

# ヴェトナムの民間企業と中小企業政策

江橋 正彦  
明治学院大学

## I. はじめに

中央計画経済から市場経済化への移行が決まり、それとともに民間の経済活動が公式に認められるようになってから約7年が経過したばかりである。民間の経済活動を支えるさまざまな法的フレームワークの未整備、商品・土地・労働・資本の各市場の未発達、政府の十分な支援の欠如という環境のなかで、この短期間に多くの民間企業や自営業が誕生し、ダイナミックに成長を遂げているのには目を見張らされるものがある。おそらく、ヴェトナム社会の底辺には経済を押し上げるさらに巨大なエネルギーが蓄積されているように感じられる。しかし、民間企業や自営業の多くはまだきわめて小規模で、経営や技術の面で遅れているばかりか、それを取り巻く経営環境も厳しいものがある。民間セクターとりわけ、中小企業（自営業を含む）のもつ潜在力を適切に生かす政策が、ヴェトナム経済の今後の発展にきわめて重要と考えられる。

本稿は、農村工業を含むヴェトナムの中小企業の実態を把握したうえで、中小企業振興のための一定の政策提言を行うことを目指したものである。中小企業、農村工業に関する包括的な資料がほとんど得られないことから、過去の部分的な中小企業に関する調査資料をつなぎ合わせることで、中小企業および農村工業について実感を得るために若干のフィールド調査を行った。また、ヴェトナムにおける民間企業（ほとんどが中小企業）のマクロ的な統計が最近出されたのを機会に、その分析を試み、中小企業の全体像の把握に努めた。そして、上記をもとに、問題点の発掘と中小企業政策への提言を行った。

## II. 変貌する民間経済セクターの役割

ヴェトナムの経済主体を所有制の観点から分類すると、国営経済セクター、集団所有経済セクター、私的経済セクターの3つに大きく分かれる。集団所有セクターと私的セクターは、非国家経済セクターとして扱われ、しばしば「民間セクター」として一般に総称されてきた。市場経済化のなかで、集団セクターが急速に解体し、その多くが私的セクターにとって代わられており、非国家経済セクターは実質的に私的セクターが大半を占める、真の意味の民間セクターに変貌しつつあるのが実情である。

この民間セクターのヴェトナム経済における役割は、市場経済化の進展とともに、着実に増大しつつある。とりわけ、雇用の面において、民間セクターは重要な役割を果たしており、1993年に全雇用の91%を民間セクターが吸収している。全雇用の72%（1993年）を占める農業が民間セクターであることから民間の雇用シェアが高いのは当然だが、農業以外の各産業分野においても、民間セクターの雇用は拡大の一途をたどっている。生産面では、国営セクターが約7割を占める工業分野においても、民間セクターの雇用シェアは8割に達している（表1

参照)。

税収の面においては、民間セクターの役割はまだ小さいものの、国営企業の役割の相対的低下と民間セクターのシェアの拡大傾向が認められる。非農業の民間セクターからの税収の全体に占めるシェアは、1991年の12.4%から1994年に13.9%に拡大した。一方、国営企業からの税収のシェアは、同期間に65.3%から48%に低下した(IMF, Viet Nam: Statistical Table, July 20, 1995)。この両者間(国営企業と非農業の民間セクター)の税収の格差は、1991年の5.3倍から94年には3.5倍に縮小している。

しかしながら、生産の面においては、国家セクターのシェアは拡大の一途をたどっている。1990年にGDPの32.5%を占めた国家セクターのシェアは1994年には40.2% (1989年価格) に達している。サービス・セクターにおいては、国家セクターの商業における役割の大幅な低下を反映して、国家セクターの全体のシェアは1989年の49.4%から1994年は48.1%に低下をみたが、工業生産(建設を含む)においては、国家セクターのシェアは、同期間に62.8%から1994年には65.2%に拡大している(表2参照)。

旧ソ連・東欧諸国はもちろん、中国においても、市場経済への移行過程で国家セクターの生産における役割は大幅な縮小をみているが、ヴィエトナムにおいては、逆の現象となって現れている。その理由のひとつには、国家セクターが生産のほぼ100%を占める石油生産の大幅な増加が挙げられる。事実、石油を除くと、国家セクターの工業生産に占めるウエイトは、1990年の49.7%から94年には45.4%に低下している(IMF、同上)。国家セクターの増大の第2の理由に、外国資本と国営企業との合弁企業の生産が統計上、国家セクターとして扱われていることが挙げられる。セメント、化学肥料、鉄鋼、化学品、砂糖、家電製品などの生産が外資との合弁により急速に拡大しており、これが国家セクターの拡大を促している。第3に、民間セクターが資本不足に加え、金融へのアクセスを欠くことから、生産規模を大きく拡大できないなかで、国営企業は、金融などの面で優遇され、機械設備の更新が民間に比べ比較的容易であったこと、そして新たな市場環境に対応するための合理化などを行ったことにより、労働生産性を飛躍的に高めたことが挙げられる(表3、表4参照)。

なお、表5は工業総生産を所有形態別に分けてみたものだが、国営セクターのシェアの拡大は、もっぱら中央国営工業の生産拡大によってなされたもので、地方管轄の国営セクターのシェアはむしろ下降気味である。工業に従事する国営企業の数は、1985年の3,050社から1993年に約1,000社ほど全体で数を減らしたが、中央国営企業の数は189社の削減に留まっている。

一方、民間セクターによる工業生産の中心を占めるのは、家庭経済セクター(Household Sector: 企業として登録をしていない家内工業、以下、自営業という)である。この統計がどの程度正確なものかに疑問は残るが、自営業は民間セクターの工業生産の約78% (1993年) を占めている。また、公式に登録された民間企業がまだ小さいとはいえ、1992年頃から急速にシェアを拡大していることが分かる。それに反して、ドイモイ以前に非国家セクターの中心を占めた工業合作社(協同組合)は生産のシェアを急速に落としている。工業合作社の数は、1985年に35,629社に上ったが、その多くが解散または民間企業に転換となり、1993年には、わずか5,287社を数えるにすぎない(表6参照)。1985年当時、工業合作社の大半を占めたのは、食料品、建設資材、食糧加工、木材・木工、金属加工であった。これらの事業の多くは現在では家庭経済セクター(自営業)に引き継がれている。

たしかに、生産の面で国営セクターの拡大がみられる。しかしながら、この現象をとらえて、旧来のいわゆる「社会主義セクター」がヴィエトナムにおいて拡大しているとみるのは物事を見誤ることになる。すでに述べたとおり、従来から事実上「民間」として扱われてきた非国営セクターの中身が大きく変身を遂げていることに留意しなくてはならない。農業はすでに従来の集団所有(農業合作社)から個人経営に変わり、生粋のPrivateセクターとなった。また、工業やサービスにおいても、合作社から民間企業や自営業にとって代わられた。つまり、民間が非国営セクターという意味の「民間」から真の意味の民間(Private)に変質したのである。

国営企業の性格も一概には言えないが、補助金の廃止や外資との合弁、実質的な委託経営の進展などによって民間企業に近づいている部分もある。国営企業の看板を掲げ、国家と従業員が持ち分を所有する形になっているが、実質的には一部の経営者によって民間企業のように経営が行われている国有企業も地方政府管轄の企業のな

かに散見される。1992年憲法は、多層の経済主体として、国営部門、集団部門、民間個人部門、民間資本主義部門、国家資本主義部門の5部門を挙げているが、統計上、国家セクターとして扱われながら、外資や国内の民間との合弁企業など国家が株式の一部あるいは過半をもつ「国営企業」つまり国家資本主義部門の範疇に入る企業があることを認めている。

### III. ヴィエトナムにおける民間企業の生成

ヴィエトナムにおいて私的セクターの経済活動が公式に認められるようになったのは、私的セクターに関する規則と政策を定めた1988年3月9日付閣僚会議決定第27号/HDBT以降のことである。その後まもなく、党でも1988年7月15日の政治局決議第16号「非国家経済セクターに対する経営メカニズムおよび政策の刷新」(No16/NQTW)を打ち出した。この決議は、非国家経済セクターは、①国家の計画の外で営業ができる、②原料、部品、機械設備などの供給において国営企業から差別をされない、③輸出生産に従事する企業は機械設備の輸入に獲得外貨を使用できる、④輸出企業は独自に海外と交渉、契約ができる、⑤パテントおよび商標は保護される、などをうたっている。

それまでも、農林水産物を扱う自由市場(いちば)のほかに、一時期、公私合営企業や個人商店などが一部認められたことがあったが、まもなく再び規制の対象になったりして、民間の経済活動に対する党の政策は揺れ動いた。社会主義経済下において、経済活動が許されるのは、基本的に国営企業と集団所有の合作社のみであり、民間セクターの存在が一部許されたとしても、それはあくまでも当面の経済危機を乗り切るための過渡期の一時的な存在にすぎなかった。それに加えて、ヴィエトナム経済はまだ中央計画経済のフレームワークのなかにあった。原料は割り当てで、商業的には自由に手に入らず、製品は国が公定価格で割り振った。また、国家銀行の信用は全く得られなかった。

このような環境のなかで、1987年以降、必要に迫られて党や政府が民間に投資を呼びかけても、あまりにもリスクが多く、民間はほとんど反応しなかった。1988年の政治局決議の後、しばらくは、民間の反応はきわめて鈍かった。そのため、党は末端組織を動員して、人々に、今回の政策は不変であるので安心して投資するよう説得せざるを得なかった。

局面が変わったのは、1989年の価格、為替レートおよび貿易体制の自由化を中心とする抜本的な改革であった。これによって、民間企業は、市場価格で自由に原料を調達し、製品を自由に販売・輸出する道が開かれた。さらに、1990年12月の国会で、会社法、個人企業法が採択され、双方とも1991年4月15日付で発効し、民間企業の経済活動の法的基盤が整備された。

さらに、1991年6月の第7回党大会は、「2000年までの経済社会発展戦略」のなかで、①すべての市民は法律に基づいてビジネス活動を行う自由を享受でき、その所有権と正当な所得は保護される、②民間資本主義経済部門も法律で禁止されていない限り、その規模や場所、貿易などにおいて制限なしに発展できる、③すべての経済単位は法の前に平等に扱われ、国家による差別、資産の割り当てや生産手段の集団所有化などの強制を受けない、ことなどを明記した。そして、党大会でうたわれた私的セクターのこれらの権利は1992年4月制定の新憲法に明記され、さらに確固たるものとなった。

ちょうど、この1992年頃から、ヴィエトナム全土で民間企業や個人の商店、ビジネスの設立に拍車がかかった。現在では、ハノイの通りに面したほとんどすべての家が商店や各種のショップを開いているが、1989年当時は、まだ、商店やレストランは珍しかった。しかし、その後の変化は実にめざましいものがある。親類や友人から資金を調達して新たにビジネスを始める者、政策の揺れを懸念して用心深く細々と事業を始めたが、事業が想像以上に順調なことから、いよいよ事業を本格的に拡大する者など、私的セクターの発展に拍車がかかっている。

#### IV. 民間企業の実態

しかしながら、生産やサービスに従事する個人の事業所を含むヴィエトナムの民間セクターの経済活動の全体図を描くのはきわめて困難である。第1に、約百数十万ともいわれる自営業の資金や売り上げなどの把握が十分にできていないうえ、その統計もない。第2に、変化はあまりに速く、流動的で、2年もすると全体像は大幅に変わってしまうため、このセクターの調査分析をますます困難にしている。

しかし、先の会社法、個人企業法に基づいて設立登録された株式会社 (Joint Stock Company)、有限会社 (Limited Company)、および個人企業 (Private Enterprise) など、ビジネス・ライセンスを取得している企業に関しては、ある程度の統計がある。民間セクターの全体像は描けないものの、この統計により、ある程度ヴィエトナムの民間セクターの分析が可能である。

Statistical Yearbook 1994によると、1994年にヴィエトナムに国営企業6,042社、駐在員事務所936、その他(国営企業ではないが、政府機関のサービス企業など)279社を含む26,282の企業がある。そのうち、18,854社が1991年4月から93年末までに登録(既存企業の再登録を含む)された企業であり、1994年に7,428社が新たに設立登録された。実に、全体の28%が1994年に設立された企業である(表7参照)。

さらに、表8は、上記統計とは異なるNon-State Economy 1991-1995から作成したものである。この統計には、国営企業および駐在員事務所が除かれているが、他方、ビジネス・ライセンスを取得した合作社が含まれている。しかも、統計作成の時点は、11月1日現在である。しかし、これら両者の統計ともビジネス・ライセンス所得企業の統計である点で共通している。これら両統計の比較から分かることは、合作社を除く民間企業数は、1994年11月1日現在の15,892社から同年12月末までに19,029社に増加した。つまり、2カ月間で3,132社(内、個人企業1,771社、株式会社14社、有限会社1,347社)が新たに誕生したことになる。それほど最近の変化はめざましい。

統計はないが、自営業で、ライセンスをもたない事業所のほうも、かなりの変動が起こっている可能性がある。工業に従事する自営業の事業所は、表6で明らかのように、1991年から92年にかなりの減少となった。この減少は、たぶん、コメコン市場の喪失と関係があると思われる。しかし、93年には、45万2800単位に激増した。ヴィエトナム経済の好調を背景に1994-95年には、さらに大幅な増加をみていると考えられる。商業・サービスに従事する自営業にいたっては、それ以上の激増ぶりをみているものと思われる。自営業の経営内容もまた、質的な変化を遂げている可能性がある。労働省の中小企業調査を実施している担当官によると、工業に従事する自営業のなかには、登録企業よりも生産や売り上げが大きい事業所もかなりあるとのことである。これらが、あえて企業としてのライセンス登録をしない理由は、自営業に対する政府の税金面でのチェックや諸々の規制が緩やかなこととみられている。

##### 1. 民間企業の数と法定資本金

Non-State Economy 1994<sup>1)</sup>によると、1994年11月1日現在のヴィエトナムの登録民間企業(ただし、ビジネス・ライセンス取得の合作社を含む)の数は、17,442社で、経営形態別にみると、個人企業が全体の68.8%と過半を占めている。次いで、有限会社が21.6%を占め、両者で全体の約90%を占めている。産業別にみると、商業が全体の38.6%と最も多く、次いで製造業が35.2%を占め、漁業が10%と続いている。いずれも、大半は個人企業だが、金融業においては株式会社という形態をとるものが多い(表8参照)。

製造業に従事する6,142社を業種別にみると、食糧・食品加工に従事するものが全体の約半分を占める。次い

1) この統計は、ビジネス・ライセンスをもつ民間企業(合作社を含む)の調査をベースにしている。1994年に、12省・市の全民間企業について、徹底調査を実施した結果に基づいている。統計局の担当者によると、この統計のなかの全国ベースの数字は、12省・市の全調査に各省からの報告を加えて作成されている。

で、木材・木工加工が全体の10.4%、金属加工が5.7%、繊維3.6%、衣類3.4%、家具3.0%の順となっている。食糧・食品加工、木材・木工加工、金属加工に従事する企業には個人企業が多く、一方、衣類、繊維に従事する企業はより規模の大きい有限会社が多い(表9参照)。

1994年11月1日現在の企業を設立年別にみると、92年以降に設立されたものが全企業数の93%を占める。1990年以前に設立された民間企業(合作社を除く)の数は289社にすぎない(表10参照)。

ホーチミンには、全民間企業の14%があり、次いでハノイの7%の順となっている。ハノイ、ホーチミンの民間企業の過半数は有限会社形式をとっているが、ダナンや他の地方の省においては、その大半が個人企業として登録されている。また、ハノイ、ハイフォン、ホーチミン、ダナンには合作社がまだかなり存在している(表11参照)。

法定資本金別でみると、産業別構成はさほど変わらないが、経営形態別の構成は有限会社と株式会社の資本金が大きいため、これら両者で約62%を占める。全企業の平均法定資本金は、3億4000万ドン(約3万4000ドル)ときわめて小さい。製造業の1企業平均資本金も3億3000万ドンにすぎない。製造業の企業数の大半を占める個人企業の平均資本金が1億7000万ドンときわめて小さいためである。ちなみに、製造業における有限会社の平均資本金は9億3000万ドン、株式会社のそれは35億9000万ドンとなっている(表12参照)。

企業の法定資本金を地域別にみると、ハノイ、ハイフォン、ホーチミンおよびソンベ省の1企業当たりの法定資本金は、いずれも約6億ドンと大差がないが、ダナンや他の地方の省の企業の平均法定資本金は約1億~3億ドンとかなり小さい(表13参照)。

## 2. 主要12省・都市の民間企業の詳細分析

民間企業の産業別・規模別(従業員・資本金)内訳、労働者の数、売上金額、労働生産性、資本効率などをみるためには、全国の数字が得られないので、主要12省・都市(Hanoi市、Ho Chi Minh市、Hai Phong市、Bac Thai省、Hai Hung省、Nam Ha省、Tua Thien Hue省、Quang Nam Da Nang省、Khanh Hoa省、Dong Nai省、An Giang省、Can Tho省: North Mountain and Midland 1, Red River Delta 3, North Central Coast 1, South Central Coast 2, Central Highland 0, Northeast South 2, Mekong River Delta 2)の非国営企業調査による以外にない。これら12省・市の1994年末現在の民間企業総数は、先のStatistical Yearbook 1994によれば、全体の52%を占める。また、法定資本金では全体の60%を占める。これら12省・市の民間企業数の産業別分布は、主要都市が含まれていることから、先にみた全国の数字と比べ、商業、製造業、その他サービスのウエイトがやや高くなっているほか、経営形態別では、個人企業のウエイトが下がり、有限会社のウエイトが高くなっている。また、製造業の業種別内訳においても、全国ベースと比べ、食糧・食品加工のウエイトが大幅に下がり、鉄製品加工、金属加工、衣類、ゴム、プラスチックなどの産業の比重が高いなど、業種の多角化がみられるという特徴をもっていることに留意する必要がある(表14、表15参照)。

### (1) 民間企業の産業別・規模別分布

表16は、12省・市の民間企業数を産業別・規模別にみたものである。総数でみると、民間企業のうち、従業員10人以下の企業が全体の48.8%を占め、10人以上50人以下の企業が全体の38%を占めている。つまり、従業員50人

2) 1991年にILOが行った調査によると、507の都市の中小企業(117の家族経営の事業所および51の国営企業を含む)を設立年次別にみた場合、1985年以前に設立されたものが全体の42.8%を占め、1986~90年に設立されたものが56.4%、1991年に設立されたものが0.8%となっている。後述のメコンデルタでの中小企業調査の結果も、民間企業の54%が1989年以前に設立されたことになっている。このことを踏まえ、1990年以前に設立された企業がわずか1,000社しかないという数字に疑問がある。統計局の担当者によると、前身がどうあれ、企業名や所有の形態など企業の内容などが変われば、新しい企業として登録し、その年を設立の年としていること、また、1990年以前に登録した企業で、実質的に企業の内容が変わらないものは、先に登録した年をもって設立年としているとのことである。

ILOやメコンデルタの調査の場合、企業の前身にさかのぼり、合作社や国営企業であった時期のオリジナルの設立年を答えているものと判断される。したがって、この統計で1991年以降に設立されたとされる企業であっても、前身をたどると、もともとの設立はさらに以前にさかのぼる企業も相当であると判断される。

以下の小企業が約87%を占めている。従業員200人以上の比較的大型の企業は全体の3.2%を占めるにすぎない。商業に従事する民間企業の77.2%が従業員10人以下の零細企業であるため、この傾向が顕著に現れている。

製造業に絞ってみると、若干様相は異なる。従業員10人以下の企業は、全体の約20%で、従業員10以上50人以下の企業は全体の約58%を占める。従業員100人以上の企業も全体の約11%となっている。

製造業従事企業を業種別にみると、製造業のかなりの部分を占める食糧・食品加工業に従事する企業の約40%が従業員10人以下の零細企業であるため、製造業従事企業の小規模さが強く傾向として出ている。しかし、全体としては各業種とも従業員数10人以上50人以下が中心を占める。しかし、繊維、衣類、皮革の各産業には比較的大型の企業も多い(表17参照)。

## (2) 民間企業の産業別・経営資本規模別分布

ヴェトナムの統計Non-State Economy 1994は、法定資本のほかにBusiness CapitalおよびUsing Capitalという表現を使っている。これは、日本でいう資本金に法定準備金および剰余金を加えた経営資本に当たると思われる。同統計によると、経営資本は1994年11月1日現在、全産業平均で法定資本金の3.94倍の規模をもっており、ヴェトナムの民間企業は実際、法定資本金の約4倍の経済活動を行っていると思われる。ちなみに、12省・市の民間企業(全産業)の平均法定資本金は4億9000万ドンであるのに対し、平均経営資本は19億3600万ドンであった。

民間企業の数を経営資本の規模別にみると、経営資本2億5000万ドン(約2万5000ドル)以下の企業が全体の約53%を占める。しかし、10億ドン(約10万ドル)以上の企業も全体の19%を占めている。金融業の大半は経営資本10億ドン以上であるのは当然としても、輸送・通信、建設、ホテル・レストラン、鉱業に経営資本10億ドン以上の企業が多い。

製造業従事企業の約53%は、経営資本2億5000万ドン以下の零細企業である。経営資本10億ドンを超える企業は全体の約19%となっている。やはり、食品加工・飲料に従事する企業に零細企業が多いため、その傾向が反映している。業種ごとにもみると、繊維、衣類、皮革、木工、化学品、ゴム・プラスチック、機械、電気機器などの業種には経営資本5億ドン以上の企業が多い(表18、表19参照)。

## (3) 民間企業の産業別雇用

1994年11月1日現在の12省・市の民間企業の雇用総数は、28万6000人で、うち48%が製造業に従事している。次いで輸送・通信が全体の18%、建設が11%、商業・修理業が10%となっている。経営形態別にみると、製造業雇用の54%が有限会社に雇用されており、合作社も製造業雇用の24%を引き受けている。合作社は全産業雇用の37%を占め、雇用面で大きな役割を果たしている。輸送の雇用の90%、鉱業の雇用のほとんどが合作社による雇用である(表20参照)。

製造業の雇用を業種別にみると、衣類が全体の28%、食糧・食品加工が14%、木材・木工加工12%、鉱産品10%の順となっている。経営形態別では、有限会社が雇用の中心的役割を果たしているが、繊維、紙、化学品、鉱産品、医療機器、車両では合作社による雇用が多い(表21参照)。

## (4) 民間企業の売り上げ

民間企業の全売り上げの68%を小売業・修理業が占めている。製造業の売り上げは、全体の22%を占める。1企業当たりの売り上げは、金融業が156億ドン、小売業が45億ドン、製造業が21億ドンとなっている。経営形態別には有限会社の売り上げが全体の61%を占める。合作社の売り上げは、全体のわずか4%を占めるにすぎない(表22参照)。

## (5) 民間企業の国家歳入への貢献

表23は、産業別・経営形態別の国家歳入への貢献(税の支払い)を売り上げに対する比率(%)で表したものである。産業別でみると、売り上げに対する比率の高いのは、その他サービス(コンピュータ・サービス、不動産業などのサービス業)で売り上げの13.5%を税金として支払っている。次いで、ホテル・レストランの8.8%、金融の7.3%、建設4.9%、輸送・通信3.4%の順となっている。

経営形態別でみると、最も売り上げに対する税の支払い率の高いのは株式会社(4.3%)で、次いで有限会社の3.6%となっている。株式会社の「その他サービス」の税支払い率は39%にも及んでいる。最も税支払い率の低いのは個人企業で、わずか1.2%にすぎない。小売業に従事する個人企業の売上高支払い率が0.9%と低いことが原因している。売り上げに対する税の比率は、当該業種に対する税率、当該産業の利益率および税の捕捉率に依存しているが、小売業の税の対売上高比率の低さの背景には、利益率の低さのほか、税の捕捉が十分でないことも反映していよう。

#### (6) 従業員1人当たりの経営資本、売上高、歳入への貢献

表24は、従業員1人当たりの経営資本、売上高、歳入への貢献を産業別にみたものである。全産業平均では、従業員1人当たり5100万ドン(約5,100ドル)の資本を使い、8300万ドンの売り上げをあげ、売り上げの2.4%を税金として支払っているという形になっている。従業員1人当たりでみた場合、金融および小売業が経営資本、売り上げ、および税への貢献度、いずれをとってもきわめて高い。

#### (7) 製造業従事企業の経営資本規模別および従業員規模別の平均使用資本、売上高、税への貢献、生産性

表25は、資本金および従業員規模別にみた上記指標を12省・市の製造業についてみたものである。製造業の民間企業の平均像は、57人の従業員を抱え、14億1300万ドン(約141万ドル)の経営資本を使い、20億8000万ドンの売上高をあげ、5100万ドンを税金として支払っている。従業員1人当たりの売り上げは、3700万ドン(約3,700ドル)で、使用資本売上高比率は1.47となっている。経営資本の小さい企業ほど資本の回転率が高いが、概して従業員1人当たりの売上高は低い。しかし、経営資本1億ドン以上2億5000万ドン以下の企業は、経営資本2億5000万ドンから10億ドン以下の企業よりも、1人当たりの売り上げが高く、資本の回転率も良いという結果が出ている。

従業員規模別にみると、従業員10人以上50人以下の企業のパフォーマンスの良さが目立つ。従業員1人当たり売り上げ、資本効率ともに他の規模の企業よりもはるかに優れている。実際、製造業に従事する民間企業の58%がこの規模のところに集中している。これに反して、従業員200人以上の企業の生産性の低さが目立つ。一定の企業規模を超えた場合のマネジメントに問題があるのかもしれない。

#### (8) ハノイとホーチミンの民間企業の比較

表26はハノイ、表27はホーチミンのそれぞれ民間企業(全産業)の規模別主要指標を示したものである。ホーチミンの民間企業数はハノイの約2倍であるが、ホーチミンのほうが経営資本の大きい企業の比率が高い。経営資本が10億ドンを超える企業は、ハノイの17%に対し、ホーチミンでは36%に上っている。

ハノイの企業の平均像は、従業員24人、使用資本14億ドン、売上高15億7400万ドン、税の支払い4800万ドン、従業員1人当たり売り上げ6600万ドン、対使用資本売上高比率1.12である。一方、ホーチミンの企業の平均像は、従業員54人、使用資本45億7000万ドン、売上高60億ドン、税の支払い1億1000万ドン、対使用資本売上高比率1.31と経営規模も大きく、しかも従業員1人当たりの売上高、資本効率、税の支払いのいずれにおいてもハノイより格段に優れている。

経営資本の規模別にみた指標では、いずれの規模をとっても、1企業当たりの平均売上高、税への貢献度もホーチミンがハノイよりはるかに高い。従業員1人当たりの労働生産性および資本効率もホーチミンがハノイを大きく離している。

しかし、従業員の規模別にみた指標では、ホーチミンの従業員規模10人以上50人以下の売上高、税への貢献、生産性のいずれも、図抜けたパフォーマンスを示している反面、他の従業員規模の企業の業績は決して思わしくない。ホーチミンの従業員10人以下の企業は1人当たりの売り上げ、資本の回転率のいずれもハノイの同規模の企業に劣っている。しかし、税の支払額はハノイの同規模の企業の約6倍もある。また、ホーチミンの企業の場合、大規模になるほど、従業員1人当たり売り上げも資本効率も低下している。一方、ハノイの従業員200人以上の企業の資本効率は従業員規模がそれ以下の企業よりも高い。この原因が経営技術上の理由によるのか、それとも制度的な理由によるのか、興味深いテーマである。

製造業をとった場合、ヴェトナムでは総じて従業員10—50人、経営資本1億ドン以上5億ドン未満の中小企

業の経営業績が最も優れていると言える。

#### (9) 企業家の平均像

12省・市の民間企業の経営者1万735人を対象にした調査によると、経営者の年齢は、40歳未満が全体の39.3%、40歳以上50歳未満が32.3%、50歳以上が28.4%となっている。製造業においては、40歳未満が32.2%と若干高齢者の比率が高い。民間企業の経営者になる前の職業として、国営企業や政府の役人であった人が全体の42.7%を占め、現役の国営企業や政府の役人が0.7%、民間にいた者が残りの56.6%を占めている。ヴェトナムの雇用全体に占める国家セクターの比率が全体の9%（1993年）と低いことを考えると、経営者のうち、元国営企業や政府の役人だった人の割合はきわめて高いとみることができる。国家セクターに勤めていた者の比率が高い理由は、国営企業で技術や、調達、販売などの経験を積んだなどいくつかの理由があるだろうが、ヴェトナムのビジネス環境がまだ経営努力や技術革新を競う自由競争の場というより、人的コネクションによる政府や国営企業、銀行などへのアクセスがより重要性をもつ市場であるという特徴を反映しているのかもしれない。

なお、後述のILOの調査によると、ハノイ、ハイフォン、ホーチミンの民間企業（自営業を含む）の経営者は、男性が全体の78%を占め、中間値年齢41.9歳、元国営企業、政府の役人あるいは退役軍人が全体の41.4%を占めている。ハイフォンの経営者の実に74%が国家セクターの出身者である。一方、ホーチミンの経営者には国家セクター出身は全体の17.7%を数えるにすぎない。経営者の学歴は、教育期間10年以上（大学入学）の者が25.2%で、8年以上10年まで（高卒）が35%、残りの39.8%がそれ以下の教育歴となっている。

