

## 第3章

# グローバル化下の発展途上国の開発戦略

## 新たな開発モデルを提示する東南アジア

### はじめに 問題意識

1990年代後半以降の世界経済は急速なグローバル化の進展によって特徴づけられる。ヨーロッパ内および欧米間の直接投資は爆発的な拡大を遂げ、M&Aを通じて世界の企業地図は大きく改変されつつある。輸送費、通信費など国際間取引に要する諸費用は革命的な低下をみせ、企業活動のフラグメンテーションとアグロメレーションは加速され、国際取引チャンネルも多様化した。一方、世銀・IMFの各種救済プログラムを通じいわゆるワシントン・コンセンサスが発展途上国に浸透し、さらに世界貿易機関( World Trade Organization: WTO )の成立とともに国際通商政策についての国際的政策規律も実効性をもって課されるようになってきた。それに加え、世界的な地域統合ブームのなかで、自由貿易地域( free trade area: FTA )のネットワークに参加できる国とそこから疎外される国とが次第にはっきりと分かれてきた。

グローバル化が急速に進展するなか、発展途上国の産業振興のための基本戦略も根本的な見直しをせまられている。国内産業を国際経済から切り離して育成しようとする伝統的な輸入代替工業化戦略あるいは幼稚産業保護政策は急速に支持を失い、貿易自由化を通じて対内直接投資のための環境整備を行っていかうとする新しい開発戦略を採用する途上国が急増した。また、国際的な政策規律の浸透によって、貿易保護などの国境政策の恣意的

運用の余地は減少し、さらに伝統的には純粋な国内政策と考えられてきた部分についても制約条件がかかるようになってきた。

新しい世界経済環境のもとでの発展途上国の開発モデルを考察していくために、1980年代後半以降の東南アジア諸国の発展戦略は貴重な事例を提供している。これらの国々では、地場系企業がきわめて未成熟なまま、直接投資を積極的に受け入れ、外資系企業を中核とする製造業を作り上げることによって、高度経済成長を達成してきた。これは、地場系企業による輸入代替型工業化をベースとして出発した日本、韓国、台湾のような北東アジア諸国とは全く性格を異とするもので、また地場系と外資系が一定程度のリンクを保ちながら台頭してきた中国とも異なる特徴的な経済発展パターンである。東南アジア諸国の経済発展パターンは、直接投資というグローバリゼーションの最も重要なチャンネルを積極的に活用してきたという意味で、グローバリゼーション下の発展途上国の開発戦略に新たな地平を開くものである。そしてまた、そこから必然的に生じてくる構造上の問題点、すなわちなかなか縮まらない外資系企業と地場系企業間の技術ギャップ、相変わらず狭隘な国内市場、政策体系を歪めてでもフットルースな外資系企業をつなぎ止める方策を打ち出さざるをえないという問題などを考察するうえでも、東南アジアの経験から学ぶところは大きい。開放政策のシークエンシングの誤りも一因となったアジア通貨・金融危機からの回復に手間取り、さらに中国の台頭によって自らの地歩を危うくしつつある最近の東南アジア諸国を観察することにより、新しい開発モデルを採用するうえでの注意点を抽出することもできるであろう。

本章では、とくに東南アジア諸国の経済発展パターンを念頭に、伝統的な開発経済学のアプローチでは抜け落ちていたグローバリゼーションにかかわる諸側面をレビューし、これからの発展途上国における産業振興のあり方について試論を展開する。次節ではまず、幼稚産業保護論あるいは経済開放度の経済成長に対する影響といった学術的文脈で議論されてきた発展途上国の開発戦略論が、世界経済のグローバル化が進むなかでいかに時代にそぐわな

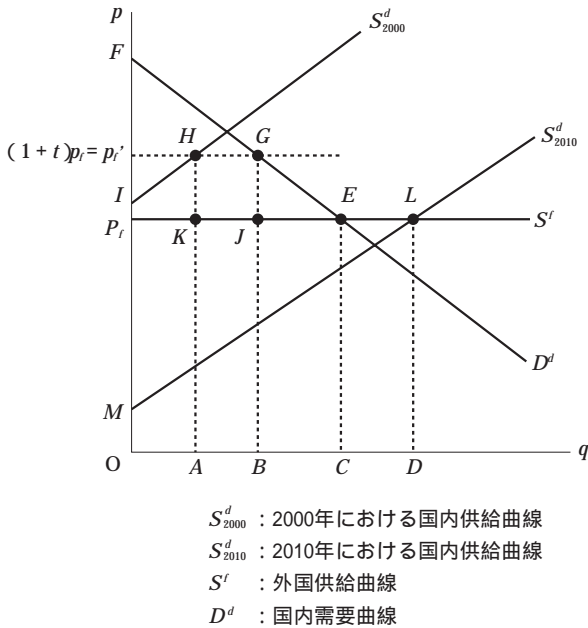
くなってきたかについて述べる。続く第2節では、グローバリゼーションのなかでとくに重要な直接投資について、近年の国際貿易理論がどのような新たな視点を提供しているのかについて述べる。第3節では、大規模な直接投資受入れがホスト国の産業構造の形成に大きな影響を与えることを跡づけ、さらに第4節ではそれと同時に国際的政策規律が国内政策のテリトリーにも浸透してきていることを論ずる。以上の議論を踏まえ、第5節では、東南アジア諸国が先駆けとなって提示した新しい開発モデルとはどのようなものであるか、とくに直接投資受入れ政策の観点から試論を展開する。むすびで論文を締めくくる。

## 第1節 伝統的な開発経済理論の陳腐化

国際貿易論を基礎とする開発経済学の一分野では、かねてから二つの文脈で、経済開放度と産業振興に関する議論が展開されてきた。一つの文脈は幼稚産業保護論、もう一つは経済開放度が経済成長にもたらす影響を跡づけようとする理論的・実証的研究である。本節では、これら二つの学術的研究プログラムが現代のグローバリゼーション下の発展途上国の開発戦略を考えるためにはあまりに時代遅れとなってしまっていることを明らかにしたい。

まず、伝統的な幼稚産業保護論の復習をしておこう。幼稚産業保護政策とは、ある未熟な産業を一時的に保護することにより生産規模を拡大させ、そこから生み出される生産性向上すなわち「動学的規模の経済」を通じ、その産業を国際競争力のある産業に育て上げようとする政策である。地場系企業は、最初の段階では国際競争力が弱く、貿易保護などがなくては独り立ちできない状況にあるとする。その場合に、静学的な資源配分の効率性を重視して貿易自由化を行ってしまうと、未成熟な地場系企業は技術的に優れている外国企業にすべて駆逐され、発展の芽を摘み取られてしまうかもしれない。しかし、一定期間、一定の強度の保護政策を施行して地場系企業に国内市場

図1 幼稚産業保護政策の厚生効果



	関税なし (2000年, 2010年)	関税あり (2000年)	保護による 供給曲線の下方シフト (2010年)
国内生産	0	OA	OD
国内消費	OC	OB	OC
輸出 - 輸入	- OC	- AB	CD
消費者余剰	$FEP_t$	$FGP_t'$	$FEP_t$
生産者余剰	0	$P_t'HI$	$P_tLM$
関税収入	0	HGJK	0
関税による 厚生変化		- $IHKP_t' - GEJ$	$P_tLM$

(出所) 筆者作成。

を与え、ある程度の生産規模を保障してやれば、生産活動のなかで生まれる習得効果（learning-by-doing effect）によって次第に生産性が高まり、ゆくゆくは保護をはずしても外国企業に対抗できるような強い産業・企業に育っていく可能性もある。図1は、このような幼稚産業保護政策の厚生効果を、部分均衡アプローチを用いて図示したものである。

このような幼稚産業保護政策が経済学的に正当化されるかどうかについては、いつかは保護を撤廃して独り立ち可能かどうかという「ミルの規準」、保護のコストが将来生み出される利得の現在価値よりも小さいかどうかという「バステブルの基準」、さらに市場に内部化できない動学的外部性が存在して政府が保護に乗り出さざるをえないかどうかという基準によって、判断していくこととなる<sup>(1)</sup>。

これを1980年代後半以降の東南アジア諸国に適用しようとする、論理体系の根本的な見直しが必要ないくつかの論点が浮かんでくる。第1に、当面、産業立ち上げを行う主体が地場系企業ではなく外資系企業だとすれば、いかに外資系企業を誘致するかがまず課題となるはずである。それが輸出志向型直接投資であるならば、そもそも貿易保護の必要はなく、むしろ部品・中間財の輸入を容易にする観点から貿易体系全体を自由化の方向に改変した方が、外資に対し進出のインセンティブを与えることになる。輸入代替型直接投資の場合にも、保護の方法や強度は外資系企業が進出しようとするのに十分なものであればよいわけで、地場系企業を保護・育成する場合とは異なってくるはずである。

