

アジア金融危機における華人経済の変貌と
日本の対応について

Changes of the Chinese Economies and Japan's
Response Under the Asian Financial Crisis

(研究課題番号：11630062)

平成 11 年度～13 年度科学研究費補助金
(基礎研究 (C) (2)) 研究成果報告書

平成 15 年 3 月

研究代表者 林 華 生
(早稲田大学アジア太平洋研究センター)

目 次

I. 研究の概要

II. 研究成果 (論文)

林華生	混迷する日本・東アジア経済の実態とその将来展望について-----	1
小林英夫	IT化と日本産業-----	22
松本恭幸	1990年代のインドネシアにおける華人資本と経済構造の変容、 そしてアジア通貨危機-----	33
朱炎	相互依存が高まる中台間経済関係-----	47
山澤逸平	東アジアの地域経済と日本の戦略-----	61
沈才彬	「チャイナショック」-中国のWTO加盟と日本企業の対応-----	70
洪詩鴻	中国の情報産業と日本-----	81
鈴木暁彦	貿易摩擦から見る日中経済関係の将来-----	90
谷口誠	グローバル化時代における東アジア経済圏の構想-----	100
張紀濤	日本の対中投資と東アジア産業の再構築-中小企業の投資を中心に- -----	108
王効平	華人系資本の企業統治分析-----	122
黄朝翰・陳曉芬	China-ASEAN Economic Relation:Prospects and Challenges for an East Asian Free Trade Area-----	134
Chan Kwok Bun	Hybridization as Business Edge:The Experience of Singaporean Businessman in China-----	161
Konstantin VNUKOV	Russian-Chinese Relation, Shanghai Organization of Cooperation and Their Role in Forming a New Political and Economic Situation in East Asia-----	174
Kurt W. Radtke	The Global Competing for Regional Integration, and Obstacles towards Integration-----	181
蔡俊華・蔡卡琳	Australia in East Asian Globalization:With Special Reference to Australia-PRC-Japan Economic Relation in the 21 st Century-----	190
Vladimir S Myasnikov	Investment Potential of Siberia and Russian Far East-----	209

I. 研究の概要

1. 研究の目的

1997年に発生したアジア金融危機を中心に、華人経済の変貌と日本のかかわりについて本格的な研究を展開した。研究の力点はASEAN諸国の華人資本・企業に置かれている。アジア金融危機に直面したASEAN諸国の企業グループの企業戦略の展開や対策を吟味した。一方、日本とアジア各国の華人経済も緊密な関係にある。日本経済の再生とアジア各国の経済発展とは両立している。私達は日本とアジア経済の実態を把握した上で、共生共存共栄の論理を模索している。

上記の研究成果を、国際シンポジウム「日本と東アジア経済の再構築」(Restructuring the Japanese and East Asia Economies) (2001年11月3日(土)–4日(日))で発表した。

2. 研究組織

研究代表者：林華生（早稲田大学アジア太平洋研究センター教授）

研究分担者：西川潤（早稲田大学政治経済学部教授）

：小林英夫（早稲田大学アジア太平洋研究センター教授）

：松本恭幸（農林中央金庫ロンドン支店支店長代理）

：朱炎（富士通総研経済研究所主任研究員）

研究協力者：山澤逸平（早稲田大学アジア太平洋研究センター教授）

：沈才彬（三井物産戦略研究所中国経済センター長）

：洪詩鴻（阪南大学教授）

：鈴木暁彦（朝日新聞社記者）

：谷口誠（早稲田大学現代中国総合研究所所長）

：張紀濤（城西大学教授）

：王効平（北九州大学経済学部教授）

：黄朝翰教授・陳曉芬助手（東アジア研究所、シンガポール国立大学）

：Chan Kwok Bun Head & Professor (Hong Kong Baptist University)

：Konstantin VNUKOV (Consul-General of the Russian Federation in the
Hong Kong SAR)

：Kurt W. Radtke（早稲田大学アジア太平洋研究センター教授）

：蔡俊華教授・蔡卡琳教授（Queensland 大学経済学部及び
Queensland 大学社会学部）

：Vladimir S Myasnikov (Institute of far Eastern Studies, Russian
Academy of Science)

3. 研究経費

平成 11 年度	110 万円
平成 12 年度	100 万円
平成 13 年度	100 万円
計	310 万円

4. 研究発表

- 林華生：「Recovery on Track? The Asian Economic Crisis」（アジア太平洋討究、早稲田大学アジア太平洋研究センター、創刊号）2000. 1.
- 林華生：「日本のバブル経済とアジアの再生」（アジア太平洋討究、早稲田大学アジア太平洋研究センター、第 2 号）2000. 11.
- 林華生：「日本のイニシアチブとアジアの経済発展」（Japan's Initiatives and Asia's Economic Development）（アジア太平洋討究、早稲田大学アジア太平洋研究センター、第 3 号）2001. 3.
- 林華生：「アジア金融危機とマレーシア華人経済」（Impact of the Asian Financial Crisis on the Chinese Economy in Malaysia）（アジア太平洋討究、早稲田大学アジア太平洋研究センター、第 4 号）2002. 3.
- 林華生：亜洲金融風景和馬來西亞華人經濟(The Asian Financial Crisis and the Malaysia Chinese Economy) in 李元瑾編 “新馬華人—伝統与現代的対話” (Ethnic Chinese in Singapore and Malaysia・A Dialogue between Tradition and Modernity, Edited by Lee Guan Kim) Nanyang Technological University, 2002. 6.
- 林華生：アジア自由貿易地域(AFTA)構築の課題と展望(アジア太平洋討究、早稲田大学アジア太平洋研究センター、第 5 号)2003 年掲載予定

混迷する日本・東アジア経済の実態と

その将来展望について

はじめに

日本のバブル経済の崩壊と景気停滞や金融不安を伴った日本経済低迷の長期化は、1997年7月に発生したアジア金融危機の重要な要因の1つだと考えられる。そしてまた、これはアジア金融危機からの回復が未だに確固としていない主因の1つでもある。

論文はまず株式市場と不動産市場に焦点をあて、バブル経済の背景と原因を探る。次に採用された様々な政策（金融政策と財政政策、銀行システムや為替システム、危機管理対策）、それらのインパクトと経済再生への限界を詳しく述べ、批評と提案を加える。最後に日本とアジアの補完関係について考察し、近年の金融危機における日本の役割を詳細に分析する。ここでは特に、回復の兆しが見えつつあるアジア経済における新宮沢構想の潜在的な効果について検証することを目的にしている。

東アジアと東南アジア諸国の緊密な相互依存にもかかわらず、各国の経済政策を調和させるような公式の組織は少なく脆弱である。地域での経済協力を強化するために、アジア諸国間による新しい国際組織あるいは機構の設立が、将来重要な課題となるであろう。

（一）混迷する日本経済の実態

1. 日本バブル経済の背景とその原因

アメリカを筆頭とする欧米諸国は、1980年代半ばに日本に対して円高圧力をかけた。これが1985年9月に開催されたG5会議（プラザ合意）である。それ以降プラザ合意前は1ドル=242円だった日本の通貨は急騰し、1994年6月には100円に、さらに1995年5月には80円にまで値上がりした¹。結果的に日本の資産価値はドル換算にして10年間で3倍になった。こうした変動の背景には、アメリカが深刻な「双子の赤字」（財政赤字と国際収支赤字）に苦しんでおり、アジアとりわけ日本からの輸入を制限したかったという事情があった。

¹ Lim Hua Sing, Japan's Role in Asia, Times Academic Press, Singapore, 1999, p206

表1. GDP と株価と不動産価格の推移

年度	GDP	株価	不動産価格	(兆円)
1985	324	169	176	
1986	338	230	280	
1987	354	301	449	
1988	377	394	529	
1989	403	527	521	
1990	434	478	517	
1991	457	373	504	
1992	484	297	428	

出所：野口悠紀雄『バブルの経済学』日本経済新聞社，1993，23 ページ

注：1. 株価は東京証券取引所に一部上場されている企業の総価格を示す。

2. 不動産価格は東京における住宅用の総資産を示す。

その間日本では資産（株と不動産）価値が実質的に上がり、1980年代後半から1990年まで異常な高騰を示した。これが「資産価格インフレ」あるいは「株式インフレ」と言われるものである。こうした状況は、生活必需品の価格やサービスがおおむね安定していたのに対して資産価格が急騰したことが特徴づけられる。日経平均株価は1986年1月の約13,000円から1989年末の約39,000円に3倍値上がりした。同時期に不動産価格も3倍になった。表1は東京の不動産総額が1985年には176兆円だったのが、1990年には517兆円に値上がりしたことを示している。株式時価総額（東京証券取引所に上場された企業の総株式）は同じ時期に160兆円から478兆円に増加した²。明らかにこれは日本の実体経済を反映していないと言える。なぜならGDPは同じ時期に324兆円から434兆円にしか増加していないからである。東京における不動産総額と株式時価総額は1987-1991年と1988-1990年の期間にそれぞれGDPの増加率よりもはるかに増加していることが分かる（表1）。このように日本は1980年代後半から1990年までバブル経済を生じていた。

バブル経済の原因は何だったのか。1980年代後半から施行された超金融緩和政策が主な要因だろう。1985年9月の「プラザ合意」以降日本の金融自由化速度が加速し、余剰資金は市場の流動性を高めた。同時に、既に巨大であった日本の大都市とりわけ東京のオフィス需要は、さらなる高まりを示していた。政府は財政支出の抑制に能動的な役割を果たせず、様々な政府部門に起きた赤字補填という火急の必要に迫られていた。このような状況の下、都市開発計画の民営化と規制緩和政策に関連した施策が導入された。1987年秋にいわゆる「ブラック・マンデー」がおり、これは日本の規制緩和をさらに推進させること

² 野口悠紀雄『バブルの経済』日本経済新聞社，1993，21-23 ページ

になった³。

振り返ってみると、日本のバブル経済は部分的に政府によって生み出された。1980年代後半以後、金融緩和政策は投資家のキャピタル・ゲインを狙った不動産投資を促した。一部には、非合理的な不動産課税システムがあったためである。土地価格は政府の国有地売却、特に旧国鉄所有地の高値売却によってさらに極限へと押し上げられた。旧国鉄（現在の JR、日本旅客鉄道各社）は民営化される以前深刻な赤字を抱えていた。国有地は旧国鉄の欠損の一部を補填するために高値で売却された。不動産価格は政府のこうした施策によって引き上げられたのである。

低金利政策もまた不動産への投機活動を促した。1988年まで低金利政策はそれでも実施されていた。銀行融資は不動産、建築、ノンバンクへの貸出しに集中した。1989年5月から、政府はバブル経済を収縮させるために銀行融資を制限するデフレ政策を実施した。しかし不動産関連、建設業、ノンバンクへの銀行融資は増加し続けた。政府は不動産のキャピタル・ゲインを求めた投機活動をコントロールできなかったのである。

2. 広がる危機

1990年2月から日本の株価は値下がりし始めた。1989年末時点で株価はピークに達し、翌年急落する。1989年末から1990年までの1年間で株価は40%の下落を記録した。しかしその後も株価は値下がり続ける。日経平均株価は1990年12月に24,000円だったが、1992年8月中頃にはたったの14,000円になった。

1990年10月から日本での不動産取引は急激に減少し始め、1991年には土地価格の下落が始った。1991年7月から1992年7月までの1年間で、住居用土地価格の落ち込みは次のとおりである。：東京 15.2%、大阪 23.8%、京都 23.8%。第二次大戦後以来、日本の土地価格は1975年を除いて毎年値上がりしてきた。土地価格が1991年から劇的に急落し始め、こうした事態は日本の歴史上初めてのことであった。

株式市場の時価総額は300兆円以上減少し、1989年末時点の590兆円から1992年7月の260兆円になった。早くも1992年夏には日本の金融部門はすでにパニックに陥った。銀行とノンバンクは、不動産投資家や投機家に対して不動産やその他の担保物件に高い評価を与えることで十分な融資を行い借金を促していた。1990年代当初から始まった不動産価格の突然の下落によって、不動産投資家や投機家は融資利息の返済不能となり、金融部

³ 田中直毅『最後の10年－日本経済の構想』日本経済新聞社、1992、62-64ページ

門の不安定さを示す結果となった。

都市銀行と地方銀行の両方が個人投資家やノンバンクに貸していた。バブル経済が終わりを告げる直前の 1991 年、ノンバンクは総額 70 兆円にもおよぶ貸出を抱え、約 60%が不動産融資であった。さらにノンバンクは日本の至る所で不動産を取得した関連会社向け融資に関与していた。未払い利息と不良債権は積み重なり、関連会社、ノンバンク、地方銀行、都市銀行の生き残りに次々と影響を及ぼした。ついにバブル経済は崩壊し金融危機が日本で発生した⁴。

3. 政府の政策とそのインパクト

全般的に見て、政府は発生した問題に対応するのが遅い。ここでは金融政策と財政政策、銀行と為替システムについての政策を概説してみたい。

3.1 金融政策

政府は 1992 年にバブル経済と真剣に取り組むようになった。しかし前に述べたように不動産価格が異常に高くなり、コントロール可能な範囲を超えて急上昇した時点の 1989 年 5 月、早くも日本銀行 (BOJ) は不動産価格を抑えるためにデフレ金融政策を導入していた。政策の導入は、銀行から不動産取得者に拡大していた貸付 (特に投機を目的とした) の量を減らすことを狙いとする短期貸付利率の上昇を促した。さらに 1990 年 4 月から、大蔵省の行政ガイドラインが不動産貸付を制限するために打ち出された。そのような状況下、不動産への投機活動は抑えられるはずだった。だが次の 2 つの理由から政策は後々まで功を奏さなかった。

第 1 にデフレ金融政策の導入後、日本の株価は上がり続けた。貸付の借り手が所有している株利益の 45%までは、借り手自身の資本と見なしていた。それゆえ借り手の借入能力をより高められることになった。すなわち貸付の借り手が持つ株式価値が増え続ける限り、さらに借り手は借入能力を持つことになっていた。銀行経営者は少ないリスクで大きな利益があるために、不動産投機家へお金を貸し付けることを止めることができなかったのである。

第 2 に金融自由化 (特に金利の自由化) プロセスが進行中であるため、銀行は顧客が銀行に預ける「自由金利預金」(MMC、大口定期預金) による実質的な資本額を集めることができた。都市銀行で集められたこれら「自由金利預金」の総額は急上昇した。都市銀行

⁴ 野口, 22-25 ページ ; 田中, 62-66 ページ

全体のポートフォリオに占める「自由金利預金」は、1998年の37.1%（3月末まで。以下同じ）から1989年に47.2%、1990年に61.1%になり、1991年に69.8%にまで増加した。地方銀行の場合は1991年に60%を占め、信用金庫では50%を占めている。

このように都市銀行と地方銀行は、不動産投資家や投機家への貸付を直接的にあるいはノンバンクを通じて拡大し続けた。1990年4月、政府は「不動産業に対する貸付のコントロール」を強化しこうした現象がどうにか制限されたが、政府のコントロールは1992年1月に再び廃止される。ここに政策の矛盾が現れている。バブル経済の問題にいかに取り組むか、あるいは少なくとも手間取っている不動産問題をいかに解決するか、政府は決定していなかったことが分かる。

3.2 財政政策

日本は貿易立国である。日本の経済発展は輸出に大きく依存している。輸出志向政策は日本にとって成長の要であり、輸出業（特に自動車産業、電機電子産業）は通貨の安定に大きな役割を果たしていた。1985年9月のG5会議に出席した各国蔵相は、日本政府にドル高是正のため円相場を見直すよう圧力をかけた。円高への動きは日本の輸出に大きなインパクトを与えることになる。日本の輸出業者は厳しく制限され、この直後円高による経済不振に陥った。

円高による経済不振への対策が低金利で、一般にこれが経済刺激策となる。しかしこうした低金利政策はすでに実行されていた。前に指摘したように、低金利は不動産の投機活動を促進させた。1987年5月緊急経済対策として、総額6兆円（うち5兆円は公共インフラに、1兆円は税控除に向けられる）の補正予算が提出された。この補正予算は1987年秋に発生した「ブラック・マンデー」と共に日本で金融緩和を促進させようという動きを造る。こうした動きはすべて、日本にバブル経済をもたらした不動産投機活動の触媒として作用した。言い換えれば、一連の刺激策は輸出不振を原因とした経済活動を活性化しよう意図されたものだったが、刺激策の効果は主に資産市場に向けられ不測の結果に終わってしまったのである。

3.3 銀行システム

先に見てきたように、金融部門の規制緩和が銀行（都市銀行、地方銀行、信販会社）にMMCや「大口定期預金」機能を利用することによる実質的な資本額の収集を可能にさせた。こうした動きの深刻な影響は、運営コストが不規則に増加したことである。同時に銀行経営者は、手っ取り早い収入とより高い利益が見込めることから不動産投機家にさらなる貸付をした。ここ数年間を通して、不法な貸付が金融機関によって投機家や非合法的活動をした人間や組織にまで拡大し、多くの汚職事件が暴露された。

すでに述べたように、株式市場は 1980 年代半ばから 1990 年 2 月まで活況を呈していた。日本における大企業の中でもエクイティ・ファイナンスを扱う会社は、他の銀行に比べて優位に立った。1987 年から 1989 年の 3 年間で、こうした会社が得たのは総額 58 兆円であり、そのうち 56 兆円がファンド運用となった。こうした会社は設備や製品に投資するのではなく、「大口定期預金」「特定金銭信託」「ファンド・トラスト」といったいわゆる「株式運用」に投資した。

もう 1 つの結果として、銀行機関は調達資金の運営困難に直面した。そこで銀行は 2 つの手段を採る。1 つめはより攻撃的になり、不動産のような投機的投資先を探すことであり、2 つめは銀行の貸付を大企業や製造業から中小企業そしてもちろん不動産関連に拡大することである⁵。

3.4 為替システム

円の激動は日本経済の特徴であった。強い円は経済に有益にも、またその逆にも作用している。円高は食料品や石油、天然ガスなどの輸入を促進する。これは日本の購買力にも貢献し、それゆえ国内市場に安定した効果をもたらす。しかし強い円は自動車、電機電子製品といった製品の海外輸出を抑制し、製造工程の外部発注へ圧力となる。一方円安は日本の購買力を抑え、日本経済をインフレにする。また円安は日本の輸出を促し、国際的な貿易バランスを優位にする働きもある。

「プラザ合意」以来、円は暴騰してきた。円高と円安は日本の主要関心事であると同時に世界の関心事でもある。特に日本は円の暴騰に振り回され、経済は日米間の通貨為替相場の急激な変化によって特にここ 15 年間混乱に陥った。一般に、為替システムは非常にフレキシブルで国際的な金融環境に即座に反応する。円高は日本の強力な工業インフラと製造業の強さに由来している。円が 1985 年 9 月から実質的に上がり始めたとき、日本経済はしかし混沌とした状態にあった。1 ドル=100 円が日本経済の生命線だろうと多くの日本人は信じたが、1995 年 4 月に円はピークに達し 1 ドル=80 円になっても日本はなんとか生き残った。

現在の為替レートは 1 ドル=約 108 円 (2000 年 2 月) である。しかしこのレートは最近値上がりの傾向にあり、日本にとって優位に作用していなかった。なぜなら日本経済は回復の兆しを見せ始めたばかりだからである。日本の通貨当局は何度もドル買い円売りによって介入を試みたものの、効果は現れなかった。

⁵ 野口, 35-37 ページ

深刻な問題の1つは、日本が自国通貨の調整力を失っていることである。アメリカとの強調介入抜きに日本は何も成し遂げることができていない。日本はなんとか「円ショック」から生き残ってきたが、日本経済は未だ悪い状態のままである。最近（1999年12月24日）、BOJは外国為替市場に円売り介入をするため24億ドルを投入したが、1ドル=101.57円から103.1円に引下げるに止まった。元大蔵事務次官の榊原英資は、円は当時のレートであった102円から110円にまで下がるべきだと発言した。こうしたなか、BOJは円売り介入を「胎化介入」にするべきだろう。つまりBOJの介入によってできる過剰通貨は、日常の金融市場操作を経由して吸収されるよりも市場に残るようにされるべきだからである⁶。

3.5 危機管理

日本の政府は、自国経済を救うために数10億ドルを投入した。公的資金は銀行や金融会社の救済、社会や工業インフラの建築拡大、所得税と法人税の減税、そして地域振興券の子供と老人に限った無料配布などに使用された。当初一般的な日本人は、公的資金を私的目的とりわけ苦しい状態にある企業の救済に充てることに断固反対だった。だが8-9年間の景気後退後、日本人はこうした政府の計画に無関心になっており公的資金がどのように利用されているかに注意を払っていない。

抜本的な経済救済の発表と日本経済への数十億ドル投入にも関わらず、日本の企業は業績不振のままである。なぜだろうか。日本経済は構造的な欠陥があるのか、あるいは周期的な問題があるのだろうか。

もし日本のバブル経済崩壊が周期的な問題に限定されているならば、施行されるマクロ経済政策（減税、公共支出の増加、金融緩和、子供や老人を対象にした地域振興券や無料券の分配などの需要拡大政策を含む）が日本を8-9年の間に経済低迷から救い出していたはずだろう。

経済を軌道に乗せるために非効果的で非能率的で一貫性のない政策が実行され、経済不振が10年間続いた後、日本経済は簡単な修正では直せない構造的な欠陥の兆候が現れ始めた。欠陥の1つは、国内消費が極端に低レベルであることである。これは失業機会（失業率は現在5%に達し、第二次世界大戦以来最も高い数値）の長期化に対する不安と、不確実な年金制度（明らかに政府は巨額の財政赤字を抱えているために、年金受給者に年金を支払うことができないだろう）による。減税は、先行き不安な将来から日本人に貯蓄を

⁶ Straits Times, 27th December 1999, p43; Lian He Zao Bao, 27th December 1999, p23

するように作用するだけである。日本人は国内消費を刺激し、あるいは国内経済を再活性化する方向に向かっていないことは明らかである。

実際、日本政府は困難な環境に置かれており、そのために経済再編に乗り出すほど大胆にできないところがある。その代わり政府は、経済を活況にするために政府支出を増やすという古典的なケインジアン主張に頼ってきた。莫大な金額が注ぎ込まれたにも関わらず、効果はむしろ取るに足らないものだった。現在、総額は GDP の 1.3 倍という莫大な国債が主な結果として残った⁷。

経済低迷を打破するために様々な提案がされてきた。大規模な都市再開発計画が提唱され、それは一般的な公共支出の増加（社会や産業インフラの建設）よりも効果があるとされた。下落している不動産市場に再び活気が出て都市生活環境も同時により良くなる。そして最終的に、日本経済は不況から再び抜け出すことができるというものだった⁸。

円の強さを利用して国内市場の規制緩和と開放そして日本の総合的な住宅と土地システムの修正を推進すれば、海外製品が安く輸入できるという意見がよくある。そうすれば日本の国内市場は拡大し、日本の生活水準は改善される。

一方ここで考慮しておかねばならない重要なことは、バブル経済の崩壊が金融部門の再編に関係しているということである。金融部門の問題解決には、これを短期的な危機管理問題として捉える場合と長期的な構造改革問題として捉える場合がある。日本の政府は、銀行や金融機関がもたらした不良債権問題をどう位置付けるかに頭を悩ませてきた。政府が出した計画の焦点は、預金者を保護すること（有限に）、会計システムを改良すること、信頼できる借用人に貸付をするよう認識することである。

しかしながら不動産価格と株価は下がり続けた。日本人は一般的に自国経済の将来に自信を持っておらず、資産（すなわち不動産と株式）価格の今後の動向に対してとても悲観的なままだ（昨年 1 年間、株価の一般的な動向にかなりの改善が見られたが、この動向が確かなものであるかどうかについては、まだ議論の余地がある）。資産価格を今後下落させないために、日本経済の展望を改善することが最重要問題になった。長期的に見れば、政府が次世代を担う産業の発展を促進させるような環境を造るべきであることは疑う余地のないところだろう。そのために日本は新しく健全な金融システムを造るべきである。早ければ早いほど良い⁹。

⁷ Asiaweek, February 21, 2000

⁸ 野口悠紀雄『日本経済再生の戦略』中公新書, 1999, 21-24 ページ

⁹ 同上書, 24-26 ページ

日本政府は 1997 年会計年度以来、改革計画（いわゆるビッグバン）の遂行を通じて金融部門を再活性化しようと試みている。改革は銀行、証券、保険を含む金融部門全体に及び、組織構造と金融商品とサービスの規制条件を撤廃している。改革計画はまた、預金者保護のルール改正と金融破綻に対応するメカニズムの改善と導入を狙いとしている。閉鎖される機関や国が継続する機関もある（日本長期信用銀行や日本債券信用銀行のように）。これらの手段は金融システムをさらに効率良くする一方で、短期的には需要を縮小させてしまう。通常の改革では低金利を基にしている。現在 3 年間にわたって BOJ は金利を限りなくゼロに近づけてきた。だが全く効果を持たなかった。世帯主は非常に悲観的なため新規ローンを借りることができず、多くの企業は保有する過剰資本を新規投資に向けるのを手控えている。

日本は工業国であり高いレベルの技術力を持っている。その強力な技術力を新しい産業の育成に使うことは大して難しいことではない。実際新しい産業はいつの時代も育成されてきた。問題は現在の不景気という状況下で次世代を担う産業を引き起こし、日本をよどんだ水から救出するのは明らかに大変な仕事である。どんな事情にせよ時間がかかる。アメリカの例に倣えば、日本の産業が第 3 次産業革命を設計するよう情報技術を使用することは課題であるが実現できることだろう。

4. 日本・東アジア経済は回復の軌道に乗っていない

過去 10 - 11 年間を通して多くの人々が驚くことは、先にみてきたように日本経済がいかなる回復の兆候も現さなかったことである。経済はすでに何度か景気の底をついてきた。しかしダイナミズムを伴った回復はしていない。こうした状況がこれほど長引くとは誰も予想できなかったことである。そしてまた経済が本当に底をつき安定した回復を見せ始めた時期を誰も正確に予測できなかった。日本経済はその進路を失い混乱状態に陥っている。

日本政府は、経済を軌道修正するためこれまでに数 10 億ドルを投入してきた¹⁰。しかし数回にわたる試みに反して日本経済は 1999 年度には 0.6% の成長率に止まり、2000 年には 1.0% となる。そして 2001 年にはマイナス成長が予想されている。

GDP で比較すると、日本はアジアで最大の経済力を持つ（日本を除く東アジアの GDP

¹⁰ 1999 年 12 月 20 日、日本政府は国内経済を刺激するため別に総額 84 兆 9800 億円の最高額で予算案を可決した。この金額は日本の国債を 364 兆円にし、地方債も含めると 647 兆円になり、およそ日本 GDP の 1.3 倍にあたる。

の約 2 倍に相当する)。そしてこの数値はアメリカに次ぐ世界第 2 位の規模である。日本の不十分な経済パフォーマンスは他のアジア諸国の経済発展に損害を与えてきた。1995 年以降、特に著しい対アジア投資の減少や、1990 年後半におけるアジアからの製品（特に設備）輸入の減少は、アジアの経済行動に被害を与えてきた。1997 年 7 月対で金融危機が発生した。日本のバブル崩壊と長引く停滞は、他のアジア諸国に伝播した経済沈滞に大きな打撃を与えた。

日本の円が強い状態は通貨価値の高騰（1999 年 12 月 21 日時点で 1 ドル=103 円）後、日本経済の回復を妨げる要因となっている。輸出業の大半は円が強いことで苦しんでいる。日本は再び困難な状況に置かれており、早期に経済を再構築し新しい国際環境に適応しなければならない。1 ドル=115-125 円の範囲に止めておけば日本は順調な景気回復ができると多くの日本人専門家は予測している。現在 1 ドルは 122 円(2001 年 10 月 29 日)となっているが、米国同時多発テロ事件後、日本の輸出貿易も停滞している。日本は困難な時期にいる。アメリカは「弱い」ドル（円に対して）がアメリカ経済にとって有益であり、通貨市場に介入するつもりはないとしている。日本政府と大蔵省は継続的な介入をしてきたが円の調整にあまり効果をもたらさなかった。アメリカと日本の「協調介入」なしに円は弱くならない。過去 16 年間に及ぶ日本通貨の乱高下は、日本経済を攪乱してきたといわざるをえない。

勿論強い円はアジアから日本への輸出を促進する。アジア諸国はこうした大きなジレンマを抱えている。すなわちアジア諸国は日本経済が早期に回復すると同時に、日本への輸出が増加することも望んでいるのである。しかし対日輸出の増加には、強い円よりも日本経済の回復のほうが好ましいだろう。

壊滅的なアジア金融危機の後、アジア経済は回復の兆しが見られる。しかし危機の影響を受けたアジア諸国の多くは、徹底的な工業と金融の再構築を経験したことがないためにその回復が本物であるかどうかという疑問が残る。いくつかの国は経験を学んできておらず、自己満足をしているだけかあるいは自信過剰になっている。このようにアジア経済はすでに回復の軌道に乗っているとは言えない。

（二） 混迷する東アジア経済の実態

最近のアジアにおける経済発展は、不透明で予測不能な状態にある。近年アジア諸国（日本、NIEs、ASEAN、中国）は、強い経済力を持っていると同時に経済不況の様相も見せている。アジア経済危機が発生してから 4 年 3 ヶ月が経ち、確実な経済発展への移行を予

測する楽観主義者もいる。しかし一方で悲観主義者は、いくつかのアジア諸国に見られる経済低迷に焦点を当て、アジア地域内におけるパートナー間の緊密な経済関係によって、再びアジア地域全体の経済後退を引き起こしかねないと主張してきた。

