

## 第6章

# ベトナムの市場経済化・工業化と国家の制度能力

石塚 二葉

### はじめに

ベトナムは、2002年現在で1人当たりGDPが約430ドル、就業人口の7割近くが第一次産業に従事している農業国である。GDPに占める第二次産業（建設を含む）の割合が第一次産業を上回るようになったのはここ10年以内のことであり、主要輸出品目をみてもまだ一次産品の占める位置が大きい。産業発展、工業化という面からみると、東南アジアでもASEAN先進グループとの差は歴然としている。ベトナムにおいては、そもそも市場経済システムを前提とした工業化努力というもの自体の歴史がまだ短い。

しかし、ドイモイ開始以降、ベトナムは市場経済化に伴う混乱を一定レベルに抑え、比較的順調に経済を成長軌道に乗せることに成功した。またアジア経済危機後の立ち直りも早く、ここ数年は東・東南アジア地域で中国に次ぐ成長率を記録し続けている。成長に伴い地域間格差、所得格差の拡大などの問題が生じることは避けがたいが、総じて貧困削減も急速に進んでいる。このような発展を背景に、ベトナムがアジアNIEsに続く成功事例になりうるのかどうかという問題は、特に経済社会的諸条件の比較という形で幅広く論じられている（たとえばDapice [1993] など）。

これに対し、国家の制度能力という観点からベトナムがいわゆる東アジア型の開発主義国家たりうる潜在能力をもっているのかという問題については、

あまり明確に論じられていない<sup>(1)</sup>。ベトナムの工業化のレベルがまだ非常に低い現段階でこのような議論をすること自体、不確実な要素を多く含み、多分に憶測的になることを避けたいであろうこともその理由であるかもしれない。しかし逆にいえば、このような段階であるからこそ、今後ベトナムがどのような開発戦略をとるべきかという問題と絡んで、ベトナム国家が選択的産業政策に代表される開発主義的な政策を有効に策定・実施する能力を持っているのかという問題が現実的な関心の的となるともいえる。研究者・実務家の間では、この点に関し、期待と不信が入り交じっているようである<sup>(2)</sup>。

本章では、ベトナムにおける国家の制度能力について、主として二つの面から検討を行う。第1に、ドイモイの実質的な開始からマクロ経済の安定化を達成するまでの約10年間（1979年ごろから1989年ごろ）の改革プロセスにおいて示された国家の能力の性格について、当時の経済政策決定・執行過程を分析した既存研究にもとづいて検討する（第1節）。昨今のベトナム経済のパフォーマンスのよさがどの程度持続可能なものか、あるいはそれがどこまで国家の政策に帰することができるものであるかについては議論の余地があるとしても、少なくともこのドイモイ初期の10年間において一連の政策を適切に決定、執行することができていなければ、今日のベトナムの状況は違ったものになっていたであろうということはできると思われる。研究者・実務家の間でベトナム国家の能力への一定の信頼感があるとすれば、それは少なからずこの時期の改革のプロセスと成果に由来するものと思われる。

しかしながら、体制移行にかかる改革プロセスのみにもとづいてベトナムが国家主導の開発政策ないし介入的産業政策を成功させる能力をもつか否かを推測することには次のような問題がある。まず、一国の政治経済体制の基本原則に関わるような決定というのは、既存の体制を前提とした開発政策の決定とは異なる次元のものであると考えられる。また、国家の制度能力とは主として対社会ないし对市场（企業）の関係において規定されるものと考えられるが、ドイモイはこの社会・市場のあり方自体を変化させるものであり、それに伴って国家の社会・市場との関わり方にも大きな変化が起こっている。

そこで第2に、1990年代半ば以降におけるベトナムの開発、工業化の基本路線に関する動向および繊維・縫製産業の発展戦略の事例の検討を通じて、ドイモイ期のベトナムが開発主義志向およびそれを成功させる制度能力を持っているのかについて考察する手がかりを得たいと思う（第2節）。開発の基本路線に関しては、ここでは国営企業の役割に関する議論に焦点を絞る。繊維・縫製産業を事例として取り上げるのは、それが1990年代の輸出の伸び、経済成長を支えた主要な成長産業であり、雇用創出にも重要な役割を果たしていることに加え、同部門では主要な国営企業の多くが総公司という企業集団の傘下におかれており、この総会社が産業政策の客体ないし手段としてどのように位置づけられているかを検討することにより、産業政策の方向性、有効性に対する一定の評価を行うことが可能なのではないと思われることからである。

## 第1節 ドイモイの開始と国家の制度能力

本節では、1970年代末から1980年代末の約10年間における体制改革のプロセスを振り返り、そこで示された国家の能力およびそれを支えた政策決定・実施の仕組みについて検討する。

### 1. 体制移行とグラジュアリズムアプローチ

市場経済化のプロセスにおける「ビッグバン」アプローチと「グラジュアリズム」(漸進的)アプローチの長短に関しては、それぞれの用語の定義の問題を含め、さまざまな議論があるが、大野健一によれば、両者の根本的な違いは、「改革進行の絶対速度というよりも、『政策パッケージ』を打ち出すときに、構成要素の相乗作用を重視して一挙に実施すべきか、それとも、論理的要請にしがたい一定の差し替えできない順序で行うべきかにかかわる」

(大野 [1996: 106-107]) ものとされる。ベトナムにおける改革の性格についても議論があるが<sup>3)</sup>、大野は、ロシア、東欧の改革と対比して、中国やベトナムでは国有企業の私有化を性急に行わず、「国有企業と新興の民間企業とに対し異なる政策を適用することによって、生産と雇用の崩落を避けると同時に、市場化のダイナミズムをゆっくりと育てていこうとする」(大野 [1996: 150-152]) 戦略をとっているとみられることから、ベトナムの改革は一種のグラジュアリズム改革であるとみているものと思われる<sup>4)</sup>。

IMF、世銀などは一般に体制移行に関してビッグバンアプローチを支持しているとみられるが、IMFによると、ビッグバンアプローチの利点は、経済的には「政策パッケージ」の相互依存性、政治的には国民に改革の不可逆性を示し、反対勢力に結集の時間を与えないことにより改革の成功率を高められる点などに求められるという(大野 [1996: 108])。すなわち、グラジュアリズムアプローチに対するひとつの懸念は、改革の政治的な持続可能性の問題であると考えられる。そうであるとすれば、グラジュアリズム改革を成功させることができた国では、国内外の状況変化に柔軟に対応する一方で、既得権益などの改革反対勢力の圧力に屈しない国家の強い自律性があったとみられる可能性がある。そこで、以下では、ベトナムのグラジュアリズム改革の遂行過程と、そこにおいて示された国家の能力の性格について、既存研究の成果を踏まえて検討してみたい。

## 2. 1979年から1989年の時期における改革プロセスとその成果

ベトナムにおける体制移行改革の第1期は、1979年から1981年ごろにかけて、それまでの社会主義建設路線を修正し、一定の経済活動の自由化を進める一連の「新経済政策」が実施された時期であるとみることができる。主な方策としては、農業部門では1981年、合作社に生産物請負制度を導入し、余剰生産物の自由処分を認める第100号指示が出され、工業部門では同年、国営企業が自主的に原材料を調達して生産、販売を行う余地を認める第25号決

定が出された。その契機となったのは、1978～79年に中国および西側からの援助が停止され、中央計画システムを通じた物資の供給が困難になるという状況下で、国営企業などが計画システム外の経済活動に活路を求めるという現象（「フェンスブレイキング」、ベトナム語では pha rao）が蔓延したことであった。「新経済政策」は一面このような現実を追認するものであったが、まだ中央計画システムを根本的に修正しようとするものではなく、危機を乗り切るための戦略的撤退にすぎないという見方が党指導部の間でも主流であったとみられる。事実、1980年6月の政治局決議においてはすでに流通自由化の流れを反転する姿勢が打ち出され、1980年代前半はいったん自由化が進んだ分野で引き締めを強化する党・政府の文書が次々に出された<sup>5)</sup>。

「新経済政策」は特に農業部門において生産を刺激する効果をもったが、他方、国家が買い上げる農産物および工業製品の価格の上昇をもたらし、これに対して国営企業に対する生産財販売価格や都市住民に対する配給物資の価格は据え置かれたことなどから、国家財政の赤字が膨張し、急激なインフレを引き起こすという副作用も生んだ。インフレは都市住民の生活を直撃し、賃金労働者の勤労意欲を減退させ、工業生産は停滞し、自由市場・闇市場が発達した。このような社会経済の混乱の原因に関しては、「新経済政策」が本来あるべき社会主義原則から逸脱していたことを問題視する立場と、逆にそれが部分的な改革にすぎなかったことを原因と考え、より抜本的な改革が必要であると考えた立場とがあったが、1985年ごろからは後者の立場が有力になってくる。

1986年の第6回党大会では、社会主義への過渡期の最初の段階が長期にわたることを前提としたうえで、当面、食糧生産、消費財生産、輸出に重点を置くこととし、また社会主義セクター内部における経済運営を市場原理を軸とする方式へ転換する姿勢を明確にした。非社会主義セクターについても今後長期にわたって存続するものとして適切な範囲でその活動を保障、奨励すること、社会主義諸国のみならず、資本主義諸国を含むあらゆる国との経済協力関係を拡大することなどもうたわれた。この時期を改革の第2期とみ

表1 消費者物価上昇率（1976～90年）

（％）

年	上昇率	年	上昇率	年	上昇率
1976	21.9	1981	69.6	1986	387.3
1977	18.6	1982	95.4	1987	201.3
1978	20.9	1983	49.5	1988	208.2
1979	19.4	1984	64.9	1989	34.7
1980	25.2	1985	91.6	1990	67.5

（出所） Tran Hoang Kim [1992: 181]。

表2 工業生産成長率（1976～90年）

（％）

年	工業成長率	年	工業成長率	年	工業成長率
1976	12.6	1981	1.0	1986	6.1
1977	10.9	1982	8.7	1987	10.0
1978	8.1	1983	12.9	1988	14.3
1979	-4.7	1984	13.3	1989	-3.3
1980	-10.3	1985	9.9	1990	3.2

（出所） 中臣 [2002: 41]。

ることができる。具体的な政策としては、非国营部門の管理に関する規制緩和や外国投資法の制定（1987年）、合作社における単価請負制<sup>(6)</sup>の導入（1988年）などが実施され、ベトナムのマルチセクター経済への移行が制度的に確立した。他方、1988年まではまだ年率数百パーセントのインフレが継続していたが、1988～89年に統制価格の撤廃、財政補助金の削減、新しい金利政策の導入などの一連の安定化政策が集中的に実施された結果、インフレも急速に収束に向かった<sup>(7)</sup>（表1）。

