

## 第4章 コメ輸出管理制度

著者	久保 公二, 塚田 和也
権利	Copyrights 日本貿易振興機構 (ジェトロ) アジア 経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) <a href="http://www.ide.go.jp">http://www.ide.go.jp</a>
シリーズタイトル	研究双書
シリーズ番号	606
雑誌名	ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策
ページ	137-174
発行年	2013
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	<a href="http://hdl.handle.net/2344/00011293">http://hdl.handle.net/2344/00011293</a>

## 第4章

# コメ輸出管理制度

久保 公二・塚田 和也

### はじめに

コメはミャンマーとベトナム両国民の主食であり、同時に両国の輸出作物である。発展途上国の両国にとって、コメ輸出は貴重な外貨収入源である。しかし、所与の生産量のもとで輸出を増やすと国内価格が高騰するため、消費者保護の観点からは、何らかの介入が必要になる。1980年代以降のミャンマーとベトナムにおける食糧政策の共通点は、国内消費者に安価なコメを供給するため、厳格なコメの輸出管理制度を実施したことである。仮に輸出管理制度が存在しなかった場合と比べて、両国からのコメ輸出は過少となり、消費者の厚生は上昇した反面、生産者の利益は抑制されたと考えられる。

消費者保護という観点では政策目的を共有していた両国だが、政策手段である輸出管理制度の設計には大きな違いがあった。ミャンマーでは、生産者から強制的に公定価格でコメを買い上げる供出制度が輸出管理制度と組み合わせられ、政府の輸出独占が2003年まで続いた。一方のベトナムは、輸出再開時のクォータ配分制度を徐々に運用面で自由化し、2001年にはクォータ制度を廃止して総量規制へと移行している。本章では、ミャンマーとベトナムにおける輸出管理政策・制度の変遷をまとめ、各々の政策・制度について政策目標に対する効率性の考察を試みる。この分析を通じて、国内の制度改革をもたらすメカニズムについても若干の考察を行いたい。

輸出管理とは究極的に、輸出量を抑えて、国内価格の高騰を防ぐことであるが、その方法はさまざまである。これらは二つの観点から整理できる。一つは、だれがだれにコメの輸出許可を与えるのかという問題である。たとえば、輸出許可が国有企業だけに与えられるケースもあれば、所定の条件を満たす場合に官民間わず許可が与えられるケースもある。また、許可を政府・商業省が管理するケースもあれば、実質的に輸出企業の同業団体が管理するケースも考えられる。

もう一つは、輸出量を数量と価格のいずれでコントロールするかである。数量コントロールとは、輸出クォータを設定し、そのクォータを輸出企業に配分していくものである。価格コントロールは、輸出に課徴金・税金を課し、輸出企業自身のインセンティブで輸出量をコントロールする仕組みである。

このように、一言で輸出管理といっても、実際にはさまざまな政策・制度が考えられる。どのような政策・制度が選ばれるかは、その目的にも左右されると考えられる。一般に、輸出管理政策・制度の目的は三つに分けられるだろう。第1は、国内価格を消費者にとって妥当な水準に抑えることである。第2は、国内価格の安定化である。これには、国際市場の価格変動が国内市場に伝播するのを抑えるだけでなく、国内市場の需給ショックによる価格変動を輸出によって調整することも含まれる。第3は、輸出から得られるレントの分配である。政府の輸出独占や輸出課徴金といった制度では、国際価格と国内価格の差であるレントが政府の収入になる。一方、クォータ配分制度では、クォータの配分を受けた企業が同時にレントも受けとることになる。

本章では、ミャンマーとベトナムでそれぞれの政策目標のために選択された政策・制度が、そうした政策目標を達成するうえで効率的であったかどうかを考察する。たとえば、国内価格を低水準に抑えるのに、必要以上に価格の安定性が犠牲にされていないかを考察する。仮に、輸出数量を硬直的に規制するような制度の場合、たとえ価格水準を低く抑えることができても価格変動が著しくなるので、その制度は非効率とみなせるだろう。

コメに関する政策・制度は、金融部門や輸出志向産業と比べて、外国との

接触が限られた環境で、政治力をもつ限られたグループによって策定されている可能性がある。仮にそうであれば、いったん成立した非効率な制度が長期にわたって続く懸念もある。こうした観点から、ミャンマーとベトナムのコメ輸出管理制度を評価する。

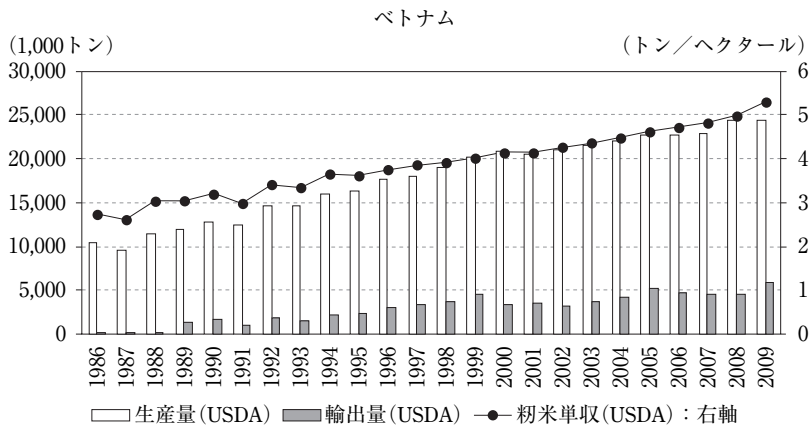
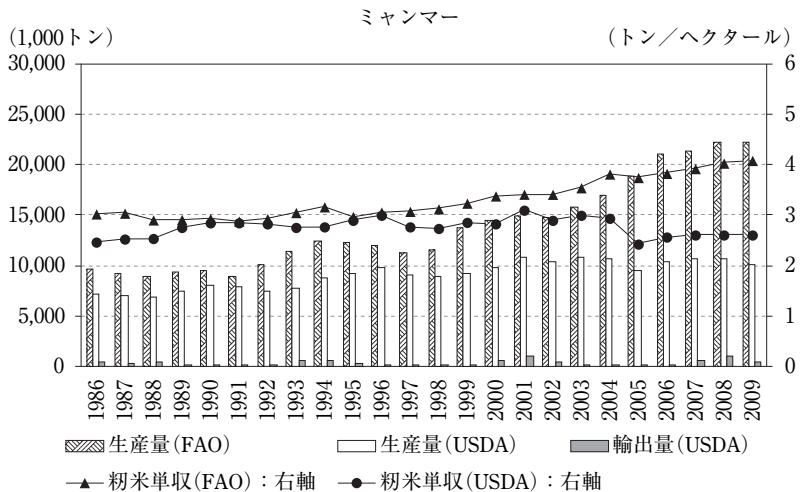
本章の構成は以下のとおりである。第1節では、1980年代以降の生産および輸出の推移を確認する。第2節では、国内価格抑圧の度合いを、消費者保護の観点からいくつかの指標に基づいて比較する。ここでの目的は、両国の輸出管理制度における消費者保護のウェイトを推測することと、価格の安定性を評価することである。第3節では、ミャンマーとベトナムにおける輸出管理制度の変遷を詳細に記述する。第4節にて、輸出管理制度の経済的な意味合いと、制度改革をもたらすメカニズムについて考察する。最後に本章の議論を整理し、まとめとする。

## 第1節 生産と輸出の推移

まず、コメの生産と輸出の推移を確認しよう。図1は、ミャンマーとベトナムにおけるコメの生産量（精米）、輸出量（精米）、収穫面積あたり平均収量（籾米）をまとめたものである。データは米国農務省（USDA）の推計に基づいているが、ミャンマーについては国際連合食糧農業機関（FAO）のデータも併記している。これは、ミャンマーの生産量および収量に関して、二つのデータに大きな乖離が存在するためである。FAOのデータはミャンマー政府が公表するデータに基づいているが、USDAでは独自推計を行っている。ベトナムについてはFAOとUSDAのデータに大きな違いがないため、後者の数字だけを示している。

ミャンマーにおける生産の推移をみると、FAOデータでは収量の増加によって生産量も拡大を続けているが、USDAデータでは2000年以降、収量、生産量ともに明らかな停滞を示している。二つのデータは1999年から乖離が

図1 コメの生産量・輸出量・単収の推移



(出所) USDA, Production, Supply and Distribution online. および FAO, FAOSTAT より筆者作成。

広がっており、2009年になると生産量について2倍以上の乖離がみられる。ミャンマーの政府データに関しては、従来から収量と作付面積の過大報告が指摘されており、実際の生産状況はUSDAデータで示されるものに近いと考えられる(藤田・岡本 [2005], 岡本 [2008])。

ミャンマーにおける生産の停滞は、輸出量の動向からも推察される。輸出量は、二つのデータの間には大きな乖離はみられないので USDA データだけを示している。1990年以降で年間輸出量が100万トンに達したのは、2001年度と2008年度の二度だけで、2009年までの過去10年間の平均年間輸出量は45万トンにとどまっている。ミャンマーにおけるコメの生産と輸出は、総じて停滞している。

これに対して、ベトナムでは一貫して収量と生産量が増加している。とくに収量は5トン／ヘクタールを超えており、東南アジアのなかでも高い収量を実現している。生産の拡大と歩調を合わせて、コメ輸出も純輸入の状況から1989年には純輸出へと転じた。生産に占める輸出の比率は徐々に高まっており、1990～1994年の平均が12%であったのに対して2005～2009年の平均は21%まで上昇している。1990年代前半と2000年代後半を比較すると、生産量は年平均でおよそ940万トン増加し、輸出量は年平均でおよそ330万トン増加した。単純計算では、生産量拡大分の約35%は輸出され、国際市場で吸収されたといえる。ベトナムでは、生産の拡大が輸出を増加させ、それがさらなる生産の拡大をもたらすという循環が生じている。