## V. ヴィエトナムの中小企業

ヴィエトナムの中小企業の定義について、まだ、定まった見解がない。代表的な見解を示すと以下のとおりである<sup>3)</sup>。

### 1) ヴィエトナム工商銀行 (Viet Nam Industrial and Commercial Bank)

ローンを提供する際の基準として、資本金50億ドン以上100億ドン未満（約50万～100万ドル）、従業員500人以上1,000人未満を中企業、資本金50億ドン未満、従業員500人未満を小企業と分類。

### 2) ホーチミン市

資本金10億ドン（約10万ドル）、従業員100人未満を小企業、資本金10億ドン以上100億ドン未満、従業員100人以上500人未満を中企業と定義。多くの経済学者は、この考えを支持。

### 3) その他の研究者など意見

資本金10億ドン、従業員100人以下を中小企業に定義。

ヴィエトナムの中小企業をどう定義すべきか、中小企業の規模はもちろん、産業別に定義を変えるべきか、中小企業に国営企業や自営業を含めるか否か、流動的でダイナミックな変化を遂げている民間企業の現状を考慮し、定義を頻繁に状況に合わせて変えていくべきか、などを含め、ヴィエトナムの中小企業の定義をどうするかについてヴィエトナムで多くの論議があり、まだ定まった見解はない。しかし、定義はたんにヴィエトナム経済の発展段階や企業規模の現状を踏まえるだけでは不十分で、究極のところ、政府がヴィエトナムの中小企業の役割をどう評価し、政府がどのような支援を行い、将来どのように育成しようとするのか、政府の今後の中小企業政策とのからみで定義するのが妥当と思われる。

日本を含め、近隣のアジア諸国では、ほとんどの国で中小企業を振興する政策が採られてきた。政府が中小企業を支援する理由は、大方以下のような考え方に基いている。

「中小企業の雇用、輸出の面での重要な役割、農村の近代化や地域格差・貧困の是正という観点で中小企業が果

3) Nguyen Dinh Phan, "Development of Small and Medium Business on the Process of Industrialization and Modernization in Viet Nam", Paper for the MPI Workshop, Mar. 1, 1996. および Nguyen Thi Anh Thu, "Small and Medium Industrial Enterprises in Vietnam" March 1996を参考。



たす役割、近代工業を支えるサポーティング・インダストリーとしての役割などに加え、変化する需要に少ない資本で柔軟に対処できるという中小企業の機動性、資本効率の高さに対する評価をふまえ、中小企業を積極的に育成すべきである。しかし、市場に任せておいては、大企業に対して経済的弱者である中小企業が育たないおそれがある。そのため、市場を補完する意味で政府が支援を与えるべきだ」というものである。

ヴェトナムの場合は、近隣アジア諸国よりも商品・労働・資本の各市場が未発達であるうえ、民間企業の歴史は浅く、法制も未整備なところが多い。国営企業は、工業においてはまだ支配的であり、民間企業はさまざまな面で国営企業と平等の扱いは受けていない。それ故に、ヴェトナムでは、さらに強力な中小企業に対する支援が与えられるべきと思われるが、果たして政府はそのような考えをもつにいたるのかどうか。支援をするとすると、どの基準以下の企業を弱者として扱うのか、どの業種を支援するのかという問題が出てくる。中小企業の定義はそうした政府の考えと密接に関わってくるのである。ヴェトナム国内で定義を巡って論争があり、結論が出ていない背景には、政府による民間中小企業支援の姿勢がまだ固まっていないことがあるように思われる。

製造業に従事する企業を対象に、中小企業の定義として、ヴェトナム工商銀行の定義を適用すると、おそらく、ほとんどすべての民間企業が中小企業として扱われることになる。また、国営企業にしても、1994年末の時点で見ると、従業員1,000人以上の企業は国営企業合計6,264社のうちの252社で、全体の約4%を占めるにすぎない(Statistical Yearbook 1994, p.58)。したがって、ヴェトナム工商銀行の定義に従えば、ヴェトナムの企業の大半が中小企業となり、中小企業振興政策は、ヴェトナムのほとんどすべての企業を対象とする企業振興政策とならざるを得ない。資本金100億ドン(約1億円)未満、従業員1,000人未満というヴェトナム工商銀行の中小企業の定義は、ヴェトナムの実情に合わないと思われる。たぶん、工商銀行は、プライム・レートによるローンの審査基準を厳しくするため、あえて大企業の範囲をきわめて狭い範囲に絞ったと考えられないこともない。

ホーチミン市および多くの経済学者・研究者の中小企業の定義もまた、表25に見られるように、ヴェトナムの製造業に従事する民間企業で、法定資本金の平均約4倍という経営資本ベースでも10億ドンを超える企業が全体の約19%、従業員200人以上の企業が全体の約5%という現状を踏まえると、資本金100億ドン(約1億円)あるいは従業員500人以上の企業は民間企業全体のなかでもごく限られた数になり、結局、ほとんどすべての民間企業が中小企業と位置づけられることになる。

日本の場合は、中小企業基本法によると、小売業の場合、「資本金(または総投資額、以下同じ)1000万円以下および従業員50人以下」、卸売業の場合、「資本金3000万円以下、従業員100人以下」、製造業など上記以外の産業の場合、「資本金1億円以下および従業員300人以下」を中小企業と規定し、いずれも1963年からずっと定義を変えないできた。ヴェトナムの場合、どこから経済的弱者として企業を定義するのか、その経済的弱者にどのような政府の支援を行うのが問題となるが、ヴェトナムの企業規模の分布などを考慮すると、個人的には、資本金30億ドン(約3000万円)以下あるいは従業員200人以下を製造業における中小企業の定義にしてはどうかという感触をもっている。

中小企業に国営企業を含めるか否かは議論の分かれるところである。国営にしろ中小企業のヴェトナム経済における役割から考えると、政策の対象として一様に取り扱うべきとの考えもある。しかし、国営企業に対する補助金はなくなったとはいえ、国営ということで、監督官庁(地方の省・市を含む)のさまざまな支援が得られることを考えると、民営化や株式化が進み、民間企業と同じメカニズムで経営されるようになるまで、しばらく中小企業政策の対象から除外して考えるのが妥当かもしれない。

中小企業政策の対象にビジネス・ライセンスをもたない自営業をどう扱うかという問題もある。すでにみたように、自営業は、工業生産の約22%、民間の工業生産の約78%(1993年)を占める重要な役割を演じている。雇用、輸出、地域振興などを考えると、このセクター、とりわけ製造業に従事する自営業を中小企業として振興の対象に加えるべきであろう。しかしながら、会計の帳簿を備えずに前近代的な経営を行っているところが多いことを考えると、少なくとも、簡単な帳簿を備えることを義務づけるほか、経営指導を行ってこのセクターの近代

化を図る必要があろう。

## 1. ヴィエトナムの中小企業に関する調査とデータ

ヴィエトナムの中小企業に関する調査はこれまでにいくつかなされてきた。これまでのヴィエトナムの中小企業調査の主要なものに以下のものがある。

### 1) ILOおよびILSSA(Institute of Labor Science and Social Affairs) of Ministry of Labor, Invalid and Social Affairs, Viet Namによる調査

- ・調査時点：1991年初頭
- ・サンプル数および調査対象：ハノイ、ハイフォン、ホーチミンおよび5省の1,008の事業所。内、434の家族経営の事業単位、51の国営企業、100の合作社を含む。建設、サービス産業も含む。
- ・出所：ILO-ARTEP, "Small Enterprises in Viet Nam", September 1992.

### 2) ILSSAによる調査

- ・調査時点：1992年5～8月
- ・サンプル数および調査対象：Red River Deltaの369の事業所、農業、牧畜を含む。未刊行。

### 3) ILSSAによる調査

- ・調査時点：1993年5～8月
- ・サンプル数および調査対象：ハイフォン、ダナン、ホーチミンの300の事業所。建設業を含む。財団法人労働機構との共同調査。未刊行。

### 4) ILSSAによる調査

- ・調査時点：1994年8月
- ・サンプル数および調査対象：製造業423事業所の全国ランダム・サーベイ。未刊行。

### 5) ILSSAによる調査

- ・調査時点：1994年10～11月
- ・サンプル数および調査対象：メコンデルタの552の事業所。製造業のみ。
- ・出所：Vung Dong Bang Song Cuu Long 1994-1995, Vien Khoa Hoc Lao Dong Va Cac Van De Xa Hoi, Hanoi 1995.

### 6) ILSSAによる調査

- ・調査時点：1995年8月
- ・サンプル数および調査対象：ハノイ、ハイフォン、ダナン、ホーチミンの781の事業所。未刊行。

### 7) German Small and Medium Enterprise Association and Technonet Asia Organizationによる調査

- ・調査時点：1994年12月
- ・サンプル数および調査対象：ハノイ36、ホーチミン50の小企業。  
報告は未入手。

### 8) CIEM(Central Institute for Economic Management)による調査

- ・調査時点：1992年10月
- ・サンプル数および調査対象：ハノイ100、ホーチミン200の製造業従事の中小企業。
- ・出所：CIEM's Research Report on Private Enterprises, Sponsored by Friedrich-Ebert-Stiftung, vert, October 1992.なお、同報告の一部内容は、Le Dang Doanh, Private Sector Development and Public Support in Viet Nam, Viet Nam Economic Review, Dec. 1991 pp.7-17.によりうかがうことができる。これらの調査のうち、とりわけ、ILOの調査は調査項目も多く、ヴィエトナムの中小企業に対するイメージを描くうえで有用だが、いずれにしても、サンプル数が限られ、ヴィエトナムの中小企業の全体像を描くには不十分である。また、同一サンプルへの継続的な調査は行われておらず、動態的な動きが把握されていない。

その点、Non-State Economy 1994の統計は、カバーする範囲も広く、少なくとも最近時点でのヴェトナムの中小企業の全体像を描くうえで使用できる唯一の統計とあってよい。この統計に基づくヴェトナムの民間企業分析は、これまで見てきたとおりであるが、ヴェトナムの民間企業の大半がまだきわめて小規模であるため、この統計の分析をもって、中小企業の分析にほぼ援用できるといってもよいだろう。問題は、この統計が、1年限りのものであるため、1994年11月1日時点のヴェトナムの中小企業の実態を概観できても、その動的な姿が見えないことである。また、企業の設立の動機、資本借入れ先や借入残高、預金先、他企業との取引関係、設備の状況、技術の入手先、販売に対する輸出の割合、貸金支払額、直面する問題など、についても全く不明であることなどから、この統計分析のみから中小企業政策を引き出すことは困難である。ヴェトナムにかなった適切な中小企業施策を得るためには、日本における「工業実態基本調査」のようなより詳細な調査が今後不可欠と思われる。

## VI. ヴィエトナムの農村工業

1990年代に入ってから比較的高い経済成長にもかかわらず、ヴェトナムの雇用全体に占める農業の比率はかえって高まりつつある。1990年に全雇用の71.5%を吸収した農業は、1993年には72.4%とより多くの雇用を引き受けた。近代工業セクターが農村の過剰労働力を吸収するスピードが思うようではないという現状を考えると、ヴェトナムの農村の近代化、雇用や貧困問題の改善、地域間経済格差の是正、輸出の拡大と多様化などを図るうえで、農村における農閑期雇用の拡大や農村経済の多角化に真剣に取り組む必要がある。とりわけ、農村工業の発展が期待される。その意味で、ヴェトナムが次期5カ年計画（1996～2000年）のなかで農村の近代化、工業化に力点を置いているのは適切と思われる。

### 1. 農村工業の定義

しかし、ヴェトナムでは現在、“Rural Industry”の定義を巡って議論がある。もちろん、Rural Industryを重視し、これに政府の支援を与えることを前提とした場合の議論である。農村の近代化、雇用や貧困の是正という観点からすれば、工業だけでなく、商品作物のプランテーション、漁業、牧畜などの一次産業から始まって、建設、輸送、小売り、その他サービスもRural Industryに含めるべきとの意見がある。もっともな意見である。

たしかに、農村工業は、その原料供給部門であり工業品の最大のマーケットである農業など一次産品部門の成長に依存するし、輸送、流通、インフラなどの各部門の発展に支えられるからである。しかし、農村の近代化の中核を担うのはあくまでも工業である。生産性の高い工業の発展があって、初めて原料供給部門に市場や資金を提供し、原料供給部門の生産性を高め、その近代化を促すことができる。

さらに、Rural Industryを工業に絞って定義する場合においても、農村にある国営企業を含む多様な経営形態の事業所をどう扱うべきかという問題に加え、農村の範囲をどう定義するのか、地方都市やその近郊にある企業はどうするのか、農村工業に民間企業を含めるとすると、中小企業の定義と重複するのではないか、陶器、家具、ゴザなどの伝統的な手工業に従事する村（いわゆるTraditional Profession Village）こそ農村工業の中心に据えて、その振興を図るべきではないか、などの議論がある。

おそらく、農村工業に対する現実の政策としては、中小企業政策を農村の特殊事情を考慮して、一定の条件下の農村にある民間企業や自営業に対し、一定の配慮をすることで対応することになると考えられる。

### 2. ヴィエトナムの農村工業の現状

農村工業を主要都市（ハノイ、ハイフォン、ダナン、ホーチミン）を除く地方の省（地方都市を含む）にある民間の工業に従事する事業所（合作社および自営業を含む）と広く定義した場合、農村工業は、1993年にヴェトナムの工業に従事する民間事業所の86%（合作社の57%、民間企業の59%、自営業の87%）、民間の工業生産額

の63% (1992年) を占め、ヴィエトナムの民間の工業の過半が農村工業に分類されることになる。

一方、農村工業を、農村(地方都市を除く)にある民間の工業に従事する事業所(工業合作社および自営業を含む)と狭く定義した場合、ヴィエトナムの農村工業の大半は、家具、木工、陶器、煉瓦、生糸、組織物、刺繍、竹細工、ゴザ、絨毯、石細工、金属加工などの伝統的な職人の村(Traditional Profession Village)、および精米、食品加工などの業種に絞られ、その経営形態の大半が工業合作社か自営業ということになる。

この狭義のヴィエトナムの農村工業の全体像を描くのは、データがないため困難だが、①World Bank, "Red River Delta Master Plan", Back Ground Report 26 (Village Craft)、②今回われわれが再委託でNISTFASS (National Institute for Science and Technological Forecasting and Strategy Studies) にお願ひした農村工業企業2村事業所(Ninh Binh省7, Thanh Hoa省7, Dong Nai省10)に対するインタビュー調査結果、および、③筆者がNinh Binh, Thanh Hoa, Nghe An各省、Bat Tran Village(陶器、Hanoi Province)、Dong Ky Village(家具、Ha Bac Province)で行った調査をもとに、ヴィエトナムの農村工業のイメージを以下に描いてみた。

#### (1) 紅河デルタの農村工業

上記マスタープランによると、紅河デルタに伝統工業(Handicraft)にフルタイムで従事する約6万の家庭経済単位(Household)があり、約30万人がこれに従事している。また、デルタ地域の50%の農家(約100万世帯)がパートタイムでhandicraftに関わっている。インタビュー調査対象の事業所の正規労働者1人当たりの平均出荷額は、1993年に年間2000万ドン(約2000ドル)で、パートタイム労働者1人当たりの平均出荷額は200万ドン(約200ドル)であった。デルタ地域全体のhandicraftの年間生産額は約6兆ドン(約6億ドル、ただし、煉瓦、床タイルを除く)と推定される。

デルタ地域のhandicraft産業の売り上げおよび雇用は、1989年をピークに減少している。コメコン諸国による輸入が事実上途絶えたことによる。主要製品の輸出は1989年の約25%にまで落ち込んでいる。対コメコン輸出の停止により、製品の最大の市場は国内市場となり、次いで輸出、観光客需要の順となっている。現在の主な輸出市場は、台湾、韓国、日本、中国、香港などの近隣アジア諸国が中心で、一部、台湾、香港、中国などから米国、ヨーロッパなどに再輸出されている。主要な輸出品は、螺でんの家具、装飾用陶器、ラタン家具、漆器、い草マット、竹細工、絨毯、などである。

1978年以前、すべての職人・労働者は工業合作社に所属していたが、コメコン諸国の市場の崩壊とヴィエトナム経済の自由化により、多くの合作社は解散となって、大幅にその数を減らした。現在では、その多くが家族による自営業によって行われている。

事業資金はほとんどが自己資金や親類、友人からの借り入れにより調達され、銀行からの借り入れはほとんどない。銀行ローンは合作社のみに限られ、しかも、短期のローンである。事業所の固定資産は、75万ドン(約75ドル)から3億ドン(約3万ドル)、運転資金は50万ドンから10億ドンと事業所によってかなりの差がある。

デルタ地域にはパートタイムでhandicraftに従事する約100万の家庭がある。handicraftに関わる労働力の約60%が女性である。技術のレベルは概して高いが、国内市場の要求レベルが低いこともあり、品質は必ずしも高くない。一部の製品は輸入品と競合しており困難だが、品質、デザインに工夫があれば、輸出に関してかなりの展望がある。

今後の展望としては、国内市場が所得の上昇と相まってより重要な市場となろう。特に、家具と建築用のセラミックの需要が高まろう。観光用の土産品の市場も、観光客の増大に伴って、より重要となるが、新製品の開発やデザインの改善に加え、販売促進に力を入れる必要がある。この種のhandicraftの輸出市場は大きなものではないが、労働集約的で、陶器の人形、木製玩具、金属細工、組織物、刺繍やレース、再生骨董の陶器や家具などヴィエトナム産品に価格競争力がある。デルタの特産地には技術をもった熟練労働者が豊富であり、生産性も高い。また、コメコン市場向けにかつて比較的大量の輸出を行った経験もある。新製品や新たなデザインを開発し、品質面を向上させれば、かなりの輸出産業に育つ可能性がある。事実、デルタの工芸品生産者は、機会が与えられれば、新製品や新たな品質の要求に適應する能力を示してきた。

デルタのhandicraft産業の発展の制約要因は、以下のとおりである。

- 1) 国際的なバイヤーや外国市場に対する知識の不足。
- 2) 民間輸出業者の活動は認められているが、輸出ライセンスや輸出クォータ取得のための必要資金の基準が高すぎて、自由に参入できない。また、輸出手続きが複雑すぎる。民間の輸出業者と国営の貿易公団との間にサービスを巡って競争がない。民間は、国営公団と競合しない分野でのみ活動している。このため、国営公団の側に、コストを削減しようとする圧力がない。
- 3) 政府の側に、handicraft産業のもつ雇用や輸出面での潜在力の大きさに対する認識がない。
- 4) handicraft生産者や輸出業者に対する中期の信用が与えられていない。自営業者に対しては、短期の信用も与えられていない。
- 5) デルタの工芸品に関して、観光客への販売促進活動が行われていない。

## (2) Bat Trang Commune: 陶器の村の現状

バチャン村はハノイから車で約30分のところにあり、航行可能な河川に面している。約500年前、製陶技術をもった人々がThanh Hoa省から移住してきて以来、陶器の産地として有名になった。原料の粘土は10年前に枯渇し、今ではデルタの他の省から入れている。もともと、バチャンが陶器の特産地になった背景としては、原料の賦存、技術者の存在、近隣の安価で豊富な労働力のほか、ハノイ市場へのアクセスや輸送に河川を利用できたことが大きい。

村には2,000世帯があり、内1,400世帯が陶器（タイルなどの建材、花瓶、食器、人形、鉢などあらゆる種類の陶器）の生産に従事している。また、村の近隣から毎日15,000人の労働者を日雇いあるいは月極めで雇い入れている。

1959年に、以前からあった17の企業が接収されて国営企業と合作社に改造された。1982年から経営の刷新に努めたが、思わしい結果が出なかった。1990年から中国から安い製品が流入し、危機に直面した。国営企業や合作社はこの危機に対応できなかった。ちょうどこの頃、経済が自由化され、国営企業や合作社が解体し、個人企業や自営業が誕生した。個人企業や自営業はコストや品質の再評価を行い、環境変化に迅速に対応して競争力を付け、中国品に対抗できるまでになった。

1996年現在、バチャンには、国営企業4社（うち陶器生産は2社、競争力は弱い）、株式会社2社、有限会社11社、自営業1,400事業所があり、年間5000万セットの生産を行っている。すべての事業所が独自のキルン（窯）を所有している。生産の3分の2が輸出に向けられている。台湾、韓国、香港、東南アジア諸国が主な市場で、最近オーストラリア、カナダ、米国、ドイツにも輸出している。日本への輸出は少ない。輸出は国内の貿易公団（ARTEXPORT）を経由する場合が多いが、台湾のバイヤーは直接買い付けるケースもある。バチャンの売り上げのピークは1994年。1995年は輸出が減退した。米国の対ヴェトナム禁輸解除で、それまで台湾経由で米国に台湾製として輸出していた台湾の輸入業者が禁輸解除後のヴェトナムからの直接輸出を懸念して買い控えたためである。また、1995年8月からの新交通規則で、国内の輸送コストが上昇したことも影響している。1990年から1995年までの売り上げの平均成長率は実質で約15%である。

民間の経営形態をとるようになって、バチャンの生活水準は大きく向上した。自営業の20%の家庭は年間8000万（約8000ドル）から2億ドン（約2万ドル）の売り上げがあり、40%の家庭は5000万から8000万ドン未満の売り上げ、残りの40%の家庭の売り上げは、3000万から5000万ドン未満となっている。輸出生産を行っている家庭の平均売り上げは、年間約2億ドン（約2万ドル）である。バチャンの貧困家庭は労働力のいないわずか2世帯だけである。60%の家庭がブロック造りの家を持ち、50%の家庭がモーターバイクを所有、80%がカラーテレビを所有している。村民が協力して新しい小学校と中学校を建設した。すべての子供が通学しており、家業が忙しいのにドロップアウトの生徒は全くいない。

問題点の第1は、技術の改善が一部の指導的な家庭に留まっていて全体に技術移転が行き渡らない。品質改善、環境問題への配慮から、キルンを現在の石炭から電気やガスを利用するものに変えたいが、まだ保守的で、競争

に勝とうという気力が弱い。第2に、公害の問題がある。石炭を燃やすため、大気汚染が深刻である。二酸化硫黄、炭酸ガスの濃度は周辺地域より6倍も高く、平均気温も3度も高い。医療診断でチェックポイントにかかった600人の49%が肺の病気を患っている。30種類の化学用品を使っているため、水質汚染もある。狭い土地に密集し、工場用地や道路の問題もある。現在、一部の古い地域を観光用に保存し、残りを新たな開発地域に移転するマスタープランを外部の協力を得て作った。ハノイの人民委員会や関係官庁にそのプランの検討を依頼している。

第3の問題は、各企業や自営業の経営技術の弱体さが挙げられる。せっかくの収益をどう使ってよいか分からない事業所も多い。国内外のマーケットに関する知識や製造技術に関する知識も乏しい。技術革新のための資本も十分でない。このため、村だけで信用システムを作ろうと考えている。ちなみに、銀行からの借入れの際には、村の人民委員会に届け、許可を得ている。平均の家庭は投資額の約30%（約7億～8億ドン）を銀行から借り入れている。また、今後外資との合弁も奨励したいと考えている。

### (3) Dong Ky Commune, Ha Bac Province : 家具の村

ドンキー村はハノイから車で約1時間強のところの位置している。数百年前から寺大工の村として有名だった。中央計画経済時代、螺でんの高級家具に対する国内外の需要もなく、安い材料を使った家具を造るいくつかの工業合作社はあったが、村の大半は農業に専念させられた。伝統技術をもった職工は各地に分散した。1987年頃から職工が戻り、この村で自営業や個人企業という形で家具の製造を始めた。職工が各地に散ったおかげで、マーケットを知り、原材料の調達の方法や場所を学んだ。南部に行った人はビジネス・マネジメントも学び、マーケティングを知る南の人とタイアップすることを知った。

この村は現在1,998世帯で、うち80%の世帯が木工に従事している。この村の農地はわずか300ha（1世帯当たり0.15ha）にすぎず、農業だけでは生活していくことができないし、コメで農業税を払うことすらできない。村の所得の80%が木工から、残りの20%が農業から得ている。木工に従事する労働力は6,000人で、うち1,000人は日雇い労働者として村の外から来ている。

1994年は生産の約50%が輸出に向けられ、村の生産のピークを記録した。香港、台湾が主要なマーケットである。いずれも、最終仕上げの塗装をする前の半製品を輸出している。バイヤーが原材料がたしかに高級材か否かを判断するためにそうしている。1994年の輸出の急増は主に中国向けの増加による。しかし、1995年の輸出はかなり減少した。中国向けの減少によるが、その原因は不明である。なお、中国品との競争に関しては、中国品の材料が劣るため、あまり問題ではない。

筆者がインタビューをした有限会社は50人の正規従業員を抱え、支店をハノイにもっている。下請けにいくつもの自営業の家庭を使っている。問題は、原料の入手の不安定である。政府が木材の流通を規制しており、軍や国営企業を通じないと原料の入手ができない。製品コストの80%が原材料の高級木材で占められ、しかも年々高騰している。労賃は熟練工に1日2ドルを支払っている。労賃はずっと変化はない。政府による木材流通システムの改善と、政府の政策の透明性を強く求めている。

### (4) Kim Son District, Ninh Binh Province : い草マットの地区

ニンビン省は人口187万人で、2つの町と8つの地区(district)から構成されている。同省の中心、ニンビン町はハノイから90km南の国道1号線沿いにある。鉄道、海上輸送、航行可能な河川へのアクセスが容易で、輸送インフラには恵まれている。伝統工芸の村としては、い草製品、刺繍、石細工などがある。

キリスト教徒が人口の44%を占めるキムソン地区は、海岸に面しており、面積1万1400haのうち、コメの作付けに適さない沿岸の1,200haで、い草の栽培が行われている。人口は15万8000人で、労働人口は8万人、内、農業に従事する者が80%以上となっている。稲作は7,800haで行われ、食糧生産は7万tで、ha当たりの平均収量は9t/年2回に達している。人口1人当たりの食糧生産は500kgと全国平均の約350kgをかなり上回っている。1970年代半ばに日本式の苗床が導入され、天候にあまり影響を受けない稲作が可能になった。

い草の栽培・加工の歴史は100年以上も前にさかのぼる。日本人、中国人がそれを広めた。い草加工に従事する労働力は9,000～9,500人でほとんどが兼業農家である。い草加工に従事する家庭は所得の約30～35%をこの仕事

から得ている。

以前は、工業合作社の形を取り、旧ソ連・東欧向けに大量に輸出した。1985～87年がピークで、栽培面積1,000 ha、年間1万4000tを生産した。コモコン市場の崩壊と経済の自由化でほとんどの合作社が解体し、現在、3つの新たな形の協同組合と個人企業および自営業が後を引き継いでいる。大きな事業所は8～9カ所で、その下に下請けの家庭がたくさんある。

1995年のキムソン地区の総生産額(付加価値ベース)の23%が工業生産で、内、い草加工、刺繍などのhandicraft産業による生産が約70%を占める。い草製品の約25%が輸出されている。輸出は国内市場向けの販売と比べ、はるかに利益が大きい。1haのい草生産による収入は、国内市場向けの場合、稲作の1.5倍の収入をもたらす。輸出向けの場合、収入は稲作の約5倍になる。

輸出市場は、以前は旧ソ連が中心だった。1989年以降、台湾、香港、中国が新たな市場となった。中国へは河から直接、船で運んでいる。中国は、輸入品のほとんどを米国、カナダなどに再輸出している模様である。中国は、原材料のみに関心があるようで、材料のみの輸入をしたいといってきたが、マットとセットの形で一部原材料を輸出している。

輸出はすべて国営の輸出公団(ARTEXPORT)を通じて行っている。そのため、外国のバイヤーとの直接コンタクトはない。外国の市場についての情報がなく、新しいデザインや新製品の開発をしようがない。日本のい草加工の技術も知りたいと望んでいる。

1992年に元国営企業の跡地に設立した個人企業は、従業員40人、パートタイムの労働者約2,000人を雇用している。台湾企業が合弁企業設立の話をもってきたが、外国貿易省(商業省)の許可が未だに出ないでいる。解体した工業合作社の後を受けて、新たな形の協同組合として1992年に設立した企業は、従業員20人、パートタイムの労働者約1,500人を雇用している。新たな協同組合は、約30人で株をもっている。経営者などの責任者は通常メンバーの約5～7倍の株をもっている。重要な決定はメンバー全員にはかっている。環境変化に弾力的に対応できないというもどかしさはあるが、以前の合作社時代よりははるかにましてある。移行期の暫定的な経営形態といえる。

日本の業者がARTEXPORTを通じ、日本のい草の試験的栽培を依頼し、1haで栽培した結果、良好な結果が出た。さらに、面積の拡大を要請されているが、その生産物の引き取りに関し、なんの保証もないため躊躇している。技術上の問題は、い草の乾燥技術である。特に冬季に太陽が出ないときの乾燥が問題だ。黄色くなって日本のような自然の色を保つことができない。

#### (5) ドンナイ省の中小企業・農村工業

ドンナイ省は面積5,860km<sup>2</sup>、人口約200万で、経済発展がめざましい南部ホーチミン市とバリア・ブンクウ省をつなぐ恵まれた位置にある。水路、道路網が発達しており、電力や通信網も整備されている。省の中心ビエンホアはホーチミン市まで車で約30分程度で、ホーチミン市の郊外といった位置にある。

ドイモイの開始以来、とりわけ1991年以降、この省の工業生産活動は活性化し、めざましい勢いで発展している。同省の統計によると、1990年から94年の間に44の株式会社・有限会社、295の個人企業が誕生した。これらの登録資本金総額は2000億ドンに上る。ほかに、農村工業に従事する3,400の自営業がある。合作社も、新しい経営形態に変わり、現在約20の協同組合が各産業で活動している。