この10年間の改革をもたらした変化をいくつかのデータにもとづいてみておきたい。まず、1980年代までの工業生産成長率には大きな波があったことが分かる（表2）。主要工業製品の生産量の推移（表3）をみると、ベトナム戦争終結後15年間で、電力、セメント、砂糖など一部の品目は、まだ絶対量

表3 主要な工業製品（1976～90年）

	電力 (100万 kWh)	石炭 (100万トン)	鉄鋼 (1000トン)	化学肥料 (1000トン)	農薬 (1000トン)	セメント (1000トン)	紙 (1000トン)	砂糖 (1000トン)	各種織物 (100万メートル)
1976	3064.2	5.7	63.8	434.8	14.8	743.7	75.0	72.8	218.0
1977	3503.0	6.2	85.9	515.1	19.8	837.6	68.7	95.6	283.4
1978	3817.0	6.0	94.3	591.4	19.3	828.0	71.0	91.3	309.3
1979	3870.8	5.6	106.4	298.1	10.3	700.9	44.7	141.4	259.7
1980	3639.5	5.2	63.5	367.1	8.1	636.6	48.3	175.4	174.4
1981	3851.2	6.0	36.1	271.9	11.2	553.2	53.1	270.7	143.7
1982	4094.3	6.2	50.1	231.9	10.1	724.9	55.5	309.7	233.6
1983	4269.7	6.3	50.8	288.7	14.5	972.5	56.6	303.8	306.8
1984	4954.6	5.0	53.2	460.3	14.8	1335.7	75.1	438.2	364.5
1985	5230.2	5.7	61.6	531.5	17.8	1503.1	78.5	401.7	374.3
1986	5683.0	6.4	64.4	515.8	6.8	1526.0	89.6	345.9	356.7
1987	6213.4	6.8	69.5	485.0	10.8	1665.0	88.0	323.0	361.4
1988	6954.8	6.9	74.1	501.5	13.0	1953.8	88.0	366.0	383.5
1989	7948.4	3.8	84.5	371.9	4.8	2087.5	65.8	375.5	337.3
1990	8789.9	4.6	101.4	354.2	9.2	2534.2	78.8	323.5	318.0
1990/1976	286.9%	80.7%	158.9%	81.5%	62.2%	340.8%	105.1%	444.4%	145.9%

(出所) Tran Hoang Kim [1992: 156-157]。

は少ないながら比較的高い成長率を示しているが、その他の品目ではせいぜい横ばいというものも少なくない。工業生産の担い手(表4)については、特に1987年以前は民間部門の経済活動が抑制されていたため、国営部門が約6割、合作社と民間部門からなる非国営部門が約4割と、国営企業が中核であった。

これに対し、1990年代に入ると、工業生産は年平均13.8%と一転して安定した高成長を維持するようになった(表5)。主要工業製品の生産額をみても、その伸びは一律ではないが、より広範な分野で比較的高い成長率を示している(表6)。工業生産の所有形態別内訳をみると、工業生産額に占める国営部門のシェアは、1995年に約5割、近年では4割強と、まだ国内非国営、外資部門より優勢ではあるが、徐々にその比率を下げている(表7)。他方、外国投資部門は1995年の約25%から近年では約35%と拡大し、国内非国営部

表4 所有形態別工業生産

(%)

	国営部門	合作社および民間部門
1976	68.6	31.4
1977	69.2	30.8
1978	67.7	32.3
1979	63.7	36.3
1980	60.2	39.8
1981	59.0	41.0
1982	56.4	43.6
1983	55.7	44.3
1984	56.2	43.8
1985	56.3	43.7
1986	56.3	43.7
1987	55.9	44.1
1988	56.5	43.5
1989	57.0	43.0
1990	58.6	41.4
1991	61.6	38.4

(出所) Tran Hoang Kim [1992: 152]。

表5 工業生産成長率 (1991~2002年)

(%)

年	工業成長率	年	工業成長率	年	工業成長率
1991	10.4	1996	14.2	2001	14.6
1992	17.1	1997	13.8	2002 (prel.)	14.5
1993	12.7	1998	12.5		
1994	13.7	1999	11.6		
1995	14.5	2000	17.5		

(出所) GSO [2003: 234]。

門は1995年の約25%からいったんやや縮小したが2002年には1995年の水準まで回復している。経済のマルチセクター化は着実に進んでいるように見える。また、マクロ経済運営をみても、1992年以来インフレは沈静化し、消費者物価上昇率は1996年以降、1998年を除き、5%以下に抑えられている(表8)。



表6 主要な工業製品 (1991~2000年)

	電力 (100万 kWh)	石炭 (100万トン)	鉄鋼 (1000トン)	化学肥料 (1000トン)	農薬 (1000トン)	セメント (1000トン)	紙 (1000トン)	砂糖 (1000トン)	各種織物 (100万メートル)
1991	9,307	5.0	142	450	13	3,127	109	372	280
1992	9,818	5.0	202	530	11	3,926	119	365	272
1993	10,851	5.9	252	714	14	4,849	128	369	215
1994	12,476	5.7	288	841	14	5,371	154	364	228
1995	14,665	8.4	470	931	16	5,828	216	517	263
1996	16,962	9.8	868	965	20	6,585	220	636	285
1997	19,253	11.4	978	982	19	8,019	263	649	299
1998	21,694	11.7	1,077	978	20	9,738	311	736	315
1999	23,599	9.6	1,357	1,143	22	10,489	349	947	322
2000	26,682	11.6	1,583	1,210	20	13,298	408	1,209	356
2001	30,673	13.4	1,914	1,065	20	16,073	445	1,067	410
2000/1991	286.7%	232.0%	1114.8%	268.9%	153.8%	425.3%	374.3%	325.0%	127.1%

(注) 1994年までの統計には外国投資部門による生産を含まない。

(出所) GSO [1997] [1998] [2003]。

表7 所有形態別工業生産

(%)

	1995	1999	2000	2001	2002 (prel.)
総生産額	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
国内部門	74.9	65.3	64.1	64.7	64.7
国営部門	50.3	43.4	41.8	41.1	40.1
中央	32.8	28.7	27.7	27.3	26.9
地方	17.5	14.7	14.1	13.8	13.2
非国営部門	24.6	21.9	22.3	23.6	24.6
合作社	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7
民間企業	2.2	2.2	2.2	2.3	2.3
個人事業者	17.6	13.0	11.8	11.0	10.1
混合	4.2	6.1	7.5	9.6	11.4
外国投資部門	25.1	34.7	35.9	35.3	35.3

(出所) GSO [2003]。

表8 消費者物価上昇率（1991～2000年）

（％）

年	上昇率	年	上昇率
1991	67.6	1996	4.5
1992	17.5	1997	3.6
1993	5.2	1998	9.2
1994	14.4	1999	0.1
1995	12.7	2000	-0.6

（出所） Tran Dinh Thien [2002: 54]。

これらのデータは変化の一端を示すものにすぎないが、経済発展の質的な変化および国家のマクロ経済管理の向上をみてとることができるだろう。

### 3. 移行にかかる政策決定・実施と国家の制度能力

#### (1) 政策決定・執行の仕組み

中央計画経済期のベトナムにおける経済政策形成システムを図式化するならば、概ね次のようなものであったとされる。まず党政治局、なかでも書記長が、政策顧問や各地方・各省庁幹部の助言、他の社会主義諸国の経験・助言を参考にしながら基本的な概念や戦略を構築する。特にこの時期の発展戦略の選択にあたっては書記長の影響力が強かったといわれるが<sup>8)</sup>、一般には政治局レベルの意思決定は「コンセンサス重視」の性格が強いことがベトナムの特徴とされる。書記長と政治局の基本的な考え方が、党大会や党中央委員会の議論の具体的な内容を構成する。「党大会が長期的戦略に関するものであるのに対し、中央委員会は約6カ月に一度開催され、立法部のように主として準備された決議の審査、修正を行った。党大会と中央委員会の決議は国家の立法の骨格を構成した。各部門・各級はこれらの決議の意図を正確に学習し、執行することを要請された」（Dang Phong and Beresford [1998: 72]）。

このように政策決定の仕組みは基本的にトップダウンであり、もっとも重要な決定は党書記長と政治局がすべて行い、政府の役割は党の決定の執

行に限定されていた。しかしながら、ダン・フォン＝ベレスフォードの言によれば、これらのリーダーの見解が国全体の利益を反映することを目指していたとしても、それは政策顧問や地方・省庁幹部の助言、他国の経験・助言という限られたインプットにもとづくものであったため、その内容が広く受容される、あるいは適用可能なものになる保証はなかった (Dang Phong and Beresford [1998: 73-74])。他面、党の決議は通常執行の細部についてまで規定せず、理論的、プロパガンダ的なスタイルをとっているため、そこで表される概念や方針はしばしば抽象的、曖昧で、多様な解釈を可能にするものであった<sup>(9)</sup>。そこに実際には執行段階でこれらの方針の「創造的解釈、適用」を行う必要と余地が生じたとみられるのである。このことは、しばしば地方(省級)が中央省庁の政策と矛盾する決定を行うという形で顕在化した。省級人民委員会と中央省庁の間に見解の相違が生じた場合、制度上は首相が裁定を行うことになるが、実際には首相の役割は形式的なものであり、省級人民委員会主席や各大臣はむしろ党中央の有力者の支持を取り付けることによって事態を自らの有利に解決しようとした (Dang Phong and Beresford [1998: 52-53])。結果として中央の方針が意図したとおりに執行されないという状態は恒常的に存在し、1979年ごろに蔓延した「フェンスブレーキング」も一面このような政策執行システムの脆弱性ないし柔軟性に起因していたものと考えられる。

## (2) 地方の利益代表の興隆

問題は、このような政策形成・執行システムを前提として、大きな政治的断絶なしに、ベトナムの指導者たちがどのように根本的な路線変更を決定・実施することができたかである。このプロセスを構造的に説明しようとするひとつの試みとして、セクターアプローチ(または利益団体政治仮説)がある<sup>(10)</sup>。セクターアプローチは、1980年代における党内改革派の興隆が、党中央委員会における地方(省級)党組織代表や政府テクノクラートらのグループの勢力拡大と軌を一にしていることに注目する<sup>(11)</sup>。傘下の国営企業の「フ