ベトナムにおけるコメの生産拡大に関して、先行研究では、1980年代の農業改革による制度的要因の影響がしばしば強調されてきた。すなわち、計画経済下の集団農業から国内市場自由化のもとでの個別生産に移行したことが、農家の生産インセンティブを刺激したという見方である (Pingali and Xuan [1992], Nghiem and Coelli [2002])。一方、生産の技術的要因に着目した先行研究は、灌漑投資と高収量品種の改良・普及が生産拡大の重要な要因であったことを明らかにしている (Tran and Kajisa [2006])。他方、輸出管理制度は生産に負の影響を与えたとみなされ、制度改革の必要性がたびたび提起されてきた (Minot and Goletti [2000], Nielsen [2003])。

ミャンマーにおけるコメの生産停滞についても、同様に生産者に対する抑圧政策が問題視されてきた。ただし、ミャンマーでは輸出管理制度だけでなく、後述する供出制度や、収益性を無視した政府による作付面積の拡大圧力、

国有農地制度などが一体となって、生産者を抑圧してきたとみられている（高橋 [2000]、藤田・岡本 [2005]）。

## 第2節 コメの価格抑圧

本節では、いくつかの価格指標に基づき、国内価格抑圧の度合いを検証する<sup>(1)</sup>。生産者への抑圧という視点では、卸売価格や庭先価格（籾米価格）を用いた検証がより直接的な意味をもつ。一方で、消費者保護という視点では、小売価格を用いた検証が目的に適合しているといえよう。小売価格と卸売価格にはかなり密接な相関があること、および後者についてはミャンマーとベトナムで長期にわたる比較可能なデータを入手できなかったことから、以下では国内小売価格を用いる。まず、小売価格の水準比較を行い、その後には、小売価格と平均輸出価格の比率、小売価格と一人当たり名目所得の比率をそれぞれ検証する。

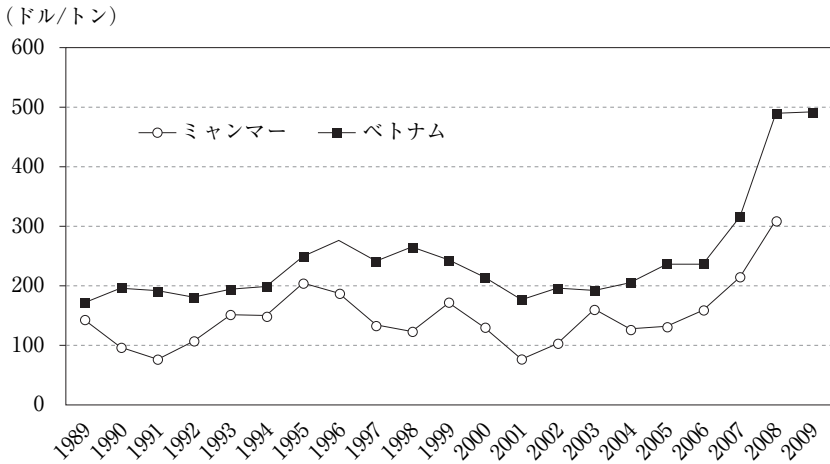
### 1. 国内小売価格の水準

まず、図2を使って両国の小売価格の水準を米ドルベースで比較しよう。ミャンマーの小売価格は、ヤンゴンにおける代表的な品種（長粒種のエマタ）の価格であり、ベトナムの小売価格は、メコンデルタの集積地であるカントーの代表品種の価格である。ドル建て価格の算出には、ミャンマーでは並行為替レートを、ベトナムでは市場為替レートをを用いている。

図2によると、ドル建てでみたミャンマーの小売価格の水準は、全期間でベトナムの小売価格を下回っており、期間平均でトン当たり約86ドルの差が存在する。このことはミャンマーの消費者の方が、より安価にコメを購入できることを意味している。

価格の安定性については、ベトナムでは国際的に食糧価格が高騰した2007

図2 コメ小売価格（名目）の推移



(出所) 小売価格：Central Statistical Organization (CSO), *Selected Monthly Indicators*, Luu Thanh Duc Hai [2003: Table 6.9], および AGROINFO, *Price database*。

為替レート：IMF, *International Financial Statistics*, Myat Thein [2004: 149] および並行為替市場価格調査資料。

(注) ミャンマーの2009年は欠損値。

年以降、国内小売価格は急騰しているものの、それ以外の期間は比較的安定している。一方、ミャンマーの小売価格は、ベトナムと比べて不安定である。

ドル建ての小売価格は、現地通貨建て小売価格を為替レートで割ったものなので、その変動は、現地通貨建て小売価格の変動と為替レートの変動に分けられる<sup>(2)</sup>。表1には、価格指標の一つに実質の小売価格も示している。これは、現地通貨建ての小売価格を消費者物価指数でデフレートし、2000年の値を100に基準化したものである。これによると、ベトナムでは、1990年代前半まで実質価格が大きく下落している。これは、生産性の向上と結び付けられるだろう。その後は比較的安定していたものの、2007年以降に価格の高騰がみられる。これは国際市場の影響が考えられる。

ミャンマーは、実質化した小売価格で見ても、変動が激しい。2000年を100とした小売価格は、2001年には73まで急落している。これは後述するように、国内価格の安定化という点で、輸出管理制度が十分に機能していなか



表1 価格指標

(1)	ミャンマー				ベトナム						
	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
小売価格 (ドル建て)	小売価格 (実質) 2000年=100	輸出価格 ドル/トン	一人当たり 名目 GDP ドル	小売価格/ 輸出価格 (1) / (3)	小売価格/ 名目所得 (1) / (4)	小売価格 (ドル建て) ドル/トン	小売価格 (実質) 2000年=100	輸出価格 ドル/トン	一人当たり 名目 GDP ドル	小売価格/ 輸出価格 (7) / (9)	小売価格/ 名目所得 (7) / (10)
1989	144	141	230	0.63	2.23	173	145	204	97	0.85	1.78
1990	97	91	248	0.39	1.45	197	176	188	98	1.05	2.01
1991	77	81	222	0.35	1.38	192	146	227	114	0.84	1.69
1992	108	109	206	0.52	1.73	180	111	215	144	0.84	1.25
1993	152	140	165	0.92	2.08	194	105	211	189	0.92	1.02
1994	149	105	224	0.67	1.48	199	101	214	230	0.93	0.86
1995	205	116	219	0.94	1.67	250	110	267	288	0.94	0.87
1996	188	110	226	0.83	1.47	277	115	285	337	0.97	0.82
1997	134	89	213	0.63	1.14	241	103	244	361	0.99	0.67
1998	124	82	219	0.57	1.10	265	119	273	361	0.97	0.73
1999	173	109	190	0.91	1.21	243	110	227	374	1.07	0.65
2000	131	100	127	1.03	0.95	214	100	192	402	1.12	0.53
2001	77	73	119	0.65	0.67	177	86	168	416	1.05	0.43
2002	104	90	120	0.86	0.84	197	96	224	441	0.88	0.45
2003	161	104	142	1.13	0.88	193	92	189	492	1.02	0.39
2004	127	79	172	0.74	0.59	205	92	234	558	0.88	0.37
2005	132	90	207	0.64	0.56	238	99	268	642	0.89	0.37
2006	160	100	243	0.66	0.58	237	93	275	731	0.86	0.32
2007	216	99	254	0.85	0.55	318	116	327	843	0.97	0.38
2008	310	106	534		0.58	490	147	612	1,070	0.80	0.46
2009			673			492	144		1,130		0.44

(出所) Luu Thanh Duc Hai [2002: Table 6.9], CSO, *Selected Monthly Indicators*, IMF, *World Economic Outlook*, April 2011 Database, FAO, *Foodstat online*, Myat Thein [2004: 149] および並行為替市場価格調査資料。

(注) 空欄は欠損値。

ったことを意味する。

さらに、図2でみた2007年からのドル建て小売価格の高騰については、ベトナムとミャンマーで興味深い違いが浮かび上がる。ベトナムでは、2007年からドル建て価格の上昇とともに、実質の小売価格も上昇している。すなわち、国内でドン建ての小売価格が上昇し、これがドル建て価格にも反映されている。実際、この時期に為替レートに目立った変化はみられない。こうした変化は、ベトナムの国内価格が、国際的な食糧価格と連動していることを示唆している。

ミャンマーでも、ドル建て小売価格の上昇は著しく、2006年に対して2008年はほぼ2倍になっている。しかし、消費者物価指数で実質化した小売価格は、僅かに6%しか上昇していない。2008年5月にはサイクロンが穀倉地帯に深刻な打撃を与え、一時期コメ価格も高騰したが、その影響は一時的で、年末までに価格は下落した。かたや、現地通貨チャットはドルに対して著しく増価している。ミャンマーのコメの小売価格については、2007年からの国際的な食糧価格の高騰が国内価格に波及しているとは必ずしもいえない。

以上は、次のようにまとめられる。まず、ミャンマーのドル建て小売価格はベトナムのそれよりも低いが、コメは基本的に貿易財なので、ドル建てでの大きな価格差は、ミャンマーの国内市場が国際市場から隔離され、価格がより低位に抑圧されていることを示唆している。ただし、こうした結論を導くうえでは、以下の2点に注意する必要がある。第1に、コメの品種および品質が二つの価格系列で異なるため、直接的な比較が難しいことである。それぞれの価格系列が各国の平均値・中央値に近いとは限らない。第2に、小売価格の水準は輸出管理制度だけでなく、他の政策の影響も受けるため、仮に、ミャンマーの小売価格がベトナムの小売価格より低いとしても、それが輸出管理制度の影響を反映したものとは限らない<sup>(3)</sup>。

他方、ミャンマーのドル建て価格の変動が大きいことについては、実質の現地通貨建てコメ小売価格が不安定なことに加えて、為替レートも不安定なことが影響している。さらに、実質価格が不安定なのは、輸出管理制度によ