ドンナイ省の特徴のひとつは、外国投資の流入である。1995年末までに143件、23億ドルの投資認可があった。1995年のみで、43件、14億ドルの認可があった。この外国投資の流入により、建設投資が急増し、1995年の建設投資は前年比44%増となった。ドンナイ省の総生産に占める工業の比率は1994年の30.5%から1995年には37%に上昇した。ホーチミン市に近いこと、インフラが比較的整備されていること、地価がホーチミン市よりかなり安いこと、安価な労働力が豊富なことなどから、国内の大企業も投資を拡大している。しかも、投資は、都市部のビエンホアから農村部にまで拡大し、農村工業への投資も行っている。工業団地がいくつかあるが、これまでのところ、工業団地入居企業との間に下請け関係を結んでいるところはほとんどない。

## (6) ヴィエトナムの農村工業の特徴

ヴィエトナムの農村工業とりわけhandicraft産業は、ヴィエトナムの社会主義化以前にさかのぼる長い歴史をもつところが多い。そのなかで、中央計画経済時代に国営企業や工業合作社として生産活動が維持されたところと、需要がなくなり、生産活動が停止したところがある。市場経済化のなかで、国営企業や工業合作社の多くが解体し、代わって、自営業や個人企業がその生産に主として取り組んでいる。残っている工業合作社も、経営の形態を変えて、新たな協同組合として一種の株式会社のような形で運営しているところも多い。また、中央計画経済時代に生産活動をやめたところでも、伝統技術を生かして、自営業や個人企業が復活しているところもある。そのほかに、ドンナイ省のように、ほとんど歴史をもたないが、外国投資の流入や隣接の大都市の発展による市場の拡大に刺激されて、新しく農村工業が生まれているところもある。いずれの場合も、新たな経営形態になってからわずか数年と歴史もきわめて短く、ビジネス環境も決して順調でないなかで芽を出したもので、今後、大きな発展の可能性をもっていると考えられる。

農村工業の発達しているところを分析すると、①輸送インフラを含む大都市や外国などの市場へのアクセス、②製造技術および熟練労働者の存在、③原材料の存在、④非国営セクターの発展に積極的な省や地区などの地方政府の支援、という共通の要因があるように思われる。

ヴィエトナムの農村工業は一般に以下のような特徴をもっていると観察される。

(1) 事業所の経営形態は、自営業の形態が多く、ほかに協同組合や個人企業の形態をとる事業所もある。いずれも、経営者の多くは経営や技術をほとんど知らずに事業を始めており、日々の活動のなかで実地に学んでいるというケースが多い。税法、国内投資法、民法、会社法などの法律にも疎い。自営業は帳簿をほとんどつけていないところが多い。

(2) 製品の販売先は、国内市場が中心で、一部を輸出している。しかし、製品の大半を輸出している業種も一部にある。国内販売は、国内の商人（ブローカー）が担っている。国内市場は、所得が低いため、まだ限られており、競争も激しくなってきた。輸出は、ほとんどが国営の貿易公団を通じて行われており、外国のバイヤーとの直接コンタクトがなく、外国市場のニーズや新しい技術を知ることができない。

(3) 生産技術は遅れており、マニュアルの技術が中心である。機械の導入は少しずつ進んでいるが、ほとんどが国営工場などからの流れ品で、きわめて古い。したがって、労働生産性は低く、品質も不安定である。

(4) 電力は来ているが、所得の割に料金が安い。電話は十分でなく、ファックスはほとんどない。道路は幹線をはずれると未整備で、輸送に困難がある。車などの輸送手段を欠いており、主として自転車、バイク、リヤカーに頼っているところが多い。大気汚染や水の汚染という公害問題を場所によってはすでに引き起こしつつある。

(5) 必要な資金はほとんど自前で調達しており、銀行からの融資はきわめて限られている。しかし、しだいに、銀行の姿勢は変わってきている兆候がある。

## Ⅶ. 中小企業のかかえる問題点と中小企業政策のあり方

### 1. 中小企業・農村工業がかかえる諸問題

誕生したばかりのヴィエトナムの中小企業（農村工業を含む）がかかえる問題は多様である。問題は、マクロ経済政策の問題からミクロの問題まで含んでいる。主な問題として、以下の点が挙げられる。

#### (1) 為替レートの過大評価

ドンの対ドル為替レートは、1991年第4四半期に1ドル=12,330ドンであったが、1986年3月末現在、約11,000ドンに留まっている。この間の両国のインフレ率を考慮すると、ドンがドルに対して大幅な過大評価になっている。輸出生産に従事する中小企業は、国内市場向けの販売よりも輸出に魅力を感じており、まだそれほど為替の過大評価の影響を感じていないように見受けられるが、明らかに、輸出に対するインセンティブを削ぎつつある。この傾向が続けば、製造業の輸出部門の発展を妨げるおそれがある。



## (2) 税制

税が国家予算のための歳入の手段とのみ考えられ、経済活動の奨励の手段と見なされていない。利益税は高率で、重複する売上税や各種の税金、さまざまな官庁から追加的に徴収される手数料などは民間の経済活動を阻害している。こうした現状を踏まえ、政府は、1993年7月の国会で、利益税の改正により、税のインセンティブを決めたほか、94年6月22日付の国内投資法（1995年1月1日実施）および95年5月12日付の同法施行細則で、雇用や貧困対策、近代技術、未開発地域に対する投資など優先分野に対する投資に税の優遇措置を決めた。これによって、若干改善がみられたが、法の実施が末端に及んでおらず、多くの企業がこの法律に基づくインセンティブを享受していない模様である。

## (3) 法制度などのビジネス環境

ヴェトナムの法制度は急ピッチで進んでいるが、新たな法律ができて、一般的すぎて、実施が困難である。これを政令や省令などの命令や行政指導で補うことになるが、その適用が恣意的で、不透明との批判が多い。民間企業に対する政府の政策全般に関しても先行き不透明で不安があるとの意見も多い。上記のCIEMが行った調査によると、ハノイの調査対象民間企業の27%、ホーチミンの民間企業の55%が政府の民間に対する政策の先行きが不透明としている。成功した南部の企業家のなかには、なるべく目立たないように、工場をわざと分散し、粗末な家に住むなどの努力をしているところもあると聞く。必ずしも税金対策という観点からだけではない。

国家機関の仲裁についても、ハノイの15%、ホーチミンの12%の民間企業が不満を述べている。民間のビジネスに関する法律の実施を監督する官庁はなく、省によって扱いが異なるという不満もある。貿易規則も、さまざまな官庁が恣意的に輸入許可を発行したり、取り消したりできるし、関税の払い戻しや資本財輸入の関税の免除なども、恣意的で、法の適用に透明性がない。

### (4) 土地の取得について

工場用地の入手がきわめて困難である。CIEMの調査によると、ハノイの調査対象民間企業の55%が100㎡以下の場所で操業しており、29%が101～500㎡以下の敷地となっている。騒音や公害の問題もあり、新たな敷地に移転したくても入手が困難である。土地の入手困難は、地方都市においても同様である。タインホアの大理石タイル加工工場は、5年の契約で軍の国営工場の跡地を借りて操業しているが、増大する外国の需要に応えるために設備の更新と工場の拡張を計画しているものの、代替地を確保できないでいる。

外国企業のための工業用地だけでなく、国内の中小企業のための工業用地を地方政府が債券を発行するなどして商業的に整備し、合理的な価格で長期リースをする必要がある。これは、公害の防止という観点からも、不可欠と言える。

### (5) 直接輸出の困難さ

CIEMの調査によると、ハノイの調査対象企業の27%、ホーチミンの46%が輸出生産に従事している。しかし、直接輸出をしている企業は、ハノイではそのうちの13%、ホーチミンでは37%のみであった。大半は国営の公団を経由して輸出されている。先の、タインホアの大理石タイル工場は、輸出クォータがないために、クォータをもつ国営企業からクォータを購入して輸出をせざるを得ない。実際、休眠中の国営企業がクォータの販売のみで生計を立てているケースも多いという。

貿易取引規則で、直接輸出ができる企業は、20万ドル以上の流動資金をもつこととされており、中小企業が直接輸出する道が事実上閉ざされている。輸出生産者が、外国のバイヤーと直接コンタクトできないために、外国の市場のニーズやマーケットの状況、必要な技術が不明で、直接コンタクトによって得られる多くの恩恵を受けることができないのは問題である。輸入クォータは外貨の乏しい国では理解ができるし、木材などの天然資源など保護の観点から輸出クォータを設けることや、欧米への衣類輸出のように輸入国側がクォータを設けている場合には輸出クォータ制度は理解できるが、そうでない製品の輸出にクォータを設ける根拠が不明である。国営の貿易公団や当該業種の国営企業を保護する手段と考えられないことはない。中小企業に英語ができて貿易実務を理解する者がいないという理由は、説得的でない。そのような人材を雇用したり、農村の特産地が民間の貿易会

社を共同で設立して対応することが可能だからである。国営の貿易公団にとっても、そうした民間企業との競争によって、より効率的なサービスが可能となろう。

L/Cベースの輸出金融が得られないことも、ベトナムの中小企業の輸出を阻害している。中央銀行が輸出再割制度を開始することが望まれる。

#### (6) 信用制度

銀行の民間企業向け融資は、最近拡大傾向にあるとはいえ、まだ約8割のローンが国営企業に向けられている。全体の中長期金融もまだ、信用供与の約15%程度にすぎない。CIEMの調査によると、調査対象民間企業のうち、ハノイの企業の8%、ホーチミンの企業の18%のみが銀行からの借入れを経験している。また、ハノイの企業の72%、ホーチミンの企業の89%が銀行融資を希望している。民間企業の銀行からの借入れはまだ困難で、設備の拡張や更新を計画していても、なかなか実現できないでいる。国内投資促進のために、1995年9月から財務省のもとに中長期ローンを行う国家投資援助基金を設けたことや、中央銀行、財務省の認可のもとであらゆる企業に対外借入れを可能としたことは明らかな材料だが、まだその効果をみるまでにはいたっていない。(もっとも、銀行のローンが短期で、金利がきわめて高いことを考えると、民間企業の借入れ需要も実際はそれほど強くはないことも事実である。筆者がインタビューした中小企業の多くは、資金の面は、利益の留保があるので、それほど問題ではないとしている。)

#### (7) 経営指導と訓練

中小企業の経営者の多くは、経営の経験や知識がなく事業を始めた者が多い。CIEMの調査によると、調査対象民間企業のうち、なんらかの経営の研修やトレーニングを受けた経営者は、ハノイの企業の18%、ホーチミンの企業の22%にすぎない。経営コンサルタントを使ったことのある企業は、ハノイの企業の26%、ホーチミンの企業の37%にのぼっている。経営近代化や生産性向上のために、中小企業経営者の指導が不可欠と思われる。

## 2. 中小企業政策のあり方

すでにみてきたように、ベトナムの中小企業、農村工業は大きな発展の可能性を秘めている。しかし、これまでのところ、中小企業や農村工業は弱体で、多くの問題をかかえている。にもかかわらず、これまでのところ、政府の中小企業に対する政策は十分なのではなく、むしろ多くの欠陥をかかえている。民間のビジネス環境は、法整備が進むにつれて、次第に改善の方向にあるが、法の実施や適用が不透明で、民間企業を困惑させている。信用その他の面で国営企業との待遇面での格差も事実上残されている。

政府は、中小企業および農村工業の重要性に鑑み、このセクターを積極的に支援する方針をまず、確認することが必要である。そして、日本の中小企業基本法のような中小企業振興を政府が行う法的基盤を確立する必要がある。また、中小企業行政を包括的に担当する役所を特定する必要がある。現在のところ、中小企業振興に最も積極的なのは、労働・障害者・社会問題省 (Ministry of Labor, Invalid and Social Affairs) と見られる。科学技術環境省 (Ministry of Science, Technology and Environment) も地方の出先機関のレベルでは中小企業や農村工業に対する支援活動を行っているところもある。

中小企業振興政策の具体的内容は、今後、より詳細な中小企業、農村工業に関する実態調査を行うなかで詰めていく性格のものだが、早急に検討すべき点としては、上記の諸問題点に対する対策である。なかでもとりわけ、以下の点が重要と思われる。

#### 1) 民間の企業活動に関する法的環境整備

- ・商法の制定のほか、既存の法律の施行細則の整備と法の正しい施行を促進すること
- ・民間企業の成長を阻害している国営企業の既得権の見直しと独占、寡占の除去
- ・許認可手続きの簡素化と許認可基準の明確化

#### 2) 税制面の見直し

- ・中小企業に対する税の優遇措置の検討

- ・ 諸々の税外手数料の削減または廃止
- 3) 工業用地の確保と公害防止
  - ・ 地方政府による国内企業のための工業団地の整備を奨励すること
  - ・ 土地の取得手続きの弾力化
- 4) 輸出規制の緩和と輸出振興
  - ・ 民間の輸出生産者あるいは貿易会社による直接輸出の許可基準の緩和
  - ・ 輸出金融制度の確立
  - ・ 海外市場・技術情報の収集・サービス、引き合い斡旋などを実施する機関の設立または拡充
  - ・ 民間企業または個人の外国企業との合弁事業の奨励
- 5) 銀行融資の拡大
  - ・ 民間企業や自営業への銀行融資の拡大(信用保証制度や対中小企業貸付を銀行に奨励する措置の検討を含む)
  - ・ 国家投資援助基金の貸付枠の拡大
- 6) 経営指導・生産性向上・品質管理を担当する担当機関の設立
- 7) 民間企業の業種別組合など民間企業の団体設立の奨励

表1 産業別・経済セクター別雇用の推移(1990-93)

(単位:千人)

	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	Share%
Total	30294	100	30974	100	31819	100	32716	100	100
State	3418	11.3	3144	10.2	2975	9.3	2960	9.0	9.0
Non-State	26876	88.7	27830	89.8	28844	90.7	29756	91.0	91.0
Industry	3392	100	3394	100	3450	100	3522	100	10.8
State	808	23.8	704	20.7	686	19.9	703	20.0	2.1
Non-State	2584	76.2	2690	79.3	2764	80.1	2819	80.0	8.6
Construction	818	100	820	100	825	100	848	100	2.6
State	383	46.8	302	36.8	278	33.7	294	34.7	0.9
Non-State	435	53.2	518	63.2	547	66.3	554	65.3	1.7
Agriculture	21396	100	22063	100	22726	100	23419	100	71.6
State	342	1.6	305	1.4	275	1.2	289	1.2	0.9
Non-State	21054	98.4	21758	98.6	22451	98.8	23130	98.8	70.7
Forestry	205	100	207	100	191	100	191	100	0.6
State	88	42.7	79	38.2	63	33.0	44	23.0	0.1
Non-State	118	57.3	128	61.8	128	67.0	147	77.0	0.4
Transport	475	100	480	100	484	100	496	100	1.5
State	159	33.5	144	30.0	124	25.6	118	23.8	0.4
Non-State	316	66.5	336	70.0	360	74.4	378	76.2	1.2
Communication	36	100	46	100	51	100	56	100	0.2
State	36	100	46	100	51	100	56	100	0.2
Non-State	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0
Trade	1681	100	1719	100	1735	100	1776	100	5.4
State	350	20.8	321	18.7	294	16.9	244	13.7	0.7
Non-State	1331	79.2	1398	81.3	1441	83.1	1532	86.3	4.7
Others	30	100	30	100	30	100	31	100	0.1
State	13	43.3	14	46.7	12	40.0	13	41.9	0.0
Non-State	17	56.7	16	53.3	18	60.0	18	58.1	0.1
Non-Material Production	1965	100	2002	100	2036	100	2094	100	6.4
State	1241	63.2	1228	61.3	1193	58.6	1201	57.4	3.7
Non-State	724	36.8	774	38.7	843	41.4	893	42.6	2.7

出所: Statistical Data on Labor and Social Affairs 1993, Statistical Publishing House

表2 経済セクター別・産業別のGDP構成比の推移

(単位:%)

	1990	1991	1992	1993	1994
Total	100	100	100	100	100
State	32.5	33.3	36.2	39.2	40.2
Non-State	67.5	66.7	63.8	60.8	59.8
Agriculture	38.7	40.5	33.9	29.9	28.7
State	2.9	2.9	2.8	2.8	2.9
Non-State	97.1	97.1	97.2	97.2	97.1
Industry	22.7	23.8	27.3	28.9	29.6
State	62.8	63.5	64.7	65.7	65.2
Non-State	37.2	36.5	35.3	34.3	34.8
Services	38.6	35.7	38.8	41.2	41.6
State	44.2	47.5	45.5	46.9	48.1
Non-State	55.8	52.5	54.5	53.1	51.9

出所: Statistical Yearbook 1994, Statistical Publishing House

表3 製造業の業種別・経済セクター別比重の推移

(単位:10億ドン)

	1990			1994		
	Total	% State	% NonState	Total	% State	% NonState
Electricity	1046	100	100.0	1515	100	99.9
Fuels	1551	100	99.9	3688	100	92.8
Ferrous Metal	120	100	92.5	307	100	92.5
Non-ferrous Metal	99	100	86.9	148	100	80.9
Equipment/Machinery	598	100	53.8	819	100	56.3
Electric/Electronics	272	100	208	491	100	80.0
Other Metallic Prod.	325	100	80	382	100	20.9
Chemicals/Fertilizers	921	100	659	1459	100	75.3
Construction Material	1000	100	609	1793	100	67.5
Wood/Wood Products	573	100	146	668	100	20.5
Cellulose/Paper	311	100	233	407	100	72.0
Glass/Ceramics	146	100	82	235	100	43.9
Food	489	100	113	619	100	15.8
Foodstuff	4571	100	2969	5032	100	69.0
Textile Products	1259	100	850	1073	100	67.4
Sewing Products	202	100	124	441	100	69.8
Tanning/Leather Prod.	94	100	57	155	100	58.7
Printing	97	100	79	180	100	96.1
Others	357	100	144	455	100	42.6
Total	14911	100	9477	23170	100	72.3

出所: Statistical Yearbook 1994, General Statistics Office

表4 経済セクター別・地域別の工業の労働・資本生産性の推移

	1990			1991			1992		
	Gr.Prod Capital Bil.Don	Y/K	Labor 1000p Mil.D	Gr.Prod. Capital Bil.Don	Y/K	Labor 1000ps Mil.D	Gr.Prod Capital Bil.Don	Y/K	Labor 1000ps Mil.D
(by Economic Sectors)									
State	9476	1.27	744	10599	0.72	697	12779	0.77	668
Non-State	4535	3.09	1507	4871	1.50	1529	5338	1.50	1383
Cooperative	1279	2.91	458	747	1.23	298	515	1.48	207
Private	137	1.36	19	228	0.71	25	513	1.02	47
Household	3119	3.36	1030	3896	1.67	1216	4310	1.59	1129
Total	14011	1.57	2251	15470	0.86	2226	18117	0.90	2052
(by Regions)									
North Mountain & Midland	1038	1.05	265	998	0.97	261	1150	0.74	247
Red River Delta	2692	2.37	721	2108	1.48	646	2377	1.25	575
Central Coast of Northland	682	1.75	296	706	0.98	297	811	0.88	251
Central Coast of Southland	1102	2.45	278	1047	2.19	278	1146	1.57	249
Central Highland	146	2.98	27	156	2.94	28	221	3.68	30
Northeast of Southland	6144	3.23	360	6988	1.69	384	8712	1.95	380
Mekong River Delta	2208	6.57	294	2370	1.80	299	2543	2.59	268

Source: Cong Nghiep Viet Nam 1989-1993

Notes: 1. Y/K: Capital Productivity= Gross Production / Fixed Capital at 1989 Prices

2. Y/L: Labor Productivity= Gross Production/ Labor at 1989 Prices

表5 所有形態別工業総生産

Year	Total	State			Non-State			Total	% Household	%			
		%	Central	%	Local	%	Cooperative				%	Private	
1990	14011	69.6	9746	6438	45.9	3038	21.7	4535	32.4	137	1.0	3120	22.3
1991	15471	68.3	10560	7435	48.1	3164	20.5	4872	31.5	229	1.5	3896	25.2
1992	18117	70.5	12779	9155	50.5	3624	20.0	5338	29.5	513	2.8	4310	23.8
1993	20412	71.7	14642	10602	51.9	4041	19.8	5769	28.3	826	4.0	4509	22.1
1994	23170	72.3	16755	12086	52.2	4869	20.2	6415	27.7				

Source: Statistical Yearbook 1994, SPO

(単位: 10億ドン)

表6 工業の経済セクター別事業体数の推移

(各年1月1日現在)

	Total	%	State			Non-State			
			Central	%	Local	%	Cooperative	Private Enterprises	Private Household
1985	3050	100	711	23.3	2339	76.7	35629	902	
1986	3141	100	687	21.9	2454	78.1	37649	567	
1987	3157	100	682	21.6	2475	77.8	33062	490	
1988	3111	100	681	21.9	2430	78.1	32034	318	318557
1989	3020	100	666	22.1	2354	77.9	21901	1248	333307
1990	2672	100	589	22.0	2173	81.3	13066	770	376000
1991	2593	100	546	21.0	2053	79.0	8829	959	446771
1992	2268	100	537	23.7	1731	76.3	5723	1114	368000
1993	2030	100	522	25.7	1508	74.3	5287	3322	452866

出所: Statistical Yearbook 1994, Statistical Publishing House

表7 ヴィエトナムの経営形態別・産業別企業総数と登録資本金

	Total as of End of 1994		Newly Licensed in 1994	
	No. of Enterprises	Average Capital (Bill. Dong)	No. of Enterprises	Average Capital (Bill. Dong)
Total	26282	2.14	7426	2.19
(by Type of Management)				
Private Business	13772	0.15	5088	0.13
Company Limited	5120	0.7	1730	0.59
Stock Company	133	7.68	27	8.6
State Business	6042	8.06	338	41.72
Central Management	1771	18.66	96	131.35
Local Management	4271	3.67	242	6.16
Representative Bureau	936		180	
Other Business	279	3.57	65	228.9
(by Industry)				
Agriculture/Forestry	1004	2.80	84	3.18
Fishery	2183	0.28	1179	0.14
Mining	84	19.40	11	60.61
Manufacturing	8866	2.07	2683	0.81
Electricity	239	70.14	33	324.20
Construction	2407	1.22	514	0.84
Trade service	5535	1.13	1742	0.58
Hotels	437	1.25	227	1.02
Finance/Credit	4210	0.40	1731	0.14
Total	24965	2.06	8204	1.93

出所: Statistical Yearbook 1994, Statistical Publishing House

Note: Total sum of the number of enterprises by industry in 1994 exceeds whole total

表8 非国家セクターの産業別企業数

(1994年11月1日現在)

	Total	%	%	Limited		Joint		Private	%	Coop.	%
				Company	%	Stock	%				
Agriculture/Forestry	125	0.7	100	45	36.0	4	3.2	69	55.2	7	5.6
Fishery	1736	10.0	100	29	1.7	2	0.1	1680	96.8	25	1.4
Mining	77	0.4	100	16	20.8		0.0	22	28.6	39	50.6
Manufacturing	6142	35.2	100	1168	18.0	39	0.6	4114	67.0	881	14.3
Construction	1478	8.5	100	520	35.2	4	0.3	892	60.4	62	4.2
Commerce	6730	38.6	100	1733	25.8	15	0.2	4778	71.0	204	3.0
Hotel/Restaurants	233	1.7	100	68	23.2	2	0.7	217	74.1	6	2.0
Transport/Communication	622	3.6	100	138	22.2	2	0.3	160	27.2	313	50.3
Finance	66	0.4	100	2	3.0	45	68.2	12	18.2	7	10.6
Other Services	173	1.0	100	114	65.9	6	3.5	48	27.7	5	2.9
Total	17442	100.0	100	3773	21.6	119	0.7	12001	68.8	1549	8.9

出所: Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表9 製造業における民間企業の業種別・経営別企業数内訳

(1994年11月1日現在)

	Total	%	%	Limited		Joint		Private	%	Coop.	%
				Company	%	Stock	%				
Foodstuff/Drinks	3064	49.9	100	299	9.8	9	0.3	2678	87.4	78	2.5
Tobacco	2	0.0	100	1	50.0	1	50.0	0	0.0	0	0.0
Textile	224	3.6	100	47	21.0	3	1.3	59	26.3	115	51.3
Garments/Dyeing	206	3.4	100	122	59.2	4	1.9	42	20.4	38	18.4
Leather Products	39	0.6	100	27	69.2	0	0.0	4	10.3	8	20.5
Wood Products	640	10.4	100	174	27.2	7	1.1	357	55.8	102	15.9
Cellulose/Paper	106	1.7	100	44	41.5	2	1.9	25	23.6	35	33.0
Publishing/Printing	9	0.1	100	5	55.6	0	0.0	1	11.1	3	33.3
Petroleum Products	2	0.0	100	1	50.0	0	0.0	1	50.0	0	0.0
Chemicals	102	1.7	100	45	44.1	1	1.0	37	36.3	19	18.6
Rubber/Plastic	134	2.2	100	54	40.3	1	0.7	43	32.1	36	26.9
Mineral Products	857	1.3	100	92	10.7	2	0.2	565	65.9	198	23.1
Metal Products	352	5.7	100	60	17.0	0	0.0	130	36.9	162	46.0
Machine/Equipment	29	0.5	100	13	44.8	1	3.4	12	41.4	3	10.3
Computers/Office Exp.	2	0.0	100	1	50.0	0	0.0	1	50.0	0	0.0
Electric Equipment	40	0.7	100	21	52.5	2	5.0	13	32.5	4	10.0
Radio/TV	15	0.2	100	14	93.3	0	0.0	1	6.7	0	0.0
Medical/Laboratory Exp.	3	0.0	100	1	33.3	0	0.0	0	0.0	2	66.7
Cars/Lorries	54	0.9	100	6	11.1	1	1.9	21	38.9	26	48.1
Other Transport Exp.	79	1.3	100	17	21.5	2	2.5	41	51.9	19	24.1
Furniture	183	3.0	100	64	35.0	3	1.6	83	45.4	33	18.0
Total	6142	100.0	100	1168	18.0	39	0.6	4114	67.0	881	14.3

出所: Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers



表10 設立年別・経営形態別民間企業数

	Total		Limited Company		Joint Stock		Private		Coop.		
		%		%		%		%		%	
Before 1990	1000	5.7	100	65	6.5	2	0.2	222	22.2	711	71.1
1991	250	1.5	100	52	20.08	6	2.3	128	49.4	73	28.19
1992	3700	21.2	100	815	22.0	48	1.3	2009	70.5	228	6.2
1993	8006	46.2	100	1915	21.12	47	0.6	5635	69.9	438	5.4
1994	4418	25.3	100	806	20.28	16	0.4	3407	77.1	99	2.2
Total	17442	100	100	3773	21.63	119	0.7	12001	68.8	1549	8.9

表11 省別・経営形態別民間企業数 (1994年11月1日現在)

	Total		Limited Company		Joint Stock		Private		Coop.		
		%		%		%		%		%	
Hanoi	1221	7.0	100	696	57.0	16	1.3	291	23.8	218	17.9
Hai Phong	418	2.4	100	163	39.0	13	3.1	95	22.7	147	35.2
Ho Chi Minh	2438	14.0	100	1480	60.7	41	1.7	660	27.0	258	10.6
Da Nang	555	3.2	100	122	22.0	3	0.5	327	58.9	103	18.6
Song Be	617	3.5	100	87	14.1	6	1.0	506	82.0	18	2.9
Binh Thuan	964	5.5	100	28	2.9	0	0.0	910	94.4	26	2.7
Dong Nai	740	4.2	100	76	10.3	4	0.5	622	81.1	38	5.1
Tien Giang	962	5.5	100	16	1.7	0	0.0	916	95.2	30	3.1
Others	9527	54.6	100	1105	11.6	36	0.4	7675	80.6	711	7.5
Total	17442	100	100	3773	21.6	119	0.7	12001	68.8	1549	8.9

表12 民間企業の産業別・経営形態別の法定資本金 (1994年11月1日現在)(単位:10億ドン)

	No. of Enterprises	Average Capital	Total Capital		Limited Company		Joint Stock		Private		Coop.		
				%		%		%		%		%	
Agriculture/Forestry	125	0.58	73.0	1.2	100	25.3	34.7	3.1	4.2	15.0	20.5	29.6	40.5
Fishery	1768	0.14	238.3	4.0	100	26.2	11.0	8.4	3.5	195.3	82.0	8.3	3.5
Mining	77	0.35	27.2	0.5	100	15.6	57.4	0	0.0	7.5	27.6	4.1	15.1
Manufacturing	6142	0.33	2033.2	34.0	100	1028.2	50.6	140.0	6.9	679.0	33.4	186.0	9.1
Construction	1478	0.47	672.9	11.6	100	422.1	60.9	12.1	1.7	236.7	34.2	22.0	3.2
Commerce	6730	0.31	2068.4	34.5	100	970.7	46.9	599.6	29.0	478.3	23.1	19.8	1.0
Hotel/Restaurants	293	0.47	137.2	2.3	100	53.6	39.1	15.0	10.9	68.2	49.7	0.4	0.3
Transport/Communication	622	0.68	423.8	7.1	100	117.2	27.7	1.6	0.4	31.1	7.3	273.9	64.6
Finance	66	1.37	90.3	1.5	100	20.4	22.6	68.6	76.0	0.9	1.0	0.4	0.4
Other Services	173	1.18	204.5	3.4	100	29.9	14.6	165.2	80.8	9.3	4.5	0.1	0.0
Total	17442	0.34	5988.8	100.0	100	2709.2	45.24	1013.6	16.9	1721.3	28.7	544.6	9.1