日本はアジア諸国の経済活動に影響を与えるという点で、中国やアメリカと共にアジア太平洋地域で重要な役割を持っている。日本の新宮沢構想は、長期的にアジア経済の再生と確実な経済発展を支援するものとなるべきである。日本はアジアの景気回復に貢献するためにイニシアチブを取る、あるいは中国や韓国、ASEAN10 と模索し密接に協力するよう期待されている。そしてその結果として、アジア諸国は 1980 年代からアジア経済危機が発生する 1997 年まで、ほとんどのアジア諸国が経験してきた急速な経済成長の軌道に、再び上手く乗ることができるだろう。

1. 経済危機後におけるアジア急成長の可能性

欧米の評論家は、アジア諸国に流布している汚職、共謀、クロニズムをアジア経済危機と関連させる傾向にある。さらに、アジアにおける経済発展と繁栄は、技術革新と製造業の基盤が欠如していたため、アジア経済は脆弱で偽りの資本主義、あるいは単なるクローニーキャピタリズムだと批判される。

彼らの批判は、ある程度正しく正当である。先に述べたような慣行が、アジア社会の弱点になっていることは無視できない。もし、アジア諸国が確実な経済発展を持続させるつもりならば、これらの弱点を克服することが鍵になるだろう。

しかし、アジア諸国は次のような強みと優位性を持つため、上手く経済発展できると考えられる。

1.1 高い貯蓄率

1966 年から 1994 年の間、日本や NIEs の平均貯蓄率は、それぞれ 33%と 30.6%であった。これは、EU (15 カ国) の 22.5%やアメリカの 18.4%に比べて高い。一般に高い貯蓄率は国内の資本形成に寄与し、社会・産業インフラの開発投資を促進させる。アジア経済危機後も、アジアにおける貯蓄率は高い状態を保っている。1998 年時点で、アジア諸国の貯蓄率は次の通りである：中国 41%、韓国 42%、台湾 25%、香港 30%、シンガポール 52%。2001 年 2 月、アジア各国の貯蓄率は過去と同様、高い水準を維持している：中国 39%、韓国 34%、台湾 26%、香港 30%、シンガポール 50%。

先進工業国の中で、日本は特に高い貯蓄率を維持している。1997 年と 2000 年におい

て、日本の貯蓄率は 30%を保っている。日本の高い貯蓄率は、高い教育費、老後のための蓄え、高い医療費、そして不透明な将来を危惧しているためであり、また福祉が発達していないことの表れであろう。

高い貯蓄率が国内の経済活動を停滞させるという事実も無視できない。日本と中国は、高い貯蓄率のために国内消費を回復できなかったことは明らかである。これらの政府は、経済停滞から抜け出すために貯蓄率を下げ、国内消費を刺激しようとさえ努力している。

しかし、中国と日本を除けば、高い貯蓄率はアジアの発展にとって阻害要因というよりも、むしろ成長を促進する要因になっている。

1.2 高い投資率と低い福祉支出

1991年から1993年に渡るNIEsの福祉支出(対GDP)は次の通りであった：台湾 4.4%、韓国 1.2%、香港 0.5%、シンガポール 0.4%。

一方1976年から1993年にかけての欧米日の福祉支出(対GDP)は次の通りである：アメリカ 7.2%、ドイツ 14.7%、フランス 18.3%、イタリア 14.8%、日本 8.4%である。

日本の福祉支出はアメリカより高い。しかし、全体的に日本を除いたアジア諸国の福祉支出は、欧米諸国よりかなり低い。低い福祉支出はアジアにおける高い投資率を意味し、そして高い投資率がアジア地域の経済成長に寄与してきたことは間違いない。アジア諸国のような発展途上国は福祉システム造りにより力を注ぐべきであり、または福祉支出に重点を置いた経済を形成するべきである。こうした問題は政府にとって長期的な課題になるであろう。先進国は福祉により重点を置く傾向にあるが、開発途上国は豊かになるための経済発展を好みがちである。

1.3 有能なテクノクラートと政策立案者

アジア諸国とりわけ日本とNIEsは、欧米に比べて教育を重視してきた。こうした傾向を儒教の影響と関連付けて見る研究者さえいる。人的資源が経済発展の主力であることを、アジア諸国は認知していた。高等教育は経済の第一段階に入る前から、アジア各国のリーダー達によって特に促進されてきた。アジアは徐々に教育・研究のハブとして、また思想家や研究者の宝庫としても知られるようになった。さらにアジアのリーダーは国内外の大学院を卒業している。例えば日本の早稲田大学や東京大学、台湾の台湾大学、韓国のソウル大学、シンガポールの国立シンガポール大学などは、アジアで多数のリーダーや優秀なテクノクラートを輩出してきた。これらのリーダー達はさらに欧米、とりわけアメリカでも学んでいる。このようにアジア諸国の研究者達は自らが有能なテクノクラートであることを証明し、産業・経済の両面から政策を立案しアジア各国の急成長

を導いてきた。

アジアにおけるテクノクラートや政策立案者は幅広い知識を持つ。彼らは産業マネジメントから経済開発政策全般まで、幅広い知識を兼ね備えている。中には通信、情報技術、最近では科学技術のように将来性のある産業についても博学で、これらの分野を発展させようとする者も少なくない。

通信や情報技術産業の急速な発達によって世界はボーダレスになり、より競争的になっている。新製品が開発されると即座に世界中を市場にし、大量の契約が情報技術によって数分間で成される。有能なテクノクラートや政策立案者は、これらの手段を用いてマルチな訓練と同時に、進んだ経営管理スキルを上手く利用する。アジアは過去 20-30 年間、エネルギーで博学な知的職業人を数多く生み出してきた。そして、こうした知的職業人が、潜在的なテクノクラートと政策立案者の供給源となっている。

先に述べた高い貯蓄率、高い投資率、低い福祉支出、優秀なテクノクラートと政策立案者などのアジアに共通する特徴は、アジアの急成長を導く強力な要因である。だが、東アジア(NIEs と ASEAN)における確実で急速な経済発展もまた、次の 3 つの要因によるものであろう。

2. 東アジア(NIEs と ASEAN)成長の鍵

2.1 中国からの影響

中国が経済改革と開放政策を導入して以来、23 年間で中国経済は発展し、今では世界レベルで経済の主力になっている。一方で中国は外国直接投資 (FDI) にとって魅力的で、自国製品で国際市場と競争するという意味において、アジアの発展途上国の優れた競争相手であった。他方で中国はアジア諸国に、自国製品の輸出先として、また労働集約産業の投資先として機会を与えてきた。人民元の水準が安定することで、中国は 1994 年以來、アジア地域全体の安定と経済発展に貢献してきた。1997 年に起こったアジア経済危機後でさえ、深刻な国内外の状況にも関わらず、人民元のレートは割合安定に維持されてきた。アジア経済危機後、一部の有名な中国人経済学者が主張したように、人民元の通貨価値を 10-15%下げたならば (1994 年時点の対ドルでは 33%下がっている)、アジア経済にとって逆効果になり経済回復が遅れてしまったであろう。そういう意味で、中国はアジア地域で安定した力を持っていたに違いない。

アジアの通貨が急激に下がらなければ、人民元は安定し続けるだろう。現在のところ失業者、環境汚染、沿岸部と内陸部との経済格差などの問題はあるが、中国経済は全般

的に良好で、今後少なくとも 20-30 年間、安定した成長を遂げるだろう。中国は 2001 年には世界貿易機関 (WTO) に加盟し、経済をさらに開放し世界に適合するようになると考えられる。中国の開放経済は、アジア各国経済とますます協調していくに違いない。

最近、中国政府は国内における西部地域の開発を発表した。この西部大開発は、資本、技術、経営管理ノウハウなど、かなりの供給が国内的にも国際的にも必要とする、巨大で長期的な計画である。中国の中央政府は、西部大開発に数 10 億ドル充てることを決定しているが、同時に先進国からの投資も期待している。アジアの華人企業家は、具体的な計画を持っていないが、西部大開発の可能性に興味を示しているようである。

中国における確実な経済発展は、アジアの継続的な政治的安定と経済発展にとって重要である。

2.2 日本からの影響

G5 合意からバブル経済が崩壊するまで、円高が急激に進行した 1985 年 9 月から 1991 年 3 月にかけて、アジアにおける日本の FDI はアジアの経済発展に大きく貢献した。日本は資本だけでなく技術や経営の専門知識もアジア諸国に与えたため、アジアの製造業部門は拡大し、製品を国際市場に輸出すると同時にアジア地域でも消費された。日本はその頃バブル経済の渦中にあっただけで、アジアからかなり輸入もしていた。

だが、1991 年から現在まで日本経済は停滞しており、アジアの経済発展にも悪影響を及ぼしている。この事実は、アジアへの投資やアジアからの輸入の減少といった日本経済の勢いが無くなったことから明らかである。特に 1991 年からアジア経済危機が発生した 1997 年まで、アジア経済は低迷する日本経済の影響を強く受けた。日本の長引く不況は我々の予想を超えるものである。日本政府はこれまでにない 666 兆円 (2000 年現在) もの財政赤字を計上しているが、今のところ日本経済の回復と発展に所期の成果を挙げていない。

日本経済は低迷の中にあるが、一般的に言えば経済のファンダメンタルズは良好であるといえよう。日本の外貨保有高や 1 人当り GDP、海外資産は世界一を誇り、貿易黒字は巨額で失業率も極端に高くなっていない。失業率は現在およそ 5% で戦後最も高くなっており、失業率の算出方法は国によって異なるが、他の先進国に比べれば低い。また、日本はこれまで世界最大の ODA 供与国である (1998 年で 1 兆 4047 億円)。他方、アジア各国は発展途上国の中で最も ODA を享受してきたことから、日本はアジアが経済危機に遭遇した時期においても、アジア諸国に経済支援をしてきた国である

ことは明らかである。

日本は過去 10 年間低迷してきた。最近経済回復の兆しが現れてきているが、いまだに発展の軌道に乗っていないのが現状である。しかし、日本とアジア経済は相互補完的である。日本経済の回復がアジア全体の回復と再生に貢献できる。日本の ODA とともに総額 800 億ドルに上る新宮沢構想は、アジアの経済発展に寄与し、アジア各国の中小企業の育成、社会・産業インフラの充実、さらなる経済発展への環境改善、産業や金融再編成などのための財政支援として役立つだろう。日本はアジアが経済危機から脱出し、急成長を遂げるよう支援できる立場にあり、期待されてもいる。日本経済の復興はアジア経済の再生となるだろう。

2.3 アメリカからの影響

アメリカは世界最大の市場と経済力を持っている国である。アメリカ経済の変動は常に世界経済、とりわけアジア経済にインパクトを与えてきた。1981 年に開始したレーガン政権の政策は国内消費と国際貿易を刺激し、結果的に財政と国際貿易の「双子の赤字」を生み出した。1980 年代後半から「ジャパンバッシング」「NIEs バッシング」が始まる。アジアからアメリカへの輸出は規制されたが、「双子の赤字」はブッシュ政権に移行しても改善しなかった。ブッシュ政権下でアメリカ経済は低迷したが、民主党のクリントン政権になって改善され好景気に至った。国際貿易赤字が未解決の状態では財政赤字が全体的に改善されたところを見ると、アメリカは経済が順調な限り貿易赤字に強い関心を持たないようである。アメリカ人の中には次のように指摘する者さえいる。「日本は巨額の貿易黒字を誇るにも関わらず経済は悪いままである。ではアメリカが好景気の状態では貿易赤字を抱えていて何の問題があるのか」。

アメリカの好景気はアジア諸国の危機脱出に寄与している。アジアの回復と再生は、アメリカの経済成長に大きく依存しているのである。しかし、アメリカは長年経済的豊かさを経験してきており、いつバブル経済が崩壊してもおかしくない。目下、アメリカ経済は停滞を露呈している。W. ブッシュ政権下、アメリカ経済は前途多難である。いったんアメリカ経済が崩壊すれば、アジア経済は真っ先にその影響を被るだろう。現在のアメリカ経済は情報技術産業がその基礎を成す。これは全世界的な経済発展の新しい流れであり、アメリカはその先頭に位置している。アジア諸国は、欧米とりわけアメリカに追いつけるように、自国の情報技術産業の成長を促進させようと懸命である。日本、NIEs、ASEAN、中国は懸命に情報技術産業を発展させようとしているが、ASEAN 諸国の中には脱落する国も出てくるだろう。近い将来、アジア諸国の発展水準がどれ位になるかは、各国の情報技術産業の発達と実行の度合いによると考えられる。

2.4 アジア太平洋地域における 3 極化

アジア（NIEs と ASEAN10）の経済発展は先に述べた 3 ヶ国に大きく依存している。アメリカは世界のスタンダードであり世界経済に影響を与え続けている。日本が 1960 年代に所得倍増計画を打ち立て、1970 年代からバブル経済が崩壊する 1991 年まで経済発展していた頃、日本はアメリカの主なライバルと見なされた。だが、現在アメリカは日本より産業と経済の両面で勝っている。日本は過去 10 年間経済停滞の状態にあったため、金融・通信・情報技術の分野でアメリカに立ち遅れてしまった。2000 年 7 月の九州・沖縄サミット期間中、日本は新経済における地位に大きな関心を示し、経済的立ち遅れの解消に躍起した。

アメリカの対中国政策は、“封じ込め”と“関与”を繰り返してきた。アメリカは最近中国に最恵国待遇（MFN）を適用し、また数年間に渡る交渉の末に、中国が WTO に加盟することに賛同した。23 年間の改革・開放政策の結果、中国はついに国際経済社会のメンバーになった。中国の国際貿易における地位が、欧米とりわけアメリカによって強く影響されてきたことは明らかである。

中国、日本そしてアメリカはアジア太平洋地域の 3 極構成国である。アメリカは中国の労働集約型産業にとって重要な市場であり、一方中国は、外国直接投資（特に自動車、電子機器、通信、銀行、情報技術の分野）と同様に、アメリカや日本の高付加価値製品にとっても重要な市場である。中国が正式に WTO に加入すれば、中国の国際競争力は格段に高まり、世界経済に対応して自国経済の再編成が促進されるだろう。日本の対中直接投資は、バブル経済の崩壊と低迷による影響で明らかに減少した。そして、日本の国内産業の発展はアメリカに遅れを取ってしまった。だが日本は常に幅広い製造業と技術力を持っているため、景気が底打ちされれば経済を再建できるだろう。

アメリカは競争の先頭に立っている。しかし、中国や日本もかなりの発展性を秘めている。中国は過去 23 年間、急成長を成し遂げたので、2050 年までに世界第 2 位の巨大貿易国になるという意見もある。中国と日本の GDP を合わせると、2040 年までにはアメリカの GDP を追い抜くだろうと予測される。アメリカ、日本、中国は今後もアジア太平洋地域だけでなく、世界で最も重要な経済国となっていくであろう。それゆえ、NIEs や ASEAN10 の経済発展は、これら 3 ヶ国とどれだけ上手く連動し統合するかに掛かっている。

3. 徹底的な再編成と改革を省いた回復

アジアの経済発展は中国、日本、アメリカに大きく依存している。これら3ヶ国は、経済危機以降もアジア経済の回復と再生に影響し続けている。アジア諸国はこれら3ヶ国が上手く協調し、アジア太平洋地域の発展を積極的に促進するよう期待している。

先に述べたように、アジア経済危機が発生してから3年9ヶ月が経過した。アジアの経済ファンダメンタルズ（貿易収支、外貨保有高、失業率、通貨下落率、株価変動、不動産価格の変動、GDP成長率など）から判断すると、アジアは全般的に回復していると言える。

アジア経済の回復は確実なのだろうか。回復は軌道に乗っているのだろうか。アジアは今後5年間あるいは8年間で中断することなく急成長するのだろうか。残念ながらこれらの質問に自信を持って答えることができるのは、ほんの僅かな人々にすぎない。徹底的なリストラと改革なしにアジア諸国が回復しているため、この経済回復を疑問視する声が多い。一般的にアジア諸国で金融改革は十分に実行されておらず、不良債権問題は未解決のままである。過去10年間、日本は産業と金融システムの再構築を試みてきたが、十分な成功は得られていない。それゆえ、アジア各国が2、3年間で自国の産業と金融システムを再構築し得たとは考えられないのである。従って、ほとんどのアジア諸国は産業と金融の改革は本格的に成されていないだろう。現在のアジア経済回復は、国内消費市場の拡大やクリントン前政権下でのアメリカの好景気による対米輸出の促進によるものであると言えよう。

いくつかのアジア諸国はアジア経済危機から多くの事を学ばなかったため、自己満足をし過剰な自信をもっている。長期的な産業発展戦略や有効なマクロ経済的な運営政策を考えていない。これらの国々は特に海外からの通貨、株式への短期投機あるいは間接投資に対して具体的な策を施してこなかった。3-C (corruption, collusion, cronyism) あるいは所謂アジアのクローニーキャピタリズムは改善されておらず、アジア経済は弱点を抱えたままである。

4. 東アジア経済の不確定要素

政治経済上の観点から見れば、アジアの経済発展過程は次のような要因によって左右される。第1に工業原料価格が下落することである。インドネシア、マレーシア、ブルネイは原油と天然ガスの重要な産出国であるため、工業原料の価格が暴落すれば、たちまち悪影響を受ける。1930年代マラヤ（シンガポールを含む）、タイ、インドネシアはゴム価格が下落したため深刻な打撃を受けた。1980年代半ばにインドネシア、マレーシア、ブルネイで石油価格が急激に下落し、経済発展が遅れ、アジア太平洋地域の原油精製センターとしてのシンガポールもかなりの痛手を被った。

第2に外国債務が常に累積していることである。中国、インドネシア、マレーシア、タイ、フィリピンなどは先進国（特に日本）や国際金融機関（世界銀行など）から経済発展のために、かなり借入れをしてきた。1ドル=242円から78円まで円高が進行したため、債務は膨張し、1985年から1995年の間、アジア諸国は苦しんだ。一方中国の人民元は1994年に33%下落し、1997年のアジア経済危機後はアジア各国の通貨も全般的に大幅な切り下げを経験した。これによってアジア諸国は深刻な債務国となり、そして累積債務はアジアの経済発展にとって阻害要因となることは疑いない。

第3に、いくつかの主要工業国における経済的見通しの暗さが、アジア全体の経済発展の障害物になることである。先に述べたように、過去10年間に渡る日本経済の崩壊と低迷はアジア経済に打撃を与えてきた。それ以前の1980年代初めから1990年代初めにかけても、アメリカ経済が脆弱だったことがアジア経済に悪影響を及ぼした。同様に過去10年から20年間に渡るヨーロッパ諸国の経済低迷も、アジア経済に悪影響をもたらしてきた。先進国の経済的不振は、基本的にアジアへの直接投資とアジアからの輸入を減少させる結果となった。現在は情報化社会に乗り遅れないために、NIEsとアジア太平洋地域の国々は日本からのより高度な技術集約的な投資、とりわけ情報技術集約的な投資を望んでいる。

第4に分裂的な地域問題、地域紛争がアジアの経済発展を遅らせていることである。南沙諸島・西沙諸島問題、台湾海峡問題、日露間の北方領土問題、南北朝鮮問題、日韓間の竹島問題、日中間の釣魚台問題などが各国の関係を不安定にし、経済活動の拡大を阻止している。北朝鮮と韓国は和解に向けて動き出している一方で、台湾問題は陳水扁が台湾の新総統に就任してから複雑化している。この問題は今のところ最も危険な問題であり、アジア地域の安定と経済発展に深刻な影響を及ぼしている。

第5にアジアにおける政情の不安定さが注目されることである。1965年にインドネシアで起きた9月30日事件、1969年にマレーシアで起きた5月13日事件など、アジアでは過去にいくつかの人種暴動があった。その他にもミャンマーの軍事政権に抵抗する民主化運動、インドネシアの西イリアンや東ティモール、アチェにおける独立運動がある。またマルコスからアキノ、ラモス、エストラダ、そしてアロヨへ、金泳三から金大中へ、スハルトからハビビ、ワヒドそしてメガワティへといった政権交代による政治的不安定も、アジアの大きな不安要素である。こうした政治的不安定と権力の移行は影響が少ないものもあるが、アジア全体にインパクトを与えていることも注目に値する。

上に述べたような不安定要素は、何らかの形でアジア諸国の経済成長に悪影響を及ぼしている。アジアにとって経済危機から回復し急成長するには、依然困難な課題を抱えている。

るといえよう。

5. 結論 — 日本・東アジア経済の将来展望

日本はバブル経済崩壊の痛手から全力を尽くして回復し、アジアの経済発展に積極的な役割を果たさねばならない。日本は各省庁の大臣や首相が頻繁に交代するため、有効で一貫したマクロ経済的な政策を欠く。政策立案者達は個人的に責任を引き受けたがらないため、政策決定までのコンセンサスを必要とし、さらに日本の社会はコンセンサスの達成までに常に長い時間を要する。それゆえ、コンセンサスを基礎にした経済改革案は即効性を持たず、時事的でない。執行された政策が、今日の急速な環境変化に適応するのは困難である。日本経済が景気の底を打ち、安定成長を遂げるのはいつなのか、正確な予測は難しい。しかし日本経済が完全に回復していなくても、日本は重要な役割を果たすよう期待されている。なぜならば、アジアにおける企業が苦しんでいる相当な量の不良債権が日本からのものだからである。もしアジアの不良債権問題がなかなか解決されなければ、日本もかなり苦しむことになるだろう。それゆえ日本にとってもアジアの不良債権を早期に解決することは有益であり、アジア諸国が産業や金融機関を再構築できるよう日本に支援を望むのも当然である。しかし日本の納税者には政府のアジア向け援助政策（ODA も含めて）に困惑している者も多いため、日本政府がこのメッセージを国民に伝え協力してもらうことが大切である。政府は国民の支援と理解を得た上で、アジア諸国に向けて効果的で一貫した政策を推進すべきである。

日本は依然回復可能な状態にあり、アジアの経済回復にも貢献できると期待される。新宮沢構想はアジア諸国に 300 億ドルを用意した。総額は今のところ 800 億ドルまで増加している。新宮沢構想は、アジア諸国が金融危機から脱するよう支援することを目的としている。支援により企業の不良債権問題は解決されねばならず、工業の再構築はできるだけスムーズに進められねばならない。アジアが経済的に健全になったときのみ日本への借金は返済可能となる。新宮沢構想はアジア諸国を支援する枠組みであり、また日本も恩恵を被るようになっている。こうした点から判断すると、日本の回復はアジア全体の回復に大きく依存していると言えよう。

新宮沢構想はアジア諸国の経済回復を促進させるために支援する内容になっている。この構想によって、アジア太平洋地域におけるアジア通貨基金（AMF）の設立は実現できるであろう。当初、アメリカはアジア経済危機直後の AMF 設立に強く反対していた。アジア太平洋における日本の主導権と支配をアメリカが恐れたのは明らかである。さらにアメリカは、AMF が IMF の補助機関として機能すべきだと主張している。つまり AMF は全面的に IMF に従属すべきだと主張していた。しかし現在、AMF の設立は論争することな

く徐々に収まっている。

1997年にアジア経済危機が発生したとき、アメリカはタイに財政援助を行わなかった。経済危機は他のアジア諸国にも直撃したが、アメリカが援助を行ったのは危機の後期段階になってからであった。援助は限定的なものに過ぎず、アメリカの経済的地位に不相応なものであった。しかし、アメリカの主導で IMF はアジア諸国の支援に積極的な役割を果たした。タイ、韓国、インドネシアに対して行った IMF 支援の評価は賛否両論ある。IMF のやり方はメリットとデメリットがあり、アジア経済危機からの完全な脱出手段としては限界があることは間違いない。

日本はアジアで最も重要な役割を果たすべきであることを、アメリカも認めるようになった。そのため、アメリカは AMF 設立について自国意見を控え、新宮沢構想にも異議を唱えなくなっている。日本は新宮沢構想を実現させ、AMF 設立に向けて動いているようである。しかし、新宮沢構想に比べて AMF 設立に反対する声は多く、アジアの中でも中国と韓国、とりわけ中国は AMF 設立に懐疑的で保留の態度を取る。中国や韓国は日本の思惑と主導権を危惧し、アジア太平洋地域における日本の指導権に警戒的である。

他方、シンガポールを除く ASEAN 諸国は、アジアにおける日本の主導権に異議が無いどころか歓迎している。シンガポールも AMF 設立自体には反対していないが、AMF の有効性には悲観的であり、アメリカが IMF で担う役割ほど日本が AMF で重要な役割を担えるかどうか疑問視している。

もし AMF が設立されれば、アジアで分離した「IMF」として重要な役割を果たす。将来、AMF はアジアにおいて経済発展の監視役となり得るだろう。例えば AMF のメンバーとなる国々は危機を未然に防ぐため互いに監視し合う。新しい金融危機が発生した時は、メンバー各国が金融支援・救済手段の両面から支援を拡大し迅速かつ効率よく収束に向かわせることができる。

一般的にアジアは自身の出来事にもっと責任を持たなければならない。ASEAN、APEC、IMF はアジアだけのことに構ってはられない。アジア諸国による国際的機関はアジア自身の手によって設立されるべきなのである。最近アメリカは AMF の提唱に反対しなくなり、日本は新宮沢構想を具体化させながらアジア諸国と AMF 設立に向けて意欲を見せている。宮沢蔵相は、EMF（東アジア通貨基金）をアジアに設立するのに協力するという中国の合意を得た。EMF は AMF と異なる点はなく、メンバーとなる国は EAEC（東アジア経済協議体、1990年12月にマレーシアのマハティール首相が提唱）と同じである。

アジア諸国にとって、現存の組織に加え自分達の手で経済協力を強化するような国際機構を設立することが理想である。その新しい機構の名称が AMF であろうと EMF であろうと大した問題ではない。アジアのどこかの国で新しく金融危機が発生するのを防ぎ、あるいはアジア全域に危機が拡大する前に能率よくその国を支援する機構であれば充分である。最後に、日本は新宮沢構想の実施を通して果たすべき重要な役割を担っていると言えるだろう。

一方、ASEAN10 が日本、中国、韓国と共に主導的な役割を担うべきである。中国と韓国はアジア太平洋地域に、より積極的に参加するよう求められるにつれ、日本の意向に懐疑的ではなくなった。日本はアジア経済の復興に向けて主導権を取り、ASEAN10 と協力するよう中国と韓国に要請し合意を得たようである。2000 年 5 月にタイのチェンマイで開催された会議で、ASEAN 外貨スワップ協定が合意され、アジア諸国が経済の復興・発展を目指して相互に監視し支え合うことを目的とする地域的な機関の設立が決定した。将来の AMF あるいは東アジア通貨基金 (EMF) といったもので、詳細な枠組みや機能はまだ未定であるが、日本、中国、韓国が共同で主導権を取り、ASEAN10 の協力と強力な支援を得る形 (つまり 10+3) で、近い将来、実現すべきであろう。

参考文献

- (1)野口悠紀雄『バブルの経済』日本経済新聞社、1993
- (2)野口悠紀雄『日本経済再生の戦略』中公新書、1999
- (3)田中直毅『最後の10年—日本経済の構想』日本経済新聞社、1992
- (4)Lim Hua Sing, Japan's Role in Asia, 3rd Edition, Times Academic Press, Singapore, 2001
- (5)Institute of Southeast Asian Studies, Southeast Asian Affairs 2000, ISEAS, Singapore, 2000
- (6)Lee Kuan Yew, From Third World To First, The Singapore Story: 1965-2000, Singapore Press Holdings, 2000
- (7)Institute of Southeast Asian Studies, ASEAN Economic Bulletin, Vol. 17 No. 1-3, ISEAS, 2000
- (8)Ezra F. Vogel, The Four Little Dragons, Harvard University Press, 1991
- (9)Philippe F. Delhaise, Asia In Crisis, John Wiley & Sons, Singapore, 1998
- (10)Ross H. Mcleod and Ross Garnaut, eds., East Asia in Crisis, London, 1999
- (11)Seiichi Masuyama and others, eds., East Asia's Financial Systems, Evolution & Crisis, ISEAS, 1999

IT化と日本産業

—IT時代を迎えた中小企業地帯の変容を中心として—

早稲田大学 小林 英夫

序

1990年代後半日本企業は大きな転換期に直面している。従来日本企業は系列という名のネットワークによって支えられ、強力な国際競争力を発揮してきた。大企業は系列を通じて、中小企業をその統制下におき、頂点に立つことによって全産業を支配してきたのである。こうした日本企業を特徴づける系列は、IT時代の到来により大きく変化することとなった。コンピューターの利用により系列以外の取引が可能になり、系列への第三者の参入が容易になることで、系列自体が大きく変わろうとしているからである。本稿では、ITにより大きく変化することを余儀なくされている日本中小企業の変化の実態を検討することとしたい。

本稿では、ITの導入が日本の中小企業全体にどのような変化を与えているかを概観し、次ぎに日本を代表する関西の東大阪地区と関東の東京南部大田地区の二大中小企業密集地域を取上げて、IT化の実態に迫ることとしたい(1)。

(1) 中小企業のネットワーク化について、我々は多くの研究書を共有している。たとえば、日本経営学会第74回大会(2000年9月に開催)においても地域産業のネットワーク化が論じられた。また、中小企業の産業蓄積という点でも、東大阪については、大西正曹「東大阪中小企業の生産ネットワークの現状と課題」(北村加代子編『東アジアの中小企業ネットワークの現状と課題』アジア経済研究所 1999年)があり、大田区に関しては小川正博『企業のネットワーク革新』(同文館 2000年)がある。しかしITとの関連で、中小企業がいかなる変化をとげているか、という本稿が扱うテーマについては先行研究はない。

第1節 IT時代の到来と日本中小企業の再編

1 IT時代の到来

1990年代後半の日本企業のIT化はどの程度進行しているのでしょうか。まず全体的状況を把握しておこう。第1図を参照願いたい。これは企業のインターネット利用状況であるが、全体で見た場合、「現在利用している」が44.6%、「現在利用準備中」が11.8%で、両者をあわせると56.4%を占め半数を超えていることがわかる。逆に「利用をしていない」は43.2%、「かつて利用していた」が0.4%で両者を合せると43.6%で半数以下となっている。い