第2に、そもそも地場系企業の国際競争力の弱さが何によっているのかについても、もっと注意深い検討が必要である。伝統的な幼稚産業保護論では、地場系企業の低生産性の主要因は企業そのものの技術水準や経営能力にあると考えてきた。しかし、個々の企業の能力に帰することのできないマクロ・産業レベルでの生産環境の劣悪さによって地場系企業の競争力が損なわれているという側面もある。それは、技術や経営能力に関してハンディキャップを負っていない外資系企業の場合でも、すべての途上国で国際競争力のある

製品を作れるわけではないことからわかる。輸入原材料・中間財についての関税体系の問題はしばしば議論されるが、それ以外にも、経済インフラの整備状況やより一般的な「社会的能力」など、個々の企業にとっては外部経済として認識されるマクロ・産業レベルの要因を考慮する必要がある。

第3に、地場系企業の国際競争力強化が政策課題であるとしても、保護のもとで累積生産量を増やして動学的規模の経済性を達成するのが本当に望ましい方法であるのかどうかを、もう一度慎重に検討してみる必要がある。個々の企業の技術レベルや経営能力の向上を望むのであれば、一定程度以上の生産量の確保だけでは足りず、いかに外国の技術を模倣してキャッチアップしていくかも重要となる。そのためには、貿易保護によって地場系企業を世界経済から遮断してしまうのは必ずしも賢明な選択でないかもしれない。むしろ、外資系企業との合併の奨励や、進出してきた外資系企業との取引関係の構築などが、より有効な政策となる可能性もある。

選別的な貿易保護政策は、もともと幼稚産業保護の文脈で地場系企業を直接育成することを試みるものであった。しかし東南アジア諸国の開発戦略は、究極的には地場系企業育成を試みるものであったとしても、当面は外資系企業の活動を中心に据えるという意味で、北東アジア諸国で行われてきたような伝統的な幼稚産業保護政策とは性格を異とするものであることに注目する必要がある。東南アジア型の経済発展パターンに近いものが現在の発展途上国の多くにみられるとすれば、伝統的幼稚産業保護論の全般的な適用可能性は、世界経済のグローバル化の進展とともに大幅に低下しているといわざるをえない。

ここで議論しておきたいもう一つの研究プログラムは、マクロ、セクター、あるいは企業単位で、経済開放度と経済成長の関係、あるいは輸出活動と生産性向上の関係を理論的・実証的に検証しようとするものである。貿易自由化あるいは経済開放度の上昇が本当に経済成長に正の影響を与えるのかどうかは、1980年代以来の新古典派経済開発戦略あるいはワシントン・コンセンサスを正当化するうえで重要な研究課題となってきた。標準的なミクロ経済

モデルに立脚して考えるかぎり，経済開放度の上昇は資源配分の効率性を高めるため，少なくとも静学的には厚生上昇に貢献しうると一般に考えられる。しかしそれが動学的に経済成長を加速させるかどうかは，理論的にも実証的にも明らかでない。

具体的には，これまでの実証研究のほとんどは，(1)成長会計方式を用いるか，もしくは(2)パロー型の条件付き収束回帰式を用いて，経済開放度から経済成長率への因果関係の存在を示唆する結果が得られるかどうかを確認しようと試みている。

(1)の場合には，全要素生産性成長率 ( $\hat{A}_t$ ) を

$$\hat{Y}_t = \hat{A}_t + \alpha_1 \hat{K}_t + \alpha_2 \hat{L}_t + \dots$$

(ここで  $\hat{Y}_t$  は国内総生産成長率， $\hat{K}_t$  は資本の成長率， $\hat{L}_t$  は労働の成長率を表す)

という成長会計のフォーミュラにしたがって残余法もしくは回帰法を用いて推計し，さらに

$$\hat{A}_t = \beta_0 + \beta_1 (\text{openness}) + \dots$$

(opennessは経済開放度を表す)

というクロスカントリーの回帰分析を行って， $\beta_1$ の符号が正で有意となるかどうかを確認する。

(2)の場合には，

$$\hat{y}_t = \beta_0 + \beta_1 y_0 + \beta_2 (I/GDP) + \beta_3 ED_0 + \beta_4 \hat{N} + \beta_5 (\text{openness}) + \dots$$

(ここで  $\hat{y}_t$  は1人当たり所得の成長率， $y_0$  は初期の所得水準， $I/GDP$  は投資率， $ED_0$  は初期の教育水準， $\hat{N}$  は人口成長率を表す)

という式をクロスカントリー・データを用いて回帰し， $\beta_5$ が正で有意となるかどうかを確認する。

実証研究の結果，経済開放度と経済成長との間には弱い正の相関が確認されているが，両者の間にどのような因果関係が成立しているのかについては明確な結論が出ていない<sup>②</sup>。

この経済開放度と経済成長の関係をめぐる論争も，外資系企業を大規模に

受け入れてしまっている東南アジア諸国の経済発展パターンを検討するには、的はずれのものとなってしまっている。直接投資受入れが産業あるいは企業レベルの生産性上昇とどのように相関しているかについては、若干の先行研究が存在する<sup>3)</sup>。しかし、東南アジア諸国のように、外資系企業を核とする製造業が成立してしまうと、それ自身が逆に貿易・直接投資関連政策を縛っていくという因果関係も生じてくる。政策の内生性を考慮するという方向からの考察がなければ、アセアン自由貿易地域（ASEAN Free Trade Area: AFTA）を推進する政治経済学的背景を理解することはできないであろう。

このように、いずれのアプローチも急速にグローバル化が進行している現在の発展途上国の経済環境を十分に反映しておらず、これからの経済発展戦略を考察するには時代遅れのものとなっている。21世紀を迎え、開発経済学者は新たな経済発展戦略の提示を求められている。

## 第2節 直接投資をめぐる国際貿易理論

直接投資あるいは多国籍企業に関する研究は、これまでどちらかということビジネススクールの領分である国際ビジネス論や多国籍企業論において先行して行われてきた。経済学において超長期一般均衡の枠組みで国際関係を捉えようとする国際貿易論は、モノの貿易中心のモデル設定をなかなか抜け出せず、直接投資あるいは多国籍企業を説得力のある形で理論化することができなかった。立地論という側面では、近年、伝統的な比較優位理論に加えて規模の経済性や集積の利益を明示的にモデル化する諸理論が発達した。しかし、企業あるいは企業間関係をマクロに積み上げうる形でモデル化するのが難しいことから、企業特殊要素の存在や企業の内部化を考慮した理論の発達には遅れている。

国際貿易論は、直接投資という重要な要素を意図的に無視したレトリックをしばしば提示してきた。たとえばKrugman [1994] は、レスター・サロー

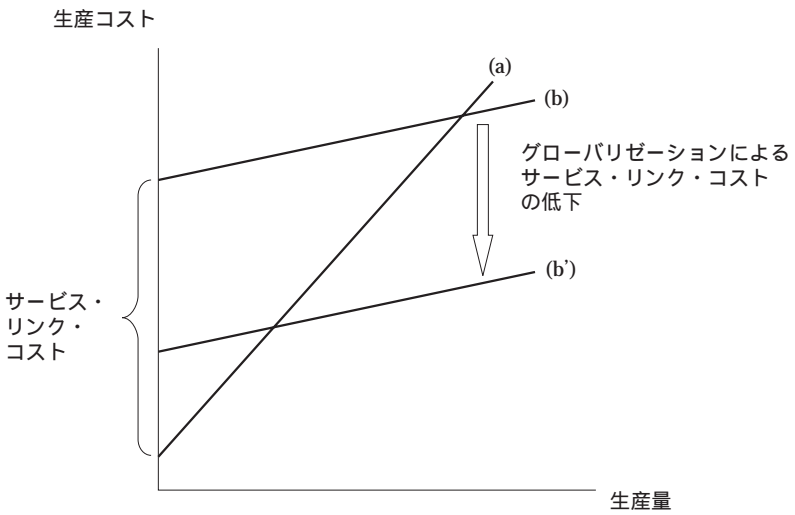
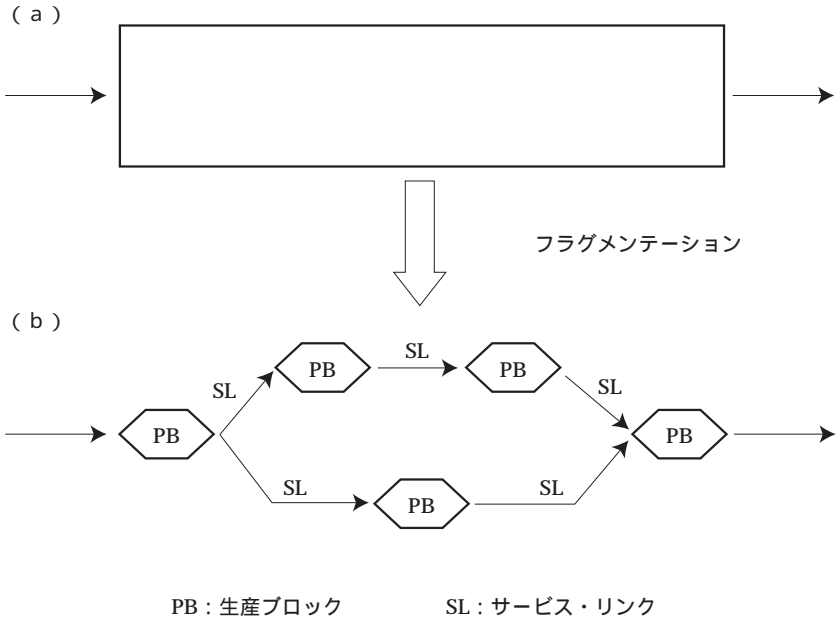


