

アジア危機の貿易・直接投資関連政策に対する影響： 東アジア諸国の対応とヴェトナムの課題

木村 福成

慶應義塾大学

論 旨

ヴェトナムは、貿易・直接投資関連政策に関し、他の東アジア発展途上経済群が最近経験したことから多くの教訓を引き出すことが出来る。本論文は東アジア発展途上国における貿易と海外直接投資に関連した最近の主要な変化及び政策対応を検討する。最近のアジア危機が輸入代替産業に及ぼした甚大な負の影響や積極的な自由化政策の継続などを勘案すると、幼稚産業振興の余地は縮小傾向にあると結論せざるを得ない。さらに、外資系企業と地場企業の間に効果的な連携を育てるための適切な政策の導入なしには、直接投資関連政策の自由化が自動的に工業化の成功を導き出すとは限らない。

1. 背 景

1997年7月以降のアジア危機は東アジア発展途上国における貿易と投資のパターンに重大な影響を及ぼしており、これら諸国の政府は貿易と投資に関する政策の枠組みを根底から再構築する必要に迫られている。将来の方向性はいまだ明確には見えていないが、各国は貿易と海外直接投資関連の政策を策定し直しつつある。本論文では経済環境の主要な変化を検討し、これら政策の将来の方向を探てみたい。そうすることで、ヴェトナムの貿易と海外直接投資関連政策を考えるために役立つ手がかりが見つかると筆者は考える。

1970年代後半から1980年代以降、東アジアの発展途上国はいわゆる外向きの開発戦略を採って貿易政策を策定してきた。この戦略のもとで、貿易障壁は徐々に取り除かれ、為替レートは過大評価されなかったことから、輸出部門にとっての経済環境はほぼ中立化されるに至った。その結果、貿易が域内の経済成長の牽引車となったのである。さらに、特に1980年代後半より、海外直接投資の流入が積極的に推進され、製造部門の中核構造は多国籍企業の生産・流通ネットワークの一環として発達してきた。

また、見逃すことが出来ないのは産業振興で各国の政府が果たした重要な役割である。外向きの開発戦略を採用しても政府の出る幕がなくなってしまうわけではない。「東アジアの奇跡」(世界銀行1993)は、未成熟な市場と動学的外部効果によって引き起こされる市場の歪みを是正するために政府が果たした柔軟な機能を認めてはいるものの、政府の役割を些か過小評価していると思われる。これ

このペーパーでは木村(1999)から多くの引用を行った。

らの経済における貿易体制は完全な自由貿易ではなく、自由貿易と特定輸出代替産業の緩やかな保護との折衷であると言ったほうが妥当であろう。川上・川下製品の関税構造は慎重に設定されている場合が多く、また海外直接投資の流入が自由化されてきたと言っても、参入後の動きは制限され、それと同時に、その参入と参出に関しても選択的である。

中国という巨大な経済圏の出現も一因となって、1990年代初頭から ASEAN 諸国はアセアン自由貿易地域 (AFTA) とアセアン投資地域 (AIA) 計画の下で経済統合に向けて動き始めた。これは、資源の効率的配分を推進すること、並びに、地域レベルの規模の経済性を確立することを求めての、自由貿易と自由化に向けた連帯努力と捉えられるが、輸入代替という意味合いが幾分か含まれていることも否めない。アセアン産業協力計画 (AICO) はアセアン自由貿易地域を全面的に押し進める前の過渡的措置として導入されたが、今のところ、同計画は幼稚産業を育成するという明確な意図を持って主として自動車産業が利用しているのみである。

今回のアジア危機が地域の経済パフォーマンスに影響を及ぼしたのは勿論であるが、発展過程における政府の役割に対する見方にも影響を与えたようである。「東アジアの奇跡」は政府介入がもたらした利点にも賛辞を贈ったが、その利点の殆どは否定されてしまったように思われる。東アジアにおける成功のひとつの鍵ともかつては考えられた政府の積極的な介入と伝統的な政府・ビジネスの関係は、いまや国際通貨基金 (IMF) の監督下での経済改革では、非効率性と不公平の原因であると非難されている。その結果、大幅に内需が縮小し失業が増加しているにも拘わらず、政府の役割は一連の最小限のマクロ経済政策と社会政策に制限されており、市場の歪みを是正するミクロ経済政策における政府の役割はほとんど葬り去られているように思われる。市場への政府介入の撤廃が現在の政策改革における中心的課題となっている。

危機の主たる原因が政府介入の非効率性にあるとは思わないが、経済のあらゆる側面で政府が必要以上に介入して来たことは事実であり、危機が進むに連れてその事がはっきりと目に付くようになってきた。1990年代初頭から進められている国境を越えての経済活動の統合でも、市場への政府介入を撤廃することが要求されている。従って、経済の自由化促進は、経済を危機からの回復軌道に乗せるために必然的な方向性であると認めざるを得ない。しかしながら、将来の発展方向という観点から、中・長期的な政府の役割を慎重に検討する必要がある。古典派の幼稚産業保護論は全く過去のものとなったのであろうか？ 幼稚産業振興の余地はもう残されていないのだろうか？ 自由化の動きの中で自動車産業のような幼稚産業をどうすべきなのか？ 貿易自由化の速度は妥当なものか？ 海外直接投資を受け入れることが自動的に産業化における成功を保証するのだろうか？ このような問題について以下で議論していく。

2. アジア危機の貿易と海外直接投資への影響

アジア危機勃発後、生産・貿易・海外直接投資パターンは大きく変化したが、その変化から学んだ主な教訓を手短にまとめておこう。この原稿を執筆している時点では、危機の全期間をカバーする最新の統計データはまだ手元にないが、日系製造業子会社に関する日本のデータを通して、この地域における各国産業の生産、貿易、並びに海外直接投資パターンの変化についての仮説を導き出すことができる。

表1と2は ASEAN 4カ国 (インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア)、NIEs 3カ国 (シンガポール、台湾、韓国)、中国並びにその他のアジア諸国 (インド、ヴェトナム、スリ・ランカ、

パキスタン、バングラデシュ、香港を含む中国)に立地している日系企業の売上、雇用、輸出比率に関する四半期データを纏めたものである。「企業動向調査」は1997年に通産省が新しく開始した統計調査であり、日本の外為法の下で過半数所有海外系列製造会社(従業員50名以上)を持つ日系製造業社(従業員50名以上、資本金3千万円以上)の四半期のデータを集計したものである。これは標本調査ではなくセンサスであるが、質問票の回収率がおよそ3分の2であるため、公表される数字は標本構造と時系列データに関する情報を使って推計したものである。この統計の最大の強みは速報性にある。

日本企業がもつ特殊性は慎重に取り扱う必要がある。特に、日本企業の海外活動を全体として鈍化させている貸し渋りを含む日本経済の景気後退が与える影響を見逃すわけには行かない。しかし、この数字は同地域における産業毎の全般的なパフォーマンスの推移をほぼ表しているものと捉えられる。ここでは下記3点を強調したい。

第一点は、危機の負の影響の大きさは産業によって大きく異なっていたということである。機能不全に陥っている金融システムを抱えた国内経済の深刻な景気の谷は、多少なりとも全ての企業に悪影響を与えているが、物的インフラ、労働市場状況など生産に関する経済環境はインドネシア以外にはそれほど悪化していない。企業の被った負の影響の大きさは内需依存度並びに為替減価の影響に依るところが大きい。

このようにみると、輸入代替産業が危機によって最も深刻な影響を受けたということが分る。表1は1997年第2四半期以降の日系製造子会社による売上と雇用の変化を示している。ASEAN 4カ国では売上高(円ベース)は全般にある程度の減少を経験したが、最も甚大な影響を受けた産業は輸送機械(1997年第2四半期から1998年の第4四半期の減少率は53.4%)、非鉄金属(43.3%減)、金属(43.1%減)である。雇用に関しても、雇用数が激減している産業部門は輸送機械(16.7%減)、非鉄金属(17.5%減)、金属(30.0%減)である。その反面、驚いたことに半数に上る産業では労働者数が増加している。

第二点は、海外直接投資が他の国際資本移動とは全く異なった動きを示したということである。海外直接投資には、単純な資本移動だけではなく、技術や経営ノウハウなど企業に特有な資産の移動も含まれている。従って、海外直接投資は一般資産に対する収益率ではなく、その企業特殊の資産の収益率に基づいている。さらに、海外直接投資は常に生産機材の投資を伴うので、投資家は短期的というよりも、中・長期的な収益性を考慮に入れる傾向がある。その結果、危機に対する海外直接投資の反応は極めて鈍かった。

海外直接投資の動きの緩慢さは表1にも見られる。ASEAN 4カ国では日系製造子会社の売上は1997年の第2四半期から1998年の第4四半期に29.3%減少したが、同じ期間に雇用は0.7%そこそこしか減少していない。即ち、殆どの日系企業は生産能力を減らすことなく、経済の回復を待っているということである。同期間中、日系企業は日本自体の悪化した経済状況のために新規海外直接投資には積極的に参加しなかったが、他の先進国、特に米国の多国籍企業の中には、東アジア発展途上国に進出するために企業の合併・買収、資本保有率の拡大、未開発地域への投資など積極的な戦略をとった会社もあった。タイや韓国では、1998年度の海外直接投資流入の金額は史上最高を記録した。¹

¹ 1999年1月11日付け日本経済新聞によれば、1998年タイに流入した海外直接投資は76億ドルに上った。そのうち22億ドルは金融部門における資本保有率の増加である。さらに、1998年韓国への流入海外直接投資は89億ドルに上ったと報道されている。

第三点は、危機の影響を受けた国に立地をする外資系企業の活動は、危機の負の影響を打ち消す方向に働いたということである。即ち、開発途上国における外資系企業は輸出入比率が高いため、内需の下落から余り深刻な影響を受けないという特徴を持ち、その上、外資系企業はホスト国の金融危機の被害から免れるという傾向もある。さらに相俟って、世界中に多くの子会社をもつ大規模な多国籍企業は、様々な国々の経済状況並びに為替レートを分析してその全般的企業戦略を決定する。例えば、自国（例、米国）の経済状況が順調であれば、投資資金は容易に集められるであろう。ある国の通貨が危機の影響で減価すれば、その国は輸出生産基地として適した場所となる可能性もある。さらに、通貨減価と資産価格下落により、外国企業による資本取得は容易になる。このように、多国籍企業の戦略はホスト国経済の悪化を緩和する場合が多い。

外資系企業の安定化機能は表2によって分かる。危機発生以来、ASEAN4カ国における日系子会社は輸出比率、特に日本への輸出比率を高めたのである。総売上高が減少しているため、日本への輸出の絶対量が急激に伸びたというわけではないが、少なくとも言えることは、ホスト国の景気後退と通貨の価値下落に対応して、日本企業は販売のウェイトをホスト国市場から輸出市場へ切り替えたということである。一方、中国などにおける日系子会社では比率と絶対量の両面で日本への輸出が減少している。このことは、日本の大規模多国籍企業が、危機に直面してその販売戦略を修正しようとしていることを示唆している可能性がある。

上記3つの検討結果から、貿易並びに直接投資に関する政策の策定に対して危機が与えた影響を推察することが出来る。貿易政策に関しては、危機が輸入代替産業に与えた負の影響から、政策立案者は伝統的な幼稚産業振興政策の見直しを迫られている。海外直接投資に関しては、政策立案者は海外直接投資の流入を促進することの重要性を認め、一方、他の資本移動とは切り離して考えるようになる可能性もある。次節で、貿易・直接投資関連政策の最近の変化を見てみよう。

3. 貿易と海外直接投資関連政策

経済危機には常に内需の鈍化と失業の増加が伴うため、一般的な政策としては保護主義の方向に向かいがちである。しかし今回の危機に際し、東アジアの政治指導者達は保護主義への圧力と闘いつつ自由化の勢いを持続することに努めた。これは勿論国によってはIMF監督下の政策改革の効果に一部起因している。しかし、さらに重要なことは、实体经济における国際取引の自由化が経済回復と今後の発展にとって肝要であるということを経済指導者達が強く確信しているということである。輸入代替産業の減速を見て、幼稚産業振興に関する些かの懐疑が生まれた。自由貿易に対する積極的な態度の背景に、このことがもう一つの理由として見出される。貿易と直接投資の自由化は危機勃発以来却って加速されたのである。

東アジア開発途上国において、ガット・WTOベースの協定関税率は最恵国関税率よりかなり高い場合がある。即ち、ガット・WTOの規制下でも実質関税を引き上げる余地があるということである。その特典を利用して危機に対応するために関税構造を多少調整した国もあるが、一般的傾向としては、国際的約束義務の枠内で貿易自由化の方向に向かっているということは明らかである。

貿易自由化、特に商品取引の関税引き下げの分野における貿易自由化に関しては、東アジアの開発途上国は1990年代中ごろより重層的な政策枠組みを採用している。第1層は1995年に始まったWTO下での関税引き下げである。第2層は、1994年APEC会議で採択された貿易と投資の自由化を達成するという長期的目標（いわゆるポゴール宣言）である。APEC参加国中、先進国の場合は

2010年までに、また、発展途上国の場合は2020年までに関税並びに主な非関税措置を撤廃して、最恵国原則に則って貿易を自由化することとなっている。第3層は、APECに提出した個別行動計画(IAP)及び早期自主的分野別自由化(EVSL)計画に基づいた自由化の約束である。これらは長期的なポゴール目標を達成するための短期的な自由化の約束である。さらに、アセアン諸国にはアセアン自由貿易地域計画の下に第4層がある。当初からの参加国である、ブルネイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイは2003年までに域内関税(CEPT)をゼロにする必要がある。新規参加国であるヴェトナム、ラオス、ミャンマーはそれより数年後を目標に実施することになっている。

自由化における各層の現状は次の通りである。第1層に関しては、一般的に言って、発展途上国は、2000年からWTO新ラウンドに新しいアジェンダの一つである「工業品の貿易自由化」を導入することには余り積極的ではなかった。しかし、主な先進国の同意を受けて、農業・サービスに関する既定アジェンダに加えてこの項目が新規ラウンドに載せられる可能性が高い。しかし、その交渉内容はまだ明確化されていない。

第2層、第3層に関してはまず、過去数年にわたるAPECの自由化努力が実りある成果をもたらしていることを認めなければならない。ポゴール目標を予定通りに達成することについて悲観的な見方もあるが、ウルグアイ・ラウンドよりも速い速度での自由化を目指す個別行動計画は順調に進捗している。² 一方、早期自主的分野別自由化計画は、日本政府が幾つかの特定分野について交渉を進めることに余り乗り気でないため、たいした進捗を見せていない。この面におけるAPECの将来の役割が最近真剣に討議された。全般的に言って、危機発生後も東アジア発展途上国はAPECの下での貿易自由化に対する情熱を失っていない。

第4層に関し、貿易自由化に対する最近の積極的な努力はアセアン自由貿易地域の討議の中にも見受けられる。1998年12月ハノイで開かれたアセアン・サミットで1998年ハノイ声明並びにハノイ行動計画が発表された。同地域の関税引き下げに関して、ハノイ行動計画は下記の如く述べている。

- a. 2000年までに域内関税率を0～5%まで引き下げる関税品目の数を出来るだけ増やす。(ヴェトナムは2003年まで、ラオスとミャンマーは2005年まで)
- b. 2003年までに共通効果特惠関税率を0%にする関税品目の数を出来るだけ増やす。(ヴェトナムは2006年まで、ラオスとミャンマーは2008年まで)
- c. 暫定的除外品目表、輸入制限品目表、及び、一般免責適用表を短くして、域内関税対象リストの幅を広げる。

同行動計画は関税の一致、基準・準拠評価、並びに他の貿易の便宜を図る対策を加速することについても言及している。³ このことから、アセアン諸国は自由貿易地域を構築することに対して以前より積極的になっていることがはっきりと読み取れる。

直接投資関連政策に関して、東アジア諸国は1980年代より直接投資流入を自由化したり、種々の投資奨励策を提供して直接投資の流入を積極的に歓迎してきたが、同時にその流入に対する障壁や規制も設けてきた。直接投資関連政策の実施は任意であり、また、有効な紛争処理機関もいまだ整備されていない。

² APECの下での貿易・投資自由化に関しては、山澤・浦田(1999)がその全般的評価を行っている。

³ 公式書類と記者会見における声明文との間に内容的に紛らわしい矛盾が幾つかあることを筆者は指摘しておきたい。

対内直接投資に関する規制は2種類に大別される。第一は、直接投資流入に対する障壁や規制である。殆どの開発途上国には、海外資本に開放される産業の制限や、特定の産業において外資保有率の上限を設定する投資規制がある。また、外資による合併・買収、特に敵対的買収を規制している場合が多い。さらに、いったん投資を行った外資系企業の撤退を事実上規制している国もある。第二は、外資系企業の活動に関する規制である。発展途上国は投資条件や税制上の優遇措置と引き換えにパフォーマンスについての要求を課す場合が多い。その要求は多岐にわたり、現地調達、輸出、貿易バランス、国内販売、雇用、技術移転などを網羅している。外国送金はもちろん、外国労働者の入国、滞在、労働に関する規制を行っている国も多い。この2種類の規制に加えて、海外直接投資の流入にとって行政・法手続きにおける不安定性並びに非透明性が重大な障壁になる可能性がある。⁴ APECのボゴール宣言には参加先進国は2010年までに、また、参加発展途上国は2020年までに投資を自由化すると述べられているが、その内容は明確化されていない。

危機勃発以後、東アジアの発展途上国は自由化に向けて直接投資関連政策を積極的に転換してきた。タイ、インドネシア、韓国では、IMFや世界銀行の勧告による政策改革計画の一環として自由化が進められているが、他の諸国でもIMF主導の改革に限らず、危機によって海外直接投資が減ることを恐れて外資にとって好ましい投資環境を整える努力を行っている。表3はインドネシア、韓国、マレーシア、フィリピン、タイにおける直接投資政策改革を1997年7月から1998年6月までの期間について国連貿易開発会議が纏めたリストである。その5カ国全てで、外資保有率に関する規制は撤廃或いは緩和されており、また、規制分野の数を減じている。特に、韓国における敵対的合併・買収の自由化は注目に値する。

ASEAN諸国の経済閣僚は、ASEAN投資地域の枠組みに関する協定に署名し、1998年10月にマニラで非公式理事会を開催した。⁵ ASEAN投資地域協定は一般的な海外直接投資に関してであり、ポートフォリオ投資とサービス部内への投資のような他のASEAN協定でカバーされている投資は含まれていない。ハノイ行動計画によれば、暫定除外品目表並びに輸入制限品目表に記載されている品目は例外として、投資の自由化は、ASEANの投資家に対しては2010年までに、全ての投資家に対しては2020年までに完了して、ASEAN投資地域を実現することとなっている。さらに、ハノイ・アセアン・サミットでは「ASEAN投資環境を強化する短期的措置」を発表している。それによれば、ASEAN諸国は製造部門における海外直接投資流入に対して、1999年1月から2000年12月までの期間にASEAN諸国の投資庁に申請して承認されれば、税制上等の優遇措置が与えられる。これらの措置は危機の期間中に海外直接投資の流入を維持するための努力の一環である。

国際取引経路を間違った順序で自由化すること、特に短期資本移動の自由化のタイミングが早すぎたことが危機の主な原因の一つであったという認識が、危機の悪化及びそれからの回復過程の中で強まってきた。短期資本移動と海外直接投資の関係はあらゆる観点から熱心に討議された。短期資本移動の自由化は海外直接投資を活発化するのに不可欠だと主張する人もいるが、筆者は海外直接投資に対する投資家の行動は投機的短期資本に対する投資家のそれとは質的に異なると考えている。もし外資系企業の行動に適度な便宜を図れば、短期資本移動を自由化しなくても海外直接投資は問題なく受け入れることができるだろう。この地域の政策立案者は直接投資関連政策が短期資本に関連した政策から基本的には切り離せると認識している。この観点から、マレーシアにおける外為市場と資本市場

⁴ アセアン事務局(1998)はアセアン諸国における直接投資関連政策のリストを提供している。

⁵ ASEAN投資地域の第一回理事会は1999年3月タイ・プーケットで開かれた。

に対する暫定的規制の影響を注意深く見守ることが必要であろう。

4. 幼稚産業振興の余地：自動車産業の例

以上、東アジアの発展途上国における貿易・直接投資に関するアジア危機の影響を検討して、自由貿易・投資に対する政治的指導者達の強い信念を確認した。この危機によって従来の輸入代替戦略は明らかにその力を失った。この地域の国々では市場メカニズムを尊重するという長期的約束は確固として動かないものであるように思われる。危機の状況下でも自由化並びに規制緩和を実現する強い信念には敬意を表すが、同時に、産業を育成する上では新しい環境の中に置かれているという事実も認識する必要がある。以下、長期的課題として、急速に自由化されている経済で幼稚産業を育成するためには何をなすべきかを検討しよう。