まやインターネットを利用している企業は半数以上に達しているのである。

これを資本規模別・従業員規模別で見ると、資本規模、従業員規模が拡大すればするほど利用率は上昇するが、とりわけ資本金が5000万円、従業員が100人を超えると利用率が70%以上に上昇することがわかる。

日本を含むアジア地域のインターネットの人口は、欧米と比較すると多くはない。1999年における世界のインターネット人口は約1億7,900万人で、地域別で見ると、米国、カナダが1億203万人で全体の57.0%を占め、以下ヨーロッパが4,269万人(23.8%)、日本、中国やインドを含むアジア・太平洋地域が2,697万人(15.1%)となっており、以下ラテンアメリカ529万(13.0%)、アフリカ114万(0.6%)、中東88万(0.5%)となっている。アメリカ、ヨーロッパの普及率は高く、アジア地域はこれからである。

たとえば1999年における地域別普及率の比較を日米に限定して試してみよう。両国でのパソコンとインターネットの普及率を比較すれば、パソコンにおいては、日本が29.5%であるのに対し、アメリカは48.3%と約2倍、インターネットにおいても日本は13.4%に対し、アメリカは30.0%と2倍以上に達している。米国が日本を圧倒していることがわかると同時にこのことは日本においても今後普及していく余地が残されていることを物語っている。

では、このインターネットの普及率の上昇は日本企業の活動にどのような影響を与えているのであろうか。まず企業がどのような目的でコンピューターを利用しているのかを電子メールの活用方法から試してみよう。大企業の場合は、「社内での一般的な情報連絡」がトップ(86.0%)で、以下「他企業との情報、データ交換」(47.8%)、「顧客からの意見などの受付」(30.1%)、「他企業との受発注」(27.9%)、「電子決済や業務日報」(27.2%)などの業務の順になっている。ところが中小企業では、「社内での一般的な情報交換」が2位で(47.1%)、トップは「他企業との情報、データ交換」である(60.7%)。この1位、2位の違いを除けば、3位以下は同じ順序になっている。大企業の場合には組織が巨大で、部局数が多いため、企業内のため、よこの連絡の迅速さは事務能率の向上に決定的意味を有する。そのために「社内での一般的な情報連絡」が第1位を占めている。ところが、中小企業の場合は組織が小さいためその必要性は少なくコスト削減には大きく影響しない。中小企業が、大企業より積極的に「他企業との情報、データ交換」にメールを使っている。大企業、中小企業ともに、こうした「他企業との情報、データ交換」、「他企業との受発注」、「電子決済や業務日報」といったB to B(Business to Business)の外に、「顧客からの意見などの受付」に見られるように、B to C(Business to Consumer)の比率も小さくはない。メールが、企業間のみならず企業と消費者を結ぶ手段としても普及し始めている。B to Cの展開の最も典型的な事例は、SCM(Supply Chain Management)である。インターネットを通じて、消費者の注文や希望が直接生産過程に反映されコストダウンにつながる点にSCMの大きな特徴があるがこうした動きも近年日本各地で積極的になってきているのである。

2 系列の変容

では、こうしたコンピューターの普及は、従来の企業間取引の中心を占めていた系列関係にどのような変化を与えてきているのであろうか。

従来の関係によれば、それぞれ組立企業を頂点に1次、2次、3次にいたる下請関係のピラミッド構造を形成し

ていた。しかし、インターネットの導入は、1次、2次、3次下請け相互の横の連携を可能としたのである。つまり、これまでの大企業中心の縦系列からインターネットを活用した横のネットワークが作られ始めているのである。

日本では、1998年に金属プレス、ばね、金型、板金など製造異業種の中小企業が集まってNCネットワーク社が作られた。この会社のウェブサイトには、全国中小企業1200社が登録され、様々な情報発信を行っている(1)。

同様のことは、日本の中小企業が密集する東京南部の大田区の工業団地についてもいうことができる。38000にも及ぶ中小企業をインターネットで結び、その中核に国際コールセンターを設立して、国内や国外の受注に応じる体制を作ろうというのである(2)。

1990年代に入り日本電子機械工業会(EIAJ)が中心になり新たにEDI(Electric Data Interchange=電子的データ交換)を作り、ここに登録したメーカーは自由に電子部品の受発注処理を行うことができるようになった。この動きは、電子部品以外の汎用部品にまで拡大している(3)。

90年代後半にいたりインターネットを利用した部品の調達も、さらに進行し、現在では、パソコン1台で電話回線を利用し、ホームページを見て取引に参加するまでに至っている。こうした動きは、全国至るところに生まれ始めている。その結果日本産業を支えてきた系列は大きな変容を余儀なくされている。現在、日本においては、縦系列と横のネットワークが複雑に関係しながら、再編成が進行しているのである。

3、系列変容の2類型

日本企業の中でも、この縦系列を強固に守ろうとしている企業もある。典型は日本最大手の自動車企業であるトヨタである。トヨタは、日本最大の自動車メーカーであるデンソーと連携して、縦系列の系列システムを推進しようとしている。トヨタの下請企業は、「協豊会」に組織され、一体になって系列を保持している。これら下請企業はインターネットを使用しているが、いわゆる「VAN(付加価値通信網)」で大手セットメーカーが、大口取引をしている部品メーカーとの間で使われ、関係者以外には参加できないネットワークを作り上げているのである。(第1類型)

他方系列を大きく崩そうとする動きもある。自動車産業を例にとれば、トヨタと異なる方向を目指しているのは日産である。日産は従来の系列関係を整理しその部品調達を系列以外からも調達できるように外部に開放した(第2類型)。こうした日産の方針転換を受けて日産傘下の下請け部品メーカーのなかには一方で日産との下請け関係を維持しつつ他方で日産以外、たとえばトヨタ、三菱自動車などとの取引関係を強める企業もでてきている。日産は、将来GM、フォード、ダイムラー・クライスラーが共同出資・開発・運営する部品調達インターネット会社に参加し、そこからの部品調達を考えているというのである。

(1) 「日刊工業新聞」1999年9月22日。

(2) 「日本経済新聞」2000年8月8日。

(3) 中小企業総合事業団『海外投資ガイド』157、2000年7月、4～5頁。

第2節 中小企業の再編とIT化

1 2つの産業集積地

ITの導入は、中小企業の再編にいかなる影響を与えているのであろうか。前述したように30から40%近い中小企業がパソコンを導入して、それをBtoBもしくはBtoCに応用している今日、こうした新しい動向が、中小企業の再編にどのような影響を与えているのかをみておくことは、日本産産業の再編の成否を占う重要な鍵となろう。

その際、中小企業の産業蓄積が著しく異なる2つの地域をここではとりあげよう。1つは、関東の東京都大田区のいわゆる東京の南部工業地域であり、いま1つは関西の東大阪地区である。ともに日本を代表する工業地帯として戦前からの長い伝統を有し、戦後も1950年代以降の日本の高度成長のなかで、その発展を下から支えてきた。しかし、1990年代以降は、日本経済のバブル崩壊によって、両地域とも日本経済の低迷をうけて成長が鈍化した。しかし、1990年代末からのIT革命の進展のなかで新しい動きが見えはじめている。

このように両地域は同じような道を歩みつつも、その産業集積の相違からIT化に対する対応が著しく異なっている。大田区は独立の中小企業群が密集しているのに対して、東大阪地区は大企業の下請け企業が主力を占めている。以下では、日本を代表するこの2つの性格の異なる工業地域でのインターネットの利用状況と産業の再編過程を見てみることにしたい。

2 大田区の再編とIT化

(1) 大田区の産業構成

東京の南に位置し、羽田空港、首都高速、新幹線の便を有する大田区は日本で有数の工業地帯として知られている(地図参照)。しかも大田区の産業構成は前述した中小企業のIT化に適合的である。なぜなら1つはここが中小零細企業の密集地域であることである。第1表を参照願いたい。1996年現在における大田区の工場総数8497社のうち従業員1~4人が3304社、5~9人が1910社で、従業員10人未満が約78.6%を占めている。

2つは、こうした中小零細企業間で細かい分業が発達していることである。大田区の工業構成の中心は金属製品と一般機械の3つで3者を合わせると全工場数の68%を占めるが、これ以外にも多様な業種が層をなし、第1表でその内容を見ると切崩、研磨、板金、プレス、金型、プラスチック、鋳造、鍛造、熱処理、塗装、成形などの分野でそれぞれの専門性に富んだ高い技術をもった中小零細企業が軒を連ね、いかなる注文にも応じ得る体制を整備していることがわかる。「大田区の空から図面を投げ込むと、どんなものでも3日後には見事な製品になって出てくる」といわれる所以である。「いかにつくるか(How to)」という点では職人芸をもった工場が密集しているのである。

3つに、大田区には多様な分業集積群が存在していて多種多様な注文に応ずることができるのである。ここ

でいう分業集積群とは、板金、プレス、鍛造といった異種の中小零細企業が結び合うことで、受注した製品を完成させることができる状況をさす。もし、インターネットの活用によって、「何をつくるか (what to do)」がはっきりするならば、この工業地域が活性化することはまちがいない。高度に専門的技術を有する中小企業が、外部と連携し明確な課題をもって地域内企業相互が結合し合うならば、ここが国際競争力をもった強力な産業地帯に生まれ変わることも可能となろう (1)。

(2) インターネットの導入

では、ここ大田区はIT時代の到来のなかでどのようにインターネットを活用しているのでしょうか。東京都信用金庫協会が2000年6月に実施した景況調査に依拠しながら大田区でのインターネット利用実態を見てみることにしよう。

まずインターネット利用率を見ると、「利用している」が22.9%で、「現在は利用していないが今後は利用する」が35.7%で、両者を合すると58.6%となっている。本稿冒頭で述べた全国平均と比較すると、現状の利用率は低いが今後利用する予定のものを合すると全国平均を2ポイントほど上回っている。つまり大田区では過去数年内に急速にインターネットが普及をしてきているのである。つぎに「インターネットを利用拡大する条件」はなにかというアンケートの質問に43.4%の回答者が「通信料金の引き下げ」と答えている。2000年9月においてNTTが通信料金の引き下げを発表したことを考えると、今後のいつその普及が想定される。

その利用目的はなにかという質問に対しては「受発注・契約」が26.3%でトップを占め、「異業種等の情報交換」が23.6%でこれに次ぎ、以下「メールによる連絡・情報交換」(14.1%)、「会社内容等の情報発信」(7.5%)と続く。本稿冒頭で紹介した全国平均と比較するとインターネットをB to B、B to Cに利用している比率ははるかに高い。大田区の大きな特徴である。

この結果「各種業務のインターネット化が、会社の営業活動にどのような影響を与えたか」という質問に関しては、第3図にあるように「インターネット等直接取引」と答えた企業が39.4%と一番多く、以下「下請け・系列取引の変化」(22.0%)、「小口注文の増加」(20.3%)、「資金決済の迅速化」(20.0%)と続いていた。つまりは従来の取引関係に大きな変化を与えはじめている。

(3) コーディネート組織の確立

地域のインターネット化の推進を考える際、ネットワークの要となるコーディネート組織の確立が重要となる。コーディネート組織は、企業間のネットワークを取り結び外部からの情報をキャッチし各企業のネットワークに流すと同時に、逆に各企業のネットワークを通じて出される情報を外部に一括して発信する役割も果たす。いわば当該地域での情報の受発信基地の役割を演ずるのである。地域の中核企業がそれを担う場合もあれば、大学が担当する場合もある。あるいは地方自治体や商工会議所がそれを代替する場合もある。

本稿で扱う大田区の場合には、第4図にみるように国内外からの電話や電子メール、ファックスなどによる問い合わせに対しては、国際コールセンターが一括窓口となり、ここからメーリング・リストを通じて参加者全員に伝達することとなる。この国際コールセンターには大田区を含む全国の企業情報をデータベース化したSME T (Small Medium Enterprise Trade 全国中小企業インター受発注ネットワークシステム) データベースが用意されており必要な情報がいつでも提供できるシステムになっているのである。

3 東大阪地区の再編とIT化

(1) 東大阪地区の産業構成

東大阪はその名の通り大阪の東部に位置し(地図参照)、日本を代表する中小企業の密集地域を成している。戦前は、金属・機械器具工業の下請け産業が発展し、戦後は、松下電器、早川電機(現シャープ)、三洋電機など日本を代表する電機企業が東大阪に隣接して工場を設立したことから、その下請け企業集中地域として発展を遂げた。

この地域の規模別工業状況を見れば、1998年現在における東大阪市内の工場総数8680社のうち従業員1~3人規模が3954社、4~9人が3048社で、従業員10人以下が総工場数の80.7%を占めている。この地域は先にあげた大田区同様従業員10人未満の工場が圧倒的多数を占めているのである。

次にこの工業地帯の特徴をみてみよう。特徴の第1はこの工業地域が金属と一般機械業界を中心に構成されていることである。金属製品と一般機械器具の2つで事業所総数の48.7%と全体の半数近くを占めているのである。

東大阪工業地帯の2つめの特徴は、大企業による伝統的な下請けが支配的な取引関係であることである。東大阪地域には近畿車輛、松下冷機、タツタ電線、日本ガスケツトといった日本を代表する機械、電機関係の企業があり、この地区の中小企業は、これらの大企業からの注文を一次下請けが受けて、それをさらに二次三次下請けにまわすかたちでピラミット構造を作っていたのである。前節で言及した大田区が「試作品」の一品注文生産を得意としているのに対して、ここ東大阪地域は機械、家電を中心とした大企業の部品下請け地域となっている点に特徴を持っている。いわばこの地域は日本の伝統的な下請け構造が存続している地域なのである(2)。

(2) インターネットの導入

では、東大阪地区ではインターネットがどのように活用されているのであろうか。東大阪商工会議所が東大阪地区の商工業者に行なった2000年時点での調査を参考にその実態にせまってみよう。2000年時点での東大阪地域の商工業者のインターネット利用率は38.9%となっている。この数字は同地域の製造業のみならず商業、サービス業も含んでいるため単純に大田区と比較することはできないが、それでもインターネット利用率は大田区よりも低く全国平均を下回っている。

つぎに利用目的を見てみると、「事務処理のOA化」が75.8%で圧倒的に高く、「インターネットによる情報の

受発信」(26,2%)、「LANの構築」(14,8%)がこれに続く。コンピューターは事務処理に利用されていて、BtoBやBtoCに利用されている比率は低いのである。

この結果、「情報化の効果」という点では、第5図にあるように「事務処理の効率化」が71,8%で最も高く、2位の「在庫管理の推進」(35,5%)、3位の「情報交換の迅速化」(25,0%)を引き離して首位の座を保持している。全体的にいえることは、東大阪地区では、いまだにコンピューターが、事務処理に利用されているだけで、ビジネスのネットワーク化には活用されていないということなのである。

(3) コーディネート組織の確立

では大田区の国際コールセンターに該当するようなインターネット化の要となるコーディネート組織は、東大阪地区で生まれているのであろうか。2000年度に入り大阪商工会議所が中心となってO-B-I-C(Osaka Business Information Center)が開設された。しかしO-B-I-C設立の目的は、海外の企業が大阪地域に進出する際に必要な情報を提供し、ビジネスパートナーを発掘・交渉・事業運営の手助けをする点に置かれていて、大阪地域のビジネスネットワークを蜜にすることは中心的課題ではない(3)。ましてや大田区の場合と異なり、この組織は、大阪全体をカバーするための組織であって、東大阪地区に限定されたものではない。その意味では、大田区のような東大阪地区に限定したコーディネート組織はまだ生まれていないと考えるべきであろう。伝統的下請け関係が強いこの地域では従来の系列を使った取引関係が強く残っているのである。

(1) 大田区の産業蓄積の特徴については、額田春華『大田区分業集積群の柔軟性』中小企業総合研究機構、1997年6月および小川正博『企業のネットワーク革新』同文館 2000年参照。

(2) 東大阪地域の産業集積については大西正曹「東大阪中小企業の生産ネットワークの現状と課題」(北村加代子『東アジアの中小企業ネットワークの現状と課題』アジア経済研究所 1999年)

(3) <http://www.o-bic.net/index-j.html>

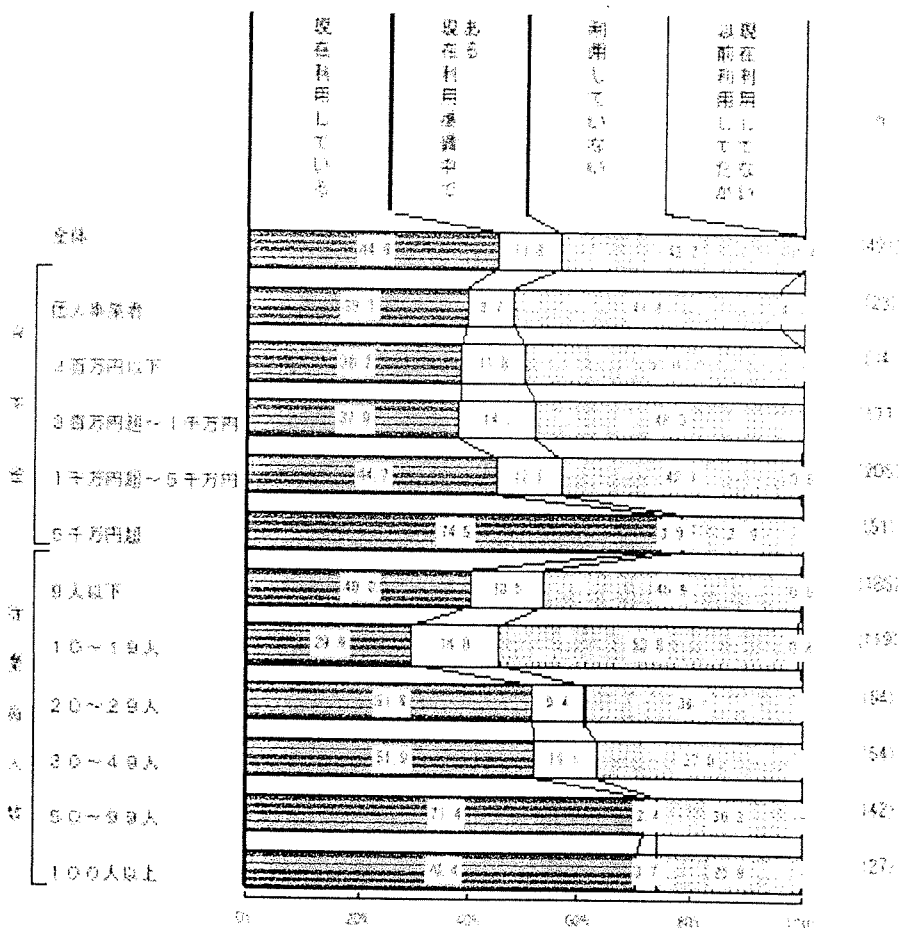
結語

日本の中小企業は現在大きな再編成期に直面している。IT化とインターネットの普及にともない縦の系列関係を前提としつつもそれとは異なる横のつながりが拡大する可能性を生みだしてきたからである。むろんこれまでも大田区、東大阪区では横のつながりはあるにはあったが、それはあくまでも「顔」と「顔」の関係であって、その範囲は大変狭いものであった。それがインターネットの活用によって大きく拡大する可能性を示し始めたのである。その動きはこれまで独立性が強かった大田区において顕著に見られる現象なのである。大田区では注文を受けた企業が即時にインターネットによって関係企業を結び一個の注文品を作成し、納品が済めばその関係は解消されるという新しいネットワークシステムが構築され始めている。こうした横の関係をつなぐネットワークの動きは単に大田区のみならず中国天津といった中小企業の密集する地域でも応用が可能なのではないだろうか。

参考文献

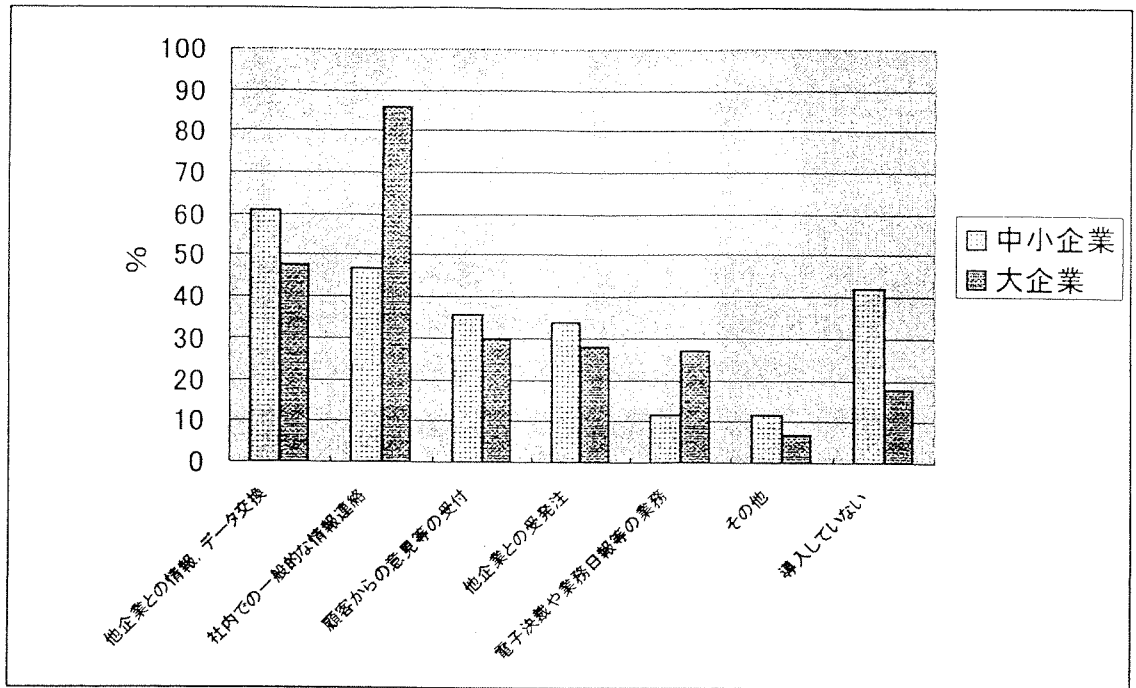
1. 小林 英夫 「通貨危機後の日本・韓国・中国での中小企業の変容」 『アジア太平洋討究』第2号 2000年10月予定 早稲田大学アジア太平洋研究センター
2. 「中小企業にとっての『ネット調達』」 『海外投資ガイド』P157 2000年7月 中小企業総合事業団
3. 「中小企業白書」2000年版 中小企業庁
4. 「日刊工業新聞」1999年9月22日
5. 北村かよ子編 『東アジアの中小企業ネットワークの現状と課題』 アジア経済研究所 1999年3月

第1図. インターネット利用状況 (日本全国)



出所: <http://www.tokyo-kosha.or.jp/examination/pdf/x000128c.pdf>

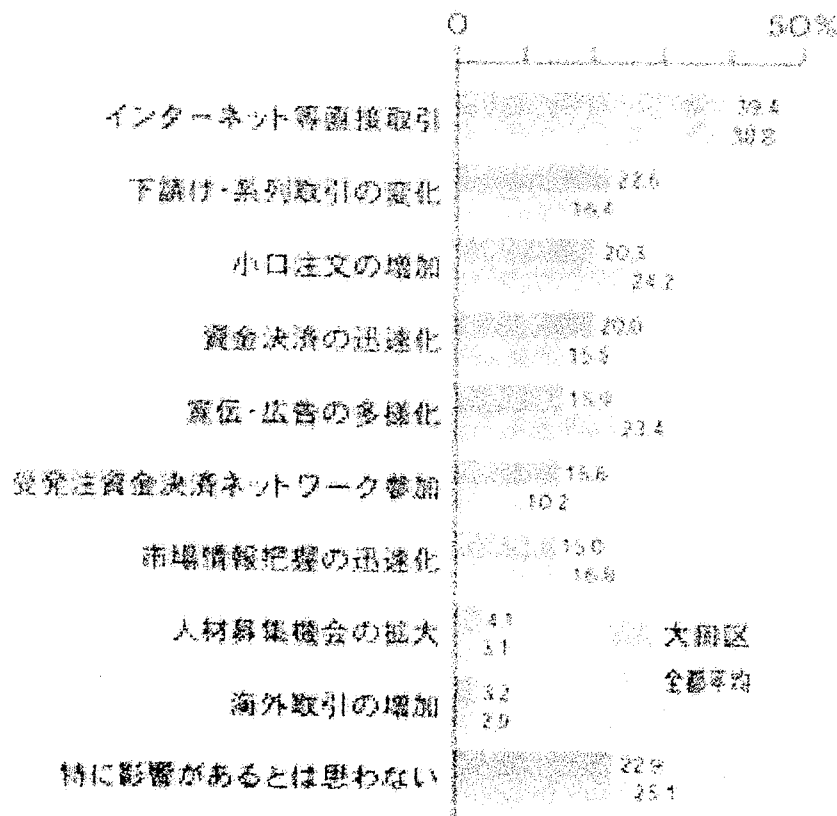
第2図 電子メールの活用方法



注) 中小企業（製造業）とは従業員 300 人未満、資本金 1 億円未満の企業をいう。

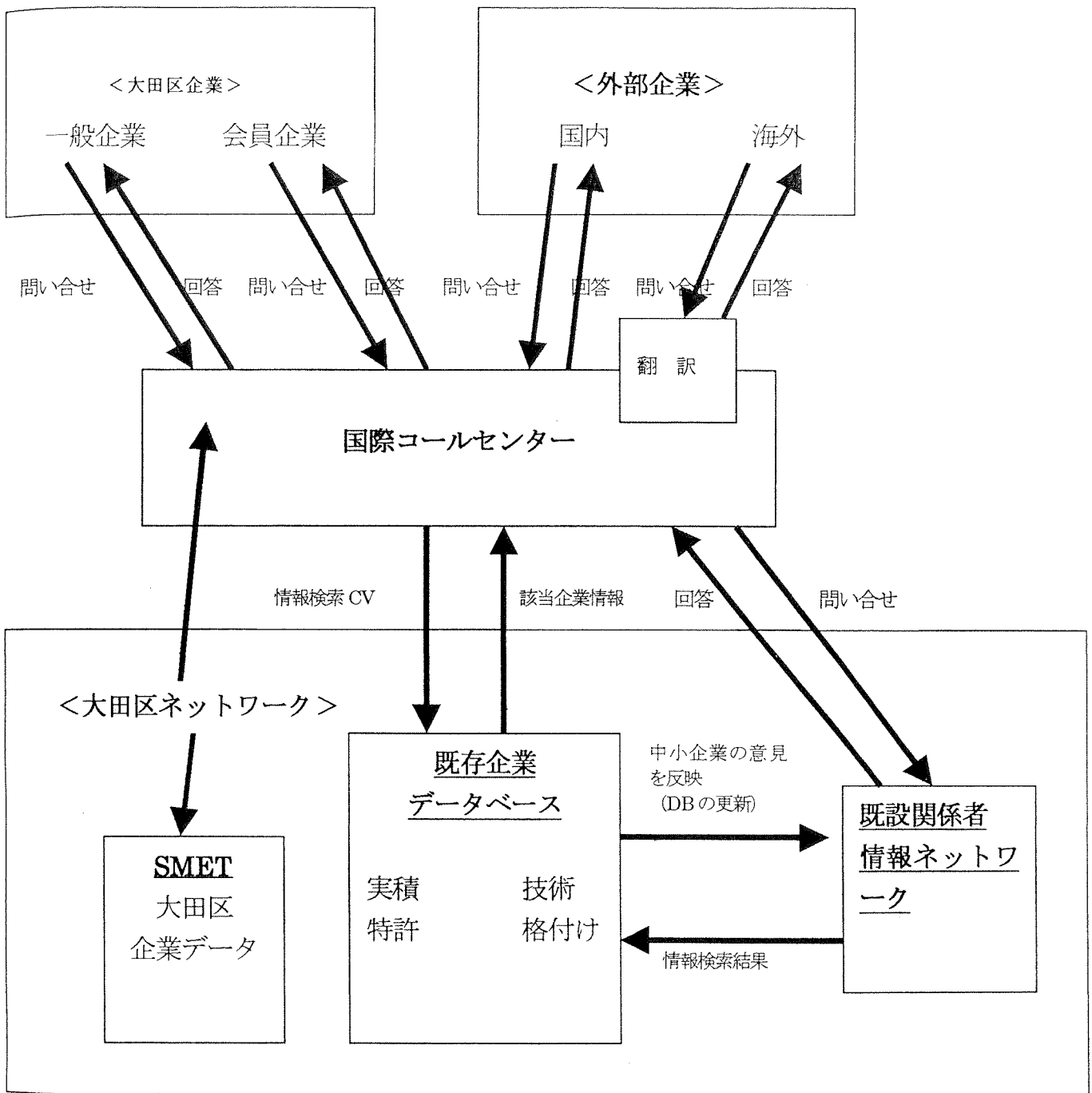
出所：{ <http://www.chusho.miti.go.jp/280-hakusho-tyousa/hakusyoo00/ronten/111-17.gif> }