の*Head to Head*という著作(Thurow [1992])に対し、国と国との競争は企業同士の競争とは本質的に異なるということを主張した。確かにクルグマンが主張するとおり、通常国際貿易モデルの設定では、外国の技術進歩が自国の社会的厚生に与える影響は、よほどの交易条件の悪化がないかぎりプラスとなる。しかしここでは、(1)国際間で生産要素が移動しないことと(2)為替レートが貿易収支をバランスさせるように調整されることが前提となっているのを忘れてはならない。もし(1)の仮定をはずして生産要素が国際間を自由に移動できると設定するならば、各生産要素は生産性の高い国へと移動する。したがって、極端なケースでは動ける生産要素が一国に偏ってしまい、もう一国には国際間を移動できない生産要素(たとえば非熟練労働)のみが残ってしまうということも理論的には起きうる。外資系企業を核とする工業化を遂げたアセアン先進5カ国は、中国の台頭を踏まえ、いったん進出してきた外資系企業をいかに逃がさずに居続けさせるかに苦心しているわけだが、それも理由のあることなのである。

立地論としての国際貿易理論に関しては、現実の直接投資パターンに即した理論枠組みを提示するという意味で、1990年代にかなりの進展がみられた。とくにここで注目したいのは、一つはフラグメンテーション理論、もう一つはアグロメレーション理論である。

第1のフラグメンテーション理論は、とくに発展途上国に対する直接投資と生産・流通ネットワーク形成の分析において有効である<sup>(4)</sup>。フラグメンテーションとは、もともと1カ所で行われていた生産活動を複数の生産ブロックに分解し、それらをそれぞれの活動に適した立地条件のところに分散立地させることである(図2参照)。このような分散立地が可能となるためには、地理的に離れて配置される生産ブロックの間を結ぶサービス・リンクのコスト、すなわち輸送、通信、コーディネーションなどのコストの低下が必要である。このサービス・リンク・コストは生産量にかかわらずかかってくる性格が強いため、図2では純粋な固定費用として扱っている。経済のグローバリゼーションはサービス・リンク・コストの軽減に貢献し、生産ブロックの分散立

図2 フラグメンテーションとサービス・リンク



( 出所 ) 筆者作成。

地を可能とし、生産コストの軽減をもたらす。さらに、一般にサービス・リンクには強い外部的規模の経済性も存在するため、グローバリゼーションは立地の集中と分散の両方を加速し、グローバリゼーションの果実を享受できる国とできない国との間の格差を拡大する可能性もある。比較優位論に立脚する伝統的国際貿易理論の立地論に加え、国際間輸送費を生産ブロック間のサービス・リンク・コストと読み替えて多国籍企業の行動を理論化しようとしているところに、このフラグメンテーション理論の新しさがある。

第2のアグロメレーション理論は、国際貿易理論の文脈でいえば、外部的規模の経済性という概念を拡張したもので、従来都市計画などの分野における中心的概念であった「空間」を経済学に持ち込んだものとして近年注目を浴びている<sup>6)</sup>。空間的な集積がどのようなミクロ的基礎をもって規模の経済性を生むのかについては、まだ十分な分析がなされているとは言い難い。しかし、集積が立地の優位性を生み出す一つの大きな源泉であることは実証的にも強く認識されるようになってきており、その意味でアグロメレーション理論は重要な研究プログラムである。伝統的な比較優位理論は、貿易が存在しない仮想的状態（autarky）における相対的な生産コストの差にもとづいて、比較優位を定義する。しかし、規模の経済性あるいは集積の利益は、autarkyという初期条件に必ずしも依存せず、何らかのきっかけで集積を始めたところが集積となり、そこに利益が生じてくる。その意味で、これらの「新」国際貿易理論における貿易の利益の源泉は比較優位概念とは一線を画するものであり、理論的には複数均衡の可能性が生じたり、大きな政策効果が生まれたりすることになる。発展途上国に対する直接投資パターンを考える際、集積の利益が一つの決定的な要因となっていることは疑いない。そこに政府の重要な役割も生まれてくるのである。

もう一つ、国際貿易理論の文脈で不十分なのが、「企業」という切り口の導入である。企業は、アクティビティの集中と分散に関する意思決定において、自らの企業組織と企業間関係をどのように構築するか判断も同時に行う。たとえば、フラグメンテーションを行うにしても、自ら海外子会社を設

立するという形でintra-firmのフラグメンテーションを行った方がよいのか、どこかの会社に下請あるいはOEMに出すという形でarm's-lengthのフラグメンテーションを行う方がよいのか、あるいはスポット・マーケットにおける調達に切り替えてしまった方がよいのか、意思決定をせまられる。部品・中間財の調達についても、標準化の進んだものであれば、インターネットを用いて世界中で最も安い調達先をみつけるという形で生産費節減を図るかもしれない。一方、調達先と頻繁に顔を突き合わせてスペックを調整しなければならないような部品・中間財であれば、集積を形成した方がよい。このように、企業内組織や企業間関係と立地選択とは、本来不可分な関係にある。また、技術や経営資源などは企業ごとに異なっているわけで、それによってどのような立地条件が望ましいのかも変わってくる。以上のような、ダニングのOLI理論<sup>6)</sup>のいうところの所有の優位性 (ownership advantages) と内部化の優位性 (internalization advantages) にあたる部分の経済学的な理論化が、いまだに十分でないのである。

このように、国際貿易理論は、現代の世界経済のなかでの貿易・直接投資パターンを分析するために有用な理論枠組みを十分に提供しているとはいえないが、それでもそこから得られるさまざまな示唆はわれわれの現状認識を深めるのに大いに役立つ。直接投資を通じた東アジアの生産・流通ネットワークの発達と中国の台頭を受けて、2001年の『通商白書』(経済産業省 2001) は、国の発展段階による棲み分けがはっきりしている「雁行形態的発展」パターンが東アジアで崩れつつあると主張した。それに刺激され、雁行形態論の説明能力が低下したのか否かについて、さまざまな論議が巻き起こっている<sup>7)</sup>。しかし、そもそも雁行形態を(1)伝統的な要素賦存に立脚する比較優位理論で説明するのか、(2)技術の難易度の梯子 (technological ladder) によって説明するのか、それとも(3)直接投資を通じた多国籍企業が介在するものとして説明するのかをはっきりさせなければ、議論の争点そのものが不明確である。とくに東南アジア諸国と中国の場合には第3の直接投資要因のウェイトが高まっているはずで、それが伝統的な雁行形態の理解と食い違ってくる原因と