貿易政策に関しては、今から10年後或いは15年後には、関税が産業を一時的に保護するための有効な政策手段ではなくなってしまうことは明らかである。もちろん、貿易障壁をなくす事は、資源の有効配分を推進することになる。しかし同時に、かなりの動学的な規模の経済性が存在する場合でも幼稚産業を振興する余地は縮小することになる。可能な政策手段は、WTOの原則やワシントン・コンセンサスの下で大方認められているインフラ、人的資本の開発、研究開発、輸出促進（輸出補助金は除く）などに関する政策へと転換せざるを得ないだろう。

もう一つの課題は東南アジア諸国における外資系企業と現地地場企業の連携についてである。日本、韓国、台湾と違って、これら諸国の産業構造は外資系企業に大幅に依存している。外資系企業と地場企業間の生産性ギャップが大きいために、外資系企業が成功しても自動的に地場企業が育つとは限らない。外資系企業は地場企業を含まない自分達だけの生産・流通ネットワークを築く傾向がある。グローバル化する環境で地場企業をどのように育成するかがもう一つの重要な課題である。

例として、自動車産業の振興政策を見てみよう。自動車産業は外国企業に大幅に依存した典型的な輸入代替産業である。自動車産業は後方連関効果が強く、技術進歩も誘発されることから動学的規模の経済性の存在する産業とみなされており、保護育成政策が当然のごとく行われて、またしかし、上述したように、アジア危機は自動車産業に深刻な影響を与え、東アジア発展途上国は保護政策を根底から見直す必要性に迫られている。貿易自由化の圧力の下では、産業振興に残された時間は限られている。自動車産業振興は政治的に慎重を要する問題であるので、ここで明確な結論を引き出すつもりはない。以下では、先入観をもたずに統計を検討し、この問題を考えるための材料を提供するに留める。

表4には、1998年から2003年までの期間のタイ、フィリピン、マレーシア、インドネシア各国における新車登録台数（実数・推定値）を示した。急速な経済成長に伴い、危機以前の自動車数は急激な増加を見せているが、一台（一モデル）の生産あたり年間20万台というのが生産効率から見た最低線であることも事実である。さらに、いくつかの例外はあるが、この地域の自動車工場の国際的競争力は一般的に見て先進国に多数の車を輸出するほど強くない。危機発生後、内需の減速と消費者金融の崩壊のために、新車の数は急激に減少した。推定値は将来の内需回復に対する悲観的見方を表している。このことから、輸入代替戦略が効果をあげるのは難しいように思われる。⁶

⁶ 米国の自動車企業は危機勃発以降東南アジア諸国に向けて積極的な海外直接投資戦略を採っている。もし全ての投資計画が実施されれば、例えばタイの生産能力は年間約120万台になる予定である。

たとえ危機が発生しなかったとしても、ASEAN 諸国は自動車産業に対する政策枠組みを再編成する必要に迫られていたであろう。タイ、フィリピン、マレーシア、インドネシアは WTO の最初からの参加国であり、貿易関連投資措置 (TRIM) に関する協定に署名している。ということは、5 年間の過渡期後の 2000 年 1 月から、国内調達、外貨収益、貿易平衡化等に関する直接投資関連の規制を撤廃しなければならない。貿易関連投資措置協定をその通り適用すれば、幾つかの国で採用している国産車計画に特惠協定は適用できなくなり、現地調達率は地域経済統合に基づいてのみ適用できることになる。

地域経済統合では ASEAN 産業協力制度 (AICO) と呼ばれる暫定的輸入代替政策が準備されている。産業協力制度は共通域内関税の完全な実施に向けての過渡期の制度として導入され、域内貿易に対して最高 5% という低い関税率を許可している。しかし、同案は輸出国と輸入国の関係当局双方が承認した貿易にのみ適用できることになっている。従って、事実上、現地調達率並びに貿易バランスが要求されることになる。その結果、ASEAN 産業協力制度は現在まであまり大幅に利用されていない。私企業がそれを利用する経済的インセンティブはあまりない。産業協力制度は ASEAN 諸国間の協力の象徴であり、ASEAN 諸国はその制度の適用条件を緩和する努力をしているが、あまり進展は見られない。共通域内関税率は同じように最高 5% であるが、部品の ASEAN 内調達率が 40% 以上の場合、政府の承認は必要とされなくなる。

タイを除いて、2000 年以降の自動車産業に対する政策の枠組みに関する明確な発表はない。表 5 はタイ、フィリピン、インドネシア、マレーシア、ヴィエトナムの関税構造を示している。共通域内関税率がほとんどの商品に適用される 2002 年 (ヴィエトナムの場合は 2003 年) まで、AICO 関税が有効である。しかしその適用には、上で述べたような条件を満たす必要がある。また、例えば日本の自動車会社がこれらの国での完全現地組み立てのために全ての部品・コンポーネントを日本から輸出する場合には、完全現地組み立て (CKD) 関税が適用される。日本の会社が日本で組み立てられた車を輸出する場合は、完成車 (BU) 関税が適用される。

日本のある専門家に依れば、自動車の生産原価は労働コストなどの国際的差額を考慮に入れたとしても、日本で生産するのがまだ最も低いということである。さらに、動くまでに組み立てられた車の国際輸送コストの方が、包装が必要な部品・コンポーネントの輸出より普通低く押さえられる。彼に依れば、日本製の部品・コンポーネントを使用する ASEAN 諸国における完全現地組み立て方式と完成車の輸出とのコストの差は大体 30% だと言うことである。部品・コンポーネントの現地生産は更に高くつく。たとえ日本の下請け業者が現地生産するとしても、完全な現地調達生産と完全現地組み立てとのコストの差もまたおよそ 30% であるという。そのような原価構造に関する情報を頭に入れて見ると、表 5 から各国の戦略を推定することが出来る。

タイの場合、CKD 関税は 2000 年以降 20% から 33% に引き上げられることになっている一方、BU 関税 (乗用車の場合) は 80% と高い。このことは政府が部品・コンポーネントも含めて現地生産を奨励しているということである。タイは金属加工業も含めてサポーティング産業が比較的強く、アセアン産業協力制度を利用することにも積極的である。産業協力制度から一般的な共通域内関税に移行することで、タイはこの地域では有利な立場に立つことになる。一方、フィリピンは CKD 関税と BU 関税をすでに大幅に引き下げており、このことは政府が貿易保護を通しての自動車産業の振興を半分諦めたということを示唆しているのかもしれない。組立て業者を育成するより、特定の部品・コンポーネントの育成を目標に置いているということかもしれない。インドネシア、マレーシアについては、将来の政策ははっきりしていないが、少なくとも国際的圧力の下で高い BU 関税を維持する

のは難しいと言えるだろう。国産車計画を再考して、政府側の思い切った動きが近い将来見られることになるだろう。ヴェトナムはすでに比較的低いBU関税を適用しており、ここ何年かのうちに慎重な戦略的政策策定を要求されることになると思われる。

ポゴール目標をその通りに実施すれば、幼稚産業育成の余地はあまり大きくない。同目標に依れば、2020年までに関税は撤廃される。生産性の年間追い上げスピードが平均2%ならば、2000年に設定しうる最も高い関税率は為替率の変化を無視しても48.6% (1.0220 - 1)である。もしそのスピードが年間3%なら、切捨て率は80.6% (1.0320 - 1)である。もし産業がこの高さの関税率で生き残ることができないならば、保護する意味はない。政府は産業を戦略的な意味合いから二種類に分ける必要がある。即ち、暫定的に保護する価値のあるものと、その価値のないものである。これが現在の政策環境の中での幼稚産業振興の現実である。

自動車産業の組立て業者や第一層の部品業者はほとんど外資系企業であることを述べておく必要がある。現地のサポーター産業はいまだ層が薄く、外資系企業と地場企業との連携はまだ余り開発されていない。受入国は多国籍企業が現地の業者を使いたがらないと非難することもあるが、これらの国には地場産業の技術的能力に基本的な問題がある。「悪名高い」日本の会社でも北アメリカやヨーロッパでは生産能力の高いサプライヤーを現地で容易に見つけている。東南アジア諸国の、層の薄い産業構造は日本、韓国、台湾の産業組織とは全く異なっており、今後の工業化の障害となる可能性がある。ASEAN諸国の政府は外国企業と地場企業間に建設的な連携を築く努力をすることが肝要であろう。

外国企業と地場企業との間に連携を築くための従来の政策手段として、外資系企業に課せられる現地調達要求、技術移転要求など種々のパフォーマンス要求がある。しかし、これら規制は過去の経験から見て効果は高くなく、むしろ直接投資の流入を阻害してきた。貿易関連投資措置に関する協定はすでにこれら規制の範囲を狭めている。今後は、外国資本を規制するのではなく、地場サポーター産業の能力向上をより積極的に推し進めるべきである。サポーター産業振興のための様々な政策がすでに採られているが、全般的な評価をする必要がある。

4. 結 論

東アジア諸国は危機の短期的影響から回復しつつあり、ここで中・長期的発展戦略を真剣に考える必要がある。危機は自由化の流れを減速させることもなく、却って経済の開放過程を加速させた。自由化の時計は多層的国際約束という形ですでに設定されている。グローバル化という新しい経済環境の中で工業化の政策枠組みを新しく策定する必要がある。政策対応に必要とされるスピードと開放度はかつて先進国でも経験したこともない未曾有のものである。

本論文はヴェトナムの新しい政策枠組みに参考となる二つの課題を提起する。第一に、幼稚産業振興に関する政策手段を根底から再編成する必要がある。将来性のある産業に5年から10年間有効な暫定的保護を与える貿易政策を慎重に策定することが肝要である。幾つかの産業の発展には動学的な正の外部性があり、そこに政府が産業振興を積極的に推進する余地がある。生産性追い上げスピード予測が暫定的保護を与えるかどうかを決める際に決定要因となる。さらに、全般的自由化が進むにつれて、結局のところ貿易政策は産業振興にとって政策手段としての有効性を失うことになるだろう。そこで、産業振興のために他の政策手段、特に、WTO原則やワシントン・コンセンサスと両立する政策の可能性を探らなければならない。そのような政策手段としてインフラ、人的資源開発、研究

開発、及び輸出振興（輸出補助金は除く）に関する政策が考えられる。

第二に、外資系企業と現地地場企業間の連携を育成する努力をさらに強化する必要がある。海外直接投資を受け入れることは、後発性を利用するために最も有効な方法の一つであるが、ねじれた産業構造を引き起こす危険性も孕んでいる。より高い発展段階では、産業構造の厚さと企業間連携が工業化の成功の鍵となる。日本、韓国、台湾の従前のデータと比較しても、東南アジア発展途上国は一般的に外資系企業への依存度が極めて高く、かつ、能力の高いサポーター産業の層が薄い。外資系企業と地場企業間の連携を高めるこれまでの政策手段は外資系企業に課される種々のパフォーマンス要求であったが、成果はあまり上がらなかった。ヴェトナム政府は中小企業振興の既存の政策を慎重に見直して、より有効な一括した政策を立てる必要がある。一方、先進国は、ODA 計画等を活用して協力を進めることが望まれる。

参考文献

アセアン事務局（1998） Compendium of Investment Policies and Measures in ASEAN Countries（アセアン諸国の投資政策と措置の概要）。ジャカルタ：アセアン事務局（12月）

木村 福成（1999） “Trade and FDI-related Policies in East Asian Countries: The Asian Crisis and Beyond”（東アジア諸国の貿易・直接投資関連政策：アジア危機とその向こうを見据えて）。国際会議 “Experiences of Economic Reform within APEC”（APEC内の経済改革の経験）で発表。ニュー・ジーランド、ウェリントンのビクトリア大学、政策研究所。1999年7月12～14日

通商産業省（1998） 企業動向調査第5回統計表 東京：通商産業省〔10月〕

通商産業省（1999） 企業動向調査第7回統計表 東京：通産省〔4月〕

国連貿易開発会議（1998） “World Investment Report 1998: Trends and Determinants”（世界投資報告1998－趨勢と決定要因）。ニューヨーク・ジュネーブ：国連

世界銀行（1993） “The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy”（東アジアの奇跡：経済成長と公的政策）。オックスフォード：オックスフォード大学出版部

山澤逸平・浦田秀次郎（1999） “Trade and Investment Liberalization and Facilitation”（貿易・投資の自由化・円滑化）。第25回太平洋貿易開発会議 “On APEC: Its Challenges and Tasks in the 21st Century”（APECについて：21世紀の挑戦と責務）。日本大阪1999年6月16～18日

表1 アジアにおける日本系製造子会社による売上及び雇用

(a) ASEAN4 (インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア)

	販売高 (100万円)													
	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4
製造業合計	1,117,692	1,036,574	909,192	792,440	871,237	933,037	789,782	405,589	409,654	411,764	409,203	401,393	405,165	402,591
食料品・たばこ	17,291	13,449	12,137	12,214	16,049	15,887	15,335	4,098	4,169	4,197	4,244	4,269	4,141	4,012
繊維	51,791	47,778	46,822	41,847	42,215	49,313	44,089	34,772	33,680	33,311	33,054	29,297	29,312	29,378
木材・パルプ・紙・														
紙加工品	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
化学	46,879	44,763	46,484	37,245	43,742	43,557	42,392	12,505	12,559	12,630	12,628	12,865	12,742	12,760
窯業・土石	17,269	17,705	18,676	15,730	16,966	18,251	15,327	6,091	6,343	6,179	6,299	6,123	6,246	6,164
鉄鋼	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
非鉄金属	29,446	29,127	25,840	23,143	25,877	28,721	16,686	8,977	9,277	9,335	9,101	8,888	9,180	7,405
金属	13,316	12,000	10,627	8,419	6,632	6,096	7,582	7,084	6,561	6,369	6,213	4,971	4,964	4,958
一般機械	33,197	34,304	33,377	34,611	37,142	38,847	33,373	13,647	13,976	14,120	14,054	14,844	14,208	14,043
電気機械	623,365	590,738	520,756	483,701	532,457	556,318	465,511	240,440	244,467	247,144	251,140	247,826	250,626	251,227
輸送機械	209,333	180,864	140,709	90,730	98,335	120,608	97,636	39,361	40,343	40,011	34,010	33,005	33,865	32,787
精密機械	21,681	20,708	18,480	17,572	20,415	21,207	19,653	10,801	10,868	10,856	11,080	11,726	11,647	11,735
その他	48,320	39,775	30,399	23,250	29,089	31,435	30,019	25,791	25,323	25,545	25,483	26,183	26,679	26,608

(b) ニーズ3国 (シンガポール、台湾、韓国)

	販売高 (100万円)													
	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4
製造業合計	849,540	886,584	875,267	772,669	741,013	780,169	625,853	119,818	120,854	120,982	116,790	112,362	109,226	104,354
食料品・たばこ	43,282	41,581	38,995	34,722	39,807	40,217	31,501	6,145	6,223	6,237	6,262	6,221	6,193	4,868
繊維	7,431	5,394	6,217	5,869	6,604	4,698	5,763	1,543	1,499	1,542	1,520	1,515	1,493	1,505
木材・パルプ・紙・														
紙加工品	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
化学	56,948	62,718	66,039	52,262	57,444	61,230	50,829	6,670	6,812	6,955	6,738	6,645	6,540	6,282
窯業・土石	18,399	19,407	18,551	15,329	17,226	19,029	18,900	2,571	2,649	2,610	2,594	2,611	2,627	2,651
鉄鋼	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
非鉄金属	21,840	24,578	26,502	22,187	24,794	23,178	21,198	2,984	3,035	2,881	2,763	2,693	2,591	2,488
金属	2,834	2,907	4,306	2,168	2,573	1,969	2,160	743	735	713	737	647	649	646
一般機械	37,052	40,451	39,052	32,795	31,849	34,686	28,904	8,941	9,619	9,767	9,618	9,164	8,961	8,925
電気機械	562,525	588,254	575,030	511,440	464,179	489,435	383,312	69,723	70,148	70,069	67,272	63,594	61,313	59,303
輸送機械	47,857	49,283	49,512	47,441	45,794	51,981	43,221	7,755	7,493	7,583	7,440	7,914	7,749	7,207
精密機械	21,048	20,722	20,609	21,068	19,937	20,649	15,601	5,331	5,317	5,224	4,601	4,564	4,313	4,143
その他	28,493	29,611	28,811	25,576	25,195	31,573	23,079	5,962	6,865	6,948	6,797	6,381	6,414	6,057

(c) 中国及び他のアジア諸国（インド、グイェトナム、スリ・ランカ、パキスタン、バングラデシュ、香港を含む中国）

	販売高 (100 万円)												雇用 (人数)											
	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4			
製造業合計	568,205	559,938	601,213	607,887	558,813	571,899	521,955	202,734	209,466	213,337	214,216	214,663	214,065	213,280	202,734	209,466	213,337	214,216	214,663	214,065	213,280			
食料品・たばこ	12,397	13,021	7,633	11,539	19,690	19,612	8,478	6,909	7,438	7,575	7,700	7,708	8,051	9,266	6,909	7,438	7,575	7,700	7,708	8,051	9,266			
繊維	15,982	14,569	18,169	13,697	15,342	17,136	16,536	14,450	14,489	15,504	13,721	12,765	12,177	12,010	14,450	14,489	15,504	13,721	12,765	12,177	12,010			
木材・パルプ・紙・																								
紙加工品	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1,925	1,763	1,571	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2,061	2,054	2,096			
化学	21,234	20,131	21,979	19,541	18,390	16,521	16,394	10,436	10,542	10,964	10,918	10,466	11,124	10,760	10,436	10,542	10,964	10,918	10,466	11,124	10,760			
窯業・土石	4,106	4,117	3,367	4,980	4,477	5,178	4,413	2,503	2,541	2,943	3,154	3,066	3,222	3,286	2,503	2,541	2,943	3,154	3,066	3,222	3,286			
鉄鋼	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	5,484	3,105	3,003	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	919	588	599			
非鉄金属	2,799	2,900	3,282	3,307	3,445	2,820	3,506	1,963	1,986	2,141	2,136	1,965	1,947	2,062	1,963	1,986	2,141	2,136	1,965	1,947	2,062			
金属	2,799	2,679	2,876	2,460	3,525	3,264	3,425	2,777	3,010	2,988	3,002	3,092	3,248	3,217	2,777	3,010	2,988	3,002	3,092	3,248	3,217			
一般機械	95,478	88,689	94,140	98,299	107,081	99,728	78,993	14,498	15,956	15,974	16,845	16,033	16,202	16,616	14,498	15,956	15,974	16,845	16,033	16,202	16,616			
電気機械	304,669	310,940	340,047	340,209	239,987	286,162	287,686	102,610	105,665	106,903	107,866	110,635	110,643	109,856	102,610	105,665	106,903	107,866	110,635	110,643	109,856			
輸送機械	19,632	15,862	20,355	19,596	20,105	18,886	19,233	11,424	11,595	11,918	12,364	12,400	12,224	12,821	11,424	11,595	11,918	12,364	12,400	12,224	12,821			
精密機械	65,524	63,270	64,756	69,572	77,554	74,620	58,968	19,084	20,219	20,526	20,054	20,436	19,740	18,931	19,084	20,219	20,526	20,054	20,436	19,740	18,931			
その他	18,479	18,144	18,175	17,901	21,808	23,104	19,749	12,845	12,758	12,724	13,010	13,117	12,845	12,215	12,845	12,758	12,724	13,010	13,117	12,845	12,215			

1998 年第 4 四半期のデータは暫定値である。

出展：通産省（1998、1999）

表2 アジアにおける日本系製造子会社による輸出比率

(a) ASEAN 4 (インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア)