エンスプレーキング」を支持、保護したとされる地方の党=国家は1979～81年の第1期改革の主たる受益者であり、中央委員会におけるその代表は1986年時点では政治局内部の改革派と連動して改革を後押ししたとみられるのである (Vasavakul [1997: 89-90], Riedel and Turley [1999: 18-19])。

地方の利益代表の勢力拡大という現象自体は、より長期的な中央委員会の構成の変化の一環と位置づけられる。セイヤーによれば、中央委員会の構成の変遷にはいくつかの特徴がみられる。第1に、中央委員会の構成員数の増加である。1951年以来1986年までに中央委員の数は29名から173名へと6倍近く増えている。第2に、新たな中央委員会が選出されるたびに着実に世代交代が進んでいることである。第3に、セクター別構成の変化であり、なかでも地方代表の勢力の拡大である。1960年には三つの省の代表が中央委員に選ばれたのみであったが、1982年には24 (中央委員総数の15.6%)、1986年には41 (同23.7%) の省の党組織代表が中央委員に選出されたという (Riedel and Turley [1999: 19])。このような動向は、武装闘争から平時の管理へと移行するに伴って生じる国内環境からのインプットへの需要増大に対応すべくベトナムの政治システムが発展してきた表れであるとセイヤーは推測する (Thayer [1988: 178-179])。

以上の見方に従えば、トップダウンのシステムの枠内ではあるが、政策の執行や国営企業の管理に身近に関与する地方代表やテクノクラートの視点や利益がトップレベルの政策形成過程により反映されやすい仕組みが作られていたことが、1980年代における改革の推進力を生み出したと考えることができる。他方、コンセンサス重視の政策決定のあり方や改革の支持基盤内部の利害の多様性は、改革の実施が急速になりすぎず、「もっとも抵抗の少ない経路」をとることを要請した (Riedel and Turley [1999: 20])。このことは、たとえば第6回党大会の後、新指導部が経済安定化政策の実施に着手するまでに時間がかかったことなどに示唆されているとみられる。しかしながら、多くの改革は基本的に中央による統制を削減する方向のものであり、そのプロセスにおいてより多くの「勝者」を生み出してきたために、反対勢力のサボ

ターゲットにあって改革が頓挫するということもなく、もはや引き返すことのできない段階まで到達することができたものと考えられる。

ドイモイ開始の政治過程に関してはまだ不明な部分も多いが、以上のような既存研究の成果からは、社会諸勢力の圧力から遮断された強い国家が長期的な視野に立って市場経済化改革の速度や順序を戦略的に決定・実行したというものとは異なる、ダイナミックな社会的・政治的プロセスとしての体制移行のイメージが浮かんでくる。確かに、重要方針の決定権は少数の指導者グループに集中しており、一党独裁のもとで社会諸集団の圧力から遮断されたこのグループが、その一方で現実社会の動向から隔絶することなく、現実の後追いという部分はあるにせよ、比較的柔軟に社会経済変動の舵を取ることに成功したという面は看過できない。しかしながら、改革の展開過程をみると、このグループが一定の青写真にもとづいて反対勢力を制して改革を断行したというよりも、むしろ内外の状況変化がこのグループ内の多面的な立場の間のバランスに影響を与えたことが結果として漸進的な改革の展開につながったと解すべきもののように思われる。

## 第2節 市場経済システム下の開発戦略

第1節でふれたように、ベトナムでは、国営企業の私有化を性急に行わず、むしろ国営企業を温存しつつ「市場化のダイナミズムをゆっくりと育てて」いく方針をとっているとみられる。これは、非国営部門の未発達などからいって現実的な選択であるとも考えられるが、他方、経済・産業政策の立案、実施にあたって国営企業により積極的な役割を付与しようとする傾向も見受けられる。本節では、まず、経済安定化を一応達成した後のベトナムにおける開発政策の基本方針をめぐる動向について検討し、国営部門と産業政策の結びつきを示す。つぎに、産業政策の一事例として繊維・縫製産業の発展戦略を取り上げ、マルチセクター化が進んでいるものの、依然国営企業集

団（総公司）が大きな位置を占める同分野における産業政策の方向性および有効性について検討を試みる。

## 1. 「工業化・近代化」と国営企業

1994年1月に開催された党中間会議では、ベトナムはマクロ経済の安定化を基本的に達成し、新たな工業化・近代化の段階に入ろうとしているという認識が示された。これを受けて、1996年の第8回党大会では、2020年までにベトナムを基本的に工業国とするという目標が設定された。

白石 [1999: 37] によれば、第8回党大会文書の記述を総合すると、「工業国」とは「機械化と科学・技術の発展の上に成立し、生産額と労働人口の双方において工業（とサービス業）が非常に大きな比重を占める経済」であるとされ、「その時点でも私営セクターが存続するが、国営セクターが主導的役割を果たし、そして『国家資本主義』セクター<sup>13)</sup>が拡大している」という見通しが示されている。すなわち、ここでは工業化のあり方として、「国営セクターが主導的な役割を果たす」ことが強調されている。しかもここで「主導的」役割というときには、質的ばかりでなく量的にも国営セクターが大きな位置を占めることが示唆されている。実際、同大会のための政治報告の草案段階では、2020年までにGDPに占める国家部門と合作社部門の比率を約60%にするという目標が設定されていたという（白石 [1999: 41]）<sup>13)</sup>。

国営部門の主導的な役割については、ドイモイ開始後、党大会の文書などで繰り返し強調されており、それ自体新しいことではない。しかし、1990年代前半の国営企業改革が赤字企業の整理・統合を中心としていた<sup>14)</sup>のに対し、「工業化・近代化」の時期になると、整理・統合が一段落するとともに、新たに「総公司」の設立という形で国営企業集団の再編、強化が国営企業改革のひとつの方向として打ち出されてきた。このことは、1990年代半ばの時点において国営部門の主導的役割が国家の開発路線と結びつけられたことと無縁ではないと思われる。

総会社は、基本的に従来から存在した企業合同（同業国営企業を集団化して一定の管理機能を付与したもの）を受け継いだものであり、メンバー企業数5社以上、資本金5000億ドン以上の「90型」総会社と、メンバー企業数7社以上、資本金1兆ドン以上の「91型」総会社からなる。91型総会社はまた、従来の企業合同と異なり、資金調達とメンバー企業への融資を行う金融機関を組織内部に設けることが認められており、また同一部門のみならず、多部門間の経営活動を行うことが可能とされている。90型総会社は中央省庁や省級政府により、91型総会社は首相決定により設立され、その数は2002年で90型総会社が78、91型総会社が17であった（石田 [2004]）。

総会社制度の目的のひとつは、規模の経済の実現により、特定業種の国際競争力を強化し、将来経済開発の中核となるような企業グループを形成することである（竹内 [1996: 31-33]）。これは特に91型総会社の場合に当てはまると思われる。91型総会社は、食糧・食品を除き、1業種につき1社設立されており、重点産業における資本の集中、投資の効率化という意図がうかがわれる<sup>45</sup>。もうひとつの意義としては、国営企業を管理する国家機関からの企業の独立性を高め、国家の行政活動と経営活動を明確に区別することがあげられる。これには、企業活動への行政的関与を制限して企業が独立した経営判断を行えるようにすると同時に、企業を管理する国家機関における意思決定および実施が企業との密接な結びつきによって影響を受けることを防止するという意味合いがある。このような意図も、首相直属とされる91型総会社の場合により明らかである。

実際に設立された総会社がこれらの目的にかなったものとなっているかどうかはひとまずおくとして<sup>46</sup>、このような目的を額面どおりにとるならば、総会社制度の導入は、産業政策実施のためのベトナム国家の制度能力を向上させるための試みとみなすこともできるかもしれない。そこで、次項では総会社を主たる担い手とする開発戦略の実態の一端について検討する。

## 2. ベトナムの繊維・縫製産業振興政策

### (1) ベトナム繊維・縫製産業の概要

繊維・縫製産業は、1990年代および2000年代初頭のベトナムにおける輸出志向産業の主導的地位を占めている。繊維・縫製品の生産は1990年代に年平均10.4%の成長を遂げた（Vu Quoc Huy et al. [2001: 3], 表9）。1990年にはベトナムの輸出総額に繊維・縫製品の輸出が占める割合は7.9%であったが、1999年には15.1%に増加しており、工業製品としては最大の輸出品目であり、全体でも第1位の輸出品目の地位を原油と争っている<sup>47)</sup>。製造業輸出に繊維・縫製品が占める割合は1990年の56%から1999年の52%とややシェアを下げているが、依然として5割強を占めている（Thoburn et al. [2002: 11-12], 表10）。繊維・縫製産業の就業者数は、1990年から1999年の間に20%増加した<sup>48)</sup>。

繊維部門と縫製部門というサブセクターに分けてみると、1990年代における年平均成長率は縫製部門が21.4%、繊維部門が6.9%と差があることが分かる（Vu Quoc Huy et al. [2001: 3]）。繊維・縫製品の輸出に占める繊維製品のシェアは1990年から1999年の間に23.5%から11.8%と下がっていることから、輸出の伸びも縫製部門の方が大きいことが分かる（Thoburn et al. [2002: 11-12]）。また、繊維部門だけをとってみると、国営企業の人員削減の影響を受けて、就業者数は1990年から1999年の間に30%減となっている。

生産の所有形態別内訳をみると、繊維部門については基本的に製造業一般と同様であり、縫製部門については国営部門が製造業一般よりも小さく、国内非国営部門が大きい（表11）。繊維・縫製部門の国営企業は187社であり、うち繊維部門70社、縫製部門117社である<sup>49)</sup>。主要国営企業は大半がベトナム繊維縫製総公司（VINATEX）の傘下であり、VINATEX自身の推定によれば、同総公司傘下の企業は国内の紡績部門の生産能力の80%、テキスタイル部門の65%、縫製部門の45%を保有し、輸出総額の40%を占めるという（Vu



表9 繊維・縫製粗生産額および労働力

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
繊維 粗生産額 (伸び率) 雇用者数	850.0	847.1	939.8	944.8	991.8	6,176.2	6,373.6	7,261.2	8,366.0	8,388.4
	-0.3%		10.9%	0.5%	5.0%		3.2%	13.9%	15.2%	0.3%
	306,560	258,889	244,632	260,587	293,480	256,220	247,493	219,846	200,799	212,303
縫製 粗生産額 (伸び率) 雇用者数	124.1	125.5	171.8	253.2	348.9	2,949.8	3,400.3	4,325.4	4,666.6	5,217.7
	1.1%		36.9%	47.4%	37.8%		15.3%	27.2%	7.9%	1.8%
	136,916	149,395	150,430	188,215	219,652	268,626	282,783	285,149	285,586	318,666
繊維・縫製計 粗生産額 (伸び率) 雇用者数	974.1	972.6	1,111.6	1,198.0	1,340.7	9,126.0	9,773.9	11,586.6	13,032.6	13,606.1
	-0.2%		14.3%	7.8%	11.9%		7.1%	18.5%	12.5%	4.4%
	443,476	408,284	395,062	448,802	513,132	524,846	530,276	504,995	486,385	530,969

