盤の安定を図る。
  2. 売上高の増加を図る。
  3. 製品の多様化を図れる。
  4. 技術的支援を受けられる。
  5. 資金的援助を受けられる。
  6. 原料の支給が得られる。
  7. その他

下請関係に関心をもちながら、実際には下請の仕事を請けていない零細企業も多数存在する。その主な理由は下表のようになっている。

理由の2)生産設備不足と3)投資資金の欠如は、中小・零細企業金融の不十分さを示唆している。

下請の仕事がない理由

(単位：%)

	1	2	3	4	計
零細企業	31.5	23.6	39.3	5.6	100
(企業数)	(28)	(21)	(35)	(5)	(89)
中小企業	36.4	14.6	36.4	12.7	100
(企業数)	(20)	(8)	(20)	(7)	(55)

- (注) :
1. 大企業との取引チャンネルがない。
  2. 生産設備能力が不足している。
  3. 元請の要求に応えるための投資資金が欠如している。
  4. その他

一方、下請契約に関心を示さない企業が挙げた理由は、下記のとおりである。下請関係の成立しない製品製造を行なっている企業を除外した場合、他企業からの干渉がコロンビアの企業の最も嫌悪するところであり、自立を重んじるコロンビア人気質とよく適合する。この気質が下請関係、又は各セクター内の繁がりを阻害しているものとみられる。

下請関係に関心を示さない理由

(単位：%)

	1	2	3	4	計
零細企業	28.6	14.3	47.6	9.5	100
(企業数)	(6)	(3)	(10)	(2)	(21)
中小企業	38.1	22.2	27.0	12.7	100
(企業数)	(24)	(14)	(17)	(8)	(63)

- (注) :
1. 経営の独立性を保持したい。
  2. 現状に満足している。
  3. 製造している品目が下請取引に向かない。
  4. その他

下表に示すように、下請関係に関心を持つ企業は零細・中小企業とも元請企業に対して財政面での支援を期待しており、この傾向は従業員数が少ないほど顕著である。

元請企業に何を期待するか

(単位：%)

	1	2	3	計
零細企業	34.7	57.1	8.2	100
(企業数)	(17)	(28)	(4)	(49)
中小企業	21.2	44.2	34.6	100
(企業数)	(11)	(23)	(18)	(52)

- (注) :
1. 技術的支援
  2. 資金的援助
  3. その他

## 1.4.2 生産技術の状況

### (1) 品質管理の方法

全体としては、「問題発生時に検査する」が35%、「最初の製品を検査する」が29%で、この2つで64%を占める。中企業になると高度な品質管理方法を取っているところが増えている。

しかし、この結果を見ると品質管理に対する認識が不十分なことがわかる。需要家の品質に関する要望が厳しくないこと、及び中小・零細企業に対する品質管理の指導が行き渡っていないことを意味する。

品質管理の方法

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	2~10		11~49		50~199			
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
1	5	(4)	1	(1)	3	(1)	3	(6)
2	38	(30)	42	(41)	8	(3)	35	(74)
方法 3	22	(17)	33	(33)	32	(12)	29	(62)
4	14	(11)	12	(12)	11	(4)	13	(27)
5	4	(3)	6	(6)	19	(7)	7	(16)
6	17	(13)	6	(6)	27	(10)	13	(29)
計	100	(78)	100	(99)	100	(37)	100	(214)

- (注) : 1. なし  
 2. 問題発生時に検査する  
 3. 最初の製品を検査する  
 4. サンプルングを含めた簡単なチェックリストによる  
 5. 管理図  
 6. その他

### (2) 工業基準

ほとんどの企業が何らかの工業基準を使用している。零細及び小企業は、「顧客基準」と「社内基準」が大半を占め、これら2つの合計はそれぞれ76%と68%となっている。中企業になると48%と下がる。公的な基準すなわち「国家基準」と「国際基準」を合わせると、その使用比率は企業規模が大きくなるにつれて増加する。(零細18%、小企業39%、中企業49%)。外国製

品との競争を考える場合、国際基準の使用比率がもっと増加しなければならない。

### 工業基準

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	2~10		11~49		50~199			
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
使用せず	5	(4)	4	(4)	3	(1)	4.2	(9)
顧客基準	40	(30)	45	(46)	24	(9)	39.5	(85)
社内基準	36	(27)	23	(24)	24	(9)	27.9	(60)
国家基準	11	(8)	16	(17)	33	(12)	17.2	(37)
国際基準	7	(5)	10	(10)	16	(6)	9.8	(21)
その他	1	(1)	2	(2)	0	(0)	1.4	(3)
計	100	(75)	100	(103)	100	(37)	100	(215)

### (3) 技術改善の方法

90%以上の企業が技術改善に努力していると答えているので、その方法を質問した結果は次のとおりである。

各社が採用している技術改善の方法は、零細・中小企業とも新しい機械の導入と技術訓練が主流であり、僅かではあるが有資格者の雇用が零細企業、小企業に見られる。企業主は近代的設備の導入と要員の訓練によって技術が改善されるものと考えていると解釈できる。

### 技術改善方法

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	2~10		11~49		50~199			
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
新機械導入	55	(37)	56	(46)	61	(20)	57	(103)
技術訓練	30	(20)	39	(32)	33	(11)	35	(63)
有資格者雇用	6	(4)	5	(4)	3	(1)	4	(9)
その他	9	(6)	0	(0)	3	(1)	4	(7)
計	100	(67)	100	(82)	100	(33)	100	(182)

(4) 外国の新製品、新技術に対する関心

外国の新製品や新技術に関心を示している企業は、零細・中小企業とも90%前後に達している。これらの情報を供給するセンター等の設置が求められていると考えられよう。

新製品、新技術に対する関心

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計
	2~10		11~49		50~199		
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%) (件数)
関心あり	99	(75)	85	(81)	83	(30)	90 (186)
普通	0	(0)	6	(6)	6	(2)	4 (8)
関心なし	1	(1)	9	(8)	11	(4)	6 (13)
計	100	(76)	100	(95)	100	(36)	100 (207)

(5) 新製品、新技術を知る方法

新製品、新技術などの情報を得る方法としては、零細・中小企業とも一般雑誌及び技術専門雑誌が最も多く、次いで定期的な展示会や見本市となっている。

民間企業の育成振興のためには、新製品や新技術に関する情報伝達、公報活動などによる「知らしめる政策」が有効な手段であり、重要な要素であることを示している。

新製品、新技術を知る方法

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計
	2~10		11~49		50~199		
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%) (件数)
雑誌	42	(30)	49	(48)	55	(21)	47 (99)
展示会	28	(20)	34	(33)	29	(11)	31 (64)
その他	30	(22)	17	(17)	16	(6)	22 (45)
計	100	(72)	100	(98)	100	(38)	100 (208)

### 1.4.3 金融問題の現状

#### (1) 資金調達で抱えている問題

資金調達については企業規模により多少の差はあるが、担保不足、借入条件の厳しさ、手続の繁雑さ、必要額すべてを借りられないなどの問題がある。

零細企業で書類作成が難しいとする回答が少ないのは、最初から書類作成の難しい銀行は相手にせず、比較的書類作成が易しい金融機関を相手にしているためと考えられる。

資金調達で抱えている問題

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	2~10		11~49		50~199			
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
担保不足	14.6	32	15.3	29	10.8	8	14.3	69
書類作成困難	4.6	10	7.4	14	9.5	7	6.4	31
借入条件の難しさ	14.6	32	18.0	34	21.6	16	17.0	82
情報不足	10.0	22	11.6	22	18.9	14	12.0	58
銀行が積極的に 対応してくれない	18.2	40	14.8	28	9.5	7	15.6	75
必要額が全額 借りられない	12.8	28	11.6	22	6.8	5	11.4	55
自己資金調達不可	4.6	10	5.3	10	4.1	3	4.8	23
手続繁雑	19.2	42	13.2	25	17.6	13	16.6	80
その他	1.4	3	2.7	5	1.3	1	1.9	9
計	100	219	100	189	100	74	100	482

## (2) 短期融資を受けた金融機関

企業規模が小さくなるほど、公的金融機関以外からの融資が増加する特徴がある。顧客、仲買人、知人、親戚、その他からの借入は零細企業では42.3%となっており、小企業になると12.2%と急減し、中企業ではわずかに4.8%となる。

銀行の利用は規模が大きくなるとともに利用が増え、小企業では過半数を超える。

融資を受けた金融機関（短期融資）

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	2~10		11~49		50~199		計	
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
銀行	28.8	15	54.9	45	41.3	26	43.7	86
商工団体	9.6	5	9.8	8	14.3	9	11.2	22
組合	0	0	0	0	0	0	0	0
開発金融会社	3.9	2	0	0	7.9	5	3.5	7
地方公共団体	7.7	4	13.4	11	15.9	10	12.7	25
政府国庫	7.7	4	9.8	8	15.9	10	11.2	22
取引上の顧客	0	0	1.2	1	0	0	0.5	1
仲買人	11.5	6	1.2	1	0	0	3.5	7
知人・親戚	5.8	3	2.4	2	3.2	2	3.5	7
その他	25.0	13	7.3	6	1.6	1	10.2	20
計	100	52	100	82	100	63	100	197

## (3) 長期融資を受けた金融機関

全般に企業規模が大きくなるに従い、開発銀行の利用が増加し、規模が小さくなるに従い、知人・親戚などの借入が増加する。

長期融資を受けた金融機関

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	2~10		11~49		50~199			
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
商業銀行	17.4	4	22.9	8	11.5	3	17.8	15
開発銀行	13.0	3	22.9	8	57.7	15	31.1	26
金融会社	4.4	1	25.7	9	3.9	1	13.1	11
中央銀行のライン	4.4	1	2.9	1	7.7	2	4.7	4
サプライヤー クレジット	0	0	11.4	4	0	0	4.7	4
顧客よりの金融	4.4	1	5.7	2	3.9	1	4.7	4
外部のライン	13.0	3	2.9	1	7.7	2	7.4	6
財 団	13.0	3	0	0	3.8	1	4.7	4
その他銀行	0	0	0	0	3.8	1	1.2	1
知人・親戚等の借入	30.4	7	5.7	2	0	0	10.7	9
そ の 他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	100	23	100	35	100	26	100	84

(4) インフォーマル金融を利用した理由

企業規模を問わず、インフォーマル金融を利用する理由の第1位は、手続が簡単であることとなっている。銀行などのフォーマル金融の利用促進に当っては、融資手続の簡素化、効率化は零細・中小企業にとって不可欠であると言える。

小企業において無担保で利用できる点を挙げているのは、小企業が事業の継続、拡大に当って、既存担保では限界にきていることを示している。銀行などのフォーマル金融の利用促進に当っては、融資保証などの整備の必要があると考えられる。

(注) インフォーマル金融を受けていると答えた企業数(前表)よりも「インフォーマル金融を利用した理由」に回答した企業数の方が多い。これは、現在はインフォーマル金融を利用していなくても以前に利用したことがある企業が多いということであろう。

インフォーマル金融を利用した理由

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	2~10		11~49		50~199			
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
手続が簡単	55	11	42.1	16	73.7	11	52.1	38
無担保	5	1	42.1	16	6.7	1	24.7	18
上限がない	10	2	0	0	0	0	2.7	2
仲買人の要求	5	1	7.9	3	13.3	2	8.2	6
その他	25	5	7.9	3	6.7	1	12.3	9
計	100	20	100	38	100	15	100	73

(5) 妥当な金利条件

現在コロンビアの借入金利は制度金融の一番低いところで月利 2%前後、商業銀行の一般金利で月利 3%前後であり、インフォーマル金融は月利 5%から 6%といわれている。下記のアンケート調査結果をみると、各企業は現在自分が利用している金融の利子率より少し下のレベルを望ましい利率であると回答したものと思われる。特に目につくのが小企業が 3.5%程度を妥当な金利と考えている点である。この企業規模が最も資金を必要としており、多少利息が高くても構わないと考えていると解釈できよう。

妥当な金利条件

(単位：%/月)

企業規模 従業員数	零細企業		小企業	中企業
	2~5	6~10	11~49	50~199
短期借入金利	3.11	1.79	3.52	2.42
長期借入金利	2.89	2.07	3.54	2.46

#### 1.4.4 将来計画

##### (1) 生産拡張計画

生産拡張計画を持っている企業は過半数を超え、特に零細企業においては3/4以上の企業が拡張計画を持っている。一般に企業家は需要の増加に自信を持っており、旺盛な投資意欲を持っていると言える。

表には示していないが、拡張計画を持っている企業の96%が3年以内に設備拡張をしたいと考えている。

生産拡張計画

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	2~10		11~49		50~199			
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
有	77.5	55	70.9	61	65.7	23	72.4	139
無	22.5	16	29.1	25	34.3	12	27.6	53
計	100	71	100	86	100	35	100	192

##### (2) 資金計画

設備拡張のための必要投資金額の1社当り平均値を下記に示す。必要投資額は零細企業で約10百万ペソ、小企業で43百万ペソ、中企業で148百万ペソとなっている。回答に不完全なところがあり、自己資金と借入金の合計が必ずしも総投資額と一致していないが、総投資額の中で約30%を自己資金で、残り約70%を借入金で賄う計画である。

一社当り投資金額平均

(単位：百万ペソ)

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	2~10		11~49		50~199			
企業数	55		61		23		139	
総投資金額	19.91		91.75		1,228.53		1,340.19	
自己資金	7.51		24.63		423.12		455.26	
借入金	15.91		70.33		796.97		883.21	

#### 1.4.5 期待する政府の援助等

##### (1) 期待する政府の援助

政府の施策に対して民間企業が最も期待するものとしては、財政金融の支援であり、零細企業の70%以上、中小企業の60%以上がこれを期待している。次いで技術支援、市場開拓である。前項でも述べたとおり、金融政策と技術訓練の支援政策は民間企業育成振興のためには欠かせぬ要件となる。

政府の政策に対する期待

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
財政支援	71	53	63	61	59	20	65	134
技術支援	17	13	31	30	20	7	24	50
市場開拓	11	8	4	4	3	1	6	13
その他	1	1	2	2	18	6	5	9
計	100	75	100	97	100	34	100	206

##### (2) 工業団地に対する関心

工業団地に関心を持っている企業は、企業規模が小さいほど多くなっている。これは企業診断による調査団の見解とも一致しており、零細と小企業の労働環境は最悪であり、スペースも不十分で拡張不可能なところが多い。

工業団地に対する関心

企業規模 従業員数	零細企業		小企業		中企業		計	
	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)	(%)	(件数)
関心あり	84	61	83	80	53	17	79	158
関心なし	16	12	17	16	47	15	21	43
計	100	73	100	96	100	32	100	201

## 1.5 有望業種の選択

### 1.5.1 選択基準

有望業種の選択基準を「国内市場」、「輸出拡大」、「技術水準」、「金属加工及び他産業分野への貢献」の4つの要素に分解し、それぞれを次のように分類した。

#### (A) 国内市場

- a) 現状では国内市場は小さく、将来も大きな市場の伸びが期待できないもの。(ネガティブ・ファクター)
- b) 現状は国内市場は小さいが、将来は需要が拡大すると推測され、したがって製造企業を増加させる必要があるもの。
- c) 現状既に国内需要を満たし得るだけの企業数があり、将来の需要も満たし得ると予測されるもの。(ネガティブ・ファクター)
- d) 現状の需要は大きく、かつその需要を満たすだけの潜在能力がある。しかし将来は更に需要が拡大するので供給力の増強が必要と思われるもの。

#### (B) 輸出拡大

- a) 現状はまったく、又はわずかしか輸出されておらず、将来も輸出があまり期待できないと予測されるもの。(ネガティブ・ファクター)
- b) 現状はわずかしか輸出されていないが、将来品質向上及び価格次第では輸出の拡大が期待されるもの。
- c) 現在かなり輸出もされているが、将来は輸出拡大が期待できないもの。(ネガティブ・ファクター)
- d) 現状はかなり輸出されており、将来も輸出拡大が期待できるもの。(ネガティブ・ファクター)

(C) 技術レベル

- a) 現状の技術・設備にわずかの技術向上と設備の導入で生産可能なもの。
- b) 現状の技術・設備レベルでは生産が困難であるが、将来の必要性が高く、政策として育成する必要があるもの。
- c) 高度な生産技術を必要とし、現状はもちろん、将来も輸入に依存した方が得策と思われるもの。(ネガティブ・ファクター)

(D) 貢 献

- a) 金属加工分野の近代化に貢献度が高いもの。
- b) 他産業分野への貢献が高いもの。
- c) 国民生活向上に寄与するもの。

対象となる全製品一つ一つについて、上記 4つの基準要素の中のどの分類に該当するかを検討し、その結果をTable -6 に示した。選択の手順としては、先ず (C) 技術レベルに付いて調べた。技術レベルがネガティブ・ファクター ( (C) - c) ) に該当する製品には他の条件がよくても有望業種から除外した。(同表で×印がついている。)