	総売上に占める対日輸出(%)													
	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4
製造業合計	60.7	60.2	61.9	66.5	68.0	68.2	67.8	21.5	23.4	25.4	26.9	26.3	26.8	27.8
食料品・たばこ	73.2	74.0	73.6	69.9	73.5	73.5	73.4	19.6	21.0	19.9	21.2	20.1	19.5	19.7
繊維	56.9	55.4	56.2	57.5	64.8	61.5	57.8	16.6	15.3	15.3	15.7	12.9	15.5	14.3
木材・パルプ・紙・														
紙加工品	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
化学	45.3	46.3	46.2	54.5	41.1	49.5	49.3	15.6	7.1	8.8	9.5	7.9	9.0	9.5
窯業・土石	50.9	52.0	45.0	52.4	52.3	52.1	53.0	18.5	18.1	15.4	16.6	25.6	23.6	22.9
鉄鋼	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
非鉄金属	31.4	29.6	28.9	30.6	30.6	30.8	43.7	5.1	4.2	4.0	3.4	3.6	2.8	3.8
金属	52.4	65.4	74.4	68.3	46.7	48.4	44.9	31.5	41.6	43.1	49.4	40.5	37.4	37.5
一般機械	77.8	78.6	81.9	82.5	81.7	79.6	74.0	59.8	62.0	65.7	68.3	67.0	65.1	59.9
電気機械	78.5	75.5	75.8	78.1	80.6	81.8	80.9	25.0	28.0	30.4	29.4	28.9	30.1	31.6
輸送機械	15.3	16.2	19.5	20.6	24.0	24.9	24.6	4.3	4.7	5.2	8.3	9.6	9.9	10.6
精密機械	80.3	80.3	80.4	78.9	77.0	77.9	79.4	63.9	64.4	63.9	65.7	60.4	61.6	62.8
その他	46.5	49.7	49.9	52.0	50.8	54.5	55.8	22.8	24.1	24.6	25.2	24.5	25.8	27.8

(b) NIEs 3 (シンガポール、台湾、韓国)

	総売上に占める対日輸出(%)													
	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4
製造業合計	56.2	56.8	56.8	54.4	54.9	56.5	54.7	16.7	16.6	17.8	17.1	17.1	16.1	16.0
食料品・たばこ	41.0	49.3	45.0	45.1	41.3	41.7	48.0	9.7	11.9	11.7	11.6	12.3	12.3	12.6
繊維	23.8	22.5	22.5	26.8	22.9	21.5	17.1	3.6	3.6	3.5	3.3	3.1	3.2	3.0
木材・パルプ・紙・														
紙加工品	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
化学	48.4	51.6	50.4	45.3	49.7	48.1	51.7	1.1	1.1	1.3	1.4	1.6	1.2	1.7
窯業・土石	35.7	36.6	38.4	39.0	37.5	34.3	32.7	23.1	23.8	21.8	18.3	16.7	13.4	13.3
鉄鋼	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
非鉄金属	55.0	48.2	46.3	51.6	47.7	46.9	44.9	8.7	7.1	7.3	8.1	6.2	6.3	2.4
金属	44.0	50.0	10.9	17.5	34.0	16.5	19.8	3.7	8.3	4.5	7.3	4.0	3.9	9.1
一般機械	50.4	50.4	51.1	52.7	54.4	53.5	48.0	22.7	28.6	24.9	27.3	29.1	29.0	24.5
電気機械	62.1	62.2	62.6	59.1	60.4	63.8	61.1	17.9	17.4	19.5	18.1	18.6	17.1	17.5
輸送機械	7.3	8.2	13.6	13.3	12.3	8.4	8.7	2.8	1.9	1.9	1.3	2.9	2.5	2.6
精密機械	93.3	92.5	93.1	90.5	89.6	92.0	94.6	80.7	83.4	86.9	83.4	82.6	82.6	88.4
その他	68.2	64.6	65.9	64.5	68.4	70.0	72.2	12.1	9.4	12.3	10.7	9.6	9.3	12.0

(c) 中国及び他のアジア諸国（インド、ヴェトナム、スリ・ランカ、パキスタン、バングラデシュ、香港を含む中国）

	総売上に占める輸出比率(%)				総売上に占める対日輸出 (%)									
	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4	1997 Q2	1997 Q3	1997 Q4	1998 Q1	1998 Q2	1998 Q3	1998 Q4
	製造業合計	64.4	67.6	65.6	64.4	56.0	57.7	61.2	n.a.	29.6	28.8	27.4	25.8	25.6
食料品・たばこ	2.6	2.7	3.1	4.0	3.1	3.4	4.1	n.a.	2.7	2.7	3.6	3.0	3.1	3.3
繊維	46.2	51.1	51.5	58.3	48.3	45.8	46.2	n.a.	32.0	29.8	31.4	20.9	24.7	24.8
木材・パルプ・紙・														
紙加工品	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2.2	2.5	3.3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2.2	2.5	3.3
化学	40.8	42.0	42.0	43.5	52.3	50.6	50.8	34.1	34.8	33.9	32.1	40.8	38.1	37.8
窯業・土石	61.3	57.3	55.3	50.4	58.8	53.7	52.7	11.5	7.7	9.7	13.9	15.0	21.8	20.6
鉄鋼	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0.0	0.0	0.0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0.0	0.0	0.0
非鉄金属	48.1	54.9	48.3	36.5	33.3	37.8	38.2	35.5	37.3	39.7	36.5	33.3	37.8	38.2
金属	45.0	50.6	42.4	34.0	38.7	38.6	33.3	44.1	49.9	40.6	33.0	38.0	37.8	31.8
一般機械	56.7	64.2	61.2	49.9	50.7	53.1	48.6	35.2	40.2	43.3	39.0	28.1	31.1	32.3
電気機械	76.7	78.6	74.9	77.0	64.8	66.1	70.4	23.4	24.4	21.5	21.3	20.1	19.2	17.5
輸送機械	37.2	40.0	38.1	44.5	48.3	51.0	51.2	12.7	15.7	14.2	13.3	13.3	14.9	14.5
精密機械	55.3	59.8	59.9	54.2	55.0	54.3	57.0	48.7	51.4	56.1	50.8	51.7	51.3	54.0
その他	68.1	62.2	65.8	68.6	69.5	68.6	69.6	22.6	24.5	23.5	24.5	22.4	19.9	20.5

1998年第4四半期のデータは暫定値である。

出典：通産省(1998,1999)

表3 東アジア5カ国における海外直接投資関連政策の推移
(1997年6月から1998年6月)

インドネシア

- ・1997年9月金融企業以外の会社の外国人持ち株比率49%を撤廃。
- ・保険会社を含むノンバンク金融企業の100%外資所有権を許可する。
- ・金融企業における既存の外資所有権を保証する。
- ・1998年5月29日投資省オフィス・投資調整部が発表した「投資に関する新しい改革政策」の下で、小売業、卸売業、やし油の部門を海外投資に開放した。(輸出入貿易は海外投資にすでに開かれている。)小売業、卸売業における海外投資は当分インドネシア国民又はインドネシア籍の会社とのジョイント・ベンチャーという形でなされなければならない。
- ・上記の「改革政策」は、外国人投資家に適用される様々な手続きも簡略化した。
- ・1998年大統領令#96により、海外投資に閉ざされていた産業及び活動のリストが全面的或いは部分的に改定された。新しいリストは3年間有効であるが、必要に応じて年毎に見なおされる。他の全ての産業・活動は海外直接投資に開放されている。

大韓民国

- ・1998年5月韓国企業の敵対的買収が全面的に自由化された。
- ・1998年4月国家機密上の問題があると判断された会社を除いて、資産が2兆ウォン以上の韓国企業を買収する際の政府の認可に関する要項が撤廃された。
- ・1998年3月外国銀行と外国証券会社が子会社を設立することを許可した。
- ・外国製造業者が韓国に持ち込む満期が5年を越える長期ローンの使用に関する規制は撤廃された。
- ・1998年5月上場されている韓国株の個別並びに集合的外資所有権に関する最高額が撤廃された。
- ・韓国の主な海外直接投資推進計画には外国投資推進条項が設けられている。その条項は、合併・買収を全面的に許可し、原則として外国投資家に対してあらゆるタイプの事業を開放し、大規模の公的企業並びに中心的産業におけるエクイティ取引に外資の参入を許可し、ワン・ストップ・サービスを提供し、自動承認制度を導入し、不動産市場を自由化し、外国投資家に税制上などの優遇措置を与えている。
- ・海外直接投資に対し制限が加えられている産業の数を42から31に削減した。その31の産業の中で、13は封鎖、18は部分的規制がなされている。大韓民国には1,148の産業がある。

マレーシア

- ・外国人株主保有率に関する制限を緩和した。MSCステータスのあるマルチメディアとハイテク産業、輸出中心の産業を除いて30%外資持分に制限されている。現地ライセンスをもつ基本的遠距離通信会社における外資持分は上限30%であったが、新しい上限は39%に引き

上げられた。マレーシアは、関連会社が自社の外資株主所有率を5年以内に最高49%に減らすことを前提として、外資株主所有率を最高61%に引き上げるという申請を考慮する準備をしている。

- ・既存の保険会社における現在の株主による外国資本参加を51%まで保証する。保険分野における外国資本参加に関しては1997年12月に締結されたWTO交渉に続いて、マレーシアは下記の如く改定された提議を行っている：

- ・現地保険産業への外国人新規参入者の株主持分は30%に制限される。しかし、現地産業にすでに参加している外国人には最高51%の外国資本参加が下記条件で許可される：

- ・マレーシアで支店として営業している外資系元受会社は、1996年の保険法に準拠してその営業を現地法人化していれば、現地法人の株主持分51%まで所有することができる。

- ・現地法人化されたがリストラを必要とする保険会社の現在の外国人所有者は、外国人株主持分が総計で51%を越えない限り、リストラされた会社の持分を51%まで所有することができる。

- ・現在の外国人株主が、国家開発政策の要求条項に準拠してリストラされ、かつ、現地法人化された保険会社の元々のオーナーであれば、外国人持分が総計で51%を越えない限り、51%までその持分を増やすことができる。

- ・上記制限はマレーシアで支店の営業を許可されている外資系再保険専門業者には適用されない、或いは、現地で法人化されたジョイント・ベンチャーの再保険会社の場合には、外国人パートナーはそのジョイント・ベンチャーの株主持分のうち総計49%まで所有してもよい。

- ・100%又は過半数外資所有のファンド・マネジメント会社が許可される。
- ・プミプテラ政策は緩和された。プミプテラが所有する上場会社の株を30%非プミプテラに譲渡することに関する規制が緩和され、プミプテラ系会社の非プミプテラによる買収はケース・バイ・ケースで承認される。

- ・通商産業大臣は生産部門における国の株主所有権政策を下記のように緩和した（1998年7月31日から有効）

- ・特定除外品目表に記載されている活動は除いて、製造分野での拡張・多様化のための事業も含めて全ての新規事業は株主所有権条件と輸出条件両方とも免除される。即ち、事業オーナーに100%の株主所有権があり、かつ、輸出要求項目を満たす必要もない。

- ・同政策は、すでに受理したが判断が下されていない申請も含めて、1998年7月31日から2000年12月31日までに受理した全ての申請に適用される。

- ・この新規政策下で承認された全ての事業はその後でその株主持分をリストラする必要はない。

- ・政府は2000年12月31日以降については同政策を見なおすものとする。

フィリピン

投資企業法（1997年10月）及び金融企業法（1998年2月）を改定した。海外投資に影響を与える重要な変更を以下に記載する：

- ・投資会社と金融・リース会社における外国資本参入の許可範囲が、互恵権を条件にして60%に引き上げられた。
- ・投資会社に対する払込資本は現在3億ペソである。
- ・金融・リース会社に対する払込資本は次のようである：
 - ・メトロマニラ及び1級市にある会社の場合は少なくとも1,000万ペソである。
 - ・その他の市にある会社の場合は500万ペソである。
 - ・市町村の場合は250万ペソである。

タイ

- ・100%の外資所有が許可されている地域3に立地し、少なくとも80%を輸出している輸出中心の事業は例外として、外国資本持ち株率は49%を超えないものと制限されていた。1997年投資局は金融上の問題を抱えた会社に対してこの規制を緩和した。即ち、そのような会社が、同社のタイ株主が所有権の委譲に関する同意・確認を書類で投資局に提出することを条件として、51%以上の外資持ち株率が可能となった。
- ・タイ銀行の勧告の下、大蔵大臣は現地法人である銀行や金融・クレジット会社における外資系参加者に対する現在の25%制限を10年間免除する可能性がある。この期間に取得すれば、100%までの外国資本持ち株率の絶対額は保護される。
- ・外国銀行の支店については既存の株保有構造は保証される。
- ・特定の工業地帯に立地する既存の助成を受けている企業の過半数外国所有権は、現在のタイ株主が同意することを条件として、許可されると発表した。
- ・輸出品の製造に適用される輸入税免除に関する30%輸出条項は撤廃された。

出典：国連貿易開発会議（1998、頁341～343）

- ・紙包装；プラスチック包装（塊、フィルム、シート、袋）；プラスチック射出成形コンポーネント；金属スタンピング、金属成形加工、電気鍍金；ワイヤーハーネス；印刷、鋼鉄サービスセンター

表4 主なASEAN諸国における新車登録台数

	(1,000台)															
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
タイ	146	209	304	269	363	402	486	572	589	362	133	170	213	266	319	392
フィリピン	20	47	51	43	57	85	103	130	162	144	77	68	81	97	117	140
マレーシア	80	123	185	183	145	168	201	286	365	405	160	233	251	274	279	294
インドネシア	158	178	277	264	170	210	324	381	332	387	58	52	102	156	231	268
合計	404	557	817	759	735	865	1,114	1,369	1,448	1,298	428	523	647	793	946	1,094

1988-1998: 実数 1999-2003: 推定値
出典: Private sources

表5 ASEAN諸国における自動車の関税構造

タイ	乗用車 商用車	AICO 関税 (CKD, BU) 1999~		完全現地組み立て(CKD)関税 1999		完成品(BU)関税 1999~	
		最高	最低	最高	最低	2000~	1999~
タイ		5%	5%	20%	20%	33%	80%
フィリピン		5%	5%	10%	3%	10%	40%
インドネシア*		5%	5%	0~65%	0~25%	n.a.	125~200%
マレーシア		5%	5%	13%	42~80%	n.a.	59~105%
グイェトナム		5%	5%	10~50%	8~40%	10~50%	140~300%
		5%	5%	8~40%		8~40%	42~140%
		5%	5%			10~50%	55%
		5%	5%			8~40%	60%

CKD: 完全現地組み立て用の部品とコンポーネント

BU: 完成車

* インドネシア政府は1999年6月自動車に対する関税・税構造の大幅な改定を発表した。その詳細はまだ入手していない。

出典: Private sources

Viet Nam's Textile and Garment Development Directions

Do Huu Hao

Research Institute for Industrial Strategy and Policy
Ministry of Industry

1 . Role of Viet Nam's Textile and Garment

Viet Nam's Textile and Garment plays an important role in the national economy, it is not only satisfying domestic demand but also producing various export products that bring remarkable foreign exchange revenues to the country. In 1998, export value of Garment industry alone achieved US\$ 1,450 million and it ranked the second largest position, following to crude oil. Textile and Garment creates jobs for approximately 500,000 people, accounting for 27.7 percent of nation's industrial labor force. It, therefore, has taken part in political, economic and social stability, national defense strengthening and generation of material sources to other industries.

2 . Actual Situation of Viet Nam's Textile and Garment Markets

Subsequent to the reunification of the country (April, 1975), Viet Nam's textile and garment got a good opportunity for rapid development, i.e., it had to meet demand for domestic consumption and export to the former Soviet Union and East European countries in compliance with a cooperation framework, set by Economic Mutual Assistance Council. It was a large market with no high quality demand nor frequent model change and stable prices specified in long-term agreements. In addition, export volume was also specified in annexes of the agreements, the highest annual quantity was 25-30 million products. The supply of materials, machines, equipment, chemicals and dye to Viet Nam's textile and garment was, in its turn, guaranteed by the agreements. After the collapse of the former Soviet Union and East European markets, Viet Nam's textile and garment encountered with great difficulty in both of the consumption market of finished products and the supply market of materials, machines, equipment and spare parts, to keep the production development stable. The period of 1990-1992 was the most difficult time of Viet Nam's textile and garment.

To overcome the situation, Viet Nam signed a textile and garment trading agreement with European Community on 15 December 1992. The agreement was effective on 1 January 1993. It gave Viet Nam the access to a newly important market of more than 350 million people with high living standards and large consumption demand. Total annual trading merchandise volume is about 22,000-23,000 tons. In addition, Viet Nam has also accelerated exports under the forms of subcontracts and normal trading with some developed countries, e.g., Japan, Canada, and to newly industrialized countries like South Korea, Singapore, Taiwan, Hong

Kong. Particularly, Viet Nam's export has gradually accessed the USA markets after the lifting of America's embargo and the normalizing diplomatic relationship between two countries though Viet Nam has not yet enjoyed status of the most favored nations (MFN).

Although markets have been enlarged, Viet Nam's textile and garment is still faced with big challenges. It is the challenge to meet the demand for model, quality, prices, and product delivering time which varies greatly to seasons as well as differences of trading practices.

Up to now, Viet Nam's textile and garment has commercial relations with more than 200 companies of 40 countries in the world. However, it has not yet stabilized its export markets, of which some are without MFN status.

Regarding domestic markets, foreign textile products from various sources that flooded due to trade liberalization trend and poor control over smuggling products, have impacted domestic production. The tastes of domestic consumers have also changed. Its state-owned trade network has not yet adjusted its operation modes in timely manner to control the markets, leading to the dominance of private traders.

3 . Ownership and Institutional Structure of Viet Nam's Textile and Garment

Viet Nam is a country with narrow but long shape, stretching more than 2,000 kilometers from the North to the South. textile and garment industry is mainly concentrated on the two ends of the country: in the North, it locates mainly in Hanoi and Red River Delta; and in the South, it focuses in Ho Chi Minh City and Mekong River Delta. In Central Region, the textile and garment sector has been still in a small size. In the future, the textile and garment may be evenly distributed over the three regions as follows:

- < Region I includes Mekong River Delta and Southeastern Region with the center in Ho Chi Minh City (its output accounts for 50 - 60 percent);
- < Region II includes Red River Delta and some surrounding provinces with the center in Hanoi (its output accounts for 30 - 40 percent);
- < Region III includes Southern Coastal Region, stretching from Thua-Thien-Hue to Khanh Hoa province with the center in Da Nang (its output accounts for 10 percent).

Regarding institutional structure, Viet Nam's textile and garment can be broken down in four categories:

- < State-owned enterprises;
- < Collective and private enterprises;
- < Joint-ventures, and joint - business enterprises;
- < Enterprises with 100 percent of foreign capital.

State-owned textile and garment enterprise includes centrally and locally managed ones as follows:

- < At present, there have been 28 centrally managed state-owned textile enterprises, including three mechanical engineering enterprises that are managed by textile-garment corporation of Viet Nam (VINATEX);

< There have been 26 centrally managed state-owned garment enterprises, of which 16 are managed by VINATEX and the remaining units are under the management of National Defense Ministry, Ministry of Police and Trade Ministry;

< The management of locally managed state-owned enterprises are presently assigned by the State to provincial People's Committees. They consist of 24 textile and 84 garment enterprises. In addition, there are another eight garment enterprises under the management of social organizations.

Collective and private enterprise sector comprises cooperatives, limited liability companies, private enterprises, production groups and units, and production households. They are under the management of local Industrial Departments. In textile sector, there are 227 enterprises and about 10,000 production households; the figures in garment sector are, respectively, 384 enterprises and 30,000 production households.

Joint-ventures and joint business sector includes 22 textile units and 36 garment units (the numbers in 31 December 1996).

Enterprises with 100 percent of foreign capital include 36 textile units and 52 garment units (the numbers in 31 December 1996).

4 . Capacity of Viet Nam's Textile and Garment

< Fiber spinning : Capacity of fiber spinning is mainly in centrally state-owned plants. The highest fiber spinning capacity reached in the end of 1980s, which was about 60,000 tons per year. Average index was Nm = 40. At present, spinning capacity can reach 72,000 tons per year and the index is Nm = 61 ;

< Fabrics weaving : Total capacity of fabrics weaving by all economic sectors achieves 380 million m² per year;

< Knitting : Capacity of round knitting achieves 19,500 tons per year. In addition, there is the capacity of 5,000 tons of nylon mosquito-net, curtains, shocks and woolen weaving ;

< Printing and dyeing : Its capacity is sufficient to meet the demand for printing and dyeing of textile sector at full capacity ;

< Garment : Annual output amount is 275 million products.

In addition, annual capacity of enterprises with foreign capital when their construction is completed will reach to 167,400 tons PES fiber, 133,500 tons PES filament, 89,300 tons spinning fiber, 420 million m² fabrics and 106 million garment pieces.

5 . Actual Situation of Equipment and Technology

< Fiber spinning : In the last years of 1980s, there were only 860,000 spindles and 2,000 non-spindle rotors in the whole industry. Over the years, equipment becomes old and backward, resulting in poor quality of spinning fiber. Enterprises must gradually replace the equipment. At the end of 1996, there were 800,124 spindles and 3,520 rotors, including

90,600 new spindles (accounting for 11.32 percent) ;55,960 spindles of second-hand machines purchased from Western Europe (accounting for 7 percent) ;107,000 upgraded spindles (accounting for 13.4 percent).