第3図 情報化の効果（複数回答）

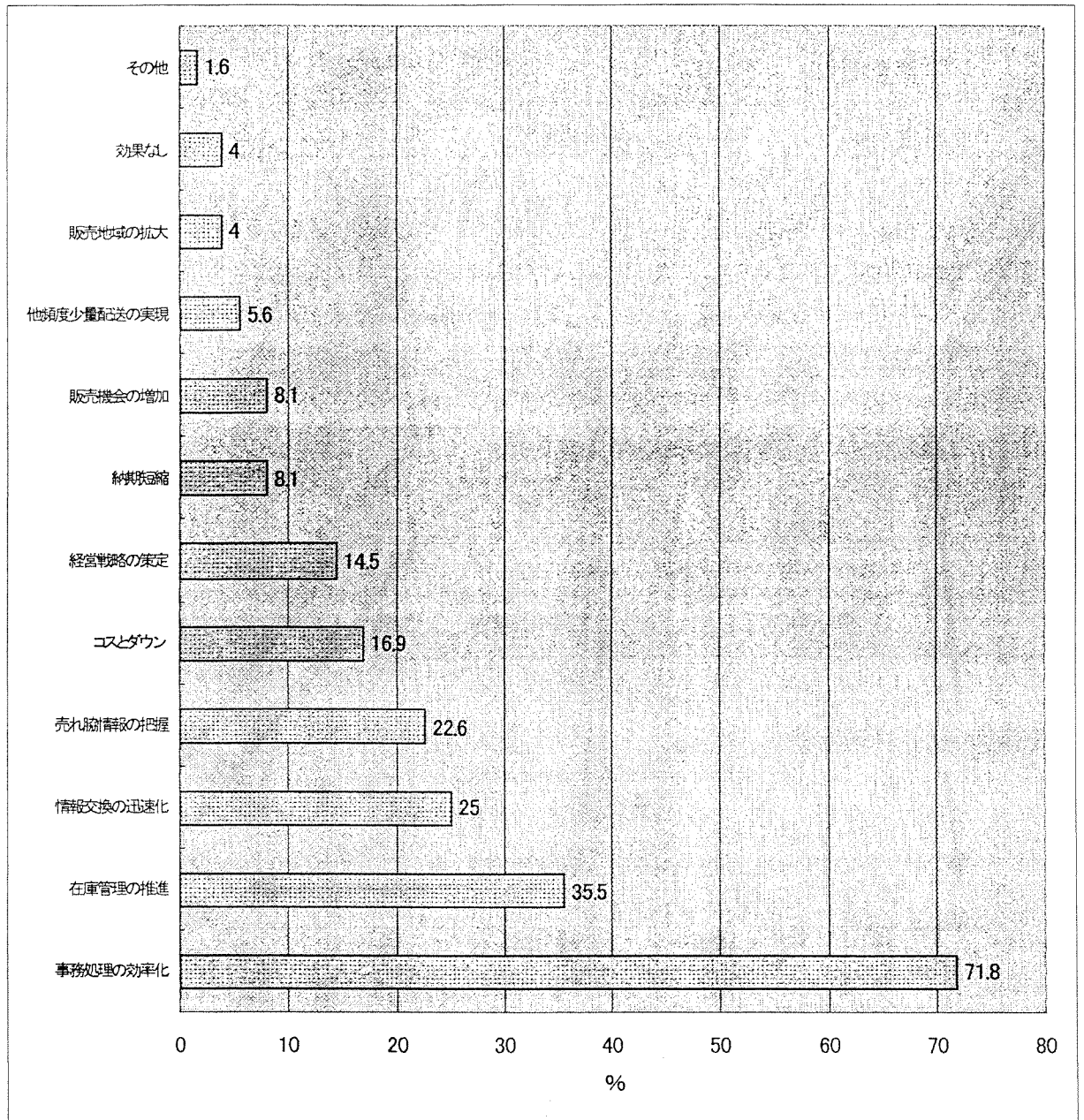


出所：{ <http://oncinet.o-net.or.jp/otapio/sangyo/tec/tk200009/chousa.html> }

第4図. 基本サービスのイメージ図



第5図. 情報化の効果



出所: 東大阪商工会議所 企画調査部編 「東大阪地域経済白書」 39 ページ, 2000年9月

「1990年代のインドネシアにおける華人資本と経済構造の変容、そしてアジア通貨危機」

1. 総論

1997年のアジア通貨危機と、それにより潜在的な政治リスクを加速度的に顕在化させる形で発生した、1998年のスハルト政権の崩壊は、インドネシアの経済基盤ならびに経済開発の主体であった華人資本に対して、短期間の回復が期待できない規模の損害を与えたことに疑問の余地はない。

しかし、政府、民間両部門を債務不履行の状態になるまで追い込んだ原因を、スハルト政権の崩壊、その後のハビビ政権、ワヒド政権下における政治的不安定性のみならず、焦点をあて過ぎる議論は、経済の観点からの分析を放棄しているのみならず、インドネシアの政治経済構造の事実認識を誤らせるものと考えられる。

重要な論点は、アジア通貨危機やスハルト政権崩壊を迎えるまでの段階で、インドネシアの経済基盤やその構成主体に何らかの変化があり、その変化が、極度にまで悪化した経済の回復を遅らせてきたのではないかということである。本稿は、この変化の要因と考えられる華人資本の変容を、その金融活動を分析することで、アジア通貨危機前のインドネシアの経済基盤や構造にどのような変化が起こっていたのかを考察し、その経済基盤・構造下で進行している、アジア通貨危機後の華人資本の動きを捕捉したい。

1.1 流動性選好への変貌

サリム、シナルマス、リップポといった上位財閥を中心に、インドネシアの華人資本は、1990年代初めからアジア通貨危機発生までの期間に、金融政策を含むその経営政策を大きく転換させた。特に、1993年を前後に始まるインドネシア投資ブームを背景に、海外から膨大な流動性が供与される環境下、この動きは顕著となった。

それまでの華人資本は、輸入代替化政策の執行者として獲得した利権への投資、外資出資規制のフレームワークで外資の合弁パートナーとして行った投資、等を通じ、インドネシアの「産業資本」として、その産業構造、経済基盤に深く組み込まれる存在となっていた。¹さらに、歴史的にプリブミの中にくすぶる排華ムードを和らげるために、自らも「民族資本」としての色彩を前面に打ち出していった。

一方、1992年の国民協議会選挙が終了すると、スハルトの高齢や反スハルト気運を根拠に、スハルト政権交代、ポスト・スハルト下での華人資本の立場、など経営環境の劇的変化の可

¹ 輸入代替化政策を経済ナショナリズム一環としての位置付けると、同政策は、華人資本を民族資本として捉え、当該政策の担い手として立案された政策では必ずしもない。しかし、大統領のスハルトやプラタミナのストウォといった権力者とのパトロン・クライアント関係、資金調達能力、経営能力などから、華人資本が自然に同政策の担い手に選ばれるに至ったと考えるべきである。尚、輸入代替化政策と資本家階級の勃興に関する政治経済的研究については、R. Robison, "Indonesia: The Rise of Capital", Australia, 1986, pp.131-175を参照。

能性が議論され始めた。さらに、1992年には、プラナカン華人を代表するスルヤジャヤー族のスマ問題が表面化、同一族からアストラ・グループが切り離される過程で、華人資本は潜在的な政治リスクを再認識、産業資本化している投下資本への対処法を模索、この時を境に、流動性選好への変貌を始めた。² しかし、これは、華人資本の創業期にみられる商業資本への回帰ではなかった。

時を同じく、1993年頃から、中国へ向かっていた投資がインドネシアを含む東南アジアに大きくシフトし始め、インドネシアには日系を中心とする多額の直接投資が流入し始めた。外資系銀行も、合併企業のみならずインドネシアを代表する民間企業へのファイナンスをシンジケート・ローンなどを通じて急速に拡大し始めた。いわゆる「エマージング市場投資」と称するポートフォリオ投資の外資も急速に流入し始め、ジャカルタ証券取引所も上場ブームとなった。さらに、単純な資本・負債取引に加え、民間企業がスポンサーとなるプロジェクト・ファイナンスも組成されるようになり、ハイブリッドなファイナンスも活発になった。そして、その趨勢は、アジア通貨危機勃発まで衰えることは無かった。

このような金融環境下、華人資本はバランスシートの負債、資本に対して多面的なファイナンスを導入し、それまでに投下した資本を流動化するとともに、投資ブームで拡大する収益機会も確実に獲得していった。それまでの基本形であった100%所有や過半数所有による企業支配を単独大株主形式による企業支配へ変更、持株会社形式による投下資本の圧縮、株式公開による一族持分のキャッシュ化と第三者資金の積極的導入、ファミリー・カンパニーのグループ内上場企業への売却による投下資本のキャッシュ化、等、あらゆる資本取引を駆使し、資本効率性の名の下に、投下資本の流動化を行った。さらに、シンガポール、香港といったオフショア市場を中心に、ローン、ボンドなど負債性資金を導入し、華人資本が支配する企業のレバレッジも急速に引き上げた。

このように、華人資本は、最終リスク許容者たる産業資本の性格を大きく変化させ、流動性選好の金融資本へと大きく変容していった。これは、産業資本として指向していた認識利益に対して、華人資本が本来内包する実現利益指向（＝流動性選好）が、ポストスハルトへの危機対策の実行とアメリカを中心とするグローバル金融資本主義との接触により、復活したとも考えられる。しかし、これは商業資本への回帰や、先進国企業にみられる多国籍企業化ではないことには注意を要する。

² スマ・グループは、アストラ・グループを率いるスルヤジャヤー族が、ファミリービジネスとして行っていた別働事業体。ウィリアム・スルヤジャヤの長男エドワードが経営全般を掌握しており、中核企業スマ銀行による不動産融資、ならびにグループ企業による不動産開発投資は極めて有名であった。スマ問題とは、スマ銀行の不良債権とグループ経営の行き詰まりを、同グループの所有者たるスルヤジャヤー族が、アストラ・グループの持分を含む個人資産を処分し、スマ・グループの負債の返済に充当させられた一連の事件を意味する。アストラ株式の主要部分は、スハルト大統領の意図を反映し、バリト（プラヨゴ）、ヌサンバ（ボブハッサン）、サリム、ダナモン、等の華人資本を中心に引き受けられ、スルヤジャヤー族は、インドネシア華人資本の代表的地位を失うこととなった。

1.2 国民経済の不安定化と複合化

一方、華人資本の金融資本化は、華人資本が金融資本として活動する経済領域をグローバル経済に組み込んだ。その意味では、インドネシア危機下で「資本逃避」と批判的な表現をされた資金移動は、単なる新たな経済領域内での「資本移動」に過ぎないと考えられる。しかし、政府がパワーを行使できる経済領域、いわゆる「雇用と製造」で特徴づけられる旧来型の国民経済領域は縮小を余儀なくされ、「インドネシア共和国」という領土の中に、上記二つの経済領域が複合化するという構造変化が引き起こされ、変化の激しい前者が後者に大きな影響を与えるという不安定化も引き起こす結果となった。³ しかし、このような構造変化、そして国民経済が独占していたパワーの一部がグローバル・エコノミーと企業（華人資本）へ移行したことは、皮肉なことにインドネシア政府が、外資による開発、金融市場の発展、などを標榜する結果として、無意識に用意してきたのである。⁴

そして、このような不安定な経済基盤・構造下で発生したアジア通貨危機、インドネシア政治危機は、インドネシア経済の回復を遅らせるとともに、経済が内包する不安定性は今後も継続されると考えられる。

現在、インドネシア国内では、累積された民間債務問題への解決に向けて、流動化できなかった部分の資産、つまり旧来型の国民経済に取り残された資産が、売却処分が進められている。インドネシアを代表してきた華人資本の大部分が、インドネシアを離れることなく、この売却処分のプロセスに積極的に協力し、一部の資産を買い戻したりするのは、彼らにとって、同国が収益を創造するメインフィールドであり、金融資本がその拡大過程を継続するために、国民経済との接点が必要であることのあらわれと考えられる。

2. 華人資本のファイナンス

2.1 流動性選好と多面的ファイナンス

華人資本の産業資本化、コングロマリット化は、1970年代の石油ブームで急拡大したオイル・マネーを原資とする輸入代替化政策により加速化された。さらに、石油価格下落以降の1980年代の輸出促進政策においても、円高で押し出されてくる日系資本をはじめとする外資の合弁相手となることでも、その存在はさらに強化されていった。しかし、その一方で、彼らの投下資本はインドネシア経済に固定化され、流動性を失うに至った。

そして、1990年代に入り、産業資本化した投下資本を流動化（＝キャッシュ化）する一方で、投資ブーム下で発生する多大な収益機会の獲得に必要な追加投資を最小化するために、華人資本は多面的なファイナンスを積極的に導入しはじめた。

負債調達としては、国立商業銀行からのバイラテラルの銀行借入や日系商社金融といった

³ ここで「経済領域が複合化する」とは、Boekeの「二重経済（dual economy）」や植民地研究で使われる「複合社会（plural society）」を意味しない。

⁴ 政府から企業へのパワーのシフトは、多国籍企業を例にとり議論されることが多いが、S. Strangeが国際政治経済学的観点から適格に問題提起している。

旧来からの調達手段に加え、オフショア市場でのシンジケート・ローンや債券発行による調達を急速に拡大させた。資本調達としては、戦略投資家の合併による資本導入、株式公開などが積極的に行われた。そして、これら一連の資金調達が実行できたのは、過去 20 年間かけ、内外の金融環境が整えられてきたという背景があった。

インドネシア政府は、株式市場と長期負債市場から構成される長期資本市場の育成を 1970 年代から模索してきた。その具体的な方策としては、①1970 年代初めに導入された NBF (Non-Bank Financial Institution) と呼ばれるノンバンクと証券会社の複合体たる金融機関の導入、②1980 年代のリース会社導入、③1989 年の金融自由化パッケージ (Pakto) があげられる。⁵ いずれも、外資系金融機関の資本・経営参加による国内市場の整備を目的の一部にしているが、100%外資所有が認められていないために、インドネシア側パートナーの参加が不可避であり、自然と「外資+華人資本」とのフレームワークでの話も多く見られた。

また、インドネシア政府は、原則自由な外為取引、大型プロジェクトやソブリン借入を除くオフショア借入の自由を認めており、オフショアの貸し手さえ積極的であれば、資金調達の制約はなかった。特に、オフショア借入は、1990 年当初は、短期借入の事後報告、長期借入の事前許可が求められていたが、アジア通貨危機の勃発に至るまで、この制度は極めて弾力的に運営されてきた。さらに、自由な外国為替取引も確保されており、華人資本にとっては、オフショア市場への自由なアクセスが確保されている環境にあった。

加えて、「エマージング投資・融資」という華人資本の流動化を助けるマネーフローが、金融環境をさらに強化した。

そして、華人の投下資産流動化あるいは資本移動は、上記の金融環境下、①株式公開を始めとする株式市場でのキャッシュ調達による「自己資本の中の他人資本」、つまり、創業者オーナー所有でない部分の拡大、②レバレッジの引き上げ、③オーナー一族資産売却、等によって行われた。

2.2 企業支配の変容と株式市場

華人がマイノリティーとなっている国々における華人資本の経営政策として、ある程度共通して言えることではあるが、インドネシアの華人資本も、その実力と過去における華人排斥運動に配慮し、社会におけるプレゼンスには最大限の配慮をしてきた。特に、サリムの食品、自動車、銀行、旧アストラの自動車、シナルマスの食品、銀行、リップの銀行、住宅・商業施設開発に見られるように、彼らの企業活動は国民の目に見える形で行わざるを得ず、政治的な攻撃対象としての潜在性を内包してきた。

歴史的には、1957 年以降のスカルノ政権下における「指導される民主主義」の時代や 1970

⁵ この経緯については、Matsumoto, Yasuyuki, "Japanese Banks in Southeast Asia: The Political Economy of Banking in Indonesia and Thailand", Masters Thesis, Cornell University, Ithaca New York 1992 を参照。

年代の石油ブームの時代に顕著となった、プリブミ資本による民族資本主義化の動きは、華人資本の活動範囲制限や企業支配への政治的圧力であった。そして、スハルト政権崩壊や大衆政治導入の流れの中で、同様な民族主義的圧力が加わるリスクは十分に予測され、1998年には、不幸にも、それが現実化するに至った。

さらに、全く異なった側面として、企業収益の状況が透明になることは、税金という公の経路のみならず、政治権力に対して非公式な資金拠出を要求される機会を与えることになりかねないというリスクも十分にあった。

従って、華人資本は、企業秘密の漏洩を防ぐ目的で、グループ企業を小型細分化し、非上場、一族による100%所有、財務經理の一族管理、等が基本的な経営スタイルであった。外資系企業や華人資本仲間と合併企業を組成する場合でも、自分の信用状況を開示することについては抵抗があった。華人資本間では、過去の取引経緯や人物評をベースとした信用判断は当然の商慣行であるが、日系をはじめとする外資系資本からの評価は決して高いものではなかった。特に、財務諸表も出てこない状態では、当初、外資系金融機関のファイナンスを受けられる対象にはなりえなかった。

しかし、インドネシアへの投資ブームを背景に、グループ持株構造を整備するなど財務面での透明感創出、上場、外資の導入といった大きな資本政策の変更が始まる。特に、100%所有や過半数所有による企業支配から、単独大株主による企業支配への転換により、投下資本の流動化や追加投下資本の最小化を行うとともに、支配領域の及ぶ上場企業に、一族が所有する未公開のファミリー企業を買い取らせるなどして、投下資本のさらなる流動化、当該上場企業に滞留するキャッシュの吸収が行われた。

そして、このような資本政策を遂行する原動力として、株式市場を通じた資金調達に1993年以降に活発に行われた。例えば、株式市場を最も活発に利用したリップは、1994年～5,600億ルピア（当時2.6億米ドル）、1995年～1,050億ルピア（当時0.5億米ドル）、1996年～1兆2,040億ルピア（当時5.2億米ドル）、1997年～3兆7,430億ルピア（当時12.9億米ドル）、1998年～1兆3,120億ルピア（当時1.3億米ドル）、1994年から1998年の5年間の合計で6兆9,230億ルピアのキャッシュを株式市場から調達した。

同じく、株式を通じたファイナンスが活発であったシナルマスのインドネシアにおける自己資本調達額は、1994年～2,900億ルピア（当時1.34億ドル）、1995年～1,080億ルピア（当時0.48億ドル）、1996年～1兆100億ルピア（当時4.34億ドル）、1997年～4兆4,250億ルピア（当時15.31億ドル）、1994年から1997年の合計が5兆8,320億ルピア（約21億ドル）でマーケット全体の調達額の約10%に相当する。これに転換社債、普通社債を加えると、1994年から1997年までの間に約8兆8,500億ルピア（約37億ドル）の調達をインドネシア国内で行っていたことになる。

1990年代の活発な資本市場調達を見るに、それまでのインドネシア金融当局が同市場育成に腐心してきた歴史が不可思議なものになる。証券市場を中心とする長期資本市場の発展は1970年に遡るが、インドネシア金融当局が意図したものと異なり、遅々として進まなか

った。この焦燥感が Pakto による証券市場の開放に繋がるが、インドネシア投資ブームの過程で、華人資本による投下資本流動化を目的とした積極的な上場政策が、証券市場の急速な発展を引き起こしたのは予想外であった。

2.3 負債市場：累積債務の意味するもの

インドネシア華人資本のオフショア負債調達の大部分はシンガポール市場と香港市場で行われ、 Yankee債やユーロ債による欧米市場での調達を行っていたのはシナルマスなど一部の大手財閥資本に過ぎなかった。また、欧米市場での債券発行を行ったとしても、その大部分はセカンダリーの売買を通じて、シンガポールや香港を中心とするアジア市場に還流してきていた。そして、大手華人資本の資金調達において、日系金融機関の果たした役割は大きかった。

1970年を前後に、円高に押し出される形で日系企業の進出が始まると、日系金融機関が当該合弁企業にファイナンスを付ける形で進出してきた。その発展経路は、まず、合弁企業への日系親会社保証付のファイナンス、次に、合弁企業への無保証のファイナンス、そして、合弁企業パートナーたる華人資本へのファイナンス、といった形をとる。最終的には純粋なインドネシア華人資本リスクのファイナンスが行われるに至る。特に、1990年代の経済ブーム下では、スプレッドの低い合弁企業へのファイナンスよりも華人資本へのファイナンスの獲得競争が繰りひろげられた。

一方、物理的な日系銀行の進出については、1970年初頭の長期金融機関設立を目的としたNBFI (Non-Bank Financial Institutions) への資本参加、それに続く1980年代の合弁リース会社設立、1989年の金融セクター自由化パッケージ (Pakto 27) による合弁銀行設立という歴史があり、その多くが華人資本との合弁となっている。さらに、邦銀シンガポール支店や香港支店からのオフショア・ファイナンスについて、大統領令に拘束されたプロジェクト・ファイナンスやソブリン・ファイナンスを除き、コーポレート・ファイナンスの分野は基本的に自由であった。従って、オフショアから負債性資金は十分に供給された。

そして、インドネシア投資ブームを背景に、1993年頃から始まるインドネシア華人資本のオフショア調達ブームという負債の累積過程において、この二つの市場はそれぞれ違う機能を提供していた。

シンガポールは、サリム、シナルマスといった、非金融・不動産を中心事業に据え、インドネシアを代表するの大手財閥資本が積極的に調達を行ったマーケットで、資金提供者の観点から見ると「商業銀行のマーケット」である。大手財閥資本は、その中核企業のみならず、子会社までもが、シンジケート・ローンを組んで大型の調達を行った。当時のアジアでは、ローンのセカンダリー・マーケットは未発達であり、従って、各銀行はそのローンを抱え込んだままインドネシア危機を迎えることとなった。

一方、香港市場は、中堅財閥資本を中心とする第二集団や金融・不動産関連企業が、債券発行を中心に調達を行ったマーケットである。香港はまさにリスク・リターンの計算のみをベ

ースとしたドライな投資判断が行われる「投資家のマーケット」である。たとえ、債券の発行者が金融、不動産といった本源的にリスクの高い事業者であっても、それに見合うリターンが確保されるのであれば、資金の提供者は十分に見つけられる。この点、伝統的商業銀行マーケットのシンガポールとは異なった。

そして、アジア通貨危機とスハルト政権崩壊からなるインドネシア危機により、華人資本が機能不全に陥ると、その二つの市場にはインドネシア関連の不良債権が残されることとなった。

一方、インドネシア国内マーケットも当然のことながら相当の負債が残された。華人資本が商業資本から産業資本への変貌を行う 1970～80 年代は、国立商業銀行からのファイナンスの獲得が、成長に関する最重要前提条件であった。そして、1990 年代のアジアブームを背景に、大手財閥資本を中心にオフショア・マーケットが大きく門戸を開くまでは、歴史的に彼らの調達マーケットはルピア中心の国内マーケットであった。

しかし、オフショア・マーケットでの安価な資金へのアクセスが可能になった後も、国立商業銀行との関係は継続された。この結果として、インドネシア華人資本は、インドネシア資本は、インドネシア政府に対して担保を差し入れることとなった。例えば、サリム・グループの場合は、527 兆ルピアの負債をカバーするために、108 社の株式を担保に差し入れた。

3. ファイナンス主体別の個別分析

3.1 サリム・グループ

サリムは、スハルト開発独裁が「クローニー・キャピタリズム」と非難される時に代表される華人資本であるとおりに、「スハルトをパトロンに頂くチュコン」という地位を最大限活用し、新たな利権と国立商業銀行からのファイナンスの獲得、獲得した利権の属する産業における独占的なポジション構築と独占利潤利潤の追求により、12 の事業分野、600 社超の傘下企業群を持つインドネシア最大の華人財閥資本へと成長した。⁶ しかし、その事業は最もインドネシアの産業構造に深く組み込まれ、同グループ企業の活動＝産業行動と表現しても差し支えない分野もある。

また、当グループの全容が明確でない側面も否定できない。そのひとつの理由は、サリムの生成過程において、「サリム一族+スタント一族+スドウィカトモノ+イブラヒム・リシヤッド」の合弁投資が、利権の獲得、国立商業銀行からの信用供与に大きく影響しており、サリムはそこからの派生部分が巨大化したとも解釈されることにある。さらに、サリム自体が古い華人資本の経営体質を強く持っており、アストラやリップポなどと比較して、外部に対して不透明であったことは否定できない。

1990 年代初頭までのサリムで、事業概要がわかるのは、上場企業のインドセメントとファ

⁶ 事業分野は、(1)アグリビジネス、(2)食品・消費財、(3)自動車・自動車部品、(4)建設資材、(5)化学、(6)コンピュータ・テレコム、(7)資源開発、(8)貿易・流通、(9)雑貨、(10)不動産開発、(11)金融、(12)海外投資部門となっているが、厳密なサブホールディング構造にはなっていない。

ースト・パシフィック（香港）くらいであった。グループの情報は、一部のグループ経営陣やエリート組織に集中されており、情報の漏れは硬く守られていた。⁷

しかし、このようなサリム・グループが、1993年のインドフード社設立から大きく経営方針を変更させる。グループ構成に部門持株会社的な要素を取り入れ、グループの透明感を出すとともに、株式市場の積極的利用を始めた。1994年にパンガンジャヤ・インティクスマを中心に即席麺、スナック、調味料、ベビーフードなどを製造する18社を統合してインドフードを設立、ジャカルタ証券取引所に上場させた。⁸ 同様に、1995年にはインドセパマス・アグンを中心に靴、繊維製品、雑貨などの製造会社を統合してインドマルチ・インティ・インダストリーを設立、同じくジャカルタ証券取引所に上場させた。サリム・グループにはその他にも、インドセメント、インドモービル、ウングル・インダ・コーポレーションの上場企業を傘下に持つが、これらを含めて、グループにある程度の透明感を持たせ、資本市場を積極的に活用しはじめた。

さらに、サリムは、リッポやシナルマスが行った持株構成の変更による投下資本のキャッシュ化に加えて、グループ企業間における資産売買によるキャッシュ化を次々に行った。インドセメント保有のボガサリ部門（製粉）のインドフードへの売却（1995年）、リム一族が所有していたアグリビジネス・消費財関連企業6社をインドフードへの売却した（1997年）。

しかし、当然、このような投下資本のキャッシュ化には第三者からの資金提供が必要となる。サリムは株式市場における資本調達に加えて、中核上場企業の信用力を梃子に、シンジケートローンや債券発行などの大規模な負債調達も積極的に行った。さらに、リム一族による投下資本流動化は大規模な資産売買によるケースも多く、バランス・シートの資産サイドの動きも活発であった。

1990年代後半には、それまでの輸入代替事業の整理とは異なった、投下資本の積極的な流動化が試みられた。特に、サリムのフラッグシップであり、インドネシアを代表する上場企業、インドフード、インドセメント両社を使った、リム一族の投下資本の流動化がダイナミックに展開された。この中でも、上記の1995年にインドセメントが保有していた製粉事業のボガサリ部門をインドフードへ売却した件、1997年にリム一族が所有していたアグリビジネス・消費財関連企業6社をインドフードへ売却した件は、エクイティー、デット両

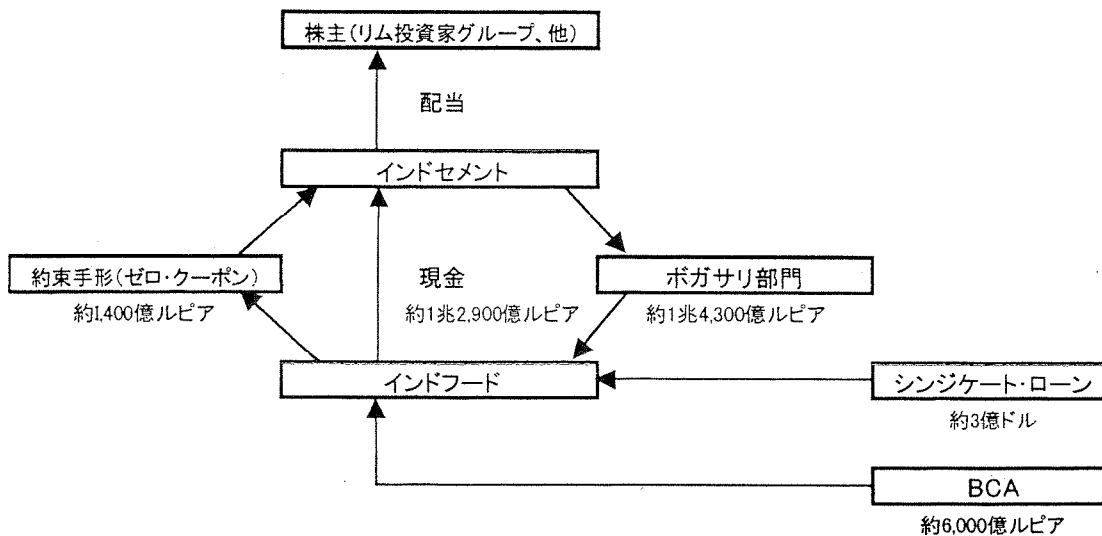
⁷ 1993年ごろまでの経営陣は、一族（スドノ・サリム、アンソニー・サリム、アンドレ・ハリム）に加え、ヨハネス・コチョ、ユリオノ・トシンがあげられる。1993年以降は、後者2名がグループを離れ、ベニー・サントソ、エバリヤンティ・フタペアが入った。投資ブーム以降は、各事業部門が急拡大したため、この経営層は部門長的な人物も含める拡大を示している。

⁸ サリムの食品・消費財部門の歴史は、1979年のサリミ・アスリ・ジャヤ（PT Sarimi Asli Jaya）設立に始まり、即席麺製造には「サリミ（Sarimi）」ブランドで参入。1984年には即席麺大手のジャンカール・サクティ・グループ（Jangkar Sakti Group）のサンマル・フード（Sanmaru Foods Manufacturing Ltd.）と合併を設立し、最終的にはそのブランド「インドミー（Indomie）」を買収した。それ以降、買収により即席麺のマーケット・シェアを拡大し、1990年にはインドフードの前身、パンガンジャヤ・インティクスマを設立。1994年には、同社を中核に、その他加工食品会社を合併し、インドフードを設立。即席麺でのマーケット・シェアは現在90～95%。