ついで各製品の「(A) 国内市場」の現状を調べた。ネガティブ・ファクター ( (A) - a) と (A) - c) ) に該当する製品には同表で×印がつけてあり、国内市場の将来性が期待できないことを示している。但し、輸出市場が有望であれば有望業種とみなされるのでネガティブ・ファクターがある製品でもそのまますぐには、有望業種の候補から外されない。

最後に (B) 輸出拡大の状況を調べた。ネガティブ・ファクター ( (B) - a と B) - c) ) に該当する製品には同表で×印がつけてあり輸出拡大が期待できないことを示している。輸出拡大の可能性については、コロンビア製品の品質、価格面での国際競争力があるかどうかを判定基準とした。そして (A) 国内市場 (B) 輸出拡大両要素ともにネガティブ・ファクターに該当している製品は市場の将来性が

ないという意味になるので有望業種から除外した。

また「(D)貢献」には、ネガティブ・ファイターは存在しないのでこの基準要素で有望業種から除外され品目はない。以上の手順によって除外されずに残った製品が有望業種となる。

#### 1.5.2 選択された有望業種

上記の手順によって検討をした結果、短期的有望業種として11種類、中長期的有望業種として7種類を挙げる事ができた。

Table-6の最後の欄に、製品ごとの適正工場規模を示した。L、M、S及びMEの各記号は、それぞれ大規模、中規模、小規模及び零細規模を示す。

##### 短期有望業種

- 1) 農業、建設機械の修理及び部品生産
- 2) 工作機械修理・改造
- 3) アフターマーケット用自動車小物部品製造
- 4) 新車・アフターマーケット用自動二輪車部品
- 5) 家庭用電気製品
- 6) 小型一般金型（プラスチック及びプレス用）
- 7) 電動機、特に40HP以上の3相モーター
- 8) 汎用ポンプ・バルブ
- 9) プラスチック成形機
- 10) 家具類
- 11) 共通コンポーネント

##### 中長期有望業種

- 1) ハンドトラクター
- 2) 中小型簡易旋盤・フライス盤、ラジアルボール盤
- 3) 新車用主要自動車部品
- 4) 大型・高精度金型
- 5) 中・大型ポンプ・バルブ及び高中圧ポンプ・バルブ
- 6) ディーゼルエンジン
- 7) 油圧機器コンポーネント

Table-6 SELECTION OF PROMISING PRODUCTS

		Domestic Market (A)				Export Increase (B)				Technological Level (C)			Contribution to : (D)			Results of Selection		
		a)	b)	c)	d)	a)	b)	c)	d)	a)	b)	c)	a)	b)	c)	Promising in short term	Promising in medium and long term	Appropriate size of production scale
		Present		Future		Metalwork industry		Other sector		Improvement life								
Negative factor as Promising Product		x		x		x		x				x						
Agricultural Machinery	Components & Repair		o			x				o				o				M, S, ME
	Tractor		o				o				o					o		M, S
	Combine/Thresher Harvester	x				x					o							M
	Coffee pulper			x			x			o								M
	Sowing machine implements			x		x		x		o								S, ME
Construction Machinery	Components & Repair		o			x				o				o				S, ME
	Assembly	x				x					o				o			M
Machining Tools	Repair		o				o			o				o				S, ME
	Lathe		o				o				o					o		M, S
	Drilling machine		o				o			o					o			M, S
	Milling machine		o				o				o					o		M, S
	Grinder	x				x						x						M, S
	Shearing machine			x		x				o								M, S
	Bender	x				x				o								M, S
Press			x		x				o								M, S	
Transportation Equipment	Automobile ass'y			x		x					o							L, H
	Autobicycle components				o		o				o				o			M, S
	Autobicycle ass'y			x		x				o					o			L, H
	Autobicycle components		o				o				o					o		M, S
	Bicycle			x		x				o								L, H
Audio-Visual Equipment	Elevators			x		x				o				o				M
	Television			x		x				o					o			L
	Radio and Tape recorder	x				x					o							L, M
Home Electric Appliance	Stereo			x		x				o								L, M
	Video recorder		o			x						x						L, M
	Refrigerator				o		o			o					o			L, M
	Washing machines				o		o			o					o			L, M
Electric Machinery	Air-conditioner				o		o			o					o			L, H
	Cooking range				o		o			o					o			L, M
	Electric motor				o		o			o				o				L, H
	Transformer			x		x				o					o			M
Industrial Machinery	Generator	x				x					o				o			M, S
	Panel			x		x				o					o			M, S, ME
	kWh meter			x		x				o					o			M, S, ME
	Switch, Relay			x		x				o					o			M, S, ME
	Boiler	x				x					o							L, M
Metal furniture	Pump & Valve		o				o			o					o			M, S
	Diesel engine		o				o				o					o		L, M
	Gasoline engine		o			x						x						L
	Compressor			x		x				o								L, M
	Blower			x		x				o								L, M
	Hydraulic component		o			x				o				o				M, S, ME
	Plastic injection machine		o				o			o					o			M, S
Basic Components & Tools and Jigs	Metal furniture				o										o			M, S, ME
	Bearing, Oil seal, O-ring				o	x						x			o			L, M
	Shaft, Pin, Gear, Spline				o	x				o					o			S, ME
	Hand tool, Cutting tool				o	x						x						L, M
	Mould, Die		o			x				o					o			S, ME
	Chain, Belt		o			x						x						L, M
Sprocket wheel, V-belt wheel		o			x				o					o			M, S	

Note: o : possible, increasing or effective  
x : impossible, not increasing remarkably or not effective

## 1.6 コロンビアの中小・零細企業振興政策と諸団体

### 1.6.1 中小・零細企業振興のための施策

1987年 8月にコロンビア政府が発表した社会経済開発計画 (Plan de Economía Social) において、中小・零細企業の振興が、雇用、所得、生産の増大に大きな役割を占めることが明記されている。この目的を達成するためには、中小・零細企業振興をサポートする基本的な法律や計画が策定され、これに基づいてより具体的な法体系と実施方法が確立されなければならない。しかしコロンビアにおいては、振興計画実施のための法制化はまだ緒についたばかりである。

1990年 2月現在、中小・零細工業振興の枠組を示す「法令78」と零細企業振興のための「零細企業開発国家計画 (PNDM)」の 2つしか根拠がない。前者は1988年 12月の施行であり、後者は1984年 3月に第 1次計画が発表され、1988年 5月に第 2次計画が発表されたものである。以下にそれぞれの内容について述べる。

#### (1) 零細企業及び中小工業振興基本法 (法令78)

法令78 (Ley 78) は、1988年12月21日付で公布・施行になった中小・零細工業の振興のための法令である。この法令は15条よりなり振興策の枠組を与えるもので、1990年 2月現在、経済開発省において法令78の実施細則を起案中である。

法令78の目的は次のとおりである。

- 1) 中企業を大企業へ、小企業は中企業へ、インフォーマルセクターの零細企業を小・中企業へと育成する。
- 2) 個人企業又は個人労働の多い零細企業については、企業家精神を喚起し、低所得者層への所得と融資を再分配する。
- 3) 中小企業については、総合的な振興策を推進することによって、雇用の創出、地域振興、産業の統廃合、所得の再配分、国家資本の形成及び新しい企業の創業に貢献せしめる。

- 4) 国家の行動方針の基準を明確にすることによって、関係機関の有機的な協力体制の確立を図る。これによって生産性の向上に重要な役割を果たすべき人的資源の訓練と活用が強化される。
- 5) 中小及び零細規模工業の創立と企業経営のためのよりよい条件の確立を促進する。

この法令には、上記の目的のほか、零細・中小企業の定義、経済開発省の役割、金融支援の方法、零細・中小工業向技術振興基金の創設、技術支援の方法、プロジェクト開発国家基金 (FONDO NACIONAL DE PROYECTOS AL DESARROLLO - FONADE) の役割について定めてある。

法令78の特徴は、中小・零細企業向の公的金融機関の窓口として CFPを任命し、技術振興基金を創設し、SENAに技術振興の役割を与えたことにある。また、CFPは零細企業へ総融資額の25%、IFIは中小・零細企業へ同7%の融資を義務付けた点も重要なポイントであろう。

一方、零細企業の定義が従来 DNPが使用してきた基準と異なっていて整合性がない。例えば、本調査でも採用している DNPの定義では、従業員数10人以下の企業を零細企業としているが、一方法令78では20人以下となっている。また、米州開発銀行の零細企業向クレジット・ラインも従業員10人以下をとっている。

## (2) 零細企業開発国家計画 (PNDM)

零細企業開発国家計画 (PLAN NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO-EMPRESA - PNDM) は法律ではなく、DNPが草案を作り経済社会政策評議会 (CONSEJO NACIONAL DE POLITICA ECONOMICA Y SOCIAL - CONPES) が承認した国家計画である。

PNDMは1984年3月よりDNPの主導で開始され、1988年5月にはPNDM/1988~1990として計画内容を拡大充実した。この計画は政府諸機関、各種財団を中心とする非政府機関 (Non-Governmental Organizations - NGO)、民間企業組合、国内金融機関、国際金融機関 (特に米州開発銀行)、大学などが参加する一つの大規模な零細企業振興運動となっている。

PNDMの基本目的は、零細企業を国家経済開発と雇用の創出にとって重要な要素であるとしてとらえ、零細企業の発展をサポートしようとするものである。また経営管理、生産技術、生産性、社会参加の向上を通じて、零細企業で働く人々の生活のレベルと質の改善を図ろうとするものである。

上記の目的を達成するため、下記の7つの戦略が立てられる。この内の上から3つは、1984年開始のPNDMからの継続であり、あとの4つはPNDM/1988～1990で追加されたものである。

- 1) 経営管理技術の訓練
- 2) 経営管理に対する助言
- 3) 零細企業金融の拡大と充実
- 4) マーケティング（原材料購入・製品販売）機関の創設と拡充
- 5) 企業間の組織化と協同化
- 6) 零細企業振興の法体系の整備
- 7) 技術開発の推進

PNDMは多くの政府及び国家機関により推進され、約30のNGOが訓練や金融に参画し、6つの金融仲介機関が制度金融の管理に携っている。

第1次PNDMが開始された1984年から1989年の半ばまでの約5年間に、何らかの形で同開発計画の支援を受けた企業数は15万に上り、融資総額は72億ペソに達した。全国の零細企業数を100万とすれば、15%の企業がPNDMの恩恵を受けたことになる。

#### 1.6.2 中小・零細企業振興のための政府組織

工業セクターの開発計画を策定し、これを推進する政府組織としては、政策立案を行う国家企画庁(DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION-DNP)、工業セクターの行政を司る経済開発省(MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO)、職業訓練に係わる労働・社会保障省(MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL)、科学技術の振興に係わる文部省(MINISTERIO DE EDUCACION NACIONAL)がある。

この中で、中小・零細企業振興に直接関与しているのはDNPと経済開発省である。

## (1) 国家企画庁 (DNP)

DNPの組織上、本調査と関係が深い部局は 2つあり、1つは「セクター開発総局」の下部組織である「工業開発ユニット」であり、あと1つは「社会開発総局」である。前者は工業開発全般の政策立案を行い、後者は社会的弱者である零細企業の生産性と効率を改善し、社会保障を行きわたらせることを主たる目的としている。

本調査団のカウンターパートである「社会開発総局」は、前述の零細企業開発国家計画 (PNDM) の提案者であり、本計画に参画する諸団体のコーディネイトを行なっている。DNP内には中小企業を専担する部局はなく、零細企業を担当する「零細企業及び企業協同課 (DIVISION DE MICROEMPRESAS Y EMPRESAS ASOCIATIVAS)」が1989年10月発令のDecreto 2410によって設置されることになった。しかし、1990年7月現在まだ十分な活動を行っていない。

## (2) 経済開発省

コロンビアでは経済開発省が工業及び貿易部門の行政局である。中小・零細工業の振興も経済開発省の管轄である。前述の法令78は、経済開発省が草案を作成したものであり、その中には中小及び零細企業を担当する部門を置くことが明記されている。組織図上では「中小企業課」と「零細、工芸、インフォーマル・セクター課」があるが、1990年2月現在、課長のみが任命されている。

1990年2月現在、同省の人員は約100名にすぎず、全員総務、管理又はコーディネーションの部門に配属されており、行政部門は活動していない。

### 1.6.3 NGOと零細企業

コロンビアには NGOについて法律的な定義がないが、非営利の民間法人であり、社会福祉の目的のために設立されたものであると定義すれば、その数は全国で5,000から6,000の NGOがあると言われている。これらの NGOはほとんど民間企業が設立した財団法人である。零細企業振興に果たす NGOの活動は目ざましいものがあり、NGOの協力なしにはPNDMも実効を上げることはできないであろう。

NGOの活動分野は、個人を含む貧困層の救済と零細企業の保護育成ということであるが、その内容は、各 NGOによって独自の活動分野があり広範囲に亘っている。例えば、貧困層の教育、融資、健康、文化、スポーツ、低価格住宅供給、零細企業の訓練、教育、金融、創業支援などがある。1つの NGOがすべての分野への救援活動を行うのではなく、それぞれ独自のプログラムを持っている。

PNDMに参画し、零細企業育成のため NGOが果たす役割の中心をなすものは、1) 零細企業のニーズを発掘し、2) 教育・訓練を行うとともに、3) 融資の斡旋と4) 企業経営のためのアドバイスを行うことにある。政府機関が零細企業の振興に直接関与するよりも NGOを通じて振興をすすめる利点として、1) 企業家と協力してニーズの発掘や解決方法を探り実施することができる2) 直接企業家と接触し継続的なサービスができる3) 地域の特性についての知識が深い4) 信頼関係を作ることが容易である5) サービスが官僚的にならず柔軟な対応ができるなどが挙げられる。

#### 1.6.4 企業規模別民間団体

##### (1) 国内産業団体連合会 (ASOCIACION NACIONAL DE INDUSTRIALES - ANDI)

ANDIは1944年 9月11日にメデジン (MEDELLIN) で創設された民間団体である。当団体は国内の各産業界をリードする中・大企業で構成されている。

本部はメデジンであるが、ボゴタ (BOGOTA)、バランキージャ (BARRANQUILLA)、ブカラムンガ (BUCARAMANGA)、カリ (CALI)、カルタヘナ (CARTAGENA)、ペレイラ (PEREIRA)、マニサレス (MANIZALES)、イバゲ (IBAGUE) 及びアルメニア (ARMENIA) の各主要都市に事務所を有する。

ANDIの活動は次の 5項目を主要目的とする。

- 1) 国民の生活水準を向上させることを目的として、国内の社会、経済及び生産の向上に寄与する。
- 2) サービスを通じ会員の利益の保護に努める。
- 3) 政府と協力の上、国家の発展に貢献する。
- 4) 参加会員の代表として政府又は公共に対処する。
- 5) 参加会員が国内外の社会、経済問題に対処できるよう、情報、データの提供を行う。

(2) 中小工業連合 (ASOCIACION COLOMBIANA POPULAR DE INDUSTRIALES - ACOPI)

ACOPIはバランキージャ小企業連合 (ASOCIACION DE PEQUEÑOS INDUSTRIALES DE BARRANGUILLA - ADIBA)、コロンビア小企業協会 (ORGANIZACION DE PEQUEÑOS INDUSTRIALES COLOMBIANOS - OPICOL)、中西部小企業連合 (ASOCIACION DE PEQUEÑOS INDUSTRIALES DE OCCIDENTE - APIO) 及び1951年ボゴタに設立された中小工業連合 (ASOCIACION COLOMBIANA DE PEQUEÑOS INDUSTRIALES) が1953年に統合されて現在に至る。

中小製造業が国内経済に及ぼす影響は重要である。ACOPIはこのような中小製造業を振興・育成し、コロンビア経済全体を活性化することを目的とする。活動はほかの民間又は公的機関との協力によって展開されるものと、独自プログラムによるものとの2通りに分けられる。

(3) 零細企業連合 (CONFEDERACION NACIONAL DE MICROEMPRESARIOS DE COLOMBIA - CONAMIC)

CONAMICは1985年4月20日にマニサレス (MANIZALES) で初めて組織された。1980年代に各地で零細企業で組織される小規模の組合や共同体等が盛んに設立されたが、政府や公的共同体等に零細企業の代表として意見を述べる程の組織規模には到達していなかった。かかる状況に鑑みSENAとユニセフでは、零細企業振興のためには分散した零細企業の組合などを一つにまとめあげることが不可欠として、組織化に乗り出したのである。