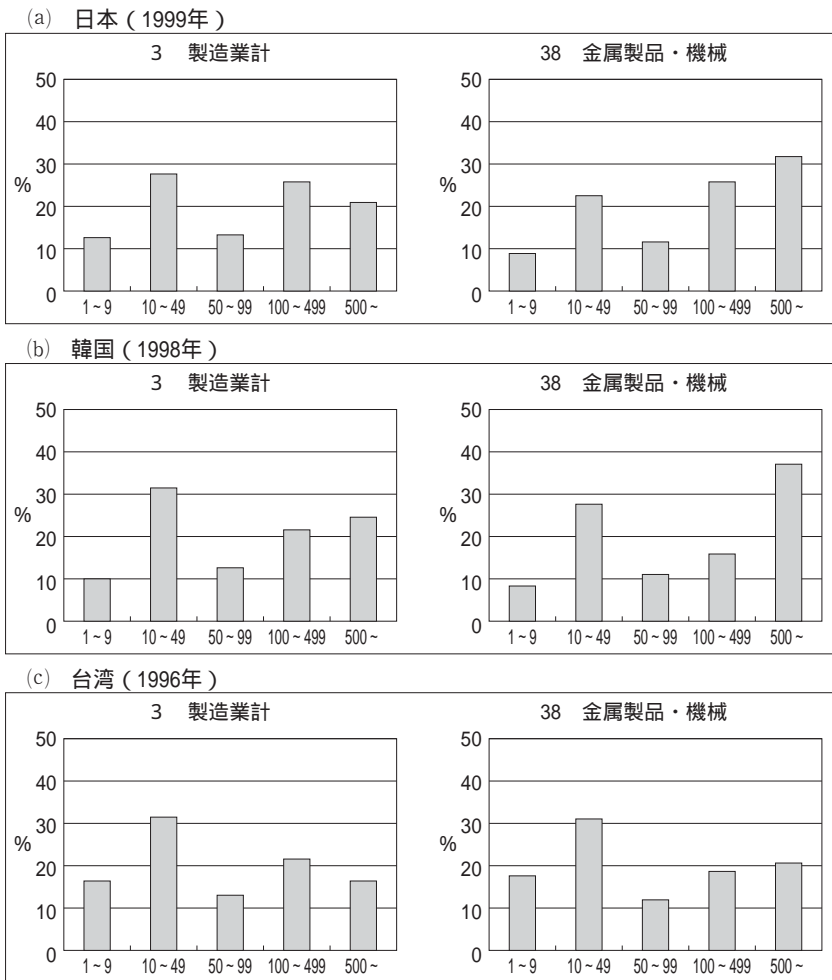
考えられる。まず、フラグメンテーション理論が示唆するように、現在は必ずしも産業単位でなく、一つの生産ラインをさらに細分化した生産ブロック単位の立地選択が行われるようになってきていて、それが産業ごとの比較優位の受け渡しというパターンを弱めている。また、アグロメレーション理論が強調するように、産業集積が立地の優位性を生む大きな要因の一つとなっており、そこから単純な要素価格の比較では説明できない立地パターンが生まれている。さらに、直接投資において企業特殊要素の存在や内部化選択が重要であることから、企業によって立地選択が異なってくるはずで、それが立地の優位性のみを考慮する伝統的な考え方では説明できない発展パターンを現出させている。以上のように、新しい国際貿易理論の枠組みを応用することによって現状認識を深める余地は大いにある。

### 第3節 東南アジア諸国の産業構造と外資系企業

アセアンの先進5カ国は、地場企業が十分に発達する以前から直接投資を積極的に受け入れはじめ、外資系企業を核とする製造業が一定の集積を形成するに至った国々である。その製造業の産業組織は、(1)地場系中小企業の未成熟と(2)外資系企業に対する高い依存度によって特徴づけられる<sup>8)</sup>。その発展パターンは、東北アジア諸国や中国とははっきりと異なるものである。

まず、東アジア各国の製造業事業所の規模別分布をみてみよう。図3は、各国の製造業センサスを用いて、製造業事業所を就業者規模別に分け、それぞれのグループの就業者シェアをグラフ化したものである。日本、韓国、台湾、香港については製造業計と金属製品・機械工業、シンガポール、マレーシア、タイについてはデータ制約から製造業計のみを示している。この類のデータは国によって定義やカヴァレッジが異なる場合もある<sup>9)</sup>ので国際比較は慎重に行う必要があるけれども、北東アジア4国と東南アジア3国の間の相違は明らかである。日本と韓国は中小企業、とくに従業員数10人から49人

図3 東アジア各国の

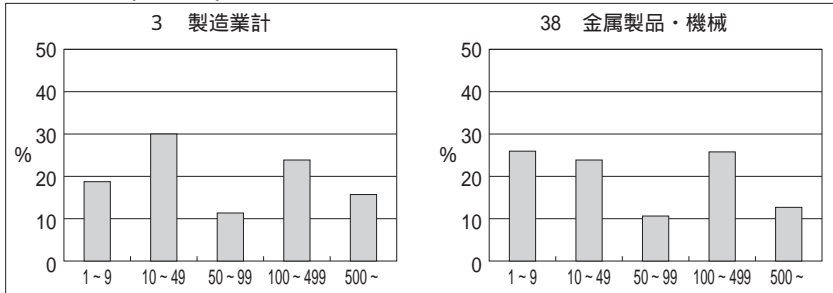


(注) 横軸の数字は1事業所当たりの就業者数, 縦軸は事業所規模別の就業者の割合を示す。  
(出所)

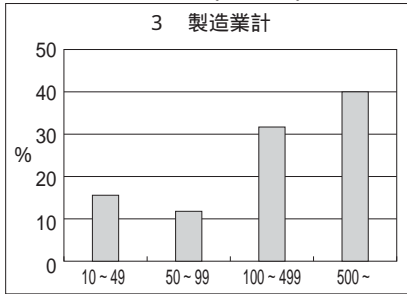
日本: 経済産業省経済産業政策局調査統計部『平成11年、工業統計表』産業編。  
 韓国: National Statistical Office, Republic of Korea, 1998 Report on Industrial Census  
 台湾: Accounting and Statistics, Executive Yuan, The Report on 1996 Industry, Comm-  
 工業生産統計課, Census and Statistics Department,  
 香港: Industrial Production Statistics Section, Census and Statistics Department,  
 シンガポール: Economic Development Board, Report on the Census of Industrial Production  
 マレーシア: Department of Statistics, Annual Statistics of Manufacturing Industries, 1993.  
 タイ: National Statistical Office, Office of the Prime Minister, Report of the 1997 Indus-

事業所規模別就業者分布

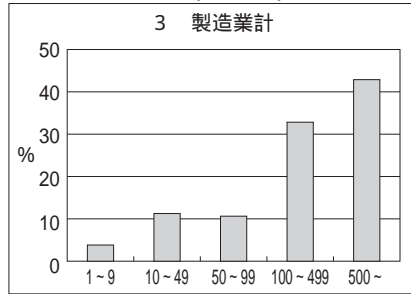
(d) 香港 (1998年)



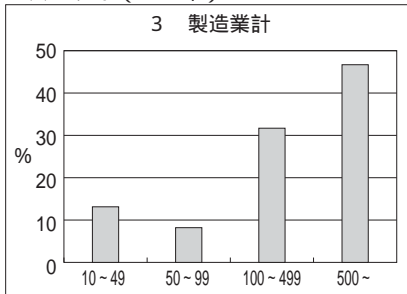
(e) シンガポール (1998年)



(f) マレーシア (1993年)



(g) タイ (1997年)



( Whole Country )  
*erence and Service Census Taiwan-Fukien Area, The Republic of China, Volume 3 Manufacturing.*  
*Hong Kong, Report on 1998 Annual Survey of Industrial Production.*  
*1998, Singapore.*

*trial Census Whole Kingdom.*

の事業所の占める従業員シェアが大きく、厚みのある産業組織ができあがっていることがわかる。このパターンは、比較的大企業の多い機械製品・機械工業の場合にも見いだせる。台湾と香港は、日本、韓国以上に中小企業のウェイトが高い。それに対し、シンガポール、マレーシア、タイでは、事業所の分布が大規模事業所の方に大きくバイアスしている。タイの場合にはここでカバーされていない10人以下の規模の事業所が多数存在する可能性もあるが、それらは大企業とのリンケージを有する近代的な中小企業というよりはコッテージ・インダストリーとしての性格が強いものと考えられる。これら東南アジア諸国において、中小企業の層が薄いことは明らかであろう。

また、東南アジア諸国における外資系企業のプレゼンスの大きさも特筆に値する。表1は、アジア通貨・金融危機勃発直前の1996年時点での東アジア主要国における日系企業、アメリカ系企業の比重を推計したものである。国内産業における外資系企業のウェイトという統計データを収集していない国も多いので、ここでは日本側とアメリカ側の統計データを用いて推計した。付加価値、雇用、輸出、輸入とも、全産業についての数字である。シンガポール、マレーシアでは、付加価値ベースでも、外資系企業が日系、アメリカ系合わせて20%、9%という大きな比重を占めていることがわかる。タイでも6%、フィリピン、インドネシアでそれぞれ4%となっている。日系、アメリカ系企業以外にヨーロッパ系、アジアNIEs系の企業も進出しているので、外資系企業全体のウェイトはさらに大きくなる。これら外資系企業の多くが製造業に属していることを勘案すると、東南アジア諸国の製造業の中核が外資系企業によって担われていることがわかる<sup>90</sup>。輸出、輸入に関するウェイトをみれば、製造業品貿易の大半は外資系企業が関与しているものといっても過言ではない。