る国内価格安定化が十分に機能していなかったことを示唆している。

## 2. 平均輸出価格との比率

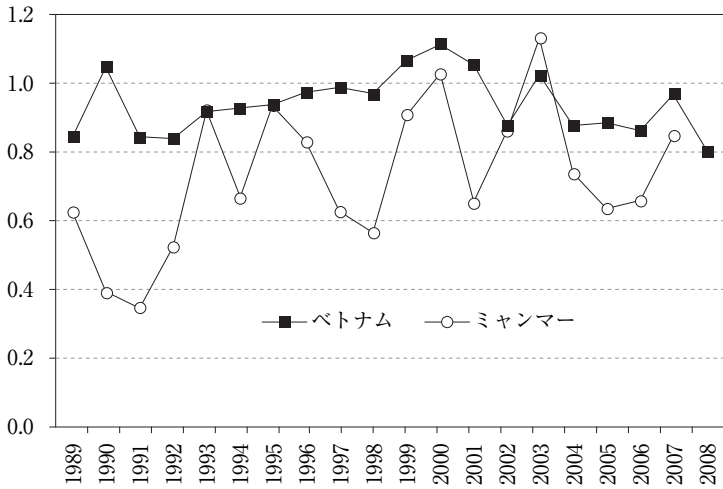
輸出管理制度による国内価格の抑圧度合いを考えるうえで、一般的に用いられる指標の一つが国内市場価格と国際価格（国境価格）との内外価格差である。ここでは、国際価格として、それぞれの国における平均輸出価格を用いて、小売価格との比率を確認する。平均輸出価格として、FAOの輸出統計に記載されているコメの輸出額を輸出量で除した値を用いる。小売価格と平均輸出価格の比率を、図3に示す。この図で、小売価格が平均輸出価格と同じであれば、この値は1となる。1より小さい場合は、小売価格が平均輸出価格より低いことを意味する。

図3をみると、ミャンマーでは小売価格の輸出価格に対する比率が相対的に低く、かつ不安定に振幅している。このことは、ベトナムと比べて、ミャンマーの国内価格と輸出価格の間に大きな乖離が存在するだけでなく、国内価格と輸出価格の連動性も低いことも意味する。まず、国内価格と輸出価格の乖離については、ミャンマーの輸出管理制度が、国内市場を国際市場から隔離していることを意味する。つぎに、比率の大きな振幅については、国内価格が国内の市況で大きく変動していたことと、為替レートの変動が影響していたと考えられる。

これに対して、ベトナムでは、小売価格と平均輸出価格の比率が比較的安定している。第1節でみたように、ベトナムでは生産が中期的に拡大しているので、そのなかで国内価格と輸出価格の比率が安定的に保たれていたことは、輸出管理制度のもとで輸出拡大が計画的になされてきたことを示唆している。

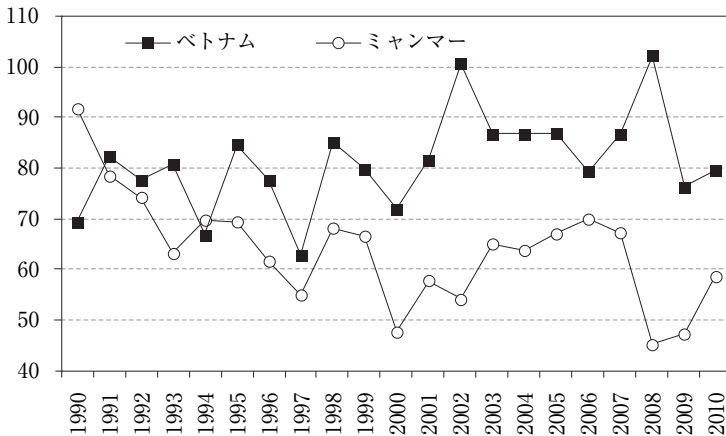
ただし、ベトナムの比率を詳細にみると、1990年代にはゆるやかに上昇しているが、2000年代にはむしろ下落傾向に転じている。この下落傾向に関して、輸出管理が強化されて国内価格が下がったわけではない。むしろ、輸出

図3 小売価格と平均輸出価格の比率



(出所) 図1と同じ。

図4 平均輸出価格の推移 (タイの平均輸出価格=100)



(出所) FAO, Foodstat on-line, より筆者作成。

用コメの品質が国内市場で流通するコメの品質に対して相対的に上昇した可能性を強調したい。図4は、タイの平均輸出価格を100として、ミャンマーとベトナムの平均輸出価格の推移を示したものである。単純な比較によると、ベトナムでは1990～2000年の平均がタイの輸出価格の73%であるのに対して、2001～2008年のそれは85%であり、10%ポイント以上のキャッチアップが認められる。輸出価格の差は、一般に品質の違いを反映しており、ベトナムからのコメ輸出は2000年代に品質が向上したといえよう<sup>(4)</sup>。

### 3. 所得水準との比率

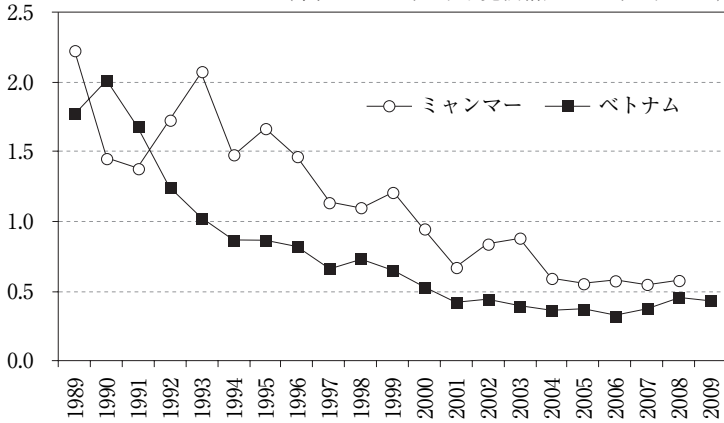
そもそも輸出管理制度の目的は、主食であるコメの価格が、所得水準に対して高くなり過ぎないようにすることである。そこで、小売価格と一人当たり国内総生産（GDP）の比率を確認しておこう。分析の本来の目的のためには、都市部門の名目賃金とコメの小売価格との比率をみるのが最も適切であるが、ミャンマーとベトナムで長期的に比較可能なデータが得られないため、一人当たり国内総生産を用いる。

図5は、精米1トン当たりの小売価格を、一人当たり国内総生産で除した比率を示している。この比率は両国で明らかに低下している。したがって、コメは過去20年間で安価な財となってきている。ミャンマーの所得水準に対する小売価格の比率は、ベトナムのそれよりも高い。小売価格のドル建て価格や輸出価格との比率からは、国内価格の抑圧度合いはミャンマーの方が強いことが示されているが、所得に対する比率でみるかぎり、ミャンマーのコメの方が割高といえる。これは、ベトナムでは一人当たり国内総生産が大きく伸びた一方で、コメの小売価格が安定的に推移したことによる。

### 4. 小括——価格の推移からみた輸出管理制度の評価——

ドル建ての小売価格の水準、ならびに小売価格の輸出価格に対する比率は、

図5 小売価格と一人当たり国内総生産の比率  
 (単位：トン当たり小売価格／一人当たり GDP)



(出所) 表1に同じ。

ともにミャンマーがベトナムよりも国内価格を抑圧してきたことを示している。ミャンマーの輸出管理制度は消費者をより重視し、生産者を抑圧するかたちになっている。ただし、コメ価格の一人当たり所得に対する比率は、ミャンマーのほうがベトナムよりも高い。ミャンマーでコメ価格がより低く抑えられてきた背景として、政府が所得水準の低さを考慮してきた可能性もある。

また、小売価格の変動は、ミャンマーのほうがベトナムよりも著しい。輸出管理の政策目標が、国内価格の安定だとすると、ミャンマーの制度はベトナムと比べて非効率であったとみなせるだろう。

ミャンマーの小売価格と輸出価格の比率は不安定であるが、国内価格も不安定に推移していることも考慮すると、生産量の変動に対して、輸出量の調整が不十分で、国内価格が変動していることを示唆している。対照的にベトナムでは、小売価格と輸出価格の比率は、2008年の国際的な穀物価格高騰など一部の時期を除くと、ミャンマーと比べて変動幅が小さい。これは、国内価格が輸出価格に連動していること、さらにいえば輸出管理がミャンマーほ

どは輸出量の調整の制約とはなっていない可能性を示唆している。

### 第3節 ミャンマーとベトナムの輸出管理制度の概略

#### 1. ミャンマー

ミャンマーにおけるコメ政策の転機は、2003年4月のコメ供出制度廃止と2007年12月のクォータ制度の導入である。ここでは、供出制度廃止の前と後に分けて、輸出管理制度の概要を整理する。

##### (1) 供出制度の廃止まで

2003年4月まで、ミャンマーではコメの輸出管理制度が、供出制度を用いた国内流通政策と組み合わせられてきた。まず、供出制度の概要を述べよう。これは、政府・商業省がコメの生産者に農地の保有面積に応じて籾米の供出を課す制度である。商業省傘下の国営企業ミャンマー農産物交易公社(Myanna Agricultural Produce Trading: MAPT)が、生産者から籾米を徴収する際の公定買い取り価格は市場流通価格の半分程度と低く、生産者にとって実質的な課税となった。他方、供出されたコメはMAPTによって、市場価格を下回る公定価格で消費者に配給された。経済が混迷するさなかの1987年に、供出・配給制度はいったん廃止が決定されたが、1988年にクーデターを経て政権を掌握した軍は、規模を縮小して供出・配給制度を継続した。1980年代前半の籾米供出量は400万トン程度で、当時の生産量の30%程度に達したが、1988年以降は毎年200万トン、生産量の10%程度で推移した。