CONAMICの参加資格、つまり零細企業に対する定義はフォーマル、インフォーマルは問わないものの、企業体(組織)であることが前提であり、個人営業の露天商や Home Helper等は除外される。1989年現在、全国7ヶ所の地域グループで約3,000の零細企業がCONAMICの傘下にある。

零細企業は生産性、収益力、組織力、信用等などの側面にとらえても、社会経済的基盤が弱い存在であることは言うまでもない。CONAMICはこのような零細企業の代表として政府との交渉に当り、零細企業の利益を守ることを目的の一つとするとともに、各種サービスを通じて零細企業を振興することを目的とする。

#### 1. 6. 5 金属加工業に関わる団体

金属加工セクターの団体として重要な役割を演じているのは、FEDOMETALとCOPIMEの2つである。前者は同業者組合であり、後者は原材料と機械の購入販売を行う商社的性格を持った株式会社である。以下にこの2つの団体の活動状況について述べる。

##### (1) コロンビア金属産業連合会 (FEDERACION COLOMBIANA DE INDUSTRIAS METALURGICAS - FEDOMETAL)

FEDOMETALは、営利を目的としない民間団体として1955年4月4日に設立された国内で最初の鉄鋼業及び金属加工業の産業別同業者組合である。

FEDOMETALは、下記の目的を持って行動をしている。

- 1) 各種行政機関及び世論に対して加盟企業の利益、ニーズ及び要望を代弁すること。
- 2) 加盟企業の相互協力及び共同作業を促進かつ刺激すること。
- 3) この部門に有益な最新技術の普及とその体系的な導入を支援し、鉄鋼業及び金属加工業の科学的及び技術的研究を助成すること。
- 3) 業界単独及びほかの業界、機関又は業界に関係する政府機関を通じて実施可能な方法、方策及び指導力によって加盟企業の発展を振興し、刺激すること。
- 4) この部門及び加盟企業に関連する情報及び文書の収集、体系化及び普及を図ること。
- 5) 会員企業に利害を及ぼすような、外国との協定あるいは共同計画に積極的に参加すること。
- 6) 関連国際経済機関及び海外の同種連合機関に対して、この部門及び企業の利益となる多くの分野においてのいろいろの協力計画を結びそれを実行すること。

(2) 金属産業協同組合株式会社 (COOPERATIVA DE INDUSTRIALES METALURGICOS LTDA. - COPIME)

COPIMEは、ボゴタ地区の中小規模（雇用者数10人から100人程度）の金属加工業者の組合（法人格は株式会社）である。現在約250社が組合員となっており、COPIMEは組合員にのみサービスを提供する。COPIMEは1963年2月に設立され、その目的は、金属加工分野の企業を集合し、組合員の利益の防衛と経済的発展を助成することにある。

主たる業務は、金属加工業用の原材料及び機械を購入し、組合員へ販売することにある。この点から見れば、協同組合的色彩を持った商社活動をしていると言えよう。COPIMEは融資の機能も持っていて、組合員に対する金融的支援も行なっている。そのほか生産技術講習会、管理技術講習会、機関誌による新製品や新技術の紹介等のサービスも行なっている。COPIMEの職員数は約40人で、その半数が原材料等の輸送・配送に携わっており、残りの半数が組合員へのサービスを行う管理部門となっている。

1.6.6 下請の振興と下請契約取引所

コロンビア下請サービス財団 (FUNDACION SERVICIO COLOMBIANO DE SUBCONTRATACION) が1987年に設立され、下請振興のための実施機関として下請契約所 (BOLSA DE SUBCONTRATACION) がボゴタ (1987年)、メデジン (1988年)、カリ (1989年) に設立された。

取引所が行う業務は、下請となりたい企業の情報をコンピューターにファイルしておき、下請企業を求めている企業に情報を提供し、下請促進を図ることである。Subcontractorを求める企業は、照会申込書を取引所に提出する。取引所はコンピューターのデータ・バンクより照会者の要求に合った企業をいくつか検索し、企業名を知らせる。その後契約者と下請企業が直接交渉する。交渉には取引所は関与しない。これらサービスはすべて無料である。

データ・バンク作りはまず金属加工業部門から開始し、次いでプラスチック工業へと範囲を広げた。現在、縫製業、印刷業部門のデータ・バンクを作成すべく準備中である。

## 1.6.7 工業化に関わる諸政策

前項までは中小・零細企業振興に関係の深い制度や実施状況を述べた。本項では企業規模や業種を問わず、工業化に係わりの深い制度について概観する。なお、工業化促進のための金融制度については 1.7 章で、技術支援機関については 1.8 章で述べる。

### (1) 輸出振興

#### 1) 輸出奨励償還制度 (CERTIFICADO DE REEMBOLSO TRIBUTARIO - CERT)

本制度はコロンビアの産品を輸出する者に対して、輸出額 (FOB) の一定割合を償還し、輸出の振興を図るものである。ただし、償還の方法はペソ建てであり、中央銀行が税額控除証明 (CERT) を発行するものである。また、伝統的輸出産品であるコーヒーや石油及び石油製品は、本制度の適用を受けない。CERTは譲渡可能で、所得税、関税、物品税等の支払いに額面価格で充当できる。控除する率は輸出する物品によって異なり、また毎年見直しされる。現在最高が FOBの12%となっている。

#### 2) 輸出向生産用輸入優遇制度 (PLAN VALLEJO)

輸出向の生産に使用される原材料や資本財 (機械類等) の輸入に対し、事前預託金、関税の一部又は全部を免除する制度である。また、輸出に向けられる製品及びサービスの生産に係わる資本財、原材料、中間材の輸入に対して優先的に輸入ライセンスが許可される。

#### 3) フリーゾーン (ZONA FRANCA)

輸出の振興、内外からの投資の促進、輸入の効率化を目的として、フリーゾーンが国内に 6ヶ所建設されており、2ヶ所が開発中である。

フリーゾーンは経済開発省とその傘下の外国貿易庁 (INCOMEX) の管轄下にある。フリーゾーン内には「工業ゾーン」と「商業ゾーン」があり、商業ゾーン内には経済開発省所属の保税倉庫もある。

フリーゾーンに対する法律は、1985年の法令 109によって改正された。この法令でフリーゾーンは治外法権地域、すなわちフリーゾーン内での生産行為、商行為はすべて外国で行われたものと全く同じ取扱いを受け

ることになった。

#### 4) 輸出振興基金 (FONDO DE PROMOCION DE EXPORTACION - PROEXPO)

PROEXPOは輸出振興のため法令444/1967に準じて設立された基金で、  
a) 輸出金融、b) 輸出振興活動、c) 海外市場調査を行なっている。活動資金には特別輸入関税（18%）の内の6%を当てている。

### (2) 資本財プログラム (PROGRAMA BIENES DE CAPITAL - PBC)

資本財プログラムは資本財の輸入代替を推進するため、コロンビア政府とUNIDOの協議によって1985年に5年間の期限付で策定された計画である。コロンビア政府とUNIDOは国内の中間財総需要の50%及び資本財の80%が輸入によっている現状に鑑み、貿易収支の不均衡を是正するためにも資本財の輸入代替が推進されねばならないと考え、このプログラムを作った。

資本財プログラムの内容は、以下のサブプログラムで構成されている。

- 1) 有望業種の選定と選定業種のFeasibility Study (MONOGRAFIAS)
- 2) 工業育成 (PROIN)
- 3) 技術育成 (PROTEC)
- 4) 工業育成に対する経済的手段の研究 (ECONO)
- 5) インフォメーションシステムの確立 (INFO)
- 6) 国産品の情報整備 (SIPNA)

### (3) 国産品保護

#### 1) 政府調達

法令 (Decreto) 222/1983で公共事業を行うときの契約方法を規定しており、指定国産品使用義務、国内労働者使用義務などが定められている。

資本財プログラムにおいても、政府や国営企業が資本財を調達しようとするときは、国内企業に優先的に紹介をし、国産品調達を拡大しようと努力している。

## 2) 関税制度と輸入ライセンス

コロンビアの輸入関税は、一般税率、LATA譲許税率、ANCOM域内譲許税率と、複数の関税体系となっている。一般に輸入を行うときは一般関税のほか、10%販売税、18%特別関税がかかる。一般関税は自動車の輸入に例外的に最高の200%がかかるほかは最高55%までである。

輸入ライセンスには次の2つがある。

自由ライセンス(LICENCIA LIBRE)  
事前審査ライセンス(LICENCIA PREVIA)

そのほかに輸入禁止品目がある。

関税率の操作と輸入ライセンスの与え方によって国産品保護を行ってきたわけであるが、産業構造のリストラクチャリングとともに貿易の自由化がコロンビアの緊急課題となってきた。INCOMEXによれば、3年の内に事前審査品目を自由品目へと移行させ、後の2年で輸入関税率を下げるといった方法で輸入自由化を図る方針である。

1990年2月に貿易自由化へ向けて861品目が事前審査ライセンスから自由ライセンスへ移行され、自由ライセンス品目2,860、事前審査品目2,229、輸入禁止品目54となった。

## 3) 組立産業の保護

政府は組立工業奨励のため、1983年11月22日の政令3218号に基づき、経済開発省傘下の商工監督庁(SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO)に対して、組立工業に関する規制をさせることにした。上記政令の中で具体的な以下の品目の製造企業が組立工業として認められることとなっている。

自動車・オートバイ(及び同部品)、電話機及び交換機、  
家電品、小型飛行機、自転車、エンジン、移動可能な電気機械、  
エレベーター、トラクター、電子機器

現在まで46社が承認されたが、更に50社が申請中である。ただし自動車は3社、オートバイは1社で、両部門についてはこれ以上の新規企業は認めない。

組立工業として指定を受ける企業は、

- a) 外国より技術の移転を確保すること。
- b) 国内調達の一部品を生産に徐々に取入れること。
- c) 輸出を段階的実施すること。

を義務付けられる代り、

- a) 各部門毎に企業の数制限されるため、過当競争が避けられて一定の市場を保有できる。
- b) 国内製造業としての待遇を受け、特に政府機関との行政契約の面で数多い利点を有すること。
- c) 完成品の輸入を抑えるため、関税の保護を受けられること。

の特典がある。

## 1.7 中小・零細企業向金融制度

### 1.7.1 コロンビアの金融システムと中小・零細企業

コロンビアの金融機関は、商業銀行、ファイナンス・コーポレーション、民間商業金融会社、貯蓄・住宅ローン銀行があり、中央銀行とともに重要な役割を果たしている。そのほか組合に対する金融の仲介を行う信用協同組合と、各種民間財団が自己の資金を零細企業や貧困層に融資している。

コロンビアでは、金融は二極化しており、比較的大規模な企業は商業銀行からの一般融資を受け、中小・零細規模の企業はdirected credit systemと呼ばれる政府の制度金融、あるいは世界銀行、米州開発銀行のローンを原資とするプログラム・ローンあるいは友人、知人、民間金融業者などからのインフォーマル市場から資金を調達している。

中規模以上の企業は、商業銀行との取引が可能であるが、小・零細企業になるに従い、商業銀行からの一般融資はほぼ不可能である。その理由は、商業銀行から見れば与信リスクが多く、小額融資で事務費用の率が高くて利益幅の少ない小規模融資はメリットがないことにある。一方借手側の問題としては、融資手続きが面倒で書類作成の能力がないこと、担保能力や保証能力の不足、審査期間が長く当座に間に合わないことなどから、商業銀行の一般融資を敬遠する。アンケート調査や企業訪問調査によれば、多くの中小・零細企業が資金調達難を訴えているが、商業銀行の一般融資は大企業向であって、彼等には利用できないものとあきらめている。そこで中小・零細企業には独自の金融制度が求められることになる。

Table-7に中小・零細企業が利用できる金融を示した。

### 1.7.2 中小・零細企業への制度金融 - FFI

コロンビア政府が行う工業分野に対する制度金融(Directed Credit)としては、産業金融資金(FONDO FINANCIERO INDUSTRIAL-FFI)がある。FFIの原資は法律に基づき、金融委員会(Monetary Board)の要請による強制投資(Forced Investment)によるもので、商業銀行やファイナンス・コーポレーションが強制的に拠出させられる。FFIは中小企業向(総資産140百万ペソ以下の企業)の制度金融であって、優遇金利となっている。(ボゴタでDTF + 2%、現在約30%)

取扱機関は、商業銀行、ファイナンス・コーポレーションが主体であるが、彼等は FFI による融資を積極的に取扱おうとはしない。その理由は、貸出金利が押えられているため、利鞘 (Spread) が少なく魅力がないこと、一方融資適格性の審査など貸出条件が厳しく、審査費用がかかることなどである。FFI による融資総額は名目では 1983 年から 1988 年まで年平均 17% で伸びているが、インフレ率で割引けば実質の伸びはマイナスである。これは、取扱機関が FFI よりもむしろ世界銀行 SME4 ローンを優先的に融資したことによる。

FFI は中小・零細企業にとって後述の世界銀行のローン・スキームとともに重要な役割を果たしてきた。しかし、手続の複雑さと融資条件の厳しさ、取扱金融機関にとって利幅が小さく、魅力がないことが原因で、無審査融資の上限 (Free limit) を 20 百万ペソに引上げられたにも関わらず、必ずしも満足のいく状態にない。なお、政府は金融の自由化政策の一環として、強制投資制度と優遇金利を廃止する方向にある。

### 1.7.3 世界銀行 SME5 ローン

世界銀行は第四次中小企業ローン (SME4) を完了し、第五次ローン (SME5) を 1990 年より開始すべくコロンビア政府と交渉中である。SME5 ローンは SME4 の 40 百万米ドルの倍額 80 百万米ドルである。中小企業向制度金融として FFI と並んで重要である。融資実績は、SME4 までは FFI の方が世界銀行 SME ローンより金額的に大きかったが、次第にその差は小さくなっており、中小企業向制度・融資は、FFI と世界銀行 SME4 ローンが二本柱となっている。従来の融資条件でいけば、受益者の金利は FFI よりも世界銀行の方が高くなるので、世界銀行は FFI の融資条件を世界銀行の条件とほとんど同じにするようにコロンビア政府と交渉中である。

なお、SME5 ローンは、取扱金融機関を従来の CFP 一行から商業銀行、民間ファイナンス・コーポレーションまで広げ、窓口の多角化を図ろうとしている。

### 1.7.4 米州開発銀行 - 零細企業向 BID ライン

零細企業にのみ融資を行うもので、コロンビアの国家零細企業開発計画 (PNDM) の金融部門と企業家の教育部門を受け持つプログラムである。米州開発銀行と中央銀行間の金利は 2% と超低利であるため、零細企業への金利を 23% と低く抑えてもこの金利差が 21% あるためにその金利差を利用して教育部門の費用を得ることができる。プロジェクトの発掘、教育訓練、融資後の助言を数多くの民間財団

や全国にネットワークを持つSENAに任せ、融資自体は信用協同組合や CPPなどが行う。公的金融機関でないコロンビア特有の民間財団などを窓口に起用したことに特徴があり、末端までサービスが行き届く。

このスキームの問題点は、原資に限りがあること（米州開発銀行 7百万米ドル、カウンターファンド 3百万米ドル、合計10百万米ドル、一方世界銀行SME5は世界銀行80百万米ドル、カウンターファンド 155百万米ドル、合計 235百万米ドル、FFIが1988年実績 350百万米ドル相当）及び（アンケート調査、企業訪問調査でわかったことであるが）零細企業に対する広報活動がまだ十分でなく、知名度が低いことにある。このスキームはまだ実験段階であるが、一層の拡大、充実が望まれる優れた金融システムであると評価できる。

1990年に入って第 2次の零細企業向 BIDラインにつき、政府と米州開発銀行と交渉されている。第 2次 BIDラインは優遇金利は徐々に廃止され、市場金利と同レベルの方向へ進むであろう。（以上数値は1989年10月現在）

#### 1.7.5 信用保証制度

FNGは中小企業を中心に零細企業まで幅広い信用保証をしており、FOMENTARはPNDMに組込まれた BIDラインの零細企業の保証を行っている。しかし、コロンビアの中小・零細企業に対する信用保証制度は質量ともに不十分かつ未成熟である。例えば、FNGは融資額の80%しか保証しないし、FOMENTARは原資が小さく、かつ5社から20社の組合を作らねば保証を受けられない。

Table-7 SUMMARY OF FINANCING SYSTEM TO SMES and MES

Name of Finance	Intermediary Institution	Scale of Beneficial Enterprises	Remark
1. FFI Ordinary Finance	Commercial Banks, Agro. Credit Banks, Finance Corporations	Total assets: less than C\$140M (Small & Micro)	Interest rate: 30% in Bogota area Max. Loan size: C\$7M
2. FIP Investment Finance	Commercial Banks, Finance Corporations	Total assets: more than C\$140M (Medium & Large)	Interest rate: 31% or 32% in Bogota area Max. Loan size: C\$553
3. FCE Capitalization Finance	-ditto-	Any scale	Interest, rate: 31% or 32.5% Max. loan size: C\$200M, C\$600M, C\$800M by type
4. PROEXPO Export Promotion Finance	-ditto-	Any scale (For export business only)	Interest rate: 28% for large scale enterprises 26% to 27% for other scale of enterprises
5. Ordinary loan of Commercial Banks	Commercial Banks	Any scale	Interest rate: about 36% Loan for small-and micro-enterprises is few
6. Own Finance of Various Foundations	Foundations themselves	Microenterprises, Poor Individuals	Interest rate: about 23% Interest rate and beneficiaries vary by each foundation
7. Leasing	Leasing Companies	Any scale	Leasing for small-and micro-enterprises is few
8. IDB 800/SF (BID Line)	Application: Foundations and SENA Financing: Intermediate Finance Institutions such as CFP and Credit Cooperatives	Microenterprises (10 or less workers)	Interest rate: 23% Training of a foundation or SENA is a mandatory condition for financing
9. IBRD Loan 2464-CO (SME-4)	CFP	Total assets: less than US\$ 790,000 (Micro-, Small-, and Medium-Scale Enterprises)	Interest rate: 31% The fund was fully committed. Fifth SME loan is under preparation

Note : DTF is assumed as 28% for calculation of the above interest rate.