以上から、東南アジア諸国の工業化は、外資系企業同士が形成した一定の集積を中心に進行しており、地場系の中小企業はいまだにその生産ネットワークに十分食い込んでいないことがわかる。これは、地場系企業を中心とし、大企業と中小企業の密接なリンケージのもとで発展してきた日本、韓国、



表1 東アジア諸国における外資系企業の比重（1996年）

	付加価値				雇用				輸出				輸入			
	日系企業		アメリカ系企業		日系企業		アメリカ系企業		日系企業		アメリカ系企業		日系企業		アメリカ系企業	
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
韓国	0.46	0.49	0.33	0.17	6.95	n.a.	6.34	n.a.	6.34	n.a.						
香港	5.24	1.91	2.66	3.18	17.02	17.17	16.38	17.17	16.38	n.a.						
シンガポール	11.90	7.69	4.73	5.68	33.17	55.13	33.38	55.13	33.38	n.a.						
マレーシア	4.61	4.68	2.67	1.62	13.11	18.47	15.19	18.47	15.19	n.a.						
タイ	4.54	1.89	0.89	0.26	33.28	n.a.	29.76	n.a.	29.76	n.a.						
フィリピン	1.56	2.60	0.34	0.24	13.98	31.02	9.70	31.02	9.70	n.a.						
インドネシア	1.12	2.61	0.26	0.06	11.33	18.93	15.26	18.93	15.26	n.a.						
中国	0.42	0.26	0.05	0.02	3.82	5.32	4.51	5.32	4.51	n.a.						

(注) 日系企業：日本側出資比率が10%以上の外国法人（親会社が金融・保険業、不動産業のものを除く）、1996年度データ。  
 アメリカ系企業：アメリカ側出資比率が50%超の外国法人も銀行でないもの。1996年のデータ。

日系企業に関する調査票の回収率は親会社ベースで59.1%と低いので注意。

日系企業の付加価値は「売上げ高マイナス仕入れ高」、アメリカ系企業の付加価値は「gross product」と定義した。  
 日系企業の付加価値と輸出入は、NIEs 4計、アセアン4計のデータを一部用いて推計した。

(出所) 通商産業大臣官房調査統計部企業統計課・通商産業省産業政策局国際企業課編『第7回我が国企業の海外事業活動』1999年。  
 U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration/Bureau of Economic Analysis, Preliminary 1996 Estimates.

U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Preliminary 1996 Estimates.  
 International Monetary Fund, International Financial Statistics, June 2000.

木村 [2001b: 54] より再録。

台湾などの工業化とは全く異なる発展パターンである。また、ここでは統計データを示していないが、中国は、地場系企業の厚みおよび外資系企業と地場系企業のリンケージという点で、やはり東南アジアとは異なった発展パターンを有している。

このような特殊な産業組織にもとづく工業化は、政府施策を内生的に規定するものともなってくる。国内市場が拡大する速度よりも速く工業化を達成しようとするならば、必然的に輸入代替型直接投資から輸出志向型直接投資へと比重を移していかなざるをえず、それが翻って経済開放度を高める方向の政治経済学的メカニズムを働かせることになる。実際、アセアン先進5カ国の関税負担率（関税収入を輸入額で除したもの）は、1990年代末の時点で、フィリピンが8%、その他の4カ国は4%以下となっている<sup>11)</sup>。少なくとも輸出志向の外資系企業は、輸出品生産のための関税免除措置などによって、もうすでにほとんど関税を支払っていない。輸入代替型産業にはいまだに貿易保護が現存しているが、外資系企業の一定程度の集積を確保しようとするならば、貿易を相当程度自由化せざるをえないのである。

また、アジア経済危機勃発以降、アセアン諸国が貿易・直接投資の自由化を加速させるポーズを示したという事実も、その背景にある政治経済学を如実に物語っている<sup>12)</sup>。対内直接投資を受け入れつづけることが当面の至上命題とならざるをえないことが、アセアン自由貿易地域（AFTA）やアセアン投資地域（AIA）を進展させる主要動機の一つとなっている<sup>13)</sup>。危機によって噴出した構造的問題をなかなか克服できず、2001年にはいってIT不況の影響も受けるなか、東南アジア諸国は苦しい経済運営を強いられている。そのなかで、マレーシアの自動車産業保護に代表されるような保護主義的な政治経済学も目立つようになってきた。しかし、中国の躍進とWTO加盟を目の当たりにして、東南アジア諸国はさらに危機感を募らせており、いかに外資系企業をつなぎ止めるかが大きな政策課題となっている。

このように、直接投資受入れが一定の規模に達すると、国内経済における外資系企業の比重が無視できない大きくなり、外資系企業の存在が産業構

造を規定する大きな要因となってくる。そうなると、対内直接投資を外生的要素として取り扱うことはできなくなってくるはずである。アセアンの先進5カ国の状況はまさにそれにあっており、開発戦略を構築する際にも、これまでの分析枠組みとは異なったアプローチが求められることになる。

#### 第4節 国際的政策規律の浸透

もう一つのグローバリゼーションの波は、国際的政策規律の浸透という形でやってきている。世界貿易機関(WTO)の成立以来、国際通商政策規律のスキームの拡大および紛争解決方式の整備を背景に、発展途上国がとりうる産業振興政策の恣意的余地は狭められつつある。この傾向は、危機に際してのIMF=世銀主導の政策改革によるワシントン・コンセンサスの浸透、および近年の自由貿易協定締結ブームを背景に、さらに強まりつつある。

WTOの政策規律の基本は無差別原則である。これは具体的には、外国人Aと外国人Bを差別しないという「外外差別の除去」と、内国民と外国人を差別しないという「内外差別の除去」から成る。これらは最恵国待遇原則(most-favored-nation principle)および内国民待遇(national treatment principle)という形で表現される<sup>60</sup>。これらの背景にあるのは、資源配分の効率性を高めようとする経済学の考え方である。

さらに、経済活動のグローバル化が進んでくると、経済制度そのものを各国間で共通化すること、すなわち経済制度の世界標準への収束(convergence)もしくは調和(harmonization)を促進することのメリットも次第に大きくなっていく。これは、さらに進んだ「内外差異の除去」にあたる。いうまでもなく、本来、経済制度は、各国経済における市場の失敗の態様の違いあるいは歴史的経緯の違いから経路依存的(path-dependent)に形成されてきたものであり、一定の多様性(heterogeneity)を認めるべきものである。しかし現実には、国際取引チャンネルの多様化が進んで世界経済への「より深い統合」

(deeper integration)が進むなか、GATT/WTOの政策規律も、モノの貿易に関する国境措置にとどまらず、伝統的には純粋な国内政策とみなされていた部分、経済制度にかかわる部分にも及ぶようになってきている。

ここでは、国際政策規律が形式的には国家主権の一部委譲という形式をとりながらも、実質的に国家主権を侵すことになってしまう可能性が生じてくる。さらに、国際政策規律と国内政策の目的関数が同一でないという根本的な問題が存在する。国際政策規律の目的関数があくまでも資源配分の効率性（一国単位か世界大かという問題はとりあえず措く）であるのに対し、国内政策の目的関数は所得分配など、より複雑な価値判断を含んでいる。そのため、経済制度のどの部分をどのようにグローバル化すべきかという難しい政策課題が浮かび上がってくる。これは、障壁を除去して経済の開放度を高めることは別の次元の問題として整理しておく必要がある。

現行の国際政策規律と純粋な国内政策との間の線引きがあいまいなことが、問題をさらに複雑にしている。国際政策規律は、政策ツールごとに厳しさもまちまちであり、国内政策とのかかわりの強さもばらばらである。本来は、両者の目的関数そのものが異なっていることも考慮しながら整合的に整理していくことが求められるが、そのような作業はなされていない。したがって、より実践的に考えるとすれば、発展途上国政府が産業振興を試みようとする際にどのような恣意的余地が残されているのかについても、明らかにしていく必要がある。具体的には、モノの貿易についての規律や貿易関連投資措置（TRIM）協定のかかっている部分は規律がとくに厳しいので回避しながら、規律が比較的緩い補助金制度の部分で同様の政策効果の達成を試みる、といった政策手段の選択が、途上国政府の政策のスコープを狭めないために必要となってくる<sup>65</sup>。WTOとしても、規律を厳しくして不透明な保護措置を増やしてしまうよりは、最初から発展途上国向け待遇（special and differential treatment: S & D）の余地を広めに設定・整理して、開発目的の政策措置の自由度を保証した方がよいのではないだろうか。