市場を巻き込む形で行われた大規模な資産処分であった。

1995年に行われたボガサリ部門の取引は、インドセメントからインドフードへの極めて単純な資産売却で、買収価格は1兆4,300億ルピア（約6億4,000万ドル相当）にのぼる、これまでにはない大規模なものであった。また、この取引の正当性として、(1)消費財関連事業をインドフードへ集約する、(2)ボガサリ部門の厚いキャッシュフローがインドフードのキャッシュフローをさらに強化する、(3)1994年の株式公開でインドフードに入ってきたキャッシュの有効投資になる、などの理由が掲げられた。しかし、ボガサリ部門の買収資金は主にBCA（PT Bank Central Asia）のルピア・ファイナンス（約6,000億ルピア）とオフショアの外国銀行によるシンジケートローン（約3億ドル）によって調達され、インドフードのキャッシュは温存されるばかりか、インドセメントに入ってきた売却資金の一部は、配当の形になってキャッシュアウトされることとなった。

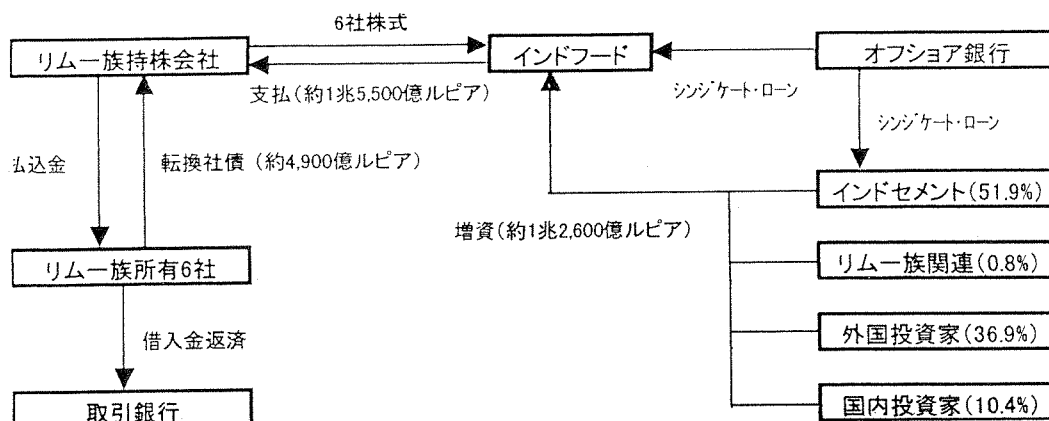
ボガサリ部門の売買(1995年)、



1997年、リム一族が所有していたパームオイル関連企業6社のインドフードに対する売却は、リム一族に直接1兆ルピア超のキャッシュが入ってくる取引であった。⁹ リム一族は、インドフード、インドセメントによるシンジケートローンでの借入調達（インドセメントはインドフードへの増資資金の調達）とインドフードの増資資金の第三者払込分を、投下資本のキャッシュ化に使った結果となる。直接的な表現を使えば、インドフードを導管として、キャッシュが金融機関あるいはリム一族以外の投資家からリム一族に流れ込む結果となったと言える。

⁹ インドフードに売却された企業は、サリム・イボマス（PT Salim Ivomas Pratama／パーム・プランテーション、CPO生産）、インティボガ（PT Intiboga Sejahtera／クッキング・オイル生産）、サリム・オイル・グレイン（PT Salim Oil Grain／パームオイル・トレーディング）、ビットウン・メナド・オイル（PT Bitung Menado Oil Ltd.／ココナッツ・オイル生産）、アルガ・ギリ（PT Argha Giri Perkasa／ココナッツ・オイル生産）、インドマルコ（PT Indomarco Adi Prima／消費財流通）の6社。

リム一族所有企業6社の売買(1997年)



さらに、インドネシア危機後、サリムはオフショア投資家との資本提携ならびにオフショアへの持株移動に積極的である。前者はリム一族のニューマネー投入を避ける形でのリストラが推進できることに加え、外国パートナーの存在を前面に出すことにより、接收や経営妨害を含む政治リスクのヘッジが可能になる。スハルト政権を代表するチュコンと認識されていたサリムとしては、政治リスクのヘッジがポストスハルトにおける事業再構築の重要課題となる。

3.2 リッポ・グループ

総帥のモフタル・リアディがサリムの BCA の経営を退き、リッポに専心し始めた頃から、リッポはキャッシュに重点を置いたグループ経営を行ってきた。モフタルは、金融、不動産、流通が織り成すキャッシュの流れをコントロールすることにより、小規模な投下資本でも莫大な利益が獲得できることを十分に理解していた。そして、金融、不動産、流通を有機的に組み合わせることにより、投下資本のリスク・リターンを最大限に引き上げる戦略を採用した。

リッポはこの戦略に沿って、リッポ・バンク、リッポ・セキュリティーズ、リッポ・ライフを中心に金融部門を展開する一方、不動産持株会社リッポ・ランド・デベロップメントの下でリッポ・カラワチのタウン開発、リッポ・チカランの工場団地開発などの大規模な不動産事業を展開した。リッポはこの不動産の分野でも、額の投入資金を凍結する不動産投資事業は避け、キャッシュフローを拡大し、負債を徹底的に縮小する経営に合致する不動産開発事業に注力した。

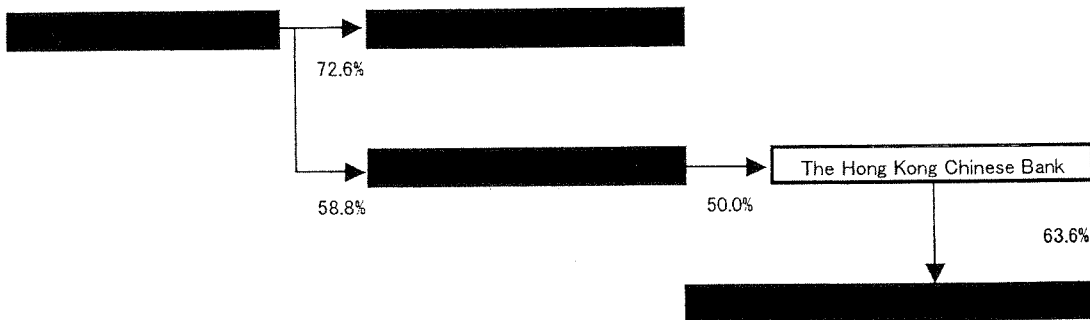
一方、エクイティー・マーケットの利用は、単に調達政策に関連しているだけではなく、モフタル一族がリッポ・アジアなどの持株会社を通じて行った投下資本をキャッシュ化、回収する手段としての意味の方が大きい。特に、リッポが政権との距離を開けてきたことはインドネシア財界では有名である。グループ企業上場は投下資本の出口戦略とも言える。さらに、リッポはこの資本政策を行うにあたり、他のインドネシア華人財閥に先駆けて、

中核企業に関する 100%所有 (Wholly-Owned) あるいは過半数株式の維持 (Majority Shareholding) といった所有概念を捨て、単独大株主 (Single Largest Shareholder) のポジションによる経営支配へと大幅な変更を行った。これも投下資本のキャッシュ化と効率運用を目指した経営判断である。

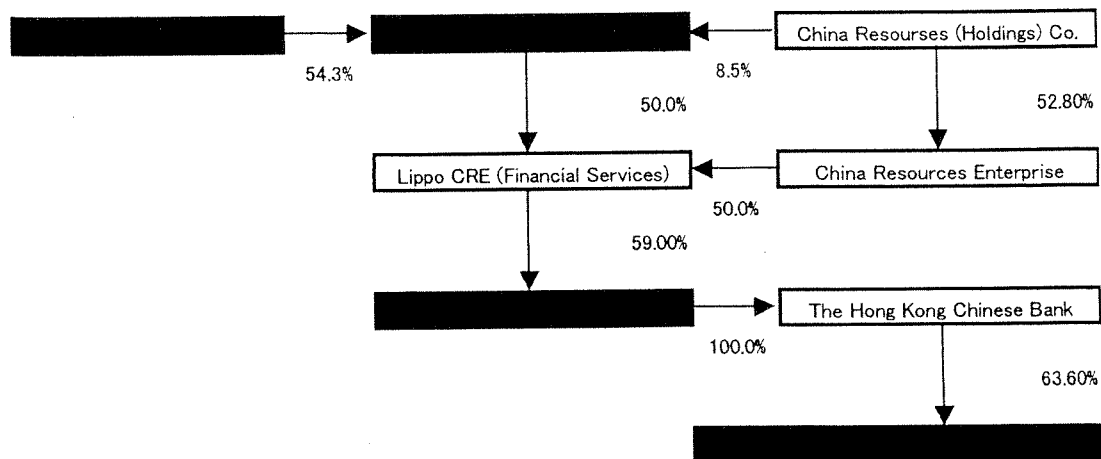
リッポは、その企業群を上場してファミリーの投下資本をキャッシュ化するのみならず、グループ企業間の持株構成を変更するという複雑な手法により、さらなるキャッシュ化を進めた。1997年9月に、香港主力企業3社、リッポ・リミテッド、リッポ華潤、香港華人銀行ホールディングスの持株形態の変更に加えて、1996年に行われたインドネシア金融部門3社、リッポ証券、リッポ・ライフ、リッポ・バンクを水平持株形態から垂直持株形態へと変更することによってキャッシュ化を行ったのは象徴的な例と言える。

リッポは、リッポ・アジアの所有していたリッポ・ライフ株式 27%をリッポ証券に 2,537 億ルピア (当時約 1 億ドル相当) で売却、同じくリアディー族持株会社で所有していたリッポ・バンク株式 40%を 6,000 億ルピア (当時約 2 億千万ドル相当) で売却することにより、この垂直持株形態を完成した。そして、リアディー族は 8.537 億ルピア (当時の為替レートで約 3 億 5 千万ドル相当) の投下資本のキャッシュアウトを行った。

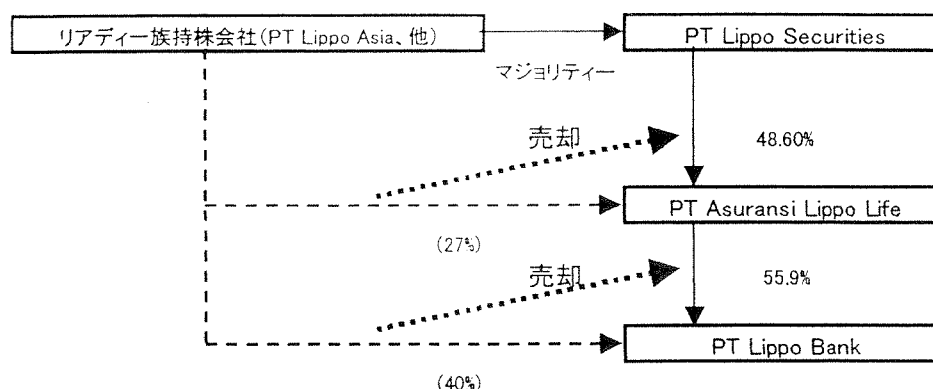
＜変更前＞リッポ・グループ～香港主要企業の持株再編



(変更後)



リップポ・グループ～インドネシア金融部門の持株再編



3.3 シナルマス・グループ

シナルマスを産業別に部門構成すると、(1)紙・パルプ、(2)アグリビジネス・食品、(3)ファイナンス、(4)不動産の4部門に分類される。前者2部門は外貨キャッシュフローが期待できる輸出中心の事業、後者2部門はルピア・キャッシュフローの国内型事業である。

紙・パルプ部門は、シンガポールのAPPをオフショア持株会社かつ貿易拠点とし、インドネシア、中国、インド各国での製造拠点展開、日本をはじめ世界各国への営業拠点展開を行ってきた。特に、外貨キャッシュフローの創出という観点からは、インダキアット、チウィキミア、ピンドデリなどのインドネシア主力製造拠点はグループ全体の中心的な存在である。

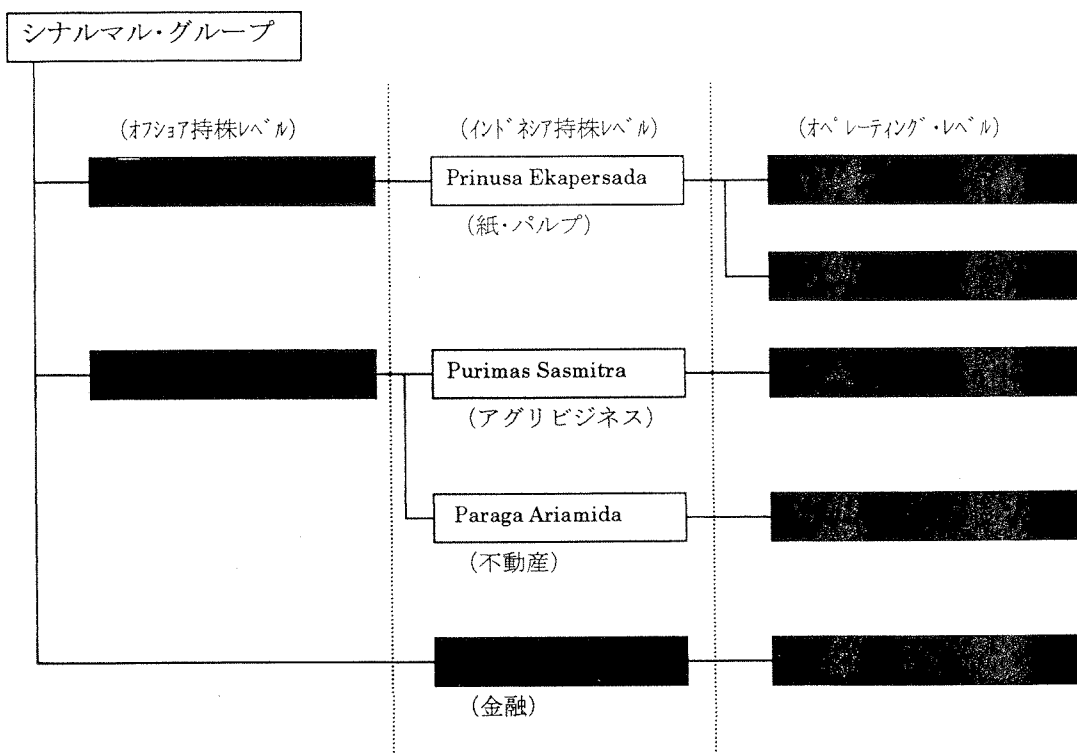
アグリビジネス・食品部門は、シンガポールのAFPをオフショア持株会社とし、インドネシアはパーム関連のアグリビジネス、中国は即席麺などの食品製造・販売といった事業展開を行っている。スマート、イボマス、サウィトマスなどの企業群で、パーム・プランテーション経営、CPO生産、食用油生産を行い、紙・パルプ部門同様に外貨キャッシュフローの創出には大きく貢献してきた。

ポストスハルトに向けた危機管理として、リップポ・グループがインドネシア国内企業の持株形態を水平的所有から垂直的所有に変更することにより、投下資本のキャッシュ化ならびに国外への資本移動を行ったのに対して、シナルマス・グループは、グループ企業群を「オフショア持株会社→インドネシア国内持株会社→オペレーティング・カンパニー」といったクロスボーダーの持株編成の中に収め、オーナーたるウィジャヤー族の投下資本をオフショア持株会社の株式という形でインドネシア国内から持ち出すことを実現した。特に、「オフショア持株会社によるクロスボーダーでの企業所有」という点で、シナルマスは他の大手華人財閥に先行していると言っても過言ではない。

また、シナルマスは、膨大な傘下企業群との連結決算により巨大な姿になったオフショア持株会社を海外市場で上場させることにより、ウィジャヤー族の投下資本をより付加価値

の高い形でキャッシュ化することに成功した。さらに、このオフショア持株会社への連結とその上場は、海外投融資家に対して、シナルマスの信用力に関する説得力を引き上げ、シナルマスは国際金融マーケットにおいてインドネシア民間企業を代表する銘柄として認知されるまでになった。そして、投資活動に必要な大規模なファイナンスをオーナーの追加資本投入ではなく、ローン、債券、株式など様々な形による第三者からの資金で調達することを可能にした。

一方、ファイナンス面のみならず、インドネシアの事業における「オフショア持株会社→インドネシア国内持株会社→オペレーティング・カンパニー」というクロスボーダーでの株式所有ならびに2段階の持株構造は、(1)政府による資産の接収や事業への不当な介入などの政治リスクに対するヘッジ、(2)税務面を含め、第一世代のエカ・チプタ・ウィジャヤから第二世代へのグループ所有権のスムーズな移譲、などを可能にすることができる。シナルマスの持株構造は、インドネシア華人資本の抱える「政治リスク」と「グループ継承問題」という2つの大きな課題を一度に解決する工夫であった。尚、下図はこのグループ持株構成中核の部分だけを抜き出してある。



注) ■ * ~上場企業

4. 結び

インドネシアの華人資本は、産業資本から流動性を選好する存在に大きく変容したが、これは、アジア通貨危機が契機として起こったわけではなく、1990年はじめから予測された

ポストスハルトへの対応という目的で起こったことであった。この変容は広義の金融活動を通じて行われ、1993年から1996年のインドネシアへの投資ブームで行われていたことは、上記の3華人資本のケーススタディーに見られるような投下資本の流動化であり、アジア通貨危機はその作業過程で起こったと位置付けるべきであろう。

華人資本の財務投資家化により、アジア通貨危機以前に、インドネシアの国民経済は金融資本ネットワークのリンケージに組み込まれていた。この基盤変化に加えて、開放的な金融市場体系は、アジア通貨危機におけるインドネシア経済の不安定化を助長する結果になったと言わざるを得ない。

しかし、上記は、危機後のインドネシアにおける華人資本のさらなる離脱を意味しない。事実、多くの華人資本が自己資産の買戻しの投資を再開しつつあるし、インドネシアは彼にとってのメイン・フィールドであることに変わりはない。ただ、華人資本の財務投資家的な活動は、ポスト・アジア通貨危機を見通すための指針となる。

以上

相互依存が深まる中国・台湾の経済関係

富士通総研主任研究員 朱炎

政治的対立が続いている中国と台湾は、経済面において、80年代に入ってから関係の緊張緩和に伴って経済交流をスタートし、「政経分離」のもとで、中台双方は一致した利益追求により、貿易、投資などの経済交流関係を急速に拡大させてきた。現在、経済的相互依存が深まり、分業関係も形成されつつあり、経済一体化のトレンドもすでに現われている。

本文では、まず中台間の経済関係の現状を確認し、次ぎに相互依存と分業関係の進展を検討し、さらに中台間経済関係の特徴を分析し、続いて現段階の問題点と打開策を提示し、最後に中台間経済関係の今後の進展と経済圏の形成を展望する。

1. 経済交流の実態：モノ、カネ、ヒトの双方向の流れ

(1)貿易の発展

中台間の貿易は、80年代から始まったが、90年代に入ってから急拡大した。中国側の統計によると2000年に305.3億ドルに達した。そのうち、輸出は50.4億ドル、輸入は254.9億ドルである（図表1）。台湾側の統計も同様に急拡大のトレンドを示している。中台間貿易の状況からは、4つのことを指摘できる。

まずは成長が速いことである。中国側の統計によると、90～2000年に対台湾輸出の年平均伸び率は43.8%、輸入は26.9%、輸出入合計は28.4%と非常に高い。

次に、それぞれの貿易全体に大きなシェアを占め、貿易依存度も高くなっている。中国側からみれば、2000年に対台湾貿易は貿易全体の6.4%を占め、台湾はずでに第5位の貿易パートナーになった。特に輸入のシェアが高く、1割以上で推移しており、台湾は中国にとって日本に次いで第2位の輸入先である。一方、台湾からみれば、中国は米国、日本に次いで第3位の貿易相手国であり、1割以上のシェアを占めている。とくに対中輸出は、2割弱のシェアを維持し、対米輸出に次いで第2位である。

第3に、中台間貿易は中国側に大幅な入超、台湾側が大幅な出超の状況が続いている。これは、おもに台湾政府が中国からの輸入品目をなお制限しているためである。

図表1 中台間貿易の推移

単位：億ドル、%

	中国の対台湾貿易(中国側統計)						台湾の対中国貿易(台湾側統計・推計)					
	輸出入合計		輸出		輸入		輸出入合計		輸出		輸入	
		シェア		シェア		シェア		シェア		シェア		シェア
90	25.7	2.2	3.2	0.5	22.6	4.2	51.6	4.2	43.9	6.5	7.7	1.4
91	42.3	3.1	5.9	0.8	36.4	5.7	86.2	6.2	74.9	9.8	11.3	1.8
92	65.8	4.0	7.0	0.8	58.8	7.3	116.7	7.6	105.5	12.9	11.2	1.6
93	143.9	7.4	14.6	1.6	129.3	12.4	151.0	9.3	139.9	16.4	11.0	1.4
94	163.3	6.9	22.4	1.9	140.8	12.2	178.8	10.0	160.2	17.2	18.6	2.2
95	178.8	6.4	30.9	2.1	147.8	11.2	225.3	10.5	194.3	17.4	30.9	3.0
96	189.9	6.6	28.0	1.9	161.9	11.7	237.9	10.9	207.3	17.9	30.6	3.0
97	198.3	6.1	34.0	1.9	164.3	11.5	263.7	11.2	224.6	18.4	39.2	3.4
98	205.6	6.3	38.7	2.1	166.9	11.9	239.5	11.1	198.4	17.9	41.1	3.9
99	234.8	6.5	39.5	2.0	195.3	11.8	258.5	11.1	213.3	17.5	45.2	4.1
00	305.3	6.4	50.4	2.0	254.9	11.3	312.9	10.9	250.3	16.9	62.2	4.4

注：中台間の貿易は第三国経由の間接貿易。台湾側統計の対中輸出は大陸委員会推計。シェアはそれぞれの輸出入総額に占める割合。

資料：中国国家統計局『中国統計年鑑』、台湾経済建設委員会『自由中国之工業』、台湾大陸委員会『兩岸経済統計月報』などにより作成。

第4に、中台間の貿易の大部分は第3国(地域)、おもに香港経由の間接貿易である。これも台湾政府が中国との直接的な貿易をなお認めていないためである。

また、貿易構造の高度化も進んでいる。94～2000年の貿易の品目構造をみると、中国の対台湾輸出には、食品と繊維製品は大きなシェアを占めていたが、近年シェアが低下している。一方、金属、機械と電機電子製品はシェアを大幅に拡大している(図表2)。この状況からは、対台湾輸出が労働集約製品から資本・技術集約的製品への転換、すなわち高度化が進んでいることを確認できる。中国の台湾からの輸入をみると、プラスチック、繊維、機械と電機電子のシェアが高い。そのうち、電機電子のシェアが大きく拡大した。これは、台湾企業の対中投資と中国での現地生産の拡大に関連している。すなわち、台湾の対中輸出はおもに現地生産に原材料や部品などを提供するためであるといえる。

(2)直接投資の拡大

直接投資に関して、中国から台湾への投資は台湾政府によって禁止されているため、現段階には台湾から中国への一方通行的な投資となっており、しかも第三国(地域)経由の間接的な投資であり、政府の認可も必要となる。台湾企業の対中直接投資は、80年代末から始まって、92年以降急速に増えた。中国側の統計によると、ピーク時の93年に投資案件1万件強、契約投資額100億ドルにのぼった。2001年6月までの累計では4.9万件、契約額で512億ドル、実施額で275億ドルに達した。中国の外国直接投資受け入れ全体に占める割合はそれぞれ12.9%、7.2%と7.4%である(図表3)。

図表 2 中台間貿易の品目構成とその変化

	中国の対台湾輸出				中国の台湾からの輸入			
	1994	1996	1998	2000	1994	1996	1998	2000
金額(億ドル)	22.4	28.0	38.7	50.4	140.8	161.8	166.3	254.9
シェア合計(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
食品	11.0	8.0	4.2	3.7	0.5	0.4	0.3	0.3
化学	5.9	7.9	7.8	7.7	4.2	5.3	5.9	6.6
プラスチック製品	2.3	2.0	2.2	2.4	14.2	15.6	16.2	15.1
紡績・アパレル・鞆	23.3	15.9	11.2	10.7	27.8	25.2	23.7	15.4
木製品・紙パツプ	5.1	4.6	3.0	3.4	3.3	3.3	2.8	1.9
金属と金属製品	9.7	15.3	15.6	18.9	7.4	9.4	12.6	13.7
機械	12.2	13.9	19.5	20.3	27.5	25.5	16.3	19.5
電機電子	16.8	17.0	23.8	21.6	12.6	12.9	19.8	25.2
雑製品	5.4	5.8	4.8	4.3	1.5	1.1	0.8	0.6
その他	8.3	9.7	8.0	7.1	1.1	1.3	1.6	1.7

注：貿易は中国税関統計、HS 分類に基づく再分類。機械には一般機械、輸送機械と精密機械が含まれる。
雑製品には家具、寝具、照明機具と玩具などが含まれる。

出処：中国税関『中国海関統計月報』により作成。

図表 3 台湾企業の対中国直接投資

単位：件、億ドル、%

	中国側統計						台湾側統計			
	契約件数		契約額		実施額		件数		金額	
		シェア		シェア		シェア		シェア		シェア
1990	1,103	15.2	8.9	13.5	2.2	6.4				
1991	1,735	13.4	13.9	11.6	4.7	10.7	237	39.4	1.7	9.5
1992	6,430	13.2	55.4	9.5	10.5	9.5	264	46.8	2.5	21.8
1993	10,948	13.1	99.6	8.9	31.4	11.4	1,262 (8,067)	79.5	11.4 (20.3)	40.7
1994	6,247	13.1	53.9	6.5	33.9	10.0	934	74.2	9.6	37.3
1995	4,847	13.1	58.5	6.4	31.6	8.4	490	59.1	10.9	44.6
1996	3,184	13.0	51.4	7.0	34.8	8.3	383	44.9	12.3	36.2
1997	3,014	14.4	28.1	5.5	32.9	7.3	728 (7,997)	49.0	16.1 (27.2)	35.8
1998	2,970	15.0	29.8	5.7	30.5	6.4	641 (643)	41.7	15.2 (5.2)	31.5
1999	2,499	14.8	33.7	8.2	26.0	6.4	488	38.7	12.5	27.7
2000	3,108	13.9	40.4	6.5	23.0	6.5	840	37.7	26.1	33.9
2001	1,957	16.3	33.4	10.0	13.0	6.3	565	47.0	13.6	35.0
累計	48,581	12.9	511.6	7.2	274.6	7.4	23,539	75.9	184.6	38.5

注：2001年は1～6月、累計は2001年6月まで。中国側統計のシェアは中国の外国直接投資受入全体に占める台湾のシェア。台湾統計は政府認可した投資案件、（）内は以前行った投資案件の事後申請。シェアは台湾の対外投資全体に占める割合。

出処：『中国統計年鑑』、『中国対外経済貿易年鑑』、台湾經濟部投資審議委員会資料などにより作成。

台湾側の統計によると、2001年6月まで累計の政府認可を受けた対中投資は2.4万件、185億ドルであり、台湾の対外投資全体の75.9%と38.5%を占めている。ただし、これは政府認可した大型投資のみの対中投資統計である。実際、認可が必要としない中小規模の投資、無認可で行った投資、及びタックスヘイブン経由での迂回投資がこの統計に計上されていない。そのため、実際に台湾企業の対中投資の規模は上記の統計よりはるかに大きい。台湾民間研究機関の推計では、2001年初時点で対中投資の累計額は1000億ドルを上回り、台湾の外貨準備高に匹敵するレベルに達した。台湾の中央銀行も2.2兆台湾元（約700億ドル）を超えたと推計している¹。

また、近年では、台湾企業の対中投資の中身も変わっており、高度化が進んでいる。初期段階にはおもに労働集約的産業の中小企業が主力であり、投資の規模も小さかった。現在、大企業、とくに上場企業と企業グループの投資が急増し、大部分を占めるようになった。業種的には、労働集約的な産業は依然として大きなウェートを占めているが、パソコン関連産業、半導体などの投資も増えている。地域的には、中国全土に分布しているが、おもに広東省の珠江デルタ地区、上海と江蘇省からなる長江デルタ地区に集中している。この時期の中台間貿易の拡大は、おもにこうした直接投資によって設立された在中国台湾系企業の現地生産の拡大によるものである。

(3) 輸送、人的往来と金融取引

貿易と投資のほか、輸送、人的往来と金融取引などの面でも交流が深まっている。

貿易と投資の拡大によって、中国と台湾間の交通輸送関係も緊密になっている。ただし、現段階に、台湾政府は兩岸の直接運行を認めていないため、貨物輸送と旅客輸送はいずれも第三国（地域）経由で行われている。

海運の場合は、実際、2種類の方法で行われている。1つは、貨物船は台湾あるいは中国を出発して第3地に停泊して、港灣当局から入港証明書を取得してから、目的地を向う方法である。主要な経由（停泊）地は香港であるが、一部は日本の石垣島にも遠回りする。このような間接的な海運は、現段階に中台間の海運の主流になっているが、時間がかかるのみならず、余計な出費も強いられる²。もう1つは、中台間のオフショア海運であり、中台双方の合意により97年4月から運行を始めた。中台間の初めての直接輸送であるが、高雄経由で福建省と海外の港へのコンテナの取り次ぎに過ぎず、台湾本島への貨物取り扱いが規制されているため、その発展も制限されている。

一方、空路の場合は、現段階に直接運行が認められていないため、おもに香港とマカオ経由で行われている。しかし、準直接運行も行われている。95年にマカオ空港の開港に伴い、マカオ経由で同じ旅客機はフライト名の変更のみで中国と台湾の間を運行できるようになった。しかし、利用客は遠回りによる時間と費用の浪費を強いられている。