C\$ = Colombian Peso  
As of October, 1989

## 1.8 金属加工業に関する技術支援機関

金属加工業の発展のためには、ほかの工業分野よりも多種多様の技術的支援が必要となる。なぜなら、金属加工業においては、原料から製品にいたるまでにいくつもの加工プロセスがあり、それぞれのプロセスの加工技術が均質で高度でなければ最終製品の品質保証ができない。また、各加工プロセスは技術者の熟練度により品質が左右される面が多い。更に金属加工業では原材料から最終製品まで1つの工場で自己完結的に製作されることは少なく、多くの場合分業になるから、統一された工業規格が周知徹底されていなければ分業もスムーズにいかない。

これらの視点から民間の金属加工業を振興するためには、国家レベルの技術支援機関が必要となる。技術支援機関の機能は大きく次の3つに分けられる。

- 職業訓練を実施し工業界に有用な人材を送り出すことを主目的にしたもの。
- 工業界の標準化の推進、及び品質管理活動の支援を主目的にしたもの。
- 研究・検査・試験の分野で民間企業からの依頼に応じているもの。

コロンビアには、金属加工業専用の技術支援機関は存在しないが、金属加工業の振興もその1つの機能として併せ持っている技術支援機関を概観する。

### 1.8.1 職業訓練を主目的とした機関

この分野に属するものの代表として次の2つの機関の概要を述べる。

- 国家訓練部 (SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA)
- ドン・ボスコ工業学校 (CENTRO DON BOSCO)

#### (1) 国家訓練部 (SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA)

国家訓練部 (SENA) は、コロンビア最大唯一の国営職業訓練機関である。SENAが工業発展に果たしてきた役割は大きく、今後もまたその機能を拡大しサービスを充実させていくことが期待される。

## 1) 設立と目的

SENAは1957年政令 118号によって、労働社会保障省管轄下の法人格を持った国営公共機関として設立された。設立目的は国の人的資源の向上と職業訓練という領域で政府の社会政策を遂行することにある。具体的には次のとおりである。

- a) 職業訓練を通じて、コロンビア人を有用かつ責任ある職業人とし、国の発展の主演となり得る。また道徳的・文化的価値観と、しっかりした技術知識の所有者とすること。
- b) 職業訓練を行う国の機関として、継続的な国の工業化及び経済的・社会的発展に寄与すること。
- c) 技能的、技術的、教育的、手法的なシステムを応用すること。このシステムはコロンビア産業の要求に合致し、かつ、恵まれない人達の生活水準を改善できるような状況を作り出すことができなければならない。

## 2) 訓練の対象

- a) すべての経済セクター、すなわち農牧業、工業、商業及びサービス業（国内の失業者及び臨時就業者の大部分が所属するインフォーマルな部門を含む）。
- b) 初めて労働市場へ参入する青少年及び成年。
- c) 既に就業しているが、知識と熟練の向上及び完成を望む労働者。
- d) 企業の発展を望み、助言を欲する経営者。

## 3) 運営資金

運営資金の主たる財源として、国営、民営を問わず企業が支払う労務費の 2%相当額が、企業からSENAの運営資金として調達される。また公務員の場合、給与の 0.5%相当額がSENAの運営資金となる。これがSENA

の運営資金の大半を占める。

そのほか、1) 民間企業に行なったサービスへの対価や、2) 訓練の過程において生産された製品の売却益、3) 公共機関や民間機関と結んだ特定職訓プロジェクト契約から得られる資金、4) 労働法規則違反による罰則金などがSENAの収入源となる。

#### 4) SENAの活動実績

SENAは、安定した資金源（1988年で561億ペソ）、多数のスタッフ（1987年で8,204人）、広域に及ぶ支部（1990年で全国20ヶ所）と施設（1989年で全国95ヶ所）を活用しつつ広範囲な活動を行なっている。

SENAの職業職練を受けた者の数は、1988年には全国で84万人に上る。1983年の36万人から、ここ5年間で年率18.5%の伸び率で増加してきたことになる。

#### 5) 工業部門と金属加工業部門

恒久施設を持つセンターは、前述のように1989年現在95を数えるが、その内工業部門のセンターは、24センターである。金属加工部門はボゴタとアンティオキアに金属加工センター、ボゴタとサンタンデルに鑄造センターがある。そのほか工業センターと称するセンター内にも金属加工部門がある。

金属加工に関連の訓練種目としては、下記のものがある。

工作機械、自動車、ディーゼルエンジン、溶接、板金、電気、電子、鑄造、配管、冷凍、工業試験、工具、熱処理、品質管理、ロボット。

#### (2) ドン・ボスコ工業学校 (CENTRO DON BOSCO)

ドン・ボスコ工業学校 (CENTRO DON BOSCO) は1957年に設立されたミッション系の私立の工業学校であり、ボゴタにある。本来は5年間の初等教育を終えた16歳から20歳までの若者に6年間の職業教育を実施することを目的としており、次のような教育・実習を実施している。全校生徒数は現在約1,600人で、毎年250人前後の卒業生を産業界に送り出している。

- 1) 機械加工・組立
- 2) メッキ
- 3) 溶接
- 4) 鑄造・木型
- 5) 電気
- 6) 印刷・製本
- 7) 家具・木工
- 8) 工芸・装飾

ここでは学生の職業教育のほか、次のような民間へのサービスも有料で行なっている。

- 1) 一般社会人を対象にした夜間の職業教育
- 2) 民間企業からの依頼作業の実施
- 3) 民間企業からの依頼検査の実施（メッキ・溶接等）
- 4) 民間企業からの依頼に基づく技術援助

#### 1.8.2 標準化の推進、品質管理活動の支援を主目的とした機関

この分野に属するものとしては、次のような機関がある。

- コロンビア工業規格協会  
(INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS-ICONTEC)
- 品質管理及び度量衡センター  
(CENTRO DE CONTROL DE CALIDAD Y METROLOGIA-CCCM)

##### (1) コロンビア工業規格協会 (ICONTEC)

ICONTECは1963年に非営利法人の私的な団体として設立された。1984年に政令 (DECRETO 2746 DE 1984) により標準化のための国家機関として認められた。その基本的な活動範囲は 2つの分野に分かれる。1つは標準化、もう1つは品質管理である。

## 1) 標準化

コロンビア政府と工業界の参加を得て技術規格案の作成を統括する。その承認及び発行は経済開発省の主催の下に、各省の代表者からなる“規格及び品質の国家審議会”(CONSEJO NACIONAL DE NORMAS Y CALIDADES - CNNC)により行われている。

1988年のカタログ(CATALOGO DE NORMAS TECNICAS COLOMBIANAS)によると、現在約 2,500の規格が作成されている。標準化を促進している分野は、農業及び牧畜業、金属加工業、電気製品、土木及び建築、安全衛生、化学工業等である。

## 2) 品質管理

品質管理分野の活動目的は、規格の利用を促進する活動とコロンビア製品の品質レベルの向上を図ることにある。

企業からの申請があり、その企業で作られた製品が規格に合致していれば、ICONTECはその企業に該当製品に対する証書を交付している。企業は認定された製品に“ICONTEC”のスタンプを付けて出荷することができる。ICONTECは認定製品を生産している企業に対し、随時に立入り検査を行い、製品の品質を確保するための品質管理が十分行われているかを診断している。

また、ICONTECの認定を取りたいとの希望を持っている企業に対して、企業からの要請があれば指導や助言を与えている。

更に、ICONTECは月報(BOLETIN INFORMATIVO)や定期刊行誌(NORMAS Y CALIDAD)等を発行して、規格情報や新技術の紹介等の活動をしている。

ICONTECに所属している人員は約 120名、その内技術者は30人位である。また、会員になっている企業数は約 1,500社であるが、ほとんどが大企業や大学、各種協会等であり、中小・零細企業は少ない。

ICONTECは現在ボゴタにのみ事務所を持っているが、他の都市(メデジン、カリ、バランキージャ)にも支部を作るために申請中である。また、試験検査設備を持っていないため、製品認定に必要な試験は外部の試験所に依頼している。

## (2) 品質管理及び度量衡センター (CCCM)

CCCMはドイツ共和国の技術的アドバイスにより1977年に設立されたセンターであり、経済開発省の商工監督庁に所属している。消費者を効果的に保護するための法律的度量衡のサービスと、製造業者のための工業的度量衡のサービスを行なっている。色々な種類の度量衡に関する原器を持っており、民間企業からの依頼による度量衡計測機器の検定や調整 (Calibration) を有料で実施している。

### 1.8.3 研究・検査・試験の分野で民間企業にサービスしている機関

Table-8に示した大学や研究所などが民間企業からの依頼試験を実施し、証明書を発行している。

### 1.8.4 工業団地 (PARQUES INDUSTRIALES)

#### (1) 工業団地振興策 (法令 2143/1979)

コロンビアには工業団地振興に関わる国家レベルの施策がある。基本方針は1979年の法令 (Decreto) 2143に「工業団地会社の設立促進のために」と題して示されている。

この法令の背景には、ボゴタ、カリ、メデジンの3大都市への人口の流入を抑制するため、地方都市の産業を振興し雇用の創出を図ろうとする目的がある。すなわち、工業の地方分散による地域開発の手段として工業団地の開発を行おうとするものである。

コロンビアの工業団地の開発は、国、地方自治体、公団公社等の公共団体が行うものではなく、株式会社や組合などの民間デベロッパーにより開発される。政府等は民間デベロッパーによる工業団地株式会社の設立に参画するとともに、場合によって一部出資するに止まる。この法令 2143/1979の趣旨は、民間デベロッパーに金融上及び税制上の恩典を与え、団地開発を促進させようとするところにある。

## (2) 工業団地の実態

法令 2143/1979に基づいて、経済開発省が認可した工業団地は下記の 9 団地である。

工業団地名	認可年度
1) ブカラムンガ (BUCARAMANGA)	1980
2) ククタ (東部) (CUCUTA (ORIENTE))	1982
3) キンディオ (カラルカ町) (QUINDIO (CALARCA))	1980
4) マニサレス (MANIZALES)	1981
5) マランボ (バランキージャ) (MALAMBO (BARRANQUILLA))	1980
6) ドゥイタマ (DUITAMA)	1981
7) ペレイラ (PEREIRA)	1980
8) ポパジャン (POPAYAN)	1983
9) グァルネ (GUARNE)	1981

政府はこれらの認可工業団地の追跡調査による現状把握を1985年以降やっておらず、数量的な分析ができない。しかし関係者への事情聴取によれば、認可工業団地計画は失敗であったというのが一般的な見解である。マニサレス工業団地とブカラムンガ工業団地を除いて入居する企業が十分集まらず、未利用のままになっているということである（認可された工業団地が入居希望企業が少ないので造成などの開発を手がけていない団地があるし、分譲済の用地においても用地を取得した企業が入居していないのも多数ある。）。また、1985年以降は新たに認可された工業団地は1件もない。現状打開の対策を立てるため、各団地の現状把握調査を行うとともに、代表者を招集して対策会議を開く予定である。

Table-8 INSTITUTIONS OF R & D, INSPECTION AND TESTING FOR METALWORKING INDUSTRY

Institutions	Location
<b>A. Public</b>	
1) UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA INSTITUTO DE ENSAYOS E INVESTIGACIONES (IEI)	BOGOTA
2) INSTITUTO DE INVESTIGACIONES TECNOLOGICAS (IIT)	BOGOTA
3) EMPRESA DE ENERGIA ELECTRICA DE BOGOTA (EEEB)	BOGOTA
4) INSTITUTO COLOMBIANO DE HIDROLOGIA, METEOROLOGIA Y ADECUACION DE TIERRAS (IIMAT)	BOGOTA
5) INDUSTRIA MILITAR (INDUMIL)	BOGOTA
6) UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA - SECCIONAL MEDELLIN	MEDELLIN
7) UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA	MEDELLIN
8) EMPRESAS PUBLICAS DE MEDELLIN (EPP DE MEDELLIN)	MEDELLIN
9) SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA)	MEDELLIN
10) UNIVERSIDAD DEL VALLE	CALI
11) CENTRO DE DESARROLLO TECNOLOGICO - REGIONAL VALLE - ASTIN - SENA	CALI
12) UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER (UIS)	BUCARAMANGA
13) UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER	CUCUTA
14) UNIVERSIDAD PEDAGOGICA Y TECNOLOGICA DE COLOMBIA	TUNJA
15) UNIVERSIDAD DE NARIÑO	PASTO
16) SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA)	BARRANQUILLA
17) UNIVERSIDAD DE CARTAGENA	CARTAGENA
<b>B. Private</b>	
18) UNIVERSIDAD DE LOS ANDES	BOGOTA
19) ESCUELA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS Y TECNOLOGICAS (EAFIT)	MEDELLIN
20) SIDERURGICA DE MEDELLIN S. A. (SIMESA)	MEDELLIN
21) UNIVERSIDAD PONTIFICICA BOLIVARIANA (UPB)	MEDELLIN

Source: DIRECTORIO NACIONAL DE LABORATORIOS Y CENTROS DE INVESTIGACION,  
SECTOR ELECTRICO COLOMBIANO.