表13 民間企業の地域別・経営形態別の法定資本金 (1994年11月1日現在)(単位:10億ドン)

	No. of Enterprises	Average Capital	Total Capital		Limited Company		Joint Stock		Private		Coop.		
				%		%		%		%		%	
Hanoi	1221	0.60	723.8	12.2	100	365.4	50.1	209.6	36.9	43.7	6.0	51.1	7.0
Hai Phong	418	0.66	274.3	4.6	100	99.3	36.2	119.4	43.5	22.7	8.3	32.9	12.0
Ho Chi Minh	2438	0.58	1413.3	23.6	100	1125	79.6	35.5	2.5	166.4	11.8	86.4	6.1
Da Nang	555	0.25	136.1	2.3	100	81.1	59.6	4.6	3.4	9.9	7.3	40.5	29.8
Song Be	617	0.60	368.2	6.1	100	163.4	44.4	72	19.6	132.8	36.1	0.1	0.0
Binh Thuan	964	0.12	116.2	1.9	100	15.3	13.2	0	0.0	94.2	81.1	6.7	5.8
Dong Nai	740	0.27	198.6	3.3	100	75.7	38.1	5	2.5	103.8	52.3	14.1	7.1
Tien Giang	962	0.13	129.5	2.2	100	10.2	7.9	0	0.0	96.4	74.4	22.9	17.7
Others	9527	0.28	2622.8	43.8	100	773.9	29.5	507.5	19.3	1051.5	40.1	289.9	11.1
Total	17442	0.34	5988.8	100.0	100	2709.3	45.2	1013.6	16.9	1721.4	28.7	544.6	9.1

出所: 表10~表13とも Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表14 産業別・経営形態別民間企業数

(1994年11月1日現在)(12省・市)

	Total		Limited Company		Joint Stock		Private		Coop.		
		%		%		%		%		%	
Agriculture/Forestry	40	0.5	100	15	37.5	3	7.5	22	55.0	0	0.0
Fishery	322	4.1	100	11	3.4	2	0.6	300	93.2	9	2.8
Mining	39	0.5	100	6	15.4	0	0.0	6	15.4	27	69.2
Manufacturing	2466	31.7	100	777	31.5	30	1.2	1085	44.0	574	23.3
Construction	525	6.8	100	314	59.8	3	0.6	169	32.2	39	7.4
Commerce	3582	46.1	100	1440	40.2	14	0.4	1989	55.5	139	3.9
Hotel/Restaurants	148	1.9	100	35	23.6	2	1.4	108	73.0	3	2.0
Transport/Communication	331	4.3	100	100	30.2	1	0.3	34	10.3	196	59.2
Finance	39	0.5	100	0	0.0	39	100.0	0	0.0	0	0.0
Other Services	423	5.4	100	167	39.5	8	1.9	237	56.0	11	2.6
Total	7767	100.0	100	2830	36.4	100	1.3	3842	49.5	995	12.8

出所：Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表15 製造業従事企業数の業種別・経営形態別内訳

(1994年11月1日現在)(12省・市)

	Total		Limited Company		Joint Stock		Private		Coop.		
		%		%		%		%		%	
Foodstuff/Drinks	636	25.8	100	162	25.5	6	0.9	423	66.5	45	7.1
Tobacco	2	0.1	100	1	50.0	1	50.0	0	0.0	0	0.0
Textile	137	5.6	100	35	25.5	3	2.2	23	16.8	76	55.5
Garments/Dyeing	182	7.4	100	116	63.7	4	2.2	30	16.5	32	17.6
Leather Products	32	1.3	100	22	68.8	0	0.0	2	6.3	8	25.0
Wood Products	301	12.2	100	115	38.2	4	1.3	125	41.5	57	18.9
Cellulose/Paper	72	2.9	100	32	44.4	2	2.8	9	12.5	29	40.3
Publishing/Printing	8	0.3	100	5	62.5	0	0.0	1	12.5	2	25.0
Petroleum Products	2	0.1	100	1	50.0	0	0.0	1	50.0	0	0.0
Chemicals	70	2.8	100	36	51.4	1	1.4	18	25.7	15	21.4
Rubber/Plastic	110	4.5	100	52	47.3	1	0.9	27	24.5	30	27.3
Mineral Products	417	16.9	100	61	14.6	0	0.0	276	66.2	80	19.2
Metal Products	255	10.3	100	51	20.0	0	0.0	77	30.2	127	49.8
Machine/Equipment	26	1.1	100	12	46.2	1	3.8	10	38.5	3	11.5
Computers/Office Eq.	1	0.0	100	0	0.0	0	0.0	1	100.0	0	0.0
Electric Equipment	29	1.2	100	17	58.6	2	6.9	8	27.6	2	6.9
Radio/TV	15	0.6	100	14	93.3	0	0.0	1	6.7	0	0.0
Medical/Laboratory Eq.	3	0.1	100	1	33.3	0	0.0	0	0.0	2	66.7
Cars/Lorries	40	1.6	100	2	5.0	1	2.5	13	32.5	24	60.0
Other Transport Eq.	44	1.8	100	11	25.0	2	4.5	16	36.4	15	34.1
Furniture	84	3.4	100	31	36.9	2	2.4	24	28.6	27	32.1
Total	2466	100	100	777	31.5	30	1.2	1085	44.0	574	23.3

出所：Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表16 産業別・規模別民間企業数

(1991年11月1日現在)(12省・市)

	total	%	<10	%	10-<50	%	50-<100	%	100-<200	%	200-	%
Agriculture/Forestry	40	0.5	17	0.5	21	0.7	2	0.4	0	0.0	0	0
X	100		42.5		52.5		5.0		0.0		0.0	
Fishery	322	4.2	189	5.1	124	4.3	7	1.4	1	0.4	1	0.4
X	100		58.7		38.5		2.2		0.3		0.3	
Mining	39	0.5	0	0.0	18	0.5	4	0.8	2	0.8	19	7.9
X	100		0.0		35.9		10.3		5.1		48.7	
Manufacturing	2466	32.4	488	13.1	1428	49.4	275	54.6	147	55.3	128	53.1
X	100		19.8		57.9		11.2		6.0		5.2	
Construction	525	6.9	57	1.5	272	9.4	128	25.4	41	15.4	27	11.2
X	100		10.9		51.8		24.4		7.8		5.1	
Commerce	3582	47.0	2764	74.4	776	26.8	26	5.2	11	4.1	5	2.1
X	100		77.2		21.7		0.7		0.3		0.1	
Hotels/Restaurants	148	1.9	75	2.0	67	2.3	4	0.8	2	0.8	0	0.0
X	100		50.7		45.3		2.7		1.4		0.0	
Transport/Communication	331	4.3	51	1.4	120	4.1	48	9.5	57	21.4	55	22.8
X	100		15.4		36.3		14.5		17.2		16.6	
Finance	39	0.5	0	0.0	21	0.7	9	1.8	5	1.9	4	1.7
X	100		0.0		53.8		23.1		12.8		10.3	
Other Services	127	1.7	74	2.0	50	1.7	1	0.2	0	0.0	2	0.8
X	100		58.3		39.4		0.8		0.0		1.6	
Total	7619	100	3715	100	2893	100	504	100	266	100	241	100
X	100		48.8		38.0		6.6		3.5		3.2	

表17 製造業における民間企業の業種別・従業員規模別分布

(1991年11月1日現在)(12省・市)

	Total	%	<10	%	10-<50	%	50-<100	%	100-<200	%	200-	%
Foodstuff/Drinks	636	25.8	250	51.2	311	21.8	31	11.3	26	17.7	18	14.1
X	100		39.3		48.9		4.9		4.1		2.8	
Tobacco	2	0.08	0	0.0	1	0.1	0	0.0	0	0.0	1	0.8
X	100		0.0		50.0		0.0		0.0		50.0	
Textile	137	5.56	9	1.8	60	4.2	28	10.2	27	18.4	13	10.2
X	100		6.6		43.8		20.4		19.7		9.5	
Clothes/Dyeing	182	7.38	16	3.3	51	3.6	34	12.4	31	21.1	50	39.1
X	100		8.8		28.0		18.7		17.0		27.5	
Leather Products	32	1.3	2	0.4	15	1.1	2	0.7	4	2.7	9	7.0
X	100		6.3		46.9		6.3		12.5		28.1	
Food/Food Products	301	12.2	65	13.3	154	10.8	45	16.7	22	15.0	14	10.9
X	100		21.6		51.2		15.3		7.3		4.7	
Cellulose/Paper	72	2.92	8	1.6	48	3.4	12	4.4	2	1.4	2	1.6
X	100		11.1		66.7		16.7		2.8		2.8	
Publishing/Printing	8	0.32	2	0.4	3	0.2	0	0.0	3	2.0	0	0.0
X	100		25.0		37.5		0.0		37.5		0.0	
Petroleum	2	0.08	1	0.2	0	0	1	0.4	0	0	0	0
X	100		50.0		0.0		50.0		0.0		0.0	
Chemicals	70	2.84	10	2.0	44	3.1	9	3.3	3	2.0	4	3.1
X	100		14.3		62.9		12.9		4.3		5.7	
Rubber/Plastics	110	4.46	13	2.7	73	5.1	20	7.3	2	1.4	2	1.6
X	100		11.8		66.4		18.2		1.8		1.8	
Mineral Products	417	16.9	28	5.7	329	23.0	41	14.9	13	8.8	6	4.7
X	100		6.7		78.9		9.8		3.1		1.4	
Metal Products	255	10.3	43	8.8	181	12.7	24	8.7	4	2.7	3	2.3
X	100		16.9		71.0		9.4		1.6		1.2	
Computer/Office Exp.	1	0.0	0	0.0	1	0.1	0	0	0	0	0	0
X	100		0.0		100.0		0.0		0.0		0.0	
Machine/Equipment	26	1.05	5	1.0	16	1.1	3	1.1	2	1.4	0	0.0
X	100		19.2		61.5		11.5		7.7		0.0	
Electric Equipment	29	1.18	8	1.6	18	1.3	2	0.7	0	0.0	1	0.8
X	100		27.6		62.1		6.9		0.0		3.4	
Radio/TV/Communication	15	0.61	2	0.4	7	0.5	3	1.1	0	0.0	3	2.3
X	100		13.3		46.7		20.0		0.0		20.0	
Medical Equipment	3	0.12	0	0.0	2	0.1	0	0.0	0	0.0	1	0.8
X	100		0.0		66.7		0.0		0.0		33.3	
Cars/Lorries	40	1.62	6	1.2	31	2.2	2	0.7	1	0.7	0	0.0
X	100		15.0		77.5		5.0		2.5		0.0	
Other Transport Equip.	44	1.78	5	1.0	30	2.1	8	2.9	1	0.7	0	0.0
X	100		11.4		68.2		18.2		2.3		0.0	
Furniture	84	3.4	15	3.1	53	3.7	9	3.3	6	4.1	1	0.8
X	100		17.9		63.1		10.7		7.1		1.2	
Total	2466	100	488	100	1428	100	275	100	147	100	128	100
X	100		19.8		57.9		11.2		6.0		5.2	

出所：表16、表17ともNon-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表18 民間企業の産業別・経営資本規模別分布

(1994年11月1日現在)(12省・市)

	Total	%	<100 Mil.D	%	100-250 Mil.D	%	250-500 Mil.D	%	500-1000 Mil.D	%	1000< Mil.D	%
Agriculture/Forestry	40	0.5	7	0.4	13	0.6	6	0.5	6	0.6	8	0.6
X	100.0		17.5		32.5		15.0		15.0		20.0	
Fishery	322	4.7	126	6.5	158	7.7	21	1.8	7	0.7	10	0.7
X	100.0		39.1		49.1		6.5		2.2		3.1	
Mining	39	0.5	8	0.4	8	0.4	10	0.8	3	0.3	10	0.7
X	100.0		20.5		20.5		25.6		7.7		25.6	
Manufacturing	2466	32.4	556	28.6	722	35.0	401	33.5	323	33.1	464	32.1
X	100.0		22.5		29.3		16.3		13.1		18.8	
Construction	525	6.9	48	2.5	80	3.9	109	9.1	133	13.6	155	10.7
X	100.0		9.1		15.2		20.8		25.3		29.5	
Commerce	3582	47.0	1102	56.8	949	46.0	550	45.9	409	41.9	572	39.6
X	100.0		30.8		26.5		15.4		11.4		16.0	
Hotels/Restaurants	148	1.9	24	1.2	38	1.8	25	2.1	18	1.8	43	3.0
X	100.0		16.2		25.7		16.9		12.2		29.1	
Transport/Communication	331	4.3	29	1.5	48	2.3	61	5.1	64	6.6	129	8.9
X	100.0		8.8		14.5		18.4		19.3		39.0	
Finance	39	0.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.1	38	2.6
X	100.0		0.0		0.0		0.0		2.6		97.4	
Other Services	127	1.7	41	2.1	45	2.1	14	2.2	12	1.2	15	1.2
X												
Total	7619	100.0	1941	100.0	2061	100.0	1197	100.0	976	100.0	1444	100.0
X	100.0		25.5		27.1		15.7		12.8		19.9	

出所: Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表19 製造業における民間企業の業種別・経営規模別分布

(1994年11月1日現在)

	Total	<100 Mil.D	100-250 Mil.D	250-500 Mil.D	500-1000 Mil.D	1000< Mil.D
Foodstuff/Drinks	636	145	238	94	67	92
X	100.0	25.1	37.4	14.8	10.5	14.5
Tobacco	2	0	0	0	1	1
X	100.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0
Textile	137	40	32	18	23	24
X	100.0	32.1	23.4	13.1	16.8	17.5
Clothes/Dyeing	182	22	17	26	32	85
X	100.0	13.3	9.3	14.3	17.6	46.7
Leather Products	32	4	3	3	10	12
X	100.0	13.8	9.4	9.4	31.3	37.5
Food/Wood Products	391	69	76	52	40	64
X	100.0	25.2	25.2	17.3	13.3	21.3
Cellulose/Paper	72	14	14	16	16	12
X	100.0	21.4	19.4	22.2	22.2	16.7
Publishing/Printing	8	4	0	1	1	2
X	100.0	55.0	0.0	12.5	12.5	25.0
Petroleum	2	0	0	0	0	2
X	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Chemicals	70	6	19	10	14	21
X	100.0	9.4	27.1	14.3	20.0	30.0
Rubber/Plastics	110	18	20	17	18	37
X	100.0	18.0	18.2	15.5	16.4	33.6
Mineral Products	417	107	188	60	30	32
X	100.0	28.2	45.1	14.4	7.2	7.7
Metal Products	255	73	61	45	35	41
X	100.0	31.5	23.9	17.6	13.7	16.1
Machine/ Equipment	26	2	2	7	5	10
X	100.0	8.5	7.7	26.9	19.2	38.5
Computer/Office Exp.	1	0	1	0	0	0
X	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
Electric Equipment	29	4	3	8	7	7
X	100.0	15.2	10.3	27.6	24.1	24.1
Radio/TV/Communication	15	0	0	3	3	9
X	100.0	0.0	0.0	20.0	20.0	60.0
Medical Equipment	3	0	2	0	0	1
X	100.0	0.0	66.7	0.0	0.0	33.3
Cars/Lorries	40	14	12	10	3	1
X	100.0	38.5	30.0	25.0	7.5	2.5
Other Transport Equip.	44	10	9	14	4	7
X	100.0	25.0	20.5	31.8	9.1	15.9
Furniture	84	24	25	17	14	4
X	100.0	31.4	29.8	20.2	16.7	4.8
Total	2466	556	722	401	323	464
X	100.0	24.8	29.3	16.3	13.1	18.8

表20 民間企業の産業別・経営形態別雇用

(1994年11月1日現在)(12省・市)(単位:人)

	Total	%	%	Limited		Joint		%	%	%	%	No. of Enterprises	Workers/Enterprise
				Company	%	Stock	%						
Agriculture/Forestry	789	0.3	100	304	38.5	99	12.5	386	48.9	0	0.0	40	19.7
Fishery	3750	1.3	100	196	5.2	87	2.3	2506	66.8	961	25.6	322	11.6
Mining	22001	7.7	100	192	0.9	0	0.0	205	0.9	21604	98.2	39	564.1
Manufacturing	139697	48.8	100	74706	53.5	2865	2.1	28265	20.2	33861	24.2	2466	56.6
Construction	31112	10.9	100	21121	67.9	129	0.4	8345	26.8	1517	4.9	525	59.3
Commerce/Repairing	29724	10.4	100	18052	60.7	927	3.1	8836	29.7	1909	6.4	3582	8.3
Hotel/Restaurants	2301	0.8	100	820	34.3	204	8.5	1326	55.5	41	1.7	148	16.2
Transport/Communication	51587	18.0	100	4676	9.1	21	0.0	438	0.8	46452	90.0	331	155.9
Finance	2801	1.0	100	0	0.0	2801	100.0	0	0.0	0	0.0	39	71.8
Other Services	1973	0.7	100	1373	69.6	442	22.4	145	7.3	13	0.7	423	4.7
Total	286159	100	100	121598	42.5	7575	2.6	50551	17.7	106435	37.2	7767	36.8
(Ave. No. of Workers)	(16.4)			(32.2)		(63.7)		(4.2)		(70.1)			

出所: Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表21 民間製造業の業種別・経営形態別雇用

(1994年11月1日現在)(12省・市)

	Total	%	%	Limited		Joint		%	%	%	%	No. of Enterprises	Labor/Enterprises
				Company	%	Stock	%						
Foodstuff/Drinks	20171	14.4	100	8939	44.3	658	3.3	6553	32.49	4021	19.9	636	31.7
Tobacco	345	0.2	100	1	0.3	324	93.9	0	0	0	0.0	2	172.5
Textile	13430	9.6	100	3329	24.8	263	2.0	1873	13.95	7965	59.3	137	98.0
Garments/Dyeing	38988	27.9	100	32765	84.0	538	1.4	3773	9.7	1912	4.9	182	214.2
Leather Products	5803	4.2	100	5412	93.3	0	0.0	165	2.8	226	3.9	32	181.3
Food Products	16189	11.6	100	8149	50.3	255	1.6	4614	28.5	3171	19.6	301	53.8
Cellulose/Paper	2797	2.0	100	1443	51.6	27	1.0	375	13.41	952	34.0	72	38.8
Publishing/Printing	410	0.3	100	381	92.9	0	0.0	12	2.9	17	4.1	8	51.3
Petroleum Products	58	0.0	100	4	6.9	0	0.0	54	93.1	0	0.0	2	29.0
Chemicals	7662	5.6	100	1762	22.4	183	2.3	327	4.2	5500	71.1	70	112.3
Rubber/Plastic	4099	2.9	100	2458	60.0	15	0.4	704	17.2	922	22.5	110	37.3
Mineral Products	13923	10.0	100	4181	30.0	6527	46.9	0	0	3215	23.1	417	33.4
Metal Products	7094	5.1	100	1947	27.4	0	0.0	1660	26.2	3287	46.3	255	27.8
Machine/Equipment	785	0.6	100	398	50.7	145	18.5	177	22.5	65	8.3	26	30.2
Computers/Office Exp.	14	0.0	100	0	0.0	0	0.0	14	100.0	0	0.0	1	14.0
Electric Equipment	850	0.6	100	351	41.3	297	34.9	157	18.5	45	5.3	29	29.3
Radio/TV	1142	0.8	100	1139	99.7	0	0.0	3	0.3	0	0.0	15	76.1
Medical/Laboratory Exp.	659	0.5	100	14	2.1	0	0.0	0	0.0	645	97.9	3	219.7
Cars/Lorries	948	0.7	100	38	4.0	13	1.4	223	23.52	674	71.1	40	23.7
Other Transport Exp.	1418	1.0	100	370	26.1	126	8.9	311	21.93	611	43.1	44	32.2
Furniture	2712	1.9	100	1605	59.2	21	0.8	543	20.0	543	20.0	84	32.3
Total	139697	100	100	74706	53.5	9392	6.7	21738	15.56	33861	24.2	2466	56.6

出所: Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表22 民間企業の産業別・経営形態別売り上げ

(1994年11月1日現在)(12省・市)(単位:10億ドン)

	Total	%	%	Limited		Joint		%	%	%	%	No. of Enterprises	Turnover/Enterprise
				Company	%	Stock	%						
Agriculture/Forestry	21.6	0.1	100	12.2	56.5	4.1	19.0	5.3	24.5	0	0.0	40	0.54
Fishery	116.4	0.5	100	2.9	2.5	42.2	36.3	59.2	50.9	0.1	0.1	322	0.36
Mining	24	0.1	100	5.1	21.3	0	0.0	4.2	17.5	14.7	61.3	39	0.62
Manufacturing	5138.1	21.6	100	3932.6	76.5	269.8	5.3	637.4	12.4	298.3	5.8	2466	2.08
Construction	969.3	4.1	100	749.3	77.3	12.4	1.3	159.6	16.5	48	5.0	525	1.85
Commerce/Repairing	16257.6	68.3	100	9343.3	57.5	965.9	5.9	5573.6	34.3	314.8	2.3	3582	4.54
Hotel/Restaurants	67.1	0.3	100	19.6	29.2	15.6	23.2	30.9	46.1	1	1.5	148	0.45
Transport/Communication	331.1	1.6	100	189.7	46.2	0.1	0.0	9.6	2.5	200.7	51.3	331	1.18
Finance	607.5	2.6	100	0	0.0	607.5	100.0	0	0.0	0	0.0	39	15.58
Other Services	197.3	0.8	100	149.7	75.9	42.8	21.7	4.5	2.3	12.2	6.2	423	0.47
Total	23789.8	100.0	100	14395.4	60.5	1960.3	8.2	6484.2	27.3	949.8	4.0	7767	3.06

出所: Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表23 民間企業の産業別・経営形態別の国家歳入への貢献の売り上げに対する比率

(1994年)(12省・市)

	Total	Limited Company	Joint Stock	Private	Coop.
Agriculture/Forestry	2.98	2.03	2.63	5.45	
Fishery	1.07	2.14	0.03	1.31	3.26
Mining	1.96	4.27		0.86	1.47
Manufacturing	2.58	2.42	4.29	2.84	2.71
Construction	4.91	5.68	0.77	2.76	1.43
Commerce	2.70	3.86	2.50	0.92	0.71
Hotel/Restaurants	8.82	6.99	5.40	11.95	1.30
Transport/Communication	3.45	2.87	2.68	3.26	4.07
Finance	7.35	-	7.35	-	-
Other Services	13.50	6.23	39.01	3.30	2.86
Total	2.93	3.57	4.26	1.22	2.11

出所：Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表24 従業員1人当たりの経営資本、売上高、歳入への貢献

(1994年)(12省・市)

	Employee Total (Person)	Using Capital (Mil. Dong)	Turnover (Mil. Dong)	Contribution to Budget (Mil. Dong)
Agriculture/Forestry	789	30.1	27.4	0.82
Fishery	3750	22.0	31	0.33
Mining	22001	1.1	1.1	0.02
Manufacturing	139697	24.9	36.8	0.95
Construction	31112	22.0	31.2	1.53
Commerce/Repairing	29724	111.8	547.1	14.75
Hotels/Restaurants	2391	60.1	28.1	2.48
Transport/Communication	51587	16.6	7.6	0.26
Finance	2801	2128.3	216.9	15.93
Other Services	2307	na	85.5	5.12
Total	286159	51.6	83.1	2.40

出所：Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表25 製造業従事企業の経営資本規模別および従業員規模別の平均使用資本、売上高、税への貢献、生産性

(1994年)(12省・市)

	Total No. of Enterprises	%	Average Employee (Person)	Average Using Capital (Mil. Dong)	Average Turnover (Mil. Dong)	Average Budget Contribution per Empl. (Mil. Dong)	Turnover per Empl. (Mil. Dong)	Turnover per Capital (Mil. Dong)
(By Capital)								
Under 100 Mil. Dong	556	22.5	22	49	152	5	7	3.10
100-250 Mil. Dong	722	29.3	15	155	386	14	26	2.49
250-500 Mil. Dong	401	16.3	51	353	676	21	13	1.92
500-1000 Mil. Dong	323	13.1	53	683	1095	29	21	1.60
Over 1000 Mil. Dong	464	18.8	155	6129	8943	220	58	1.39
(By Employee)								
Under 10 Employee	488	19.8	5	431	241	10	48	0.56
10-50	1428	57.9	22	577	1369	26	62	2.37
50-100	275	11.2	66	1422	2121	77	32	1.49
100-200	147	6.0	134	2281	4420	85	33	1.94
Over 200	128	5.2	528	13418	14120	444	27	1.05
(Whole Enterprises)	2466	100.0	57	1413	2084	54	37	1.47

出所：Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表26 民間企業(全産業)の規模別主要指標(ハノイ)

(1991年)

	Total No. of Enterprises	%	Average Employee (Person)	Average Av. Using Capital (Mil Dong)	Average Turnover (Mil Dong)	Average Av. Budget Contribution per Empl. (Mil Dong)	Turnover per Empl. (Mil Dong)	Turnover per Capital
( By Capital)								
Under 100 Mil. Dong	190	15.7	13	38	109	4	8	2.87
100-250 Mil. Dong	404	33.5	11	161	603	12	55	3.75
250-500 Mil. Dong	244	20.2	16	345	1130	16	71	3.28
500-1000 Mil. Dong	160	13.3	32	674	1335	24	42	1.98
Over 1000 Mil. Dong	209	17.3	64	6817	5488	212	86	0.81
(By Employee)								
Under 10 Employee	546	45.2	5	449	720	11	146	1.62
10-50	525	43.5	22	1099	1746	57	79	1.03
50-100	82	6.8	65	1523	2011	70	31	1.32
100-200	39	3.2	138	8065	3886	130	28	0.48
Over 200	15	1.2	330	7524	17939	740	54	2.38
(Whole Enterprises)	1207	100	24	1400	1574	48	66	1.12

出所: Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers

表27 民間企業(全産業)の規模別主要指標(ホーチミン)

(1991年)

	Total No. of Enterprises	%	Average Employee (Person)	Average Av. Using Capital (Mil Dong)	Average Turnover (Mil Dong)	Average Av. Budget Contribution per Empl. (Mil Dong)	Turnover per Empl. (Mil Dong)	Turnover per Capital
( By Capital)								
Under 100 Mil. Dong	316	13.0	16	46	415	11	26	9.02
100-250 Mil. Dong	360	14.8	14	166	1344	21	96	8.10
250-500 Mil. Dong	432	17.8	17	361	1254	36	74	3.47
500-1000 Mil. Dong	445	18.3	31	703	2625	73	85	3.73
Over 1000 Mil. Dong	879	36.1	115	12023	13971	558	121	1.16
(By Employee)								
Under 10 Employee	1104	45.4	5	735	245	69	49	0.33
10-50	904	37.2	21	2022	9089	356	433	3.11
50-100	183	7.5	69	5660	4062	283	59	0.72
100-200	108	4.4	137	10139	5914	202	43	0.58
Over 200	133	5.5	605	41568	16345	587	27	0.30
(Whole Enterprises)	2432	100.0	54	4500	6005	226	111	1.31

出所: Non-State Economy, 1991-1995, Statistical Publishers





# ASEAN自由貿易地域(AFTA)への加盟と海外直接投資

大野 幸一

アジア経済研究所

## I. 序 論

近年、急速な経済成長と貿易の拡大を経験してきている東アジア地域——ここでは、日本、アジア新興工業経済地域 (ANIEs)、東南アジア諸国連合 (ASEAN)、中国を指す——においては、この急成長の過程で域内諸国間の経済的な相互依存関係もまた著しく深化してきている。すなわち、この地域では貿易全体の伸びとともに、域内貿易が量・シェアとも増大してきている。またこの5年間に、域内の資本取引、特に海外直接投資の域内フローの拡大は著しい。

一方、開発途上諸国の経済発展過程における海外直接投資の役割は、近年になってますます重視されるようになってきている。海外直接投資や多国籍企業の行動が途上国経済に与える影響については、外貨・投資資金不足の解消や技術移転などの望ましい面だけでなく、独占やクラウディング・アウト効果などの悪影響の可能性についても指摘されてきた。しかしながら、1980年代後半におけるASEAN諸国への海外直接投資の大量流入が、これらの国々の急速な経済成長に大きく貢献したことに疑問の余地はないであろう。この結果、一部の中南米諸国やアジアおよび欧州の旧計画経済諸国における経済改革に、海外直接投資がどのような役割を果たしうるかに関心が集まっている。

また、経済統合という文脈のなかでは、欧州連合 (EU) や北米自由貿易協定 (NAFTA) のような制度的な(「政府主導」の)地域経済統合は、国際貿易だけでなく海外直接投資フローの構造にもかなりの影響を与える可能性があると考えられている。この意味で、ヴィエトナムにとっても、AFTAへの加盟によってその貿易や直接投資フローの構造がどのような影響を受けるかについて検討しておく必要があるだろう。

## II. AFTAの背景——東アジア地域の経済的相互依存

### 1. 域内貿易

1970年代および1980年代、東アジア地域の大半の国々は、世界の他の地域より著しく高い経済成長率を記録した(表1)。同じ時期、これら諸国の輸出比率も劇的に変化している(表2)。