- < Shuttle looms: New looms account for only 15 percent of total looms, upgraded and improved looms account for 45 percent, the remaining is old and backward ones.
- < Knitting weaving: Prior to 1986, knitting weaving equipment were mainly from China, former Czechoslovakia and Eastern Germany. After 1986, new knitting weaving equipment have been imported from Japan, South Korea, Taiwan and Germany, of which many are computer-controlled, leading to high product quality. The number of new knitting weaving equipment accounts for 30 percent of total existing ones.
- < Printing and dyeing: At present, old printing and dyeing equipment has been replaced; laboratories are modernized and modern machines are presently used in production, for instance, high pressure dyeing machines, starchy machine with shape-defined starch casting, anti-shrinking machines, anti-wrinkling machines, cotton scratching machines, glossy ginning machines etc. Generally, good printing and dyeing equipment accounts for 30 percent, improved and upgraded ones account for 35 percent and the remaining old and backward should be gradually liquidated.
- < Garment: Prior to 1991, the majority of sewing machines were old. Since 1991, the Garment Industry has continuously invested in production expansion and equipment renewing to meet world markets' demand for high quality products. In the cutting stage, following machines are equipped: circle cutting machines with air sucker, which ensure highly precise cuts; modern, high-speed and strong manually pushing cutters, continuously sticky compressors with high productivity and quality from Federal Republic of Germany and Japan. In the sewing stage, there are new, modern and high-speed sewing machines with speed of 4,000-5,000 rounds per minute, automatic oiling, and highly industrial sanitary compliance. In some enterprises, there are computerized-controlled repeatedly stitching machines with automatic thread cutting equipment. Specialized equipment has been also modernized, for instance, twin-needle, rolling spools, whip sewing, zigzag sewing, band sewing, button hole making. Advanced technology must be compatible with equipment in order to meet the demand in export markets.

6 . Viet Nam's Textile and Garment Development Master Plan up to the Year 2010

To meet increasingly high requirements of the world textile and garment markets and integration trend by Viet Nam into global economy, Viet Nam's Textile and Garment has to make remarkable progress in both of quality and quantity. Otherwise, it can not produce high quality products with nice models, low costs and stay competitive in the world and regional markets. Particularly, textile industry has to make intensive investment in renewing synchronously equipment, which requires estimated US\$ 1 billion capital. The investment

should be completed as soon as possible so that the industry can integrate into ASEAN, APEC and then into WTO in a timely manner. Therefore, planning for Viet Nam's textile and garment development up to the year 2000 is very important for ensuring that the industry's development bases on Viet Nam's conditions but integrates with the region and does not lag much behind it.

TEXTILE - GARMENT INDUSTRY DEVELOPMENT MASTER PLAN UP TO THE YEAR 2010.

1. Balance of Major Requirements

Table 1. Requirements for shuttle woven fabric up to the year 2010

	Unit	1996	2000	2005	2010
Balance of fabrics for use	Million m ²	835	1,790	2,490	3,420
< Requirement of fabric for export	"	495	1,050	1,590	2,100
< Requirement of fabric for domestic use	"	340	740	900	1,320
Balance of domestically produced and imported fabric					
< Domestic produced	"	281	600	1,000	1,500
< Imported	"	554	1,190	1,490	1,930
of which: + Fabric of subcontracting	"	445	900	1,100	1,260
+ Imported fabric	"	109	200	300	660

Table 2. Requirements for shuttle woven fabric up to the year 2010

Unit: ton

Year	100% cotton yarn		Pe/Co yarn	Synthetic filament	Total
	Fine combed	Coarse combed			
2000	45,000	32,200	35,500	37,800	150,000
2005	69,000	49,400	58,000	66,600	243,000
2010	100,000	69,000	88,500	102,500	360,000

Table 3. Requirement for main materials

Unit: ton

Raw materials	2000	2005	2010
< Fibrous cotton	98,000	150,000	216,000
of which: + Domestic produced	18,000	35,000	60,000
+ Imported	70,000	115,000	156,000
< Fiber PES	24,000	39,000	59,000
< PES, PA,,, filament	37,800	66,600	102,500

Table 4. New investment requirements in spinning and textile equipment

Target	Unit	2000	2005	2010	Total
1. Bobbin					
Spinning fiber requirement for production	Ton/year	118,000	175,000	2 55,500	
Number of newly invested spindles	spindles	200,000	600,000	700, 000	1,500,000
Spinning capacity after being invested	tone/year	100,000	170,000	250,000	spindles
Fiber needs to be imported	tone/year	18,000	5,000	5,5000	
2. Shuttle loom					
Textile capacity needs to be newly invested	Million m2/year	100,0	320,0	450,0	870 million m2
Number of shuttle loom needs to be newly invested	loom	1,200	3,500	4,000	8,700 looms
3. Knitting weaving machine					
Textile capacity needs to be newly invested	tone/year	2,000	6,000	8,250	16,250 tones
Number of knitting looms needs to be newly invested	unit	40	100	100	240

Table 5. Calculation of investment capital for new projects in garment industry during 1996 - 2010

No	Investment items	Average size of one factory	Estimated number of new factories	Investment capital in equipment (million USD)	of which, capital contributed by Vietnam	
					%	Capital (million USD)
Garment for export						
1	Suits	300,000 sets/year	13	44.2	60%	26.5
2	Jean Clothes	780,000 products/year	11	7.557	80%	6.0
3	Jackets	500,000 products/year	94	43.240	90%	39.0
4	Shirts	2,000,000 products/year	22	13.662	90%	12.3
5	Others	2,000,000 products/year	94	53.110	85%	45.2
Garment for domestic market						
6	Sorted clothes	2,000,000 products/year	87	45.410		45.2
	Total		321	207.2		174.4

Table 6. Summary of investment capital for new projects in textile - garment industry during 1996 - 2010

	Unit: Million USD	
	Textile	Garment
Total investment in the entire industry	2,306.2	210.2
of which: - Investment in equipment	2301.2	207.2
- Investment in scientific and technical institutions	5.0	3.0
Of which: investment by Viet Nam	859.4	177.4
(%)	37.2%	84.2%
Foreign investment	1,446.8	32.8
(%)	62.8%	15.8
Total	2516.4	2508.4
	8.0	1,036.8
	41%	1,479.6
		59.0

Note: Total investment in textile - Garment construction: USD 700 million + equipment: 2,516.4 = 3,216.4 million USD

Table 7. Requirement for main dyeing agents

Unit: ton

Chemical - dye	2,000	2,005	2,010
Natrium hydroxide NaOH 98%	14,400	23,750	35,250
Natrium carbon-trioxide Na ₂ CO ₃	2,160	3,560	5,250
Hydrogen peroxide H ₂ O ₂ :35-50%	4,200	6,900	10,500
Sulfuric acid H ₂ SO ₄ 64°	720	1,200	1,800
Optic blue	216	345	530
Active, scatter, completion dye	504	832	1,234
Azo, direct dye	720	1,200	1,760
Other types of dye	110	180	264

2. Regional Plan for Textile Development

The objective of textile - garment development master plan up to the year 2010 is to achieve an annual growth rate of 13%.

< Woven fabric:	1,500 million m ²
< Knitting products:	70,000 tons
< Cotton towel products:	40,000 tons
< Other types of woven fabric:	25,000 tons

To fulfill the above - mentioned objective, it is necessary to have:

< yarn:	360,000 tons
---------	--------------

Of which:

< Cotton yarn and mixed yarn:	255,500 tons
< Synthetic filament:	104,500 tons

Average yarn consumption per capital by the year 2010 is 360,000 tones/100 million people equal to 3.6 kg/person

This is still lower than that in other countries in the region and the world (world average: 7,2 kg/person).

To achieve above-mentioned objectives, the textile industry must invest not only in improving and renewing its existing units' equipment and technologies but also in constructing new plants in the nation-wide scale in the coming years. Total required capital for equipment would amount US\$ 2,508.4 million or average annual investment of \$ 179 million.

Estimated investment contribution is:

Viet Nam side:	41 %
Foreign investment:	59 %

The regional development master plan will form a guidance basis for domestic and foreign investors to invest in construction of plants that will be at suitable sizes and ground area in Viet Nam. It is also a basis for provinces and cities to call foreign investment and for domestic and foreign enterprises to select their counterparts suitable to their investment projects.

Regional planning

Combining geographical characteristics, traditional practices, current and future development capacity of textile industry with economic, scientific, technical, transportation and communication conditions of each region, we would propose three regions for textile development as follows :

< Region I includes Southeastern Region and Mekong Delta with focus on the provinces: Ho Chi Minh City, Dong Nai, An Giang, Song Be, Dong Thap, Tay Ninh, Long An. In this region, Ho Chi Minh City will be the center.

It is estimated that its textile output will account for 50-60 percent of the industry.

< Region II comprises Red River Delta and some surrounding provinces, including Hanoi and following provinces: Ha Tay, Hai Hung, Hai Phong, Thai Binh, Nam Dinh, Ha Nam, Vinh Phu, Nghe An. Hanoi will be its center.

It is estimated that its textile output will account for 30-40 percent of the industry.

< Region III comprises Southern Coastal Region and some provinces in the Northern Coastal Region, including Da Nang City and Quang Nam, Khanh Hoa, Thua-Thien-Hue provinces. Its center is Da Nang.

It is estimated that its textile output will account for 10 percent of the industry.

7. System of Development Policies

7.1 Economic polices

7.1.1 Viewpoint on policy formulation

Textile and garment is a component of consumer industry, playing an important role in the early stage of industrialization modernization process. In Viet Nam, the development of textile and garment industry is based on the following major advantages:

< Textile and garment is a long-standing industry which can be developed nationwide, from urban, delta areas to rural and mountainous ones;

< Abundance of human resources in both terms of quality and quantify;

< Huge consumption market for textile and garment for products.

However, textile and garment industry can not strongly develop without appropriate policies, which should be formulated according to the following point of views:

< Firstly, to encourage the development of textile and garment industry in line with its potentials and strengths.

< Secondly, to develop textile and garment industry on the basis of self - reliance without depending heavily on foreign investment or government's subsidies. The government should create favorable environment for the development of textile and garment through incentive policies and mechanism.

< Thirdly, policies must be appropriate and synchronous ones, covering the following areas:

–Market;

- Finance;
- Development investment;
- Science and technology;
- Developing material resources;
- Human development.

7.1.2. Leading viewpoints on development of textile and garment industry in Viet Nam

1. Top priority should be given to textile and garment development as an focused industry in industrialization and modernization;
2. Developing textile and garment industry through modernizing its facilities and diversifying its products;
3. Promoting garment and textile industry on the basis of combination between export orientation and import substitution;
4. Encouraging utilization of local materials to gradually substitute for imported input in production;
5. To diversify the ownership in the industry, especially pay attention on the development of small and medium enterprises;
6. The development of textile and garment industry should be closely linked to the development of agriculture and other economic sectors.

7.1.3. Development policies

1. Policy on domestic market

a) Domestic market

In domestic market, several factors that have important impact on development of textile and garment industry are including:

- < National income and its distribution for the social members;
- < Population;
- < State policy on consumption;
- < Retail price, which influences public purchasing power, subsequently cause counter-impact on production.

a) Export market/international market

The following issues of concern should be taken into account when entering international market:

- < Policy on economic integration regionally and internationally;
- < Ensuring the reliance of the products;
- < Providing reasonable protective measures towards local industry in line with international and regional practices.

1. Financial policy

Although textile and garment industry does not require as huge investment as heavy industry (investment capital for creating one working place in textile and garment industry

is 1000 US\$), it needs to be invested adequately through appropriate financial policy:

- < The government should provide initial investment capital and working capital for state owned enterprises. Other enterprises should be assured to have access to concession loans;
- < Textile and garment industry should be allowed to utilize partly risk insurance fund in key projects.
- < It should be considered to make some adjustment of value added tax to increase domestic product competitiveness.
- < Projects on rehabilitation of old facilities and renovation of technology should be given priority in getting access to concession loans.
- < Projects on investment for production expansion or new construction should be enjoyed longer time of profit tax exemption.

1. Policy on investment and development.

- < Encouraging foreign investment forms into textile and garment industry.
Textile production requires larger investment than garment, especially in dyeing and finished stage. Therefore foreign direct investment should be attracted into this field. 100% foreign invested projects are given special preferential treatment.
In garment and additives production, that requires not large investment capital, the investment form of joint venture should be encouraged and the 100% foreign invested projects are restricted.
- < The government should only invest in key projects. Thus, investment by other economic sectors should be encouraged in the textile and garment industry, especially in small and medium projects.
Equitizing several enterprises.

1. Policy on research and technological transfer:

Technological renovation in garment and textile industry depends heavily on research and technological transfer and other supportive industries such as chemical, mechanical engineering and automatic level etc. Therefore attention should be paid to the following major issues:

- < To increase funds for scientific researching and technological transferring activities from state budget and enterprise's capital;
- < To allow enterprises to abstract at least 2% from revenue for research activities;
- < To invest in research facilities as well as in training research staff for research institutes and centers;
- < The researches need to link closely to the production and combine with other units in both of internal and external sectors;
- < To pay attention on transferring advanced technology to small and medium enterprises.

1. Policy on development of material sources:

Positively creating domestic material sources for textile and garment plays an important part in steady and firm development. In order to do that, it is necessary to have appropriate encouraging policies in particular as follows:

- < The government should approve immediately the plan of natural fiber source areas for the textile industry including cotton growing areas, mulberry growing and silkworm breeding areas, jute planting areas. However, they must guarantee the food supply and other essentials for the peasants in areas growing raw material crops and have suitable mechanism in exploiting, preserving and developing raw material sources;
- < Allowing to put aside a percentage of turnover as compensating expense for the planning of raw material source development;
- < Reducing or exempting VAT imposed on production output made of domestic raw materials;
- < Pushing the construction process of petrochemical industrial zones to have raw materials for producing synthetic fabrics.

1. Policy on development of human resources:

Labour is a crucial factor in the textile and garment industry. Labour used in this industry does not require sophistication and high skill so it is easy to train. After a short time of training, workers can skillfully operate all kinds of machinery and equipment in the industry. However, labour in this industry is hard, polluted (dust, heat, noise) whereas income is low so it tends to move to other technical and economic branches.

Today, students do not like learning textile and garment technology. This leads to the shortage of gray matter in this field. Therefore, the government should have the following policies to solve the problems:

- < Improving working environment, resisting against industrial pollution, encouraging payment in according to product to raise income;
- < The textile and garment corporation coordinates with other firms in this industry to establish a scholarship fund which can encourage students to register in textile and garment special branches;
- < Create good conditions for excellent students so they can enter universities in developed countries.
- < Invest in physical and technical fundamental for technological worker training schools and update training contents and programs to catch up other developed countries' technology standards.

7.2. Integration policies

Viet Nam has become an ASEAN member and officially taken part in APTA/CEPT, joined APEC and is under negotiation way to joining WTO. Viet Nam is also having talks to sign a Vietnamese-American trade agreement. In this integration process, the textile and garment industry has both new advantages and lots of difficulties. Due to different levels of competitiveness, the textile and garment has to divide into 2 branches: garment and fabric textile.

1. Garment:

Like the leather and shoe industry, the garment branch has created a lot of jobs, increased

quickly foreign investment and domestic production capacity. It has been invested for the renovation with new equipment and technology. The quality and unit prices can compete with those of other countries in the region and in the world so the branch can be put into the competitive commodity category. But its weakness is that the production is mainly in form of subcontracting. Viet Nam lacks both of input material and consumption markets. Although labour costs is cheap while labour productivity is not high and the ability of organizing production from designing, material purchase and quality checking links to exporting link is still bad, so unit prices are high. This has badly effected on the competitive advantage. Moreover, the world textile and garment market is highly protected with both tariffs and quotas by import countries so it restrains the branch development. WTO's multi-fabric agreement stipulate the removal of quotas in the next decade so Viet Nam should join WTO soon in order to receive the MFN status under the non-preferential treatment rule. This is more important than the removal of quotas. Therefore, if Viet Nam is able to sign a trade agreement with United States soon, garments will have an access to this large market.

To integrate quickly into the world, Viet Nam's textile and garment industry should do the following things soon:

- < Increasing the deep investment and upgrading the management ability to produce quality and low-priced products.
- < Promoting researches on markets, fashion styles to raise gradually the ability of product designing and to reduce subcontracting form.
- < Expanding export markets while maintaining the domestic market.
- < Continue to attract and stimulate foreign investment.
- < Standardize products according to ISO-9000.

Tariff deduction schedule:

In AFTA/CEPT, kinds of clothes and garments are imposed high import tariff rates (50 %) but the rates will be deducted gradually to 5% by the year 2006. Therefore, overcoming solutions should be found out from now on.

With the WTO, the garment branch is expected to stand in highly protected areas. The committed ceiling tariff rates might be 40% and protection period reaches to 2010 in order to have enough time for developing steadily and pushing up the textile branch to meet the domestic material demand.

1. Textile:

Compared with other countries, Viet Nam has an advantage on cheap labour but machinery and equipment are out of date; technology, quantity and quality are low; samples and types are poor. These weaknesses lead to high prices. It can be said that Viet Nam's textile has weak competitiveness, shown as follows:

- < In the fabric production, only short fabrics whose quality can substitute for imported materials are produced, long fabrics still need importing.
- < In the textile and finishing dyeing field, at present, only 30% of obsolescent equipment and technology has been innovated. Therefore, just a small part of export and 40%

domestic demand is met.

Tariff deduction schedule:

According to AFTA/CEPT, most of fabric products are tariff deducted, but cloth is taxed at 35% to 50%. However, they have not been put into immediate tariff reduction list yet. Except woolen fabric is expected to be deducted tariff from 2000, the majority of fabrics starts to be deducted in 2002 while cotton is due in 2003.

WTO expected the medium protection level at 30% committed ceiling tariff rate, and the ceiling tariff rate of 40% for synthetic fabric and filament.

To integrate successfully, some work needs to be implemented in the short run:

- < Innovating technology;
- < Raising enough investment capital;
- < Standardizing quality according to ISO-9000;
- < Planning market strategies;
- < Upgrading organization, mechanism of firms;
- < Urgently training staff.

1. Plan on upgrading firms' organization and mechanism.

The corporation model (VINATEX) still relies on the administrative management between Corporation and member enterprises as the middle level so it hinders the business self-control of independent accounting member enterprises. Thus, the solution is to reorganize holding companies and subsidiaries under the voluntary rule between enterprises as follows:

- < Voluntary member enterprise is a dependent accounting member under the holding company's control. The holding company has the right to transfer capital and other resources to the subsidiary. The subsidiary is obliged to use, preserve and develop the capital.
- < Cooperation on the basis that the holding company has a share in the subsidiary companies. In this case, holding companies and subsidiaries are both independent legal persons.

The government considers the above issues. Government's enterprise rearrangement scheme should be linked with the issues of firms' reorganization in order to establish and expand models of small and medium independent enterprises.