## II. 結論と提言



## II. 結論と提言

アンケート調査及び企業診断、関連機関調査を基に調査団の知見を加えて、結論を述べるとともに中小・零細金属加工業の振興策（以下「振興策」と略す）を提案する。コロンビアにおける金属加工業は発展途上にあり、近代化を図るためには克服せねばならない問題点が山積している。金属加工業の発展に不可欠の 3要素を(1)市場、(2)技術、(3)金融とするならば、いずれの要素においても抱える問題は多い。

市場・技術・金融の各要素が抱える問題点は互いに関連があって、コロンビアにおいてはこれらが三すくみ、あるいは悪循環のループを形成している。例えば、生産技術の近代化を図るためには、旧来の生産設備を近代的設備にリプレースしなければならない。近代的設備を導入するためには、設備購入の資金を調達しなければならない。一方、近代的設備は購入価格は高価であるが、高品質の製品を多量に生産するように設計されている。生産量を増やすためには、安定した経済規模の市場が必要となる。

コロンビアの現状を見ると、金属加工業について一般的に言えば生産設備（技術の重要な部分をしめる）が陳腐化しており、これを革新するために投資をしようとしても、中小・零細企業が容易に利用できる制度金融が不十分である。

また企業家にとってみれば、近代化のために投資した資本を回収するのに必要な製品販売の市場が十分ではない。

以上のような認識に立って、本章ではいくつかの提案をする。3要素の抱える問題点を一挙に解決する方策はないが、以下の提案を一つずつ、優先順位の高いもの、実施の容易なものから手をつけていくべきであると考えます。

長期的視野に立ちながら、一歩ずつ振興策を実行していくしかない。特に金属加工業は工業化の基本であるとともに、近代化に時間と費用がかかる分野であることを認識しておかなければならない。

Table-9に、本章で行う提案の背景を明らかにするとともに、中小・零細企業振興策の全体体系の中で、これら提案がどういう位置付けになるかを示している。同表の「中小・零細企業振興のために一般にとられる助成策」において助成策の全体像を描いた。これは、中小企業振興政策が最も整備されているといわれる日本の施策をベースに、コロンビアの事情を勘案して作成したものである。ついで「コロンビアの金属加工中小・零細企業の現状と問題点」において、コロンビアで不足あるいは欠如している問題点を指摘した。

「本調査報告書での提案と提言」においては、優先して実施されるべき施策、プロジェクト及びプログラムを示した。各提案の詳細については11.1節から11.8節において記述している。

Table-9 RATIONALIZATION OF PROGRAMS AND PROJECTS RECOMMENDED IN THIS REPORT

項目	中小・零細企業振興のために一般にとられる助成策	コロンビアの金属加工中小・零細企業の現状と問題点	本調査報告書での提案と提言 (優先的に実施すべきプログラム、プロジェクト)
市場確保と拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>官公需の受注機会の確保</li> <li>国産品保護と国産化計画</li> <li>輸出促進のための助成</li> <li>販売促進の助成（見本市の開催援助など）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金属加工業、機械工業の市場が狭小</li> <li>組立工業未発達で下請需要が少ない上に独占されている</li> <li>関税で保護されてきたため、国際競争力がなく、国際市場への参入がでない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>輸出振興のための環境整備</li> </ul>
技術革新	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究開発の助成</li> <li>委託された試験・分析の実施</li> <li>技術者訓練と育成</li> <li>工業標準化と品質管理の指導</li> <li>生産技術指導と相談</li> <li>技術情報提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>原材料の品質が悪いため最終製品の品質が劣る</li> <li>生産設備が旧式</li> <li>生産管理が不十分</li> <li>品質管理が不十分</li> <li>各種技術支援機関が不足</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金属加工振興センターの設立</li> <li>SEVA（国家訓練部）の再見直しと強化</li> <li>国際工業規格のデータ・バンク</li> </ul>
金融支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小・零細企業向け政府系金融機関の設立</li> <li>優遇的条件による融資の実施</li> <li>信用保証・保険制度による信用補完</li> <li>設備貸与による助成</li> <li>投資会社による自己資本の増強</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小・零細企業向金融が量的に不足</li> <li>制度金融の存在が広く知られていない</li> <li>貸付の手続きが複雑、条件が厳しい</li> <li>担保不足</li> <li>信用力不足</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小・零細金属加工業向セクターローンの新設（設備貸与制度、信用補完制度を組合わせたローン）</li> </ul>
経営改善その他助成	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の組織化支援（協同化、組合化）</li> <li>創業支援</li> <li>指定業種の近代化促進</li> <li>企業立地の適正化と集合理化</li> <li>優遇税制による助成</li> <li>経営診断と指導</li> <li>指定地域の企業振興</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>零細企業に対しては、「零細企業開発国家計画」実施中</li> <li>中小企業に対する総合計画又は政策がない</li> <li>中小・零細企業向優遇税制はない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金属加工業専用団地の開発</li> </ul>
振興策実施体制の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>行政組織の強化と整備</li> <li>関係法規の整備と充実</li> <li>中小・零細企業専任機関の設立</li> <li>振興政策の統合化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小・零細企業部門の政府スタッフが少ない</li> <li>政府リダーシップの欠如</li> <li>法体系が未整備</li> <li>政府による助成策が不十分で、統一性、総合性に欠ける</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小・零細企業施策の充実</li> <li>金属加工業開発政策に関する提言</li> </ul>

## 11.1 工業化政策上の留意点

本節では、この調査報告書の目的である「中小・零細金属加工業振興策」を具体的に述べる前に、コロンビアの工業化にとって調査団として特に重要と考えるいくつかの事項について意見を述べる。

### 11.1.1 経済の自由化政策

最近コロンビア政府は経済の自由化を推進することを決めた。この自由化の主たる目的はコロンビアの工業、特に製造業の分野に競争原理を導入し、国際的に立ち遅れている製造業を活性化し、国際競争力をつけようとするところにある。

自由化政策自体は上記目的を達成するため、いずれ導入しなければならない政策であるが、その推進に当っては慎重に、段階的に進めなければならない。自由化政策の一つの柱である“貿易の自由化” — 輸入制限品目を減らし、関税を引下げていく — には次のような危険性がある。

- 1) 輸入の拡大が行われるだけで、工業の近代化につながらないという結果になる。
- 2) 輸入工業製品に押され、国際競争力を持たない国内企業が破壊される。
- 3) 輸入の拡大に輸出の拡大が追いつかず、外貨が不足し通貨不安やインフレを招く。

工業の分野でみると、貿易自由化によって原材料や機械設備類を自由に安価に輸入できることは歓迎すべきことであるが、一方では上記2)の危険にさらされることになる。特に中小・零細企業では成長の可能性を持った企業までが輸入製品によって駆逐される場合もあろう。工業の近代化どころか、逆に近代化の芽を摘むことにもなりかねない。ゆるやかな自由化と工業近代化の進展具合をみながら自由化を進める必要がある。特に経営基盤がしっかりしていない中小・零細企業に対する保護政策を一気に撤廃し、国際競争の只中に放り出すのは輸入品によって国内製品が駆逐され、国内企業が破壊される恐れがあり、危険が大きすぎる。

## 11.1.2 中小・零細企業向金融政策

中小・零細企業に対する優遇金融制度（特に金利）が、経済自由化の一環として撤廃される方向にある。金融支援は中小・零細企業助成の柱であるから、中小・零細企業に対する優遇金利を廃止することには、調査団の考え方としては賛成できない。優遇金融制度の存続あるいは充実を勧める根拠は次のとおりである。

- (1) 中小・零細企業は内部留保に乏しく、外部資金に依存する割合が大企業に比べ、大きい。自己資本の蓄積不足をカバーするためには、金利の安い安定的な資金を供給する必要がある。
- (2) 民間金融機関にとって、中小・零細企業向貸出しはコスト高になるので副次的なものとなっており、中小・零細企業にとって必要な額だけ借入れができない。
- (3) 中小・零細企業向一般金融は、金利、償還期間、担保等の資金調達の条件が大企業に比べて厳しい。
- (4) 民間金融機関の中小・零細企業向金融は、金融の緊縮・緩和の影響を大企業に比べると極端に受け、不安定である。
- (5) 経済自由化に対して、最も抵抗力が弱いのが経営基盤の脆弱な中小・零細企業である。

上の理由によって経済自由化を推し進めるときに、中小・零細企業の破壊を防ぐため、しっかりとした金融上の助成策を確立しておかねばならない。その際金利も一般金融に比べて低くなるようにすべきである。

### 11.1.3 外資導入政策

外国企業との合併または外国の技術が導入されている企業は、そうでない企業に比べて経営・技術の面で優れているものが多い。またアジアの諸国で工業化に成功した、あるいは成功しつつある国は、工業化の推進力を外資を導入することによって獲得した。外資系企業は資本を持ち込むと同時に近代的生産技術・経営技術を移転する。また、外資系企業は既存の市場を持っていて、生産拠点を外国に求めるといった形での海外進出が多い。したがって外資導入はコロンビアの輸出市場開拓にも大きな効果がある。しかしコロンビアは長い間外資を制限する政策をとってきたために工業化が遅れてしまった。近年になり、外資制限を徐々に取り除くような法律の改正が行われつつあるが、実効が伴わない状況である。

一方、開発途上国に投資先を求めている中・先進工業国の企業の立場からコロンビアをみると、必ずしも魅力のある国とは言えない。その理由は国内市場が狭いこと、経済・政治が不安定であること、インフレ率はラテンアメリカ諸国の中では低いが他の地域に比べれば高いこと、労働力のコストが必ずしも低くないことが挙げられる。

これらの問題を解決するために次のような対策を構じるべきである。

- (1) 外資導入が望ましい業種を選定し、積極的に外資系企業の誘致を行うこと。
- (2) 外資にとって、魅力ある投資環境を下記のような方法で創り出すこと。
  - 1) 工業インフラの整備
  - 2) 法人所得税の一定期間の減免
  - 3) 投下資本の保証（企業の国有化などをしないこと）
  - 4) 利益送金の自由化、送金税の減免
  - 5) 特許、技術ノウハウに対する対価支払いの制限撤廃

## 11.2 中小・零細企業施策の充実

### 11.2.1 行政組織等

国家企画庁が中小・零細企業振興の計画と政策の策定を行い、経済開発省が行政を行うことになっているが、特に経済開発省の力が弱い。同省の人員は1990年2月現在、100名前後であり、中小・零細企業の振興を含む各種の政策を実行するには大幅な人員不足である。この点を解決するため、コロンビアでは省庁の行うべき行政のかなりの部分を公社、公団等を設立し、業務を委託している。行政組織等に対する提言は下記のとおりである。

- 1) まず、政府組織として中小・零細企業の振興を専担する部局を DNP 及び経済開発省内に設置しなければならない。経済開発省への設置については、1988年の法令78で定められているので早急を実施すべきである。あるいは、経済開発省においては、現組織の「中小企業課」及び「零細、工芸、インフォーマル・セクター課」の充実を図らねばならない。DNP については、1989年10月発令のDecreto 2410によって「零細企業及び企業協同課」の設置がされることになっているが、まだ活動に至っていない。
- 2) 経済開発省に専担部局をおいても、同省の総人員が少ないため、十分な人数の配員は期待できず、政府は依然として強力なリーダーシップをとり難いと思われる。そこで外部団体として例えば中小・零細企業振興公団と呼ばれるような実施機関を設立すべきであろう。これは主要都市に支局を持つ全国組織のものである必要がある。あるいは地方自治体の内部に中小・零細企業課を設けてもよいであろう。
- 3) コロンビアでは、政府、各種団体、公社公団、金融機関、各種財団(NGO) がそれぞれ独自のやり方で中小・零細企業振興を行なっていて統一性がない。目的と手段を明確化し効率的な振興策を実行するため国家企画庁と経済開発省はもっと強力なリーダーシップを発揮すべきである。

## 11.2.2 法的整備

中小・零細企業の振興のための法律としては、1988年12月にやっと法令78が制定され、1990年になって経済開発省でその細則を草案した。前項3)で述べた振興策の統一を図るためには、法令78を基本として総合的な法体系が整備されなければならない。法的裏付けを持って、経済開発省が各種関係団体を組織化して行かなければならない。

留意すべき点は、政府と民間企業あるいは民間企業団体の間に見られる相互不信である。今回調査で民間企業、及び団体に政府に対する要望について質問したが、「政府は民間のために仕事をしていない。だから何も期待していない。」という声が大勢を占めた。しかし調査団の見解では、政府は限られた予算と限られた要員という制限条件の中で相応の努力をしていると判断している。

多くの国で見られる政府と民間の対立、及び不信の理由の一つは、政府と民間をつなぐ法律が整備されていないことと、その運用が適切でないことにあると考えられる。

(注) APPENDIXに中小・零細企業の振興に関する法体系が最も整備されていると思われる日本やアジアNIEsの法体系を参考として示している。この法体系は、行政組織、法慣習、経済政策等の違いによってそのままコロンビアに適用しにくいところがある。しかし総合的、また有機的な法体系の整備を行うに際して、一つの指標となり得るであろう。

## 11.2.3 零細企業の振興策

コロンビアにおいては、10人以下の従業員で企業活動を行う零細企業は全国で100万を超え、労働人口の40%を雇用しているといわれる。その内80%がインフォーマル企業と推定されている。コロンビア社会において、零細企業の保護育成は最重要課題の一つである。

零細企業の一般的性格として、経営と家計が未分離である点が挙げられる。この性格から派生する問題として次のような点が指摘される。

- 1) 企業経営に必要な資本蓄積及び資金調達力が欠如している。企業経理の記帳の不備もあって、通常の金融機関からの借入が困難である。

- 2) 労働生産性が低く、労働環境が悪い。
- 3) 市場・景気情勢、技術進歩等に関する情報収集能力が欠如している。したがって、経済社会の変動から取り残されがちである。
- 4) 零細企業の事業主、及びそこに働く勤労者（家族労働者を含む）に対する社会保障がなく、福祉施策の空白地域となっている。

零細企業対策としては、上記の諸点を考慮して二つの側面から考えなければならない。第一は零細企業を経済活動を行う主体としてとらえる方向（経済政策）であり、第二は経済的弱者として福祉政策の一環としてとらえる方向（福祉政策）である。

零細企業に対する助成策は、中小及び零細企業を一括して、同じ枠組の中で取り扱われるのが一般的である。すなわち、APPENDIXで示したような助成策（法律、制度金融、税制等）が、中小企業にも零細企業にも等しく適用されるわけである。ところが、これらの施策が中小企業に重点的に施され、零細企業は恩恵を受けられないことも多い。例えば、コロンビアの金融面の現状を例にとると、中小・零細企業向制度金融が中小企業にのみ利用され、零細企業は実質的に制度金融から除外された形になっている。したがって、中小・零細企業に対する助成策は、その運用において零細企業に特別の配慮を払わなければならない。

コロンビアにおいては、零細企業に対する支援策として、零細企業開発国家計画 (PNDM) が1984年 3月より開始された。PNDMは次のような支援を行うことによって零細企業の振興を図ろうとするものである。

- 1) 経営管理技術の訓練
- 2) 経営管理に対する助言
- 3) 零細企業金融の拡大と充実
- 4) マーケティング機関の創設と拡充
- 5) 企業間の組織化と協同化
- 6) 零細企業振興のための法体系の整備
- 7) 技術開発の推進

上記 7つの戦略は、必要な施策のほとんどすべてを網羅しており、これが実現されれば零細企業の振興も達成されよう。

以上述べた点を考慮した上で、PNDMの目標を達成するための観点から、零細企業の振興策につき、いくつかの提言を行う。

#### (1) 零細企業の実態把握

零細企業の振興政策を立案、又は実施するに当って、実態把握がまずその基本であるにも関わらず、統計類が整備されていないのが現状である。工業統計には零細企業が除外されているし、家庭調査(Household Study)では情報が不十分である。商工会議所の名簿にはインフォーマル企業は登録されていないし、また各種調査は主要都市のみを対象としている。全国レベルでのインフォーマル企業も含めた零細企業に関する統計の整備が急務である。統計類整備のために外国から専門家を招き、近代的手法を導入することも検討すべきである。

#### (2) インフォーマル企業のフォーマル化促進

インフォーマル企業(個人事業主も含む。以下同じ)の定義を「商工会議所へ登録をしていなくて納税義務も果たしていない企業」とすれば、零細企業の80%がインフォーマルであるといわれている。一般的には、零細企業はすなわちインフォーマルであると見なされている。インフォーマル企業は、独立の企業体とは認めにくいことから、各種助成策を適用しにくい。

インフォーマル企業がフォーマル企業に移行しない理由は、企業にとって何らインセンティブがないからである。企業登録をするためには、13のステップをクリアしなければならない、書類作成などの手続きが繁雑である。その上、フォーマル企業となれば、各種税金、SENAへの寄託金、毎年の大量な書類作成の費用などコストが増加し、インフォーマルのままの場合と比べて利益が35~40%減少するといわれている。換言すれば、逆インセンティブがあるわけで、フォーマル企業への転換が進まないのは当然である。

この問題を解決するため、下記の政策を採用すべきである。

- 1) 登録手続きを極力簡素化すること。
- 2) 毎年の提出書類を簡略化すること。
- 3) 一定所得額以下の企業に対しては、所得税等を免除すること。具体的な税の減免政策は、今後の研究課題である。
- 4) フォーマル企業に対しては、優先的に有利な条件での金融の道を開くこと。

### (3) 零細企業向制度金融

PNDMの枠組の中で金融面を受け持つ BIDラインは、継続して利用者の数を増やす努力が続けられなければならない。幸い、第二次の BIDラインについても米州開発銀行とコロンビア政府の間で話し合いが持たれており、近日中に合意されるであろう。BIDライン以外の零細企業向金融のあり方について若干の提案をする。

#### 1) 零細企業への融資枠の割立て

中小・零細企業向制度金融、例えばFONDO DE FINANCIERO INDUSTRIAL (FFI)の中小・零細企業向金融や世界銀行の中小企業向ローン(SMEsローン)などの融資額の内、一定枠を優先的に零細企業へ貸出することを義務付ける。これらの制度金融は商業銀行やファイナンス・コーポレーションを仲介機関として融資される。仲介機関は融資コストの高い零細企業よりも中小企業へのファイナンスを好む性向がある。零細企業への貸付けを義務付けないと、零細企業へ資金は流れない。

#### 2) 小口融資制度の導入

零細企業へ一定割合の融資を商業銀行やファイナンス・コーポレーションに義務付けても、それだけでは零細企業のニーズに応えるには不十分であろう。そこで、政府系の小口金融専門の金融機関の創設を提案する。

目的は小口の融資を簡略な手続きで無担保、無保証で融資することにある。対象企業は、一定の要件(簡単な方がよい)を満たすフォーマル企業とする。フォーマル企業のみを対象とすることによってインフォーマル企業のフォーマル化を促進することも側面的な目的とするわけである。融資を受ける企業は、PNDMで実施している経営管理技術の指導を受けることを義務付ける。融資審査は、地域の商工会議所等の推薦によって代えられるものとする。