経済交流の拡大につれ、人の往来も拡大している。台湾住民はビジネス、観光、親族訪問などの目的で中国に自由に往来できるが、中国住民の台湾訪問はなお台湾政府に

よって厳しく制約されている。そのため、人の往来も一方通行に近い状況が生じた。両者の差は約 20 倍もある。台湾の統計によると、2000 年に台湾住民の中国訪問は延べ 242 万人にのぼり、台湾の出国延べ人数の 31.2%に相当するが、中国住民の台湾訪問は 13.4 万人に過ぎない³。

また、中国と台湾間の金融活動に関しては、現段階に、双方とも相手の銀行支店開設を認めていない⁴ため、投資と貿易に関連する金融業務はすべて第三国（地域）の銀行経由で行われている。ただし、個人と企業の小額間送金は政府によって認められ、中国と台湾の銀行の海外支店間で行われている。今後、中台間も直接的な金融取引が行われ、拡大していくであろう。

このように、中国と台湾の間に、貿易、投資、輸送、人的往来と金融取引などの面において、モノ、カネ、ヒトの流れが急速に拡大してきている。このような経済交流の拡大によって、双方にとっても経済的相互依存が深まっている。以下で詳しく検討しよう。

2. 相互依存と分業関係

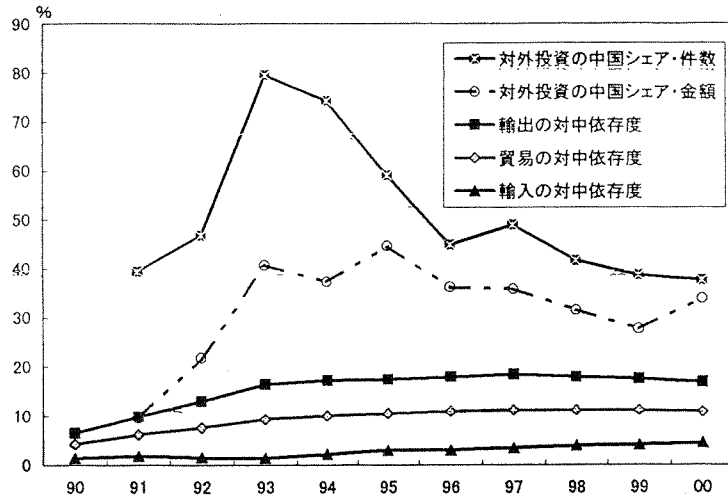
上述のように、十数年間の発展を経て、中台間の貿易、投資などの経済関係がますます緊密化になり、相互依存が深まっており、一部の分野では分業関係も形成された。

(1)台湾の対中依存 > 中国の対台依存

貿易、投資の拡大により、中台間の経済的相互依存も深まっている。しかし、台湾経済の対中国依存は、中国经济の対台湾依存よりはるかに大きい。台湾サードからみると、対中輸出は対米輸出に次ぐ第 2 位であり、輸出の対中依存度は 2 割弱ととくに高い。一方、対中投資が対外投資全体に占めるシェアがさらに高く、4 割前後で推移している（図表 4）。

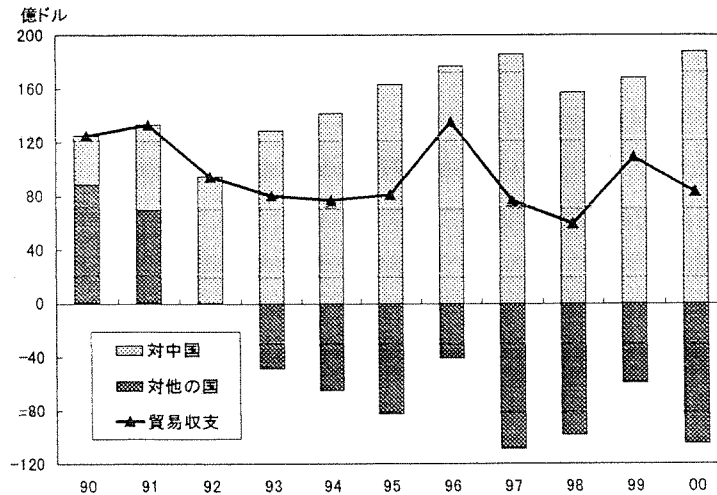
貿易の場合、台湾貿易全体の黒字をみると、対中依存関係がさらに明らかである。台湾の貿易は構造的に大きな対日赤字を抱えている。対米貿易などはある程度の黒字を確保しているが、対日赤字をカバーすることができない。対中貿易で巨額の貿易黒字を稼ぐことで、台湾は全体の貿易収支の黒字を維持してきている。実際、93 年以降、巨額の対中黒字がなければ、台湾の貿易収支が赤字に転落してしまう（図表 5）。2000 年に台湾の貿易黒字は 83.1 億ドルであるが、対中黒字の 188.1 億ドルがなければ、105 億ドルの赤字を免れないであろう。この意味では、台湾の貿易収支は黒字を維持することも対中貿易に依存しているといえよう。

図表4 台湾経済の対中依存



資料：台湾大陸委員会『两岸経済統計月報』などにより作成。

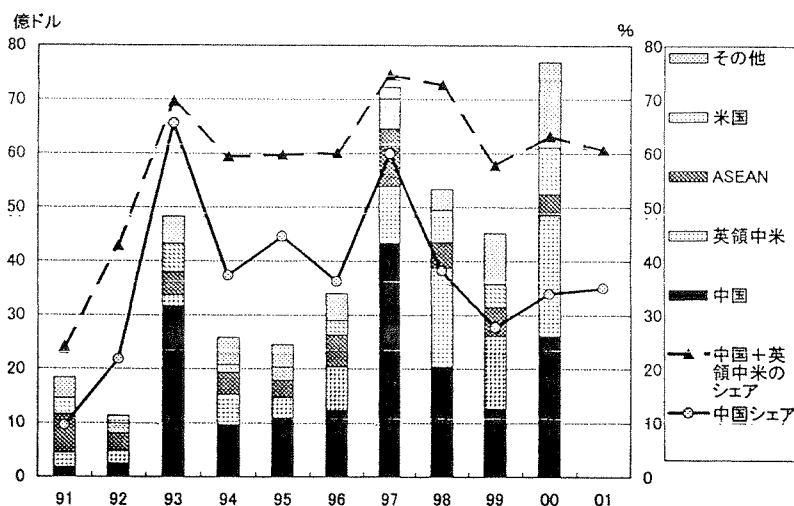
図表5 台湾の貿易収支黒字の対中依存



資料：『两岸経済統計月報』、『自由中国之工業』などにより作成。

さらに、台湾の対外投資からみても、投資先を中国に集中している。集中は依存をも意味する。台湾の対外投資のうち、対中国は4割前後を占めており、対米国、対ASEAN諸国投資をはるかに上回っている。注目すべきは英領中米が中国に次ぐ第2の投資先になっていることである。企業の対中投資が厳しく制限された状況のもとで、台湾企業のバージン諸島、ケマン諸島などのタックスヘブンに対する投資の大部分は、中国への迂回投資である。英領中米に対する投資も対中投資とみなせば、対外投資に占める対中投資のシェアは6~7割にも達している（図表6）。対外投資も中国に依存しているといえよう。

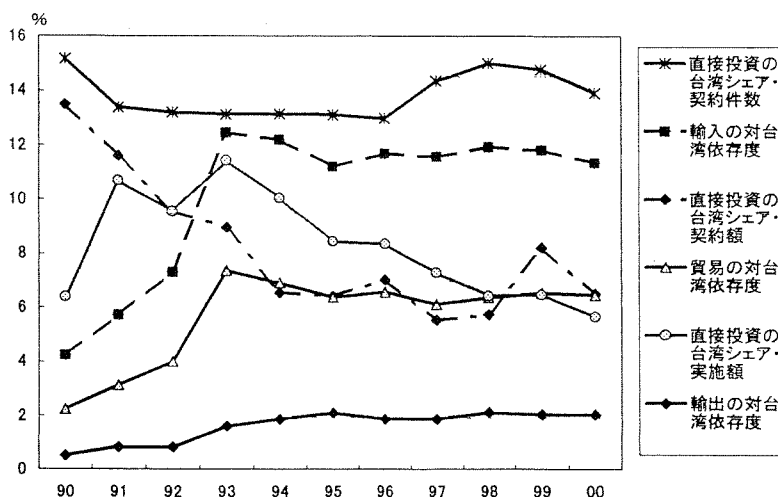
図表6 台湾の対外投資における対中投資



注：2001年のシェアは1～6月のデータで計算。
資料：台湾經濟部投資審議委員会『投資統計月報』などにより作成。

一方、中国サードからみても、貿易と直接投資受け入れに占める台湾のシェアが高くなっている（図表7）。すなわち、中国も貿易と投資で台湾との関係が緊密し、台湾への依存も徐々に深まっているといえる。しかし、台湾の対中経済依存に比べ、中国の台湾への依存程度ははるかに小さく、非対称的な相互依存と言う状況が存在している。

図表7 中国経済の対台湾依存



資料：『中国統計年鑑』などにより作成。

(2)分業関係の進展

貿易、投資関係の進展により、中国と台湾の間に分業関係も形成され始めた。このような分業関係はマクロ経済と産業・企業のレベルで確認できる。

まずは、マクロ経済のレベルでは、分業関係が以下の形をとっている。台湾は中国に投資し、資金、中間レベルの生産技術を提供するが、中国は安い土地、労働力を提供し、台湾からの産業移転を引き受けて、生産基地としての機能を果たしている。

次に、産業と企業レベルでも、中台双方がそれぞれの役割を果たしている。中台の間に、一部の産業が垂直的分業関係を形成させたが、一部の産業が水平的分業関係を構築した。労働集約型産業は台湾で生産できず、中国に移転せざるを得なくなった。そのため、多くの企業は労働集約的製品あるいは生産工程を中国に移転し、台湾では高付加価値製品と資本・技術集約的生産工程に集中する。また、台湾企業は生産基地を中国に移転させても、財務、資材調達と製品販売、研究開発などの部門を台湾に残し、本社と中国の現地法人の間に本社機能と工場機能について分業体制を構築した。

実際、投資と貿易の構成からもこのような分業関係を確認できる（図表8）。投資が集中する分野は、貿易も集中する。台湾の対中国投資はおもに食品、繊維、プラスチックなどの消費財生産、機械と電機電子の組立工程など大量の労働力を必要とする産業に集中している。中台間の貿易は、主として在中国台湾企業の現地生産によって拡大してきたため、このような投資構造を反映した構成となっている。すなわち、中国の台湾からの輸入はおもに現地生産に必要な機械設備と部品・中間財であり、対台湾輸出はおもに資源、原材料、中国で生産した製品と部品で構成されている。すなわち、台湾企業の中国での現地生産のため、台湾から必要な資材を納入し、生産した製品と部品を台湾に出荷することは、中台間貿易の大半を占めるようになった⁵。

図表8 投資と貿易の構成からみた補完関係

	台湾の対中直接投資 (製造業、2000年まで累計)		中国の対台湾貿易 (2000年)	
	件数	金額	輸出	輸入
合計 (件、億ドル)	20,464	156.5	50.4	254.9
シェア (%)	100.0	100.0	100.0	100.0
食品・飲料	10.8	8.2	3.7	0.3
繊維関連	11.1	8.4	10.7	15.4
木製品・紙パルプ	7.5	5.4	3.4	1.9
化学・ゴム	9.6	10.2	7.7	6.6
プラスチック製品	10.1	8.6	2.4	15.1
非金属鉱物製品	5.7	6.1	1.2	1.1
金属と金属製品	9.6	9.1	18.9	13.7
機械	18.0	13.5	20.3	19.5
電機電子	17.6	30.7	21.6	25.2
その他	--	--	10.2	1.2

注：投資は台湾側統計、政府認可ベース。貿易は中国税関統計、HS分類に基づく再分類。機械には一般機械、輸送機械と精密機械が含まれる。

出处：中国海関総署『中国海関統計（月刊）』、台湾經濟部投資審議委員会『投資統計月報』により作成。

このように、中台間の経済関係には相互依存と分業の関係が深まっている。

3. 中台間経済関係の特徴

中台間の経済関係は特殊な環境のなかで、特殊な方法で発展してきたため、さまざまな特徴を持つようになった。このような特徴は、政経分離、間接的、補完的、互惠的、非対称という5つのキーワードで表せる。

(1)政経分離

中台間の経済関係は、政治関係の対立のなかで進められてきた。経済関係を発展させるためには、政治対立の影響を避けなければならない。そのため、経済関係の発展について、中台双方とも政治関係が経済関係を妨げないように、政経分離という方針のもとで推進していくという暗黙の了解があった。しかも、経済交流により経済格差の縮小、相互理解と信頼促進、政治関係改善への土台作りという効果が期待されていた。

政経分離の中台間経済交流は、異なる発展レベル、異なる政治経済の体制を超えて、経済利益に基づき、補完的な経済関係として自然発生的に形成されたものである。80、90年代にアジア地域において多数現れたこのような地域間経済協力、経済圏の形成のなかでも、中台間の経済関係は最も進展し、しかも成功した例であり、モデルケースであるといっても過言ではない。

(2)間接的

政治的対立という制約もあり、台湾政府は中台間の経済交流にある程度の規制を加え、経済交流をすべて第3国（地域）経由の間接的な関係と規定した。「三通」といわれる中台間の直接通商、通航、通郵について、一部はすでに進展をみせているが、核心的問題である直接的な航路と空路の開設は未解決のままであり、直接貿易と第3国（地域）を経由しない直接投資は未だ台湾政府に認められていない。

間接的な貿易と投資は、政治対立のなかで経済交流を展開させるための知恵ともいえるが、時間、コストと手続きなどの面ではマイナスの影響があり、経済関係のさらなる拡大に大きな障害にもなっている。

(3)補完的

中国と台湾は経済的に異なる発展段階にあり、しかも資源の配置、市場のニーズおよび産業構造などの面において、それぞれ優位性を持っている。中国は大きな国内市場、豊富な資源、廉価且つ豊富な労働力を有している。経済発展のため、資金と技術を積極的に導入し、豊富な労働力を利用して輸出産業の発展を促進している。一方、台湾は資金、生産技術の蓄積と経営ノウハウを持つが、持続的な経済成長により賃金コストが上昇し、従来輸出で大きく発展してきた労働集約的な製造業は競争力を失いつつあるため、

石油化学、電機電子など、技術・資本集約的産業が発展の重点になっている。産業高度化の過程では労働集約的産業の海外移転が必要である。中国は台湾の産業にとって最適の海外移転先となった。このように、貿易と投資は双方の経済発展に新たな可能性を提供した。

(4) 互惠的

経済関係の発展は中台双方に大きな利益をもたらした。中国からみれば、経済の高成長には台湾からの直接投資が大きく貢献した。特に労働集約型産業への投資は、中国の事情に適応した中間レベルの生産技術を持ち込み、大量の労働力を吸収し、製品の輸出で外貨獲得にも寄与した。近年のITブームのなか、中国のIT産業、とくにITハード（情報通信機器の製造）産業は著しく発展しているが、台湾パソコン産業の中国での大規模な投資と現地生産は大きく貢献した。

一方、台湾から見れば、労働集約型産業の中国への移転により、国内での産業高度化を可能にした。中国との経済交流関係は、台湾の産業全体の競争力を維持できる重要なファクターになったといえる。また、対中国貿易の巨額黒字は、台湾の貿易均衡にも大きく貢献している。さらに、中国での現地生産により、従来台湾からの輸出を中国経由の輸出に切り替えたため、一時激しくなった米国との貿易摩擦も対中投資の拡大に伴って沈静化した。

(5) 非対称

中台間の経済関係及び相互依存は非対称的な関係である。台湾から中国へのモノ・カネ・ヒトの流れは、中国から台湾への流れよりはるかに大きい。台湾経済の対中国依存も中国経済の対台湾依存を大きく上回っている。

このような非対称的経済関係の原因として、大きくいえば2つを取り上げられる。1つは、台湾政府は対中経済関係にある程度の規制を加えている。例えば、中国から輸入を制限したため、中台間の貿易に大きなアンバランスが生じている。また、台湾は中国からの投資も認めていないため、投資も台湾から中国への一方通行的な関係になっている。もう1つは、双方の経済のボリュームが違うため、同じ経済活動が双方に反映された依存の程度も違う。そのため、台湾の対中国依存の程度が大きい。

総じていえば、台湾にとって、中国との経済関係は経済全体の発展にきわめて重要であり、死活問題といっても過言ではない。一方、中国にとっては、台湾との経済関係は重要であるが、対外経済関係のなかでは対香港、対日本、対米国より優先順位が低い。

以上では、中台間経済交流関係の特徴を5つのキーワードで検討した。こうした特徴は、中台が取りこまれる環境に応じた対応策と方法であり、経済関係の発展を促進した要因でもある一方、こうした特徴のなかからさらなる発展を妨げる要因も潜んでいる。

4. 経済交流の問題点、限界と打開策

上述のとおり、中国と台湾の経済関係は総じて順調に発展している。しかし、5つの特徴に代表された経済関係にもさまざまな問題点を抱えており、限界もある。経済交流を推進するために、その限界を乗り越えなければならない。

(1) 政経分離の限界

まず、先行する経済関係と、対立し続け、時には緊張も増す政治関係との矛盾は最大の問題である。

90年代半ばまで、中台間の政治関係は徐々に緊張緩和の方向に発展していたため、基本的に経済交流に大きなマイナス影響を及ぼさず、経済関係はほぼ順調に発展してきた。政経分離のもとで、経済関係が発展できたのは、政治関係の根幹である統一・独立問題が棚上げされたためであった。しかし、95年6月の李登輝総統（当時）の訪米を境に、中台間の統一と独立の対立が表面化され、緩和に向かっていた中台間の政治関係は再び緊張するようになり、現在に至っている。このような状況のもとで、相互不信が高まり、経済関係を推進する話し合い、政策協調ができなくなり、経済交流にも影を落とした。

実際、近年、貿易と投資などの経済交流が継続され、規模も拡大しているが、経済関係のレベルアップには大きな進展が見えず、停滞している。経済交流の促進に不可欠な投資保護協定の締結、「三通」の実現、産業移転の政策協調、科学技術の交流と協力などの問題の解決は、双方の政府間、もしくは政府を代表する民間機関の間の交渉が不可欠である。しかし、政治関係の緊張により、95年以降、中台間の交渉がほとんどストップされた。現在、民進党の新政府は、中国に政府間交渉の開催を呼びかけているが、中国側は「一つの中国」政策の是認を条件とし、台湾側が応じられない状況にある。

すなわち、政経分離はいままでの経済交流を成功に導いたが、現在、政経分離はある程度限界に達し、政治関係は経済交流関係の発展を阻害する要因となっている。経済関係の今後のさらなる発展には、政治関係の改善は避けて通れなくなり、政経一体に依存するといえよう。

(2) 経済の政治的利用

また、政治関係の緊張が続くなか、双方とも経済関係を政治交渉の際に相手の譲歩を引き出すカードとして使おうとしている。中国側は台湾側に政治交渉に応じさせるため、経済関係の深まり、台湾経済の対中依存の高まりを有効な手段と考えて、投資の優遇などさまざまな奨励策をとっている。これは、経済交流の促進要因でもあるが、台湾側の警戒も招いた。一方、台湾側は経済関係の深化は台湾経済に対中依存をもたらし、交渉で不利な立場に立たされることを恐れて、台湾の経済発展に有利にもかかわらず、政治的な配慮で中国との経済交流に制限を加えている。ちなみに、制限政策には産業空洞化

への懸念などの経済的考慮もある。

この政策は李登輝総統が97年9月に打ち出した「戒急用忍（急がず忍耐せよ）」に代表される。第3国（地域）を経由しない直接的な貿易と投資を認めず、ハイテクやインフラなどの重要産業の投資、大企業の対中大型投資を認可していないことなどはおもな内容である。また、企業の対外投資を中国ではなく、東南アジア及び中南米に誘導、優遇政策を与える「南向政策」を実施している。これは、対中投資を制限するだけでなく、東南アジアとの外交関係の開拓、中南米との外交関係の維持などの政治的目的もある。しかし、この「南向政策」は実際、大きな効果が現われていなかった。

(3) 経済関係への促進策

中台間経済関係のさらなる発展とレベルアップを促進するためには、中台双方とも戦略的な発想と積極的な政策に転換することが不可欠である。

まず、戦略的構想が重要である。世界経済のグローバル化のなか、中台双方もWTO加盟を実現できる。中台間の経済関係は双方にとってもグローバル化の一環であり、WTOへの加盟も経済関係を強化する条件とチャンスになる。そのため、相互間の経済関係を戦略的に考慮し、推進する必要がある。とくに台湾経済は、現在、世界的不況などの影響で深刻な不況に見舞われ、産業空洞化や構造転換などの課題に直面している。産業構造の再構築は中国を後背地（Hinterland）として含めた広い範囲で対策を講じる必要がある。言い替えれば、台湾経済の将来が中国にあるということを認識しなければならない。

次に、積極的な政策的促進が必要である。とくに台湾は対中経済関係に対する規制を撤廃しなければならない。2001年8月に開催された「経済発展諮問会議」に、「戒急用忍」政策の見直し、三通の実施、対中投資や中国からの輸入にかけた規制の緩和などの措置も決定したが、立法や行政の手続きを経て、早期に実施する必要がある。また、このような規制緩和は、財界からの圧力に応え、緩和せざるを得なくなるという受身的な実施よりも、戦略的考慮し、積極的に行うべきである。

第3に、政策協調が不可欠である。中台間の経済関係は自発的に、民間主導で進めてきたが、政策協調ができないことがすでにネックとなった。投資と貿易の解禁あるいは奨励などの政策措置は、台湾あるいは中国が自ら実施できるが、直接的な航路と空路の開設や、投資保護協定の締結、産業政策の調整などは、双方の政府間交渉が絶対条件となる。

第4に、政治面の障害を避ける。経済交流に関する中台間の政策協調に関しては、双方の政治対立と相互不信が大きな壁である。現段階に、統一と独立をめぐる対立は解消できないが、経済関係への悪影響を最小限にとどませる道も存在し、様々な方法で工夫できる。

その1、統一問題に柔軟対応できる。最近の幾つかの動きが注目される。例えば、中

国が政府間交渉再開の条件である「一つの中国」原則に関しては、柔軟に対応している⁶。陳水扁総統は中華民国の憲法に基づく「一つの中国」を認めた。与党民進党は、党綱領の修正により、独立の目標を事実上放棄した⁷。

その2、政治的反対を避けることができる。例えば、陳水扁政権は「戒急用忍」政策を見直すため、与党と政府が提案するのではなく、超党派と民間も取り入れた「経済発展諮問会議」を開催し、会議でまとめた意見を政府が実施する方法をとった。これでは、与党民進党内部の反対意見を押し切って、規制緩和を決定できた。

その3、政府間で交渉すべきことを民間交渉に委ねられる。例えば、「三通」のなかの直接な海運航路の開設問題に関しては、中国側は民間海運業者が交渉し、その合意を双方の政府が承認して実施する方法を提案している。

5. 中台経済関係の展望と経済圏形成

中台間経済関係は、今後、どの方向に発展していくのかに関して、以下のように変化が考えられる。

まず、経済交流の障害になっている規制の緩和、例えば直接海運航路と空路の開通、台湾企業の対中投資および中国企業の対台湾投資、および中国からの輸入に対する規制の緩和と撤廃は、双方のWTO加盟が実現したあと、1~2年以内に徐々に実現するであろう。

次に、台湾の産業構造調整の進展により、製造業部門の生産基地の中国シフトがさらに進展し、台湾では本社機能と研究開発などを強化する。すなわち、すでに形成された分業関係が確立される。同時に、台湾における金融、輸送、貿易などのビジネス機能も中国をサービスの対象として活かされ、国際的競争力も強化される。

さらに、中台間の相互依存もさらに深まっていく。台湾経済は広大な中国を後背地として獲得し、巨大の市場と生産基地を活用して、活力を取り戻すことができる。中国は、台湾の資金と技術、経営と国際市場に関するノウハウを取り入れて、高成長を維持していく。このような相互依存が深化する結果として、経済一体化が加速し、台湾海峡を跨る経済圏が形成するであろう。

中台間の経済一体化と経済圏形成には、幾つかの問題を解決する必要がある。その1、香港経済との協調である。香港経済は中国および台湾ともともと緊密な関係があり、中台間の仲介役も務めているが、中台間の経済関係が現在の間接関係から今後の直接関係に変化すると、香港の役割も変わる。中台間の経済一体化は、香港をも取り込み、「兩岸三地」に拡大していくであろう。その2、中国・台湾・香港間のモノ・カネ・ヒトの自由な往来が経済一体化と経済圏形成の必要条件である。そのため、短期的には、直接通航の実現と貿易投資の規制緩和のほかに、投資の保護、租税、金融取引などの協定の締結も必要となるが、長期的には、貿易・投資の自由化(FTA)、ビザの簡素化などの実施も視野に入れる必要がある。この方向に発展していけば、中国・台湾・香港で構成

される地域は、最終的に経済統合に向うであろう。

2001年10月

-
- ¹ NNAデータベース2001年1月29日、台湾『経済日報』2001年4月10日。
 - ² ただし、香港経由の場合には便利な方法もある。貨物船は香港に入港せず、香港の海域で港湾当局が出したヘリコプタから入港証明書をもって、手数料を納める（中国の海運関係者へのインタビュー）。
 - ³ 台湾内政部警政署入出境管理局統計による。
 - ⁴ 台湾政府は2001年9月に、台湾の銀行8行に対して中国での駐在員事務所設立を認めると発表した（台湾『経済日報』2001年10月1日）。
 - ⁵ ちなみに、中国の貿易統計によると、99年の対台湾輸入の73.1%、輸出の63%は加工貿易である（『人民日報』2000年2月16日）。
 - ⁶ 中国が考えている「一つの中国」は、すでに「中華人民共和国」から「将来の統一した中国」に変化した。また、是認を迫っている「一つの中国」原則は、内容が曖昧であり、双方とも独自で解釈できる「九二共識（92年に交渉の際、双方が交わした共同認識）」に変化した。
 - ⁷ 『亞洲週刊』2001年9月10～16日号、民進党中国事務部でのインタビュー。

東アジアの地域協力と日本の戦略

山澤逸平（早稲田大学アジア太平洋研究科教授）

今回の会議の共通テーマである「日本と東アジア経済の再構築」は誠にタイムリーなテーマである。経済の再構築は日本も含め東アジア諸国の緊要の課題であり、それを構成メンバー間の協力を強化することを通じて達成するという方向には大賛成である。この共通テーマを打ち出すことに私もお役に立ちたい。

1. 不透明な世界経済展望の中での東アジア

21世紀の初めの年、世界経済は深刻な混迷の中にある。昨年末以来の米国景気の下降に9月の同時テロの衝撃が追い討ちをかけた。テロへの対抗と世界大不況乗り切りへの国際協調の高まりの中で、上海 APEC は成功し、ドーハの WTO 閣僚会議も予定どおり開かれよう。しかしテロに対抗する軍事行動は長引きそうであり、米国・日本の景気低迷は深まりつつある。このような不透明な世界経済展望の中で、ここ数年間高まってきた東アジアの地域主義はどうなるのか。

地域主義は世界大の流行になっている。これまでに GATT・WTO に通告された自由貿易協定 FTA や関税同盟で現在発効中のものは 120 あるが、その内 1990 年代に入ってから結ばれたものが 88 あり、その後半の 1995 - 2000 年間に結ばれたものは 60 で全体の半数に達する。そのほとんどが FTA である。

東アジアでは ASEAN6 カ国による ASEAN 自由貿易地域 AFTA が 1992 年から発足しており、ASEAN にベトナムが、そしてラオス、カンボジア、ミャンマーが加盟して、AFTA は拡大されつつある。そして AFTA とオーストラリア・ニュージーランドの経済緊密化協定 ANZCER（一種の FTA）とをリンクする動きが伝えられている。ASEAN の中でもシンガポールは積極的にニュージーランドと FTA を締結し、さらに米国・日本と FTA の交渉に入っている。従来多角主義一本で来た日本と韓国も日韓、日墨、韓チリといった FTA を考慮中であるという報道が過去 3 年間に矢継ぎ早に現れた。そして昨年 12 月の「ASEAN+3 サミット」では「東アジア自由貿易圏」が提案された。

米国やオーストラリアからは「東アジアの地域主義が内向きになる」ことへの懸念の声が上がった。アメリカンエクスプレスのロビンソン会長等が主導するビジネス・ラウンド・テーブルは米国抜きで地域主義化が進行する状況に警告を発して、米国自体も積極的に 2 国間 FTA や米州自由貿易協定 (FTA A)

構想を進めるべきだと提言している。そしてブッシュ政権のゼーリック通商代表も、WTOの新ラウンド交渉開始と並んで米国主導の地域主義化を進める意向を示唆した。4月にブエノスアイレスで開催されたFTAA参加予定の34ヶ国貿易相会議で、2002年5月までに関税引き下げや市場アクセスの交渉に着手し、2005年1月までにすべての交渉を終了させ、遅くとも同年中にFTAAを発効させることを決め、その直後のケベックで開かれた第3回米州サミットでこの合意を確認した。

これらには過剰な反応の要素がある。東アジアの地域主義傾向は世界的流行への遅れ馳せの参加である。世界のGDP30位までの主要国・地域でFTAAに参加していないのは日本、中国、韓国、香港、台湾の5つだけであり、いずれも東アジアにある。AFTAとシンガポール・ニュージーランドFTAを除いて発効したFTAはなく、交渉中が3つ、他はすべて構想・研究の段階にあるに過ぎず、前述のWTOへの通報の数には入らない。外国を差別する実害など生じていない。東アジアの主要メンバーがすべて参加しているAPECはFTAではなく、その自由化プログラムも域外差別を含まない。