(注) 粗生産額は1990～94年は1989年固定価格、1995～99年は1994年固定価格による。また、1994年までの粗生産額には外国投資部門による生産を含まないものと思われる。

(出所) GSO [1997] [1998] [2001], Thoburn et al. [2002: 28]。

(単位：10億ドン、人)

表10 ベトナムの繊維・縫製品輸出（1990～96年）

（単位：100万ドル，％）

	繊維	縫製	繊維・縫製品計 (a)	(a) / 輸出総額	(a) / 製造業 輸出総額
1990	27.8	90.7	118.5	7.9	56.4
1991	29.4	142.9	172.3	9.9	61.8
1992	39.6	357.2	396.8	15.6	62.2
1993	61.7	521.0	582.7	17.8	52.9
1994	107.8	691.6	799.4	17.8	49.3
1995	147.8	878.8	1,026.6	18.2	45.5
1996	175.5	1,162.7	1,338.2	19.8	41.3
(平均伸び率)	(29.7%)	(47.3%)	(43.2%)	-	-

（出所） Hill [1998: 24]。

Quoc Huy et al. [2001: 15])<sup>20)</sup>。

ベトナムの繊維・縫製産業の発展は輸出の発展と密接に結びついている。COMECON 崩壊前は、ベトナムの繊維・縫製品の輸出は大半が二国間協定にもとづくソ連・東欧諸国向けの輸出であった。COMECON 崩壊後は、これらの国々との多くの契約が打ち切れ、ベトナム繊維・縫製産業は新しい市場を開拓する必要に迫られた。1992年12月にベトナム・EU間の貿易協定が締結され1993年に発効したことは、ベトナム繊維・縫製産業の発展のための大きな契機となった。他方、ベトナム政府は、旧ソ連・東欧諸国との通商関係を再構築することにも成功し、EUと東欧という二つのクォータ市場が1990年代半ばまでベトナム繊維・縫製製品の主要な市場となった。1990年代後半になると、日本、韓国、台湾、ASEAN諸国などの非クォータ市場への輸出も伸びてくる。対米輸出については、2001年末に米越通商協定が締結されるまで本格化しなかったが、2002年にはベトナムの繊維・縫製品輸出総額27億ドルのうちの30%（9億ドル）を占め、突然第1位の輸出先となった<sup>21)</sup>。対米輸出の急増により、同年の繊維・縫製部門の輸出額は前年比30%増となった。後でみるように、アメリカ市場への輸出にも2003年5月以来クォータが適用されている。

表11 所有形態別繊維・縫製業生産

(1) 繊維		(%)				
	1995	1996	1997	1998	1999 (prel.)	
国営部門	56.8	58.5	55.4	50.3	47.8	
中央	43.6	45.9	43.7	40.6	38.9	
地方	13.2	12.6	11.7	9.7	8.9	
非国営部門	25.9	25.3	24.6	22.6	21.7	
合作社	1.8	1.5	1.3	1.1	—	
民間企業	1.5	2.1	2.1	1.4	—	
個人事業者	21.6	19.2	16.7	15.4	—	
混合	1.0	2.5	4.5	4.7	—	
外国投資部門	17.3	16.2	20.1	27.1	30.5	
(2) 縫製		(%)				
	1995	1996	1997	1998	1999 (prel.)	
国営部門	34.8	34.7	34.5	32.7	30.5	
中央	13.2	15.5	14.0	14.1	13.8	
地方	21.6	19.2	20.5	18.6	16.7	
非国営部門	47.0	50.3	45.0	44.7	44.1	
合作社	0.3	0.6	0.5	0.7	—	
民間企業	1.6	2.0	2.1	1.9	—	
個人事業者	35.7	33.1	27.9	28.4	—	
混合	9.4	14.6	14.5	13.7	—	
外国投資部門	18.2	15.0	20.5	22.7	25.4	

(出所) Vu Quoc Huy et al. [2001: 14, 16]。

一方、国内市場をみると、織布については40%、縫製品、縫製副資材については50%の関税が適用されるなど、国内市場は制度上は保護されているように見える<sup>22</sup>。しかしながら、実際は主として中国からの安価な織布や縫製品の密輸により保護の効果は減殺されている。VINATEXの推定によれば、繊維部門については、輸出向け縫製品のための原材料を除くと、国内市場に占める国産品の比率は約半分であるという(Thoburn et al. [2002: 12])。縫製部門における外国製品(密輸品も含む)の国内市場浸透率は、1990年代半ば

表12 繊維・縫製輸出先の内訳

(単位：100万ドル)

	1997	1998	1999	2000	2001
総額	1,349	1,351	1,747	1,892	1,962
日本	325	321	417	620	588
EU	410	521	555	609	599
アメリカ	12	26	34	50	45
その他	602	483	741	613	730

(出所) FEI [2003: 23]。

から末ごろまでの間で低いものでは20～25%程度、高いものでは60～70%程度と用いるデータや時点によりさまざまな推定がある (Thoburn et al. [2002: 13])。ただし、近年では国内大手縫製企業が国内市場に目を向け始め、流通網の整備などに力を入れている結果、国産品の国内市場占有率は上昇傾向にあるものと推測される。

そのような新しい動きはあるものの、全体の傾向としては、繊維部門は国内市場向けが主であり、縫製部門は輸出市場向けが主であるといえる<sup>23)</sup>。繊維・縫製品の輸出入をネットで見ると、繊維に関しては大幅な輸入超過、縫製に関しては大幅な輸出超過となっており、特に密輸品を考慮に入れるならば、縫製・繊維を合わせたネットの輸出額は限りなくゼロに近いともみられる (Hill [1998: 25-26], 表13)。繊維製品の輸入が多いということは一面縫製品の輸出が原材料の輸入に大きく依存していることの表れであり、さらにいえば、縫製部門が国際的に競争的な価格で原材料を調達することができていることを示唆するものともいえる。しかしながら、縫製部門と比べて繊維部門の発達が大きく遅れていることは否定できず、そのことは(原材料の輸送費用や納入にかかる期間などの面で)縫製部門の発展の制約要因にもなっているとも考えられる。

また、縫製部門自体についても、ベトナムの縫製品輸出は大半がCMT型委託加工であり、現在、FOB型輸出は全体の約25%と推定されている<sup>24)</sup>。

表13 ベトナムの繊維・縫製品貿易（1990～96年）

	繊維		縫製		繊維・縫製計	
	純輸出額 <sup>1)</sup> (100万ドル)	NTR <sup>2)</sup>	純輸出額 <sup>1)</sup> (100万ドル)	NTR <sup>2)</sup>	純輸出額 <sup>1)</sup> (100万ドル)	NTR <sup>2)</sup>
1990	-107.4	-0.66	84.9	0.88	-22.5	-0.09
1991	-154.2	-0.72	136.3	0.89	-17.9	-0.05
1992	-292.3	-0.79	334.8	0.88	42.5	0.06
1993	-491.1	-0.80	491.0	0.89	-0.1	0
1994	-599.9	-0.74	649.7	0.89	49.8	0.03
1995	-843.4	-0.74	828.1	0.89	-15.3	-0.01
1996	-1007.4	-0.74	1104.1	0.90	96.7	0.04

(注) 1) 輸出-輸入

2) (輸出-輸入) / (輸出+輸入)

(出所) Hill [1998: 25]。

CMT型委託加工は現在のベトナムの比較優位に適合的である<sup>25)</sup>と思われる反面、このタイプの輸出においてはベトナム国内における付加価値が非常に小さいばかりでなく、MFAクォータの廃止により生産拠点としての優位性が急激に変動する恐れがあるなど、これに依存し続けることの問題点も指摘される(Thoburn et al. [2002: 25-26])。

このような状況に対し、ベトナムの繊維・縫製産業に関する近年の主要な調査研究の提言は分かれている。大きく分けて、ヴー・クォック・ファイほか(Vu Quoc Huy et al. [2001])や後藤(後藤 [2003])は、繊維部門についてはベトナムに比較優位がなく、国際経済統合の進展のなかで繊維部門に資本をつぎ込むことには慎重であるべきであると考えてのに対し、ヒル(Hill [1998])は、繊維部門の強化は繊維・縫製産業全体の発展のために望ましく、繊維部門への投資増強はそのために必要であると考えているようである(ただし、ヒルは、その前提として繊維部門における国営企業改革が不可欠であることを強調する<sup>26)</sup>)。ソバーンほかは、より間接的な表現ながら、繊維部門への大規模な投資は同部門の競争力を高めるであろうと述べている(Thoburn et al. [2002: 33])。

## (2) 2010年までの繊維・縫製産業の発展戦略（首相決定55号）

上記のような状況認識は概ね関連政府機関の間でも共有されているように思われる。2001年、首相決定55号により「2010年までの繊維・縫製産業の発展戦略」（以下、「発展戦略」と記す）が承認、公布された。首相決定55号は全5カ条からなり、その構成は次のとおりである。

第1条 目標・戦略・主要な数値目標

第2条 戦略実施のための政策

第3条 実施の組織

第4条 施行期日

第5条 施行の責任

「発展戦略」は、VINATEXの提議にもとづき（すなわちVINATEXが草案作成に責任を負っていると解される）、商業省、工業省、計画投資省、科学技術環境省、農業農村開発省、財政省および中央銀行の各機関の意見を踏まえて策定されている。ちなみに、「発展戦略」の前に、1999年には工業省の提議による「2010年までの繊維・縫製産業総合発展マスタープラン」（首相決定161号）が出されており、「発展戦略」は、このマスタープランの目標を再調整し、また目標達成のための手段をより具体的に定めたものであるという<sup>17)</sup>。マスタープランおよび「発展戦略」は、繊維・縫製産業の振興にかかる全政府的・長期的な取り組みの基礎となることを目指すものであると考えられる<sup>18)</sup>。以下では、「発展戦略」の内容とその実施状況についてやや詳しく検討する。