ヴェトナムにおけるSME（中小企業）の特徴

小早川 護

野村総合研究所

1. 中小企業

1) 製造業におけるSME (1995年)

	企業数	SMEの割合	
		従業員200名未満	資本金50億ドン未満
業界全般	8577	90	86
機械/装置/部品(*)	1150	85~90	80~85
電気/電子	164	85	60
繊維/被服/皮革	801	73	75
食品加工	3200	94	93
木材加工/手工芸	656	93	90

出典：GSO、(*) GSO およびMOTによるデータからNRIが推定

2) 選定業種における従業員数でみた民間製造業者 (1998年の推定値)

	合計	100名未満	100~299名	300名以上
企業計	5620	5155	299	166
被服	220	88	85	47
食品	3105	3026	48	31
その他	1166	1029	102	35

出典：「Viet Nam's Undersized Engine」1999年6月、MPDF

2. SME および PE から見た産業構造の特徴

(全体的な特徴)

- SOE (国有企業) と PE のつながりは弱い。
- 外国資本との合併はほぼ SOE に限定される。
- 民間部門における LE と SME の縦のつながりは弱い。
- およそ 200 万の小規模家内企業が個々に営業している。ただし、手工芸品 (外国市場への販売者を含む) や、地元市場向けの縫製製品などの軽製造業に携わる企業は除く。
- SI (支援産業) 発展の基盤は弱い。

(略語) PE : 民間企業、LE : 大企業

(個別業界の特徴)

機械工業

- SOEはこの業界で重要な役割を担うものとして、フルセットの製造に関与している。400社の国有SMEは、大規模なSOEに組み込まれて、装置の部品、機械の一部、金属加工などをSOEに提供している。
- 機械工業における民間部門のSMEは、業界のピラミッド構造に組み込まれていない。ほとんどが従業員100名未満で操業している。
- 民間部門のSMEが提供する製品やサービスは以下のとおり。
 - － メンテナンスおよび修理（オートバイ、自転車など）
 - － 修理部品（農業用機械、コピーされた部品など）
 - － 家庭用品（鍋釜、椅子、棚、ナイフ、はさみなど）
 - － 自転車用部品
- いわゆる支援産業が出現しているが、その規模は小さく、専門会社として金属加工を提供している。

電気/電子工業

- 電気/電子業界には、90社を越すSME（全125社の75%を占める）が存在する。さらに、樹脂加工、鋳造といったSI（支援産業）の企業がおよそ20社ある。情報機器売買業者も500社ほど存在するが、そのいくつかはハードウェアの組立てやソフトウェア開発に従事している。
- 国が所有するSMEの数は17社に減少した。この減少は、事業を他の工業や輸入業に変更したことによる。17社のほとんどは、日本企業や韓国企業との合弁会社で、リストラの真っ只中にあり、生き残りのために事業活動を多様化せざるを得ない。
- 民間SMEは45社あり（扇風機、電気ポット、ケーブルなどを製造）、古い技術や設備を使って国内市場向けに製品を供給している。最近では、中国製品との厳しい競争に直面している。
- 上述のSI企業のうち75%が民間企業である。これらの企業は国際的な技術水準に達していないため、外資企業と取引することができない。
- 最近では、民間企業はPCの組立てやソフトウェア開発といった事業分野に参入している。こうした企業の数は450社に達する。
- 外国または合弁のSME30社のほとんどは、テレビ、ラジオといった電気器具の組立てか、コイル、モーターといった電子部品の組立てのいずれかに従事している。前者は主として国内市場向けであり、後者は主として輸出市場向けである。

縫製産業

- 繊維および縫製事業に従事している企業数は、1997年時点で1140社であった。そのうち514社が縫製企業であり、487社が繊維企業であった。
- 事業拠点調査によれば、繊維および縫製業界における事業拠点の数は、法人の本社と支店および非法人を含めて127,854拠点であり、そのうちの82,876拠点は縫製業界のものであった。大きな値は、膨大な数の零細企業が存在することを示している。
- これらのSMEと零細企業は、SOEへの供給業者として、ズボンやシャツなどの日用品を国内

市場に供給し、特定の分野では国内市場の50%を越すシェアを占めている。

- 民間セクターの中で、他の産業と比較し、縫製産業においては従業員規模で500人を超えるような企業も多い。
- 民間企業の中で、100名以上の従業員を雇用する企業は、輸出市場向けの製品を製造している。

3. SME/PEの重要な経営環境問題としての業界における差別の撤廃

SOEと民間SMEの間には下記のような差別的な慣例があり、民間SMEに対して悪影響を及ぼしている。

- SOEは政府による明示的な保証あるいは暗黙の保証が得られるため、銀行から融資を受けることができる。
- 銀行からの融資を得る際、SOEは土地自体、あるいは担保として必要な土地使用权を比較的容易に入手できるが、民間企業にとっては容易ではない。また、外国企業と合弁会社を設立する際、SOEはこの権利を現物投資として提供できる。民間企業が銀行から融資を得るときには、銀行法によって担保が必要とされている。
- SOEと外国企業の合弁会社は、民間SMEと外国企業の合弁会社と比較して、政府からサービスや配慮を得たり、事業ライセンスや許可を取得するのに有利な立場にある。
- SOEは縫製産業での輸出割り当てに関して優先権を与えられている。
- 合弁会社で外国企業の持分が別の外資系企業に売却される場合、25%の資本利得税が課される。資本利得税率は、SMEへの売却に対しては10%だが、SOEに売却した場合はゼロとなる。

4. SME促進のための重要事項

- 融資、市場と技術の両方に関する情報、人材の育成が、特に将来的な成長を考えた場合、解決すべき重要な問題である。
- しかしSMEの大部分は、日々の基本的な経営技術を導入することによって改良できる余地を残している。
- 進行中の現地調査を通じて指摘された問題は、明日の顧客を得ることといった、さしあたりの問題であることが多い。一般に将来的な成長とその障壁に関する問題、特に政策に関するニーズは、討議のテーマとなることがまずない。
- 面接した民間企業の経営陣は概して真剣で、現状や将来の不確実性に果敢に挑もうとしている。ただ、行政局との関係への配慮、あるいは制度問題、その頻繁な変更の為事業計画が難しいこと等から、企業家がエネルギーを出し切っているとは言い難い。
- また業界でのSMEの役割を向上させるには、より多くの有能な企業家がビジネス世界に参入することも必要である。
- そうした目的に加え、上述の差別撤廃が重要事項の一つであるため、民間企業と政府の間の相互信頼を深めることが必要とされている。

(注) 「SME促進計画」に関する研究の最終的なワークショップは、現在準備中であり、今年の10月には開催予定である。



ヴェトナムの国営企業グループ：その概要と中国との比較*

丸川 知雄

日本貿易振興会アジア経済研究所

ヴェトナム政府は1994年以来、中央政府に属する主要な国営企業を国営企業グループに統合する政策を進めている。これは韓国の財閥に触発された政策だといわれている。中国政府も91年から国営企業をグループ化する政策に力を入れており、これも韓国の財閥を真似て、競争力のある企業を育成しようとする点でヴェトナムと共通した目的を持っている。ヴェトナムの国営企業グループについて筆者が入手した資料も調査もはなはだ不十分なものではあるが、中国の方が若干先行した分、中国の経験からヴェトナムで起きている問題を類推できるように思われる。本稿では、ヴェトナムの国営企業グループの概況を描くとともに、その課題を若干の調査と中国との比較に基づき指摘する。

1. 国営企業グループ¹の成立史

1) ヴィエトナムの状況

1976年の南北統一以降、ヴェトナムは計画経済による重工業化政策を進めていったが、そのなかで国営企業と政府各省庁の中間機関として企業合同 (lien hiep xi nghiep) が設立された。これは旧ソ連で73年以来作られるようになった企業合同 (オビエディネーニエ) に倣ったもので、国営企業の水平統合ないし垂直統合によって作られ、国営企業の生産目標の管理、原材料や機械設備の調達、製品の販売など企業の経営全般をコントロールしていた。政府による国営企業に対する管理を代行する中間組織である。

1986年からのドイモイ政策のもとで、国営企業の自主権拡大とともに管理者としての企業合同の役割は薄れるはずであったが、企業合同は生産・投資計画の策定や傘下の国営企業の製品販売や原料調達を組織するものとして1989年の新企業合同令によって存続し、実質的には国営企業の自主権拡大を制限する意味を持った (竹内 1996)。

1994年3月の首相決定90号、同91号によって、企業合同は再編成されることになった。その目

* 本稿作成にあたっては、小早川護、酒井仁司、御手洗久巳 (野村総合研究所)、竹内郁雄 (東京農工大学)、出井富美、石田暁恵、寺本実 (アジア経済研究所)、Le Van Sang, Nguyen Van Trien (世界経済研究所) の各氏から多大なご教示とご援助を得た。厚く感謝申し上げたい。もちろん原稿の不出来な点はすべて筆者の責任である。

1. 本稿では主に1994年の首相決定91号に基づいて設立された国営企業グループ18社のことを扱う。これらは英訳では General corporations, Business corporations, State corporations 等と呼ばれ、また、決定91号によるものを General corporations, 決定90号によるものを Special corporations と区別している研究もある (Jerneck 1997)。ヴェトナム語では総公司 (tong cong ty)、経営集団 (tap doan kinh doanh) といった呼称がある。英訳で enterprise group 等の名称が使われることはないが、これらが多数の企業から構成されるものであること、ヴェトナム語で経営集団とも呼ばれていることから、本稿では「国営企業グループ」と呼ぶことにする。

指すところは、企業合同から企業を管理する行政機関としての性格を払拭し、企業合同を傘下の国営企業を統合した経営体（企業グループ）に脱皮させることである。この政策はヴィエトナムの政治指導者たちが韓国を訪問した後に打ち出されたもので、韓国の財閥に触発されたものと言われている²。

決定 90 号は既存の企業合同に対して法人として再登録することを求めており、その際の要件として 5 社以上のメンバー企業を有すること、法定資本金が 5000 億ドン以上であることを求めている。また、決定 91 号は特に大型の企業合同を選んで企業グループのテストケースとすることを謳ったもので、こちらの方はメンバーが 7 社以上、資本金が 1 兆ドン以上という条件がついている。

1998 年 11 月の段階で、上記の決定 91 号に基づいて設立された国営企業グループは 18 社、決定 90 号に基づくものは 72 社で、総計 1392 社の企業がこれらのグループに組織されている。

国営企業グループを作る目的は、国営企業を統合することで経営の効率を高め、内外に対する競争力を強めることと、監督官庁による国営企業の管理を徐々に弱めていくこと、とされている。決定 91 号に基づく国営企業グループは首相府直属となり、社長および取締役会（7～9 人）は首相によって任命される。

2) 中国との比較

中国ではヴィエトナムのように全産業にわたって企業合同が作られるということにはなかった。1964 年に中国政府は旧ソ連・東欧での動きに倣って国営企業の統合により企業合同（当時はトラストと呼ばれた）を作ろうと考え、テストケースとして自動車メーカーを集めた中国汽車工業公司など 3 社を設立したが、66 年からの文化大革命のなかでこれらは解体され、企業合同を作る政策は中断された。80 年代になって、一部の業種でヴィエトナムの企業合同に対応するような行政的機能を持った「行政的公司」が作られた。その例としては、油田やガス田を統合した中国石油・天然ガス総公司、石油化学企業を統合した中国石油化学総公司、その他、非鉄金属や軍事工業の各部門（中国航空工業総公司、中国兵器工業総公司等）などがあげられる。しかし、ヴィエトナムのように各産業にわたってこうした組織が存在するわけではない。また、中国では一部の地方政府のもとにも同様に行政的機能を持つ会社が作られたことがある。

中国では 1980 年代初頭から国営企業による自発的な企業グループの形成も始まった。これは「行政的公司」とは異なり、国営企業を管理するためではなく、企業間の生産や財務面での関係を強化するために作られた。最も早く作られたものとして、第一汽車製造廠の組織した「解放汽車工業聯營公司」、第二汽車製造廠の組織した「東風汽車工業聯營公司」などが挙げられる。この両者はいずれも比較的大きな自動車メーカーを中心として、中小の自動車メーカーや自動車部品メーカーを組織したもので、下請け関係を形成しようとしたものである。

こうした企業グループの経験が機縁となって、1991 年から中国政府は国営企業による企業グループの形成を本格的に推進するようになった。91 年には各産業から 55 社の国営企業が企業グループの核として指定され、96 年にさらに 65 社が加わり、これらを中心に企業グループが形成されていくこととなった。テストケースには上記の「東風汽車工業聯營公司」なども含まれたが、中国石油・天然ガス総公司のような行政的機能を持つ組織は一つも含まれていない。これらの組織は、政府の規制が強い産業分野において全企業を組織した独占体であり、政策を策定し執行する行政機関としての性格を持っているため、国際競争力のある企業グループを形成しようという企業グループのテストケース

² ヴィエトナム世界経済研究所でのインタビュー（1999 年 7 月 19 日）による。

にはなじまなかったであろう。

中国政府が育成しようとしている企業グループは、1980年代以降、自主権を得た国営企業が他企業の合併や買収を通じて下から作り上げてきたグループである。一方、ヴィエトナムの場合は、計画経済の執行機関として作られた組織を、そのまま市場経済のもとで活動する企業グループに脱皮させようというものであり、困難の度合がより大きいと考えられる。この点については後でより詳しく論じる。

2. 国営企業グループの現状

1) 国営企業グループ 18 社の占める位置

ヴィエトナムの首相決定 91 号に基づいて設立された国営企業グループ 18 社の概況を表 1 にまとめた。

ここから 18 社がヴィエトナムの国営企業の間のみならずヴィエトナム経済の枢要を占めていることがうかがえる。資本金ではヴィエトナムの全国営企業の 46 % を、従業員数では 18 % をこの 18 社とその傘下企業が占めている。また、18 社のうち明らかに鉱工業に属さない 4 社を除いた売上額はヴィエトナム鉱工業の総生産額の 43 % に相当する³。

表 1 では国営企業グループ 18 社がそれぞれの属する産業のなかでどれほどのシェアを持っているかをも示した。例えば、ヴィエトナム石炭会社の売上高は、ヴィエトナムの「石炭産業」の生産額の 104.3 % に相当する。もちろん、ヴィエトナム石炭会社の売上高のなかには石炭産業以外における売上額が含まれており、石炭産業だけの売上額はわからないので、ヴィエトナム石炭会社の石炭産業におけるシェアは正確にはわからない。しかし、この数字からみてほぼ 100 % に近いとみて間違いはないだろう。この他、電力、たばこ、鉄鋼、石油・ガスの各産業で国営企業グループが独占的な地位にあることが表 1 からわかる。

繊維・衣服、製紙、化学、セメントの各産業でも表 1 に掲げた企業グループが 30～45 % のシェアを占めている。一方、ゴム、食糧、造船については対応するデータがない（例えば造船工業だけの工業生産額のデータが得られない）ので、シェアは定かではない。

18 社（とその傘下の国営企業と外資系企業）はまた国家財政の重要な財源になっている。18 社からの納税額 18 兆ドンは、1997 年の財政収入 64 兆ドンの 28 % を占めている。とりわけ国営企業と外資系企業からの納税額のうち 61 % が 18 社からのものであった。

2) 経営面での特徴

文献資料やいくつかのインタビューからうかがえる各国営企業グループの経営上の特徴は次の通りである。

第 1 に各グループとも特定産業に集中特化していることが表 1 からわかる。例えば、ヴィエトナム石炭会社の場合であれば、石炭採掘が主体で、石炭の選炭、輸送、販売、そして鉱山機械メーカーなどを組織している。このうち機械メーカーを統合している点は、「垂直統合」といえるかもしれない

³ 決定 91 号に基づく 18 社の他に、90 号に基づいて作られた国営企業グループ 66 社がある。これら合計 84 社は、国家の資本全体の 54 %、全国営企業の売上額の 68 %、企業から国家財政に納められる税収の 78 % を占めるといふ。(Nguyen Dinh Phan, 国家経済大学副学長へのインタビュー・1999 年 7 月 22 日)

が、機械を使用する部門が機械メーカーをも統合していることは計画経済体制ではよく見られることである。表1をみると、繊維衣服、たばこ、郵便・通信のグループも機械メーカーを持っていることがわかる。

他のグループをみても、基本的には水平統合によって形成されており、本格的に多角経営を展開している国営企業グループは見あたらない。そのため、この18社を見る限り各国営企業グループ間の業種のデマケーションがはっきりしており、重複部分が見あたらない。

この点は、中国の国営企業グループと好対照をなしている。中国の企業グループは多角経営を行っているのが通例である。国営企業が下から作り上げたグループが多角経営を行っているのはもちろん、前述した行政機関的色彩を持つ行政的公司も多角経営を行っているのが通例である。例えば、通常兵器メーカーの集合体である中国兵器工業総公司是、今や自動車とオートバイが生産の大きな割合を占めていて兵器の生産比率は20%以下であるし、航空機メーカーの集合体の中国航空工業総公司の場合も自動車、家電製品などが中心で、航空機の生産比率は20%以下である。また、中国石油・天然ガス公司と中国石油化学総公司是、1983年に前者が石油探掘、後者が石油精製・石油化学・化学繊維をカバーするという具合にデマケーションが行われたが、前者が石油精製・石油化学の分野に活発に投資をした結果、両者は競争関係になった。98年からは石油探掘と石油化学の両方を持つ南北の2社に再編された。

このように中国では国営企業グループが多角化経営を行っているため、最初は政府がグループごとに業界のデマケーションを行っても、結局相互参入により国営企業グループどうしの競争が発生するケースが多い。それに対してベトナムでは、企業合同の時代から業種間のデマケーションが厳密に守られてきたように見受けられ、そのため国営企業グループが一つの産業を独占するような構造になっている。

第2に、いくつかの国営企業グループ(の中心企業)の経営スタイルは、経営戦略を持った企業というよりも、それぞれの業種を管理する官庁に近い。例えば、ベトナムセメント会社は、その傘下に属する企業のセメント価格のみならず地方政府に所属するセメント会社の価格をも規制している。同社傘下にある台湾との合弁会社、チンフォン・ハイフォンセメント会社が1トン85万ドンで売られているセメントを75万ドンに値下げしたいと申し出たところ、ベトナムセメント会社は他のセメントメーカーへの影響を恐れて値下げを禁止した⁴。もし同社が営利企業としての利益を追求するのであれば、外部の企業への影響を恐れる必要はないわけであり、企業全体としてコストを引き下げる手段を考えるとところであろう。

3) 官庁的経営の特徴

国営企業グループの経営スタイルが官庁のようであるというのは、その前身が国営企業を管理する企業合同であり、人的にも連続していることから理解できる⁵。官庁のような経営スタイル(ここでは官庁的経営と呼ぼう)とは一般の企業経営とどのように違うのだろうか。中国での観察から次のような特徴を指摘できる。

第1に、官庁的経営の場合、現在傘下に抱えている企業を前提とし、それぞれの経営上の問題をど

4. Le Van Sang 世界経済研究所副所長へのインタビュー(1999年7月16日)による。

5. Vu Tuan Anh, Vietnam's Socio-Economic Development Review 編集長へのインタビュー(1999年7月19日)、Nguyen Dinh Phan 教授へのインタビューによる。

のように解決するかという立場から発想する。他方、企業的経営の場合は、企業としての発展を図る立場からどのような産業分野に展開したらよいかを考え、それに向けて企業内部の構造を変えて行くであろう。例えば、企業的経営の立場からいえば、ヴィエトナム鉄鋼会社やヴィエトナム石油・ガス会社のように利益がゼロであるのならば、企業の資産の一部を売却して他業種に投資するなど、徐々にではあっても企業全体の戦略的転換を考えるであろう。しかし、官庁的経営においては、傘下企業は自らの資産ではなく監督対象であるので、これをスクラップアンドビルドするという発想は生まれてこない。経営の悪い傘下企業があれば、それを廃棄するのではなく、その存在を前提として経営を改善しようとする。前述したヴィエトナムセメント会社のように、グループ内部の競争力のある企業を伸ばすのではなく、むしろその力を削ぎとってグループ内の弱い企業を保護しようとする行動などは、官庁的経営の特徴を表している。

第2に、官庁的経営においては、現在傘下に抱えている企業を前提としているので、統合のメリットを引き出せず、かえって傘下企業間の競争によるデメリットをもたらしてしまうことがある。

例えば、上海市政府旅遊局傘下のホテル等を集めて作られた錦江集団は10数カ所のホテルを上海市内だけに所有している。傘下のホテルは同じような価格帯で、近接して立地していて競争関係にある。一般にホテル・チェーンといえば多数の都市に展開されるものであり、多地域に展開することでブランドイメージを形成し、顧客を囲い込む効果を目指しているものと考えられ、1都市のホテルだけを集めてどのようなメリットが生まれるのかはわかりにくい。資材調達における交渉力強化というメリットもあるいはあるのかもしれないが、同じ地域で同クラスの顧客を奪い合うという競争のデメリットは明らかである。産業によって、統合のメリット・デメリットがどのような側面で現れてくるかは様々に変わり、一概に同種の企業を集めることが悪いとはいえないが、政府機関ないし半政府機関を前身とする国営企業グループは、旧来の監督対象であった企業をまとめて企業グループとするので、往々にして統合のメリットがないような企業の集合体であることがある。

一般に行政的組織を前身に持つ国営企業グループの場合、行政的組織の時代には行政管理の便利を考えて傘下に属すべき企業が決められ、経営内容の補完性や統合のメリットを考えて決められるわけではないので、それら傘下企業をそのまま統合して企業グループになったのでは統合のメリットがなく、かえって競争しあう企業ばかりを傘下に持っているということになりがちである。従って、国営企業グループが統合のメリットを発揮していくためにはグループの構造の戦略的改組が必要である。

例えば、上海市の錦江集団の場合であれば、上海市内の重複しているホテルを他に売却し、他都市のホテルを買収するということが考えられよう。また、製鉄業の場合であれば、中国の有力な鉄鋼メーカーである首鋼総公司の場合のように、鉄鉱山や機械産業など、製鉄の上流と下流に進出し、さらに半導体生産に進出するというように、企業資産のポートフォリオを成熟産業である鉄鋼業から成長しつつある産業に移していくといったこともありうる。また、逆のケースとして特定産業に集中していくというケースもある。瀋陽市の自動車メーカー、金杯汽車公司はもともとは瀋陽市政府の一部門、瀋陽市汽車工業公司が前身で、1984年に国営企業グループとして市政府から切り離されたが、このグループの場合、当初は行政機関時代の経緯から飲料メーカーや鉱山用機械メーカーを傘下に持っていたので、グループとして独立後、これらを他に売却したり倒産させるなどして、自動車産業に集中していった。