私は東アジアの地域主義について現状を正しく伝え、それをWTOを中心とした世界大の自由化を促進する方向に導くことを主張したい。WTOの新ラウンド交渉の発足が遅れ気味になっている現状では地域主義傾向が不可避であり、現実的な自由化促進策になる。「競争的自由化 (competitive liberalization)」という言葉がある。2国間ないしは地域自由化が進む中で、残りの国も取り残されまいとして自由化に参加するようになる、というものである。日本ではなお伝統的な多角主義への執着が強いが、この競争的自由化が世界的に強まっている中では、地域主義も選択肢として取り入れた柔軟な対応が必要である。

2. 東アジアの地域主義の現状

東アジアでは貿易自由化の動きは強くなかった。ASEANは1967年に結成されてから20年経ってようやく特惠関税協定PTAによるメンバー相互間の一部関税の引き下げを開始したが、例外品目が多く、実効は上がらなかった。1992年に共通実効特惠関税制度CEPTの下で、15年間で非農製品関税を5パーセント以下に引き下げるAFTAを実施し、その第一グループ（ファスト・トラック品目）は2008年までに5パーセント以下にする方向で引き下げが実施されている。遅れてASEANに加盟したベトナムは達成年次が3年間猶予される。しかし域外に対してはシンガポールを除くと、特にインドネシアとタイがなお20パーセント以上の高関税品目を多く抱えている。香港は中継貿易港として実質的に関税を課していないが、韓国、台湾は輸出立国とは言いながらも一部製品に高関税を残している。未だWTOに加盟していない中国とベトナムは

なお多数品目が直接統制下に置かれている。

もっとも東アジア諸国は1987-96年まで「奇跡的成長」とまで言われる高度成長を達成した。その原動力は積極的な輸出拡大と外国投資の受け入れであり、その一環として自発的な貿易・投資自由化を実施したことも事実である。しかし性急な短期資本の自由化・流入も原因のひとつとなって1997年後半に通貨・金融危機が勃発し、15-50パーセントの対米ドル相場の減価と対外債務支払負担増と国内金融破綻で、実体経済も収縮し、1998年には軒並みマイナス成長に陥った。幸い大方の予想に反して1999年には経済成長自体は急速に回復したが、不良債権や脆弱な金融組織、不透明な企業統治等、危機の原因の一つといわれた構造的欠陥は矯正されないままにきている。AFTAの自由化計画は一応進行しているが、一部国に遅延の動きも出て、自由化のモメンタムが低下していることは否定しがたい。

中国は直接統制下にあったため、外国資本・マネーの急流出に遭わず、人民元の対米ドル相場も切り下げずに済んだ。実体経済も8パーセント台の経済成長を維持して堅調である。しかしWTO加盟が年内にも実現すると、貿易と投資の直接統制を漸次解除して、自由化し、国内の諸規制を撤廃しなければならない。

GATT/WTOは第1条で無差別・最恵国待遇原則を謳い、第24条でその例外として、世界大の自由化への第一歩としてFTA、すなわち関税・非関税障壁の相互撤廃を認めている。ただしその結果第三国との貿易障壁を引き上げてはならず、実質上すべての分野を含み、ほぼ10年間で達成することが条件とされている。これに1994年に成立したサービス貿易一般協定GATS5条で、商品貿易だけでなく、サービス貿易も加えるよう追加された。FTAを結ぶ国はGATT/WTOへの通報を義務付けられており、第3国がその24条との整合性を問題視すれば、パネルによる審査を受けることになるが、未だこの24条に照らして却下ないしは容認された例はない。しかしまったく意味をもたないわけではない。これらのいずれをも満たす「高水準のFTAにしなければならない」という形で、安易なFTA形成を牽制する役割を果たしている。

日韓FTAを例にとると、2国間FTAは日韓双方にとって初めての試みである。日本も韓国もこれまでもっぱら多国間通商システムの下での自由化を推進してきた。しかし今やFTAはEU、NAFTAを始め、多数の国々が近隣国同士の経済統合を進める手段として採用し、多国間通商システムの下での自由化を達成する現実的な方途と見なされるようになってきている。日韓FTAが締結されれば日韓間に残存している関税・非関税措置を取り除く以上に、投資促進・貿易円滑化や両国の基準認証の共通化を含めた幅広い市場一体化の効果が期待でき、構造改革を通じた経済再活性化につながる。

今日のF T Aは1947年に制定されたG A T T 24条のF T Aより幅広いものとなっている。ゴーチョクトン首相はそれを「新時代F T A」と呼んだ。2000年末に両国の官民グループによる研究成果が発表された日本・シンガポールF T Aは「新経済連携協定」と名づけられ、正にこのような幅広い要素を含むものとなっている。この線に沿って日本・シンガポールF T Aは政府間交渉が行われ、すでに実質妥結している。それが同様の幅広いF T Aを具体化する実験室の役割を果たすことが期待されている。

昨年5月に発表した日韓F T A提案も目指す方向は同じだが、錯綜した日韓関係を反映してすぐに政府間交渉には持ちこめず、当面両国で民間主導のビジネスフォーラムを組織して、P Rとフォローアップを行う中間段階にある。他方日墨F T Aは昨年4月に研究報告が発表されたが、こちらは防衛的動機がより強い。メキシコはすでにN A F T A及び墨E U F T Aを結んでいるため、米国及びE U企業はメキシコ市場に自由に参入できるが、日本企業は今年初めからマキラドーラ計画が廃止されたので免税特権を失い、米国・E U企業に比べて差別待遇を受けることになった。日本の財界からはこの差別待遇を免れるために日墨F T Aを結べという主張が出て来たのも当然であろう。日本・シンガポールF T Aに続いて日墨F T Aが交渉されることになりそうである。この他にカナダ、オーストラリア、チリが日本にF T A締結の可能性を打診しているが、これらはなお構想の段階である。このように日本が関与するF T Aだけでも動機も実現可能性も多様である。まだ差別的な関税障壁撤廃による実害をうんぬんするような段階にはない。

3. A P E Cはどこまで来たか

このような地域主義化の流行の中で東アジアも参加しているA P E Cはどうなっているのか。A P E C推進の気運が最近減退したことは否定できない。しかしこれはA P E C自体というよりはA P E Cへの期待が1990年代に大きく変動したせいである。

A P E Cは1989年に慎重な滑り出しをした。外相と貿易相のみの閣僚会議として発足し、地道な経済技術協カプロジェクトの議論に絞ったため、メディアの注目も低かった。しかし1993年米国がシアトルA P E Cを主催し、閣僚会議の上に首脳会議を設けてから大いに盛り上がった。米国大統領や中国国家主席も一堂に会する機会はメディアの関心を引くのに十分であった。また米国の関心を反映して貿易投資自由化がハイライトされた。翌年のインドネシアA P E Cでは、スハルト大統領が「2010 - 2020年までにこの地域に自由貿易を達成する」という野心的なボゴール宣言を発表した。続く日本の大阪A P E Cではボゴール宣言を達成するガイドラインとして大阪行動指針を採択し、翌年のマニラ

A P E Cでは各国の個別自由化計画をまとめたマニラ行動計画を発表して 1997 年始めから実施した。ポゴール宣言発表から 2 年少ししか経っていない。A P E Cは何でもできるとA P E Cへの期待が大いに高まった時期である。

しかし 1997 年からは逆潮になる。素早く実施に移された個別自由化計画も期待されたような成果が現れず、さらにその年の 7 月に勃発したアジア通貨・金融危機はA P E C域内でもっとも成長力が高かった東アジアの途上国メンバーを直撃し、10 年間続いた高度成長は急ブレーキを掛けられた。しかもA P E Cはアジア危機を防止できず、何の役にも立たなかった。こうしてA P E Cへの期待は急落したのである。しかし大きく変動したのはA P E Cへの期待であって、A P E C自体はそれほど変わったわけではない。「A P E Cは何でもできるわけではない」が、「A P E Cにもできる」ことはある。それを十分に果たしていないのが問題なのである。

A P E Cは自由化実施面では大した成果を挙げられなかった。個別行動計画はウルグアイ・ラウンド交渉での自由化約束に若干のプラス・アルファを上乗せした程度で、毎年行われる見直し内容も小幅で、スピードも遅い。それを補完して早期自発的分野別自由化E V S Lが提案されたが、これは 1996 年マニラ首脳会議でクリントン大統領が情報技術協定 I T Aを提案してA P E C全体の合意を取り付けた後、1 週間後にシンガポールで開かれたW T O閣僚会議で成立させたことが弾みとなった。E V S Lは各国が出した 6 1 分野候補の内から 15 分野を選定し、第 1 段階として 9 分野の実施を決めたが、水産物と林産物の自由化を受け入れられない日本と、W T O方式での自由化を求める米国との対立が先鋭化した結果頓挫した。

さらにA P E Cは 1999 年 9 月のオークランド会議で、12 月のW T Oシアトル閣僚会議に向けて新ラウンド交渉立ち上げには総論賛成で決議したにも関わらず、具体的な自由化分野の各論では合意形成ができておらず、失敗した。A P E C主要国間での利害対立のこの構図は今も変わっていない。A P E Cは交渉の場ではなく、困難分野での自由化はできない。ただしA P E Cメンバーには先進国と並んで主要な途上国が含まれ、しかも彼等はかつて高度成長を達成した経験から、貿易投資の自由化を基本的に受け入れている。A P E C内で先進国・途上国間の合意を達成できれば、W T Oでの合意形成・採択に繋げることができよう。この意味でA P E Cは有効な触媒役を果たすことができるのである。

他方貿易円滑化（基準認証、通関手続き、商用ビザ等）については共同行動計画の下で、うまく進行している。各国とも貿易投資の拡大には前向きで、しかも自由化と違って国内での抵抗も少ないからである。さらに経済技術協力 Ecotech が有望である。かつては開発協力などとも呼ばれたが、A P E Cではイン

フラ建設等の大きな資金需要が発生するプロジェクトは実施しないとの合意に基づいて、小規模予算での技術協力を専念している。

Ecotech には大阪行動指針で盛り込んだ人材育成、科学技術振興、中小企業活性化、エネルギー協力等の他に、自由化や円滑化を行うための技術協力、金融協力、ニューエコノミーへの対応など、キャパシティー・ビルディング支援、構造調整支援が組み入れられるようになってきた。自由化円滑化にならって Ecotech でも各国が個別行動計画を提出して実施する仕組みを導入して、動機づけを強めようという動きもある。

10月17-21日の上海 APE では、この地道なアプローチが定着したようである。9月の米国同時テロの後を受けて、首脳会議では反テロ協力が中心議題となったと報道された。しかし首脳宣言では「グローバル化及びニューエコノミーの利益の共有」を謳い、閣僚共同声明には、11月の WTO 閣僚会議での新千年紀ラウンド立ち上げと並んで、人材育成・電気商取引・市場機能強化・食料システム・中小企業開発・社会セーフティーネット等の具体的な経済協力プロジェクトの実施が言及されている（付表参照）。

4. 地域主義対 WTO 自由化

11月にはカタールのドーハで、WTO の第 4 回閣僚会議が予定どおり開催されよう。そこではまず中国・台湾の加盟を採択して（すでに作業部会で加盟交渉の詰めは終わっている）、新千年紀ラウンド交渉の立ち上げが実現しそうである。もっとも議題については加盟国間での合意形成は難航しそうである。バランスの取れた広範な議題を設定して多数の途上国の参加を確保する必要がある、それには APEC 内での根回しが役立つと期待される。そしてアメリカ大陸、東アジアでの地域主義化の動きを新千年紀ラウンドと整合的に導くことも APEC の責務である。

地域主義への最大の批判は、それが内向きの閉鎖的な地域ブロックを助長し、世界大の自由化を阻害する恐れがあるということである。域内のみでの自由化が域外差別の貿易転換効果をもたらす可能性があることは否定できないから、これはいかなる F T A 形成に対しても域外国からあがる批判である。1980 年代後半単一市場化を目指す E C が「ヨーロッパ要塞」と非難されたのはその適例である。F T A が深刻な貿易転換効果をもたらしたという実証研究は未だないが、常にこの批判を念頭において F T A を開かれたものに導いて行く姿勢は必要である。幸い A P E C は「開かれた地域主義 open regionalism」と形容されてきたし、これを前面に出すべきである。それは A P E C は W T O 自由化の触媒役を果たすべきだという前節の示唆とも整合する。

もっともこの「開かれた地域主義」が何を意味するか必ずしも明らかではない。

そもそも「開かれた」と「地域主義」が矛盾するし、論者によって異なった概念で使われてきたから、混乱も生じる。ひとつの開かれた地域主義の定義は、A P E Cから生じた自由化の利益を域外国すべてに適用する、つまり無差別適用である。これはA P E Cの自発的自由化という建前から、それを域内・域外を問わず無差別適用することが望ましいとされてきた。西太平洋地域ではこの建前を標榜する論者が多い。しかし米国を始め北米・南米地域では自由化の無差別適用を唱える論者は少ない。米国には、実効のある自由化はなかなか自発的には出てこないし、無差別適用では自由化に参加しない域外国がただ乗りするだけだとの見方が多い。現に米国は個別行動計画でウルグアイ・ラウンド合意以上の自由化を表明していない。自由化の域内外無差別適用は理想的だが、過去5年間のA P E C個別行動計画の改訂を見ても、自発的自由化で無差別適用されたものは小さいのが現実である。そして前節で述べたように、W T Oの新ラウンド交渉を展望しても農業やサービス、戦略産業分野等の自由化を自発的かつ無差別適用でやるのはなかなか難しい。現行のA P E C自由化方式には明らかに限界がある。

開かれた地域主義を自由化の域内外無差別適用と定義してもなかなか実行できそうにない。より現実的な解釈は「開かれた地域協力 open regional cooperation」と言い代えることであろう。つまりW T Oや世銀、I M F等の多角的機構のルールと整合的に地域協力を推進することである。たとえば貿易面ではW T Oルールに整合的に自由化を実施し、通貨・金融分野ではI M Fや世銀のルールと整合的に通貨・金融協力を実施する。こう見れば先に述べたA P E Cの触媒役は開かれた地域主義に合致する。これこそが域外との貿易投資依存が高い多くのA P E Cメンバー国・地域の現状に合致した行動原則であるといえよう。

5. 東アジアの地域主義をいかに導くか

以上が東アジアの地域主義の現状である。これに則って日本の通商戦略のあり方をまとめよう。東アジア地域は日本経済にとってのホームベースであり、すでに日本企業は1980年代後半の円高化進行のもとで日本国内を離れて東アジア地域全体でビジネスネットワークを構築して来ている。それは1990年代の国内の長期不況下でも続けられた。この東アジア諸国・地域の構造改革を進め、着実な経済成長路線に戻すことは日本企業・経済にとっても重要である。まずは貿易投資の自由化を促し、市場競争の機能を強化するとともに、残された構造改革問題を解決するために、さまざまなキャパシティー・ビルディング支援が必要で、このための経済協力は不可欠である。

自由化も構造改革も基本的に自助努力に依存するしかないが、どこの国でも

国内の既得権益グループの抵抗でなかなか進まないのが現実である。自由化を共同推進するために、国際的な共同推進の仕組みを組織したのがGATTやWTOである。輸入部門の自由化抵抗に輸出部門の自由化推進を対抗させるとともに、自由化の国際的約束を梃子にして自由化を実施する。構造改革も同じように国際的共同推進が有効である。他国での成功例にもとづくガイダンスを提供することも役立つ。すでに世銀やIMFの構造調整貸付はこの役割を担っている。国際機関が特定国の構造改革を促す場合に当該国・地域の実情に疎く、また被支援国にとっては「強いられた」との印象を持たれかねない。これに対して地域協力組織が仲介役を果たす場合、地域特有の事情に則した形で構造改革を誘導することができるのではないか。APECの経済技術協力にはこの要素が含まれている。

日本経済自体不良債権処理や企業統治の強化の遅れが指摘されている現状では、近隣国の自由化や構造改革に口を出す余裕がない面もある。しかし今日日本企業は日本国内だけでは生き残れない。東アジアに国境を超えて構築したビジネスネットワークを有効活用する以外になく、それをグローバル化の時代に活力あるものにするには、東アジア全域の自由化・構造改革が不可欠である。それを2国間FTAにせよ、東アジア地域協力にせよ、APEC協力にせよ、そしてWTO自由化にせよ、できるところから推進して行くことは、自国内の自由化・構造改革努力と等しくおろそかにできない政策課題である。

すでに日本は東アジアでの通貨・金融協力をコミットしている。2000年5月のASEAN+3蔵相会議では通貨危機の再発に備えて各国通貨のスイッチを行うチェンマイイニシアティブを合意し、それに基づく2国間実施協定が締結されつつある。さらに日本は東アジア通貨の安定性を増すためのバスケットベッグ方式の導入も提案している。これらを前節で述べた「開かれた地域協力」のもとに進めて行くことを、日本の通商戦略の基本的スタンスとすべきであろう。アジア経済の再構築に当って、自由化だけでなく、構造改革も協力して行くことを強調して、私の話を終わらせていただく。(9501字)

付表：上海 APEC の成果

第 9 回 APEC 首脳会議（10/20-21/2001）

首脳宣言（骨子）

- 持続可能な成長の促進：政策協調、市場機能強化及び金融システム強化の構造改革
- グローバル化及びニューエコノミーの利益の共有
- 多角的貿易体制の支持：中国の WTO 加盟と新ラウンド立ち上げ
- 上海アコード発表（今後 10 年間の発展戦略アジェンダ）：ポゴールへの道筋の明確化、貿易円滑化・エコテク強化
- テロ対策に関する APEC 首脳声明：反テロ協力（金融、航空、海運、エネルギー、通信、保健分野で）

第 13 回 APEC 閣僚会議（10/17-18/2001）：2001 年中の APEC 活動の総括

閣僚共同声明（骨子）

新世紀における新たな挑戦に対応：参加と協力を通じて共通の繁栄を達成

- 貿易及び投資の進展
 - 新ラウンド立ち上げ・バランスの取れた広範な議題を設定・途上国参加
 - 既成の APEC 自由化円滑化の更新・強化
- 各種の経済協力プログラムの実施
 - 人材育成（能力構築の北京イニシャティブ）
 - 市場機能強化（経済法・制度）
 - 電子商取引
 - E-APEC
 - APEC 食料システム
 - 中小企業開発
 - 社会セーフティネット（SSN）強化

日本を襲う「チャイナショック」

三井物産戦略研究所中国経済センター長 沈才彬

要 旨

- ・中国経済の台頭を背景に、「チャイナショック」がいま日本列島を襲っている。いわゆる「チャイナショック」は次の4つのものが含まれる。中国の経済大国化によるパワーショック、巨大市場化によるマーケットショック、外資の中国シフト加速に伴う世界の工場化による外資ショック、中国市場における欧米企業から与えられたショックである。
- ・「チャイナショック」の背景には日本の国際競争力の急速な低下があると思われる。スイスの経営開発研究所(IMD)の2001版「世界競争力白書」によれば、1992年に世界2位だった日本の国際競争力は98年18位、2001年26位へと急ピッチで低下している。
- ・一方、中国は日本と比べた場合に確かに競争力が急速についてきたが、世界的に見れば必ずしもそうではない。同「世界競争力白書」によれば、ここ数年、中国の国際競争力は実に低迷している。従って、「チャイナショック」より、むしろ競争力を失った「ジャパンショック」は現実に近い。
- ・国際競争力の低下の一因は日本の「隠れた社会主義構造」にあると思われる。年功序列制度、終身雇用制度、横並び的賃金制度など、かつて中国の政府機関や国有企業に良く見られた、競争メカニズムを損なう体制が日本経済の活性化を妨げている。いかに「隠れた社会主義構造」にメスを入れ、国際競争力を強化していくかが、小泉内閣が掲げている「聖域なき構造改革」の成否を大きく左右する。
- ・国土も資源も限られる島国日本にとって、「どうすれば生き残りができるか」が常に宿命的な課題となってきた。20世紀の後半に、日本は「創造と工夫」に注力した結果、世界第二位の経済大国を築き上げた。21世紀もこうした日本企業の「伝家宝刀」を磨き、高付加価値がつく新産業、新技術、新素材、新製品の創出に注力し、常に他の国を一步リードするしか生き残りの道がない。

日本を襲う「チャイナショック」

三井物産戦略研究所中国経済センター長 沈才彬

「もし米中衝突がなければ、50年後の中国の経済規模は日本の5倍か10倍になる。」シンガポールのリークアンユー上級相は2001年6月、ある講演会で衝撃的な発言をした。

中国経済の台頭を背景に、「チャイナショック」がいま日本列島を襲っている。いわゆる「チャイナショック」は次の4つのものが含まれる。中国の経済大国化によるパワーショック、巨大市場化によるマーケットショック、外資の中国シフト加速に伴う世界の工場化による外資ショック、中国市場における欧米企業から与えられたショックである。本稿はこの4つの「チャイナショック」と日本企業の対応を具体的に検証したい。

1. パワーショック

着々と進む経済大国への変身

ここ10年、中国の経済大国への変身が着々と進んでいる。中国経済規模の推移をロシア、ASEAN5カ国（シンガポール、タイ、マレーシア、フィリピン、インドネシア）プラス韓国及び日本と比較すれば、この事実は一目瞭然である。10年前の1990年に中国のGDPはロシア（旧ソ連）の30%、ASEAN5カ国プラス韓国の69%、日本の12%しか占めず、世界における順位も第10位だった。しかし、1998年になると、中国とロシア、ASEAN5カ国プラス韓国の間に逆転が起きた。中国のGDPはロシアの3.5倍、ASEAN5カ国プラス韓国の1.3倍となり、日本との格差も25%まで縮み、世界に占める順位も第7位へ躍進した。

2000年にさらに中国にとって里程標的な出来事があった。1970年代末から改革・開放策を実行し続けた結果、中国のGDP総額は初めて1兆ドル大台に上がった。新中国樹立（1949年）から50年を経て、ようやく到達した経済成長の一里塚である。

日本の経験によれば、GDP総額は一旦1兆ドル大台に到達すれば、経済規模の拡大は加速状態に入る。戦後、日本はGDP総額が1兆ドル（1979年）に達するまでに33年もかかった。しかし、1兆ドル大台から2兆ドル（1986年）へ躍進したにはわずか7年。円高もあって、2兆ドルから3兆ドル（1991年）大台に上がったには5年、3兆ドルから4兆ドル（1993年）へは3年。こうした日本の経済成長の歩みから1兆ドル大台が持つ意味の重さがわかる。

勿論、日本の経験はそのまま中国に当てはまることが出来るとは思わない。しかし、1兆ドル大台に上がった中国経済規模はこれから拡大加速に入ることが確かだ。日本経済新聞社は1999年の年末に、世界のビジネスマン約1600人を対象に「2025年の日本と世界」というアンケート調査を実施した。アンケートでは、「次世代に最も経済的高成長を遂げる国・地域はどこか」という質問に対し、「中国」と答えた人は50%を超え、ダントツの1位を占めた。また、「次世代の世界の政治構造はどうなっているか」という質問に対し、中国が米国・欧州に匹敵する超大国になるという予測も63.5%を占めた。21世紀に中国が経済的にも政治的にもスーパーパワーとなる確率が高い。ビジネスの世界にとって、中国は益々重要度を増し、なかなか目を離せない存在となることが間違いない。

持続成長の余地を示す4つの「落差パワー」

今後10年間、中国経済は比較的に高い成長率を維持する余地が十分にあると思われる。中国に4つの「落差パワー」があるからである。4つの「落差パワー」とは、中国のGDPの世界における順位と1人当たりの順位との間の落差、中国と先進国との一人当たりGDP格差、沿海地域と内陸地域の経済格差、都市部住民と農村部住民の収入格差をいう。

日本の「国民所得倍増計画」の立案者である下村治氏がかつて次のように述べたことがあるという。「水力発電は水流の落差によるもので、落差が大きければ大きいほどパワーも大きい。同様に、1国のGDPの世界における順位と1人当たりの順位との開きは大きければ大きいほど、経済成長のパワーも大きい」。

現在、全世界200近くの国・地域のなかで、香港を除く中国の経済規模は世界第7位で、決して小さくないが、1人当たりで平均すれば、為替レートでは約850ドル(2000年)で、後から数えて第50位前後の位置にある。1999年、G7諸国の一人当たりGDPは平均2万9580ドルで、中国との間に35倍の格差がある。国内について言えば、1999年に最も豊かな上海市(3万805元、約3725ドルに相当)と最も貧しい内陸地域である貴州省(2,475元、約300ドル)との一人当たりGDP格差は12.4倍。農村部住民一人当たりの収入2987元に対し、都市部住民のそれは5888元、格差は2倍。

この4つの落差パワーは、中国経済の持続成長における十分な余地を示している。もし、先進国の豊富な資金力と進んだ技術力および経営ノウハウを生かし、巨大な地域格差を是正し、潜在力が大きい農村市場と内陸市場を開拓すれば、2010年までに年平均7.5%の成長率を維持することは十分に可能であろう。

2025年世界2位の経済大国へ

一方、中国政府の予測によれば、2001年から2010年までの10年間に中国経済の年平均成長率は7%に達し、GDP総額は2兆ドル以上へ倍増し、世界経済における順位も第7位から米日独に次ぐ第4位となる見通し。また、2025年前後、中国は経済規模で日本を追い越し、世界第2位の経済大国に躍進する可能性が高い。ちなみに、世界銀行の購買力平価（PPP）による評価では、2000年末時点で、中国の経済規模は既に米国に次ぐ世界2位となったという。要するに、日本が1960年代末からキープしてきたアジア最大、世界2位という経済大国の地位を21世紀に中国に明渡すことになる。これは日本にとって大きなショックである。

2. 「マーケットショック」

2つ目は中国の巨大市場化によるマーケットショックである。

3億人近くが中進国並の生活水準

中国清華大学教授・胡鞍鋼博士の論文「一つの中国、四つの世界」（「中国経済時報」2001年4月17日）によれば、購買力平価（PPP）計算で、「第一の世界」と呼ばれる中国の上海（1999年15516ドル）、北京（同9996ドル）など高所得地域の一人当たりGDPは既に先進国並みの水準に到達し、「第二の世界」と呼ばれる沿海地域の天津、広東、江蘇、浙江、福建、遼寧など6省市は中進国並の水準に達している。中部地域は「第三の世界」、西部地域は「第四の世界」で、いずれ途上国の水準にとどまっている。第一と第二世界は合計3億近くの人口を有し、既に巨大市場を形成しつつある。

2000年末現在、中国の人口数は12億6583万人、そのうち都市部人口は4億5844万人、都市化比率は36.2%を占めている。もし過去5年間の総人口増加率と都市部人口増加率ベースで計算すれば、2010年の人口数と都市部人口数はそれぞれ13億6000万人、6億8000万人となり、都市化比率は50%に達する見通しである。経済の持続成長による国民全体の生活水準アップと都市部人口の2億人増加によって、2010年に中国の市場規模が既存の3倍以上に拡大される見通しである。これから巨大市場への変身が一層加速され、大きな需要ショックと消費ショックが起きる。

事実、携帯電話や家電製品をはじめ多くの分野では、中国の市場規模は既に世界1位を占めている。さらに注目すべきことは中国市場の大きさである。例えば携帯電話。市場規模は既に世界最大となっているが、1人当たりで平均すれば、中国の普及率は10%未満である。現在、日本人は大体2人に1台の普及率だが、中国は日本の水準に達すれば、携帯電話加入台数は6億台になり、ア

アメリカ、日本及びEUのトータルを上回る規模になる。一般的に言えば、潜在的巨大市場の構成要素は3つある。1つは高い経済成長率、2つ目は低い製品普及率、3つは巨大人口。中国は今この3つの要素を全部備えているので、巨大市場が存在することは明らかである。

始まった東アジア輸出市場の異変

中国に起きてきている大きな需要ショックと消費ショックによって、現在、東アジアの輸出構造に異変が起きている。日本貿易振興会の貿易統計によれば、今年1-6期日本の輸出（米ドルベース）は、前年同期比マイナス10.9%で、そのうち米国向け9.5%減、台湾向け26%減、韓国向け16.2%減と、主要国・地域向けはいずれも大幅な減少となっているが、中国向けのみは15.3%増となっている（円ベースでは29%増）。その結果、中国は台湾、韓国を抜き日本の2番目の輸出市場となった。ここに特筆すべきことは中国向けのIT関連製品の輸出である。米国のITバブルの崩壊は日本のIT製品の輸出を直撃し、2001年上半期、米国をはじめ主要国向けの輸出に大幅な減少をもたらされた。しかし、中国向けのIT関連製品の輸出は依然として堅調であり、前年同期に比べ通信機は円ベースで108%増、半導体製品34%増、集積回路（IC）44%増と爆発的な拡大を示している。

一方、韓国の今年上半期の輸出はアメリカ向け8.8%減、日本向け6.9%減となっている中、中国向けは6.4%増えた。そのため、中国は日本の代わりに韓国の2番目の輸出先となった。他の東アジア諸国も輸出全体が大きく落ちているが、対中輸出だけは大きく伸びている。中国側の税関統計によれば、ASEAN諸国の対中輸出はマレーシア20%増、フィリピン29%増、タイ18%増、シンガポール8%増となっている。2010年まで、東アジア地域の中国市場への依存度が益々高くなり、中国が日本に代わり米国に次ぐ同地域の最大の輸出市場になる可能性が高い。こうした東アジア輸出構造の異変により、アジア諸国の中国市場に対する依存度は益々高くなり、「日本離れ」の傾向が一層加速する懸念が深まる。