東アジア地域の貿易構造は、この地域の貿易全体が急速に拡大する過程で大きく変化し、域内貿易が量・シェアともに増大した。1970年代前半以降の東アジア域内貿易の伸び率は、世界貿易の伸び率の2倍である(表3)。特に1987年以降、この地域の域内貿易は北米のそれを上回り、欧州共同体 (EC) の水準に近づいてきた(表4)。ただしASEAN内の域内貿易の伸び率は、世界貿易の伸び率をわずかに上回るにとどまっている。

貿易全体としてみれば、1987年以降、東アジアの米国に対する貿易面での依存度は低下し、日本およびANIEs

の対東アジア貿易が著しく拡大した。しかし、この地域の貿易構造を産業別および商品種別（工業原材料、資本財および半製品、耐久消費財、非耐久財）にみると、ASEANの輸出は依然、米国およびECの市場への依存度が高く、とりわけ最終製品の輸出ではその傾向が強い（表5）。

この地域の域内貿易の構造については、ASEANから日本への消費財および工業半製品の輸出が増加し、中国からANIEsへの輸出が急速に拡大し、またASEAN内部の貿易に占める工業製品輸出のシェアが伸びてきていることなどが観察される（表6～表8）。

東アジアの域内貿易の拡大は、比較優位に沿った特化・分業の実現による産業間貿易の拡大と、工程間分業を中心とした産業内貿易の拡大の2つによってもたらされている。前者は域内各国の貿易自由化の進展を背景としており、後者は域内各国の投資規制の緩和による海外直接投資の流入増加が重要な要因となったと考えられる（大野 [1994] 第3章）。

## 2. 東アジア地域への海外直接投資の流入

東アジア地域の諸国は、1980年代に、国際資金循環の面においても著しい構造変化を経験した。域内の資金供給についても相互依存的関係が深まり、域内資本市場の統合化が1980年代を通じて進行した。この変化は、基本的に、1980年代の高度経済成長に伴う各国のマクロ経済バランスの改善に起因している。また、海外直接投資が域内の国際資金移動の新たな形として重要性を増した。域内資金移動の全構成要素のなかでの海外直接投資の割合は、1990年末までに約50%にまで増加した。

1980年代後半の最も顕著な特徴は、ANIEsの重要性の増大である。ANIEsは、資本供給者としてのシェアを大きく伸ばし、とりわけASEANおよび中国におけるシェアの拡大は著しい。東アジアへの資本供給国としての日本の役割に大きな変化はなかったが、米国およびECの相対的役割は徐々に減少しつつある。また、ASEANへの主要海外投資国としての日本の位置が変わらなかったのに対し、米国およびECのシェアは減少してきている（表9）。

## III. EC加盟に際してのスペイン、ポルトガル、ギリシャの経験

これら3つの地中海諸国は、他国に遅れてECに加盟した。ギリシャのEC加盟は1981年であり、スペインとポルトガルは1986年である。これらの国々はEC加盟に伴う2つの課題を同時にこなさなければならなかった。すなわち、対域外の保護水準をECの低いレベルに合わせることに、EC-1992（EC統一市場）の条件を満たすため、国内の財および要素市場の規制緩和・自由化を行うことである。

3国のうちスペインとポルトガルは、対外的調整と国内調整の両方の課題に前向きに対応した。両国のGDP成長率（1986～90年、スペインは4.5%、ポルトガルは4.6%）は、EC加盟国のなかでも最高水準となった。対照的に、ギリシャは依然として、政治紛争やマクロ経済の著しい不均衡から抜け出せず、その結果、1980年代にギリシャは全EC加盟国中最低のGDP成長率しか達成できなかった（図1）。

スペインとポルトガルにとっては、ECへの加盟が海外直接投資を引きつける一助となったかもしれないが、ギリシャは明らかに投資の誘致に失敗した（図2）。この事実は、信頼できる持続的な構造調整政策（経済自由化とマクロ経済安定化）の実施が、投資を誘致するための必須条件であることを示していると言える。

## IV. 域内自由化措置と貿易および海外直接投資への影響

### 1. 貿易と生産

AFTAへの参加に伴う貿易自由化措置の実施により、基本的には次の様な影響を受けると予想される。①域内関税の引き下げによって、AFTA域内国向けの輸出が増加する。②ヴェトナム自身の関税引き下げにより、域

内からの原材料・部品・資本財などの輸入コストが逓減する。③一方、域内諸国との競争が激化し、短期的には輸入競争部門において輸入が増加し、国内生産が減少する可能性もある。④より長期的には輸入競争圧力により国内企業の生産効率化が進む。⑤関税収入は減少する。

## 2. 海外直接投資

AFTAへの加盟による海外直接投資に対する障壁の削減は、域内外からの 베트남への海外直接投資の流入の増大に直接つながることが期待できる。さらに、域内貿易の自由化は、海外直接投資の流入に次のような間接的な影響を与えるであろう。①AFTA域内向け輸出品の生産を目的とする海外直接投資が増加する。②関税保護下の国内市場向け生産を目的とする海外直接投資が減少する。③AFTA域外向けの輸出品生産への海外直接投資が増加する可能性がある。

## V. 海外直接投資の立地要因と補完的役割

### 1. 立地の優位性

他のASEAN諸国の急速な工業化の経験が示すように、海外直接投資の導入は途上国の工業化促進のための最も重要な手段のひとつである。ただし、海外直接投資の受け入れ国は、外国投資企業に他国ではなく自国において生産・供給することを選択させるような「立地の優位性」を有していなければならない (Markusen [1991]、Dunning [1988])。AFTAの結成によって、域内への投資はかなり増加することが予想されるが、ベトナムへの海外直接投資がどのくらい増加するかは、以下のような要因 (立地の優位性) についての域内各国との競争によって決まることになる。

- 1) 製品販売市場 (国内および海外) へのアクセス
- 2) 投入財 (中間財および原料) の調達市場へのアクセス
- 3) 労働力 (賃金、生産性、熟練度・教育レベル)
- 4) 産業基盤 (交通、通信、公共施設)
- 5) 関税、税金、補助金、受入国による規制 (輸入、所有、ローカルコンテンツ)
- 6) 経済状態および政策の安定性と信頼性

### 2. 海外直接投資の補完的役割

途上国の経済発展過程における海外直接投資の役割は、単なる生産拠点の移転にとどまるものではない。海外直接投資の導入は、国内では十分に提供されていない以下のような資源 (知的資産) を補い、潜在的な比較優位 (たとえば、ベトナムの良質の労働力) を早期に実現し、国内経済の効率化を促進する役割を果たす可能性がある。

- 1) 技術的な知識と能力 (生産および研究開発)
- 2) 経営の技術とノウハウ
- 3) マーケティングの技術とノウハウ (流通ネットワーク)
- 4) 主要部品の調達手段
- 5) 金融市場へのアクセス

## VI. AFTA加盟とベトナムの初期条件

AFTAへの参加によって受ける影響の大きさは、当該国の経済の初期条件や競争力によって異なる。市場システムが十分に機能しなかったり、資金・技術・インフラなどにボトルネックが存在するような条件のもとにある

国の場合、貿易・投資の自由化による利益は限られたものに終わるであろう。ヴィエトナムを除くAFTA加盟国、たとえばHASEAN 4カ国は、自主的な貿易自由化と海外直接投資に対する規制緩和の努力を通じて、すでに高度経済成長の経験を積んでいる。一方、ヴィエトナムは、市場主導経済への移行期にあること、経済発展の初期段階にあること、関税の引き下げ幅が大きいこと、ASEAN域内貿易のシェアが大きいこと(輸出の20%、輸入の10%)などの点で他の加盟国とは条件が大きく異なる。この意味で、ヴィエトナムは出遅れた参加者であり、AFTA加盟の利益を十分に実現するために克服すべき課題を抱えている。

ヴィエトナムがAFTAの恩恵を享受するためには、AFTA加盟の条件すなわち自由化と規制緩和に取り組み、貿易および海外直接投資の面において他のAFTA加盟諸国との競争に積極的に参加する必要がある。経済自由化への積極的な姿勢を示すことによって、ヴィエトナム経済の将来に対する国際的な信用が高まり海外直接投資の流入が拡大する効果も期待できるであろう。加盟の条件を満たすのは容易ではないようにみえるが、具体的な自由化実施の時期・速度・内容については、初期条件の遅れを回復するための調整期間が与えられている。

調整期間に求められるのは、産業基盤インフラの整備、投資・税関連の法制度の整備、信頼できる持続的な政策態度、安定した経済状態など、海外直接投資にとって望ましい条件を提供する努力によって、海外直接投資を誘致し、ヴィエトナムの潜在的な比較優位を早期に実現することであるといえよう。

#### 参考文献

- 1) J.H. Dunning, Explaining International Production, Unwin Hyman, London, 1988.
- 2) J.R. Markusen, "The Theory of the Multinational Enterprise: A Common Analytical Framework," in E.D. Ramstetter ed. Direct Foreign Investment in Asia's Developing Economies and Structural Change in the Asia-Pacific Region, Westview Press, Boulder, 1991.
- 3) 大野健一「ヴィエトナムの新たな対外経済関係」1995年8月ハノイ・ワークショップ報告。
- 4) 大野幸一編「経済統合と発展途上国：EC・NAFTA・東アジア」アジア経済研究所 研究双書 No.442、1994年。
- 5) 大野幸一、岡本山美子編「EC・NAFTA・東アジアと外国直接投資——発展途上国への影響」アジア経済研究所 研究双書 No.450、1995年。

表1 各国の経済成長率と輸出成長率

(%)

	Real GDP		Exports	
	1965-80	1980-90	1965-80	1980-90
Indonesia	7.0	5.5	9.6	2.8
Philippines	5.7	0.9	4.6	2.5
Thailand	7.3	7.6	8.6	13.2
Malaysia	7.4	5.2	4.6	10.3
Singapore	10.0	6.4	4.7	8.6
Hongkong	8.6	7.1	9.1	6.2
China	6.8	9.5	4.8	11.0
Korea	9.9	9.7	27.2	12.8
Japan	6.4	4.1	11.4	4.2
U.S.A.	2.7	3.4	6.4	3.3
Canada	4.6	3.4	5.4	5.9
Mexico	6.5	1.0	7.7	3.4
U.K.	2.3	3.1	5.1	2.7
France	4.0	2.2	8.5	3.4
Italy	4.3	2.4	7.7	3.5
Germany	3.3	2.1	7.2	4.2
Netherland	3.9	1.9	8.0	4.4
Belgium	3.9	2.0	7.8	4.7
Low-income Economies	4.9	6.1	5.1	5.4
Middle-income Economies	6.3	2.5	3.9	3.8
High-income Economies	3.7	3.1	7.3	4.3
World	4.0	3.2	6.6	4.3

出所: The World Bank, World Development Report 1992.

表2 各国の輸出比率の変化 (%)

	Export/GDP	
	1965	1990
Indonesia	5	26
Philippines	17	28
Thailand	16	38
Malaysia	42	79
Singapore	123	190
Hongkong	71	137
China	4	18
Korea	9	32
Japan	11	11
U.S.A.	5	10
Canada	19	25
Mexico	8	16
U.K.	19	25
France	13	23
Italy	15	21
Germany	16	32
Netherland	43	57
Belgium	43	74
Argentina	8	14
Venezuela	26	39
Uruguay	18	27
Brazil	8	7
Chile	14	37

出所：The World Bank, World Development Report 1992.

表3 アジアの域内貿易と域外貿易

		Asia				USA	EC12	World	
		Japan	NIEs4 *1	ASEAN 4*2	China				
Asia		25.2	25.6	26.3	16.7	48.3	20.9	22.3	20.3
	Japan	16.8		19.8	11.9	14.9	15.6	20.6	14.2
	NIEs4	50.5	41.4	56.1	28.7	606.5	36.4	33.4	38.8
	ASEAN4	16.0	14.4	17.7	13.2	74.0	17.0	15.2	16.6
	China	38.7	35.9	44.3	14.4			15.4	30.8
U.S.A.		14.1	9.8	25.9	10.2			7.2	8.5
EC12		16.1	16.5	21.7	9.5	15.2	6.8	11.0	9.8
World		18.5	12.3	29.1	17.5	30.8	13.7	10.4	10.3

出所：IDE UN/OECD Trade Data Search System (AIDXT), IMF, Direction of Trade.

注：All figures are defined as  $X_{ij}^{89}/X_{ij}^{70}$ , where  $X_{ij}$ s mean the value of export from country i to country j for each year of 1970 and 89.

\*1：ANIEs1 is composed of Korea, Taiwan, Singapore and Hongkong.

\*2：ASEAN4 is composed of Indonesia, Malaysia, the Philippines and Thailand.

表4 国別・地域別輸出シェアの変化

(シェア、%)

1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EAST ASIA	35.74	36.71	38.25	35.69	36.47	39.71	41.62	43.67	45.19	46.81	48.43
JAPAN	24.10	24.69	26.01	22.64	24.92	27.26	29.20	29.57	32.06	33.03	33.51
APRES	33.51	33.14	33.81	31.78	33.81	31.24	30.94	30.71	32.20	32.78	32.03
ASEAN	34.90	36.62	38.65	32.82	32.12	31.70	31.01	32.64	32.32	32.78	33.03
CHINA	36.05	37.03	38.64	37.89	38.89	41.02	44.24	48.28	48.39	49.35	49.75
AMERICAS	18.64	18.35	17.39	18.20	18.90	20.90	22.34	21.80	21.57	21.05	20.53
EC	2.53	2.92	4.96	4.45	4.74	5.21	5.50	5.61	5.18	5.08	4.81
WORLD	14.81	15.47	16.59	14.05	16.61	18.81	19.81	19.81	19.19	19.34	19.54
JAPAN	17.06	17.10	17.11	16.77	16.77	16.77	16.77	16.77	16.77	16.77	16.77
APRES	10.67	10.67	10.67	10.67	10.67	10.67	10.67	10.67	10.67	10.67	10.67
ASEAN	17.00	21.04	20.03	18.20	20.43	21.19	20.33	22.91	23.15	23.68	24.00
CHINA	3.51	2.29	2.63	2.31	2.31	2.31	2.41	2.41	2.41	2.41	2.41
AMERICAS	1.89	1.21	1.53	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71	1.71
EC	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81
WORLD	2.00	2.55	3.01	2.62	2.62	2.62	2.62	2.62	2.62	2.62	2.62
JAPAN	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
APRES	2.46	2.92	2.46	2.46	2.46	2.46	2.46	2.46	2.46	2.46	2.46
ASEAN	0.77	0.69	1.36	1.63	2.00	2.29	2.10	2.62	2.27	2.43	2.43
CHINA	6.57	7.50	8.40	8.89	9.15	9.33	9.33	9.33	9.33	9.33	9.33
AMERICAS	35.15	36.85	44.51	42.23	41.41	41.68	41.16	41.41	41.41	41.41	41.41
EC	50.03	50.73	50.67	52.02	52.72	53.95	55.52	56.70	56.72	56.72	56.72
WORLD	10.10	9.35	8.28	9.11	9.98	9.29	9.14	9.69	10.21	10.21	10.21
JAPAN	12.01	13.27	11.93	11.01	14.17	14.51	14.81	15.11	15.11	15.11	15.11
APRES	13.11	12.11	13.11	12.11	13.11	13.11	13.11	13.11	13.11	13.11	13.11
ASEAN	14.61	14.61	14.61	14.61	14.61	14.61	14.61	14.61	14.61	14.61	14.61
CHINA	16.11	16.11	16.11	16.11	16.11	16.11	16.11	16.11	16.11	16.11	16.11
AMERICAS	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61
EC	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61
WORLD	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61

表5 4地域の財別域内貿易比率の変化

(%)

Category	Year	EAST ASIA	AMERICAS	EC12	APEC
Food	1981	63.00	15.79	61.19	49.29
	1983	65.12	17.66	65.90	53.46
	1985	67.70	21.28	65.20	58.66
	1986	67.75	23.76	70.09	62.52
	1987	71.43	24.06	71.92	65.31
	1988	75.01	21.58	71.92	66.62
	1989	75.25	23.06	70.55	67.51
	1990	77.45	28.54	71.70	71.14
Industrial Materials	1981	55.39	40.29	57.04	65.61
	1983	61.37	43.18	58.28	69.92
	1985	62.04	45.31	58.93	72.11
	1986	62.27	41.64	60.26	71.32
	1987	63.84	42.25	60.85	72.75
	1988	68.40	40.06	61.28	74.58
	1989	69.24	39.15	61.72	74.24
	1990	71.52	42.43	63.24	75.19
Capital Goods	1981	25.68	35.28	43.20	49.27
	1983	24.60	37.22	45.48	55.44
	1985	25.70	42.61	46.49	61.46
	1986	24.49	39.37	49.44	61.36
	1987	27.64	40.57	52.58	62.77
	1988	31.95	38.87	53.11	63.55
	1989	33.27	37.60	54.09	64.79
	1990	35.97	39.61	54.26	65.06
Consumer Non-Durable Goods	1981	13.70	27.41	58.89	52.28
	1983	12.99	33.85	59.07	61.68
	1985	14.13	39.11	56.40	69.36
	1986	16.35	34.19	59.74	68.81
	1987	19.04	32.25	61.81	67.55
	1988	28.90	30.64	61.51	72.29
	1989	32.97	26.50	60.20	75.20
	1990	34.20	28.11	61.82	73.68
Consumer Durable Goods	1981	13.43	61.81	56.54	59.60
	1983	12.27	74.99	56.85	67.01
	1985	13.96	83.97	52.49	75.43
	1986	10.59	82.40	56.48	73.22
	1987	12.57	76.39	58.39	70.06
	1988	18.95	72.02	60.93	70.53
	1989	21.18	67.10	61.83	70.84
	1990	23.08	66.65	63.77	69.44
Total	1981	35.74	35.46	53.02	57.22
	1983	36.71	38.85	54.71	62.53
	1985	36.25	47.54	54.67	67.63
	1986	33.99	42.25	57.02	67.51
	1987	36.47	43.41	58.74	68.56
	1988	39.77	41.66	59.32	68.82
	1989	41.62	41.16	59.70	69.76
	1990	43.67	41.41	60.72	69.39
	1991	45.93	41.81	61.82	69.37
	1992	46.84	43.31	61.43	70.30

Here, APEC does not include data for Australia and New Zealand.



表6 日本の輸出構造の変化

(%)

		EAST A.	ANIES	ASEAN	CHINA	AMERICAS	EC12	WORLD
Food	1981	2.03	2.94	1.14	0.14	0.61	0.51	1.16
	1983	1.24	1.63	0.88	0.38	0.76	0.50	0.96
	1985	1.07	1.59	0.97	0.20	0.65	0.39	0.76
	1986	1.13	1.40	1.20	0.25	0.60	0.41	0.71
	1987	1.13	1.31	0.95	0.45	0.51	0.42	0.68
	1988	1.16	1.29	1.32	0.27	0.42	0.32	0.63
	1989	1.11	1.31	0.91	0.30	0.35	0.31	0.60
	1990	1.02	1.23	0.64	0.42	0.33	0.26	0.55
Industrial Materials	1981	40.00	39.17	37.18	49.30	19.05	11.62	25.81
	1983	41.75	38.76	35.01	68.87	13.40	12.21	23.82
	1985	37.21	35.47	37.21	40.35	11.37	12.26	20.48
	1986	37.56	34.39	38.45	46.55	9.12	11.60	18.55
	1987	35.31	32.84	34.72	47.78	9.60	10.89	18.29
	1988	33.54	31.03	32.72	47.81	10.20	10.84	18.48
	1989	33.10	31.33	30.41	49.26	9.93	11.00	18.26
	1990	30.83	30.35	27.37	47.84	10.01	11.58	17.66
Capital Goods	1981	43.69	42.34	46.76	42.76	38.11	52.14	45.11
	1983	43.74	45.09	49.67	25.25	44.24	53.98	47.53
	1985	46.30	48.47	47.98	41.43	48.97	55.83	50.23
	1986	49.39	50.90	47.18	46.47	51.06	54.58	52.13
	1987	51.96	52.92	54.69	44.22	53.16	55.20	53.65
	1988	52.51	53.56	55.53	42.85	53.53	55.06	53.44
	1989	53.08	53.60	57.94	40.41	55.80	56.44	54.84
	1990	54.34	53.31	61.05	39.46	54.34	56.30	54.61
Consumer Non-Durable Goods	1981	0.82	1.12	0.50	0.24	1.23	1.10	1.02
	1983	0.89	1.16	0.54	0.50	1.48	1.06	1.11
	1985	0.82	1.17	0.64	0.31	1.27	1.12	1.05
	1986	0.79	0.91	0.61	0.56	1.12	1.13	0.97
	1987	0.75	0.84	0.47	0.65	1.01	1.03	0.90
	1988	0.76	0.85	0.48	0.68	0.83	0.87	0.78
	1989	0.78	0.91	0.44	0.65	0.74	0.82	0.75
	1990	0.85	1.01	0.39	1.02	0.70	0.84	0.76
Consumer Durable Goods	1981	11.72	12.32	13.32	5.89	39.89	33.27	25.62
	1983	10.41	11.15	12.10	3.66	38.85	31.02	25.17
	1985	12.84	11.27	11.44	16.47	36.58	29.19	26.14
	1986	9.38	10.49	10.64	5.04	36.93	31.05	26.35
	1987	9.30	10.39	7.80	5.80	34.53	31.30	25.19
	1988	10.32	11.45	8.12	7.44	33.42	31.50	25.10
	1989	10.06	10.74	9.08	7.73	31.67	29.72	23.89
	1990	11.01	11.89	9.29	9.16	32.83	29.21	24.54

注：The summation of shares of five different goods in each destination does not necessarily become 100% due to the existence of goods which do not belong to any of above categories.

表7 ANIEsの輸出構造の変化

(%)

		EAST A.	JAPAN	ANIES	ASEAN	CHINA	AMERICAS	EC12	WORLD
Food	1981	9.43	18.26	5.55	5.90	2.38	2.67	3.36	5.48
	1983	8.68	18.81	4.96	4.65	4.46	2.36	2.46	4.88
	1985	7.79	18.02	4.16	4.20	1.70	1.87	2.48	4.30
	1986	9.65	22.16	4.00	4.75	2.19	2.00	2.75	4.90
	1987	8.80	19.78	3.25	4.11	2.27	1.85	1.88	4.46
	1988	7.36	16.21	3.15	4.18	2.12	1.87	1.73	4.11
	1989	6.29	13.60	3.06	3.53	2.25	1.50	1.41	3.59
	1990	5.81	13.67	2.87	2.92	2.50	1.36	1.19	3.30
Industrial Materials	1981	53.09	46.15	56.75	57.08	50.97	13.11	15.86	32.45
	1983	54.69	46.17	52.70	64.36	46.63	11.13	14.63	29.89
	1985	47.59	43.58	51.60	56.38	39.00	11.56	14.44	28.56
	1986	46.42	34.63	51.02	55.89	49.43	9.78	11.89	25.65
	1987	43.40	31.67	48.04	53.79	47.39	9.05	10.77	24.22
	1988	41.96	32.70	44.00	50.02	46.79	8.90	10.52	24.76
	1989	42.37	31.89	44.42	48.88	49.45	8.94	11.60	25.96
	1990	42.77	30.88	44.08	48.98	50.79	8.99	10.23	26.33
Capital Goods	1981	17.57	10.17	19.23	23.50	17.41	22.19	15.60	18.56
	1983	19.70	10.87	24.92	21.11	26.43	28.43	24.53	24.14
	1985	25.99	14.63	27.95	28.70	36.67	25.65	31.30	26.17
	1986	23.30	12.47	28.95	27.91	28.25	25.71	27.88	24.48
	1987	25.06	13.37	32.52	30.60	29.35	27.52	28.35	25.95
	1988	27.89	14.78	36.34	34.84	30.87	31.06	32.20	29.22
	1989	28.85	17.05	35.75	37.32	29.17	33.33	34.88	30.84
	1990	30.00	20.78	34.87	37.52	27.07	34.32	36.31	32.00
Consumer Non-Durable Goods	1981	6.79	15.08	3.60	2.02	4.63	32.62	34.79	21.12
	1983	5.74	12.54	4.14	1.74	5.79	31.12	30.44	20.23
	1985	6.39	12.91	3.69	2.17	5.01	32.11	26.92	20.10
	1986	8.20	16.91	4.13	2.29	5.83	31.24	29.31	21.63
	1987	9.29	19.56	3.88	2.53	5.58	29.13	28.60	20.86
	1988	9.14	20.06	3.99	2.27	5.02	27.12	25.79	18.69
	1989	9.62	21.39	4.82	2.07	5.43	27.94	23.40	18.36
	1990	8.73	19.09	6.43	2.11	4.92	28.46	22.75	17.54
Consumer Durable Goods	1981	10.28	6.91	12.41	9.29	20.21	26.93	25.00	18.77
	1983	8.24	7.51	9.98	6.65	12.12	25.14	23.54	17.48
	1985	9.47	7.75	10.22	5.96	14.59	26.78	20.12	17.67
	1986	9.39	10.37	9.61	6.37	10.59	29.34	24.25	20.31
	1987	10.54	12.42	10.18	6.43	11.57	30.53	26.92	21.61
	1988	11.31	13.60	10.66	6.58	12.57	29.20	26.77	20.66
	1989	10.76	13.72	10.18	6.63	10.92	26.40	26.41	19.15
	1990	10.47	13.26	9.80	6.88	11.53	24.95	27.25	18.67

注：The summation of shares of five different goods in each destination does not necessarily become 100% due to the existence of goods which do not belong to any of above categories.

表8 ASEANの輸出構造の変化

(%)

		EAST A.	JAPAN	ANIES	ASEAN	CHINA	AMERICAS	EC12	WORLD
Food	1981	10.33	6.01	12.44	30.10	50.97	9.69	25.11	14.08
	1983	8.97	6.80	9.08	22.26	27.36	9.49	24.82	12.63
	1985	9.69	7.04	10.23	18.15	34.87	11.06	22.53	13.36
	1986	13.30	11.43	13.59	19.94	26.93	13.47	30.43	17.31
	1987	12.47	12.21	10.98	16.41	23.49	10.99	26.72	15.52
	1988	13.52	13.87	11.33	17.50	23.76	10.66	23.17	15.80
	1989	13.54	13.18	10.96	21.64	26.52	10.39	19.90	15.41
	1990	11.62	12.24	10.15	16.53	10.38	10.80	17.94	13.45
Industrial Materials	1981	82.25	91.33	72.46	55.84	48.22	65.78	56.82	73.92
	1983	82.56	90.32	75.64	60.58	71.10	58.45	52.07	72.34
	1985	80.05	89.30	70.81	62.63	64.22	51.05	53.76	68.53
	1986	72.40	83.06	60.12	56.02	71.51	39.70	40.55	58.71
	1987	71.09	81.60	59.91	57.53	74.55	37.62	39.63	57.06
	1988	66.66	77.24	55.78	54.91	72.57	31.73	38.29	52.79
	1989	64.34	74.26	52.42	61.47	69.51	25.96	36.54	49.35
	1990	61.66	72.14	47.95	61.65	84.11	21.60	30.51	46.56
Capital Goods	1981	3.65	0.56	8.97	5.97	0.59	9.58	4.51	4.52
	1983	4.28	1.22	8.57	6.03	0.94	15.49	8.11	6.66
	1985	5.99	2.10	12.07	6.92	0.66	16.53	9.91	8.39
	1986	8.96	3.02	17.31	14.05	1.17	20.60	10.84	11.12
	1987	9.71	2.73	18.21	16.24	1.36	21.05	10.09	11.61
	1988	10.86	3.72	18.86	17.75	2.26	24.60	11.80	13.06
	1989	11.85	5.70	20.27	11.59	3.02	26.56	12.61	14.24
	1990	15.33	8.04	24.46	15.38	3.98	27.11	14.16	16.40
Consumer Non-Durable Goods	1981	0.63	0.25	1.29	0.98	0.01	4.59	7.28	2.68
	1983	0.71	0.27	1.33	0.92	0.03	6.47	6.42	3.04
	1985	0.79	0.30	1.44	1.40	0.03	9.70	6.67	4.05
	1986	1.59	0.50	3.11	2.56	0.05	11.37	9.23	5.86
	1987	1.56	0.85	2.43	2.44	0.22	13.15	13.55	7.22
	1988	2.10	1.44	3.11	1.80	0.33	14.23	14.89	8.12
	1989	2.67	2.07	3.88	1.55	0.19	15.61	16.54	9.15
	1990	3.18	2.46	4.50	1.74	0.39	17.36	20.16	10.49
Consumer Durable Goods	1981	0.63	0.28	1.23	0.94	0.08	1.79	2.22	1.12
	1983	0.70	0.26	1.29	1.02	0.08	2.45	3.24	1.45
	1985	0.82	0.27	1.71	0.81	0.08	3.58	3.51	1.85
	1986	1.42	0.48	3.00	0.89	0.10	5.31	5.00	2.94
	1987	1.94	1.00	3.40	1.45	0.24	7.47	5.96	3.96
	1988	3.56	1.96	5.92	2.22	0.95	8.75	7.70	5.43
	1989	4.92	2.93	8.32	2.19	0.74	11.54	10.56	7.30
	1990	5.87	3.44	9.56	3.01	0.88	12.99	13.26	8.69

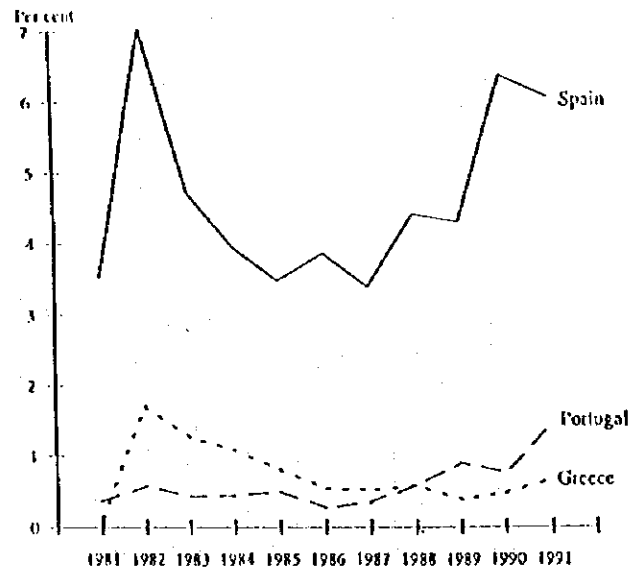
注: The summation of shares of five different goods in each destination does not necessarily become 100% due to the existence of goods which do not belong to any of above categories.