輸出についても、計画経済体制時代を踏襲して、配給で余った供出米をMAPTが独占的に輸出した。民間業者は、生産者からの籾米の買い上げ、精米、卸売、国内小売までの取り扱いを認められたものの、輸出は完全に禁止された。この制度のもとで政府が輸出を増やすためには、生産者からの供

出米を増やさなければならなかった。

供出制度は2003年4月に廃止された。供出制度の廃止に際しては、市場価格でコメ調達を行い、配給制度を維持することも検討されたようだが、実際には配給制度も廃止された。配給対象者であった軍人・公務員には、配給に代えて相当分の現金が支給された（岡本 [2005: 259]）。そして供出制度の廃止を契機に、供出制度と組み合わせられてきた輸出管理制度が再設計されることになった。再設計を主導したのは、コメ貿易諮問委員会である。当時の軍政序列2位の軍人が議長を務める一方で、メンバーには商業省のような関連省庁だけでなく民間卸売業者も含まれた。この諮問委員会が決定したコメ輸出管理制度は、一種のクォータ配分制に特殊な課税方法を組み合わせたものだった。この制度は、政府は民間輸出業者に対して国内市場での輸出用コメの調達コストの半分を負担する見返りに、輸出外貨収入から輸出税10%を差し引いた残りの半分以上を徴収するというものである。しかし、2004年1月には、コメの国内価格高騰（既出図3）により、政府は輸出許可を停止した<sup>(5)</sup>。

## (2) 輸出クォータ制度の導入

ミャンマーのコメ輸出管理制度における次の転機は、2007年12月の輸出クォータ制度導入である。民間輸出は2004年1月以降も原則的に禁止され、MAPTが過去の供出米の輸出を細々と続けていたが、2007年12月には民間企業に対して80万トンの輸出クォータが発給され、2008年にも同量のクォータが発給された。また輸出には従価税で一律10%の輸出税が課された。

クォータ配分方法はいまだ流動的であるが、軍と政府の強い関与がみられる。2007年度は、三つの主要産地における軍管区毎にクォータが設定され、輸出承認プロセスで軍管区司令官が輸出業者を推薦するというかたちで、軍がクォータを配分した。翌年度からは、クォータ総量の2割から3割を、軍が経営する Myanmar Economic Corporation (MEC) という商社に配分し、残りは民間業者で構成されるミャンマー米穀協会 (Myanmar Rice Industry Association: MRIA) を通して配分されている。なお、MECは、供出・配給制度が



表2 ミャンマー コメ輸出業者一覧 2010年

会社名	輸出量 (トン)	輸出シェア (%)	RSCの 有無
Myanmar Economic Corporation (MEC)	167,296	37.2	有
Adipati Agriculture Production (UMEHL)	73,924	16.4	有
Kittayar Hinthar	23,759	5.3	有
Shwe Wah Hinthar	20,331	4.5	有
Gold Delta	18,150	4.0	有
Wakhema Trading	14,453	3.2	有
X Y Trading	13,515	3.0	
Ayeyar Hintar Trading	12,810	2.8	
Kyaiklat Rice Products	11,824	2.6	有
Shwe War Yaung Agricultural	10,540	2.3	有
Yekyi Rice Paddy Trading	9,991	2.2	有
Sein Kyun Yadanar	7,625	1.7	有
Shwe War Yadanar	7,625	1.7	
Eternal Victory General	7,500	1.7	
Green Land	7,000	1.6	有
True Visions	6,667	1.5	
Ayeyarwaddy Rice Paddy	5,796	1.3	有
Pac Link Trading	5,500	1.2	
Diamond Star	5,000	1.1	
Myanmar COMBIZ Trading	4,500	1.0	
その他 (21位から37位)	16,247	3.6	
合計	450,053	100.0	

(出所) Myanmar Survey Research 社の貿易統計より筆者作成。

(注) RSC は米穀特別会社 (Rice Specializing Company) の略称。

輸出シェア第1位と第2位の企業は、国軍が経営する企業。

廃止された後に、コメ備蓄と軍人へのコメの供給の役割を担っており、コメ輸出クオータの配分にも備蓄在庫を回転させるためという名目が付与されている。それ以外のクオータ配分については、形式上はMRIAが商業省に対して輸出業者を推薦し、商業省がクオータを発給しているが、実質的にはMRIA内のカルテルでクオータの配分が決められていると推測される。

またMRIAを通してのクオータの配分についても、政府・軍の関与がまったくないわけではない。政府は、2009年から米穀卸売業者に限らず30社程

度の有力企業に、農村開発のために米穀特別会社（Rice Specializing Company: RSC）を設立するよう要請した。RSCは農村金融の提供や契約栽培などに従事している。RSCを擁する企業は優先的にクオータの配分を受けているが、クオータはなかばRSC事業の代償というように輸出企業ではとらえられている<sup>6)</sup>。そしてこのRSCの運営には軍管区司令官の影響がある。表2には、2010年暦年のコメ輸出業者一覧をまとめている。輸出シェア1位と2位はいずれも国軍傘下の企業であり、その他上位企業はRSCを抱える民間企業で占められている。RSCを保有しない会社は、おもに大手の精米業者である。

## 2. ベトナム

ベトナムのコメ輸出管理制度の転機は、1997年におけるクオータ配分方法の変更と2001年におけるクオータ制度廃止である。以下では、2000年までのコメ輸出管理制度を詳細に記述した佐藤 [2003] に依拠しながら、2000年以降の展開を加味して輸出管理制度の変遷を整理する。

### (1) 輸出企業の再編とクオータの集権的配分

ベトナムは1988年までコメの純輸入国であった。しかし、メコンデルタ地域を中心とするコメ増産により、1989年に約130万トンのコメ輸出を達成し、その後も輸出量を着実に増加させている。コメ輸出が再開された当初は、輸出管理の仕組みとしてクオータ制度が明確に確立していたわけではなかったものの、1992年頃から厳格な数量規制としてクオータが輸出企業に配分されるようになった。

表3には、政府から直接クオータの配分を受ける主軸コメ輸出業者数の推移をまとめている。国有企業は、中央政府主管と地方政府主管の企業に分け、さらにそれぞれについて食糧会社とそれ以外の国有企業に分けている。食糧会社は、計画経済時代に、食糧の流通を担っていた機関である。1992年までの輸出企業の顔ぶれをみると、すべてが国有企業であり、中央主管の輸出企

業に加えて、地方主管の食糧公司や輸出入公司在コメ輸出を行っていた。企業数のうえでは、地方政府主管の国有企業が過半数を占めている。地方政府主管の国有企業は、ホーチミン市に所在する数社を除くと、ほぼすべてがコメ主要産地であるメコンデルタの各省が管轄する企業であった。

輸出クォータ配分の推移について、佐藤 [2003] は2点を指摘している。第1は、1991年までの化学肥料の輸入とコメ輸出との結合である。化学肥料の国内生産は不足しており、稲作の単収増加には化学肥料の輸入が不可欠であった。しかし、初期段階においては、化学肥料輸入と国内流通を担う専門企業が発達していなかったうえに、外貨不足のため国有企業による輸入にも障害があった。こうした状況のもとで、コメ輸出のクォータ配分を受けた中央およびメコンデルタ地方のコメ輸出企業が、コメ輸出で得た外貨収入で化学肥料を輸入し、国内供給も担う体制が企図された。その際、計画経済下で農産物および投入財の輸出入を担っていた地方輸出入公司がその役割に適していると判断され、コメ輸出もこれらの企業へと集中化が図られたのである。

表3 輸出クォータ配分企業数の推移, 1989~2000年

(単位:社)

主軸コメ輸出業者数	中央政府主管		地方政府主管		民間・ 合弁企業	所有形態 不明	
	国有企業		国有企業				
	食糧総公司	それ以外	食糧公司	それ以外			
1989	20	1	4	1	11	0	3
1990	19	1	2	1	10	0	5
1991	22	-	-	-	-	-	-
1992	25	1	4	8	11	0	1
1993	17	3	2	7	5	0	0
1994	14	-	-	-	-	-	-
1995	16	2	0	6	7	0	1
1996	17	2	1	8	6	0	0
1997	35	2	3	9	18	3	0
1998	41	2	5	9	23	2	0
1999	47	2	2	8	29	6	0
2000	56	2	6	8	31	9	0

(出所) 佐藤 [2003] のデータを筆者が再構成。

第2は、1992年からの地方食糧会社の救済という側面である。ベトナムでは、市場経済移行のもとで、農産物の国内流通は早期に自由化され、地域内および地域間流通のかなりの部分が民間業者によって行われるかたちとなった。そのため、地方食糧会社の存在は宙に浮くようになり、過剰な人員と資本設備が経営を悪化させた。そこで、地方食糧会社に救済の意味合いでレントとして輸出クォータが配分されたと考えられる。さらに、こうした地方主管の国有企業を、政府間契約を軸とするコメ輸出の窓口となっていた南部食糧総会社のグループ企業に再編することでコメ輸出を容易にし、経営の立て直しを図ったものとみられる。

地方食糧会社の再編を契機として、メコンデルタにおける輸出クォータの配分は、中央主管の南部食糧総会社（Vinafood II）が集権的に行うこととなった。その結果、南部食糧総会社グループが全体のコメ輸出量に占める割合は高まり、1996年にはその比率が61.9%に達している（佐藤 [2003: 59]）。

## (2) クォータの分権的配分への移行

1997年の首相決定により、コメ輸出クォータの配分は、南部食糧総会社からメコンデルタの各省政府へと権限が大幅に移譲された。具体的には、輸出総量の70%が地方に配分され、各省政府が省内の輸出企業に対するクォータを配分する。残りの30%は中央枠である。また、メコンデルタ各省では、食糧会社だけでなく、初期にコメ輸出を行っていた地方輸出入会社や、他の国有企業など複数の輸出企業がコメ輸出を行うことになった。さらに、民間輸出企業や外資合弁企業などもコメ輸出のクォータを受けられるようになった。コメ輸出企業数は徐々に増加し、1996年には17であったものが、2000年には56となった。