## ① 目標・戦略・主要な数値目標

まず、「発展戦略」の目標は、「繊維・縫製産業を輸出に関し重点的、先導的な産業のひとつとすること；日増しに高まる国内需要を満足させること；社会のために雇用を創出すること；競争力を高め、地域および世界経済への統合を着実に進めること」とされる。

マスタープランと対比すると、「発展戦略」では繊維部門と縫製部門の戦

略を分けて記述している点が特徴的である。そのそれぞれの第1項は、国営部門およびその他の部門の位置づけに関わる。すなわち、「繊維部門では国営企業が中核となり、引き続き主導的な役割を果たす」ことが明記されているのに対し、「縫製部門では国家が資本の100%を保有する必要のない企業は株式化を推進する」こととされる。

主要な目標値は表14のとおりであるが、マスタープランと対比して新しい点としては、全体としての生産、輸出を拡大するというほかに、輸出に占める国産原材料の使用率（FOB輸出の割合で近似される）<sup>99</sup>の目標を定めていることが注目される。これは、輸出品生産にかかる投入財の輸入依存を改め、国産原材料の生産を振興することを目的としたものと考えられる。それぞれの目標値自体は、大体において2005年で2001年ごろのほぼ倍、2010年でまたその倍になるように設定されている。

## ② 輸出促進

つぎに、上記の目標を達成するための手段についてみていく。

まず、輸出促進策についてみれば、「発展戦略」では、繊維・縫製輸出クォータ費および入札代金収入の全額を、繊維・縫製分野の国際機関への参加、輸出促進および繊維・縫製分野の人材育成など、輸出市場の拡大のための活動に充てることとしている（第2条5項）。補助の対象となるのはVINATEX、VITAS（Vietnam Textile and Apparel Association：繊維・縫製部門の全国レベルの業界団体）および国営・非国営・外資を含む全セクターで実際に輸出を行い、クォータ費・入札代金を払っている企業であり、申請にもとづいて各企業などが実際に払ったクォータ費・入札代金の総額を限度として補助を受けられることとされる。申請書を受理し、支給額を決定するのは財政省である<sup>99</sup>。

また、「発展戦略」第2条6項を受けて、財政省は、対米輸出を促進するための支援策として、2001年1月1日から米越通商協定が発効するまでの期間にアメリカ市場に繊維・縫製製品を輸出した企業（国営、非国営、外資を問わない）に対し、申請にもとづき、FOB価格によって計算される輸出金額の7%を補助することとした。補助金はアメリカ市場への輸出のための経費

表14 首相決定55号による「2010年までの繊維・縫製産業の発展戦略」の目標・戦略

目標：繊維・縫製産業を輸出に関し重点的、先導的な産業のひとつとすること；日増しに高まる国内需要を満足させること；社会のために雇用を創出すること；競争力を高め、地域及び世界経済への統合を着実に進めること。

戦略：

- a) 繊維産業（繊維原料の生産、紡績、織布、染色、プリント加工を含む）に関する戦略：
- ・国営企業が中核となり、引き続き主導的な役割を果たす。外国投資部門を含む他の部門はこの分野の発展への参加を奨励される。
  - ・開発投資は環境保護と結びつけられなければならない。大都市の中心から離れたところに紡績、織布、染色およびプリント加工のための産業集積の建設を計画する。
  - ・近代的な設備、高度技能、先進技術、高度の専門化のために投資を集中させる。ベトナム繊維製品のブランドを国際市場において徐々に確立するため、新しい繊維製品のデザインを重視する。
  - ・国際基準に従って品質管理システムを組織し、繊維製品の品質を飛躍的に向上させ、繊維製品の生産量を急速に増加させ、輸出および国内消費需要に対応する。
- b) 縫製産業に関する戦略：
- ・国家が資本の100%を保有する必要のない縫製企業については株式化を推進する。特に人口が多く、労働力の豊富な地域において、すべての経済部門が縫製産業の発展に投資することを奨励する。
  - ・縫製製品のデザイン、モデリングを強化する。生産管理、品質管理システムの改善に投資を集中する。労働生産性を急速に高め、生産コストを引き下げ、国際市場におけるベトナムの縫製製品の競争力を高めるためのエコノミカルな手段を適用する。
- c) 綿花、桑、繊維の原料となる植物の栽培地域、人造繊維、繊維・縫製産業に供給される各種原料、副資材、化学薬品や染料分野を発展させるための投資を推進し、原材料や副資材の輸入を代替して大部分を自給することを目指す。
- d) 繊維・縫製関連機械分野を発展させるために外国投資部門を含むすべての形式の投資を奨励し、国内で繊維・縫製設備のスペアパーツの供給、組み立ておよび製造を十分に行えるようになることを目指す。

主要な数値目標：

(生産) 2005年：綿繊維3万トン、合成繊維6万トン、各種紡糸15万トン、絹布8億m<sup>2</sup>、ニット製品3億着、衣類7億8000万着；2010年：綿繊維8万トン、合成繊維12万トン、各種紡糸30万トン、絹布14億m<sup>2</sup>、ニット製品5億着、衣類15億着

(輸出) 2005年：40～50億ドル；2010年：80～90億ドル

(労働力) 2005年：250～300万人；2010年：400～450万

(輸出に占める国産原材料使用率) 2005年：50%以上；2010年：75%以上

(繊維・縫製産業に対する開発投資) 2001～2005年：35兆ドン（うちVINATEXに12兆5000億ドン）；2006～2010年：30兆ドン（うちVINATEXに9兆5000億ドン）

(綿花生産に対する開発投資) 2010年までに1兆5000億ドン



を補助するためのものであり、顕彰基金や福利基金に流用してはならないこととされる。財政省が申請書を受理し、輸出支援基金からの拠出額を決定する<sup>31)</sup>。

### ③ 投資額の目標と投資資金確保のための方策

「発展戦略」では、生産、輸出、雇用、輸出品の国産化率などに関する目標を達成するために、2001～05年に産業全体として約35兆ドン（約23億ドル）、うちVINATEX分が約12兆5000億ドン（約8億3000万ドル）、2006～10年に約30兆ドン（約20億ドル）、うちVINATEX分が約9兆5000億ドン（約6億3000万ドル）、10年間で総額約65兆ドン（約43億ドル）の投資が必要であるとしている。その他、綿花栽培地域の開発のための投資が2010年までに1兆5000億ドン（約1億ドル）と見込まれている。2002年の繊維・縫製輸出総額が27億ドルであったことに鑑みると、2001～05年の目標額23億ドルの規模の大きさが実感される。また、ソバーンほかによれば、1996～2000年の5年間ににおけるVINATEX傘下の企業の投資総額は3兆5040億ドン（約2億3000万ドル）であったとされ（Thoburn et al. [2002: 19]）、これはすでに相当の規模であると思われるが、「発展戦略」の前半5年間で目標とされるVINATEXの投資額は過去5年間の実績の3.6倍ということになる。

このような野心的な資金動員を可能にするために、「発展戦略」は次のような手段を定めている。

- (i) 国家は、原料生産地域、綿花、桑栽培および養蚕発展プロジェクト、廃水処理施設プロジェクト、繊維工業区プロジェクト、繊維・縫製分野の研究所、学校およびセンターにおける訓練と研究を、財政またはODA資金により援助する（第2条1項）。
- (ii) 紡績、織布、プリント加工および染色、繊維原料、縫製副資材、および繊維・縫製関連機器の生産プロジェクトは、a) 国家の開発投資信用を受ける権利を与えられ、うち50%は融資時点の金利の50%の優遇金利を適用され、期限は12年間で3年の猶予期間が与えられる；残りの50%は開発支援基金の規定による、b) 国内投資奨励法の優先分野とされ、

同法の投資優遇措置を受ける（第2条2項）。

- (iii) 紡績，織布，プリント加工および染色，繊維原料，縫製副資材，および繊維・縫製関連機器の生産に携わる国営企業は，a) 必要であれば，繰り延べ払いで設備の調達を行い，または国内外のサプライヤーや金融機関から商業融資を受ける際に，政府の保証を受けることができる，b) 5年間（2001～05年）資本利用税の払い戻しを受け，再投資に充てることができる，c) 一括給付として各企業の流動資本の30%の追加割当を優先的に受けることができる（第2条4項）。

これらの方策の具体的な内容や手続きなどについては，2001年12月31日付け財政省通知106号などにより定められている。

これらの規定の対象となるプロジェクト・企業は（縫製企業を除くこと以外）かなり幅広いように見える。たとえば，繊維部門・縫製部門それぞれに関する戦略として言及されているデザインの向上や品質管理システムの改善などへの投資を誘導するというような意図はここにはあまり感じられない。ただし，計画投資省の担当者によれば，実際には上記(iii)のすべてのプロジェクトに優遇金利を適用するには資金が不足するため，プリント加工および染色関連プロジェクトに限って優遇金利を適用しているとのことであった<sup>63</sup>。

投資プロジェクトとして大規模なものは，全国10カ所の新しい繊維・縫製工業区の建設である<sup>63</sup>。このうち2005年までに，紡績，織布，染色，仕上げの全工程を一貫して行うことができ，廃水処理施設を備えた八つの近代的な繊維・縫製工業区を完成することとされている。各工業区には2兆ドン（1億3000万ドル）の投資が予定されている（FEI [2003: 340-341]）。VINATEXが2，3の工業区のインフラ投資の主体となり，その経験を踏まえて各地方（省）がそれぞれの地域における工業区の建設を行うこととされる。また，原料生産地域開発プロジェクトとしては，政府はドンナイ，ニントゥアン，ダクラクなどにおける比較的大規模な綿花加工プロジェクトを承認し，またVINATEXのメンバー企業であるベトナム綿花会社がホーチミン市クチ県で20ヘクタールの試験的綿花栽培を行ったりしているという（FEI [2003: 50]）。

投資額の目標値の大きさからみても、「発展戦略」の重点は投資資金の確保にあるといってもよいように思われる。しかしながら、その実施状況を見ると、現実には「発展戦略」の青写真のようには進展していないようである。メディアは資金不足を嘆き、政府に対処を求める VINATEX 首脳らの声を繰り返し伝えている。たとえば、2003年1月29日のベトナムニュース記事によれば、VINATEX は政府によって承認された投資総額約3兆9000億ドン（約2億6000万ドル）の約60のプロジェクトを実施しているが、うち43のプロジェクトを対象とする約2兆ドン（約1億3000万ドル）の優遇ローンを提供することに同意した開発支援基金が、過去2年間に約9000億ドン（約6000万ドル）しか融資を実行できていないという。また、2003年6月10日のベトナムニュース記事によれば、VITAS は財政省が起草中の優遇融資の利用に関する規則において「発展戦略」に定められたプロジェクトが対象から外されることを懸念しているという。