また、とくに大きな問題となってきているのは、新たなWTO加盟申請国の

待遇である。WTO加盟手続きは、申請国のWTO事務局長に対する加盟意図表明とそれを受けたWTO作業部会設置に始まり、次に希望するWTO加盟国との一連の二国間交渉を通じて関税譲許表やサービス約束表の作成が行われ、それらを集約する形で出来上がった加盟議定書がWTO一般理事会で採択され、それを申請国が批准することによって正式加盟となる<sup>98</sup>。問題は、加盟申請国は一般に発展途上国あるいは体制移行国であるわけだが、WTOと新規加盟国との間の協定である加盟議定書に、通常的发展途上加盟国よりもはるかに厳格かつ迅速な自由化義務がしばしば書き込まれ、その部分も潜在的には紛争解決手続きに持ち込み可能なWTO上の義務（「WTOプラス」と呼ばれる）とされてしまうことである。通常、加盟申請国は既加盟国に対し交渉上弱い立場におかれており、二国間交渉の段階で大幅な譲歩を余儀なくされることが多い。WTO加盟議定書は、それら一連の二国間交渉の成果のうち最も自由化義務の進んだ部分を最恵国待遇（most-favored-nation treatment）原則にしたがって拾っていくので、それがWTO上の義務となってしまうのである。たとえば、1997年に加盟したモンゴルのケースでは、大半の品目について譲許関税率がゼロと設定され、その後5%程度まで押し上げられたとはいえ、貿易政策を産業育成のために用いるという選択肢を完全に失ってしまった。自由化を推し進める方向の義務ならばまだよいが、中国の場合には、中国の輸出に関して貿易相手国がセーフガード措置やアンチダンピング措置を発動しやすくするという露骨な差別条項まで入っている。WTO加盟手続きあるいは加盟基準の設定に関しては、既加盟国とのバランスという意味でも、発展途上国の開発政策の自由度確保という意味でも、根本的な見直しが必要である。

ようやく立ち上がりつつあるWTO新ラウンドでは、以前に比べ発展途上加盟国の発言力が増す可能性が高い。今の時点では詳しい交渉項目さえ不確定であるが、できれば分野横断的なS&Dの再整理を行ってほしい。しかしいざしれにしても、発展途上国は、直接投資受入れを開発戦略の中心に据えるのであれば、自由化を志向せざるをえない。貿易や直接投資に関して透明性のある政策を行っているという名声（reputation）も不可欠である。その意味で、

透明性の確保と無差別原則を大原則として確認する投資ルールは是非ともWTOの場で確立すべきだと筆者は考えている<sup>70)</sup>。規律を緩めるところは緩め、新たに設定するところは設定して、政策モード間の不突合を修正し、政策体系全体の透明性を確保していかなばならない。

## 第5節 新たな産業振興政策のあり方

東南アジア諸国のように直接投資の大量な受入れがなされてきた発展途上国については、地場産業育成のための幼稚産業保護を行うか否か、あるいは経済開放が経済成長を加速化するかどうか、といった従来からの問題設定はもはや有効とは思われない。政策を外生変数と考えて政府の役割をall-or-nothingで議論することも、生産的でない。直接投資関連政策を含めて考えれば、産業振興のための政策枠組みの設定がきわめて重要であることは疑いもない。国際的政策規律によって政策ツールにさまざまな制約条件が課されるようになってきているとはいえ、どのようにグローバリゼーションを受け入れるかについて政策決定者に委ねられた判断の余地はいまだに大きい。

発展途上国の直接投資受入れに対する考え方は、この20～30年で大きく変わった。1950年代、1960年代には多国籍企業によって国内市場を席卷されてしまうことへの恐怖感が強く、またある種のイデオロギーを帯びた立場から多国籍企業を従属理論のなかに位置づける考え方も強かった。しかし、1960年代後半から1970年代にかけて東アジアに建設された輸出加工区が一定の成功をおさめたこと、1980年代中頃から東南アジア諸国が外資系企業に支えられて華々しい工業化を達成したこと、一部の中南米諸国や東欧諸国への投資ブームが起きたことなどによって、発展途上国側が抱く対内直接投資に対する見方はプラス面を強調する方向に変わってきた。国によって程度の差はあるが、いまや、直接投資を意図的に100%遮断して地場系企業育成に努力を傾注しようとする国はほとんど存在しない。むしろ、投資側にとって魅力のな

い進出先は疎外（marginalize）されてしまうのであって、直接投資を受け入れる能力があるかどうか、各国の経済パフォーマンスを計る一つの有力な指標にすらなっている。

東南アジア諸国のように積極的な直接投資誘致を行う戦略を採用するケースでは、自国の産業についてどのような将来像を思い浮かべているのであろうか。将来自分たちの国が中進国、先進国となって所得水準も上がっていくことを思い浮かべてみれば、最終的には外資系企業と地場系企業が有機的に結びついた成熟した産業組織を目指すということなのであろう。国内に立地してさえいれば企業国籍にこだわる必要はないと考える立場もありうるが、よほど人口の少ない小国でないかぎり、国民を養っていただくだけの産業を常に確保しつつけるという観点からも、国民経済を外資系企業に完全に任せきりにすることはできないだろう。地場系中小企業の厚みができてこない、経済発展の過程における要素価格の変化や製品生産技術の変化が起こるたびに、外資系企業の逃避を心配しなくてはならなくなる。地場系企業の方が地元根を張るということだけでなく、サプライ・ネットワークを進出先で得られるという形で逆に外資系企業に立地のインセンティブを与えることもできる。

それでは、直接投資誘致から始まって地場系企業の成長へとつながっていく一連の政策パッケージとは、いったいどのようなものであるべきなのであろうか。この問題は、開発経済学の分野ではほとんど議論されてきていないが、以下に試論を展開してみたい。

直接投資といっても、ホスト国の国内市場を当面の売り先とする輸入代替型直接投資と、海外を市場とする輸出志向型直接投資とがある。以前は発展途上国の開発戦略が輸入代替に重きをおいたものであったことから前者のタイプが多かったが、近年は後者のウェイトが高まってきている。対象とする市場が異なっていることから、当然のこととして、それぞれのタイプの直接投資を誘致・促進するための政策パッケージもかなり違ったものになってくる。

まず、処方箋が比較的明解な輸出志向型直接投資の方からみていこう。輸

出をするためには、十分に国際競争力のある製品がそこで生産できなければならぬ。さらに厳しくいえば、外国企業が自らの本国で生産するよりも、あるいは他の途上国で生産するよりも、ホスト国で生産した方が有利となっていないと、そもそも進出してこない。そのような立地条件はどうすれば実現できるだろうか。

外国企業は通常、資金調達には事欠かない。現地でインプットするのは、労働、電力・水その他のインフラサービス、それに原材料・部品である。労働については、ワーカーの賃金水準が重要であることはいうまでもないが、それだけでは勝負は決まらない。ワーカーの能力や生産性、言語能力、本給以外の諸手当に関する制度、通勤バスや社員寮の要不要、雇用・解雇に関する慣行、労働組合の存在、労働基準法の厳しさなど、多くの要素が絡まってくる。また、高専や大学を卒業したエンジニアの賃金やアベイラビリティも業種によっては重要である。所得水準が低くワーカーの低賃金を売り物とできるときには、大いにそこを売り込めばよい。しかし、農工間労働移動が逼迫してきて賃金水準が上昇を始めるときがいずれはやってくる。そのときに備えて、教育その他を通じての人的資源の高度化を意識してやっていかなばならない。これら労働環境の形成にあたっての政府の役割は大きい。

また、電力・水供給、工業団地サービスなどの提供も安価でかつ安定的に行われなければならない。この分野における政府の役割の大きさは自明である。

原材料・部品に関しても、政府施策は決定的に重要である。まず、国内調達が当面難しく輸入せざるをえないものについては、関税や貿易障壁などによって不利にならぬよう、少なくとも輸出品製造にかかわる輸入部品の免税措置<sup>89</sup>などを行う必要がある。さらに、外国企業のフラグメンテーションを触発するという意味では、ハード、ソフト両面からロジスティックスを整備し、サービス・リンク・コストを低下させる政策をとらねばならない。また、現地で輸入部品よりも安く作れる可能性のある部品についてはサプライヤーの進出を促し、アッセンブラーが引き連れてくる協力会社なども歓迎して、ア