## (3) クォータ制度の廃止と総量規制

ベトナムにおけるクォータ制度は2001年4月の首相決定46号で廃止された。クォータが廃止されてからも、ベトナムは年間のコメ総輸出量に上限を設け

ており、商工省、農業農村開発省、そして輸出企業を構成メンバーとするベトナム食糧協会の三者によって、年間の輸出量が協議されている。そして首相府が最終的な決定を行い、輸出量の総枠が設定される。この総量のなかでは、各輸出企業は基本的に締結された輸出契約から先着順に輸出が認められる。ただし、こうした総量規制による輸出量上限は、年の途中においても見直され、国際市場や国内生産状況をにらみながら引き上げられたり、逆に輸出の一時停止がなされたりする。実際、コメの国際価格が高騰した2008年には、輸出の新規契約が年の早い段階で一時停止されており、制度の裁量的運用が国内仕向け量を確保するためのおもな手段となっている。

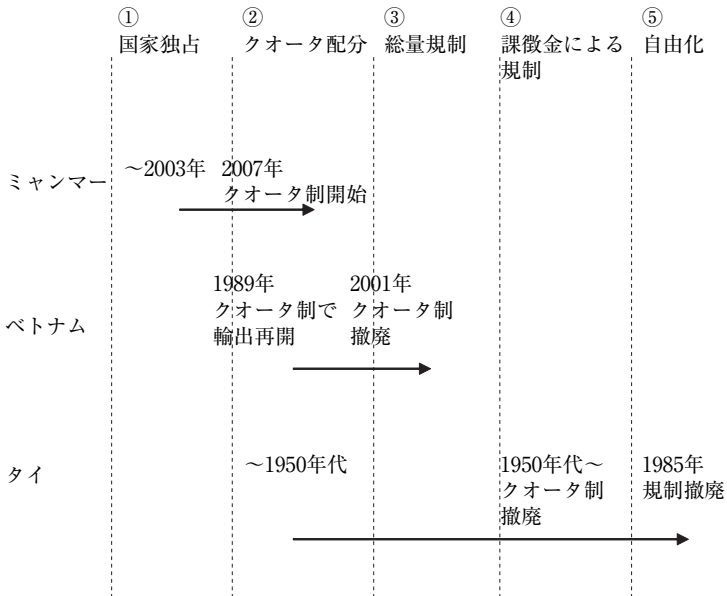
## 第4節 輸出管理制度と輸出者間の競争

### 1. 輸出管理制度の類型

ここでは、ミャンマーとベトナムが採用してきた輸出管理制度について整理しよう。図6は、輸出管理制度のいくつかの形態をまとめたものである。ここでの関心は、輸出規制による国内価格抑圧の絶対的な水準とは別に、輸出管理方法の違いが生産者と流通業者のインセンティブの変化をとおして国内価格や輸出のパフォーマンスに与える影響を考察することである。図6では、ミャンマーとベトナムの輸出管理制度の変遷に加えて、参考のために、コメ輸出先進国であるタイの輸出管理制度の変遷も示している<sup>(7)</sup>。ここでは、各国のコメ輸出管理制度を、国家独占、クォータ配分、総量規制、変動型輸出課徴金、規制のない自由化、という五つに便宜上分類している。

国家独占は、ミャンマーで2003年まで用いられてきた制度であり、政府が輸出者を自らに限定し主体的に輸出量を決定する。ミャンマーの国家独占の大きな特徴は、政府が民間輸出を禁止し、供出制度を通じて生産者から調達したコメだけを輸出する点にあった。この制度では国際価格と国内価格の差

図6 各国のコメ輸出規制の変遷



(出所) 筆者作成。

額であるレントは政府の収入になる。他方、国内価格の安定化という点で、この制度のもとでは仮に豊作で国内供給が増えた場合でも、輸出を増やして国内需給を調整するためには、供出を増やさなければならない。

クォータ配分と総量規制は、ミャンマーとベトナムが現在それぞれ用いている制度で、政府が総輸出量を決定する数量規制である。両者の違いは、政府が個別企業の輸出量決定に明示的に関与するか否かという点にある。クォータ配分では、だれがどれだけ輸出できるかに政府がより関与できる余地がある。総量規制では政府が輸出業者を限定することはあっても、各輸出量の配分までは明示的に決定することがない。ただし、先着順にクォータを配分するというような制度であっても、運用次第では政府が裁量的に関与する余地がある。

クォータ配分と総量規制では、国際価格と国内価格の差額であるレントは、

クオータの受け手が得ることになる。しかし、輸出税との併用で、政府がレントの一部を得ている場合もある。たとえば、タイのように変動型輸出課徴金とクオータが同時に用いられる場合もある。また、ミャンマーでは、2007年のクオータ制度開始から2011年9月までクオータを受けた企業には10%の輸出税が課されていた。

輸出課徴金による規制は、タイで採用されていたライス・プレミアム政策が有名である。これは、国際価格の変動にあわせて輸出課徴金を上下させることにより、輸出業者自身のインセンティブで輸出量を調整させ、国内供給を平準化し、国内価格の安定化を図る政策である。課徴金は政府の収入になる。輸出の配分を決めるのは輸出業者自身であり、政府の裁量が働かないという点で競争的な制度である。

課徴金とクオータが同時に用いられている場合でも、最終的に輸出企業の輸出量の調整の機能を果たして国内価格水準を決定するのは、クオータか課徴金のいずれか一つである。クオータを受けた企業でも、課徴金が高すぎる場合にはクオータを消化しないので、輸出量は課徴金の大きさで決まってくる。また低い課徴金だとクオータいっぱいまで輸出するので、輸出量はクオータで決まる。タイの場合、変動型輸出課徴金とクオータが併用されていたが、国際的な穀物価格高騰のような例外的な時期を除いて、変動型課徴金が輸出量を調整する効果を発揮していた<sup>(8)</sup>。

## 2. ミャンマーの供出制度

ミャンマーの輸出管理制度は、2003年まで供出制度と組み合わせされていたという点で特徴的であった。この組み合わせがいかなる意味をもっていたのか、詳しく考えてみよう。手順としては、まず供出制度そのものが生産量に及ぼす影響を考える。つぎに、供出制度が輸出管理制度と組み合わせられた場合の生産量への影響を考察する。

ここでミャンマーの稲作をめぐる環境について、2点追記しておく。第1

に、生産者の作付けする作物の選択は、政府によって制限されている。政府が稲作用と指定した農地では、稲作とそれに伴う供出が2003年まで義務づけられてきた<sup>9)</sup>。第2に、農地の売買・貸与にも制約がある。農地は国有で、農民は耕作権しかもたず、さらにこの耕作権の売買や貸与も、あまり一般的ではない<sup>10)</sup>。以上から、稲作用農地をもつ農民にとって、コメの耕作面積は必ずしも自由にはコントロールできず、調整ができるのは、作付けするコメの品種と、肥料や労働力などの投入量に限られている。したがって、以下の生産者のインセンティブについての分析では、代表的な稲作農民の単位面積当たりの収量について考察する。

供出制度が農地に対して定量制か定率制のいずれであったかは、生産者のインセンティブに重要な影響を及ぼす。定量制とは、農地に対して一定量のコメの供出を課す場合で、定率制とは、農地からの収穫の一定割合の供出を課す場合である。定率制の場合、コメの収量が増えれば増えるほど、課される供出量も増える。したがって、定率制は生産者に収量を抑える負のインセンティブを与えることになる。しかし定量制の場合、そうした負のインセンティブはない。

実際の供出制度の運用はどうだったのだろうか。1987年までは、高収量品種を用いるなどによって収量が増えると供出義務も増やされた(高橋 [1992: 83-89])。しかし1988年からは、供出量は0.52~0.62トン/ヘクタールの定量制になり、かつ供出量も減らされた(高橋 [2000: 47])。したがって、1988年以降に限れば、供出制度によって生産物の一定量が徴収されるとしても、稲作以外の就労機会が限られている状況では、限界収入が限界費用を上回るかぎり生産者は収入を増やすために増産するインセンティブをもっていたと考えてもよいだろう。

ミャンマーのコメ生産が低迷してきた要因には、民間輸出禁止による価格の低迷、生産技術や未整備な金融市場の問題が指摘できるが、それらと供出制度との関係を考えてみよう。ここで生産技術とは、灌漑の整備、高収量品種の開発・改良などを指し、これらの整備が進んでいないとコメの収量は上



がらず、コメ生産者の収益性も低くなる。金融市場については、ミャンマーでは農業生産者への運転資金を提供する金融制度が未発達で、生産者は厳しい借入制約に直面し、しばしば高利のインフォーマル金融に頼らなければならない。こうした状況で、供出制度はコメ生産者に追加的な負担となり、収益性、借入制約を悪化させることで、間接的にコメ生産の低迷につながっていたとみなせる。

つぎに、供出制度が輸出管理制度と組み合わせられてきたことが、輸出および国内価格に与えた影響を考えてみよう。輸出を増やすには、供出量を増やさなければならないが、基本的に供出量は単位面積当たりの定量制で固定されていた。豊作であっても供給量が一挙に増えることはない。民間の輸出も禁止されていたので、結果的に国内市場での供給超過が、国内価格を暴落させることがあった<sup>10)</sup>。仮に豊作時に輸出量を増やすことで国内価格を安定化することができたとすれば、硬直的な供出制度による政府の輸出独占は、国内価格の変動を大きくするという意味で輸出管理制度として非効率であったと考えられる。