### 3) 信用補完制度

上で提案した無保証、無担保の小口金融制度以外の中小・零細企業向制度金融や商業銀行の一般融資では、担保や保証人が必要とされる。零細企業にとってはこれが一つの壁となって、結果的に融資の道が閉ざされてしまうことになる。これらの融資を零細企業へ誘導するため、融資機関に対して保証を行う制度を導入することが重要である。この信用補完制度においては、零細企業は無保証人、無担保で保証会社より保証を受けられるようにする。一定の要件を満たす企業に対して、商工会議所等の推薦によって、一定額までの融資に対して保証をする信用保証会社の強化を提案する。現存する保証会社、すなわち FNGやFOMENTARの保証会社の機能強化をする必要がある。

信用補完制度は、零細企業のみならず中小企業にとっても利用できるようにしなければならない。ただし、零細企業には無担保、無保証人で信用保証が受けられる特別の規定を設けることを提案しているわけである。

保証会社には、保証先の企業が経営不振に陥って借入金の返済が不能になった場合、企業に代わって金融機関に対して借入金残高の返済を行うこと（代位弁済）による危険がある。この危険を分散するために、別に信用保険会社を設立するのが望ましい。そして、この信用保険会社のコストは国家が負担すべきものとする。中小・零細企業育成のための一種の社会費用と見なすわけである。

以下に企業、金融機関、信用保証会社、信用保険会社の関係を手続きの流れに沿って説明する。

- a) 信用保証を受けようとする中小・零細企業は、保証会社に保証の申込みをする。
- b) 保証会社は申込みの内容を調査、審査して、適当と認めれば中小・零細企業が融資を受けようとする金融機関に対して保証の承諾を行う。
- c) 保証会社の保証承諾通知書を受けた金融機関は、中小・零細企業に対して貸付けを行う。中小・零細企業者は、保証会社に保証料を支払う。
- d) もし中小・零細企業者が償還期日までに貸付金の返済ができなくなると、保証会社は金融機関に対して中小・零細企業者に代わって

その未返済額を支払う。(代位弁済)

- e) 代位弁済をした場合、その金額の求償権は金融機関から保証会社に移る。保証会社は、中小・零細企業の立直りを図りつつ長期的にこの金額の回収を行う。

一方で保証会社は、保証のリスクを分散するために信用保険会社に付保をする。その方法は次のとおりである。

- a) 上のb)の保証の承諾を行う時に、保証会社は保険会社と保険契約を行う。
- b) 保証会社が保証の承諾を行えば、償還についてのリスクの有無に関わらず、すべて自動的に保険がかかることにすることが望ましい。
- c) 保証会社は保険会社に対して一定の保険料を支払う。
- d) 上記d)の代位弁済を保証会社が行った場合、保険会社は代位弁済額の70%から80%を保険金として保証会社に支払う。

この方式の特徴は、中小・零細企業が一定の要件を整えていれば、信用保証が承諾され、それと同時に自動的に保険関係が成立することにある。このように自動的に保険がかかることにすれば、保険の対象となる件数が多くなり、危険の分散が図れる。また、保険会社は信用会社の代位弁済額の70%から80%しか補填しないため、残りの20%から30%は保証会社の損害となる。したがって、保証会社も保証承諾に当たって慎重に審査を行うことになり、健全な保証が行われるようになる。

#### 4) 設備貸与制度

設備貸与(リース)制度は中小・零細企業の設備近代化にとって有効なものであり、特に零細企業にとって効果が大きい。一般に融資(ローン)は必要額を全額貸付けることはなく、一部は自己調達をしなければならない。ところが、特に零細企業にとっては資金調達力が弱いため、自己調達分を手当てできずに折角の制度金融を利用できない事態が生ずる。また、設備の選定について、専門的知識・技術を持たない零細企業にとっては機種選定に関する技術的な指導が必要である。

この設備貸与制度は、近代的設備を貸与することによって資金的には自己調達分を極力少なくし、機種選定については技術的支援を行おうとするものである。

この制度では、まず近代的機械設備を業種別に品目を定め、これを貸与の対象とする。この設備を所得しようとする中小・零細企業に対して貸与する。貸与期間は耐用年数に準じて定める。貸与を受けた企業は、設備価額の10%を保証金として支払う。残りの90%は貸与期間内に賦払い方式で償還する。償還金の中には利息相当分の損料も含まれる。保証金の10%は最終賦払金に当てられ、支払義務が完了した時点で貸与された設備の所有権は企業の側へ移る。

現状では、民間のリースでは通常ローンよりも金利などの負担が大きく、中小・零細企業にとっては利用しにくい状況にある。コストの安いリース制度の導入について、今後研究がされる必要がある。

#### (4) 事業主共済制度

零細企業の事業主は企業基盤が脆弱なため、いつも倒産の危険にさらされており、収入も一般労働者と差がないにも拘わらず、社会保障の枠外に残されている。この問題を解決するため、ここでは零細企業の事業主を対象とした相互扶助の共済制度を設立することを提案する。

共済制度に加入しようとする事業主は、毎月一定の掛金を納付し、共済事由が生じた事業主は共済金を一時金として受取る。共済事由とは、廃業、死亡、老齢あるいは退職であって、廃業後の生活の安定を図ろうとするものである。

#### (5) 零細企業の組織化

PNDMでも指摘されているとおり、零細企業の組織化は急務である。組織化のメリットは、次のように考えられる。

- 1) 各種施策を万遍なく行き渡らせることができる。
- 2) 各種指導・万練が容易にできるようになる。
- 3) 情報の提供や広報活動がスムーズに行える。
- 4) 企業間の協同事業がやりやすい。
- 5) 企業の政府等に対する要求が吸収しやすい。
- 6) 各種共済事業をやりやすくする。

零細企業に対しては助成制度を作るだけでは不十分で、行政サイドから働きかけて制度の実効を挙げていく姿勢が大切である。そのためにも組織化が必要なのである。

零細企業の一つの大きな特徴は、地域密着性にある。その地域のニーズに合った事業活動を行っており、特定地域には特定事業が集結する傾向にあり、また事業所の他地方への移動も少ない。したがって、零細企業の組織化を行う場合には、まず町村部ごとに組織化し、それを県別に連合会にまとめ、更に全国連合会とするのが实际的である。

地域ごとの組織化は各地の商工会議所がその役割を果たすべきであるが、商工会議所は都市部であって町村部までは手が届かないのが現状である。したがって、町村部には新たに組合を作ることが必要となる。各町村を一つの単位として、工業、商業、サービスに従事する組合を組織するのが望ましい。組織化を進めるには町村自身が NGOやSENAの協力を得て行うのが良いであろう。

都市部の組織化は、商工会議所が行うものとし、現在商工会議所が設置されていない都市部には新しく設置する必要がある。

組合員にはフォーマルもインフォーマルもなれるものとし、この組織を通じてインフォーマル企業のフォーマル化を促進することになる。

### 11.3 金属加工製品の輸出振興策

コロンビアの金属加工製品の輸出は微々たるものであって、大幅な輸入超過となっているので、まず輸入代替を促進することが重要である。

しかし一方では、コロンビアの国内市場が小さく、輸出市場を拡大しなければ金属加工業の発展にも限界が生ずることになる。輸出を振興するために政府等が取るべき政策は、次の2点となる。

- 1) 金属加工製品自体の国際競争力をつけること（生産技術力向上）
- 2) 輸出振興のための優遇措置を講じて側面から支援すること（輸出奨励施策）

生産技術の面からみた輸出振興策は、輸入代替促進策の延長上に位置付けられるものであって、輸出競争力を付与するための特別の方法というものはない。工業製品の競争力を計る尺度として、一般に「品質」、「価格」、「納期」及び「アフター・サービス」が取り上げられる。この内最も基本的なファクターは「品質」であって、他のファクターは製品の品質さえよければ生産の合理化等によって達成できるものである。

高品質の金属加工業製品を生産する方法は、端的に言えば——高品質の原材料を使い、近代的生産設備を使用し、適切な品質管理を行うこと——に尽きる。品質向上のための具体的な方法については、11.5節以降に提案されている。したがって、ここで重複して説明は加えない。

輸出奨励施策については、コロンビアでは、輸出奨励償還制度 (CERTIFICADO DE REEMBOLSO TRIBUTARIO—CERT)、輸出向生産用資機材輸入関税免除制度 (PLAN VALLEJO)、フリー・ゾーン (ZONA FRANCA)、及び PROEXPOによる輸出金融制度 (FONDO DE PROMOCION DE EXPORTACION) がある。

これらの制度は、金融の自由化を行うに当たっても存続、強化すべきである。そのほかに考えられる施策としては、輸出企業に対する法人所得税の減免、地方税の減免、加率的償却制度の認可など優遇税制の導入である。

輸出振興という観点から本節で特に強調するとすれば、第一に輸出グレードの高品質原材料を妥当な価格で入手できるような制度を作ること、第二に外国企業の誘致を盛んにし、また外国技術の導入が容易にできるような環境を作ることの2点を挙げる。金属加工業においては原材料の品質がそのまま最終製品へ持ち越されるので、低品質の原材料を使っていれば、いくら生産技術が優れていても、絶対に品質のよい製品は製造できない。

また近代的な生産・管理技術をコロンビアに移転するには、外国企業との合弁会社を誘致するか、技術輸入に依るのが最も効果的である。

高品質の原材料（鋼材等）入手については、鉄鋼業界の再構築スタディも行われているし、また輸入の自由化も行われたので、運用さえ適切であればこの問題は解決されていくであろう。

本節では、外国企業の誘置の重要性を述べる。

ここでは、一般論に代えてアジアにおける外国企業の誘置の成功例として、タイ国の手法を述べる。タイ国では、従来から外資に対して寛容な政策を取ってきたが、近年になって投資委員会（Board of Investment—BOI）を中心として外国企業の誘置に積極的に取り組み始めた。その結果、1987年から急激に外国からの投資が増えた。

#### タイ国における外国企業の投資動向

（単位：百万米ドル）

	申請件数	承認件数	承認投資額
1987	630	385	2,500
1988	1,271	888	7,820

投資を承認された件数を国別にみると、1988年で日本、台湾、EC、米国がベスト4で、全体の89%を占める。1989年は更に増加していて、大半が輸出志向の製造業である。安価で良質な労働力、安定した政治、輸出基地としての地理的優位性、整備された外資導入策を求めて、諸外国が生産拠点をタイ国へ移したものである。

外資導入でタイ国が得たものは次のようなものである。

- 1) 輸出の増加による外貨獲得
- 2) 近代的先端技術
- 3) 雇用の増大
- 4) 所得の増大

開発途上の農業国であったタイ国は、工業化が急速に進み、近い内に中進工業国、それも工業製品の輸出国へと変身するものとみられている。

タイ国への外国からの投資が増えた理由は、上記のようなタイ国の利点があったことと、日本、台湾の通貨が高くなって国内生産品が輸出競争力を失い、他国への工場の再配置をせざるを得なくなったという好運もあった。しかしタイ国の積極的な誘置策も効果的であった。タイ国のBOIは外国企業誘置のために次のような方策をとった。

- 1) タイ国へ投資する可能性の高い国々でマス・メディア（新聞、テレビ）を使って、大々的な企業誘置キャンペーンを行なった。
- 2) 各国主要都市でセミナーを何度も開催し、タイ国の投資環境が優れていることを説明して投資を勧誘した。
- 3) 各国企業に個別にダイレクト・メールを送ってタイ国への投資の優位性を宣伝した。ダイレクト・メールを送った企業については、電話でコンタクトを取り、フォローアップを行なった。
- 4) タイ国への投資に興味を持つ各国の企業の経営者を募り、タイ国へグループ・ツアーを送り込み、実地見学をさせた。
- 5) 外国企業の工場立地の便宜を図るため、次々に工業団地を開発した。
- 6) 外資の、特に輸出志向型の外資企業に最大限の優遇措置を準備した。
- 7) 道路、通信、電力、港湾などの工業インフラの整備に努めている。

なお、上記の1)から5)までは、各国でコンサルタントを雇用し政府予算で実施したものである。

タイ国のみならずアジアの工業中進国（韓国、台湾、シンガポール、香港）は、工業化を行うためにまず外資導入から始め、現在の地位を築いたのである。コロンビアにおいては、近年外資導入に積極的になりつつあるが、従来の外資制限策が尾を引いて、まだ十分とはいえない。金属加工製品の輸出増加を達成するためには、中・長期的視野に立って、外国企業の誘置と外国技術の輸入を促進することが最も实际的であり、かつ近道でもある。

## 11.4 中小・零細金属加工業向セクター・ローン

### 11.4.1 提案の理由

アンケート調査、企業診断調査によって、金属加工業に従事する中小・零細企業が直面している最大の問題点は、融資を受けることの困難さであるということがわかった。アンケート調査では、零細企業の70%以上、中小企業の60%以上が政府に対して金融的な支援を求めている。企業規模が小さくなる程公的金融へのアクセスが難しく、インフォーマル金融に頼る傾向が強くなる。

商業銀行などのコマーシャル・ベースの金融機関は、コストが割高になり、リスク負担の大きい中小・零細企業に融資をしたがらないのは当然であって、コロンビアのみならず各国共通の問題点である。したがって、各国それぞれに中小・零細企業に対する制度金融を整備しようとしているわけである。

コロンビアにおける工業セクター向制度融資は中小企業を中心とし、一部零細企業をカバーする FFI のローンと世界銀行の SME ローンがある。前者はコロンビア政府自身が資金を準備した制度金融である。零細企業にとっては上記 2 つの制度金融のほかに、零細企業専用の米州開発銀行による BID ラインがある。しかし、これらの制度金融も企業家がある程度その存在をよく知らず、また企業家にとって最大の悩みは金融ということから判断すると、量的にまだ不十分と言わざるを得ない。

一方、コロンビアの金属加工業の振興という面から見ると、設備の近代化が緊急の課題である。即ち、投資を増大しなければならない。この目的達成のために新たに金属加工業を対象としたセクター・ローンの導入を検討する必要があると思われる。

アンケート調査によれば、企業家側から見ると金利の高低よりも手続の複雑さ、担保不足、審査条件の厳しさによる融資不認可などが最大の問題点となっている。したがって、提案するセクター・ローンは、これら問題点の解決も考慮された制度である必要がある。

### 11.4.2 提案するセクター・ローンの概要

#### (1) 融資対象セクター

金属加工業及び機械工業。

ただし、プラスチック工業、木工業、食品加工業など近代化に比較的多額

の投資を必要とし、かつ、国の重点開発の対象となっているセクターも加えることも考えられる。その場合は「セクター・ローン」というよりも「近代化ローン」と称する方が適切かもしれない。

## (2) ローン適格企業規模と用途

中小・零細規模企業。

用途はコロンビアにとって適正かつ近代的な設備機械の購入に当てられるものとする。近代的設備機械とみなされるか否かは、前もって機械名と仕様を選択し、リストアップしておく。このリストは毎年見直すこととする。

## (3) 融資の方法

融資の方法は通常ローン(Ordinary loan)でもよいが、ここでは、リース又はハイヤー・パーチェス方式の採用を提案する。ハイヤー・パーチェス方式とは、実施機関が一定期間機械設備を企業に貸与した後、所有権を企業に移転するものである。この方式は、通常ローンと比べて次の利点がある。

- 1) 通常ローンでは、機械設備購入に必要な資金の全額を貸付けないのが一般的である。残額は企業の自己調達になるが、担保力、信用力の弱い中小・零細企業ではこの自己調達ができず機械設備の購入ができなくなることが多い。リース型の設備貸与であればこの問題が解決される。
- 2) 中小・零細企業は技術力が弱く、機械設備の購入において適切な機種選択ができない場合が多い。リース型設備貸与方式であれば、実施機関自身が、機種を選定して購入し貸与するのであるから、適切かつ近代的な機種を選定することができる。この方法によって半強制的に旧式の機械設備を近代化していくことができる。

通常ローン方式をセクター・ローンに適用することもできるが、その際も機種選定は実施機関が行うことが望ましい。

## (4) 実施機関

リース形式又はハイヤー・パーチェス形式のファイナンスは、中央銀行が関与する金融では法的に不可能である。しかし中小・零細企業基本法とも言

うべき法令78/1988によればCFPがリース型金融を取り扱うことができるという記載がある。したがって、金融面での実施機関はCFPが妥当である。地方自治体を窓口とすることも考えられるが、コロンビアに適した方法であるかどうか、要検討事項である。

#### (5) 融資条件

リースにしるハイヤー・パーチェス方式にしる、企業側にとっての実質金利は低い方がよい。

リース期間は機械などの耐用年数以内とする。5年から8年程度が妥当と思われるが、近代的機械リストを作成するとき、同時にそれぞれの機械の耐用年数を決めておくのがよいであろう。