#### ④ その他の関連施策

##### (i) 輸出クォータ配分

「発展戦略」には直接の言及がないが、輸出クォータの交渉と配分は繊維・縫製産業に対する行政的関与のなかでも最も重要なもののひとつである。対 EU 輸出クォータの配分については1993年から1997年まではすべて割当であり、その配分基準、メカニズムおよび配分結果の詳細については明らかでないが、ヴー・クオック・ファイほかによれば、「生産能力、前年のクォータ消化率、製品の品質向上のための新規投資などの基準にもとづいて」配分され、また一部は貧困削減のための「社会政策」の一環（すなわち、経済的条件の悪い地域に立地する企業への優先的配分など）としても用いられたという（Vu Quoc Huy et al. [2001: 42]）。クォータ配分の決定には VINATEX が大きな役割を果たしたといわれ（Vu Quoc Huy et al. [2001: 42]）、割当を受けるにあたっては国営企業が非国営企業や外資企業と比べ優遇されていたという（Hill [1998: 36]）。クォータの売買は禁止されていたが、特に国営企業が割当を受けたクォータを用いて民間企業に「下請け」生産させるという形態で

実際には広く行われていたとみられる (Hill [1998: 37])<sup>34)</sup>。EU 向け繊維・縫製品輸出については、1998年からはクォータ総量の20% (その後25%に拡大) について入札制度が、さらに2002年には輸出許可証の自動発行制度が導入された<sup>35)</sup>。

対米繊維・縫製品輸出協定は2003年5月に発効した。これにより2003年のベトナムの対米繊維・縫製品輸出の上限は16億5000万ドルとされた<sup>36)</sup>。クォータ配分は割当によるが、配分基準の枠組みは明らかにされている。たとえば、2003年には、クォータ総量の65~70%は前年および同年第1四半期の実績にもとづいて配分され、23~28%は最近輸出を開始したばかりの企業またはまだ輸出を行っていないが契約を獲得している企業で生産能力があるもの、およびアメリカの主要な輸入業者・流通業者と直接契約を締結した企業に配分され、約7%は国産原材料を用いる企業や、経済的に不利な地域に立地しているが生産能力があり、契約を獲得している企業に配分されることとなっている<sup>37)</sup>。クォータ配分基準のなかにも国産原材料の使用を奨励する趣旨が一定程度織り込まれていることが分かる<sup>38)</sup>。配分基準の決定など制度構築には商業省、工業省および VITAS が関与し、実際の配分にあたっては商業省、工業省が各企業の申請を審査する<sup>39)</sup>。

#### (ii) 綿花輸入関税割当

2003年5月の首相決定91号を受けた同年8月の商業省通知4号は、綿花を含む3品目について関税割当 (customs quota) を適用することを決定した<sup>40)</sup>。これによれば、一定数量枠外の綿花の輸入には高関税をかけることが可能になる。この措置も国内の綿花生産を保護するものとして、「発展戦略」の目標とも関連しているものと解される。ただし商業省通知4号は、これらの品目に関する関税割当の管理に関する規定を行っているが、肝心の割当総量は別に定めることとしている。2004年の割当総量を定める2003年12月の商業省通知9号をみると、他の2品目については総量が定められているが、綿花については「需要に応じて」割り当てられる、すなわち無制限とされている。国産の綿花は近年でも国内の繊維・縫製産業の綿花需要の約10%しか賄うこ

とができていないといわれ (FEI [2003: 51]), これに関税割当を課することには異論が多かったのではないかと推測される<sup>41)</sup>。

### (3) 繊維・縫製産業「発展戦略」の有効性と国家の制度能力

繊維・縫製産業「発展戦略」は、その中心的意図が、主として国営企業を通じた、資本集約的な繊維部門の相対的な強化にあるという意味において、ベトナム国家の開発主義志向を示しているものとみることができよう。同戦略が実際に繊維・縫製産業の発展の方向性に何らかの影響を与えているのかどうかを判断するのは現段階では困難であるが、ここでは同戦略の策定・実施の仕組み、特にそこにおける総公司 VINATEX の位置づけに着目しながら、産業政策の有効性と国家の制度能力について若干の考察を行ってみたい。

#### ① 誰の「発展戦略」か

これまでみてきたように、「発展戦略」の策定・実施には、VINATEX が大きな役割を果たしている。関係者の聞き取りでは、「発展戦略」の意義について、従来は VINATEX の経営計画イコール繊維・縫製産業の計画であったが、近年、非国営部門、外資部門の比重が増してきたことで、各部門を包括する計画の作成が必要になったという発言もみられたことは示唆的であるように思われる<sup>42)</sup>。投資目標額のなかに VINATEX 分の目標額が明示されており、VINATEX 分だけでも過去の実績の3.6倍に達すること、2, 3の繊維・縫製工業区のインフラ整備は VINATEX の責任とされていることなどからも、VINATEX が「発展戦略」のなかに自らの重要な役割を書き込み、この文書を根拠として投資資金を確保しようとする意図がうかがわれる。

しかし、一方で「発展戦略」は首相レベルの決定により承認・公布されており、その起草過程にも実施過程にも多くの省庁、機関が関与している。VINATEX 自身もこれを産業全体の戦略として起草したことは確かであるし、その内容自体も、必ずしも VINATEX の意図がすべてそのまま反映されるとは限らないようにもみえる。その意味では、先に述べたように、繊維・縫製産業発展の課題に国家的に取り組む姿勢を示した文書であるといつてよ

いであろう。

とはいえ、「発展戦略」が国家レベルで強力な支持を得ているかというところではないようである。その主眼であると思われる関連プロジェクトへの投資資金の確保、財政支援についてはすでに壁に突き当たっている。繊維・縫製産業を所管する工業省の副大臣も、輸出額、雇用者数、国産原材料使用率に関する「発展戦略」の三つの主要な目標のすべてを満たすのは非常に難しい、特に国産原材料使用率に関する目標は達成するのが非常に難しいであろうと述べている（FEI [2003: 20]）。首相決定であっても、関係各機関の間で一律にその実施と目標達成に関する強いコミットメントがあるかということも必ずしもそうではないようである。やはりこの文書に関してもっとも強いコミットメントを有しているのは VINATEX であるように思われる。

## ② VINATEX の再編計画

繊維・縫製産業に関してもうひとつ注目されるのは、「発展戦略」の実施と並行して、近年再び高まりつつある国営企業改革の機運<sup>43)</sup>のなかで VINATEX の再編計画が進んでいることである。2003年6月には2003～05年における VINATEX に属する国営企業の整理再編計画が公布された<sup>44)</sup>。計画は VINATEX の45社のメンバー企業のうち、2005年まで現状を維持する（国家が資本を100%所有し続ける）のは14社のみという思い切ったものである。現状維持とされる14社の内訳は、名称から判断すると、繊維企業5社、縫製企業3社、繊維・縫製企業3社、その他（金融、綿花生産、サービス）3社となっている。その選択の基準は、VINATEX によると、法定資本金額が200億ドン以上であることおよび VINATEX にとって重要な機能を果たしている企業であることという<sup>45)</sup>。もっとも、株式化の対象とされる企業のうちでも国家が支配株式を保有することとされるものが19社と多数を占めることから、この改革の直接的な影響を過大評価すべきではないかもしれないが、VINATEX がこのように国営企業改革の突破口的な位置づけをされているところからみると、繊維・縫製産業における国営企業と総公司、総公司と政府の関係には遠からぬ将来に何らかの変動がありそうである。そうなったとき

に政府はどのような発展戦略を立案、実施することになるのだろうか。あるいは、繊維・縫製産業の国家の支援、介入の対象としての重要性自体が変化することになるのだろうか。総公司中心の産業政策の行方は、総公司自体の将来と同様、予測することは難しい。

繊維・縫製産業に関する限り、その「発展戦略」は国家の政策という形をとってはいるが、関係各機関によるその実施には一貫性が欠けているようである。VINATEXは一企業であると同時に一種「国家的」な役割を演じているが、その位置づけの曖昧さが一面において「発展戦略」の位置づけの曖昧さにもつながっていると思われる。総公司の位置づけの曖昧さは、それ自体、国家の開発の基本方針レベルで存在する不明確さのひとつの反映であるともみることができよう。

## むすび

本章では、市場経済システム下においてベトナム国家がどのような開発路線をとりうるかという問題について、国家の制度能力という観点から考察を行うため、1980年代の体制移行改革のプロセスから示唆される国家の制度能力、および経済の安定化が達成されマルチセクター市場経済化が進展してきた1990年代以降における工業化戦略の動向について検討を行ってきた。1980年代におけるベトナムのグラジュアリズム改革の成功はある種の国家の能力を強く推定させるものではあるが、それは必ずしも社会諸勢力の圧力から超然とした国家が戦略的に改革の速度と順序を決定し、実施したという性格のものではなかったと思われる。1990年代以降の開発戦略についてはまだ流動的な部分も少なくなく、産業レベルの「戦略」が作られるようになったのも最近のことであって、その有効性について評価を行うことは時期尚早である。産業レベルの「戦略」にしても、繊維・縫製産業「発展戦略」の内容とその

実施状況をみる限り、まだ総公司・国営部門の「発展戦略」という性格が強く感じられ、国家的な取り組みとなりえていない感がある。

具体的な政策決定・実施のメカニズムは少なからず変化もしているが、両時期を通じて共通していると思われるのは、国家指導層の内部で基本的な経済管理の方向性について多面的な考え方があり、その結果、開発の基本方針に関して一定の流動性があることである。このことは、1980年代においては政治的継続性を維持しつつ漸進的な体制変化を実現させることに貢献したが、1990年代以降においては開発政策の方向性について明確な立場をとることを困難にしているように思われる。異なる立場の共存は後者の時期においても政治的安定性の維持と無関係ではないと思われるが、状況によってはそのことが経済改革の進展を遅らせ、経済成長にも影響を与えるような事態に陥る懸念もないわけではない。このような一種のジレンマを抱えているという点では、ベトナムは先進東アジア開発主義国家とは異なる問題状況を抱えているということはいえるかもしれない。

中央計画システムが「政府の失敗」の極端な例を体現していたとすれば、市場経済システムへの転換は、それ自体国家の制度能力にその役割を合わせるべく基本的な方針転換を行ったものであるとも評価できる。しかし、市場経済システム下における国家の役割の選択肢についてはまだ議論と試行錯誤の段階であり、国家の制度能力自体も発展途上であるというのがベトナムの今日の姿であるといえよう。