供出制度を併用しながら、政府あるいは軍政の関連組織が市中からコメを調達して輸出することも技術的には可能であったはずだが、実際にはなかった。これはなぜだろうか。まず、供出・配給制度を運用していた商業省傘下の国営企業 MAPT については、柔軟な経営を行う余地がなかったためだと考えられる。MAPT のコメの調達価格は公定価格であり、それとは別に自らの裁量で市場から自由価格で調達する余地はなかったと考えられる。また、国営企業が利益を留保できない制度も、MAPT に積極的な政策を打ち出す動機を与えなかった。他方、軍政傘下の企業にコメの輸出を認めなかったことについては、うまく当てはまる説明が見当たらない。実際、クオータ制に変更になってから優先的にクオータが配分されているのは、そうした軍政傘下の企業なので、供出制度を続けながら輸出クオータを設定することも技術的には可能であったと考えられる。

また、供出制度と組み合わせられた輸出管理制度が、計画経済体制から通算

して30年あまりも続いたことは、興味深い。これは外生的なショックもなく政策が決定される環境であったことから、非効率な政策・制度でも長く続いたという解釈ができる。つぎに、2003年4月の供出制度の廃止と2007年12月のクォータ制の発表のタイミング自体を説明することは難しいが、これらはいずれも既存の制度を続けるよりも制度を変更することにメリットを感じた軍政による裁定行為という解釈ができる。クォータ制度のもとでも、軍政関係の企業が高い輸出シェアを占めていることが、その傍証である。

ただし、ベトナムとは対照的に、ミャンマーでは民間企業へのクォータ配分比率が高い。この理由としては、軍政関連の企業だけでは精米など輸出にかかわるキャパシティーが不足し、コメ輸出には民間の協力を得なければならなかったことが考えられる。MAPTによる供出制度があった2003年までも、精米の一部は民間企業に委託されていた。2003年以降、輸出管理制度が変更された際、そうした民間企業の精米能力が政府に対して交渉力をもたらしたとの解釈ができる。

民間企業の輸出比率が高いことは、今後の輸出米の品質向上にプラスの影響を与える可能性がある。しかし同時に、軍政関連企業および少数の民間企業にクォータが集中して利権となることで、そうした企業が政治力を持ち、さらなる政策・制度改革の障害になることも同時に懸念される。

### 3. ベトナムの輸出数量管理と企業間競争

ベトナムの輸出管理制度は、一貫して数量管理であるが、輸出の配分方法は徐々に変化してきた。ここでは、ベトナムの各期の輸出管理制度の問題点と、政策・制度の変化の背景を整理する。

既出の表3で指摘したように、2001年までのクォータ制ではクォータの配分先は中央主管の国有企業と地方政府主管の国有企業に分かれ、地方政府主管の国有企業はそのほとんどがメコンデルタ各省に立地していた。メコンデルタ各省の軸コメ輸出業者数の推移は表4のようにまとめられる。この表

をみると、1992年を例外として、1996年までは、ほぼ一省で一社の国有企業がコメ輸出のクォータ配分を受けていたことがわかる。当時は、省をまたぐコメの移動には税金が課され、制約がかけられていた。ここから、クォータの配分方法が、地域独占を許していたことがわかる。こうした地域独占は、第3節でみたように、対象となる国有企業に利益を誘導する手段として用いられたと考えられる。

つぎに、1997年に、クォータ配分は中央からメコンデルタの各省政府へと権限が大幅に移譲された。制度改革の背景として、以下の2点を挙げることができる。第1は、中央から配分される輸出クォータと、各省のコメ生産状況とのミスマッチである。メコンデルタの各省では、しばしばクォータを受けた輸出企業のコメ買い上げが進まず、生産者価格が低位にとどまることがあった。また、輸出企業がクォータを消化できないケースも生じるようになった。制度改革は、情報量が限られた中央が輸出クォータの配分を決定することによる非効率を解消するためであったと解釈できる。

第2は、上記と関連するが、コメ輸出収入や農家所得に関心をもつ地方政府が、一方で、コメ輸出の数量決定にほとんど関与できなかったことへの不満が高まった点である。こうした点を背景とした地方政府からの要望が、制度改革を後押ししたものと考えられる。また、消費者物価指数で実質化したコメ価格は1990年代をとおして下落基調にあったこと（既出、表1）も、コメ産地の地方政府が輸出拡大の要望を強める背景の一つであったと考えられる。

この制度改革を機に、メコンデルタ各省では、クォータの配分先が徐々に増やされた。後者の変化は、表4の各省における輸出クォータ配分先企業数の推移にも現れている。これは、メコンデルタ各省で地域独占を緩和して、籾の買い上げと輸出の増加を促進しようとする地方政府のねらいがあったと考えられる。しかし、その結果、クォータの配分が細分化されることとなった。

そして、2001年4月にクォータ制度は廃止された。これにより、コメ輸出

表4 メコンデルタ各省の輸出クォータ配分企業数の推移, 1989~2000年

		1999年										
省名 (アルファベット表記)	輸出量	1989	1990	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
		(1,000トン)										
アンザン省	An Giang	500	1	1	3	1	2	2	4	6	5	5
カントー省	Can Tho	550	1	1	1	1	0	1	4	5	6	5
ソックチャン省	Soc Trang	200	-	-	1	1	1	1	1	1	2	2
ティエンザン省	Tien Giang	366	1	1	2	1	1	1	3	3	4	5
ロンアン省	Long An	300	1	1	2	1	1	1	1	1	4	4
ドンタップ省	Dong Thap	400	1	1	2	1	1	2	3	3	4	3
ヴィンロン省	Vinh Long	350	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2
チャヴィン省	Tra Vinh	160	-	-	1	1	1	1	1	1	1	2
キエンザン省	Kien Giang	140	1	1	1	1	0	1	1	1	2	2
カマウ省	Ca Mau	100	1	1	2	1	0	1	1	1	1	1
バクリウ省	Bac Lieu	8	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1
ベンチェ省	Ben Tre	13	0	0	1	0	0	0	1	1	1	1
メコンデルタ合計		3,156										
全国合計		4,561										

(出所) 佐藤 [2003] のデータを筆者が再構成。

(注) 1991年と1994年については、データを入手できなかった。またメコンデルタではつぎのような省の分割があった。1991年に、ハウザン省が分割されカントー省とソックチャン省に、クーロン省が分割されヴィンロン省とチャヴィン省になった。1997年には、ミンハイ省が分割され、カマウ省とバクリウ省になった。

は形式上は市場に基づく競争的な市場へと移行することになった。この背景としては、輸出企業の数が増加したことにより、クォータを細分化して配分することが煩雑となった点が考えられる。これに加えて、2000年頃までにメコンデルタのコメ国内流通の統合度が高まり、省ごとにクォータを設定する意義が薄れたことも、制度改革の背景にあっただろう。

2001年からの総量規制では、各輸出企業は基本的に締結された輸出契約から先着順に輸出が認められる。各輸出企業がなるべく多くのコメを輸出しようとするれば、競争的な関係におかれることになる。しかし、実際には依然として食糧総会社をはじめとする一部の国有企業がコメ輸出量の相当部分を占めている。表5は、2008年におけるコメ輸出量の上位10社と、その企業の

表5 ベトナムのコメ輸出企業（上位10社，2008年）とその企業の過去の輸出量

輸出企業名	1995		2000		2008	
	輸出量 (1,000トン)	シェア (%)	輸出量 (1,000トン)	シェア (%)	輸出量 (1,000トン)	シェア (%)
南部食糧総公司	464	17.5	531	16	1,730	37.2
北部食糧総公司	125	4.7	710	21	518	11.1
キエンザン観光輸出入公司	0	0.0	103	3	293	6.3
トットノット総合貿易株式会社 (ゲンチャコ：カントー省)	0	0.0	57	2	204	4.4
キエンザン農産物公司	-	-	-	-	113	2.4
ヴィンロン食糧公司	106	4.0	207	6	100	2.2
キエンザン農産物株式会社	-	-	-	-	92	2.0
アンザン輸出入公司	56	2.1	112	3	90	1.9
ロンアン食糧公司	84	3.2	178	5	89	1.9
ティエンザン食糧公司	66	2.5	165	5	88	1.9
総輸出量	2,659		3,394		4,649	

(出所) AGROINFO [2009] より筆者作成。

1995年と2000年時点の輸出量およびシェアを示したものである。表に示されている企業は、北部食糧総公司 (Vinafood I) を除き、すべてメコンデルタを拠点とする国有企業であり、なかでも中央政府主管の南部食糧総公司 (Vinafood II) のシェアが他を圧倒している。2008年の輸出では、これら上位10社によるコメ輸出は全国の総輸出量の70%程度を占めている。

この表からは、二つの変化が読みとれる。第1に、新規参入企業の輸出が伸びている。これは、総量規制のもとで、輸出企業間の競争が起こった証左とみることができる。第2に、二つの食糧総公司の輸出シェアの集約化が進んでいる。とくに南部食糧総公司へのシェアの集約化が進んでいる。これには二つの解釈が示せる。一つは、競争の進展によって、規模の優位性をもつ二つの食糧総公司のシェアが拡大したという見方である。もう一つは、食糧総公司がそれまで保持していた政治力を行使し、実質的な競争を阻害しているという見方である。ただし、入手可能なデータからは、どちらの解釈が適切かを判断することは難しい。

以上のように、ベトナムでは、クォータ配分制度から総量規制への移行があり、少なくとも形式上はより競争的な輸出管理制度への変化が起こった。その一方で、中央政府と地方政府が、そのときどきの政策目標に合う短期的な見地から制度を設計してきたとも解釈できる。1997年のクォータ配分方法の改正、そして2001年のクォータ制度廃止も、地方政府が輸出を伸ばしつつ、輸出価格と国内価格の差から生じるレントを省内の国有企業に引き込もうとする思惑が読みとれる。さらに、制度の変遷の過程で、南北二つの食糧総公司にコメ輸出の利益が集中する構造ができあがっており、そのこと自体がこれらの国有企業に政治力をもたらしているとも考えられる。このような状況が固定化されるならば、輸出課徴金制度のようなより透明性の高い制度への移行は決して容易ではないだろう。