表9(a) ANIEsの直接投資受入残高の国別シェア (%)

From:		To:				
		HONG KONG	SINGAPORE	TAIWAN	KOREA	ANIEs
USA	1982	46.7	32.3	39.3	29.1	32.9
	1986	41.2	36.7	29.2	29.5	32.5
	1990	30.6	37.4	24.9	28.7	30.3
EC	1982	14.2	36.7	9.2	13.1	21.9
	1986	10.9	38.0	12.9	9.5	17.9
	1990	10.9	27.2	15.6	15.5	14.8
JAPAN	1982	30.1	16.8	20.9	47.1	23.6
	1986	28.9	24.0	25.2	52.3	29.5
	1990	31.5	28.2	29.3	48.2	33.2
HONG KONG	1982	0.0	0.0	4.3	0.0	2.7
	1986	0.0	0.0	5.8	3.6	2.6
	1990	0.0	0.0	4.6	2.9	2.3
SINGAPORE	1982	1.7	0.0	0.0	0.0	0.2
	1986	1.4	0.0	0.0	0.1	0.2
	1990	0.0	0.0	1.0	0.7	0.5
TAIWAN	1982	1.3	0.0	0.0	0.0	0.1
	1986	9.0	0.0	0.0	9.0	0.0
	1990	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
KOREA	1982	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	1986	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	1990	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ANIEs	1982	3.0	4.0	8.3	0.0	3.1
	1986	1.4	0.0	5.8	3.7	2.8
	1990	0.0	0.0	5.6	3.6	2.8
ASEAN4	1982	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	1986	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	1990	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL	1982	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1986	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	85/82	2.01	1.43	1.69	2.53	1.73
	90/86	1.58	1.88	2.24	2.17	1.98

表9(b) ASEAN・中国の直接投資受入残高の国別シェア (%)

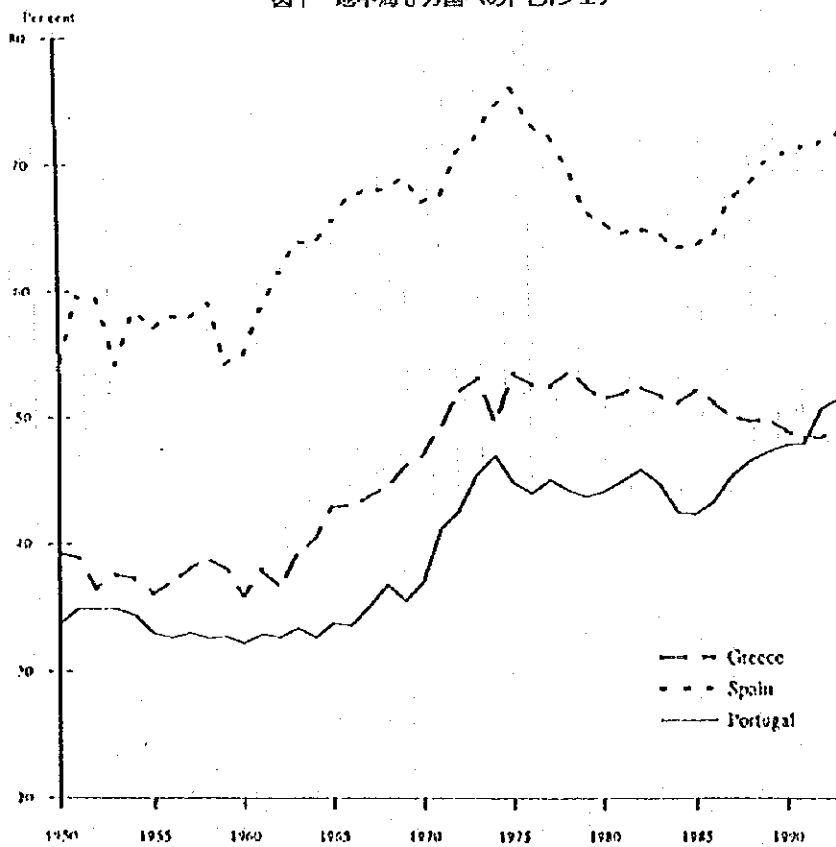
From:		To:				
		THAILAND	INDONESIA	PHILIPPINE	ASEAN4	CHINA
USA	1982	8.5	5.6	48.3	11.1	14.5
	1986	19.1	7.7	57.0	16.3	22.5
	1990	11.6	5.7	53.6	10.3	16.5
EC	1982	23.2	11.7	9.0	15.3	17.5
	1986	15.8	12.0	12.2	13.3	14.4
	1990	7.4	12.3	11.1	10.4	12.6
JAPAN	1982	23.4	36.3	18.0	39.5	23.2
	1986	20.5	33.2	13.7	27.1	14.3
	1990	35.4	24.9	15.2	28.4	13.3
HONG KONG	1982	3.4	10.1	5.9	7.5	5.9
	1986	3.2	11.9	6.0	8.5	11.3
	1990	5.9	9.6	6.8	8.1	13.9
SINGAPORE	1982	3.6	0.0	0.0	1.2	0.0
	1986	2.8	2.0	0.0	2.1	0.1
	1990	3.7	2.6	0.0	2.9	1.2
TAIWAN	1982	6.4	0.0	0.0	2.2	1.5
	1986	6.2	0.9	0.0	2.6	0.7
	1990	7.0	6.0	0.0	6.1	0.0
KOREA	1982	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0
	1986	0.1	1.4	0.0	0.8	0.3
	1990	0.6	4.1	0.0	3.0	0.0
ANIEs	1982	14.0	10.1	5.9	11.0	11.3
	1986	12.7	16.2	6.9	13.9	14.4
	1990	17.2	23.0	6.8	20.0	19.3
ASEAN4	1982	2.0	2.5	0.0	2.1	1.4
	1986	2.3	0.0	0.0	0.8	0.0
	1990	0.9	0.0	0.0	0.3	0.0
TOTAL	1982	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1986	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	85/82	1.33	1.34	1.22	1.33	1.64
	90/86	2.03	2.45	1.23	2.65	3.20



<sup>a</sup> Per cent of total OECD FDI outflows.

出所：大野、岡本 [1995]

図1 地中海3カ国へのFDIシェア



<sup>a</sup> Real GDP per head, measured at purchasing power parities; 1993 estimates. <sup>b</sup> EC core countries (Belgium, France, Germany, Italy, Luxembourg, Netherlands) = 100.

出所：大野、岡本 [1995]

図2 地中海3カ国の1人当たり所得水準

付属資料1 欧州の地域協定

1958	Benelux, France, Germany, Italy	Membership
1961	Greece	Association Agreement
1963	Turkey	Association Agreement
	ACP countries	Association Agreement (Yaounde)
1970	Spain	FT Agreement
	Malta	Association Agreement
1973	Denmark, Ireland, UK	Membership
	Portugal	FT Agreement
	Austria, Finland, Iceland, Norway, Sweden, Switzerland	FT Agreement
	Cyprus	Association Agreement
1975	Israel	FT Agreement
	ACP countries	Association Agreement (Lomé)
1976	Maghreb (Algeria, Morocco, Tunisia)	Cooperation Agreement
1977	Mashreq (Egypt, Jordan, Lebanon, Syria)	Cooperation Agreement
1980	Yugoslavia	Cooperation Agreement
1981	Greece	Membership
1986	Portugal, Spain	Membership
1992	Czechoslovakia, Hungary, Poland	Europe Agreement
1993	Austria, Finland, Iceland, Norway, Sweden, Switzerland	EEA Agreement
	Bulgaria, Romania	Europe Agreement

付属資料2 欧州統一市場の内容

Measures	Goods	Services	Persons	Capital
Market access	Abolition of intra EC border controls  Approximation of - technical regulations - VAT rates and excises - food health standards  Implications for trade policy (unspecified)	Dismantling trucking quotas  Access to inter-regional air travel markets  Mutual recognition and 'home country control' in financial services	Abolition of intra EC border controls  Relaxation of residence requirements  Right of establishment for professionals	Abolition of exchange controls  Admission of securities listed in other member states  Industrial cooperation
Competitive conditions	Liberalisation of public procurement  Merger control  Review of state aid to industry	Increased competition in air transport  Approximation of fiscal and regulatory aspects in services markets	European 'vocational training card'	Harmonisation of take-over and holding regulations  Fiscal approximation of parent-subsidiary relations
Market functioning	Research programs in telecommunications and information technology  Proposals on standards, trade marks, company law, etc.	Approximation of banking and insurance regulations  EC system of permits for road haulage  EC standard for electronic payments	Approximation of training programs  Mutual recognition of diplomas (especially for professionals)	European company statute  Harmonisation of intellectual property rights  Common bankruptcy provisions
Sectoral policy	Agriculture: elimination of MCAs  Steel: reduction in subsidies	Common air transport policy on access, capacity and prices  Common rules on motor vehicle insurance	deferred to European Political Union Treaty	deferred to European Monetary Union Treaty

# ヴィエトナムのAFTA、APEC、およびWTOへの参加 —自由貿易へのコミットメントと産業育成の必要性—

大野 健一

筑波大学/埼玉大学

## 1. 自由貿易体制への早期コミットメント

ヴィエトナムは1995年にASEANに加盟し、これに伴いASEAN自由貿易地域(AFTA)の開放政策推進の義務を負うことになった。またAPECとWTOについても、おそらくあまり遠くない将来に具体的な加盟問題が浮上することと思われる。ヴィエトナム経済は所得・技術水準や産業構造からみて未だきわめて低発達にあるにもかかわらず、現在から近い将来にかけて、これらの自由貿易取り決めにコミットしようとしているのである。以下では、低開発国ヴィエトナムの長期開発戦略にとってこのコミットメントがどのような含意をもつものかを考察する。

### 1. AFTAへの参加

ヴィエトナムのASEAN加盟は1995年7月に実現した。また、ASEANの貿易政策であるAFTA(ASEAN Free Trade Area)にも1996年1月より参加した。もともとAFTAの構想はASEAN内の工業製品関税障壁を2008年までに0~5%まで引き下げるというものであったが、現在はこの関税引き下げを2003年までに前倒して行うことが合意されている。さらに、これ以上の自由化加速も議論になっている。ただし、ヴィエトナムについては3年の猶予が与えられており、同国の関税引き下げ期限は2006年に設定された。これを遵守するとすれば、ヴィエトナムは経済発展のきわめて早い時期にASEAN内とはいえ自由貿易のディシプリンにさらされることとなる。この要請を念頭に、いまヴィエトナム政府は現行0~200%の関税率を10~60%に再編し、国内税制をそれに合わせて調整する作業に取り組んでいる。

ただし、AFTAの規定が實際上どれほど拘束力をもつのかについては、まだ不確定な面もある。自由化を進めるにあたり、域内共通特恵関税の対象を工業製品全般とし例外を認めないのか、それとも対象品目をかなり限定するのかという点について、ASEAN内に意見の相違が存在するからである。もし前者ならば、AFTAがヴィエトナムに課す貿易政策への制限はかなり強いものとなるであろう。後者の場合には、自由化のインパクトはそれだけ緩和されたものとなる。

### 2. APECへの将来参加

ヴィエトナムのAPEC(Asia-Pacific Economic Cooperation)への加盟については、現在検討されているところである。米国、オーストラリア、ニュー・ジーランドなど加盟国拡大に慎重なグループもあるが、ヴィエトナムについては、同国政府が積極的にそれを求め、ASEAN諸国のバックアップが得られ、かつ米国からの反対がなければ、近い将来に加盟が実現する可能性はかなり高い。

ただし、ヴェトナム政府自身には、今すぐAPECの加盟を目標とすべきかどうかについての逡巡があるように思われる<sup>2)</sup>。政府の人員・資源の利用は、すでに今回のAFTA加盟に伴う国内制度調整の作業により限界に達している。また、2006年までに工業製品の対ASEAN関税を5%以下にするためには、ヴェトナムの政府と民間に大きな努力が要求されるであろう。政府は、これ以上の自由貿易の加速にコミットするには、周到的準備が必要であり、そのために現時点ではAPECへの加盟を要求できる状況にはないと考えている。

APECの設立当初の目的は、加盟国間に発生する諸問題を討議し解決するための緩やかな意見交換の場を提供することにあった。しかしながら、ここ数年の変化によりAPECははるかに制度化された組織になりつつある。

1994年11月のインドネシアにおけるボゴール宣言によって、関税引き下げへの一般合意がうたわれた。そこで先進国は2010年までに、途上国は2020年までに貿易自由化を実現するという目標が提示された。

1995年11月の大阪会合では、個別加盟国のアクション・プランは提示されなかったが（それは1996年10月のマニラ会合によってなされる予定）、将来の自由化を導くアクション・アジェンダ（行動指針）を採択した<sup>3)</sup>。アクション・アジェンダは、「貿易投資の自由化」「制度的ハーモナイゼーション」「経済・技術協力」の3本柱からなっている。最後の経済協力を享受できるという点、および新たな多国間外交の場を得るという点では、ヴェトナムにとってAPEC参加がプラスになることは間違いない。一方、ヴェトナムの産業育成戦略に関わってくるのは、第1、第2のアジェンダ、とりわけ貿易自由化である。

さらに大阪会合は、それまで議論されてきたいくつかの政策問題に一応の解決を与えた。特に重要な点は、「協調的自発的自由化」の原則が採用され、各国は多国間基準による厳格なルールではなく、それぞれの自発性に基づく貿易自由化を推し進めることになったという事実である。

また大阪会合は、貿易投資自由化のための9つの一般原則をも採用した。それらは、包括性、WTO整合性、同等性、無差別、透明性、standstill（これ以上の規制措置を導入しないこと）、遅滞なき同時開始、柔軟性、および積極的協力である。このうち第8の柔軟性とは「加盟国間の異なる経済発展段階およびそれぞれの加盟国の多様な状況を考慮し、このような状況から生ずる諸問題を取り扱うにあたり、自由化・円滑化の過程に柔軟性が認められる」というものであり、これはヴェトナムの開発戦略にとって重要な意味合いをもつ可能性がある。

### 3. WTOへの将来参加

ヴェトナムのWTO (World Trade Organization) への加盟については、その実現のタイミングには国際政治が大きく影響するので、現時点では不確実であるというほかはない。ただ言えることは、ヴェトナムが政治経済的に国際社会に統合されていくなれば、WTO加盟の機会は将来必ず訪れるということ、そしてヴェトナムは現時点からWTO協定との整合性を意識した貿易政策を策定していくべきであるという点である<sup>4)</sup>。

以上のように、ヴェトナムは対ASEAN、APEC、全世界と地域的に広がる自由貿易へのコミットメントを原則として打ち出しつつある。しかしながら、これらの体制への参加のタイミング、課される自由化期限、その内容についてはかなりの不確定要素が存在しているといえよう。

1) 現在のAPEC加盟国は、日本、米国、カナダ、オーストラリア、ニュー・ジーランド、韓国、台湾、香港、シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン、ブルネイ、中国、バプア・ニューギニア、チリ、メキシコの18カ国である。現在、加盟国の新規承認は1996年末まで凍結されているが、すでにロシア、パキスタンなどの国が参加意思を表明している。

2) このバラグラフは、日越共同研究プロジェクト第4回ワークショップ（東京、1996年1月28、29日）におけるヴェトナム代表団の発言に基づいている。（注：ヴェトナム政府は1996年6月にAPECへの加盟申請を行った。）

3) APEC大阪会議の詳細とその意義については、江橋正彦「APEC大阪会合の意義と今後の展望—ヴェトナムにとっての意味」、産業政策部会ペーパー、1996年1月を参照。

4) ヴェトナムを含む途上国や移行国にとっては、WTO体制において数量制限・輸出補助金・貿易関連投資措置の3点が原則として禁止されているという事実が、開発政策策定にとって重要であろう。ただしこれらについての例外規定は存在する。また途上国にはこれらの撤廃がWTO協定発効後5年間の猶予が与えられている。これらを考慮しても、WTO協定の遵守がこれからキャッチアップしようとする国にとって政策上の制約となりうることは否定し得ない。一方、WTO加盟には大きなメリットも存在する。その最大のものは、現在2国間で交渉するしかない最恵国待遇が自動的に認められることであろう。



## II. ヴィエトナムの貿易構造

ヴィエトナムの貿易構造を概観しておこう。表1、表2は政府統計に基づく輸出入であり、表1は個別品目で、表2は2ケタ相当の産業で分類されている。1991~92年の輸出入総額をみると、両者に差はあるがそれほど大きいものではない<sup>5)</sup>。

これらのデータは、ヴィエトナムの産業構造がきわめて未成熟であることを貿易取引の面から如実に示している。すなわち、輸出はごく少数の一次産品に集中しており、鉱物性燃料と農林水産物ですでに80%を占めている(表1、1993年)。そのなかでも原油、コメ、海産物(エビ、イカ等)の3品目で53%となる。わずかの工業製品輸出は主に繊維二次製品(縫製品)である。

いっぽう輸入品は機械、石油精製品、化学製品(肥料等)が中心である。半分を占める「その他」項目にはオートバイ、ラジカセ、テレビ、ビデオ、カラオケ機器等の耐久消費財が多く含まれていると思われる。この輸出入パターンでみる限り、近代工業はまだほとんど存在していない。

図1(回)は貿易相手国の申告をもとに、輸出入を国・地域別にみたものである(1993年、IMFの集計)。最大の輸出先は3割強を占める日本であり、独仏をはじめとするEUも23%と高い。ASEANのシェアは18%であり、大きいとはいえないが無視しうるほどでもない<sup>6)</sup>。一方APECのシェアは72%ときわめて高く、それへの加盟はヴィエトナムの貿易に決定的な影響を及ぼさう。米国との国交回復に伴いこれまでわずかだった対米貿易が将来急増するであろうから、ヴィエトナムにとってAPECの重要性がますます高まることは確実である。

輸入についてはAPECのシェアは86%とさらに高く、対米貿易の復活を考えれば、APECは21世紀のヴィエトナム貿易のほぼ全体を拘束するといつてよいであろう。APECの自由化期限(2020年)はAFTAより14年も先であるが、APECはヴィエトナムにとって重要な貿易・投資国である日本、NIEs、米国をすべて含むという意味で、最終的にはそのインパクトはAFTAよりも大きいものになるであろう。

## III. 「貿易拡大効果」と「貿易転換効果」：静学分析

まず本節では、自由貿易地域の静学分析としての2つの効果を検討しよう(参考文献1)、6)。

国際経済学によると、全世界規模の貿易自由化は資源配分の効率化を通じて各国の経済厚生を高めることが知られているが、一定地域に限定した自由化は必ずしもそのような結果をもたらさない。域外との貿易障壁を維持したまま域内の関税を引き下げれば、域内の需要は確実に域内の財にシフトする。このとき2つのことが起こる。

(1) 貿易拡大効果：これまで貿易制限されていた財が域内で貿易されるようになり、域内での生産の効率的再編が行われる。

(2) 貿易転換効果：もし域外により効率的な生産国があるならば、本来域外から輸入すべき財が域内生産によって代替され、資源利用の効率性が阻害される。

後者が前者よりも大きい場合、自由貿易地域結成は経済厚生を低下させる。その場合、加盟国自身がそれによって厚生を損なう可能性さえあり、またたとえ域内国が利益を得ても、域外国はそれを上回る不利益を必ず被るのである。ゆえに地域的自由化が望ましいかどうかは、その地域内に効率的な生産国が含まれているかどうかにか大きく依存する。

図2(回)は、A国が効率的な生産国であるB国と自由貿易地域を結成し、域外に効率的な生産国は存在しない場

5) IMF(1991)がヴィエトナムの貿易相手国からの申告を集計したデータによると、1991~92年の輸出はそれぞれ2,087、2,475、輸入は2,338、2,506(単位：百万ドル)であった。1991年の輸入を除けば、これらは表1、2とかなり近い。ただし、もちろんこれらのデータには密輸分が含まれていない。

6) シンガポールとの輸出入の大きな部分は、ヴィエトナム産の原油を委託精製し、それを再輸入する取引が占めている。

合の貿易拡大効果を示す。A国のある財(衣料)に対する国内需給をそれぞれ $D_a$ 、 $S_a$ とし、B国は価格 $P_b$ で衣料を無限に供給しようと仮定しよう。はじめA国は衣料に関税 $t$ を課しているので価格は $(1+t)P_b$ であり、A国の消費はOI、生産はOH、輸入はHIであった。この場合の消費者余剰はCQD、生産者余剰はDPF、政府の関税収入はPLMQである。いま両国間の関税が撤廃されれば、B国製品は $P_b$ で供給されるようになるから、A国の消費はOJに拡大し生産はOGに縮小する。新たな消費者余剰はCNE、生産者余剰はBKFであるから、A国の経済厚生は2つの三角形PLKとQMNの合計だけ上昇する。これは2国モデルにおける関税撤廃効果そのものであり、域外のことを考慮する必要はない。

図2(b)は、域外に効率的な生産を行うC国が存在するときの貿易転換効果を示している。B国とC国はそれぞれ $P_b$ 、 $P_c$ の価格で衣料を無限に供給できるが、仮定により $P_b > P_c$ である。はじめ関税 $t$ がすべての輸入に課されており、A国は価格の低いC国製品のみを $(1+t)P_c$ の価格で輸入していたとせよ。このとき消費はOJ、生産はOI、輸入はIJであり、消費者余剰はDUE、生産者余剰はETG、関税収入はTUMIである。いまAB国間で関税が撤廃され、A国内でB国製品の価格がC国製品よりも安くなった( $P_b < (1+t)P_c$ )とすれば、A国はC国からより非効率なB国に輸入先を変更するであろう。このときA国の新たな経済厚生は、消費者余剰DSF、生産者余剰FPG、関税収入ゼロとなり、その合計が以前より大きいかどうかは $TQP + URS - QRML$ の符号に依存する。すなわち、自由貿易地域が加盟国の厚生を高めるかどうかは、貿易拡大効果と貿易転換効果の相対的大きさに依存するのである。

明らかに、自由貿易地域中に世界で最も効率的な生産国が含まれるならば貿易転換は起こらない。一般に、加盟国が多ければ多いほどこの条件は満たされやすいであろう。この観点からすると、AFTAのような途上国から構成される小地域では貿易転換効果が高く、経済厚生を低める可能性が強い。逆に先進国、NIEs、途上国、移行国などを広く含むAPECは、そのような心配は少ない。とりわけヴィエトナムにとって、APECはほとんどすべての貿易相手国を網羅するので、貿易転換効果が大きくなることはまず考えられない。

#### IV. 「育成抑止効果」と「競争促進効果」：動学分析

しかしながら、ヴィエトナムにとってより切実な問題は、自由貿易地域参加の動態効果であろう。動態的観点からヴィエトナムの直面する問題を要約すると次のようになる。

(1) アジアの構造転換連鎖の最後尾に位置するvery latecomerとしてのヴィエトナムは、所得・技術水準が低く産業構造が未熟であり、しかも自由競争や価格誘因に積極的に反応しうる民間主体が育っていない。この段階から工業化を開始するためには、保護主義を含む政府の選択的育成措置が不可欠である。

(2) 他方で政策介入には危険も存在する。すなわち、有望産業に関する不確実性が高く政府に開発政策の実行能力が完備されていない現状では、将来性のない産業への保護、付与された保護の既得権益化、それに伴う希少資源・外資の浪費が現実的な問題として横たわっている。

自由貿易への早期参加は輸入保護というオプションを自主的に放棄することを意味する。そのデメリットは産業政策の重要な道具を禁止されることによりテイクオフの機会を逸するという「育成抑止効果」であり、メリットは国際競争が政府・民間に課すディシプリンによって政府の失敗の回避と生産性向上が図れるという「競争促進効果」である。このいずれが大きいかは、その国の発展段階・政治社会・制度能力、課される自由化のタイミング・カバレッジ等に依存し、一般化することはできない。

##### 1. 幼稚産業保護論

低開発国における工業保護を正当化する伝統的理論は「幼稚産業保護論」と呼ばれている。この議論の大前提は、対象となっている産業が時間を通じて収穫逓増を呈することである。すなわち、現在その産業は非効率で高コストだが、これから生産実績を積み重ねることによって生産性が上昇しコストは低下して、国際競争に耐えら

る産業に成長するという仮定である。これは「学習効果」あるいは「動態的取獲逡増」と呼ばれている。政府はこのような産業を時限的に保護することにより、将来の産業構造や国民所得を高めることができる。

どのような産業がこの性質を満たすかは一般に不確実であるが、全く不明というわけではない。ヴェトナムを含む後発国にとっては、育成すべき産業はすべて先行国にお手本がある。それらの国が達成した既存技術にキャッチアップすることが生産性上昇の実質的内容である。この際、自国の初期条件、先行国の経験、世界経済状況などを分析することによって有望産業の見当をつけることは不可能ではない。とりわけ東アジアにおいては産業ごとの明確な雁行形態・プロダクトサイクルが見られるので、そこから得る示唆はきわめて大きい。

図3は学習効果を図示したものである。横軸は累積生産額であり、この産業が生産経験を積み重ねることによりコスト（平均費用）を下げていく様子が描かれている。

いまケース1に注目しよう。初期コストはOAであり、国際価格がOP'だとすると、自由貿易では安価な輸入品に負けるので国内産業は立ち上がることができない。そこで政府が一時的に関税 $t$ を課せば国産品は輸入品より安くなるので国内市場への販売を通じて学習効果を受用することができ、やがて累積生産がXを越えたとき(B点)、国内産業は保護なしに自立することができるのである(その間関税を $t$ から徐々に引き下げて最終的な自立は実現することができる)。産業の保護育成に成功するがゆえに、その結果として保護が不要となり自由貿易に移行できるのである。

このモデルからは早期自由化に否定的な結論が導かれる。すなわち、はじめから関税をゼロあるいは低率に制限すれば国内産業を興すことができない。ゆえにこの国は永遠に伝統品目しか輸出することができず、産業構造は高度化しない。ヴェトナムに即していえば、原油・コメ・エビを輸出し続ける状況である。この場合、貿易構造は「静学的比較優位」に支配されるという。逆に、意図的な蓄積と技術導入を通じて輸出ベースを一次産品から軽工業品、そしてより高度な製品へと高度化させる政策を「動学的比較優位」の創造という。早期自由化は後者の道を閉ざす可能性があるのである。

しかしながら、このような一時的保護を伴う産業育成にはいくつかのよく知られた反論がある。

(1) 「ミル=バスターブル基準」——保護される産業は将来に自立できるだけでなく、保護に要したセットアップ・コストを回収してあまりあるほど余剰を生まなければならない。セットアップ・コストには、政府の補助金支出のみならず、当初国民は高価な国産品を購入せねばならないという消費者余剰のロスも含まれる。図3のケース2は、明らかにこの基準を満たさない保護の失敗例である。

(2) 「市場の失敗」の存在——民間企業が現在の赤字を将来の黒字で埋め合わせられるならば、保護がなくても新興産業は発生する。政府介入を正当化するためには、なんらかの「市場の失敗」を想定しなければならない。具体的には、不確実性と金融市場の不備が問題である(ヴェトナムではこの両面での困難が厳しいので、この条件は満たされているといえよう)。

(3) 「政府の失敗」——たとえ民間が失敗しても、政府はそれ以上に失敗するかもしれない。すなわち能力不足・腐敗・政治圧力等を通じて、前述したような不適産業の保護、保護の既得権益化、資源の浪費が発生しうる。政府の制度能力が未熟ならば、保護政策は新産業を生むどころか国民経済を疲弊させるだけに終わる。

これらの限定条件を考慮するとき、有望産業の保護にあたっては細心の注意とプラグマティックな運用が要求されることが強調されなければならない。

## 2. 動学的外部性

以上の議論は単一の企業あるいは産業における動態的効率性を扱うものだが、複数企業・産業にまたがる「外部性」によっても一時的保護は正当化される。これは個別企業の生産が互いにプラスの影響を及ぼし合い、しかも各企業は自分が提供した便益を直接回収できない場合に発生する。企業どうしは同一産業に属していても他産業に属していても構わない。いくつか例を挙げよう。

いま鉄鋼企業と機械企業があつてそれぞれ設備拡張を考えているとせよ。ところが鉄鋼会社は十分な需要が見

込めなければ最新鋭の高炉を建設しようとしないうし、機械会社は廉価な鉄鋼が安定的に供給される保証がなければ投資には踏み切れない。お互い同時に投資をすればこの問題は解決されるのだが、相手の行動が不確実だから、両企業は小規模・低生産性のまま輸入投入財に頼って操業している。これは両すくみの状態である。このとき政府が音頭をとって同時投資を実現すれば、各需要は拡大しコスト削減も図れるであろう。これは外部効果が産業連関を通じて発生するケースである。