上記のような戦略的改組を行う上で前提となることは、企業グループ（の中心企業）が傘下企業を売却したり、改組したり、閉鎖したりする権限を持っていること、すなわち傘下企業に対する所有権を持っていることである。この点について次に検討する。

3. 企業グループと傘下企業の関係

1) 国営企業の所有権

ヴェトナムの国営企業グループ（の中心企業）とその傘下企業の関係はどのようなものであるのか。これについて、文献資料では傘下企業のことを affiliated companies（子会社）などと英訳しているので、傘下企業は企業グループの100%子会社であろうと思われがちであるが、形式上はともかく、実態はそうではないようである。筆者がインタビューをしたヴェトナムの研究者はみな企業グループが傘下企業を他に売却する権限を持たないと断言していた。

つまり国営企業グループは傘下企業を「所有」していないのである。もともと社会主義計画経済のもとでは国営企業の所有権について、市場経済とかなり違った理解がなされていた。社会主義下の国営企業には、法人所有権の概念がなく、企業の資産はすべて国有資産であるとされる。そして国有資産である企業の資産を企業が借りて経営を行うという理解がされたり、あるいは企業の資産の所有権は国家に属するが使用権（ないし経営権）は企業に属するといった考え方がなされる⁶。

だが、市場経済が導入され、国営企業が市場で様々な取引活動を行うようになるとこれでは不都合が出てくる。例えば、国営企業が銀行から金を借りる場合に企業の資産を担保に設定する必要が出てくるが、企業が所有していない財産を担保として差し出すことができないはずで、これでは企業は民事上の主体になりえないことになる。

市場経済国においては法人である企業の資産は企業の所有物であり、出資者は企業の資本（ないしそれを代表する株式）の所有を通じて企業経営に関与する。つまり、企業の資産と資本が峻別され、国営企業の場合でも企業の資産が一つ一つ国家財産なのではなく、国家は企業の資本を所有しているということになる。一方、社会主義の企業においては資本という概念が存在せず、企業の資産がすべて国家の所有とみなされている。

2) 「資本」概念の導入

国営企業グループ（の中心企業）が傘下企業を所有する前提として、まず第一に資本の概念を導入しなければならない。そうしなければ、傘下企業は独立の国営企業であるか、それとも国営企業グループと完全に一体化してその一工場になるかの二者択一しかありえず、親子会社関係というものが形成されない。

第二のステップとして、国営企業グループが傘下企業の資本（株式）を国家から買い取るか、もしくは国家が国営企業グループを傘下企業の所有者として認めるという手続きを経なければならない。後者の場合、国営企業グループは国家の代表として傘下企業を所有するということになるので、企業グループから国家に対して対価を支払う必要はない。後者は中国では「授権」と呼ばれる。もともと国営企業は国家の所有といっても具体的にどの機関がその所有権を行使できるのかは、社会主義の時代には曖昧であった。というのも実際に「所有権を行使」する、つまり買収したり売却したりすることはなかったからである。「授権」とは、曖昧であった所有権の主体を、政府の権威ある機関が指定することを意味する。

⁶ 1988年に制定された中国の「国営工業企業法」でも「企業の財産は全人民所有に属する。国家は所有権と経営権の分離の原則に基づいて企業に経営管理を授与する」としていた。

「授権」のしくみについては、図1と図2に示した。図1(A)は旧来の体制(ヴィエトナムの現状)を示している。国営企業グループと傘下企業の関係は行政的な上下関係である。これは官僚組織や企業組織のなかの部長とその下の課の関係を想起するとわかりやすい。部長は与えられた権限の範囲内で課の仕事に対して細かく指示を出す権力を持ち、監督する義務を持っている。しかし、部長は課を所有しているわけではなく、課を他に売却・譲渡する権限はない。「授権」後は、国営企業グループは傘下企業を100%子会社として所有することになり、他に売却・譲渡することが可能になる。

図2では「授権」の前後における国営企業グループと傘下企業の貸借対照表の変化を示した。「授権」が行われる場合、帳簿上は国家の傘下企業に対する資本所有の関係は国家の国営企業グループに対する所有関係に振り替えられ、国営企業グループが傘下企業の資本を所有する関係になる。この場合、国家の資産は国営企業グループに出資している4000である。

中国において、資産と資本の区別がされるようになったのは1993年の企業会計準則の変更と、94年の「公司法」の制定、そしてそれに前後する国有企業の資産再評価を通じてであった。それ以降、「授権」が行われるようになったのである。

ヴィエトナムでは資産と資本の概念はあるが、両者の区別はまだ定着しているようには思えない。1998年に行われた国営のサービス産業・商業に関するセンサス調査(General Statistical Office 1999)の結果をみると、一応、資産と資本が別項目になって数字が示されているが、両者の額は全サンプルで完全に一致している。考えられる可能性は二つあり、一つはヴィエトナムの国営サービス企業、商業企業のすべてが完全に負債がゼロで、銀行等からの借入金はおろか、未払金などもない、ということであるが、常識的に考えてこれはありえない。もう一つは少なくともヴィエトナムの国営サービス産業・商業においては資産と資本とが同一視されており、企業資産という概念はあっても資本(純資産)という概念は実際には存在しないことである。筆者が行ったインタビューにおいても、ヴィエトナムの研究者の間にまだ資産と資本の区別が意識されていなかった。

以上から、ヴィエトナムの国営企業においては、企業間の所有関係を形成する前提として、まず市場経済に合った企業会計の制度を定着させることが第一の課題であると考えられる。

3) 「資本所有を通じた支配」の確立

さらに、仮に資本という概念が定着し、国営企業グループが傘下企業を所有するという形式になったとしても、実際に国営企業グループが傘下企業の所有権を持っているということを傘下企業に認めさせることは容易ではない。それまで単なる監督部門にすぎなかったものが、ある日突然傘下企業の所有者となるということを傘下企業の経営者などにすぐに納得させることは難しいのである。

中国の上海市では市政府の工業関連各局を1994~95年に監督下の企業を子会社として所有する持株会社に改組した。行政機関から改組して企業グループになったという点で、ヴィエトナムの企業合同を改組して成立した国営企業グループと共通性を持っている。例えば、上海市紡織工業局は300社余りの国有企業を傘下に持つ持株会社、上海紡織控股会社に転換された。しかし、持株会社は子会社からの利潤を集中して自由に新規事業を展開できたわけではない。持株会社は傘下企業があげる税引き後利潤の90%は各企業に残して、これは本来は持株会社に帰属すべき利潤であるが、傘下企業に再投資したということで処理している。持株会社は残る10%の利潤だけを集中して持株会社自体の運営費用などに当てている⁷⁾。本来、持株会社は傘下企業の支配株主なのであるから利潤を自由に処

7) 上海紡織控股(集団)公司へのインタビュー(1997年9月12日)による。

分できるはずであるが、その90%までを傘下企業に留保させざるをえないのは、持株会社が成立して日が浅く、まだ所有者としての支配力を傘下企業に対して確立していないからである。

ヴェトナムでは資本の概念が定着していないので、国営企業グループは傘下企業に対して制度上の所有権も確立していない。従って、国営企業グループが傘下企業を売却したり、改組したりする権力を持っていない。現状では、国営企業グループは傘下企業に対してその資産のごく一部を上納させ、それによってグループの中心企業の運営費用やグループの共同事業に当てているという⁸。

ヴェトナムの国営企業グループは傘下企業を所有を通じて支配しているのでないとなれば、傘下企業に対してどのような役割と権力を持っているのだろうか。Nguyen Dinh Phan 教授によれば、国営企業グループは傘下企業の経営者人事の任命権を持ち、グループ内の企業の対外関係（合併事業や輸出入）を独占している。また、政府から投資プロジェクトを獲得する主体は国営企業グループであり、企業グループはまたグループ内で蓄積した資金を投資する主体ともなる。こうみると、国営企業グループの役割は、実は企業合同の時代の行政組織としての役割とほとんど変わっていないようにみえる。その傘下企業に対する権力も、行政の中間組織であること、すなわち、末端の国営企業が対外貿易の権限を持たず、政府と投資プロジェクトについて直接交渉する権限を持たないことから生まれていると考えられる。

おわりに：ヴェトナムの国営企業グループの将来

以上から、ヴェトナムの国営企業グループは市場経済における企業グループとはかなり異なるものであることが示唆される。国営企業グループと傘下企業の関係は、親子会社関係ではなく、行政組織における上下関係に近く、企業グループの機能は、持株会社というよりも行政機関に近いとみられる。

中国の経験からいえば、行政機関から市場経済の中で競争力のある企業グループに脱皮していくことは不可能ではない。中国では前述の金杯汽車公司や、家電メーカーの科隆公司や TCL 公司のように地方政府の一機関から企業グループに脱皮して（少なくとも一時期は）成功したケースは少なくない。

本稿の現状認識が仮に正しいとすると、ヴェトナムの国営企業グループが競争力のある企業グループになるためには、いくつもの課題がある。第一に、グループの傘下企業に対する所有権を確立しなければならない。これは資本概念の導入といった制度の変更だけでは不十分で、グループ内での権力の再配分過程が伴うであろう。第二に、各国営企業グループはグループ内の戦略的改組を行う必要がある。そのためには企業の売買に関する制度が必要である。第三に、企業合同の時代から現在まで続く行政的組織としての経営観念を変える必要がある。そのためには、経営者が選抜される制度も検討する必要がある。

国営企業グループが行政的機関としての色彩を持ちつづける背景には、行政機関としての業務がまだ残っているからでもある。国営企業の権限が限定されている限り、国営企業グループの行政的機関としての役割が出てくる。国営企業がより徹底した自主権を持つようになれば、企業グループは行政機関以外の役割をより積極的に追求する可能性がある。

ただ、企業グループが行政機関としての性格を払拭し、企業として脱皮するときに注意すべきなの

⁸ Nguyen Dinh Phan 教授へのインタビューによる。

は独占の問題である。表1でみたように、いくつかの国営企業グループは非常に高い市場シェアを持っている。水平的統合による規模の経済と範囲の経済のメリットと、独占の弊害とは、各業種の特性とヴェトナムの実情に基づいて比較考量される必要がある。

本稿では、限られた資料と調査に基づいてヴェトナムの国営企業グループの実態に迫ることを試みたが、事実認識の点も含めて不十分な点が多い。今後の調査によって改善を期したい。

(参考文献)

General Statistical Office, *Results of the survey on state-owned trade & service companies and foreign investment trade & service companies*, Hanoi, Statistical Publishing House, 1999.

Jerneck, Anne, *The role of the state in a newly transitional economy, The case of Vietnam's general corporations*, Lund University, 1997.

Nghiem Quy Hao, *State Corporation: In search of an optimal model*, *Vietnam Economic Review*, No. 1 (55), 1999.

Nguyen Manh Hung, *Cac co quan chinh phu doanh nghiep lon cua nha nuoc & du bao nhu cau co ban cua thi truong*, Hanoi, Nha xuất bản thống kê, 1998.

竹内郁雄「企業合同の再編成と主管制度の漸進的廃止について」『アジア経済』1996年4月。

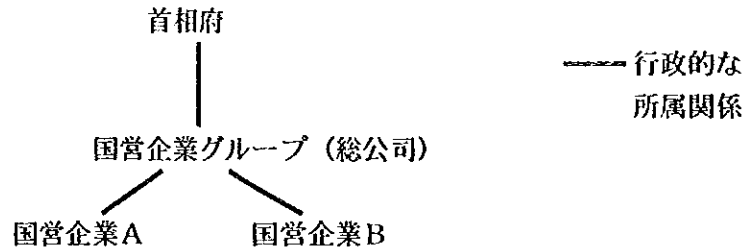
表1 ヴィエトナムの国営企業グループ (決定91号に基づくもの) 1997年のデータ

企業名	略称	傘下 企業 数	内訳	資本 金 (億ドン)	従業員数 (人)	売上額 (億ドン)	税引き前 利益 (億ドン)	納税額*1 (億ドン)	当該産業に おけるシェア %2 (%)
ヴィエトナム電力会社	DVN	32	発電所 石炭探掘17ヶ所、石炭加工・貿易会社3社、旅行会社、石炭貿易・港 灣会社、ケール・飲料会社、鉱産化学会社、鉱山技術研究所、選炭会 社2社、炭鉱機械会社4社、石炭産業労働保健センター、他学校など	199,943	69,631	118,254	12,154	23,479	108.5
ヴィエトナム石炭会社	VINACOAL	35	石炭探掘2ヶ所、炭鉱機械会社4社、石炭産業労働保健センター、他学校など	9,202	70,937	42,548	1,374	1,731	104.3
ヴィエトナム繊維衣服会社	VINATEX	51	紡績工場20社、毛紡績工場4社、衣服工場18社、繊維機械会社4社、 製紙会社9社、製紙用化学製品・材料工場、貿易会社、マッテ工場2社 など	10,672	89,493	52,510	630	1,604	29.7
ヴィエトナム製紙会社	VINAPIXEX	28	製紙会社9社、製紙用化学製品・材料工場、貿易会社、マッテ工場2社 など	22,235	77,695	14,643	2,556	3,111	42.5
ヴィエトナムタムバコ会社	VINATABA	12	タバコ工場5社、葉タバコ会社2社、包装印刷・材料工場、輸出入 会社、タバコ機械工場、材料・サービス会社	5,995	9,157	49,966	1,200	12,712	104.9
ヴィエトナム鉄鋼会社	VSC	14	S.O.鉄鋼会社、共栄-VINA鉄鋼会社ほか タイグエニ鋼鉄会社、南部鉄鋼会社、ダナン鉄鋼会社、金属会社(バクタ イ、ハノイ、カンニン、ハイフォン、ホーチミン市)、VSC-PO	11,389	25,430	54,988	0	1,046	105.9
ヴィエトナム化学会社	VINACHEM	42	煉成石会社、化学肥料会社、農薬会社、ゴム会社、乾電池会社、石炭 会社、洗剤会社、ベンキ会社、工業用ガス会社、研究所、学校など	13,850	31,480	45,450	1,600	1,831	52.3
ヴィエトナム宝石・金会社	VIGEGO	11	宝石・金調査コンサルタント、鉱産探査会社、宝石・金会社 合弁会社19社	300	966	371	9	21	
ヴィエトナムゴム会社	GERUCO	20	ゴム会社21ヶ所、投資顧問・建設会社、ゴム生産・輸出会社など	9,682	11,902	16,143	576	775	34.6
ヴィエトナムコムヒー会社	VINACAFE	70	農場37ヶ所ほか	3,439	22,000	13,700	458	570	
ヴィエトナム南筑食糧株式会社	VINAFOD II	31	食糧会社23社、食糧加工経営会社3社ほか	6,878	8,856	107,273	1,644	3,380	
ヴィエトナム北筑食糧株式会社	VINAFOD I	35	食糧会社30社、食糧加工経営会社など	1,882	7,934	15,453	272	374	
ヴィエトナム郵便・通信会社	VNPT	91	電話設備会社、郵便設備工場、長距離電話会社、国際電話会社、電 算・データ通信会社、国際・国内郵便会社、郵便建設会社、学校な ど、合弁会社8社	29,001	84,661	82,722	21,987	16,788	
ヴィエトナム海運会社	VINALINES	24	海運会社7社、ハイフォン港、サイゴン港、カンニン港、サービス会 社(貿易、労働輸出、トレトセンター)15社、合弁会社8社	6,149	19,376	19,901	1,599	1,767	
ヴィエトナム造船工業会社	VINASHIN	24	造船所12ヶ所、船舶修理工場4社、電子設備会社、海運会社など ベトナム航空、航空サービス会社、空港サービス、航空機メンテナンス ス会社、航空燃料会社ほか	1,841	8,398	4,645	62	122	
ヴィエトナム石油・ガス会社	PETROVIETNAM	19	加工流通会社、ガス会社、石油技術サービス会社、エンジニアリング 建設会社、泥掘削会社、販売会社、旅行サービス会社、保険会社 ホアソンタクセメント、ハイフォンセメント、ビンソンセメント、ハ ンサイ1セメント、ハチエニ2セメント、ドンナイ建材、ダナン テイセメント、セメント、石膏販売会社、物質輸送会社、技術・材 料会社、チンフォン・ハイフォンセメント(合弁)など	2,126	10,791	63,298	422	5,272	
1.8社の合計	VNCC	559		96,360	10,750	178,048	0	97,727	105.4
全国国営企業		6500		454,210	575,813	944,828	51,179	181,369	
ヴィエトナム鉱工業		1843		980,000	3,266,900	1,804,289			

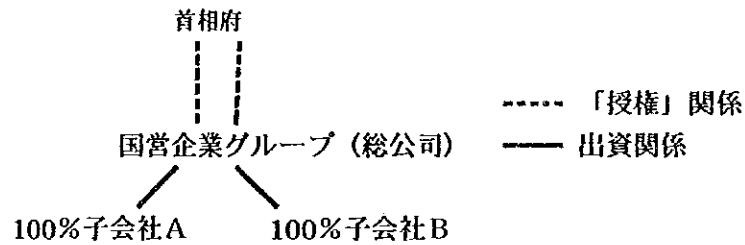
*1 納税額には法人税のみならず間接税も含まれている。 *2 国営企業グループの売上額には当該産業以外の売上も含まれるので100%を超えることがある。
(出所) Nguyen Manh Hung, *Các cơ quan chính phủ doanh nghiệp ion của nha nuoc & du bao nhu cau co ban cua thi truong*, Hanoi, Nha xuat ban thong ke, 1998.
Nghiem Quy Hao 1999; General Statistical Office, *Statistical Yearbook*, Hanoi; Statistical Publishing House, 1999より作成

図1 国営企業グループと傘下企業の関係

(A) 旧来の体制



(B) 国営企業グループへの「授権」



(出所) 筆者作成。

図2 「授権」の前後における各企業の貸借対照表

(A) 旧来の体制

国営企業A		国営企業グループ		国営企業B	
資産	負債及び資本	資産	負債及び資本	資産	負債及び資本
4000	借入金 3000 国家資本 1000	8000	借入金 6000 国家資本 2000	4000	借入金 3000 国家資本 1000

(B) 授権後

100%子会社A		国営企業グループ		100%子会社B	
資産	負債及び資本	資産	負債及び資本	資産	負債及び資本
4000	借入金 3000 グループからの出資 1000	8000	借入金 6000 A株式 1000 B株式 1000 国家資本 4000	4000	借入金 3000 グループからの出資 1000

(出所) 筆者作成。

International Merchandise Trade Statistics in Viet Nam

Tran Thi Hang
General Statistics Office

I . GSO Organization and Staffing

GSO was established by the Government of Viet Nam in 1956. There is a headquarters in Hanoi, which is responsible for providing socio-economic statistics for users (national and international) according to regulations of Government, and for managing and guiding the work of 61 Provincial Statistics Offices (PSO). In Hanoi, Trade and Prices Statistics Department of GSO has a staff of twenty-four, with 5 engaged in foreign trade statistics.

II . International Merchandise Trade Statistics (IMTS) of Viet Nam

1. Before 1996

The International Merchandise Trade Statistics (IMTS) of Viet Nam have been compiled and disseminated by the General Statistics Office (GSO) since 1956 based on primary data of companies.

Since 1986, the economy of Viet Nam has been on the way to move to market-oriented mechanism, foreign trade activities have developed rapidly, the number of companies and corporations participating in foreign trade sector changed over that period. While a number of them have increased rapidly, several others have gone bankruptcy. Hence, IMTS collecting through companies and corporations directly engaged in foreign trade have faced many difficulties in terms of time and scope of data collection (mainly insufficient due to lack of information on newly-established companies and enterprises).

As far as methodology is concerned, the collection of data directly through foreign trade companies does not suit the international methodology of foreign trade statistics.

Since 1990, General Statistics Office (GSO) in cooperation with General Department of Customs (GDC) has developed the initial report system (custom declaration, commodities list) and Customs statistics report system. In 1991, GSO issued regulation on Customs statistics report system. However, due to several difficulties facing on organization of statistical works at grass root level (such as customs checkpoints or provincial Customs offices), the Customs statistics report system has not run smoothly.

Since 1994, in order to meet the requirement of modernizing customs works, GDC has moved toward rapidly. The statistical informative system has been improved rapidly from central level to provincial and border level. This creates favorable conditions for Customs Office to implement export-importation statistics system that is based on customs declaration.

2. From 1996

The February 1996. The Government of Viet Nam has officially assigned GDC to collect and supply information and primary data on foreign trade statistics by means of customs declarations to GSO, Ministry of Trade (MOT) and Ministry of Planning and Investment (MPI) on report forms so that they can be submitted Government and other concerned agencies. However, at initial stages of implementation of statistics works, the quality of foreign trade statistics of 1996 were not so good. In order to disseminate official IMTS of 1996, GSO had to combined GDC resource and Company's reports.