最後に、輸出企業間の競争がもたらした間接的な影響を二点指摘しておきたい。第1は総量規制への移行により、輸出米の平均的な品質が向上した可能性である、第2節で確認したように、総量規制に移行した2001年以降、ベトナムの平均的な輸出価格はタイと比べて相対的に上昇した。こうした変化は、高品質なコメを加工・輸出する能力をもった企業が、その輸出シェアを伸ばすことによって実現される。政府が企業能力に関する情報を完全に把握していないかぎり、クォータ制度による配分は非効率性を生み出す。しかし、競争が有効に機能していれば、企業の異質性に起因する配分の非効率性は緩和されるであろう。第2は、総量規制によって農家の利益が増加した可能性である。総量規制への移行により、輸出企業は他の企業に先駆けてコメを確保し、早期に輸出を行うインセンティブをもつようになった。輸出枠をめぐる企業間競争は、同時にコメの買い上げ市場における競争も促し、結果としてスムーズなコメの買い上げと、買い上げ価格の上昇をもたらしたと考えられる。総量規制が導入された背景には、生産者の所得向上を重視する政策目標のシフトも影響したと思われる。本章の補論では、総量規制への移行が上記の二つの効果をもつことを、簡単なモデルによって示している。

## おわりに

本章では、ミャンマーとベトナムのコメ輸出管理制度について、価格の抑圧水準は所与として輸出管理方法自体による非効率性について考察した。ミャンマーの輸出管理制度における最大の特徴は、2003年までコメ輸出の政府独占と国内の供出制度が一体化していた点である。この制度では、輸出量を増やすには供出量も増やす必要がある。しかし、供出量は定量制で国内の需給関係を反映せず設定されていたため、豊作が国内価格の下落につながるなど、国内価格を不安定にした。

二つの制度を分離し、供出制度を維持するかたわら、政府が国内市場からコメを調達し独占的に輸出するという選択肢もあったと考えられる。そうした制度のもとでは、輸出を国内価格の調整に用いることができるため、豊作により国内価格が下落するというような事態は避けられる。また、輸出増加は国内市場価格の上昇にも反映されるため、生産者の増産インセンティブにも結び付く。それにもかかわらず、供出制度と輸出管理制度を組み合わせてきたことは、ミャンマー政府がいかに市場原理に注意を払ってこなかったのかを如実に示している。

ベトナムにおける輸出増加のメカニズムは、国内価格安定化の点でミャンマーと対照的である。年間輸出量の制限は存在したものの、国内市場に一定の供給量が確保されれば、残りのコメはすべて輸出に向けられた。また、生産量の増加に伴って輸出枠も拡大された。これは生産者の増産インセンティブを損なわない仕組みだったといえる。

ベトナムの制度改革では、輸出レントの中央から地方への移転がみられた。ここでは、地方政府が一定の権限をもって改革のプロセスに関与できたことが重要である。また、都市部門の経済成長が進展するなかで、地方のコメ生産者の所得を向上させることは、中央政府にとっても重要な政治課題として認識された。対照的に、ミャンマーでは専ら自らの利益を追求する軍政のも

とで、生産者の所得向上が政治的課題とはならなかった。

ベトナムはコメの生産・輸出で著しい成長を達成したが、生産・輸出量をこの先も際限なく増加させることは現実的ではない。したがって、将来的には品質向上などを通じた、コメ関連産業の高付加価値化が求められる。この点で、ベトナムのコメ輸出がほとんど国有企業によって担われており、民間や外資の役割が限定的であることは一つの懸念材料である。同時に、形式上は競争的な総量規制に移行したにもかかわらず、中央主管の輸出企業が支配的な位置を占めていることの影響も検討しなければならない。民間や外資のコメ輸出における役割の拡大が、今後の重要な焦点となろう。

一方、ミャンマーの輸出管理制度が、2007年にクォータ制度へと移行したことは、価格の安定化に加えて、生産者にとって明らかな状況の改善を意味する。確かに、輸出クォータが軍関係の企業に優先的に配分されるなどの懸念が存在し、どこまで競争的な制度として機能するかはいまだ不透明である。とはいえ、供出制度の廃止とクォータ制度への移行により、生産者がコメ輸出から利益を得る機会が拡大し、増産インセンティブが高まると考えられる。また、ベトナムとは異なり、クォータ制度移行の当初から、民間企業が輸出に関与している点も注目される。農業投資の不足や為替など多くの問題を抱えつつも、ミャンマーのコメ輸出には、制度面で新たな展望が開けてきたといえよう。

〔注〕 \_\_\_\_\_

- (1) 本節の議論は、価格情報から輸出管理制度の影響を推測するややインフォーマルなものである。輸出管理制度の影響を定量的に求めるアプローチとしては、生産者や消費者の行動を明示的に盛り込んだ市場均衡モデルを構築し、政策変化のシミュレーションを行う方法もある。Minot and Goletti [2000] の研究によると、1990年代半ばのベトナムにおけるクォータ配分制度は、トン当たり約60ドルの輸出税に相当し、国内の小売価格を20%程度引き下げる効果をもっていたとされる。しかしデータの制約もあり、ミャンマーで同様の分析を行うことは困難である。
- (2) ドル建て価格 = (現地通貨建て小売価格 / 物価指数) ÷ (為替レート / 物価指数) のように実質化して考える。
- (3) このほかに、ミャンマーの生産コストがベトナムと比べて低いことが、こうした価



格差につながっている可能性もある。

- (4) 明示的には示さないが、USDA のデータに基づく品質区分ごとの輸出価格をみると、5% 碎米および15% 碎米について、ベトナムの輸出価格はタイのそれと比べて相対的な上昇を示していない。したがって、平均輸出価格の相対的な上昇は、ベトナムがより高品質な区分に分類されるコメ輸出にシフトしたことによってもたらされたと考えられる。
- (5) 岡本 [2005] によると、2003年にはこの制度で50万トン分の輸出ライセンスが発給され、2004年1月に制度が凍結されるまでに、27万トン程度を民間企業が輸出したとみられる。ただし2003年のコメ輸出は約40万トンで、そのうち39万トンは MAPT で占められており、民間企業輸出も通関統計上は MAPT の輸出として記録されていたと考えられる。
- (6) 筆者が2011年11月に MRIA に行ったインタビューに基づく。
- (7) Cho Eun et al. [2006] は、タイにおけるコメの生産者抑圧から生産者保護への移行の政治経済学的分析を行っている。
- (8) タイのライス・プレミアム制度の詳細は、Siamwalla and Setboonsarng [1989] を参照。
- (9) ただし供出が課されるのは、雨期作のみで、灌漑農地の乾期作には供出は免除された。
- (10) 英領ビルマ時代に、高利貸しによる農地の差し押さえや、不在地主が社会問題になったため、独立後には表向きは農地を担保とした金融取引は禁止された。しかし、これが農村金融の発展を妨げる一因になったと考えられる。なお、2012年3月の新農地法では、農地の売買が可能になった。
- (11) 実際、ミャンマーの実質化した国内小売価格の変動係数は、輸出を自由化しているタイと比べても大きく、不安定である。

## 〔参考文献〕

### <日本語文献>

- 岡本郁子 [2005] 「ミャンマー市場経済移行期のコメ流通——その制度と実態の変容——」(藤田幸一(編)『ミャンマー移行経済の変容——市場と統制のはざままで——』研究双書 No. 546 アジア経済研究所 231-271ページ)(<http://www.ide.go.jp/Japanese/Publish/Books/Sousho/546.html>)。
- [2008] 「ミャンマーの食糧問題——体制維持と米穀政策——」(工藤年博(編)『ミャンマー経済の実像——なぜ軍政は生き残れたのか——』アジ研選書 No. 12 アジア経済研究所 89-116ページ)。
- 佐藤朋久 [2003] 「社会主義国ベトナムにおけるコメ輸出貿易の展開過程に関する研究——国家・市場・輸出業者のせめぎ合いを分析軸として——」東北大学大学院農学研究科 博士論文。
- 高橋昭雄 [1992] 『ビルマ・デルタの米作村——「社会主義」体制下の農村経済——』研

究双書 No. 423 アジア経済研究所 (<http://www.ide.go.jp/Japanese/Publish/Books/Sousho/423.html>)。

— [2000] 『現代ミャンマーの農村経済——移行経済下の農民と非農民——』 東京大学出版会。

藤田幸一・岡本郁子 [2005] 「開放経済移行下のミャンマー農業」(藤田幸一(編)『ミャンマー移行経済の変容——市場と統制のはざままで——』研究双書 No. 546 アジア経済研究所 169-229ページ) ([http://d-arch.ide.go.jp/idedp/KSS/KSS054600\\_008.pdf](http://d-arch.ide.go.jp/idedp/KSS/KSS054600_008.pdf))。

<英語文献>

AGROINFO [2009] *Vietnam Rice Sector in 2008 and Outlook for 2009*. Hanoi: Institute of Policy and Strategy for Agriculture and Rural Development.

Choeun, Hong, Yoshihisa Godo and Yujiro Hayami [2006] “The Economics and Politics of Rice Export Taxation in Thailand: A Historical Simulation Analysis, 1950-1985,” *Journal of Asian Economics*, Vol. 17, No. 1, pp. 103-125.

Luu Thanh Duc Hai [2003] “The Organization of the Liberalized Rice Market in Vietnam,” Author’s Doctoral Dissertation Submitted to the University of Groningen, the Netherlands.

Minot, Nicholas and Francesco Goletti [2000] *Rice Market Liberalization and Poverty in Viet Nam*, Research Report 114, Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute.

Myat Thein [2004] *Economic Development of Myanmar*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.