あるいは、個々の企業が産業あるいは経済全体にとって有益な「何か」を創り出す可能性もある。たとえば、知識・技術はそれを導入した企業にとどまらずに他企業に模倣され伝播しうる。また企業が操業を通じて労働者を訓練すれば、彼の能力は別の企業・産業でも利用可能になる。こうしたスピルオーバー効果が発生するならば、個々の企業における技術導入や労働者訓練は社会的に望ましいレベルより低くなる可能性が高い。ゆえに、これらの活動を政府が助成し保護を与えることは正当化されるのである。

### 3. 自由貿易のディシプリン

以上の議論は保護を正当化し早期自由化に否定的な含意をもっているが、逆に自由貿易へのコミットメントを積極的に評価する見解も存在する。すなわち、はじめから国際競争にさらされることによって、むしろ資源配分の効率性や所得増加が動的に実現されるという考え方である。

第1に、外国企業や輸入品との競争は価格裁定を通じて国内の歪んだ価格体系を正してくれるのみならず、非効率企業を淘汰し、生き残りを賭けた生産性上昇への努力を国内企業に強要する点において、厳しいがきわめて強力な経営向上のムチとして作用する。

第2に、国内が寡占状態であっても、貿易可能性はそれらの少数企業が競争的に行動するためのインセンティブを与える。現在ベトナム企業のグループ化が検討されているが、それらの企業のパフォーマンスを向上させるには対外競争を維持することが最も有効な方法であろう。

第3に、前述したような政府の失敗を回避するためには、国際的に強制された自由化のタイムテーブルが役に立つ。往々にして保護政策は国内の利益集団に乗っ取られる危険性があるが、「外圧」を有効利用すれば保護の制限性や産業選択の基準に関する政策コミットメントを貫徹することができる。また企業側も保護の段階的除去が国際公約であることを理解すれば、限られた資源をレントシーキングから真の生産活動にシフトさせざるを得ないであろう。

われわれは一方で、きわめて未成熟なベトナム経済の開発には政府介入が不可欠であり、そのための機敏で時限的な保護は正当化されることを認める。他方で、そのような介入には危険が伴うことも紛れのない事実であり、その点で、自由貿易へのコミットメントは民間・政府双方にディシプリンを強要し保護政策の失敗を回避する効能があることも同時に認めざるを得ない。

## V. 早期自由化国における産業育成戦略

キャッチアップにあからさまな保護政策を用いることができないという事実は、ベトナムにとって時代的制約として受け入れざるを得ない。これは先行国の日本、NIEs、あるいは一部のASEAN諸国が工業化した国際環境と大いに異なる点である。

しかしながら、ベトナムが性急かつ全面的に輸入保護を撤廃することは非現実的であり長期開発の芽を摘み取ってしまう可能性があるから、発展段階に見合った最低限の特恵措置や部分的・時限的保護は許容されるべきである。それと同時に、ベトナム政府は国内開発政策を貿易政策の公約と整合的なものに修正する必要がある。以上の条件が満たされることを前提に、ベトナムは積極的に貿易自由化へのコミットメントを受け入れ、そのディシプリン効果を最大限に利用するべきであろう。

自由貿易と保護政策は二律背反するものではなく、歴史の局面や個別産業に即して常に組み合わせ続けていか

ねばならない政策である。自由化か保護かといった一般論としての選択はできない。「早期自由化」の原則をうけ入れ、同時にそれが個々の産業にとって適切な速度で進行することをプラグマティズムの観点から監視し続けることはなんら矛盾しない。政府はこれら2目標の両立を図るべく努力すべきであり、それこそが足が地に着いた通商産業政策がとる必然的な形なのである。

以下では、ヴィエトナムの開発戦略が自由貿易への早期圧力によって修正されるべき点を考察する。

## 1. 産業育成の方策

AFTA、APEC、WTOによって禁止される政策が現時点で確定しているわけではないが、輸入数量制限、禁止的関税、輸出補助金、ローカルコンテンツ要求等が次第に制限されていくことはほぼ間違いないであろう。問題は、これらが品目・タイミング・禁止内容の面で具体的にどのようにヴィエトナムに課されるのかという点にある。多角的交渉の結果、後発国にはかなりの特例が自動的に認められるかもしれない。だが逆に、発展段階にかかわらず急速な自由化義務を負わされる可能性もある。

ヴィエトナムを含む低開発経済にとっては、ある限度を超えない保護政策の確保は正当であると考えられる。自由化義務が同国の産業育成にとってあまりにも厳しすぎる内容ならば、特別の猶予期間・措置を要求したり、正式加盟の時期を再考することも検討に値する。もちろんそうした特例は過大なものであってはならず、また長期的には撤廃される暫定措置でなければならない。その意味で、保護期間はできるだけ短いものになるよう努力する必要がある。

最低限の保護を確保したうえで、産業育成は貿易政策以外の政策により大きなウェイトを置いて行われなければならない。貿易政策への制限を他政策の強化によって補完することは必ずしも不利なことではなく、それにより国内政策の実施が一層早まるならばむしろ望ましいとさえいえる。マクロ安定、財政金融改革、農村開発、教育・人材育成、産業インフラの整備、外資受け入れ体制の整備、官僚制度の改革、国有企業のリストラ、貧困対策、技術導入、法整備等は貿易政策のいかんにかかわらず実行しうる政策である。近い将来に輸入保護が撤廃されるという国民的緊張感があれば、その遂行が加速化される可能性は高い。いずれにせよ、AFTAの自由化期限は10年先(2006年)、APECは四半世紀先(2020年)である。あと10~25年の間になすべきことはたくさんある。現在はそれらに注意を集中すべきであろう。

前述したように、自由化へのコミットメントを民間企業育成・国有企業改革のための誘因および政府の政策監視メカニズムとして積極活用することはきわめて重要である。政府は自由貿易の利益を国民にアピールすべきであろう。生産性上昇、国内寡占の防止、保護政策失敗の回避といった国際競争のメリットを前面に打ち出し、被害者意識を捨てて前向きに自由貿易地域を国内発展に利用するというしたたかな政策スタンスが望まれている。

将来はなんとも分からないが、状況はより有利な方向に展開するかもしれない。もしヴィエトナム経済が高成長を持続するならば、四半世紀先にはすでに多くの産業に貿易自由化を受け入れるだけの競争力が備わっていることは十分考えられる。その際にはAPECもWTOも実質的な足かせにはならないであろう。むしろその自由化期限を待たずに前倒しに開放するという「早期卒業」さえ検討されるべきである。

## 2. 産業の選択基準

産業政策の対象として選択される業種は、学習効果(IV参照)の存在を大前提として、以下の基準を満たすことが望ましい。

- (1) 「生産性上昇率基準」——将来予想されるコスト引き下げ率が大きい。すなわち、国際競争力を獲得する時期が早く、またその程度も大きい産業であること。
- (2) 「所得弾力性基準」——将来の需要が大きく増加率も高いことが見込まれること。これには国内市場の大小、貿易相手国の成長率、輸出市場へのアクセス、国際価格安定などの要素が関わってくる。
- (3) 初期投資額——産業創設のためのセットアップ・コストが低いこと。これは当初の補助金と消費者余剰へ

の犠牲ができるだけ少ないことを意味する。

(4) 輸入投入財——直接・間接の輸入品投入度が低い産業であること。これは外資のアベイラビリティが制約になっている国における条件である。当該産業が多くの輸入投入財を必要とするならば、この産業の発展に伴い国際収支圧力が生じるからである。

このうち(1)と(2)は学習効果の実現を需給双方から保証するための条件であり、1960年代の日本において通産省が産業選択の基準として明示的に打ち出したものであった。

### 3. 以上の基準に照らしたヴェトナムの産業育成戦略

以上の基準をヴェトナムの現実に当てはめる際には、候補産業を3つのタイプに分けて考察するのが有益と思われる。すなわち、一次産品とその加工、軽工業、および重化学工業である。

第1に、現在の比較優位産業であり輸出のほとんどを占めている一次産品（原油・コメ・海産物等）はどうであろうか。これらは長期的な生産性や需要の成長性にあまり期待できず(上記2.(1)(2)の条件)、その意味で構造転換の起爆剤産業としては不適格かもしれないが、上記2.(3)(4)の条件は満たしており、何よりもすでに主要な外資源であるという事実は無視し得ない。また短中期的には、農水産物の加工・新種導入・品質向上によって付加価値を高める余地もある。これらの産業は、当面の主要な輸出ベースとして大いに金融・技術・外資面等から振興すべきであろう。

第2に、労働集約的な軽工業品をみてみよう。現在この分野で輸出に成功しているのは一部の縫製・雑貨品にすぎないが、ヴェトナムの初期条件やアジアの構造転換連鎖からみて、これから21世紀はじめにかけて主要な輸出ベースとなる潜在力は明らかに大きい。上記の4条件をかなりの程度満たす産業といえる。また軽工業品は創業するための保護はほとんど不要であり、輸出も早期から行える可能性が高い。この意味で、先進国・NIEsへの輸出品目としては労働集約的軽工業品が最も有望といえよう。もちろん軽工業品ならなんでもよいわけではなく、成功する製品を選択するには十分な調査が必要であるから、この方面の努力は継続的に行わなければならない。

第3に、大規模装置を必要とする重化学製品（鉄鋼、石油精製、石油化学、セメント、肥料等）を考える。これらの素材産業は経済成長に伴い国内需要が増大すると考えられるが、軽工業と異なり、それらがヴェトナムにとって動態的比較優位をもつかどうかは、いまのところ不明瞭である。これらの供給を輸入に頼らず国内代替で行う際にはいくつかの好状況が必要となる。上記の4条件に即して考えると、重化学工業の輸入代替戦略はかなり厳しいものといえる。その育成には十分な慎重さが望まれる<sup>7)</sup>。

(1) 資本・技術集約的なこれらの産業は、労働が豊富なヴェトナムで生産性を国際水準にまで引き上げうるかに疑問がある。一次産品や軽工業品と異なり、貿易自由化のタイムテーブルが大きな制約となりうるのはこれらの産業である。個々のケースについてフィージビリティを慎重に検討するとともに、自由化期限内に自立できる見込みのない業種については投資戦略の再検討も必要となるだろう。

(2) すでにASEANやNIEsがこれらの生産に着手しており、国際的に超過供給になる可能性がある。もし十分な市場が確保できなければ規模の経済を享受できず、慢性赤字に陥る危険が高い。このような状況を防ぐためには、国際市況の行方に目を配るとともに、ASEANあるいはAPEC内の「域内分業」すなわち取獲通増産業の棲み分け合意がなされることが望ましい。また予想される国際市況の乱高下に耐えうる企業体質を育てなければならない。

(3) 重化学工業のセットアップ・コストはきわめて高く、その大部分は外資によってファイナンスされると思われる。過剰投資を行って対外債務返済に苦しむことのないよう、プロジェクトの数と規模は慎重に選択されなければならない。

7) 日越共同研究プロジェクトは、これらの個別産業のフィージビリティスタディをすでに開始している。Koichiro Fukui, "Five Capital Intensive Industries and Possible Problems for New Investment," March 1996を参照。

(4) 原材料が国内に存在すれば、たしかにその産業の育成・発展が原材料の輸入を通じて国際収支を圧迫することはないであろう。しかしながら、逆の議論も成り立つ。たんに国内に原材料を産するからといってその産業を選択育成するのではなく、ここで挙げたいくつかの条件をクリアかどうかを確認する必要がある。自国にない原材料を輸入し加工して輸出するという工業戦略で成功した国は多い。原材料を国内にもつことは、産業が国際的に競争力をもつことの必要条件でも十分条件でもないことに留意したい。

これらの条件が満たされることが確認されれば、重化学工業の輸入代替戦略も推進する価値があるであろう。裏返していえば、これらの検討なしにこれらの産業を育成しようとする試みは危険であり、回避すべきである。

以上をまとめよう。現在の輸出ベースである一次産品、およびこれから比較的容易に輸出を伸ばしうると思われる軽工業品については、貿易自由化への国際公約に拘束されることなく、また新たな輸入保護を導入することもなく、積極的に輸出振興策をとることが望ましい。一方、資本と技術の集積を要求し長期間の回収期間をもつ素材型重化学工業については、貿易自由化が深刻な制約となる可能性があり、その投資にはより慎重さが必要である。

(追記) この小論の執筆に際し、石川滋、下村基民、木村俊彦、江橋正彦、浦田秀次郎、福井宏一郎の各委員、および桜美林大学のトラン・ヴァン・トゥ教授、通産省/大和総研の大村氏から多くの示唆をいただいた。ここに感謝する。

#### 参考文献

- 1) 浦田秀次郎「ヴェトナム国支援緊急提言部会(産業政策)へのコメント」1995年8月。
- 2) 伊藤元重・清野一治・奥野正寛・鈴木興太郎『産業政策の経済分析』東京大学出版会、1983年。
- 3) 小島清『低開発国の貿易』国元書房、1964年。
- 4) 通商産業省『経済協力の現状と問題点』1994年。
- 5) 通商産業省通商政策局「APEC(アジア太平洋経済協力)の最近の動向について」配布資料、1995年8月。
- 6) 長岡貞夫「地域統合と多角主義」『日本経済新聞』やさしい経済学、1995年7月3～8日。
- 7) 矢島釣次・窪田光純『ドイモイの国ベトナム』同文館、1993年。
- 8) Corden, W.M., Trade Policy and Economic Welfare, Oxford University Press, 1974.
- 9) International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics Yearbook, 1994.
- 10) Krugman, Paul R., and Maurice Obstfeld, International Economics: Theory and Policy, 3rd ed. Harper Collins, 1994.

表1 ヴィエトナムの個別品目の輸出入額

(Unit: Million US\$)

	1991	1992	1993	1993 share
<b>EXPORTS</b>	<b>2024</b>	<b>2475</b>	<b>2850</b>	<b>100.0%</b>
Petroleum	581	756	739	28.0%
Coal	48	47	70	2.5%
Rubber	50	54	68	2.4%
Rice	225	300	340	11.9%
Tea	14	16	20	0.7%
Coffee	74	86	104	3.6%
Marine products	285	302	378	13.3%
Agrifore products	440	434	492	17.3%
Textiles & garments	156	221	350	12.3%
Other light industrial goods	68	100	50	1.8%
Other	83	158	179	6.3%
<b>IMPORTS</b>	<b>2105</b>	<b>2535</b>	<b>3505</b>	<b>100.0%</b>
Petroleum	485	615	716	20.4%
Wheat	36	59	62	1.8%
Sugar	5	4	6	0.2%
MSG 1/	45	53	55	1.6%
Cotton textiles	32	23	40	1.1%
Raw cotton	61	13	17	0.5%
Fertilizers	246	320	150	4.3%
Steel	25	104	150	4.3%
Machine & spare parts	...	100	549	15.7%
Cars & trucks	12	39	60	1.7%
Other 2/	1158	1205	1700	48.5%

Source: IMF and World Bank estimates, from data provided by the Vietnamese authorities; as quoted in World Bank, VIET NAM PUBLIC SECTOR MANAGEMENT AND PRIVATE SECTOR INCENTIVES: AN ECONOMIC REPORT (Sept. 1994), pp. 118-120.

1/ Probably "monosodium glutamate."

2/ Derived from the residual in the table.



表2 ヴィエトナムの輸出入額

(単位: 100万USドル)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1991 share
<b>EXPORTS</b>	<b>161.7</b>	<b>825.1</b>	<b>1003.3</b>	<b>1902.2</b>	<b>2353.3</b>	<b>1929.2</b>	<b>2460.0</b>	<b>100.0%</b>
Foodstuff	331.2	369.1	413.8	689.7	825.9	675.7	...	35.0%
Beverages	21.5	23.0	28.2	15.9	18.4	13.8	...	0.7%
Industrial materials	149.6	164.2	232.0	230.2	326.8	266.0	...	13.6%
Mineral fuels	34.5	36.2	44.4	424.2	500.0	702.0	...	36.4%
Chemicals	--	--	--	--	--	--	...	0.0%
Manufactured products	53.7	57.1	70.0	90.6	107.5	88.7	...	4.6%
Machinery & equipment	--	--	--	--	--	--	...	0.0%
Other manufactures	165.2	175.5	215.0	451.6	574.7	183.1	...	9.5%
Unclassified	--	--	--	--	--	--	...	0.0%
<b>IMPORTS</b>	<b>2153.0</b>	<b>2452.3</b>	<b>2739.6</b>	<b>2151.8</b>	<b>2738.6</b>	<b>2178.7</b>	<b>2380.0</b>	<b>100.0%</b>
Foodstuff	120.9	134.0	179.7	159.0	114.3	117.0	...	5.4%
Beverages	--	--	--	--	--	--	...	0.0%
Industrial materials	92.4	104.4	102.3	28.7	89.7	72.7	...	3.3%
Mineral fuels	453.2	513.6	716.0	89.1	640.8	502.7	...	23.1%
Chemicals	334.7	358.3	399.1	623.5	450.2	357.8	...	16.4%
Manufactured products	363.9	443.9	612.0	546.1	612.0	484.1	...	22.2%
Machinery & equipment	704.2	801.3	631.7	620.7	741.8	571.8	...	26.2%
Other manufactures	59.4	70.3	72.1	61.5	66.7	54.7	...	2.5%
Unclassified	24.4	26.5	26.8	23.3	23.2	18.1	...	0.8%

Source: General Statistical Office (1992): *Economy & Trade of Vietnam 1986-1991*, Hanoi, Vietnam, as quoted in MITI *White Paper on Economic Aid (1994)*, p.114.

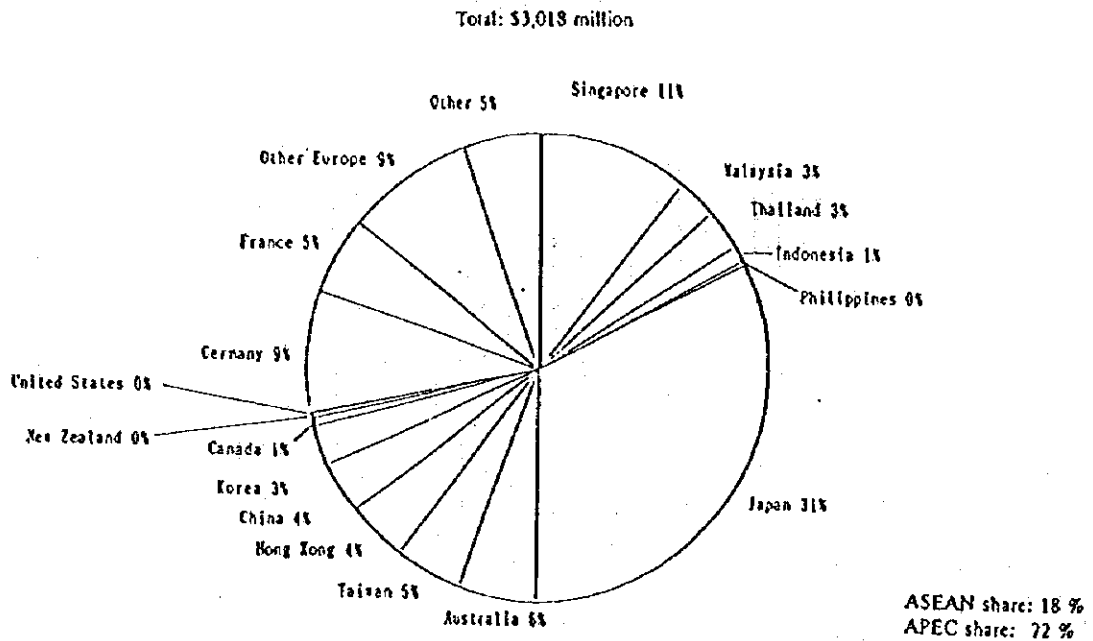
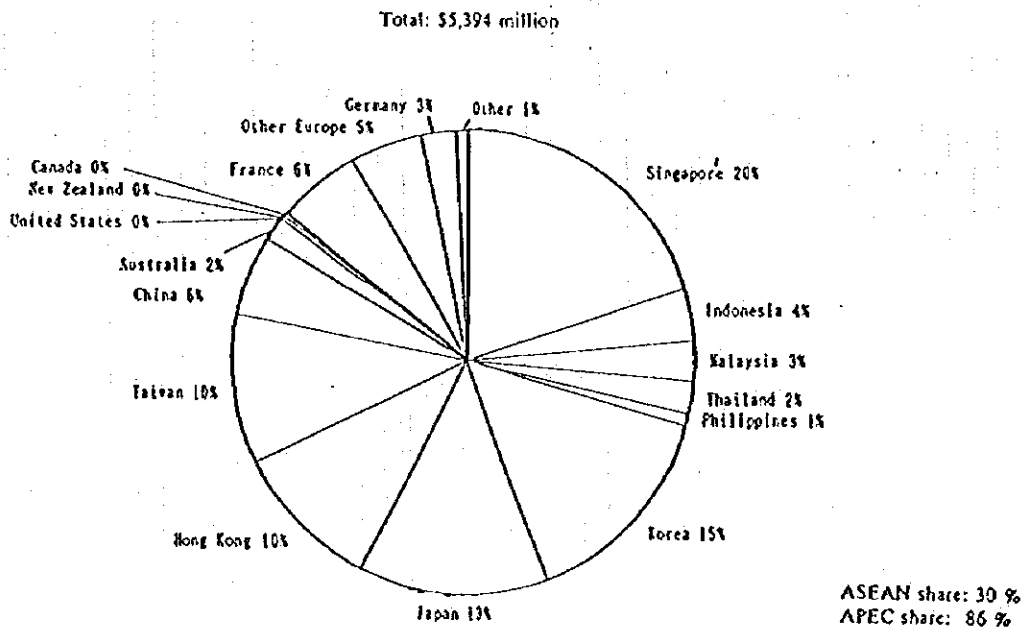


図1(a) ヴィエトナムの輸出相手国(1993)



Source: IMF, *Direction of Trade Statistics*, 1994. All data are derived from partner country data and IMF estimates.

図1(b) ヴィエトナムの輸入相手国(1993)

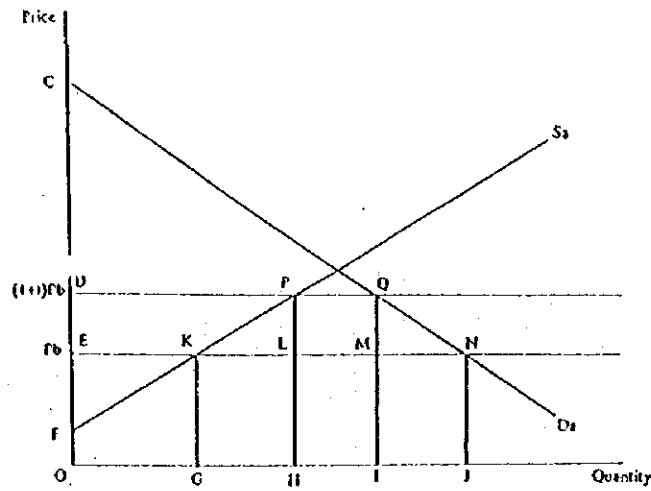
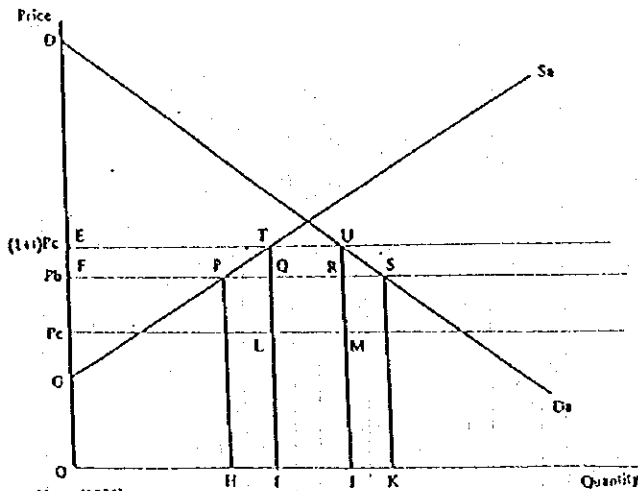


圖 2(a) 貿易擴大效果



Source: Uyata (1995).

圖 2(b) 貿易轉換效果

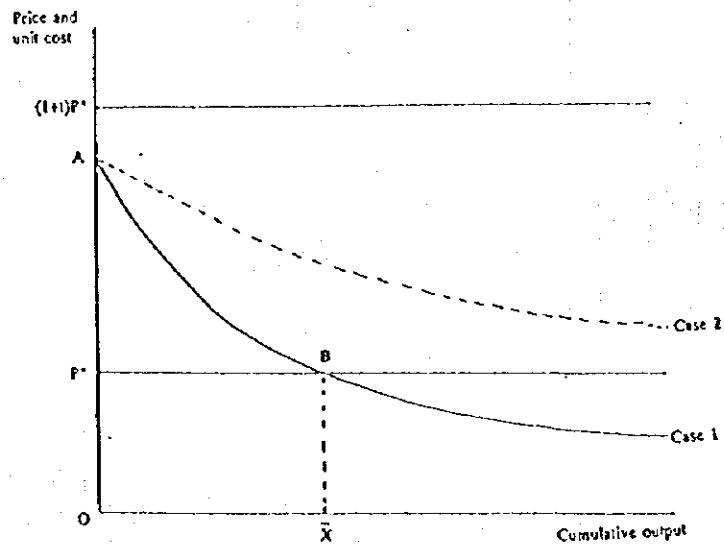


圖 3 學習效果



## On Some Issues of Industrial Development Orientation in Viet Nam

Pham Quang Ham  
Development Strategy Institute  
Ministry of Planning and Investment

### I. Some traits on the industrial development within the cause of socio-economic renovation and growth in Viet Nam

The results the political line of renovation brought about in favor of industrial development have an extremely important significance, namely :

In spite of various currently existing difficulties, many new factors arose in the industrial sector, creating preconditions for its further development.

During the years 1990-1994, the average annual growth rate of industrial production accounted for 12.3 percent. The economic structure has recorded a certain shift, when the proportion of industry and construction in GDP increased from 22.6% in 1990 to 29.6% in 1994.

The economically important industrial products have shown a high growth rate, such as electricity, crude oil, cement, fertilizers, as well as some exportable consumer goods and products of food industry, etc.

The industrial enterprises and production establishments have paid more attention to the quality and design of their products. They have shown more initiative and flexibility in adjusting their production alternatives, relevant to the market requirements. This is just due to the fact that the previous support in form of state subsidies was abolished and all the businesses were then placed under an impact of competition.

In the industrial sector, various economic components have been facilitated to develop in conformity with interests of the nation and of the businessmen themselves.

The state-owned industrial enterprises have been rearranged and consolidated in the spirit of rationalization and effectiveness so that the public sector would factually keep a leading role in the development process. Many enterprises, who found themselves in troubles in the first months under the new management mechanism, have now already "rose up" and recorded better results.

The non- public sector is promoted to develop, particularly in producing consumer goods, processing agro- products and in handicrafts.

By the end of 1994, in the processing industry alone, there were already 8,866 establishments which got their license. Among them, 58% were registered as private enterprises : and other 17% as companies of limited liability.

As for the small and handicraft Industries, there were 5,287 cooperatives and more than 450 thousand private households involved in the production activities.

External economic relations have further developed. Foreign direct investments (FDI) in general and investments into the industrial sector in particular have shown a rapidly increasing trend. The industrial sector shares an important part in exportations, accounting for over 50% of the country's total export volume.

The registered capital of FDI projects, so far licensed, accounts for approximately 18 billion USD. The investments into the industrial sector share 40% of the total capital, registered by project (if including projects in the field of oil and gas, the share of industrial sector would account for more than 60%), of which the in-depth investments comprise over 60%. Among such investments, the joint-ventures constitute a principal form, namely, for more than 65%. And in addition, the investments activities are now territorially distributed on more regions. The Government has also adopted various amendments to gradually improve the legal framework for foreign investments.

Six export- processing zones (EPZ) were so far granted their license. Some of them were already put into operation, absorbing several industrial enterprises, whose products are determined for export. An integral process of elaborating master plans is just being under way for industrial estates, conformably with the infrastructure facilities development and urbanization plans. Some industrial estates are now already under construction so that a favorable environment would be generated to attract investments into the industrial sector.

#### <Problems to be handled>

- The industrial sector has still a small productive capacity, incapable to generate by itself necessary resources for re- investment. Its ability of reequipping the national economy, in particular its ability of supporting the agricultural production and rural economy, appears to be still negligible.
- The manpower engaged in the industrial sector accounts for only about 11% of the total labor force, whilst the agriculture still absorbs an excessively large part of labor force, i.e, more than 72%.
- The low technological level, which implies usually high standards of material spending on a product unit, a low productivity of labor and a low quality of manufactured products, thus restraining their competitiveness on the market.
- In general, the infrastructure proves still to be weak, which constitutes a limiting factor in terms of attracting investments, both domestic and FDI, for the industrial development.
- There is still a part of state- owned industrial establishments, which did not succeed to adapt themselves to the new mechanism, while showing a poor efficiency in their activity. The development of non- public industrial sector seems to be still sluggish.

## II. Industrial development orientation in Viet Nam to the year 2000

In the long run, to develop an industrial sector with relatively comprehensive structure in pursuit of the country's industrialization, modernization, aimed at transforming Viet Nam from a backward agriculture-based country into an industrialized one. It is hoped that this objective would be essentially attained within a period of over two decades.

The five-year period 1996-2000 has an important position in terms of generating preconditions for a stronger development in the later decades.