#### (6) 保証

中小・零細企業の信用力不足を補うため、本ローンの融資には国家信用保証基金(FWG)や社会経済開発保証基金(FOMENTAR)の信用保証が自動的につくような制度が望ましい。

あるいは別法として、借入企業が協同して相互保証を行う方法も考えられる。即ち、借入企業は10社とか20社がまとまって借入を申請することとし、その際、相互に保証するという方法である。

#### (7) 技術支援

各企業の設備近代化の際の適正技術に関するアドバイスを行うことが必要である。大学やFEDOMETALなどの民間団体より技術専門家の協力を得ることが妥当であろう。しかし近代的機械等のリストアップ作業や、本ローン実施の初期段階においては、外国より技術専門家の協力を得ることが望ましい。

#### (8) 原資の調達

##### 1) クレジット・ライン

国際協力による低利の融資を基に、一部国内調達の原資をブレンドするのが実際的と思われる。近代的機械は外国からの輸入が多くなるであろうから、外資の導入が必要と考える。

最初は実験的に本ローンを推進し、成功の目途が立った時点で本格的な段階へ移行すべきであろう。最初は金属加工業のみを対象にするにしろ他の業種を加えるにしろ 2千万米ドル程度の規模からスタートするのが妥当と考えられる。その内20%程度はcounter fundとしてコロンビア側の自己資金を準備するのが妥当であろう。また、本ローンによる機械輸入について輸入関税の減免が図られれば企業の負担も減少し、近代化の目的の達成に大きく貢献するものであろう。

## 2) 信用保証

信用保証のための原資として最も望ましいのは、国際協力による資金あるいは国庫よりの補助金であろう。保証にかかるコストは、工業化のための一種の社会費用と考えるべきである。あるいはクレジット・ラインの資金調達の金利と貸付金利の差（スプレッド）の一部を、信用保証の原資として利用する方法も考えられよう。

## 3) 技術支援

技術支援に必要な費用は国際技術協力、あるいは信用保証の項で述べたスプレッドの利用が考えられよう。

## 11.5 SENAの機能強化と再構築

### 11.5.1 提言の理由

SENAは全国に20の支部と95ヶ所の施設を持ち、8,200人を超えるスタッフを擁し、運営資金を全国の公共及び民間企業の拠出（労務費の2%がSENAの予算として拠出される）によっており、安定した財務的裏付けを持ったコロンビア最大の国営の訓練機関である。

アンケート調査によっても、SENAの職業訓練を受けた者（SENA卒業生）が経営者の中に零細企業（従業員2～5人）で31%、同（6人～10人）で15%、小企業で14%、中企業で6%となっている。

ほかの開発途上諸国においても類似の訓練機関を持っているが、SENA程活動しているところは少ない。いずれの国においても職業訓練は労働省の直轄になっているようであるが、国家予算が不十分なため活動が制限されたり、場合によっては活動停止の状態のものもある。

SENAの機能強化を含む再構築を提言する第一の理由は、SENAの財政母体がしっかりしていて、全国にサービス網を確立していることにある。

企業訪問、業界団体訪問において、SENAの評価は2通りに分れた。SENAの活動を高く評価する者がある反面、サービスが経営管理の指導に偏りがちであり、かつ訓練する生産技術が古すぎて、最新の技術を指導する能力と設備に欠けると指摘する者もいる。調査団は両方の意見はともに正しいと判断している。高い評価の面はそのまま継続させ、欠点とされる面のサービスの不足を強化・拡大していけばよいと考える。

SENAの機能強化と再構築に関しては、関係各方面より提案がされており、最近になってその動きが特に活発となってきた。例えば大統領府においてこの問題について検討がされており、SENAの機能を職業訓練のみならず、統括的に工業化を推進する機関へと機能拡大を図る方針が大統領令という形で公布されるという話もある。また、SENA自身においても同様の趣旨に沿った研究が進められている。したがって、以下に提案する事項については、既にSENA自身及び関係者において検討済の点もあろう。調査団としては、重複を恐れず調査団の意見としてSENAの機能強化と再構築の参考になることを期待して、下記の提言を行うものである。

## 11.5.2 SENA再構築に関する提言

SENAは労働保障省の管轄下であり、法律上「訓練」のみに、そのサービスは限定されるべきであるという意見がある。しかし、他方ではSENAの工業開発における役割の重要性に鑑み、「訓練」の枠にとらわれずに最大限活用をすべきであるという意見も多い。本調査団は後者の立場に立って以下の提言を行うものである。

SENAの機能強化を含む再構築に関して次の4つの提案を以下に述べる。

- SENA再構築の総括的スタディ
- 検査・試験サービスへの積極的な参画
- 訓練センター（メッキセンター、鋳物センター）の新設
- 研究開発活動の強化

### (1) SENA再構築の総括的スタディ

SENA関係者や利用者によれば、SENAは基礎的訓練を主目的としているので現状の設備で十分との意見がある一方、SENAの所有する各種施設の設備類の中には旧式のものも多く、最新技術の訓練が十分でないとの意見も多い。設備革新のための資金が不足しているという。国際協力により、ボゴタの工業技術全国センター（CENTRO NACIONAL DE TECNICOS DE INDUSTRIA）の一部であるコロンビアイタリア全国センター（CENTRO NACIONAL COLOMBO ITALIANO）やカリの技術開発センター（CENTRO DE DESARROLLO TECNOLOGICO, CDT ASTIN）は、最新式の設備を整えているが、中規模以上の企業を対象としており、零細・小企業にとっては活用の機会がほとんどない。

一方、本報告書でいくつかの技術支援センターの提案をしているが、これらのセンターのあるものはSENAの現設備の改善で済むものもあるかもしれない。

この観点から、SENAの再構築策を総括的に調査する必要があると考える。調査内容はおよそ次のようなことになる。

- 1) SENAが工業化に果たすべき役割の明確化
- 2) SENA設立の準拠法と所轄官庁の妥当性の見直し
- 3) 現存施設の現状把握と近代化計画の策定
- 4) サービスの充実と組織全体の見直し

- 5) 民間を含む他団体との協力関係のあり方
- 6) SENAが計画している再構築案の検討
- 7) 再構築案に必要な資金とスケジュール

## (2) 検査・試験サービスへの積極的な参画

コロンビア工業を全般的に発展させ、製品の輸出を指向するためには、製品はもとより原料も含め品質を国際水準以上のものとするのが必須の条件である。製品の品質向上のためには国際的に通用する規格の整備と、その規格に製品が合致しているかどうかチェックするため、また製造過程における製品のチェックのために検査・試験を行うことが必要となる。

中小・零細企業では、検査、試験設備を持っていないところが多いので、これら中小企業も容易に利用できる検査、試験サービス機関が必要となる。

検査・試験サービスを主要な機能とする『金属加工業振興センター』の設立を11.7節に提案するが、SENAもこのセンターの主要な一員として参加することが望ましい。

現に、SENAは法律上許される『職業訓練のspecific programに関する外部との契約』を広義に解釈して企業に対して製品、原料の検査・試験サービスを行っているところもあるが、全体として積極的ではなく、十分な活動をしているとは見受けられない。

## (3) 訓練センター（メッキ、鑄造）の新設

現在SENAが所有していないメッキセンターと、所有はしているが設備機器が老朽化している鑄造センターの新設を提案する。

なお、訓練センターを十分活用するためには、SENAで訓練される生徒と雇用関係を持つ雇用主の確保が必要となる。そのためには、一時出費がかさんでも、訓練後の雇用で十分補えるという評価を雇用主にもたせる努力をSENAは行う必要がある。

また一方、センターでの訓練過程において得られた製品の販売は、法律でも認められているので、外部への販売に努め、収益をあげるよう努力すべきであろう。

## 1) メッキセンター

### a) 設立の理由

コロンビアでは、自動車部品等のメッキ専門の企業が多いわりにはメッキ技術の近代化、合理化の面で立遅れている。その理由の一つに、SENAにメッキ訓練コースがないことが考えられるので、メッキ訓練センターの新設を提案する。ここではメッキ生産技術の指導及び訓練、新技術の研究ができるようにする。将来コロンビアでも要求されるであろう局所排気装置、公害防止装置も完備する。

### b) 設備

- メッキ前処理
- 亜鉛メッキライン
- 銅-ニッケル-クロムの三層メッキライン
- 陽極酸化皮膜ライン
- ケミカル分析室
- 整流機室
- 排気装置
- 公害防止装置

### c) 生徒数及び訓練期間

生徒数は1グループ10人から20人を想定している。期間は『見習(Apprenticeship)』の方式の場合2年間で十分と考えられる。しかしこのセンターはもっと短期間の訓練方式に対しても対処できるものである。

## 2) 鋳物センター

### a) 設立の理由

本鋳物センターは、鋳物産業の技術向上のために、鋳物の生産に用いられるいろいろなプロセスを、実習・講義を通じて研修生に習得させることを主目的とし、更には、設置された研修設備を利用し

て、民間の中小・零細鋳物工場からの各種依頼試験にも応じることを二次的な目的として計画した。

b) 設備

- 溶解設備
- 造型法及び造芯法
- 製品の清浄、はつり
- 製品の熱処理炉
- 品質管理機器
- ダイキャスト設備
- 精密鋳造設備（ロスト・ワックス法）

c) 鋳造能力

各種鋳鉄、ダクタイル鋳鉄鋳物	:	単重約 300kgまで
各種鋳鋼鋳物	:	単重約 250kgまで
銅、アルミ合金等の非鉄合金鋳物	:	小物のみ
合 計	:	年間約 500トン～ 600トン

d) 生徒数及び研修期間

研修生の研修期間は 2年間とし、1学年40名程度合計80名位の生徒に対し、初年度は講義を中心として基礎教育を実施し、2年度は現場実習を中心とした訓練を実施する。現場実習要領は、溶解作業、造型作業、造芯作業、後処理、検査・品質管理、等の全製造工程を順番に回り、まんべんなく研修させる。

(4) 研究開発活動

研究開発は大学、研究所に任せてもよいと考えるが、SENAの設備・財源を十分活用して可能な限りの努力をすべきであろう。CALIの CDT-ASTINでは企業、COLCIENCIAS等の公共機関、大学と協力して研究開発をしているが、あくまで訓練を主眼としているため十分な活動ができない悩みがある。法律の弾力的運用が望まれるところである。

## 11.6 金属加工業用専用工業団地

### 11.6.1 提案の理由

1979年の法令2143による地方都市の工業化を目的とした国家レベルでの工業団地の開発プログラムは、うまくいかなかったと評価されている。原因は3大工業都市ボゴタ、メデジン、カリを対象外としたためであり、地方都市にはまだ工業団地を必要とするだけの企業が育っていなかったということであろう。コロンビアのみならず、各国において地域開発を目的として地方都市に立地された工業団地は、入居企業が少なく失敗例が多い。この反省に立って最近では、工業団地は大工業都市かその近郊に設置すべきであるという考えが強くなっている。

ボゴタ地区のミニ工業団地について調査をしたところ、需要は十分あり成功している。また工場訪問によって、企業規模が小さくなるほど工場敷地が狭く、労働環境も劣悪で、設備の拡張も困難であるということがわかった。また工場建家自体が、重量物を取扱うためのクレーンを設置するような構造になっていないところが多い。

アンケート調査において、工業団地に対する関心度は次のようになっている。

	対象企業数	関心あり	率
零細企業	73社	61社	83.6%
小企業	96社	80社	83.3%
中企業	32社	17社	53.1%

中企業では約半数が、小・零細では80%以上が、適当な工業団地が建設されれば工場移転を検討したいと考えているものと解釈できる。

ここでは、金属加工業専用団地の開発を提案する。

金属加工業専用団地に立地する利点として、次のようなものが考えられる。

- 1) 整備されたインフラストラクチャ（道路、通信、用役供給）が利用できる。
- 2) 共有設備（検査施設など）を共同利用できる。
- 3) 盗難防止などの安全対策が容易に確保できる。
- 4) 敷地に余裕があるために拡張が容易である。

- 5) 同業種団地であるから入居企業による協同事業（集中購買、集中販売など）がやりやすい。

#### 11.6.2 提案する專業工業団地の概要

詳細計画はフィージビリティ・スタディ (F/S) を実施した後で作成されるべきであるが、以下にプロジェクト・アイデアの概要を述べておく。

##### (1) 目的

近代的設備を備えたモデル的な金属加工業を団地内に入居させ、コロンビアの金属加工業全体に近代化へのインパクトを与えること。

##### (2) 入居企業

中小・零細規模の金属加工業。  
近代的設備を導入することを条件とする。

##### (3) 立地

ボゴタ、メデジン、カリ地域。  
まず1地域で実験的に団地を開発し、その成果をみて他地域にも建設する。  
上記3地区で成功したら、バランキージャ、ブカラマンガへの建設も検討する。

##### (4) 敷地面積と入居企業数

約10ha. ～15ha. の敷地に20から30企業。  
敷地面積には道路、共有施設用地を含む。

##### (5) 共有設備

機械修理工場、製品検査施設、原材料分析室、測定器具検査室、製品展示場、教育訓練用集会所、用役供給設備、守衛室など。

## (6) インセンティブ

### 1) 税 制

入居企業に対する所得税、機械・原材料の輸入関税、地方税の減免、特別償却方法の適用など。

例えば、辺境地域に立地する企業に与えられる恩典と同等のインセンティブを与える。

### 2) 金 融

低利のハイヤー・パーチェス又はリースで設備を購入させる。ハイヤー・パーチェスとは一定期間（例えば10年間）実施機関が企業に対し生産設備を貸与し、一定期間がすぎた後に所有権を企業に渡す方法を言う。企業は担保など不要で、通常の融資を受けるために必要な諸条件から解放される。

(注) 11.4節で提案したセクター・ローンを当団地にも適用しようとするものである。

工業団地開発の実施には国際協力が検討されるべきであろう。また IPI の団地開発会社への投資も検討項目となる。

## (7) 実施機関

実施機関は公社か公団など公的なものとする。技術支援の目的で FEDEMETAL 等の民間団体の参画や外国からの専門家の招聘も必要となろう。

### 11.6.3 団地開発の手順

次のように実施機関が強力なリーダーシップをとる。従来の団地のように、入居する民間企業に工場設計を任せると安価な旧来の機械と技術を使用するので、いつまでたってもコロンビアの金属加工業は近代化できない。

(1) 実施機関がコンサルタントなどを活用し、団地の F/Sを行うとともに、入居企業が生産すべき製品を identify する。

- (2) 実施機関がidentifyした製品毎に F/Sを行い、feasibleな製品を選択する。
- (3) 実施機関がfeasibleとされた製品を生産する個別工場を1団地当り20~30工場設計する。  
工場設計は近代的な機械と技術を使用することを大前提とする。
- (4) 実施機関は個別工場の F/Sを基に、民間企業に対しプロジェクトへの参画を呼びかける。
- (5) 実施機関が機械設備を購入するとともに、工場の建設を行う。
- (6) 建設された工場の、運営を希望する民間企業に対して貸与する。工場所有権は実施機関にある。
- (7) 民間企業は運営収益から工場貸与料を実施機関へ支払う。一定期間（例えば10年間）経過後、工場所有権を民間企業へ移転する。（ハイヤー・パーチェス方式）

この方式の特徴は、1つは実施機関が金属加工工場の設計、建設を自ら行い、一定期間工場の所有権を保有することによって、真に近代的な工場を建設できることにある。もう1つは、入居する中小・零細企業は自らの手で資金調達（借入）をする必要がなく、容易に近代的な工場を運営できることにある。

（注）Table-10に示した工業団地の建設費用は、次のような概念設計に基づくものである。

- 敷地面積： 10ha
- 入居企業： 20社
- 共有設備： フェンス、排水溝、敷地内道路、機械工場、熱処理工場、実験室

プロジェクト・コストには次のものを含む。

- 団地用土地取得及び造成費
- 共有設備と入居企業20社の建家及び設備費

## 11.7 金属加工業振興センター

### 11.7.1 提案の理由

生産技術の近代化の目的は、高「品質」の製品を妥当な「価格」で、要求どおりの「納期」で生産供給することにある。この3つの要素の内、最も基本的な要素は高品質の製品を生産することにある。

国際市場への輸出を図ろうとしても品質が国際水準に達していなければ、価格や納期の問題以前に国際競争に勝つことは不可能である。コロンビアの金属加工業においては市場が国内中心であるため、品質向上に対する切実な要求が出てきていない。

購入者は高品質で価格が割高な製品よりも、品質は劣っても低価格の製品を望む傾向がある。この理由は、購入者側が高品質の製品の方が結局は割安になるということを認識していないことと、購入資金の不足にある。

換言すれば、購入者は高品質のものに対しても、類似の形状品であれば低品質のものと同等の金額しか支払おうとしない傾向にある。これを供給者側からみれば、品質向上に努力してもそのコストがペイしないという意識となり、低品質のまままで通用する国内市場に安住する原因となっている。