Nghiem, Hong Son and Tim Coelli [2002] “The Effect of Incentive Reforms upon Productivity: Evidence from the Vietnamese rice Industry.” *Journal of Development Studies*, Vol. 39, No. 1, pp. 74-93.

Nielsen, Chantal Pohl [2003] “Vietnam’s Rice Policy: Recent Reforms and Future Opportunities.” *Asian Economic Journal*, Vol. 17, No. 1, pp. 1-26.

Pingali, Prabhu L. and Vo Tong Xuan [1992] “Vietnam: Decollectivization and Rice Productivity Growth,” *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 40, No. 4, pp. 697-718.

Siamwalla, Ammar and Suthad Setboonsarng [1989] *Trade, Exchange Rate, and Agricultural Pricing Policies in Thailand*, World Bank Comparative Studies, Washington, D.C.: World Bank.

Tran, Thi Ut and Kei Kajisa [2006] “The Impact of Green Revolution on Rice Production in Vietnam.” *Developing Economies*, Vol. 44, No. 2, pp. 167-189.

## 【補論】 コメ輸出における品質向上——個別割り当てと総量規制——

ベトナムにおけるコメ輸出制度は、2001年に個別割り当てから総量規制へ移行した。全体の輸出量が厳格にコントロールされているかぎり、個別割り当てと総量規制の二つで、国内市場のコメ供給量に与える影響の違いはほとんどない。しかし、二つの制度のもとでは輸出企業のおかれる競争条件が異なるため、企業の輸出戦略には違いが生じ得る。輸出制度の変更はベトナムからのコメ輸出にいかなる影響を与えたであろうか。本補論では輸出制度の変更がコメ輸出の品質と農家の厚生に与えた影響を、簡単なモデルを用いて分析する。

### 1. モデル

コメの生産量は短期的に  $S$  で固定されている。国内市場は競争的であり、消費者が直面する価格を  $p$  とすれば、需要は  $D(p)$  で与えられる。政府は全体の輸出量を  $E$  に制限することで、国内に向けて一定の供給量を確保するものとしよう。このとき、コメの消費者価格は  $D(\bar{p}) + E = S$  を満たす  $\bar{p}$  に決定される。一方、輸出市場では、高品質なコメと低品質なコメの二つが取引されており、価格は  $p_h$  と  $p_l$  で外生的に与えられている。ここでは、 $p_h > p_l > \bar{p}$  が成り立つものとする。また、国内では品質の違いが無視されると仮定しよう。

いま、輸出企業の数を  $k$  で固定する。輸出企業は農家からコメを  $p_d$  で買上げる。以降の分析で、買上価格は各制度のもとで内生的に決定される。コメ輸出に係る費用は三つの要素から構成される。第1は、コメの加工費用であり、 $f(\theta)x$  で表わされる。ただし、 $x$  は輸出量であり、 $\theta$  は高品質なコメの割合である。ここで、 $f' > 0$ 、 $f'' > 0$ 、 $f(0) = 0$  を仮定する。 $f(\theta)$  は単位当たりの加工費用を意味し、低品質なコメだけを加工する場合はゼロである。

しかし、買い上げたコメのうち、大きな割合を高品質なコメに加工しようとすれば単位当たりの費用は逓増的に増加する。第2は、輸出業務一般に係る費用であり、 $c(x)$  で表わされる。ここでも、 $c' > 0$ 、 $c'' > 0$ 、 $f(0) = 0$  を仮定しよう。この費用は輸出量だけに依存し、品質の構成から独立である点に注意を要する。第3は、マーケティングの失敗に起因する費用である。高品質なコメの輸出には、品質に加えてマーケティングの能力も必要である。新興輸出国はブランド力が欠如しているため、高品質なコメをすべて高価格で輸出できるとは限らない。ここでは、加工した高品質なコメのうち、 $p_h$  で輸出できる割合を  $\beta$  で表わす。マーケティング能力は企業の私的情報であり、 $\beta \in [0, 1]$  の間で確率的に決定される。したがって、マーケティング能力には企業間の異質性が存在する。高品質なコメのうち  $p_h$  で輸出できなかったコメは、 $p_l$  で輸出できるものとする。

上記の設定から、輸出企業の利潤は以下のように記述することができる。

$$\pi = (p_l - p_d)x_i + (p_h - p_l)\beta_i\theta_i x_i - f(\theta_i)x_i - c(x_i)$$

右辺の第1項は、低品質なコメ価格で評価した輸出収入であり、第2項は、輸出量の  $\beta_i\theta_i$  が高価格で輸出できることにより得られる収入増加分である。第3項と第4項は、それぞれ加工と輸出に係る費用を表わす。

輸出企業の意思決定は以下の順序で行われる。まず、企業は自らのマーケティング能力を私的に観察する。つぎに、企業はこの私的情報に基づき、農家に対する買上価格の提示と買上量（輸出量に等しい）を決定する。最後に、調達したコメのうち高品質なコメとして加工する割合  $\theta$  を決定し輸出を行う。

## 2. 個別割り当てのケース

まず、個別割り当てのケースを考えよう。政府は企業のマーケティング能力を観察できないものとする。そのため、この制度のもとでは、各企業に対して同一の割り当て量である  $E/k$  が与えられる。割当量が制約となる十分

条件として、 $p_1 - \bar{p} > c'(E/k)$  を仮定する。この仮定のもとでは、買上価格が  $\bar{p}$  である場合、企業は割当量上限まで輸出を行う。企業はさらに輸出を増やす誘因をもつが、割り当ての存在により、買上価格を仮に  $\bar{p}$  より上に引き上げても輸出量を増やすことは不可能である。逆に買上価格を  $\bar{p}$  より引き下げると、(国内の消費者との競合により) 輸出量を確保することができない。したがって、企業は買上価格として農家に  $\bar{p}$  を提示することになる。輸出企業に残された意思決定の問題は、高品質なコメを加工する割合であるが、最適化の一階条件は以下で与えられる。

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial \theta_i} = (p_h - p_1) \beta_i - f'(\theta_i) = 0$$

条件式から明らかなように、品質による輸出価格の差が大きいほど、またマーケティング能力の高い企業ほど、高品質なコメの加工に投資を行う。上式で導かれるマーケティング能力と高品質なコメの加工割合との関係を、 $\theta_i = \hat{\theta}(\beta_i)$  で表わそう。

### 3. 総量規制のケース

つぎに、総量規制のケースを考える。高品質なコメの加工割合に関する意思決定は、個別割り当てのケースと変わらない。すなわち、企業は  $\theta_i = \hat{\theta}(\beta_i)$  にしたがって投資を行う。一方で輸出量の決定プロセスは複雑となる。いま、輸出制限が存在しないとすれば、買上価格を所与とする企業の最適な輸出量は、以下の条件式で与えられる。

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial x_i} = (p_1 - p_d) + (p_h - p_1) \beta_i \hat{\theta}'(\beta_i) - f[\hat{\theta}(\beta_i)] - c'(x_i)$$

ここで、 $(p_h - p_1) \beta_i \hat{\theta}'(\beta_i) - f[\hat{\theta}(\beta_i)]$  は、包絡線定理から  $\beta_i$  の増加関数となり、したがって輸出制限がない場合の最適な輸出量も  $\beta_i$  の増加関数となる。一方、買上価格上昇は輸出量を減少させる。制限がない場合の最適な輸出量を、 $x_i = \hat{x}(\beta_i, p_d)$  で表わそう。

いま想定される買上価格が、個別割り当てのケースと同様に  $\bar{p}$  であったとする。仮定により各企業の最適な輸出量の合計は、明らかに  $E$  を上回る。実際には、全体の輸出量が  $E$  に制限されているため、この状況では満たされない輸出が存在する。しかし、個別割り当てのケースと異なり、ここで企業は僅かに高い買上価格を農家に提示することで、他の企業よりも優先的に農家から買い上げを行い、自らの輸出量を増加させる余地が生じる。総量規制の運用方法にもよるが、基本的に早い者勝ちであれば、こうした戦略は有効である。他企業も同様に買上価格を通じた競争を行うため、この価格上昇プロセスは満たされない輸出がいずれかの企業に存在するかぎり継続される。均衡は、企業に買上価格を切り上げる誘因がなく、同時に、最適な輸出量の合計が  $E$  となる価格で成立する。その条件は以下である。

$$\sum_{j=1}^k \hat{x}(\beta_j, \bar{p}_d) = E$$

このとき、全体の生産量のうち、輸出に回る  $E$  は  $\bar{p}_d > \bar{p}$  で農家から買い上げられ、残りは  $\bar{p}$  で国内市場に販売される。輸出企業はこの買上価格を変更する誘因をもたず、輸出量の合計は  $E$  に等しくなる。

総量規制により、輸出されるコメの品質にはどのような変化が生じるだろうか。すでに述べたように、同一企業が買い上げるコメのうち、高品質なコメとして加工される割合は個別割り当てと総量規制とで変化しない。しかし、各企業の輸出シェアは二つの制度で大きく異なってくる。個別割り当てでは、高品質なコメの加工割合に関わらず、どの企業も同じ輸出シェアを実現する。一方、総量規制のもとでは、高いマーケティング能力を有する企業が相対的に多くの輸出を行うことになる。全体の輸出量を一定として、より高品質なコメを高価格で輸出できる企業のシェアが高まるため、国全体の平均的なコメ輸出の品質は確実に上昇する。

制度の相違が農家の利益に与える影響も明確である。個別割り当てのもとでは、農家からのコメ買い上げに関して積極的に価格競争する誘因はほとんど存在しない。これに対して、総量規制のもとでは、企業マーケティング能

力の相違に基づくシェアの変化は、農家からの買い上げをめぐる価格競争を通じて実現することになる。価格競争は、農家の所得向上につながり、長期的な生産増加にも貢献すると考えられる。