グロメレーション効果を高める施策をとるべきである。

その他、部品調達にかぎらず、輸送費、通信費、コーディネーション・コストなどのサービス・リンク・コストを下げることで、集積の形成を促すことは、政府の重要な仕事である。

従来、発展途上国政府は、直接投資を受け入れる業種を絞り込んだり資本比率規制をかけたりにして産業構造をコントロールしようとする一方、さまざまなパフォーマンス規制と投資インセンティブを複雑に組み合わせた政策を施行してきた。しかしそれらの複雑なポリシーミックスは、往々にして非効率で自家撞着に陥りがちなものとなってしまうていた。少なくとも輸出志向型直接投資については、投資前、投資後の両方について規制・インセンティブをなるべくシンプルに設計し、政策の安定性や透明性の確保に心を砕くべきである。選り好みせず、来てもらえる外資は原則的にはすべて歓迎し、自由貿易に近い環境下でまずは一定程度の産業集積を作ってしまうのが得策である。

そして、ある程度の産業集積ができあがったら、次の課題は、いかにしてそこに現地系企業を食い込ませていくかである。東南アジア諸国は、このところがうまくいかず、苦勞している。しかし、中国、とりわけ華南における電気・電子部品の集積においては、地場系の部品サプライヤーがサプライ・ネットワークにかなりの程度食い込んできている<sup>10)</sup>。中国と東南アジアの違いは、結局は人的資源の差、台湾系・香港系企業との親近性の差、中小地場企業の厚みの差といったところに見いだせるのであろう。かつてはしばしば技術移転要求などが課されることもあったが、それらは輸出志向型直接投資のインセンティブを減じてしまう可能性が高いので、慎重に用いるべきである。しかし、それ以外の地場系企業を育成するための金融制度整備、技術移転、人材育成その他に関し、政府が果たしうる役割は大きい。

さて次に、輸入代替型直接投資についてみてみよう。こちらの方は、輸出志向型直接投資に関する政策と異なり、かなり複雑でかつ動態的な政策パッケージが必要となる。その国の技術水準や市場の大きさなど、多くの要素が

絡み合ってくるので、ケース・バイ・ケースで慎重な政策運営が必要となる。最終的に、国際競争力をもち、なおかつ地場系企業がある程度食い込んだ産業構造を達成できた例はそれほど多くない。むしろ政策による市場の歪みのコストがきわめて高くなり、悪循環から抜け出せなくなってしまっているケースの方が多い。どのような難しさが存在するのか、やや詳しくみていくことにしよう。

まず、輸入代替型直接投資の誘致は、多くの場合、地場系企業に輸入代替を行わせる場合よりも、ある程度緩い市場介入で済む。多国籍企業は弱い地場系企業と異なり、もともと世界で戦えるだけの技術と経営ノウハウを備えているからだ。しかし、(1)立地条件として不利な分を補い、さらに(2)多国籍企業が進出にメリットを見いだす分だけは、貿易障壁を立て、国内市場を多国籍企業に与えなければならない。まずこの段階で、発展途上国は難しい政策設定を強いられる。

(1)と(2)に必要な貿易障壁の高さは、現在および将来の国内市場の大きさに強く依存して決まってくる。国内市場が巨大であれば、多国籍企業は先行者の利益を求めて、是非とも進出したいと考えるだろう。その場合には、本国で生産して輸出してくるよりも直接投資を行って現地生産をした方がよいと考えるだけの貿易障壁をかければ、それで十分ということになる。しかし問題は、中国、インドなどわずかな例外を除き、発展途上国はいずれも狭隘な国内市場しかもっていないことである。そのため、多国籍企業に進出のための十分なインセンティブを与えるには、相当高かつ長期にわたって継続される貿易障壁が必要となる。市場の狭隘さは、多国籍企業同士に競争させることも難しくする。そうなると、少数の多国籍企業による貿易保護継続の政治経済学的圧力も強くなることが予想される。また、貿易障壁が高いと、それだけ製品の国内価格も高くなるので、市場の拡大速度も鈍化する。このように、国内市場が小さいことは、政策のコストをいくつものチャンネルで大きくしてしまうのである。

部品製造などを行うサポーター・インダストリーについては、さらに

複雑な政策オペレーションが必要となる。国内生産の見込みが全くない原材料・部品については、できるだけ貿易障壁を低くして、下流の外資系アSEMBラー誘致のコストを下げなければならない。しかし、単純なロックダウンを外資系企業にやらせているだけでは、技術のスピルオーバーもほとんど起きないし、その先、より深い工業化へと進んでいく道を自ら閉ざしてしまうことになる。そこで何とか、アSEMBラーが国内で部品を調達するよう仕向ける必要がある。部品製造を地場系企業にやらせるにしても、外資の部品製造企業を誘致するにしても、いずれにせよ、輸入部品に対抗できるだけの貿易障壁をかけざるをえなくなる<sup>9)</sup>。ここで、十分な大きさの産業集積が形成されていなければ、外資の部品製造企業はそもそも進出してこないという問題も生じてくる。

輸入代替型直接投資を誘致する政策は、以前は当然のこととしてどこでも採用されていたが、近年その難しさが強く認識されるようになってきている。基本的に自由貿易を好む輸出志向型直接投資に対して与える負の副作用も無視できない。原理的に輸入代替型直接投資を用いて工業化を進めることが不可能なわけではない。中国における携帯電話製造やベトナムにおける鉄鋼業などは、外資系企業とのジョイントベンチャーを用いながら、国有企業の合理化にも役立つ形で一定の成果を上げつつある。しかし、産業を絞り込んで慎重な政策設計をしないかぎり、中長期的な経済発展を妨げる保護主義の政治経済学に打ち勝ってはいけないであろう。その意味で、輸入代替型直接投資を用いる開発戦略は両刃の剣なのである。

輸入代替型直接投資から輸出志向型直接投資へと発展途上国の開発戦略がシフトするなか、AFTAに象徴されるような途上国同士の地域経済統合の含意も変わってきている。AFTAが対内直接投資の牽引を主要な目的の一つとしてきたことはすでに述べた。AFTAは、中国の人口13億人、GDP1兆ドルの市場に対し、人口6億人、GDP5000億ドルの統一市場を建設しようという試みである<sup>10)</sup>。これも当初は、統一市場の大きさに支えられる輸入代替型直接投資の誘致に大きなウェイトがかけられていた。しかし、東南アジアの先進

5カ国で現実に起きたのは、輸出志向型直接投資のための実質的な自由貿易体制の形成と、統合されない各国市場における輸入代替型直接投資の行き詰まりであった。現在、AFTAに期待されている役割は、極力例外を排除した形の貿易自由化にもとづく輸入代替型工業セクターの再編成である。これができなければ、真に中国に対抗し、共存共栄関係を築けるような産業集積は、東南アジアには生まれてこないであろう。アセアン諸国は、今こそ開発戦略全体を整理しなおし、統合的な政策体系を構築しなければならない。

## むすび

本章では、グローバリゼーション下の発展途上国の開発戦略について、とくにアセアン先進5カ国を念頭におきながら論じてきた。既存の開発経済学は現代の発展途上国に対し、とくに通商政策面の開発戦略に関して有効な政策を提供していない。現代のグローバリゼーションの波は、直接投資を通じた国際取引チャンネルの深化・多様化、そして国際政策規律の浸透という形で、発展途上国にも及んでいる。もはや、伝統的な地場系企業育成のための幼稚産業保護政策の余地はないし、また単純な貿易開放度から経済成長への因果関係が政策決定に有用だった時代も終わった。開発経済学者は、現在の発展途上国の政策決定者がどのような政策課題に直面しているのかをよく認識し、そのためにどのような理論枠組みを準備すればよいのかを検討すべきである。

内容的に深くかわりながらも本章では取り上げていない研究課題もたくさん存在する。日本企業の国際化と企業内改革・企業間関係再構築をアジアの文脈のなかでどう考えるか、情報技術革命は開発戦略に対してどのような含意をもつのか、人的資源開発戦略は具体的にどのようなものであるべきなのか、などの問題は、開発発展戦略の見直しを行ううえで避けて通れないものである。これらについては、また稿を改めて議論していきたい。