III. Data Resources, Scope and Coverage of IMTS

1. Overall

As mentioned above, since 1996, General Department of Customs in Hanoi has the responsibility, which was given by Government, for collecting primary data for exports and imports through customs declarations. In the meantime, standard methodology of IMTS has been followed and implemented step-by-step in close accordance with recommendations by the Statistical Commission within the United Nations. In fact, a Guide to data source and coverage of the IMTS was promulgated in conjunction with Decision No. 244/1998/QD-TCTK dated 5/5/1998 by the Director General of the General Statistics Office. This becomes one of the main legal documents applicable in both customs-based data source system and non-customs data source system with respect to IMTS.

2. Coverage of IMTS

By 1996

Viet Nam used *the special trade system (strict definition)* for compiling IMTS. In such a case, imports include all goods entering Viet Nam for home consumption or home use and may be cleared direct from overseas or from bounded warehouses through customs. The exports consist of goods leaving Viet Nam.

Both imports data and exports data, which were disseminated officially, were not consist of data of transactions between Vietnamese export processing zones and foreign countries, and data of border trade.

From 1997

In theory, all goods which add or subtract from the stock of material resources by entering or leaving the economy territory are recorded.

The special trade system of recording, under the relaxed definition, is adopted in the compilation of Vietnamese international merchandise trade statistics.

- Exports: Consist of domestic goods-originally produced in Viet Nam, re-exports of foreign goods in the same state as previously imported, exported from the circulation area or Export Processing Zones, directly to the rest of the world or deposited into bonded warehouses for subsequent export.
- Imports: Consist of foreign goods, re-imports of domestic goods in the same state as previously exported, imported into the free circulation area, export processing zones, or premises for inward processing directly from the rest of the world or bonded warehouses.

Goods to be included in the IMTS of Viet Nam

- (1) Goods are brought into or taken out of the country under a contract signed between state-owned, non-state owned or joint venture enterprises and foreign partners. Goods traded on government account under barter, grant or loan agreement (excluding transactions mentioned below)
- (2) Goods leaving or entering under the government foreign-aid programs or sponsored by organizations of non-government
- (3) Goods re-exported or re-imported as mentioned above
- (4) Non-monetary gold
- (5) Unused banknote or check forms or coin not in circulation and collector's coin set
- (6) Goods on lease for one year or more, goods on financial lease of one year or more (ships, aircraft....)
- (7) Value of part and accessories replaced in goods when repairing or improvement
- (8) Temporary trade for the goods brought into or taken out of the Viet Nam with an expectation of subsequent re-exports or re-imports within a limited time for trade fairs or exhibitions commercial samples...but they are sold.
- (9) Goods in border trade without any permits or other official authorization.
- (10) Dutiable portion of migrant's goods which are defined by Customs regulation
- (11) Goods traded by post
- (12) Electricity, gas and water sold to or purchased from neighboring countries
- (13) Transaction in which one or both national boundaries not crossed:
 - a. Fuels, stores, bunkers sold to and purchased from foreign vessels or aircrafts
 - b. Marine products, mineral mined in waters, sold to foreign vessels (export) or purchased from foreign vessels by national vessels (import)
 - c. Trade in drilling rigs operating in international water
 - d. Ships and aircraft purchased or sold in international traffic

Goods to be excluded from IMTS of Viet Nam

- (1) Goods sold or purchased in the Duty Free Shops
- (2) Goods traded in Viet Nam and paid in foreign currencies (called "local exports" previously);

- (3) Goods purchased under a sale contract in a country and sold to the third country without crossing the Vietnamese borders or brought into bonded warehouses for subsequently taken out of Viet Nam; Goods in transit;
- (4) Goods temporarily admitted or dispatched, (Some of these are goods for trade fairs and exhibitions, commercial samples, animals and equipment for circus, art exhibitions or racing and then returned;
- (5) Goods consigned to the armed forces and diplomatic representatives or embassies abroad by the government or brought into foreign diplomatic representatives or embassies located in Viet Nam by their governments;
- (6) Monetary gold: gold under transactions between national or international monetary authorities or authorised banks for foreign exchange reserves (HS:710820); Issued banknote, check forms (HS:490700) and issued coins in circulation;

In practice, due to some difficulty conditions, there are some cases which are not included yet in 1997 statistics as following:

- (1) Export and import of electricity, water, gas with neighboring countries. These transactions are not covered by customs declarations now;
- (2) Marine products catch, mined minerals from seabed in international waters, sold to foreign vessels (exports) or purchased from foreign vessels by national vessels (imports) while on the high seas; These products are not declared in customs declarations when traded.

IV. Methods of Compilation

1. Time of recording

Goods are included at the time when the customs declarations are finalised by Customs authorities.

2. Reference period

The calendar month/quarter/year is used in compiling and disseminating the international merchandise trade statistics.

3. Bases of valuation

Exports are valued on a FOB-type (free on board) basis. It includes the transaction value of the goods and value of services performed to deliver goods to the Viet Nam border.

Imports are valued on a CIF-type (cost, insurance, freight) basis. It includes the transaction value of the goods and the value of services performed to deliver goods to the Viet Nam border.

Most data are reported in US dollars (USD), but information on border trade is reported in Vietnamese Dong (VND).

4. Partner country & country classification

In the case of exports, the partner country is the country of destination (known at the time of export).

In the case of imports, the partner country is the country from which the goods were originally despatched.

Imports and exports are also regrouped into economic, trade groupings of countries and areas such as ASEAN, APEC, EU, OPEC...

5. Classifications

1) *Viet Nam Exports and Imports Classification List*: which is mainly based on nature of goods. The following two nomenclatures classify goods according to composition of State plan:

- The Classification of Imports: which groups goods based on their end-use into two main divisions, each of which is further divided into subgroups as follows:

- (1) Machinery, equipment and materials for production

- 1.1. Machinery, equipment, tools, accessories and parts

- 1.2. Fuels and materials

- (2) Goods for consumption

- 2.1. Food

- 2.2. Foodstuffs

- 2.3. Medicines and pharmaceuticals

- 2.4. Other consumption goods

- The Classification of Exports: which classifies goods according to their principal industry of origin with 5 economic activities:

- (1) Heavy industry products and minerals

- (2) Light industry products

- (3) Agricultural products

- (4) Forestry products

- (5) Marine and seafood products

These classifications are mainly used for the purpose of plan making.

2) *HS classification*: The Viet Nam Harmonised System or Viet Nam Exports and Imports Classification List, applied in customs declarations, has been adopted by the General Statistics Office since December 1995, for both customs and statistical purposes. This nomenclature uses an 8-digit classification system with the first 6-digit adopting the IIS

of the World Customs Organization and the seventh and eighth digits representing a further broken-down to meet the needs of Viet Nam. In addition, for different purposes, the international merchandise trade statistics are also classified by the following nomenclatures. The data of 1997 were provided form GDC to GSO classified by HS code with 6-digit.

- 3) *Phân ngành kinh tế quốc dân Việt Nam*: Promulgated in October 1993 by the Government, The Viet Nam Standard Industrial Classification of Economic Activities (VSIC-93) is a classification system based on the United Nations' ISIC Rev.3 or International Standard Industrial Classification of Economic Activities, Revision 3.
- 4) *The United Nations' SITC or Standard International Trade Classification Revision 3*: which classifies goods mainly according to their stage of production. The data obtained from companies and Customs records are clerically converted to codes of SITC(1-digit or 3-digits).

Main Trade Features of 1995-1998

- Although growth in exports and imports has been at double-digit average annual rates of 23.5 per cent and 18.5 per cent respectively over the past four years, annual growth has been slow. Viet Nam's merchandise trade increased by 37.7 per cent in 1995, 35.3 per cent in 1996, 12.9 per cent in 1997 and only 0.4 per cent in 1998 according to preliminary estimates. Imports decreased more strongly than exports in four consecutive years resulting in a large reduction in merchandise trade deficit of 2.706 \$ million in 1995 and down to 2.133 \$ million in 1998 (tables 1 & 2).
- Number of trading partners has jumped from 99 countries or territories in 1995 up to 172 in 1997. Among six continents, Asia and Africa were the two having largest number of trading partners taking 27.9 per cent and 25.6 per cent of total respectively, followed by Europe, America and Oceania, according to figures of 1997 (Table 7).
- Asia was the largest trading continent comprising only around one-third of total number of partners while contributing about three-quarter of total trade. By contrast, the most disperse trading continent was Africa, where number of trading partners has accounted for between one-fifth and one-fourth in the period of 1995-97, while this continent has never made its contributions exceeding one-twentieth of total trade every year since 1995 (Table 8).
- As an inter-regional organisation, Asia Pacific Economic Co-operation (APEC) remained Viet Nam's largest trading group responsible for three-quarter of total trade. Among regional groups, ASEAN was the largest trading group taking around one quarter. EU, as an increasingly favorite group, represented one-seventh (14.5%), according to figures of 1997 (Table 8).
- For two consecutive years (1996-1997), Singapore has been the largest trading partner (in 1995 ranked second behind Japan) with two-way trade ranging from 15 per cent to 18 per cent of total trade followed by Japan. The two combined has accounted for one-third of total trade for three consecutive years of 1995-1997 (Table 8).
- According to Viet Nam Standard Industrial classification (VSIC-1993), five industries having the biggest trade deficit percentage share of total deficit were manufacture of chemicals and chemical products (coded 24 in VSIC) taking 77 per cent, followed by manufacture of machinery and equipment (29) comprising 58 per cent. Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel (23) were responsible for 42.6 per cent of total deficit. Ranking as the 4th and 5th were manufacture of rubber plastic product (25) accounting for 27.3 per cent and goods resulting from manufacture of basic metals

(27) contributing 25.3 per cent of the total, according to figures of 1997. A high rate of trade deficit means the products of the above industries of origin were mainly produced in foreign economies (table 5).

- Also in respect of VSIC-1993, five industries having the biggest trade surplus percentage share of total deficit were extraction of crude petroleum and natural gas (11) responsible for 57.7 per cent of total deficit, followed by manufacture of food products and beverages (15) accounting for 55.9 per cent. In the 3rd and 4th positions there were manufacture of wearing apparel and fur articles (18) taking 44.4 per cent and agriculture and related service activities comprising 35.7 per cent. Products of tanning and dressing of leather, manufacture of luggage, handbags, saddlers, harness and footwear ranked 5th accounting for 33.6 per cent, based on data of 1997. A high trade surplus implies that those industries were in strong positions among export-oriented industries and also these only exploited natural resources or carried out simple processing (table 5).

Exports

- A downward trend in export growth was largely attributed to economic slowdown in Asia resulting in narrowed demand in some major exports such as footwear, fishery products and apparel & clothing accessories. Another main reason could be a decline of 3.4 per cent in export prices in 1998 compared with 1997, particularly annually averaged price of crude oil dropped from \$ 148 US dollars in 1997 to only \$ 102 in 1998. In particular, only price of crude oil caused a fall of 6 per cent in export growth. However, exports increased in real terms by 5.5 per cent and this in part kept positive growth of 1.92 per cent in 1998.
- Asia has also been the largest trading continent for the period of 1995-1997, contributing 72 per cent of the market Viet Nam's exports in 1997. However, this figure of 1997 slowed down to 65.5 per cent, mainly attributable to Asian Financial Crisis. Exports to Europe as percentage share of total exports increased significantly from 11.5 per cent in 1995 up to 18 per cent in 1996 and remained at this level in 1997, mainly exported to EU market. In addition, percentage distribution of Exports to Oceania was up from only 1 per cent in 1995-1996 to 5 per cent in 1997. This may imply that export market was still discrete but there was a significant change in trade direction to expand market (Table 8).
- Exports were mainly primary goods, in spite of the fact that its percentage share of total has trended down from three-quarter in 1995 to approximately one-half in 1997. The primary goods exported to APEC, as a largest group, accounted for a fairly higher level of 57.4 per cent of total exports to this market. Among primary goods, division of 0 or food and live animals accounted for a largest share of 37.5 per cent in 1995 but this figure has slowed down consecutively in the following two years to 29.3 per cent in 1997. Among

manufactured goods, percentage distribution of most SITC one-digit groups changed significantly, in particular increasing from 24.1 per cent in 1995 up to 32.4 per cent in 1997 in case of miscellaneous manufactured articles (Table 5).

- With respect to VSIC one-digit commodity, products resulting from manufacture of food products and beverages made the largest contribution of 19.7 per cent into total exports, that of extraction of crude petroleum ranked second responsible for 16.9 per cent. Products of manufacture of wearing apparel and fur articles accounted for 15.5 per cent. Ranking as the fourth and fifth were goods produced by tanning and dressing of leather, manufacture of luggage, handbags, saddlers, harness and footwear with 12.5 per cent and products of agriculture ranked fifth with 12.2 per cent (Table 6).
- In respect of industrial origin of exports (based on an old-type industrial classification of exports), there was an upward trend in percentage share of products produced by handicrafts and light industry, while other industries have maintained almost unchanged shares during 1995-1997 (Table 3).

Imports

- Asia has also been the continent making the largest contribution of three-quarter (77-78 per cent) of total imports every year since 1995. More Especially, Singapore and Japan ranked first and second respectively (Table 8).
- According to SITC, manufactured goods were dominant in relation to primary goods. There was an increase in its percentage share from 76.5 per cent in 1995 to 81 per cent in 1997. Among items of manufactured goods, percentage distribution of manufactured goods classified chiefly by materials was 23.1 per cent in 1997 up from 18.5 per cent in 1995 (Table 4).
- It seems that there has been a downward trend in the percentage share of consumer goods during 1995-1997. From 15.2 per cent recorded in 1995, its percentage distribution slowed down to 10.1 per cent in 1997. On the contrary, capital goods also made an increasing contribution of 25.7 per cent in 1995 up to 30.3 per cent in 1997 (Table 3).

Table 1. Total merchandise trade, balance of merchandise trade

Uni: Mil. USD

	1995	1996	1997	1998 (*)
<i>Total trade</i>	13604	18400	20777	20855
<i>Exports</i>	5449	7256	9185	9361
<i>Imports</i>	8155	11144	11592	11494
<i>Balance of trade</i>	-2706	-3888	-2407	-2133

Table 2. Index numbers (previous year=100 or base year : 1991=100)

Unit: (%)

	1995	1996		1997		1998 (*)		<i>Annual average</i>
	<i>Prev.</i>	<i>Prev.</i>	<i>Base</i>	<i>Prev.</i>	<i>Base</i>	<i>Prev.</i>	<i>Base</i>	
<i>Total trade</i>	137.7	135.3	186.2	112.9	210.3	100.4	211.1	120.5
<i>Exports</i>	134.4	133.2	179.0	126.0	226.6	101.9	230.9	123.3
<i>Imports</i>	140.0	136.6	191.2	104.0	198.9	99.2	197.3	118.5

(*) *Figures for 1998 are preliminary*

Chart 1: Exports, Imports & Balance of trade

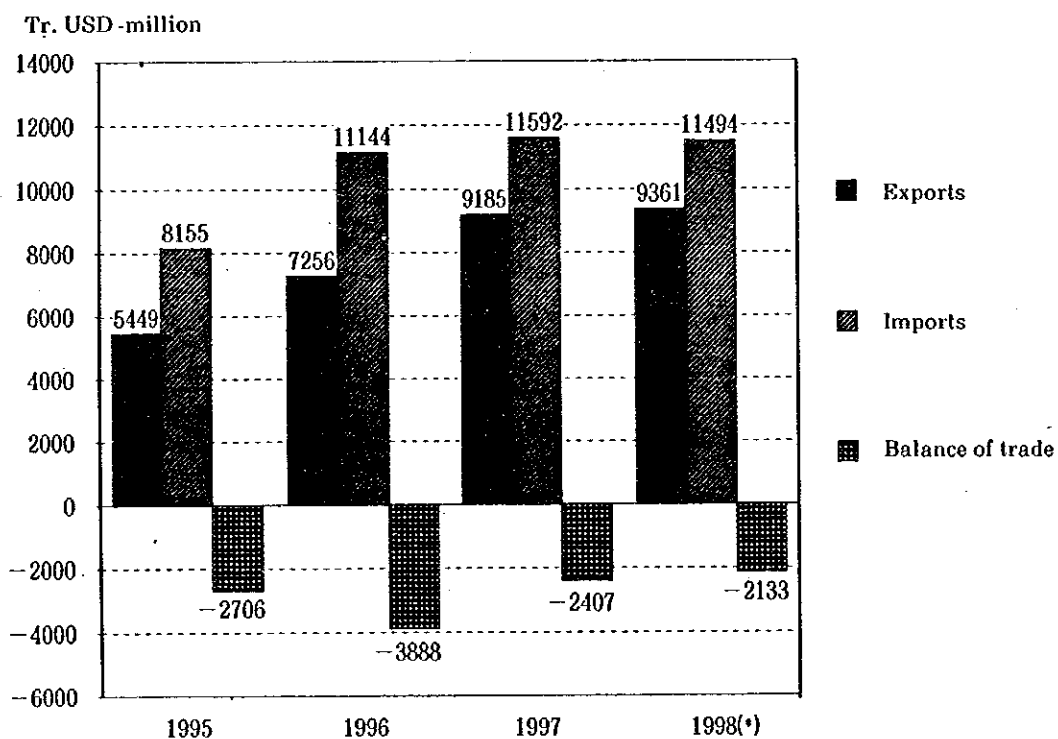


Table 3. EXPORTS AND IMPORTS BY COMMODITY COMPOSITION OF STATE PLAN

Unit : 1,000USD

Commodity group	1995		1996		1997	
	Value	Share(%)	Value	Share(%)	Value	Share(%)
EXPORTS	<u>5448951</u>	<u>100.0</u>	<u>7255871</u>	<u>100.0</u>	<u>9184995</u>	<u>100.0</u>
1. <i>Mineral and heavy industrial products</i>	1377703	25.3	2084967	28.7	2574003	28.0
2. <i>Handicrafts & Light industrial products</i>	1549832	28.4	2100980	29.0	3372411	36.7
3. <i>Agriculture products</i>	1745775	32.0	2159599	29.8	2231387	24.3
4. <i>Forestry products</i>	153908	2.8	212244	2.9	225192	2.5
5. <i>Fishery products</i>	621400	11.4	696453	9.6	781984	8.5
6. <i>Other products n.e.s</i>	333	0.01	1628	0.02		
IMPORTS	<u>8155416</u>	<u>100.0</u>	<u>11143631</u>	<u>100.0</u>	<u>11592338</u>	<u>100.0</u>
I - <u>Capital and intermediate goods (2)</u>	<u>6917599</u>	<u>84.8</u>	<u>9759854</u>	<u>87.6</u>	<u>10421261</u>	<u>89.9</u>
1. <i>Capital goods (1)</i>	2096944	25.7	3074997	27.6	3511514	30.3
2. <i>Intermediate goods (2)</i>	4820655	59.1	6684857	60.0	6909747	59.6
II - <u>Consumer goods (2)</u>	<u>1237817</u>	<u>15.2</u>	<u>1383777</u>	<u>12.4</u>	<u>1171077</u>	<u>10.1</u>
1. <i>Food (2)</i>			879	0.01	5501	0.05
2. <i>Foodstuffs</i>	289076	3.50	319241	2.9	245270	2.1
3. <i>Pharmaceutical and medicinal products</i>	69422	0.9	216520	1.9	357549	3.1
4. <i>Other</i>	879319	10.8	847137	7.6	562757	4.9

Note : (1) Excluding motor cars with 12 seats or less and unassembled motorcycles of consumption goods

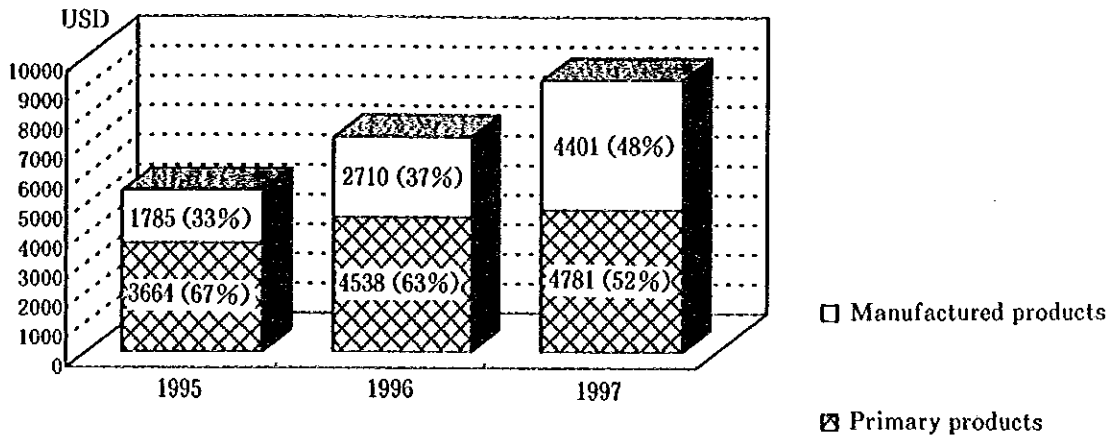
(2) Revised data for 1995, 1996 : wheat flour and wheat are moved from food of consumption goods to intermediate goods