To create a favorable environment and conditions for the industrial sector to develop at an annual rate of 14-15% during the years 1996-2000, meanwhile keeping this rate or promoting a higher rate for the after-2000 year.

In this regard, the value added of the industrial sector is expected to reach a figure of 34-35% of GDP by the year 2000, and hence, the share of industrial production in GDP will exceed that of the agriculture.

During next five years, efforts should be done to essentially accomplish the technical innovation process and thus improving the competitiveness of the existing industrial establishments. At the same time, it is desirable to strongly attract domestic and foreign investments so to develop the processing and manufacturing industries-sectors and projects, which would efficiently make advantage of domestically available potentials on labor and natural resources following a clear orientation to exports. For the industrial development orientation, priorities will be given to :

- Food processing industry, which is to both satisfy the domestic demand and meet requirements on the quality for export promotions. It is expected to combine various scales of production, various levels of technology, correspondingly to each locality, each product so that a majority of agro-forestry-fisheries products would be processed, first of all, rice, rubber, coffee, tea, sea products, sugar cane, vegetables and fruits, as well as meat of different kinds.
- Industry producing consumer goods, which is to both respond to the internal demand, in substituting imports, and effectively serve exports, in making full use of comparative advantages in manpower. It deals here principally with branches, such as textiles, garments, leather processing, shoes producing, high-level building materials, fine-arts articles, toys and other house utensils.
- To further conduct investigation, exploration and exploitation of oil and gas. To finish constructing a complex of collecting and transporting gas to borders. To make an effective use of gas for producing electric power, liquidized gas, nitrogenous fertilizer : and to create favorable conditions to early develop an industrial branch producing gas-based chemicals. To accelerate the construction of the refinery No.1, in making preparations for a successive construction of refinery No.2.

To broaden forms of cooperation and joint-venturing in order to improve capabilities of the national oil-gas industry in investigation, exploitation, processing and services provision.

- It is desirable to reorganize and further consolidate the mechanical engineering industry so that the latter would become a key branch, capable of providing other production branches with a major part of necessary equipment and instruments.

In combining the domestic production and importation, to assure the supply of equipment, firstly equipment for the agro-processing industry, transport means and spare parts, etc. Effects should be made to development branches of building and repairing marine vessels, assembling and manufacturing cars, motorbikes, electrical appliances, etc.

- To promote the electronics and information technology industry : for the immediate time, to produce selected accessories, elements and to assemble equipment of domestic and industrial electronics, informatics and communications equipment. To widen computer-based services, especially to develop application software packages for different domains of scientific research, production and daily life.
- To build selected bases of heavy industry in thrust fields, where there are urgent requirements and exist adequate conditions on capital, technology, consumption markets in the sense that the establishments in question would rapidly show their effectiveness and positive influence.

To strongly develop the export-led industries, thus facilitating a fast, sustainable and effective growth of the national economy. At the same time, it is indispensable to attach an adequate stress to the internal market - a market created by a populous nation with an ever-growing purchasing power. The industrial sector itself should guarantee an effective import substitution. On the other hand, the Government should introduce adequate policy measures of protecting the domestic industrial products, with a suitable degree of protection and time limit, so to gradually improve the competitiveness of the national industrial sector.

To bring into full play combined forces of different economic components in favor of the industrial development. To innovate and further consolidate stateowned enterprises in the direction of improving their efficiency so that the latter could properly deserve their leading role. To create favorable conditions and legal environment in order that the private-sector would feel assured to make long-term investments into the production development. To encourage the privately owned economic component in making its investments into production activities ; and at the same time, it is necessary to properly protect the legitimate property ownership and private interests. To widen forms of cooperation, integration and joint-venturing between the public economic sector and the private sector, both domestic and foreign, in favor of the industrial development.

To upgrade, rehabilitate and newly construct, with a suitable prioritization, the economic infrastructure, first of all, in the most congested and weakest links, that just still impede the development course.

To rehabilitate and consolidate currently existing industrial estates in terms of infrastructure facilities and production technology. Trying to mobilize as many resources as possible so to newly build several industrial estates, allocated largely on different areas, of which for the immediate time, a stress will be focused into the focal economic regions. The development of industrial estates should be kept in parallel with the development of infrastructure facilities and rational urbanization.

### **III. Orientation of allocating the Industrial production**

#### **1. Concerning the currently existing industrial estates and complexes**

Based on the overall master plan, it is necessary to examine possibilities of expansion and improvement following the directions as below :

- In case of complexes which are situated deeply in the urban interior, next to populous residential quarters, there will be mainly in- depth investments, aimed at undertaking the technological upgrading and modernization, as well as resolving the problem of environmental pollution. It is decidedly necessary to move or even demolish those plants that prove to be too old, or to cause heavily poisonous pollution.

As for the complexes which are placed far from the urban centers and have still more land areas ; it is supposed to improve the technical infrastructure, to revise the master plan in terms of using their terrain available and setting out their investment direction so to effectively attracting investments.

In any case, it is indispensable to attach a master plan of industrial estates and complexes to that of urbanization development.

#### **2. Concerning new industrial estates**

It is requested to elaborate the nation- wide overall master plan in order to specify alternatives of allocating the industrial production, while attaching a master plan of industrial development to that of infrastructure and urbanization development. To choose locations with better conditions to develop earlier during next 10-15 years in order to determine activities of programming in more details (where some integral conditions should be guaranteed, namely, electricity and water supply, drainage, transportation, etc.).

In the immediate time, to promote a rapid economic development, a stress will be given to areas which have a more convenient background in terms of infrastructure, material supply, consumption market, and prove to be more attractive for investors, both domestic and foreign. It deals here with 3 focal economic zones : triangle of Hanoi-Haiphong-Halong, triangle of Ho Chi Minh City-Bien Hoa-Vung Tau ; and the central region Lien Chieu-Dung Quat.

The form chosen is to establish industrial estates, for which there was already a special statute promulgated by the Government. Such industrial estates would have the following characteristic features :

1) Having their clearly determined borders, where the industrial establishments will be concentrated, in sharing common infrastructure facilities, without residential settlements interposed.

2) Having their particular management statute.

3) Having their managerial body.

As for non-focal zones, the following direction was set out for the coming years :

1) To consolidate and innovate the currently available industrial production units and complexes under the form of in- depth investments, technological rehabilitation and innovation.

2) New industrial complexes could be established for those localities which have more favorable conditions. The main idea here is to create "focal points" of industrial production in different townships, townlets, hence on one hand, to meet the requirements of industrializing the agricultural production and rural areas, and on the other hand, to make full use of local advantages.



3) As for areas, surrounding the focal zones, it is required to establish relations of cooperation, integration and interaction with the latter within their process of industrial development. It is possible to create a kind of "supportive" industrial production, "satellite or peripheral" industrial complexes, in absorbing production units, released from large cities.

As for mountainous regions, the Central Highlands are now still facing numerous infrastructure difficulties, that evidently hinder their industrial development. In this regard, a special attention should be paid to the problem of infrastructure facilities, particularly roads, hence facilitating an eventual growth of industrial production and complexes in the later period. For the immediate time, it is desirable to develop small-scale industrial formations in different towns, townships-principally processing industry, linked with agriculture and forestry and to construct small-size hydro-power stations.

To prepare terrain and location for important projects, such as refineries, petro-chemical complexes, large-scale metallurgy, etc. Due to their voluminous requirements on transport, such projects should be better located near to sea ports : and in addition, they require a large-area terrain and an appropriate settlement of environmental problems.

To sum up, the question of allocating industrial production for the coming years, in our opinion, should be handled with a clear awareness of thrusts and priorities, in view of creating a favorable environment to attract financial sources for the industrial development, especially foreign direct investmens in favor of a rapid growth of the national economy. At the same time, it is highly desirable to attentively develop medium and small-scale industries, particularly processing industries, linked with sources of supplying raw materials from the agricultural sector, so that the inter-regional gaps could be gradually reduced.



## The Development of Small and Medium Scale Enterprises in the Process of Industrialization, Modernization in Viet Nam

Nguyen Dinh Phan  
Hanoi National Economic University  
Nguyen Van Phuc  
Hanoi National Economic University

### I. The role of small and medium scale enterprises (SMEs) in the process of industrialization, modernization in Viet Nam

#### 1. Concept of SMEs

Until now in Viet Nam there have not been legal regulations indicating concrete criteria and standards to define SMEs. During the 60s and 70s industrial enterprises were classified into 5 groups based on such indicators as gross product value ; total number of workers ; managing organizations (local or central) ; complicated character of management. Such classification was needed mainly for forming the apparatus of management. In recent years some organizations and researchers suggested concrete indicators and criteria for classification of SMEs. It may concern the following :

Industrial and commercial bank in providing credit to enterprises states that medium enterprises are those with capital of 5-10 billion of dong and employees of 500-1,000, and small ones- with capital below 5 billion of dong and employees below 500.

Many researchers consider that in the production and construction sectors enterprises with capital below 1 billion of dong and employ less than 100 persons are small, capital of 1 to 10 billion of Dong and employ from 100 to 500 persons are medium. In the commercial and service sectors medium enterprises may be with capital from 500 million to 5 billion of Dong and employees of 50- 250.

It is impossible to adopt mechanically foreign experiences and firmly establish criteria and measures to classify SMEs in Viet Nam for all industries and periods. From our point of view, the following 3 indicators should be used simultaneously in Viet Nam to classify enterprises in respect of scale :

- 1) Gross capital including fixed and working capital ;
- 2) Total number of regular employees ;
- 3) Gross sales per annum (or gross physical product)

A single indicator could not correctly reflect the scale, e.g. a garment enterprise with 2,000 employees may be only considered as a medium one due to accompanying small capital, but at the same time a hydroelectric or chemical plant with 2,000 persons can be classified as a large scale enterprise because such plant has a big amount of capital. For enterprise of the same industry producing the same product the larger gross product the larger scale they are.

It is the time (no more delays) for the government to issue legal regulations on concrete assessing indicators and criteria for distinguishing small and medium scale enterprises. On the basis of such frame criteria, various industries and sectors will issue concrete regulations according to their conditions.

## 2. Characteristics of SMEs In Viet Nam

(1) SMEs have some features representing their strengths such as follows.

During the centrally planning period with subsidies SMEs could exist and develop only in two forms, cooperatives and state- owned enterprises, but now they are operating in different forms of property and industries : small and medium state enterprises share 85.7% in the total number of state enterprises : 30% of foreign joint ventures : 100% of cooperatives, private enterprises, limited companies, joint- stock companies.

SMEs are dynamic and flexible to market changes, especially to small, individual and local demand due to their ability to change the business and product direction, increase or reduce easily the number of employees.

Employees have more stable works and less threat to lose their works. This is applicable not only to Viet Nam in recent years, but also to other countries in the world. Employees in large enterprises will easily lose their jobs, in particular during the economic recession, e.g. in Germany from 1970 to 1987 while large companies reduced the employment of 360,000 persons (about 10%), SMEs created works for 1.6 million of persons. In NICs during 1985- 1987 employment in small businesses shared 23-33% of that in productive sectors, 45-55%- in non- productive sectors. In the USA in the 80s the number of SMEs increased by 500,000-700,000 units and created nearly 20 million of new jobs (while 500 famous American companies alone reduced 3.5 million of jobs...). In China from 1979 to 1987 nearly 70 million people found works to which contributed millions rural and urban SMEs. In Viet Nam, according to statistical data of December 1994, the number of employees absorbed by SMEs in the form of joint- stock companies, limited companies, private enterprises, teams, cooperatives reached 3.5 million, that is 11% of labour force. Moreover, relations between employees of SMEs are rather close, even friendly due to relatives, family, village linkages.

Production and management organizations are flexible, neat, managerial decisions are quickly put into operation, control and regulation- direct. Hence, cost of management can be reduced.

Initial capital is small, efficiency is high, with short time for return that is attractive for agents' and individuals' investment into this sector.

(2) The features of SMEs that generate disadvantages :

Limited capital resources, especially own and additional capital, for concentration and accumulation to hold or expand production and entrepreneurship.

Weak and out of date technical, technological basis. Most of SMEs have small working houses and offices for transactions.

Limited level of control and functional management. Most of SMEs' managers have no fundamental education, especially lack of knowledge about market economy, business management, hence their work is based mainly on practical experiences.

## 3. The role of SMEs in the process of industrialization and modernization

There are still existing different viewpoints on the definition and classification of SMEs. But assessment about the role of SMEs has almost been unified. Yet SMEs have the mentioned limitations and face with difficulties, but based on their inherent advantages, they play a significant role in national economy and in industrialization, modernization. This has been proved in the world as well as in Viet Nam. In Japan, among 6.5 million of enterprises 98.7% are SMEs. In NICs in the period of 1985-1987 SMEs contributed 25-35% to gross product (in the productive sector) and 60-70% (non-productive sector). France has such "international", multinational SMEs that share about 50% of total export. For Viet Nam to proceed industrialization, modernization it should solve simultaneously problems : objectives, directions, content, steps, the way to mobilize and organize labour force, to exploit various resources. So the main tasks to concern about are :

Rapid, stable, efficient industrialization, modernization to avoid the threat of relatively lower speed of

development while lacking capital and having high demand for works.

New conditions for industrialization in Viet Nam- market economy directed towards socialist bias.

Rapid industrialization, modernization without negative environmental and social consequences.

Integrating large, medium and small scale enterprises, determining the role and significance of SMEs postulates one of the important problems of industrialization, modernization and directly affect mobilization of labour force and resources in order to efficiently execute its objectives.

SMEs play very important role in the process of industrialization, modernization in Viet Nam. This could be represented as follows :

First, development of SMEs creates a lot of jobs using mainly individuals' capital. Generally, in developed as well as developing countries SMEs have large share of the total number of enterprises and generate jobs for about two thirds of industrial labour force. In Viet Nam employment creation becomes urgent pressure, so development of SMEs could provide a lot of work within a short time. As of September 1993 SMEs of different forms of ownership provided stable jobs for more than 3 million of persons at enterprises and for a lot of people working outside them (surveys show that every 10 enterprise workers need one outside the enterprise for provision of inputs, sale of output, subcontracts, beings sputniks.)

Establishment of SMEs are based on small initial capital, mainly individuals' external assistance is limited. Surveys during 1991-1993 showed that for a SMEs establishment capital was below 500 million of Dong, amount of capital needed for a job-10 million of Dong (that is one fifth to one tenth of that for a large enterprise). It was estimated that development of SMEs helped to absorb about 25,000 billion of Dong.

Hence, development of SMEs permits to mobilize and use individuals' capital and labour resources that made industrialization, modernization actually residents' task.

With a large number of different ownership sectors, drawing main part of labour who are working in enterprises and doing business in all fields : Production, construction, trading services, SMEs have been creating majority of products, national income and contributing much accumulation to state budget. On the other hand, under the market mechanism, thanks to advantages in dynamic, flexible and elastic changes of product and business orientation, SMEs could rather quickly meet the market diversified and changing demand, generating lively activities in the economic development.

Industrialization, modernization are impossible without large scale, capital- intensive and having modern technology enterprises acting as key elements in certain industries that brings ability to compete in the world market. Besides the development of necessary large scale enterprises we should adopt measures for increasing the accumulating and concentrating ability of some SMEs in order to make them possible in transferring into large scale enterprises. This is realistic and the empirical evidence also shows that many big groups and corporations in developed and developing countries were before originally SMEs.

In the conditions of competition the development of SMEs requires integration with large scale enterprises (via subcontracts, cooperating relationships...). Such the linkages with the large enterprises would assist and promote the development of the latter.

In the world as well as in Viet Nam, industrialization, modernization should be accompanied by environmental protection ; speeding up urbanization must not lead to social pressure such as migration to big cities ; accommodation and infrastructure problems... Current success of scientific- technological progress, like progress in information science, microbiological technology, new materials, allows SMEs to use the modern techniques and technologies. The development of SMEs within industrial clusters and centers could meet the indicated requirements.

From above argued it is possible to state that concerning about the development of SMEs is one of important strategic directions in the process of country's industrialization, modernization.

## **II. Empirical evidence of SMEs development in Viet Nam**

In Viet Nam SMEs have been formed and developed since the late 19 and early 20 centuries. The

registered point was the time of French exploitation of Viet Nam as a colony.

During the period 1954-1975 SMEs in the North and in the South functioned under different mechanism and directions.

From 1976 to 1985 all SMEs worked on general bases-Centrally planning mechanism. During that period SMEs were small in the number and functioned in two forms : State-owned enterprises and cooperatives.

After 1986 thanks to effects of multisectoral policy of economic development, SMEs turned to a new stage of development. There have been the early results of Doi Moi :

The number of SMEs rapidly expanded and their ownership structure changed in the following ways :

The number of State enterprises fell as a result of merger, liquidation and ownership changes. In 1990 the total number of state enterprises was 12,000 (of which 85.7% were SMEs), but in June of 1993 the number reduced to 7,060 - or by 41%, of which 25% has been transferred to private sector, 16% - liquidated due to inefficiency. The mentioned figures belongs to the SMEs. At the end of the year state enterprises consisted of 6,042 units.

There was a significant reduction in the number of cooperatives. In 1986 in total there were 37,649 small and handicraft cooperatives, but on 1 of January 1993 their number was reduced to 5,723 (that is 15.2% of 1986 figure).

The number of private, limited and joint-stock companies have increased rapidly. In 1986 there was actually no private enterprises, while in December of 1994 the number of private enterprises reached 13,772 units, limited companies - 5,120, joint-stock companies - 133. The proportion of private sector in gross industrial product increased from 15.6% in 1986 to 27.5% in 1994.

In Viet Nam since 1986 most of new establishments have been private sector SMEs.

Many private enterprises, limited companies have been formed on the basis of production rearrangements and improvement of state enterprises and cooperatives management. Surveys of samples of 100 owners of private enterprises in Hanoi and 200 such owners in Ho Chi Minh City showed that more than a half of them worked before as government employees (that is 63% in Hanoi and 48% in Ho Chi Minh City).

Such increase in SMEs number and change in their ownership composition generally responds to the market mechanism with government regulations. This can help to avoid the intent of massive development of state enterprises and creation of cooperatives not on the voluntary ground, because the people having capital could invest in production business.

Since 1991 with the elimination of subsidies and implementation of equal conditions for enterprises of different ownership forms, SMEs have been forced to compete actually. Only those enterprises could exist and develop that are dynamic, trying to change their products and business directions to linking specialization and differentiation on the basis of technological innovation, promotion of joint ventures and integration, making entrepreneurship relevant to the market needs.

Intra-enterprise organization of production and management has been changed primarily for SMEs of different ownership forms with orientation to practice, efficiency in business management, linkages between production and market, generation of motives for development.

Many small, handicraft cooperatives do not continue to depend on each other and proceed massive collectivization of productive assets as previously but exist on the basis of efficient cooperation required by the labour division and cooperation in such forms as cooperatives providing inputs-outputs services, technical and technological services while their members and members' families could proceed the production itself.

State SMEs have a chance to act more freely in their business activities.

The managing apparatus of SMEs has been simplified. Majority have used widely the forms of piece-work on sales or incomes, on group, team, or individual wages.

Thanks to the mentioned initial progress, SMEs have significantly contributed to economic growth

Table 1 Difficulties for the private enterprises and companies

Difficulties	Share of enterprises (%)	Share of companies (%)
+Lack of capital	44.29	68.57
+Difficulties in domestic market	26.43	37.62
+Difficulties in external market	5.0	28.09
+Lack of materials and equipment	8.57	24.52
+Difficulties due to government policies	25.71	27.14
+Limited abilities	18.57	

Table 2 The survey reported by Ministry of labour, invalids and social affairs gives the same result

Kinds of difficulties	Small enterprises (%)	Medium enterprises (%)
+Lack of capital	47.9	62.5
+Lack of raw materials	7.5	6.3
+Lack of energy	13.1	14.6
+Government policies	15.2	16.7
+Lack of product items	13.6	27.1
+Lack of progressive machinery and equipment	18.7	27.1
+Lack of product market	44.4	29.2
+Lack of technical labour	5.1	18.8
+Unclear local policies	3.0	2.0

rates and innovation of Viet Nam's economy in recent years.

However, in their development, SMEs have faced with a lot of difficulties and obstacles that generate causal effects. They are : narrow limited and unstable market ; lack of capital ; out of date techniques and technologies. Lack of market leads to the absence of demand for investment and technological innovation. Lack of capital limits abilities to technical and technological innovation which in turn results in low competitiveness of products, and hence, to lack of market.

SMEs by themselves are difficult to break down such synchronic cycle. In many cases there should be the assistance from the government or from large scale enterprises.

The development and renovation of SMEs have been still of automatic character and faced with a lot of difficulties, including transformation from cooperatives into collective enterprises or joint-stock cooperatives.

Production and management organization of state SMEs remains spread and overlapping that leads to uneconomic and inefficient situations. Integration and joint-ventures linkages between large scale enterprises and SMEs, as well as between themselves within each category have not been developed. The main reason is weak government control and managing activities that relates to : Law and policy establishment ; sectoral planning ; information, technology and education assistance and supports.

### III. Orientation and measures for development of SMEs in the process of industrialization, modernization in Viet Nam

#### 1. Diversification of SMEs in sectors, jobs and ownership towards socialist bias

In context of sectors and jobs : To encourage private enterprises and cooperatives to enter those areas of business and production that they could carry out. State enterprises should take in those industries, areas and produce those products that are acting as important instruments of macroeconomic controls, of socialist direction. They are :

- + meeting public demand (waterways, highways construction, weapons production...).
- + having deciding role in national economic development (some products of manufacturing electricity products for agriculture...) but is out of private sector concerns or has not been invested in by other ownership sectors :

- + Having an important position that required the government monitoring (printing, pharmaceutical production...)

In respect to ownership it is necessary to avoid both tendencies-massive development of state enterprises : and over-quick, simplified privatization of most existing state enterprises. Diversification of ownership forms of SMEs directed by socialist bias should be done as follows :

- + Rearrangement of state enterprises based on the reduction in the number of units but at the same time improvement of their efficiency and role as an important instrument for macroeconomic regulation and socialist direction. Depending on the role and level of efficiency state enterprises may be classified into 4 groups followed by relevant measures :

- (1) Group of those that continue to be wholly state owned enterprises. They are producers of important goods for national economy not being made by other sectors due to absence of desire or lack of abilities to invest.

- (2) Group of state enterprises that are subjects to equitization by relevant levels and steps.

- (3) Group of enterprises with too small amount of capital, so that current activity is faced with temporary difficulties, however is potential in the long run. They may be merged to large units.

- (4) Group of enterprises, long time unprofitable, lacking abilities to be developed, not belonging to the key industries, may be the subjects of the Bankruptcy Law.

- + Renovation of cooperatives by diversification of their organizational forms : Besides cooperatives based on joint capital, labour we should adopt forms of cooperation in different parts and procedures of the business and production process.

The renovation of institutional models, functioning and managing mechanism of cooperatives should follow the 6 principles passed by the 23 Congress, Vienna, of the international Union of Cooperatives (1966) : (1) Entry is definitely voluntary ; (2) Cooperatives are democratic organizations with members' equal rights in electing (one vote for each member) ; (3) Dividends should be limited ; (4) Profits are distributed according to attempts contributed by each member ; (5) Development of members' education and training ; (6) Cooperatives cooperate with each other by different levels-local, national and international.

- + The development of private enterprises, joint-stock and limited companies should be encouraged. This is because such forms carry most advantages of SMEs that have been restored and developed since 1990 up to now and that still have been small in all the number of units, gross product, capital and labour.

## 2. The size of enterprises and technological level are closely related

But the context of this linkage is placed under the development of science-technology and their role and impact. While during the First Technical Revolution, modern technique could be adopted only in the conditions of large enterprises, in current scientific-technological revolution thanks to the success of information, microbiological machinery, new materials technologies, modern technology may be used also by SMEs, especially in such industries like electronic, food and foodstuff, light industries. Consequently, directions of technology development are as follows : Adoption of different levels of technology in the SMEs sector, simultaneous use of modern technologies at those SMEs that have demand for and ability of such use, in the first plan-enterprises producing export goods, food processing. Every unit needs to proceed technological innovation at suitable level. This is very important and capital raising and using measures should be adopted : intensive investment : mobilization of people's capital : raise of joint-ventures and integrated capital : development of linkages with scientific organizations for investigation and implication of technological results.



### 3. Development of rural SMEs

SMEs have an advantage in spread allocation and using local disperse natural resources and raw materials for producing goods to meet local, regional and national demand and demand for export. Economic restructuring towards industrialization, modernization requires and creates conditions for rural industry development, of which SMEs are fundamental. Hence, to meet that requirement we should concern about the rural SMEs, especially those producing construction materials for local demand, processing agriculture, fishery, forestry products, providing services and sub-contracting for the large ones in cities.

Industrial production requires a certain level of infrastructure provision, skilled labour and business ability. On the other hand, production and business will be efficient if only on the basis of labour division and cooperation, hence rural SMEs should be allocated in forms of clusters, industrial centers and villages.

### 4. The development of economic integration between SMEs and the large ones, of which large enterprises play a central, leading role

The integration between enterprises is considered as an objective need, derived from labour division. Being limited by capital, labour, technique and technology, SMEs usually carry out parts of the reproduction process. So they need the linkages with large enterprises in their business. On the other hand, such form of intergration could permit large enterprises to concentrate their ability in more complicated areas and hence improve efficiency. Empirical evidence abroad show that production organization in two floors-large enterprises carry out the most complicated parts, requiring high technology and the SMEs are responsible for less complicated and for subcontracting works-allows industries to have high growth, stability and efficiency in their development. Moreover, SMEs without integration with large units may not be competitive in the market.

Economic integration between SMEs and large enterprises may be proceeded in the following forms :

- Primary processing by SMEs, final processing and definite use of materials belong to the large one.
- SMEs and large enterprises are manufacturing final products, in which the large ones carry out production of complicated parts and procedures, collection of the final products and sale. In this case there may be "sputnik" systems with the key and leading role of large, usually state, enterprises.
- Provision by large enterprises of some services :sale of product, consulting in investment, technology transferring, training...

The instruments for proceeding the mentioned integration are economic contracts, product associations or higher level-economic groups (if there are adequate conditions). The key problem to hold and develop such integration is to initiate it based on the objective needs of labour division and cooperation and on voluntary and mutual interests principles.

### 5. Macroeconomic measures necessary for development of SMEs in the mentioned manner

First, formation and development of organizations for government regulation, representatives and consulting agents for support and assistance in SMEs management. SMEs are the subjects of control, different in products and ownership, and usually face with difficulties in capital, technology, techniques and information.

At present SMEs are scattered in management relations by various leaders. For example, in Hanoi region about 200 central industrial SMEs have been controlled by 22 leaders and 100 local state-owned SMEs-by 13 leaders. Divesification of managing leaders cause both disperse and overlapping management and control-controlling what it should not and releasing what it should control. A lot of important issues affecting the development of enterprises could not get enough concerns, such as planning for an industry's development, assistance in overcoming market troubles, in transferring of technology.

In the development SMEs need external supports, need someone who could protect their interests and who could be their representative speaker. SMEs must indeed become business agents and be managed by laws and policy regulations.

Consequently, it is the time to renovate and improve management organization of SMEs such as follows :

-To strengthen government control by laws and policy regulations, to give up managing agents. Ministries of industries and functional ministries should be SMEs' government controlling organizations.

-To evolve representative organizations for product groups and for different types of ownership in order to protect interest, to give assistance to each other, at the same time to be the speakers of workers and owners, consult the government in planning and making policies related to one or another industry and their interests. They may be such associations as Association of industrial and commercial agents : Product association :Union of cooperatives, Non-state labour Union.

Second, to strengthen and renovate government control of SMEs :

The government has issued some laws and regulations related to SMEs development and control such as Law on Private enterprises ; Company Law ; Law for encouraging domestic investment...and related policy regulations. But the government should do more to reach required level. In recent years the government should concern about the following problems :

-Improve the system of laws related to SMEs of different ownership like Law on Cooperatives ; Law on state enterprises.

-Improve the present strategy for socio-economic development and construct the next one for the period towards year 2010, and on this basis to build regional, sectoral and subsectoral strategies and plans for socio-economic development. They will be the basis for determining directions for SMEs development.

-Improve, renovate policies for development and control of SMEs oriented to complex, reflecting the link between the development platform and plans, between the plan of an industry and the policies and measures to proceed. The complex character of the policy should be reflected not only in adequate amount of regulations to cover all processes of investment, production and business, but also in the required level of promoting or limiting effects and to execute the given unified targets. The policies have also ensure equality between different types of ownership.

At present we lack policies that could effectively affect the production sector such as standards ensuring quality ; current stipulations have not ensured equality between state and non-state enterprises yet, e.g. it is more difficult for non-state enterprises to get land or borrow capital than state ones, and the former have to pay higher for electricity. Among the policies first concerns should be given to the following : Policies related to industrial, product and regional structures (the main attention should be made on such industries and products with high socio-economic efficiency, like export goods, processed agriculture, forestry and fishery products, the development of traditional villages...) ; policy for infrastructure provision ; the tax policy ; investment and credit, technology, training policies and policy related to labour force...

Foreign experiences show that they usually make proceed target programs and projects in order to use the government's and international assistance effectively. This is a good lesson for us to learn from, because through the programs and projects the unification and complex character of strategies, plans and policies and means, conditions for proceeding. The government should have some regional and product programs and projects for SMEs development.

-Create facilitating business environment for SMEs that includes political, legal, economic, psychological, cultural...