〔注〕 \_\_\_\_\_

- (1) 国家の制度能力の概念については、第1章、第3章を参照。すなわち、産業政策との関係で問題となる国家の制度能力とは、「政府の失敗を引き起こすことなく、政府が市場介入を行える能力」であり、より具体的には、特定の利益集団などに取り込まれない国家の強い自律性や、対象となる産業に関する情報を収集し、それにもとづいて適切な政策を立案・実施する能力などの面を含むと考えられる。筆者の知る限りでは、ベトナムについて明示的にこのような問題設定を行っている論文としてはPerkins [2001] がある。同論文は、①中央計画経済になじんだ経済官僚、②経済的意思決定への政治の影響、



③汚職の蔓延、という三つの理由により、ベトナム（および中国）は韓国や日本のような産業政策を成功させることは難しいであろうと述べている。より広く国家社会関係や中央地方関係、政治経済学などの観点から国家の有効性について論じる文献は、本章でも引用されるように、少なくない。

- (2) たとえば、産業育成政策に関するベトナム政府への日本の知的支援の第一人者である大野健一は、グローバリゼーションの進行という与件のもとで後発途上国が先進国にキャッチアップしていくために「決定的に重要となるのが、自ら選んだやり方で国際統合する能力を有しているか否かという点である」（大野 [2003: 36]）と述べ、そのような観点からベトナムに関する評価として、「ベトナムは共産党独裁とコンセンサス重視のもとで政治的には比較的安定しており、途上国にありがちな激しい開発政策の振れはみられず、市場と政府のミックスや国際統合のメリット・デメリットに関しても、きわめてバランスのとれた立場を堅持している」（大野 [2003: 63]）と一定の評価を与えている。その一方、大野はベトナムの成功がすでに約束されているとは考えない。「ベトナムの政策はまだ未熟」であり、政策のまずさ・遅さが発展の妨げになったことはこれまでもあったし、将来的にもないとはいえない。特に問題として指摘されているのは、「縦横にはりめぐらされた政策権限のネットワークの中で、明快で一貫した経済政策が形成されにくく、また急を要する局面において政策対応が遅い」こと、政策決定過程が「トップダウンでもボトムアップでもなく、また責任者も明確でない、きわめて不透明なプロセス」（大野 [2003: 63-64]）であることである。
- (3) Fforde and de Vylder [1996: 246-252] は、ベトナムの市場経済化を「ビッグバン」型と評する Perkins [1993] などを含む多くの議論について考察を加えている。
- (4) このような国有企業と民間企業に異なる政策を適用するアプローチをツアー・トラック・アプローチと呼ぶ。大野は、「体制移行が試行錯誤とプラグマティズムに依拠する過程」（大野 [1996: 120]）であることに留意しながらも、中国やベトナムではツアー・トラック・アプローチが「政治的安定に裏づけられた長期計画のもとに導入され」（大野 [1996: 152]）たものと位置づけている。
- (5) この時期の主要文書のリストについては、Fforde and de Vylder [1996: 168-171] 参照。
- (6) 1981年の「生産物請負制」は請負の単位を労働者および労働者グループとしていたが、「単価請負制」ではこれを家族単位に代え、労働点数に応じた分配を廃止した。土地の委託期限も5年から15年に延長された。また、農家世帯に人口比例で分配した残りの土地を経営能力のある農家に入札によって請け負わせることとした（木村 [1996: 212-213]）。

- (7) 安定化政策については、竹内 [1996: 19-22] など参照。
- (8) この時期、党書記長の交代はなく、1960年に選出されたレ・ズアンが1986年7月に死去するまで党書記長を務めていた。レ・ズアンの影響力は、その地位に付随するものというばかりでなく、戦時に培われたその個人的威信によっても支えられていたとみられる (Dang Phong and Beresford [1998: 62])。
- (9) Dang Phong and Beresford [1998: 74] は、「合理的なプライオリティを重工業に付与し、同時に軽工業と農業を強力に発展させる」という第3回党大会のスローガンをこのような曖昧な方針の例としてあげている。
- (10) Vasavakul [1997: 81-83] は、リーダーシップレベルにおける政策決定過程研究のアプローチとして、党派権力 (factional power) アプローチ、集団リーダーシップ (collegial/collective leadership) アプローチ、およびセクター (sectoral) アプローチをあげる。利益団体政治仮説は、各セクターを一種の利益団体とみてその圧力・抵抗・要求などによってベトナムの政治過程を説明しようとするもの (Vasavakul [1997: 83], Riedel and Turley [1999: 40])。なお、政治局レベルにおけるドイモイ路線形成プロセスについては、当時の指導者チュオン・チンの役割を中心に分析した古田 [1999] が詳しい。
- (11) ただし、古田 [1998: 200] は、「中央委員会総会は、問題提起の場にはなりえても、実質的な政策論争の場としては機能しておらず、この点ではやはり、政治局会議のほうが重要な意味を持っているように思われる」と述べている。セクターアプローチの議論でも、具体的にどのように中央委員会における勢力が政治局内の改革派と連動したのかは明らかでない。
- (12) 白石 [1999: 42] によれば、国家資本主義セクターとは「国営経済と私営経済 (外資系を含む) の間の合弁や経営協力の形態」を指し、現在のベトナムの文脈では「国営企業と国内民間企業や外国企業との間に設立された合弁企業を、国営経済セクターの外延部に包含し、国家による管理、監督の下におくための形態として機能するように思われる」とされる。もっともこれも折衷的、曖昧な表現であり、異なる解釈の余地もある。たとえば、古田は「国家資本主義」の強調を国営企業の役割をなし崩しに低下させるという改革派寄りの意味合いをもつものとみているという (白石 [1999: 72])。
- (13) ただし、この部分が最終的に削除されたのは、この点に関して意見の一致が得られなかったことをも示している。Riedel and Turley [1999: 38-39] によれば、同政治報告草案の立場と対極にある考え方 (「改革派」の立場) を示すものとして、1995年8月に当時の首相、ヴォー・ヴァン・キェットが他の政治局メンバー宛に送ったとされる手紙がある。この手紙のなかで、キェットは、国家経済部門の主導的役割が社会主義の基準や目標であると考えてるのは完全な誤りであり、国営経済部門が効率的に資源を動員したり雇用を供給したりすることができないことはドイモイ以前の経験から明らかであるなどの

主張を展開しているという。

- (14) 1980年代末に価格統制の撤廃、補助金の削減などの改革が行われると、多くの国営企業が経営困難に陥った。1990年前半には地方の小規模、赤字企業を主たる対象として国営企業の整理がかなりの速度で進んだ。1990年当時は1万2000社以上あった国営企業は、1995年には6310社まで減少した（竹内 [1996: 25], 秋葉 [2000: 299]）。また、1992年には試験的に国営企業の株式会社化（株式化）が始まり、主として中小国営企業の経営効率化のための有効な手段であるとみなされてきた。もっとも、1992年から1997年間の株式化の実施件数は数えるほどであり、年間数百件単位で株式化が実施されるようになったのは1998年以降のことである。
- (15) 工業省は2001年末時点で18の業種につき産業別マスタープランを作成しているという（大野 [2003: 48]）。うち9業種（電力、化学、製紙、繊維・縫製、鉄鋼、タバコ、電子・情報通信、石油・ガス、造船）については91型総会社が設立された業種と重なっている。
- (16) たとえば、和田 [1999] は、総会社の主たる活動は、「定期的に送付される財務報告を通じてメンバー企業の経営をチェックすること、そして直接投資を行う外国企業を各国営企業へと割り振ること程度のものである」と述べ、むしろ直接投資の受入を通じて総会社がレントシーキングのメカニズムとして機能している可能性を指摘している（和田 [1999: 344]）。
- (17) 2003年では、繊維・縫製品の輸出はベトナムの輸出総額の18%を占め、原油の19%に次いでいる（UNDP Viet Nam Socio-economic Statistical Bulletin）。
- (18) ただし、GSOの統計は恐らく非給与労働者を含んでいない。1998年版 *Vietnam Living Standard Survey* によると、繊維・縫製部門の就業者数は約2倍の計110万人以上になる（Thoburn et al. [2002: 30]）。
- (19) 2003年5月にハノイで開催されたWTOフォーラムにおけるVINATEXのプレゼンテーション資料による。もっとも、繊維企業のなかには企業内に縫製部門をもつものが多くなっている。
- (20) Thoburn et al. [2002: 16] は、VINATEXのウェブサイトに掲載された別の資料によれば、繊維・縫製部門の生産に占めるVINATEXのシェアは31%にすぎないことにも留意している。また、FEI [2003: 106] によれば、2002年には国営企業全体で繊維・縫製輸出の40%を占めたという。
- (21) *Viet Nam News*, Feb. 10, 2003より。米越通商協定が発効するまではベトナムのアメリカ向け繊維・縫製品には平均40%以上の関税率が適用されていたが、協定発効後は3~4%まで下がった。
- (22) 少なくとも1997年までは縫製品を含む一定の消費財の輸入は量的制限の対象でもあった（CIE [1998: 28]）。
- (23) FEI [2003: 170] によると、Garment 10, Viet Tien, Duc Giang, Nha Be な