本章は、発展途上国の新しい開発戦略を考えていくためのごく予備的な考察を示すにとどまっているが、今後の議論のきっかけを提供するものとなれば幸いである。

〔注〕

- (1) 幼稚産業保護政策の経済学的正当化については木村・小浜 [1995] で詳しく解説した。
- (2) Harrison [1996a], Sachs and Warner [1995]などを参照のこと。Rodriguez and Rodrik [1999], ロドリック [2000] はやや否定的な議論を展開している。関連する議論については木村 [2000a] も参照してほしい。
- (3) たとえばHarrison [1996b] 参照。そこでは、発展途上国の直接投資受入れが少なくとも一時的には地場企業のパフォーマンスを悪化させる可能性が示唆されている。
- (4) フラグメンテーション理論についてはJones and Kierzkowski [1990], Deardorff [1998]などを参照してほしい。
- (5) アグロメレーション理論についてはKrugman [1991][1995], Fujita, Krugman and Venables [1999]などを参照してほしい。
- (6) ダニングのOLI理論についてはDunning [1993: 81- ]を参照してほしい。
- (7) 雁行形態論をめぐる論争については、たとえばKwan [2001]を参照してほしい。
- (8) 木村 [2000a], 竹内 [1999]なども参照してほしい。
- (9) 香港のデータはサンプルサーベイを用いた推計値である。シンガポールとタイは従業員数10人以上の事業所のみをカバーしている。その他、事業所名簿の正確性などの違いや質問票の回収率の違いから、国によって把握率が異なる可能性もあるので、注意が必要である。
- (10) 中国については、粗生産ベース（名目価格）での外資系企業の占める割合は1996年で11.6%、1999年で15.9%と発表されている（National Bureau of Statistics ed. [various years]）。日系、アメリカ系は中国における外資系企業全体のほぼ5分の1から4分の1を占めるものと考えてよいであろう。
- (11) 木村 [2001b: 56]による。
- (12) 木村 [2000b]を参照のこと。
- (13) 青木 [2001: 第1章]は、直接投資受入れがAFTA形成の主要な動機となってきたことを克明に裏づけている。
- (14) ただし、サービス貿易に関する一般協定（GATS）などでは「市場アクセス」という新たな概念も導入して「内国民待遇」を再定義しているので、概念整理には注意する必要がある。

- (15) Kimura [ 2001a ] ではヴェトナムについて同様の議論を展開した。
- (16) WTO加盟手続きについては、経済産業省通商政策局編 [ 2001: 第16章 ] に明解な解説がある。
- (17) 投資ルールについての筆者の主張についてはKimura [ 2001b ] を参照してほしい。
- (18) このような政策は輸出比率と税制上のインセンティブをセットとする一種のパフォーマンス規制にあたるが、TRIMの撤廃例示品目には入っていない。しかし、中国のWTO加盟協定書にはこの種の措置の撤廃もWTO plusの義務として含まれている。今後TRIMの内容が見直されるとすれば、禁止される貿易関連投資措置に追加される可能性もある。
- (19) 中国における産業集積の実状に関しては、丸屋 [ 2000 ] , 日本機械輸出組合 [ 2000 ] , 黒田 [ 2001 ] などが参考になる。
- (20) 以前は部品の国内調達を促すためにローカル・コンテンツ要求政策がしばしばとられていた。しかし、この種の政策はTRIMによって禁止された。
- (21) 統計数字は2000年のもの。World Bank [ 2002: 232-233 ] による。

### 〔参考文献〕

#### <日本語文献>

- 青木健編 [ 2001 ] 『AFTA(ASEAN自由貿易地域):ASEAN経済統合の実状と展望』ジェトロ (日本貿易振興会)。
- 木村福成 [ 2000a ] 『東アジア諸国における製造業事業所の規模分布と経済発展』(『アジア経済』第41巻第3号, 5月)。
- [ 2000b ] 「変貌する東アジア諸国の貿易・直接投資関連政策」(佐々波楊子・木村福成編『アジア地域経済の再編成』慶應義塾大学出版会)。
- [ 2001a ] 「経済のグローバル化と経済成長」(浦田秀次郎・小浜裕久編『東アジアの持続的経済発展』勁草書房)。
- [ 2001b ] 「貿易・直接投資関連政策と経済成長」(渡辺利夫編『アジアの経済的達成』東洋経済新報社)。
- ・小浜裕久 [ 1995 ] 『実証・国際経済入門』日本評論社。
- 黒田篤郎 [ 2001 ] 『メイド・イン・チャイナ』東洋経済新報社。
- 経済産業省 [ 2001 ] 『通商白書2001 21世紀における対外経済政策の挑戦』株式会社ぎょうせい。
- 経済産業省通商政策局編 [ 2001 ] 『2001年版不公正貿易報告書 WTO協定から見た主要国の貿易政策』財団法人経済産業調査会出版部。
- 竹内順子 [ 1999 ] 「重工業化の進展と中小企業 タイ・マレーシアの現状から」

- (さくら総合研究所環太平洋研究センター『アジアの経済発展と中小企業再生の担い手になりうるか』日本評論社)。
- 日本機械輸出組合 [2000]『アジアにおける産業集積の発展と日本の共生 電気・電子/IT産業を対象として』日本機械輸出組合。
- 丸屋豊二郎 [2000]「中国華南の産業集積とアジア国際分業の再編」(丸屋豊二郎編『アジア国際分業再編と外国直接投資の役割』アジア経済研究所)。
- ロドリック, ダニ (錦見浩司訳) [2000]「新世紀の開発戦略」(大野幸一・錦見浩司編『開発戦略の再検討 課題と展望』アジア経済研究所)。

< 英語文献 >

- Deardorff, Alan V. [1998] "Fragmentation in Simple Trade Models," Research Seminar in International Economics, School of Public Policy, The University of Michigan, Discussion Paper No. 422, January.
- Dunning, John H. [1993] *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham: Addison-Wesley.
- Fujita, Masahisa, Paul Krugman and Anthony J. Venables [1999] *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge: The MIT Press (小出博之訳『空間経済学 都市・地域・国際貿易の新しい分析』東洋経済新報社, 2000年)。
- Harrison, Ann [1996a] "Openness and Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries," *Journal of Development Economics*, 48: 419 - 447.
- [1996b] "Determinants and Effects of Direct Foreign Investment in Cote d'Ivoire, Morocco, and Venezuela," in Mark J. Roberts and James R. Tybout eds., *Industrial Evolution in Developing Countries: Micro Patterns of Turnover, Productivity, and Market Structure*, Oxford: Oxford University Press.
- Jones, R. W. and Henryk Kierzkowski [1990] "The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework," in Ronald W. Jones and Anne O. Krueger eds., *The Political Economy of International Trade: Essays in Honor of Robert E. Baldwin*, Oxford: Basil Blackwell.
- Kimura, Fukunari [2001a] "Policy Measures for Industrial Promotion and Foreign Direct Investment," Prepared for the Hanoi Workshop for the Joint Viet Nam-Japan Research, Phase 3, December 2000, Ministry of Planning and Investment, the Socialist Republic of Viet Nam and Japan International Cooperation Agency, March.
- [2001b] "Prospects for Investment Negotiations in the WTO," Forthcoming in Robert M. Stern ed., *Issues and Options for U.S.-Japan Trade Policies*, Ann

- Arbor: University of Michigan Press.
- Krugman, Paul [ 1991 ] “ Increasing Returns and Economic Geography, ” *Journal of Political Economy*, 99: 183 - 199.
- [ 1994 ] “ Competitiveness: A Dangerous Obsession, ” *Foreign Affairs*, 73(2): 28-44.
- [ 1995 ] *Development, Geography, and Economic Theory*, Cambridge: The MIT Press ( 高中公男訳 『 経済発展と産業立地の理論 開発経済学と経済地理学の再評価 』 文真堂 , 1999年 ).
- Kwan, Chi Hung [ 2001 ] “ The Rise of China as an Economic Power: Challenges and Opportunities for Japan, ” *Journal of Japanese Trade and Industry*, 20(6): 12 - 15.
- National Bureau of Statistics ed. [ various years ] *China Statistical Yearbook*, Beijing: China Statistics Press.
- Rodriguez, Francisco and Dani Rodrik [ 1999 ] “ Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic’s Guide to the Cross-National Evidence, ” NBER Working Paper 7081 , April .
- Sachs, Jeffrey and Andrew Warner [ 1995 ] “ Economic Reform and the Process of Global Integration, ” *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 1 - 118.
- [ 1992 ] *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America*, New York: Morrow.
- World Bank [ 2002 ] *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*, Oxford: Oxford University Press.

( 木村 福成 )