コロンビアの金属加工業、機械工業が、他の諸国と比べて発展が遅れてしまった根本原因の1つが、このあたりにあるものと考えられる。品質の向上を達成する手段としては、消費者と供給者の啓蒙、工業規格の整備と普及、技術者の養成、近代的設備の導入、助成などが挙げられるが、ここでは、検査サービスを主たる目的とした金属加工業振興センターの新設又は充実を提言する。

いまコロンビアには中小・零細企業がその地域で容易に利用できる金属加工業のための検査・試験機関がほとんど存在しない。また、各企業が自前で検査設備を持つことは、費用負担が大きく不可能に近い。アンケート調査、企業診断調査においても、満足な品質検査を行なっている中小・零細企業は非常に少ない。

### 11.7.2 金属加工業振興センターの概要

#### (1) 金属加工業振興センターの機能

このセンターには次のような機能を持たせる。

1) 民間企業からの依頼試験の実施及び証明書の発行

これには次のような試験・検査が考えられる。

- a) 材料や製品の機械的性質測定（引張強さ、衝撃強さ、抗折強さ、曲げ強さ、硬さ、内部応力等）
- b) 材料や製品の金属組織試験（マクロ組織、ミクロ組織等）
- c) 材料や製品の化学組成分析（定量分析、定性分析等）
- d) 製品や工具の精度測定（寸法、角度、表面あらさ等）
- e) 製品の内部欠陥探傷検査（磁気探傷、超音波探傷、X線探傷等）
- f) 製品の表面処理検査（メッキ厚さ、塗装厚さ等）
- g) 鋳物砂の試験（粒度、粒形、粘土分、可燃物、含有水分、小型ミル、強度、通気性、充填性等）

2) 民間企業に対する技術指導・相談の実施

これには次のようなサービスが考えられる。

- a) 技術相談
- b) 巡回技術相談

3) 民間企業に対する技術情報や市場情報の提供

これには次のようなサービスが考えられる。

- a) 定期刊行物の発行
- b) 技術講習会の開催

(2) 金属加工業振興センターの組織的位置付け

このセンターの運営母体に関しては、色々検討の余地があると思われるが、ここでは大学、民間団体（FEDEMETAL等）及びSENAの共同事業体とすることを提案する。その理由は次のとおりである。

- 1) 大学の持つ先端技術についての技術力と情報、研究・開発力を活用する。

- 2) 民間企業のニーズをセンターの運営に反映させるとともに民間企業のセンター利用の拡大を図る。
- 3) SENAの持つ組織力、類似センター設立及び運営の経験を活用するとともに財務的支援を期待する。

### (3) 金属加工業振興センターの設置場所

金属加工業が集中しているボゴタ、メデジン、カリ、バランキージャ、ブカラマンガの5大都市に設置するのが望ましい。

5ヶ所を同時にスタートするケースと、1ヶ所に最初設置しその効果を確認した上で残り箇所に追加設置するケースとが考えられるが、後者を提案したい。この場合、最初の設置場所はボゴタを当てる。

### (4) 金属加工業振興センターが装備すべき設備

このセンターは複雑な高度の技術を必要とする試験・検査を行おうとするものではなく、既に述べたように金属加工業に必要な品質管理のための日常的な試験・検査を実施しようとするものである。したがって、装備すべき設備もこの目的に合った基本的な機器のみでよいと考える。

## 11.8 国際工業規格データ・バンク

ICONTECは1988年のカタログによれば、現在約 2,500の規格をコロンビア規格として作成している。標準化を促進している分野は、農業及び牧畜業、金属加工業、電気製品、土木及び建築、安全衛生、化学工業等である。コロンビア規格の作成に当っては、基本的には ISOに準拠しているが、作成過程では、SAE、JASO、JIS、DIN、IEC、BS等も参考にしている。

コロンビア規格の欠点は、量的には所要の全領域を網羅しておらず、まだ不完全である。質的にみれば国際標準規格からみて、国際市場の要求する品質レベルを必ずしも満たすものとはなっていない。（これは ICONTECの要員の不足、予算の不足が一つの原因となっているものと考えられる。）したがって、大学や輸出志向の企業においては、コロンビア規格を使用せず、直接前記のような種々の外国の工業規格を利用しているところも多い。また、コロンビアの工業製品を輸入しようとする外国の輸入業者等は、コロンビア規格ではなく特定の規格を指定する場合も多い。

上記の観点より、民間企業が容易に利用できる国際標準規格のデータ・バンクの設立を提言する。

このデータ・バンクは ISOを始め、世界に流通している工業先進国の工業規格を収集し、利用者に対して自由に閲覧させ、コピー・サービスを行い、民間企業に対する相談員を配置することが望ましい。設置場所は、少なくともボゴタ、メデジン、カリ、ブカラマンガ、バランキージャの 5都市とし、ICONTECの管理下によって設立、運営されるべきである。

## 11.9 プロジェクト・コストと実施スケジュールの概要

上記の4つのプロジェクトにセクター・ローンを加え、所要資金とスケジュールを集計してTable-10に示した。すべてのプログラム／プロジェクトを実施するとすれば総額94.1百万米ドル（内、外貨部分56.3百万米ドル、内貨部分37.8百万米ドル）である。

以下に個別のプログラム／プロジェクトについて若干の説明を加える。

### (1) 中小・零細金属加工業向セクター・ローン

20百万米ドルを総予算としてその内80%を外貨、20%を内貨と考えた。1社当たりローンの規模を仮に200千米ドルとすれば100企業が受益者となる。3年から5年の内に総額を貸付けるようなスケジュールが望ましい。

### (2) SENAへの鋳造センター

1センター当たり9.6百万米ドル（内外貨5.7百万米ドル、内貨3.9百万米ドル）である。内貨の内1.5百万米ドル分は税金（輸入関税、特別輸入関税、輸入付加価値税）である。センター建設の工期は24ヶ月と見込まれる。

### (3) SENAへのメッキ・センター

1センター当たり3.0百万米ドル（内外貨1.7百万米ドル、内貨1.3百万米ドル）である。内貨の内0.4百万米ドルが税金である。センター建設の工期は17ヶ月と見込まれる。

### (4) 金属加工業専用工業団地

プロジェクト・コストは56.8百万米ドル（内外貨30.1百万米ドル、内貨26.7百万米ドル）である。内貨の内8.7百万米ドルは税金である。このプロジェクト・コストには団地の造成（土地代を含む）、共有施設及び20工場の建設費も含まれている。団地造成と共有施設のみを建設し、工場はプロジェクト・コストから除外するとすれば、上記プロジェクト・コストの35%から40%で済む。20工場、CSFの建設を含む全工期は、建設すべき工場の製品選択まで含めて、31ヶ月と見込まれる。

(5) 金属加工振興センター

1センター当り、プロジェクト・コストは4.7百万米ドル（内外貨分2.8百万米ドル、内貨1.9百万米ドル）である。内貨の内税金分は約0.8百万米ドルと見積もられる。

工期は20ヶ月を見込む。

Table-10 SUMMARY OF PROGRAM/PROJECT COST AND SCHEDULE

Program/Project	Project cost (million US\$)			Duration of <sup>1/</sup> Construction
	Foreign	Local	Total	
(1) Sector loan for SMEs & MEs in metalworking industry <sup>2/</sup>	16.0	4.0	20.0	3- to 5-year disbursement
(2) Foundry center for SENA <sup>3/</sup>	5.7	3.9	9.6	24 months
(3) Electroplating center for SENA <sup>3/</sup>	1.7	1.3	3.0	17 months
(4) Industrial park for metalworking industry <sup>3/</sup>	30.1	26.7	56.8	31 months
(5) Metalworking promotion center <sup>3/</sup>	2.8	1.9	4.7	20 months
Total	56.3	37.8	94.1	

## (Notes)

<sup>1/</sup> Duration from the award of contract to the commencement of operation

<sup>2/</sup> A 20% of total loan amount is assumed to be raised as local counter fund.

<sup>3/</sup> Project Cost is estimated for establishment 'One' center or park.

## 11.10 諸提案を実施することによって期待される経済効果

本報告書に提案した振興プログラム／プロジェクトを実施することによって、コロンビア国経済全体にインパクトを与えることになり、いろいろな国家便益が期待できる。

主要な項目は次のとおりである。

### (1) 工業化の促進

GDP に占める製造業の比率はここ数年21%前後に停滞している。金属加工業のみを取り出すと、ここ数年低下傾向にあって1986年は 2.4%程度と推定される。輸出においては、コーヒー、石油、石炭が66%を占め、花、バナナ、砂糖を含めると74%を占める（1987年）。一次産品に頼る経済は、——コロンビア経済がコーヒーの相場によって大きく変動した経験でもわかるとおり——不安定である。金属加工業の振興は、コロンビア経済に占める工業分野の比率を高め、経済の安定に貢献することになる。

### (2) 社会的不公平の是正及び地域振興

金属加工業のみならず中小・零細企業の育成策を推進することによって、特に零細企業が被っている社会的不公正が是正される。具体的には所得格差の是正が進み、社会保障の恩恵が零細企業にも与えられることになる。また中小・零細企業は、地域密着型の産業であるので、これらを育成することにより地域の活性化にもつながる。

### (3) 資源の有効活用

コロンビアの中小・零細規模の金属加工業は、生産形態が非近代的であり生産効率が悪い。生産形態の近代化によって、労働力、原材料、電力、用役などの資源が有効に活用できる。

### (4) 雇用の増大

中小・零細企業は大企業と比べると労働集約的であって雇用の吸収力が強く、その発展は雇用の増大に貢献する。前述したように、中小・零細企業は、

地域に密着した生産活動を行っているので、特に地方の雇用増大に寄与することになる。

(5) 外貨の節約と獲得

1987年の輸出に占める金属加工製品の割合は1.3%、一方機械類の輸入に占める割合は17.3%である。これに電気機械6.6%、輸送機械10.7%を加えると全輸入の34.6%を占める。金属加工業の振興によって、輸入代替が進めば、外貨の節約が可能となる。金属加工業の近代化によって金属加工品の輸出が増加すれば、外貨獲得にも貢献する可能性がでてくる。

(6) 他分野への波及効果

金属加工業の近代化には投資が必要である。

投資が促進されれば、経済の活性化に寄与し、建設業、輸送業などへ経済の波及効果が期待される。

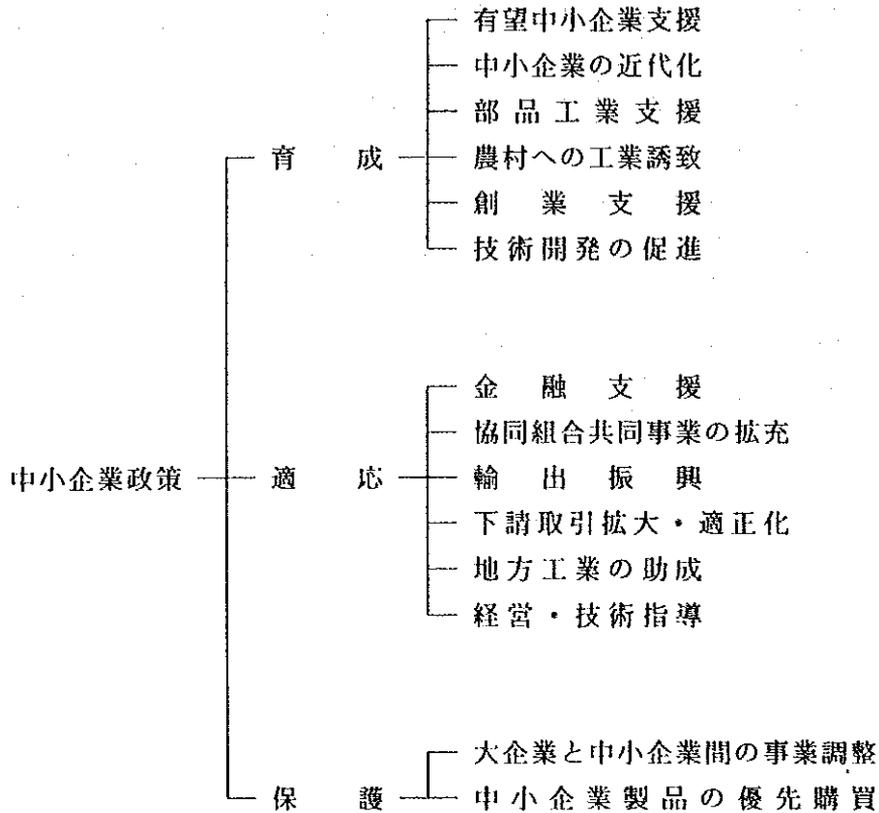
また農業機械、土木機械などが国産化され、良質で安価な機械が供給されれば、農業や建設業など他の産業セクターの近代化へもインパクトを与えることができる。

## APPENDIX 諸外国での中小企業助成策の例

中小・零細企業の振興に関する法体系が最も整備されていると思われる日本やアジアNIEsの法体系を基にして一般的な仕組みに編成したものを、参考として以下に示した。

コロンビアにおいては、「中小企業」と「零細企業」は多くの場合、別個のものとして扱われる。零細企業はインフォーマル・セクターとして位置付けられて、特別の助成策が必要だと考えられているからである。しかし多くの国では、中小企業と零細企業は一つの枠組の中で扱われ、これを総称して「中小企業」と呼ぶ。APPENDIXに限って、「中小企業」とあるのは「零細企業」を含むものである。すなわち、零細企業にとっても以降に述べるような法体系が適用される。零細企業に対しては、この助成策の枠組の中で特段の配慮が成されることになっているわけである。

## 中小企業政策の体系



それぞれの政策を実施するために、次のような法律が整備されている。

- 中小企業基本法
- 中小企業振興法
- 中小企業事業調整法
- 中小企業系列化促進法
- 中小企業製品購買促進法
- 中小企業創業支援法
- 中小企業共同組合法
- 中小企業銀行法
- 信用保証基金法

## (1) 金融対策

「中小企業銀行法」によって中小企業銀行を設立する。この特殊銀行は一般金融機関による貸出が難しい設備資金、技術開発資金、零細企業資金を貸出す。

また、「信用保証基金法」に基づき、信用保証基金を設立し、担保不足、信用不足の中小企業向金融のリスク負担をする。

上記の銀行と基金は、同族会社が多く、増資が困難な中小企業に対する投資も行うものとする。

## (2) 経営・技術指導

「中小企業振興法」に基づき、中小企業振興公団を設立し、委託指導機関を通じて、現場指導（経営指導・技術指導・総合指導）、研修、及び情報提供を行う。

## (3) 協同化

「中小企業協同組合法」によって、既存の同業者団体等を中小企業協同組合に改編し、共同事業を行うための協同組合を設立する。共同事業は協同購買と協同販売のほか、各種の協同事業を行う。

## (4) 下請取引の拡大と適正化

「中小企業系列化促進法」に基づいて、下請取引の拡大と適正化を推進する。下請取引の拡大のためには、親企業が下請企業に発注すべき部品あるいは加工の範囲を定め、親企業はその品目を内製してはいけないこととする。

取引の適正化については、長期下請契約の勧告、納品代金の支払条件の適正化の勧告を行う。そのほか、親企業の下請企業への支援拡大、親企業の保証による下請企業の信用貸付を行うような誘導をする。

(5) 中小企業と大企業間の事業分野の調整

「中小企業事業調整法」によって、中小企業固有業種を定め、これら業種、又は中小企業が集中している中小企業性業種への大企業の進出を中止、又は規制する。

(6) 中小企業製品の優先購買

「中小企業製品購買促進法」により、規模が大きくかつ安定した官公需を優先的に中小企業へ開放する。政府が指定した随意契約対象品目に対しては、できる限り中小企業協同組合と随意契約により購買するようにする。

(7) 有望中小企業の支援

有望中小企業を金融機関、中小企業振興公団、政府研究機関などが発掘し、資金支援、企業指導、技術開発支援などの諸施策を総合的に実施する。

(8) 中小企業の近代化

「中小企業振興法」の規定により、産業構造の高度化あるいは国際競争力の強化などのため、優先育成業種に当たる企業を指定し、これに資金支援、企業指導を行う。

(9) 部品工業の支援

部品の輸入代替を達成するための国産化推進政策である。国産開発対象品目を選定し、その品目を生産する企業を各種技術向上資金、産業技術向上資金によって支援する。この他優遇税制を適用し、公共試験所研究機関の設備を最少の費用で活用できるような支援をする。

(10) 中小企業創業の支援

「中小企業創業支援法」を制定し、有能で企業家精神が旺盛な企業者に対し、創業のための手続きを簡素化し、創業を誘導する金融、税制措置を導入する。



1945