Table 4. EXPORTS & IMPORTS BY SITC 1-DIGIT COMMODITY, REV. 3

Unit : 1,000USD

SECTION	1995		1996		1997	
	Value	Share(%)	Value	Share(%)	Value	Share(%)
EXPORTS	5448951	100.0	7255871	100.0	9184995	100.0
<i>A - Primary products (Sections 0 - 4)</i>	3664115	67.2	4537679	62.5	4780928	52.1
0. <i>Food and live animal</i>	2064243	37.9	2424146	33.4	2691920	29.3
1. <i>Beverages and tobacco</i>	4972	0.1	7038	0.1	33804	0.4
2. <i>Crude materials, inedible, except fuels</i>	370520	6.8	499578	6.9	376668	4.1
3. <i>Mineral fuels, lubricants and related materials</i>	1210605	22.2	1572040	21.7	1653537	18.0
4. <i>Animal and vegetable oils, fats and waxes</i>	13775	0.3	34877	0.5	24999	0.3
<i>B - Manufactured products (Sections 5-8)</i>	1784836	32.8	2710453	37.4	4401304	47.9
5. <i>Chemical and related products, n.e.s</i>	30874	0.6	65856	0.9	106563	1.2
6. <i>Manufactured goods classified chiefly by materials</i>	349819	6.4	382572	5.3	562950	6.1
7. <i>Machinery and transport equipment</i>	89399	1.6	414634	5.7	752710	8.2
8. <i>Miscellaneous manufactured articles</i>	1314744	24.1	1847391	25.5	2979081	32.4
9. <i>Commodities not classified elsewhere in SITC</i>	0	0.0	7739	0.1	2763	0.0
IMPORTS	8155416	100.0	11143631	100.0	11592338	100.0
<i>A - Primary products (Sections 0-4)</i>	1914471	23.5	2145613	19.3	2136451	18.4
0. <i>Food and live animal</i>	379914	4.7	408520	3.7	430307	3.7
1. <i>Beverages and tobacco</i>	80949	1.0	43118	0.4	83159	0.7
2. <i>Crude materials inedible except fuels</i>	456926	5.6	407334	3.7	369688	3.2
3. <i>Mineral fuels lubricants and related materials</i>	901646	11.1	1238036	11.1	1194450	10.3
4. <i>Animal and vegetable oils, fats and waxes</i>	95036	1.2	48605	0.4	58847	0.5
<i>B - Manufactured products (Sections 5-8)</i>	6240945	76.5	8973125	80.5	9428591	81.3
5. <i>Chemical and related products n.e.s</i>	1285157	15.8	1814587	16.3	1948473	16.8
6. <i>Manufactured goods classified chiefly by materials</i>	1511841	18.5	2389163	21.4	2676195	23.1
7. <i>Machinery and transport equipment</i>	2343302	28.7	3400258	30.5	3432622	29.6
8. <i>Miscellaneous manufactured articles</i>	1100645	13.5	1369117	12.3	1371301	11.8
9. <i>Commodities not classified elsewhere in SITC</i>		0.0	24893	0.2	27296	0.2

1995-1997 - Exports by SITC



1995-1997 - Imports by SITC

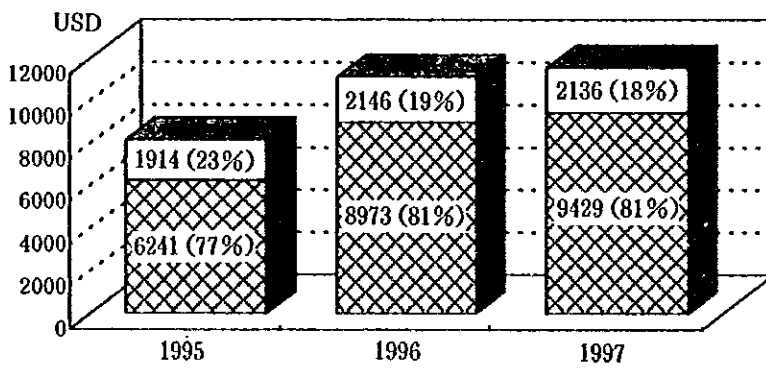


Table 5. EXPORTS & IMPORTS OF 1997 BY VIETNAM STANDARD INDUSTRIAL CLASSIFICATION (VSIC), VERSION 1993

Unit : 1000USD

I Section code	II Division code	Industrial origin	Exports	Imports
		TOTAL	9184995	11592338
A		<i>Agriculture and Forestry</i>	1127082	275716
	01	<i>Agriculture and related service activities</i>	1119488	258998
	02	<i>Forestry and related service activities</i>	7594	16718
B	05	<i>Fishing operation of fish hatcheries and fish farms; service activities incidental to fishing</i>	128084	2046
C		<i>Mining and Quarrying</i>	1554394	102407
	10	<i>Mining of coal and lignite ; extraction of peat</i>	110784	26
	11	<i>Extraction of crude petroleum and natural gas ; service activities incidental to oil and gas extraction excluding surveying</i>	1423390	34732
	12	<i>Mining of uranium and thorium ores</i>	101	
	13	<i>Mining of metal ores</i>	15187	101
	14	<i>Other mining and quarrying</i>	4932	67548
D		<i>Manufacturing</i>	6262428	10816195
	15	<i>Maunfacture of food products and beverages</i>	1808907	462663
	16	<i>Manufacture of tobacco producis</i>	4282	2560
	17	<i>Manufacture of textiles</i>	306909	762718
	18	<i>Manufacture of wearing apparel and fur articles</i>	1337658	267981
	19	<i>Tanning and dressing of leather ; manufacture of luggage, handbags, saddlery, harness and footwear</i>	1143671	334035
	20	<i>Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture ; manufacture of articles of straw and plaiting materials</i>	178566	36564
D	21	<i>Manufacture of pulp, paper and paper products</i>	36787	184191
	22	<i>Publishing, printing and reproduction of recorded media</i>	14239	11798
	23	<i>Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel</i>	118993	1145290
	24	<i>Manufacture of chemicals and chemical products</i>	94934	1947719
	25	<i>Manufacture of rubber and plastics products</i>	86930	744611
	26	<i>Manufacture of other non-metallic mineral products</i>	86671	253401
	27	<i>Manufacture of basic metals</i>	97004	706822
	28	<i>Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment</i>	40629	281487
	29	<i>Manufacture of machinery and equipment n.e.c.</i>	84546	1477856
	30	<i>Manufacture of office, accounting and computing machinery</i>	3473	170343
	31	<i>Manufacture of electrical machinery and apparatus n.e.c.</i>	104596	417590
	32	<i>Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus</i>	467443	689074
	33	<i>Manufacture of medical, precision and optical instruments, watches and clocks</i>	17535	199411
	34	<i>Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers</i>	12191	258106

I Section code	II Division code	Industrial origin	Exports	Imports
	35	<i>Manufacture of other transport equipment</i>	25660	367977
	36	<i>Manufacture of furniture ; manufacturing n.e.c.</i>	190806	93998
L	74	<i>Real estate, Renting and Business activities</i>	99	1004
P	90(14)	<i>Sports facility & cultural operation</i>	323	488
T	93	<i>Other community, Social and Personal service activities</i>	60	0
		<i>NES</i>	112524	394482

Note : code "9014" in VSIC is corresponding to code "9214" in ISIC Rev. 3

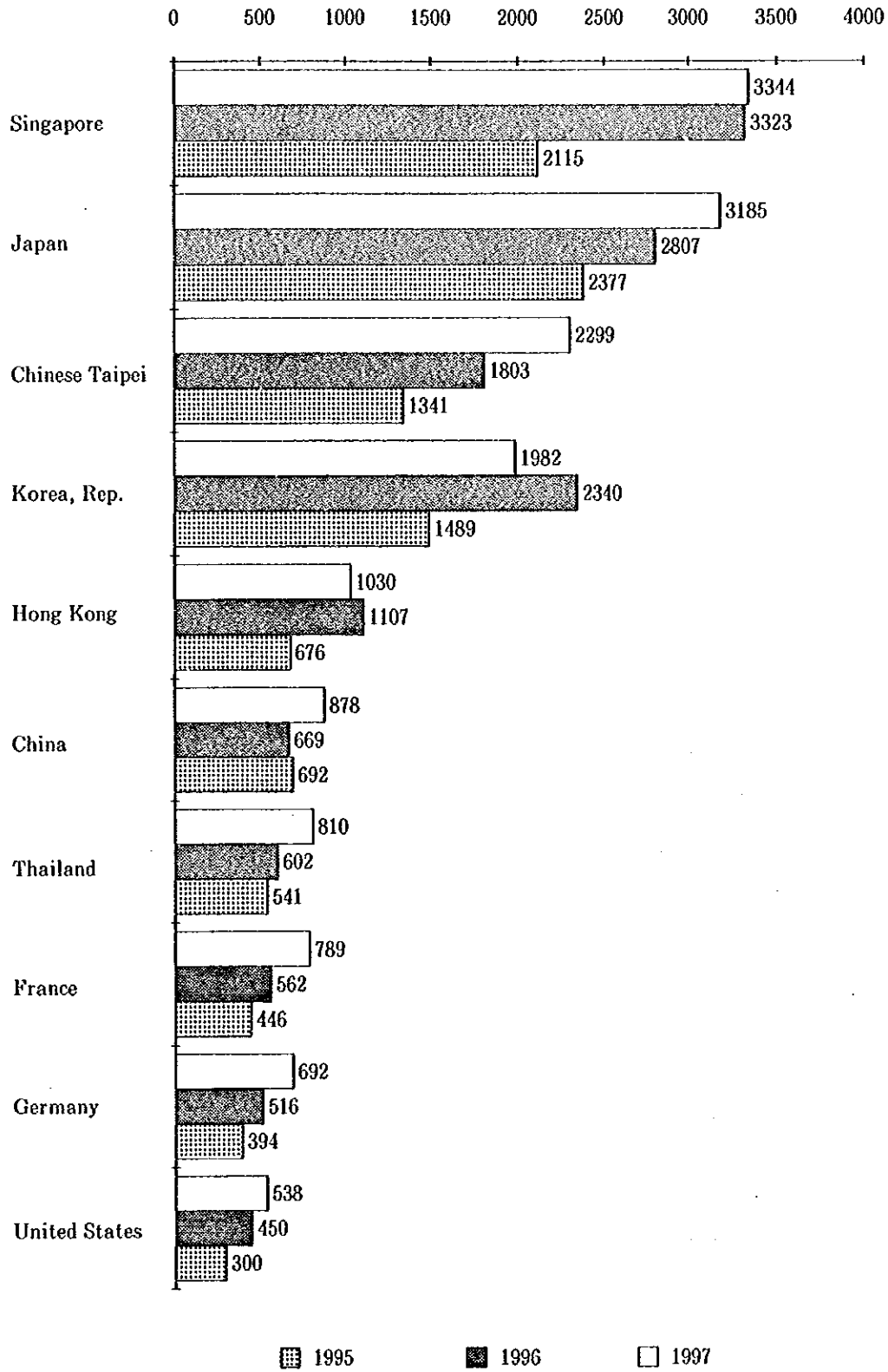
Table 7. NUMBER OF TRADING PARTNERS & MARKET PERCENTAGE SHARE BY GEOGRAPHICAL REGION

Geographical region	1995		1996		1997	
	Number	Market share(%)	Number	Market share(%)	Number	Market share(%)
Total	99	100.0	142	100.0	172	100.0
I. Asia	36	75.6	45	75.4	48	72.7
1. South-Eastern Asia	9	25.7	9	25.9	9	25.4
2. Eastern Asia	8	48.5	8	47.5	8	45.2
3. South-Central Asia	7	0.7	12	1.0	14	0.8
4. Western Asia	12	0.6	16	0.9	17	1.4
II. Europe	35	15.2	35	14.7	38	18.9
1. Eastern Europe	11	3.1	10	2.2	10	2.4
2. Northern Europe	10	1.7	9	2.1	10	2.9
3. Southern Europe	6	0.9	10	1.1	11	1.6
4. Western Europe	8	8.6	6	9.3	7	12.1
III. America	11	3.0	26	3.3	31	3.5
1. North America	2	2.5	2	2.8	2	3.1
2. Latin America and Caribbean	9	0.5	24	0.5	29	0.4
IV. Africa	13	0.3	33	0.2	44	0.4
V. Oceania	4	1.2	3	1.2	11	2.3

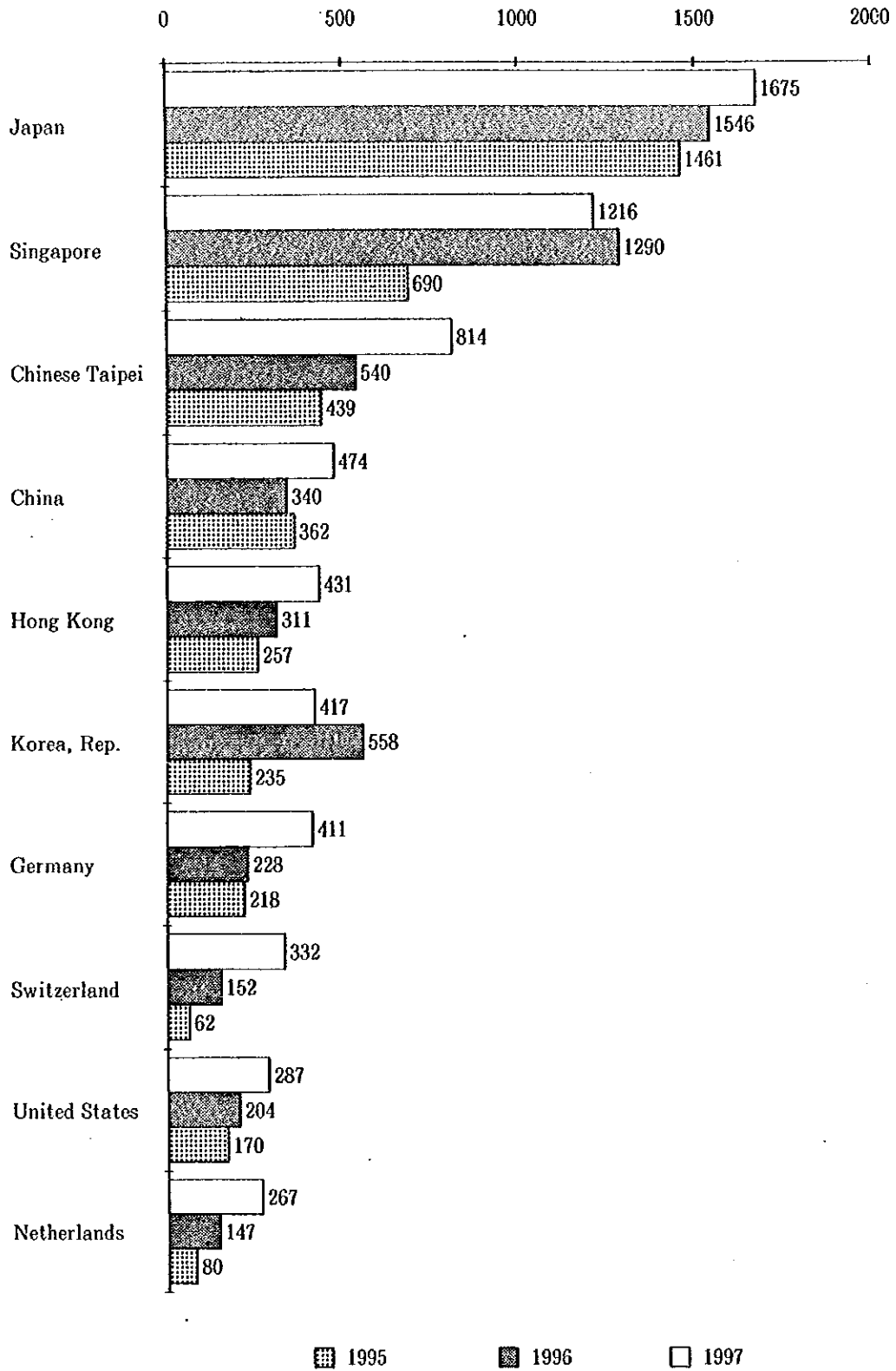
Table 8. EXPORTS AND IMPORTS BY GEOGRAPHICAL REGION AND COUNTRY GROUPS

	1995			1996			1997		
	<i>Exports</i>	<i>Imports</i>	<i>Net Exports</i>	<i>Exports</i>	<i>Imports</i>	<i>Net Exports</i>	<i>Exports</i>	<i>Imports</i>	<i>Net Exports</i>
Total	<u>5449</u>	<u>8155</u>	<u>-2706</u>	<u>72559</u>	<u>111436</u>	<u>-38878</u>	<u>9185</u>	<u>11592</u>	<u>-2407</u>
FDI Enterprises	<u>440</u>	<u>1468</u>	<u>-1028</u>	<u>7860</u>	<u>20427</u>	<u>-12567</u>	<u>1790</u>	<u>3196</u>	<u>-1406</u>
A. By Geographical Region									
I. Asia	<u>3947</u>	<u>6339</u>	<u>-2392</u>	<u>52560</u>	<u>86126</u>	<u>-33586</u>	<u>6019</u>	<u>9086</u>	<u>-3069</u>
1. South-Eastern Asia	1112	2378	-1265	17775	29921	-12146	2022	3245	-1223
2. Eastern Asia	2756	3839	-1083	33015	5362	-21346	3819	5566	-1747
3. South- Central Asia	13	77	-64	927	981	-54	47	112	-66
4. Western Asia	52	34	18	843	862	-40	131	162	-33
5. Other, n.e.s.	13	12	1						
II. Europe	<u>985</u>	<u>1083</u>	<u>-98</u>	<u>11741</u>	<u>15402</u>	<u>-3680</u>	<u>2210</u>	<u>1727</u>	<u>481</u>
1. Eastern Europe	155	270	-115	1648	2426	-777	251	241	10
2. Northern Europe	99	130	-31	18880	2060	-201	378	230	146
3. Southern Europe	67	57	10	822	1206	-384	196	133	64
4. Western Europe	573	601	-28	7392	9709	-2318	1385	1123	262
5. Other, n.e.s.	91	24	67						
III. America	<u>238</u>	<u>170</u>	<u>69</u>	<u>2995</u>	<u>3044</u>	<u>-49</u>	<u>427</u>	<u>306</u>	<u>121</u>
1. North America	189	156	34	2388	2808	-441	353	288	62
2. Latin America and Caribbean	49	14	34	627	236	392	76	17	58
IV. Africa	<u>38</u>	<u>8</u>	<u>30</u>	<u>267</u>	<u>129</u>	<u>138</u>	<u>49</u>	<u>24</u>	<u>26</u>
1. Northern Africa	30	3	28	159	60	98	19	1	18
2. Other countries of Africa	8	5	3	108	69	39	30	22	8
V. Oceania	<u>57</u>	<u>104</u>	<u>-47</u>	<u>729</u>	<u>1555</u>	<u>-827</u>	<u>255</u>	<u>218</u>	<u>36</u>
1. Australia and New Zealand	57	104	-47	729	1535	-808	251	215	36
2. Other Oceanian countries				1	21	-19	4	3	1
VI. International Organizations	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>-24</u>						
VII. N.E.S.	<u>187</u>	<u>428</u>	<u>-240</u>	<u>4267</u>	<u>5181</u>	<u>-913</u>	<u>230</u>	<u>233</u>	<u>-3</u>
B. By Economic Groups									
1. ASEAN	1018	2270	-1252	16785	29055	-12270	1914	3220	-1307
Share (%)	18.7	27.8		23.1	26.1		21	28	
2. APEC	4079	6494	-2415	53612	89591	-35979	6259	9392	-3133
Share (%)	74.9	79.6		73.9	80.4		68	81	
3. EU	728	710	18	8532	11532	-3000	1622	1335	287
Share (%)	13.4	8.7		11.8	10.3		18	12	
4. OPEC	132	214	-82	2124	2072	52	199	318	-118
Share (%)	2.4	2.6		2.9	1.9		2.2	2.7	

Viet Nam's ten largest export destinations (1995-1997)



Viet Nam's ten leading import sources (1995-1997)





JICA