どの最大手縫製企業の収益に占める国内市場の割合は20%程度という。

- (24) CMT は裁断 (cut), 縫製 (make), 仕上げ (trim) の3工程のみを行う生産・流通形態を指す。これに対し, 「資材や副資材などの調達をベトナム縫製企業が自ら行い, 縫製品を海外バイヤーに売る方法」をベトナムでは「FOB (free on board) 型製品輸出」と呼んでいる (後藤 [2003: 144])。
- (25) CMT 輸出がベトナムの比較優位に適合的である点については後藤 [2003] 参照。ベトナムにおいて CMT 型委託加工への依存度が高いことは, 国内における原材料調達の問題以前に, ベトナム縫製企業にマーケティング能力が欠如していることに起因していると思われる。
- (26) Hill [1998: 44-45] は, 国営企業のパフォーマンスについて, ひとつの事例としてナムディン繊維会社の破綻とその事後処理のあり方に言及している。同社はハノイ市の南90キロメートルに位置し, 1万8000人の労働者を抱える主要な繊維生産企業であるが, 1995年に数人の幹部が逮捕され, 汚職も絡んだとみられる経営の問題が明るみに出た。中央銀行, 工業省などは新たな融資や補助金をつぎ込み, 結果として融資の焦げ付きなどによる銀行システムと国庫への損害は4000万ドルに達したともみられる。
- (27) 2003年12月の VINATEX 聞き取りによる。同様の産業別マスタープランは18業種について作成されたものとみられる (大野 [2003: 48])。
- (28) ホーチミン市工業局の担当者は, マスタープランおよび発展戦略の意義について, これまでは各省, 各地方がばらばらに繊維・縫製産業に関する計画を作っており, 中央・地方, 中央の国営企業と地方の国営企業などの間の調整ができていなかったが, 現在では包括的な戦略を作ることにより, 工場や原料生産の配置を合理化することなどが可能になったと述べた (2003年12月聞き取り)。
- (29) 2003年12月 VINATEX 聞き取りによる。ただし, FOB 型輸出という用語は「資材や副資材などの調達をベトナム縫製企業が自ら行い, 縫製品を海外バイヤーに売る方法」(後藤 [2003: 144]) を指して用いられており, 正確には FOB イコール国産原材料の使用ではない。
- (30) 2001年12月31日付け財政省通知106/2001/TT-BTC 第7条。
- (31) 2001年12月31日付け財政省通知106/2001/TT-BTC 第8条。
- (32) 2003年12月の聞き取りによる。
- (33) フンイェン, タイビン, ハイフォン, タインホア, ダナン, クァンガイ, ビンズオン, ドンナイ, ロンアン, カントーの10カ所。ただし, 2003年12月の VINATEX 聞き取り時には, これにバクニンを加えた11カ所ということであった。
- (34) 特に早い時期においては, 大規模で一定の信用があると思われる国営企業が外国のバイヤーから大量の注文を受け, それを小規模零細の民間事業者

下請けに出すという仕組みには、一定の合理性があったとも考えられる (Tran [1997: 115])。

- (35) VINATEXによると、入札制度は基本的に大企業によって利用されていたが、輸出許可証の自動発行制度は、2001年末の米越通商協定の発効により多くの輸出企業がアメリカ市場に向かい、EU向けクォータに対する関心が薄くなったことから、中小企業の参入を促進するための手段として導入されたという。もっとも、別の説明によれば、自動発行制度が導入されたのは、クォータの割当が工業省、商業省、計画投資省に加え、ハノイ、ハイフォン、ホーチミン、ダナンの4市によっても管理されるようになり、執行の柔軟性が減少したためであるとされる (FEI [2003: 184])。しかし、自動発行制度も問題がないわけではなく、同資料によれば、2002年には企業の方が新しいシステムの柔軟性に対処できず、契約を締結したもののクォータを得ることができないなどの混乱が生じたという (FEI [2003: 184])。
- (36) これは2002年の実績 (約9億ドル) と比べるとベトナムに有利ともみえるが、2003年に入ってから輸出のペースが月2億ドルに達していることに鑑みると、むしろその伸びを抑制する意図をもつものであると考えられる。
- (37) 2003年5月27日付け商業省・計画投資省・工業省通知02/2003/TTLT/BTM-KHDT-CN II.1.2。
- (38) 2004年の配分基準では、クォータ総量の75%は2003年5月1日から同年末までの期間の輸出実績にもとづいて配分され、7%は国産生地・原材料を用いた縫製品の輸出契約に、2%は2004年上半年にアメリカ向けにクォータ外の繊維・縫製品の輸出を行った企業に、6%は生産能力を発展させた企業に、1%は1から2のカテゴリーで近代的な大規模投資を行い、高い専門性を有し、輸出価格の高い完成品の輸出を行う企業に、3%は遠隔地に立地する企業に、5%は2002年または2003年にベトナムで生産された縫製品を2000万ドル以上輸入したアメリカの主要な輸入業者・流通業者と契約を締結した企業に対して配分することとされる。2003年10月8日付け商業省・工業省通知07/2003/TTLT/BTM/BCN II.1。
- (39) 最近までは商業省、工業省に加え、計画投資省もクォータ管理に参加していた。
- (40) ちなみに、綿花以外の品目はタバコの葉と塩である。
- (41) 2003年12月 VINATEX 聞き取りによると、「発展戦略」の立案者である VINATEX 自身も、綿花の関税割当措置は必要でないと考えていたという。
- (42) 2003年12月の聞き取りによる。もっとも繊維・縫製産業に占める VINATEX の比重が低くなるにつれ、VINATEX が産業政策の策定・実施に中心的な役割を果たすことの正統性も問題になると思われる。
- (43) 最近の国営企業改革、特に総公司再編に関する動向については石田 [2004]

参照。

- (44) VINATEX は、ベトナム版 PRSP (Comprehensive Poverty Reduction and Growth Strategy : CPRGS) にも掲げられた総会社の試験的再編計画策定、実施の対象となった三つの総会社のうちのひとつである。再編案の内容については、2003年6月9日付け首相決定113/2003/QD-TTg 参照。
- (45) 2003年12月聞き取り。

## 〔参考文献〕

〈日本語文献〉

- 秋葉まり子 [2000] 「国営企業の改革と内部構造の変化」(白石昌也編『ベトナムの国家機構』明石書店)。
- 石田暁恵 [2004] 「ベトナム工業化の課題—担い手の発展—」(石田暁恵編『国際経済参入期のベトナム』アジア経済研究所)。
- 大野健一 [1996] 『市場移行戦略』有斐閣。
- [2003] 「国際統合に挑むベトナム」(大野健一・川端望編『ベトナムの工業化戦略—グローバル化時代の途上国産業支援—』日本評論社)。
- 木村哲三郎 [1996] 『ベトナム：党官僚国家の新たな挑戦』アジア経済研究所。
- 後藤健太 [2003] 「繊維・縫製産業—流通未発達の検証—」(大野健一・川端望編『ベトナムの工業化戦略—グローバル化時代の途上国産業支援—』日本評論社)。
- 白石昌也 [1993] 『ベトナム：革命と建設のはざま』東京大学出版会。
- [1999] 「ドイモイ路線の展開—経済安定化から『国土の工業化・近代化』へ—」(白石昌也・竹内郁雄編『ベトナムのドイモイの新展開』アジア経済研究所)。
- 竹内郁雄 [1996] 「社会主義ベトナムのシステム転換—『上級機関と企業との間の支配従属関係』問題を中心に—」(竹内郁雄・村野勉編『ベトナムの市場経済化と経済開発』アジア経済研究所)。
- 中臣久 [2002] 『ベトナム経済の基本構造』日本評論社。
- 古田元夫 [1998] 「NAM MOIの誕生—チュオン・チンの『転身』とドイモイ路線形成過程—」(白石昌也主査「ベトナムの政策決定過程」研究会報告書, 日本国際問題研究所)。
- [1999] 「ドイモイ路線誕生時の党内論争—1984~86年の論争の歴史的分析—」(白石昌也・竹内郁雄編『ベトナムのドイモイの新展開』アジア経済研究所)。
- 和田義郎 [1999] 「国営企業改革200社の統計調査から」(石川滋・原洋之介編『ヴ

『ベトナムの市場経済化』東洋経済新報社。

〈外国語文献〉

- Centre for International Economics [1998] *Vietnam's Trade Policies 1998*, Canberra: Centre for International Economics.
- Dang Phong and M. Beresford [1998] *Authority Relations and Economic Decision-Making in Vietnam*, Copenhagen: Nordic Institute of Asian Studies
- Dapice, D. [1993] "Vietnam at the Starting Point: Just Another Successful Asian Economy?" *The Challenge of Reform in Indochina*, Cambridge, MA.: Harvard Institute for International Development.
- Fforde, A. and S. de Vylder [1996] *From Plan to Market: The Economic Transition in Vietnam*, Boulder, CO: Westview Press.
- Foreign Economic Information Joint-stock Company [2003] *Det may Viet Nam: Co hoi va thach thuc (Vietnam Garment and Textile Industry: Opportunities and Challenges)*, Hanoi: Nha xuất bản chính trị quốc gia.
- General Statistics Office [1997] [1998] [2001] [2003] *Statistical Yearbook 1996, 1997, 2000, 2002*, Hanoi: Statistical Publishing House.
- Hill, H. [1998] *Vietnam Textile and Garment Industry: Notable Achievements, Future Challenges — Appendix II of the Industrial Competitiveness Review —*, Ministry of Planning and Investment/United Nations Industrial Development Organization.
- Perkins, D. [1993] "Reforming the Economic Systems of Vietnam and Laos," *The Challenge of Reform in Indochina*, Cambridge, MA: Harvard Institute for International Development.
- [2001] "Industrial and Financial Policy in China and Vietnam: A New Model or a Replay of the East Asian Experience?" in J. E. Stiglitz and S. Yusuf eds., *Rethinking the East Asian Miracle*, New York: Oxford University Press
- Riedel, J. and W. S. Turley [1999] "The Politics and Economics of Transition to an Open Market Economy in Viet Nam," Technical Papers No.152, Paris: OECD Development Centre.
- Thayer, C. A. [1988] "The Regularization of Politics: Continuity and Change in the Party's Central Committee, 1951–1986," in D. Marr and C. P. White eds., *Postwar Vietnam: Dilemmas in Socialist Development*, Southeast Asia Program, Ithaca: Cornell University.
- Thoburn, J., Nguyen Thi Thanh Ha and Nguyen Thi Hoa [2002] "Globalization and the Textile Industry of Vietnam," Discussion Paper 10, Globalisation, Production and Poverty Project, UK Department for International Development.
- Tran Dinh Thien ed. [2002] *Công nghiệp hoa, hiện đại hóa ở Việt Nam: Phác thảo lộ*

*trinh (Industrialisation and Modernisation in Vietnam: Drafting a Roadmap)*, Hanoi: Nha xuất bản chính trị quốc gia.

- Tran Hoang Kim [1992] *Economy of Vietnam; Reviews and Statistics*, Hanoi: Statistical Publishing House.
- Tran, A. N. [1997] "Through the Eye of the Needle: Vietnamese Textile and Garment Industries Rejoining the Global Economy," *Crossroads*, 10(2), pp. 83-126.
- Vasavakul, T. [1997] "Sectoral Politics and Strategies for State and Party Building from the VII to the VIII Congress of the Vietnamese Communist Party (1991-1996)," in A. Fforde ed., *Doi Moi: Ten Years after the 1986 Party Congress*, Political and Social Change Monograph 24, Canberra: Australian National University.
- Vu Quoc Huy, Vo Tri Thanh, Nguyen Thang, Cu Chi Loi, Nguyen Thi Thanh Ha and Nguyen Van Tien [2001] *Textile and Garment Industry in Vietnam*, Institute of Economics (Hanoi)/International Development Research Center (Canada).