3. 「外資ショック」－世界の生産工場になる中国－

3つ目は外国企業の中国シフトに伴う中国の世界工場化による「外資ショック」である。

外資ブームが再来

現在、外国企業は中国のWTO加盟に対する期待感を高めており、資本と生産拠点の中国シフトを加速している。

中国の発表によれば、2000年、外国の対中直接投資は件数で前年同期比31.7%増、契約ベース金額は50.8%増の626億ドルとなっている。2001年1-6月期の外国直接投資は昨年同期に比べ、案件数18%増、契約金額ベース38%増、実行金額ベース20%増と大幅な増加を見せている。日本企業の対中投資も急増している。中国側の統計によれば、前年同期に比べ、日本からの直接投資は契約金額ベースで86.1%増、実行ベースで27.0%増となり、ブーム再来の様子を示している。

外国直接投資は、1980年代半ば頃の上海、大連など14沿海都市の対外開放に伴う第1次ブームと、92年の「改革加速、開放拡大」という当時の最高実力者・鄧小平氏の「南方談話」の発表に伴う第2次ブームを経験した。今年からは第3次ブームになりそうである。

ASEAN諸国にも危機感

外資の中国シフトの動きには3つの特徴が見られる。1つは欧米企業の超大型投資案件が目立つこと。IT分野ではモトローラ、ノキア、エリクソン、シメンス、ボーダフォングループ、石油化学分野ではシェル、バسف、BPアモコ、自動車分野ではGM、VW、写真フィルム分野ではコダックなど、いずれも10-20億ドル規模の超大型投資案件である。

2つ目の特徴は外国資本・生産拠点が他の地域から中国へのシフトである。シンガポールのゴウチョクトン首相によれば、90年代初め頃東アジアに流入した外国直接投資は20%が中国へ、50%がASEANへ流れたのだったが、今は逆転が起きて、中国50%、ASEAN20%となったのである。日系企業を例にすれば、さくら総合研究所の調べで、日本企業の電機・電子メーカーのアジア進出件数は1992年に比べると、1999年のASEAN諸国向けと台湾向けはほとんど横ばいだったのに対し、中国向けは42から264へ6倍に急増し、ASEANから中国へのシフトの動きは明らかになっている。中国シフトの動きはロイヤル・フィリップス、エリクソン、シーメンス、IBMなど欧米企業にも広がっている。

3つ目の特徴は台湾企業の対中投資の活発ぶりである。2001年1-6月期の台湾企業の直接投資は前年同期に比べ契約金額ベースでは67.3%増、実行金額ベースで26.2%増となっている。日本の経済規模の10分の1に相当する台湾は今年上半期、33億ドルと日本(29億ドル)を凌ぐ規模で対中投資を行っているのである。そのうちの半分以上はIT関連投資であり、しかも広東、上海周辺地域に集中している。

世界の生産工場になる

外国企業の資本と生産拠点の中国シフトによって、上海周辺地域と広東省への産業集積は急速に進んでいる。IT産業を例にすれば、2001年1-6期のIT製品生産高、売上、利益において、上海周辺地域（含む江蘇省）と広東省両地域のシェア合計はそれぞれ全国の46.4%、46.1%、47.3%を占めている。

現在、中国は世界の生産工場となっている。カラーテレビ、洗濯機、冷蔵庫、エアコン、電子レンジ、DVDプレーヤー、オートバイなどの中国製品は既に世界の1位を占めている。日本経済新聞社の調査によれば、2001年に12品目の主要工業製品のうち、携帯電話、エアコンなど9品目で中国の世界におけるシェアは日本を上回る見通しで、日本の後退が目立つ。中国が世界の生産工場になれば、もの作りが得意だった日本企業は動揺を隠し切れない。

低コストと技術水準の向上を背景に、中国の世界工場化が進むなかで、日本企業の中国進出が加速され、国内では産業空洞化を懸念する声も出始めている。一方、中国に進出している日本企業は中国の安い労賃を生かして製品を作り、日本に再輸出している。安い中国製品の日本国内によって、価格破壊もいま起きている。

4. 欧米企業から与えられるショック

4つ目は中国市場における欧米企業から与えられるショックである。現在、中国市場において、欧米企業の攻勢によって日系企業が占める中国市場シェアは低迷しており、影響力は大きく後退している。

シェア低迷の自動車分野

代表的な産業分野・自動車、通信機器、PC、石油化学4分野を例に国別市場シェアを見よう。まず自動車分野に目を向けよう。1997年、中国に進出した乗用車の完成車メーカーのうち、最も大きなシェアを持つのは欧州勢のVW社である。同社は中国市場シェア全体の61.5%を握ったのに対し、日本勢のダイハツ、スズキ、富士重工業など中堅3社のシェアは合計で27.6%を占めた。99年にVW社はやや後退したものの、依然と55%の市場シェアを確保。ホンダ技研を新たに含む日本勢はほぼ横ばいの28%。2000年1-11月期の統計ではVW社が55.4%、日本勢が27.8%で、大きな変化が見られなかった。

敗色濃厚の携帯電話分野

携帯電話端末分野では1999年、モトローラ、エリクソン、ノキア3大欧米系企業はそれぞれ47.1%、10%、10%と、3社合計で中国市場全体の7割弱を占めていた。日本勢のNECと松下は合計で5%程度しか占めず、欧米勢の優勢が動か

ぬ情勢は明らかになっている。昨年、モトローラ、エリクソン、ノキア3社は依然73%のシェアを確保しており、日本勢の逆転が実現できなかった。

後退が始まったパソコン分野

99年、デスクトップパソコン中国市場シェア上位10社には、米国勢が4社を占めたのに対し、日本勢の姿が見られず、その劣勢が明らかである。ノートパソコンでは東芝とNECは健闘しており、市場シェアは東芝が1位の21%、NECは7位の5.3%を占めていた。しかし、2001年第1四半期になると、日本勢はノートパソコン分野でも後退し、東芝は第3位(13.9%)にとどまり、NECは上位10社から姿を消した。逆に米国勢のIBMは第1位(22.4%)に浮上した。

日本勢の姿が見えない石油化学分野

石油化学分野では、欧米大手企業は相次いで対中大型投資に動き出している。いま進行中の案件には独BASFの南京揚子60万トンエチレンプラント、シェルの広東茂名80万トンエチレンプラント、BPアモコの上海90万トンエチレンプラントがあり、計画中の案件にはダウケミカルの天津80万トンエチレンプラント、エクソンモービルの福建60万トンエチレンプラントがある。いずれも数十億ドル規模の投資案件である。一方、欧米石油化学企業の攻勢の前に、日本企業の姿がまったく見えてこない。

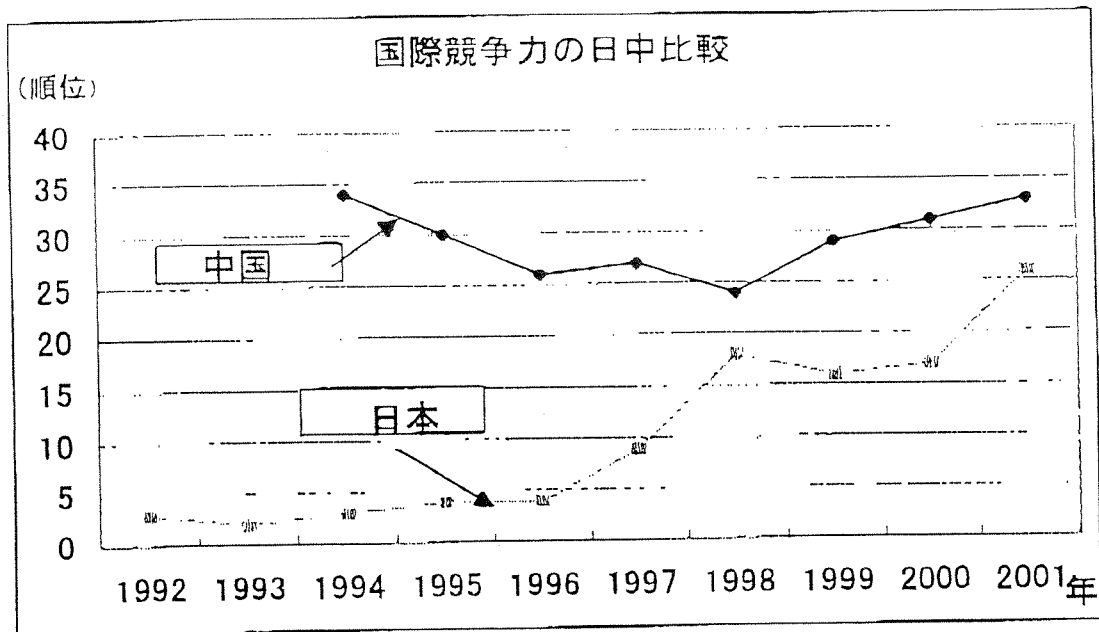
市場シェアの低迷に伴って、日系企業の存在感は低下している。中国対外経済貿易合作部が毎年発表している外資系企業売上・収益ランキングも日本勢の後退を裏付けている。ランキング上位10社に1994年に松下電器といすゞ自動車2社も入った日本勢は1997年にその姿を消した。同年最上位の三洋電機は16位、1999年最上位のいすゞは31位にとどまっていた。

5. 「チャイナショック」より「ジャパンショック」

国際競争力を失った日本

上記4つの「チャイナショック」の背景には日本の国際競争力の急速な低下があると思われる。竹中平蔵・経済財政担当大臣が「日本社会や日本人は世界の中で競争力を失った」と指摘しているが、事実は正にその通りである。スイスの経営開発研究所(IMD)の2001版「世界競争力日書」によれば、1992年に世界2位だった日本の国際競争力は98年18位、2001年26位へと急ピッチで低下している。一方、中国は日本と比べた場合に確かに競争力が急速についできたが、世界的に見れば必ずしもそうではない。グラフに示されるように、

ここ数年、中国の国際競争力は実に低迷している。従って、「チャイナショック」より、むしろ競争力を失った「ジャパンショック」は現実に近い。



(資料) スイス経営開発国際研究所 (IMD) 「世界競争力白書」 2001年版により作成。

「隠れた社会主義構造」が一因

なぜ、国際競争力の低下にブレーキがかからなかったか。その一因が日本の「隠れた社会主義構造」にあると思う。私は社会主義の中国で長く生活した経験があり、年功序列制度、終身雇用制度、横並び的賃金制度など競争メカニズムの欠如した体制がいかに経済の活性化を妨げるかをしみじみと感じた。しかし、1970年代末の鄧小平氏の改革・開放策実行後、市場化改革を通じて競争メカニズムを導入し、「井勳定」のような制度を徐々に廃棄した結果、経済的ダイナミクスが蘇り、中国に飛躍的な経済成長をもたらした。

鄧小平氏がかつて香港のある実業家に次のように述べたことがある。「実は私は資本主義に学んで、社会主義を良くしたのである」。言い換えれば、鄧小平氏は資本主義の手法を導入し中国の社会主義構造を改革して成功したのである。この意味で、中国を「社会主義の看板を掲げる資本主義国」と言っても過言ではない。

ところが、こうした競争メカニズムの欠如した社会主義構造を、私は日本でも体験した。バブルの最盛期に来日し、「失われた10年」の全過程も経験した私が不思議に感じたのは、資本主義国の日本に社会主義的要素が意外に多いことである。年功序列、終身雇用、横並び的賃金制度など昔の中国の政府機関や

国有企業によく見られた体制上の問題は日本社会の至るところに根を下ろしており、いまでも多くの政府部門や企業組織に根強く存在している。「自分のことを資本主義国と思っている社会主義国だ」というのは私の日本に対する素朴のイメージである。先進国仲間入りの達成感のせいかも知れないが、日本社会全体には今ハングリー精神と競争心を著しく欠けている。

「隠れた社会主義構造」にいかにもメスを入れ、国際競争力を強化していくかが、小泉内閣が掲げている「聖域なき構造改革」の成否を大きく左右すると思う。

問われる企業経営者の若返り

今年6月中旬、当三井物産戦略研究所中国経済センターは先方の依頼により北京市中関村ハイテクパークミッションの訪日を受け入れた。筆者を驚かせたのは、ミッションの団長である陸昊氏は34歳の若さで8000社の中外企業を管轄している同パーク管理委員会常務副主任（主任は北京市副市長が兼務）を務めていることだ。日本官庁の感覚でいえば、34歳は係長クラスの年齢であり、局長クラスの役職に就くのはなかなか考えられない。

同月下旬、筆者が中国IT企業のリーダ格であり、最大のパソコンメーカーでもある联想集団公司を訪問した。ここでも私を驚かせたのは、同社の楊元慶副社長が37歳の若さで今年4月に同社の社長兼CEOに昇格したことである。日本大手企業の感覚でいうと、課長クラスの年齢だった。

実は、30代、40代の若手が会社のトップになることは中国では極めて普通のことであり、驚くほどのことではない。この点は米国企業によく似ている。ソフトウェア最大手のマイクロソフト社の創設者であるビル・ゲイツ会長（今年40歳）に象徴されるように、米国では会社役員は若い。

一方、米中に比べれば、日本の経営者の年齢が高い。代表的なIT企業（電器・通信・インターネット）10社のトップの年齢を見てみよう。

出井伸之・ソニーCEO、1937年生まれ、64歳；

岡村正・東芝社長、1938年生まれ、63歳；

庄山悦彦・日立製作所社長、1936年生まれ、65歳；

中村邦夫・松下電器産業社長、1939年生まれ、62歳；

谷口一郎・三菱電機社長、1936年生まれ、65歳；

西垣浩司・NEC社長、1938年生まれ、63歳；

秋草直之・富士通社長、1938年生まれ、63歳；

宮津純一郎・NTT社長、1936年生まれ、65歳；

立川敬二・NTTドコモ社長、1939年生まれ、62歳；

孫正義・ソフトバンク社長、1957年生まれ、44歳

(ダイヤモンド社編「会社職員録 2001」より)。

孫正義氏を除くと、他の方が全て60歳を超えている。彼らは立派な経営者であることは言うまでもない。しかし、60歳以上の年齢で日進月歩のIT業界をリードするには物理的に限界があるのも事実である。IT革命の進展に伴って、日本の企業経営者の若返り問題がいま問われている。

6. 21世紀日本企業の生き残りの道

1990年代、ニューエコノミー分野において、日本はアメリカに負けたことは誰も争えぬ事実となっている。そして21世紀、日本は下手をすれば、オールドエコノミー分野において中国に負ける。これは決して杞憂ではない。

前門にアメリカという狼。後門に中国という虎。21世紀は日本企業にとって決して楽な時代ではない。

昨年1月、筆者は日本経済センターで講演した時、「5年以内に中国の家電、オートバイ、造船業は日本の強敵になる。10年先は鉄鋼、石油化学、海運、重電機などの産業分野で中国企業と日本企業の激しい競争が予想される。20年以内、製造業のほとんどは中国企業が日本企業と競合関係にある」と予言した。1年半経った現在、日米中三国のマスコミに広く引用された筆者のこの予言は益々現実味を帯びてきた。日中大競争時代に突入した21世紀に、「日本企業はどうすれば生き残りができるか」という重い課題が迫ってくる。日本企業はそれを切実に答えなければならない。

その際、1つヒントになることがある。「中国経営・販売白書 2001」(「南風窓」雑誌社編)によれば、昨年、松下電器はハイビジョン、デジタル放送、ネット機能などのハイテクを駆使した新型カラーテレビを米日市場に先立って中国市場で発売し、ソニー、東芝も最先端のカラーテレビを中国市場に投入した結果、日本勢の中国カラーテレビ市場に占めるシェアは99年の10%台から20%台に回復した。そのうち、ソニーは50万台の販売実績で中国国産カラーテレビのすべてに相当する利益を取得したという。

国土も資源も限られる島国日本にとって、「どうすれば生き残りができるか」が常に宿命的な課題となってきた。20世紀の後半に、日本は「創造と工夫」に注力した結果、世界第二位の経済大国を築き上げた。21世紀もこうした日本企業の「伝家の玉刀」を磨き、高付加価値がつく新産業、新技術、新素材、新製品の創出に注力し、常に他の国を一步リードすることでしか生き残りの道がない。これは中国市場における日本の家電メーカーのパフォーマンスがわれわれに与えた有益なヒントである。(了)

中国の情報化と日本

—EMS ビジネスモデルにみる日中国際分業と日本対中 FDI の変化—

阪南大学 流通学部 洪 詩鴻

はじめに

- 一、上海 APEC 自由貿易宣言の意義
- 二、EMS における中国の国際分業ポジション
- 三、IT 関連貿易牽引による日中貿易の変化
- 四、EMS ビジネスモデルと雁行形態、FDI の変化

むすび

キーワード：IT EMS 新国際分業

はじめに：

10月の上海 APEC でテロ反対声明が注目を集めたが、「自由貿易による世界経済を牽引する」という共同宣言についての議論は薄れてしまったようだが、最大な途上国である議長国の中国は自由化に賛同することが大きな意味をもつといえよう。46年のブレットンウッズ体制以来、米国主導の自由主義経済理念が本格的に世界的に完成されようとしているからだ。中国はこの宣言でもって、本格的な国際分業・資本主義世界システムへの参入を意味する。いまや「世界の工場」と称される中国は、このグローバル化への参入が改革20年の成長から得た自信によるものであると考えられるが、産業技術の発達と生産形態の変化によって世界の経済構造の変化も無視できない。とくに IT が世界経済のリーディング・インダストリーとなった今日、IT 関連産業の生産形態は世界経済の構造に与える影響は看過できない。WTO という共通の「土俵」で日中の分業関係はかれからどうなるかは本論の問題関心である。本論はこうした産業構造変化の中で中国の IT 製造業が国際分業における優位、ポジションを析出し、対中ビジネスにおける日本の FDI の変化、そして貿易、分業関係の変化を EMS (Electronics Manufacturing Service)¹ という視点から考察する。

二、EMS における中国の国際分業ポジション

まず、表1で中国近年の IT 関連製品の世界市場におけるシェアを確認したい。

¹ 広義的に OEM、ODM、EMS、CMs、ファウンドリーを含むが、EMS の E は electronics の e であり、業種を超えた普通名詞としてはない。したがって、大規模受託開発・生産業者の一般普通名詞としては CMs を使い、電子機器に関しては EMS、半導体についてはファウンドリーという使い方をするのが正確である。

表 1 世界市場におけるアジアと中国の製品シェア

99年 (単位: %)

	アジア	中国
Color TV	57.2	24.0
DVD Player	92.9	19.2
Mobil Phone	42.4	8.7
Desktop PC	43.0	9.6
HDD	97.1	7.5
VTR	76.0	21.2
Air Conditioner	78.4	40.5

出所: 日経新聞 2000年七月十五日

中国は95年以降の外資投資は台湾を中心にIT関連製品に集中し始め、表にも出ているIT関連製品のユニット生産は世界シェアで急増している。特にPC関連の周辺機器は中国の広東省珠江デルタ地域が世界最大の集積地と成り、出荷額は2000年に台湾を抜いて、世界一位に踊り出た。IT貿易で最大のアイテムはPCとその周辺機器である。そのPCと半導体貿易は輸出入とも中国は96-99年まで年率平均35%の成長が記録している²。最近では世界3番目のIT大国と言われるようになった。ただ、ITはハードの製造とソフトの生産が広範に含まれるので、簡単に言い切れないのだが、ハードの製造面では中国は確実に成長して、世界でIT製造業の一角を占めるようになったのは事実であろう。それでは、95年から急成長しているIT関連製造業の中国への投資はなぜであろうか、もちろん中国国内業者の成長が大きなファクターになるが、ここではもうひとつの側面であるIT関連製造業とくにPC及び周辺機器製造業の国際分業の特徴からみていく。この分野では、EMSと称されるビジネスモデルによって急成長している。

EMSは米国を中心に世界に2000社以上存在すると言われる。富士キメラ総研「2001EMS IN THE world」によると、2000年の売上は137、000mドルで、前年比122%の成長であった。エレクトロニクス産業の23%を浸透しているが、今後10年で65%になると予想される。生産拠点は欧米からアジアへ移転しつつあり、2000年のアジアでの生産シェアは10.4%だが、今後十年で40%になると推定される³。

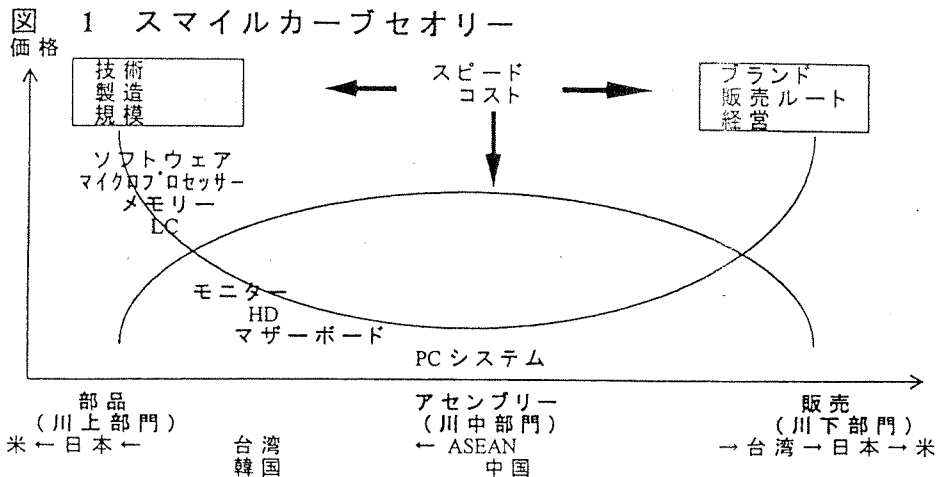
IT製品はその製品のライフサイクルが早いことに特徴がある。それからリーディングメーカーは製造より設計、マーケティングに重点をおく。家電、ソフトなどとの結合を活用するためにも製造はアウトソーシングに依存する向きがある。そして半導体部品製造には設備投資が多額で、半年で投資回収が必要といわれている。研究開発がまた莫大な経費が

² JETRO (IDE) 2001 P68, 69表より算出

³ 富士キメラ総研「2001EMS IN THE world」P5 2001,5

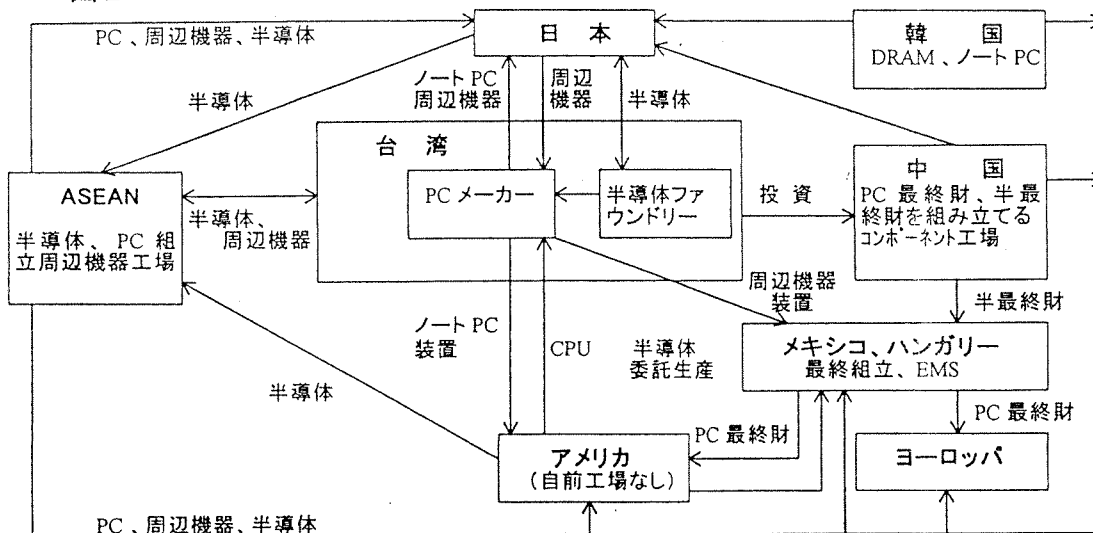
かかり、技術的にかなり専門化、特化する必要があり、今までの製造業の垂直統合型分業から工程分野に特化した特化型メーカーによる統合生産が一般的になってきている。いわゆる Fabless 企業と foundry 企業の分業がその典型である。PC 部門では EMS ビジネスモデルが広く採用されるようになった。

このような工程間分業は、その製造過程における付加価値と技術蓄積などにより、グローバル的にその最適な生産地を編成していく。IT 製造部門におけるスマイルカーブセオリーという図式が発生した。



この IT 製造業における国際分業の新体制は東アジアのこれまでの分業にも影響を与えている。図 2 は東アジアの分業に基づいた図式である。

図 2 東アジアにおける半導体、PC、周辺機器の分業構造



出所：『THE IT revolution and developing countries: late-comer advantage?』 P79

図の中でもわかるように、中国は PC 最終財、中間財組み立て、とコンポーネント工場に分業されている。いわゆるスマイルカーブの中ぐらいにポジションを置かれているが、こ

これは、中国の労働力優位を利用した形での分業戦略と考えられる。中国の優位であるとともに、IT産業の分業特徴からの要請でもある。これも、なぜ台湾EMS企業は雪崩のように大陸進出を急ぐ原因である。こうした分業の結果、中国はいまや、半導体、電子部品の輸入額は毎年35%以上の成長を記録し、IT関連品目輸出も40%近く成長した。組み立てメーカーの集中は、やがて部品メーカーにもバンドワゴン効果をもたらした。近年、半導体メーカーの中国進出と中国の半導体産業との合併も目立つようになった。次節で詳しく検討するが、この分野には特に日本は大きなシェアを持っている。

95年以降、中国の広東省のIT集積と外資の集中はこうしたグローバルな生産、流通体制の中で生まれたものであった。もちろんそれまでこの地域にはすでに家電、電子部品産業の集積と物流、労働力などの優位が確立していたので、香港、台湾の組み立てメーカー、いまやEMS企業の生産拠点となっている。2000年からは、さらに上海、蘇州へと拡大していく。対中投資は、IT経済が世界経済に占めるシェアが向上するとともに、IT関連投資も主流となってきた。表2は99年の業種別外資導入の数字であった。電信電器設備などは製造業の中でダントツ一位となっている。

表2 1999年度外国直接投資利用に関する業界別統計 (単位: 万ドル)

業界	外国直接投資		
	プロジェクト(企業)	契約外資金額	実際使用金額
合計	16918	4122302	4031871
農、林、畜、漁業	762	147170	71015
製造業	12042	2533180	2260334
繊維	535	119852	137089
化学原料及び完成品	867	175874	191928
医薬	198	69262	68441
一般機械	485	90447	97669
専門設備	500	74333	50995
電信、電器	922	394271	314572

出所: 中国社会科学出版社「2000中国対外経済貿易白書」414ページ 2000年6月

日本企業だけで見ても、2001年1-7月の対中投資統計を見ると、中国で設立した大型投資のIT関連製造業企業は44社にもなり、他の産業を大きく引き離れることになった。⁴

また、上記富士キメラ総研「2001EMS IN THE world」のEMS大手に対する調査では、米系30社、台湾系15社と日系4社は、ほとんど中国に製造拠点を持っていることがわかった。そして、米系EMS企業は、中国、アジアにおける製造分業は水平的な特化分業にな

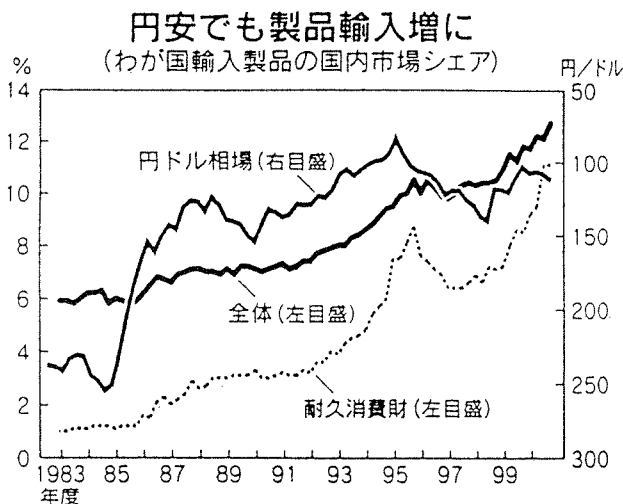
⁴ 「週刊ダイヤモンド」2001年11月3日号、81ページ

っている。これから中国国内現地業者の成長によって、中国市場はさらなる競争になるため、量産効果をあげ、「最適統合」が進むことが予想される。日系企業も追随する動きが出始めている。

三、IT 関連貿易牽引による日中貿易の変化

これまでの日、中と他のアジア諸国の分業関係は、雁行形態型に象徴されるように、補完関係であると捉えてられていた。しかし、90年代以降はアセアンと中国はもはや競合関係にあるといわれはじめています。一方、日中間分業ははまだ補完的な関係と捉えている⁵。しかし、近年特に98年以降は日本の貿易を見ると、IT 関連製品の海外生産と輸入が大幅に増え、円安後の輸入増と日本の黒字減少の原因時もなっている。IT 貿易は日本のかつての貿易スタイルをも変えてきている⁶。つまり、かつての日本の「順貿易型 FDI」が変貌をきたしはじめていとされる⁷。

図3、



出所：『東洋経済統計月報 2001.5』 6 ページ

そのうち、対中国貿易の品目も同様に IT 関連製品の伸び率がはやく、輸入の事務機器、音響などが2位になり、輸出の半導体部品が1位になった。

99年から、中国は台湾を抜いて、いまや IT 関連製品の生産、輸出高は世界で米日について3番目となった。特にパソコン周辺機器、事務機器では大きなシェアをもっている。

⁵ かつては、NIEs、アセアン、中国という雁行形態型の補完分業に基づく日本の対アジア投資が主流であった。いまや中国は一つの独自の市場と生産ネットワークであるという認識は日本産業界の主流的な見方になってきている。

⁶ 東洋経済「統計月報」6 ページ

⁷ 小島清が唱えている「順貿易型投資」は垂直分業に基づく投資することによって、核心となる部品などの輸出が促進される。日本の対米迂回輸出のための対アジア投資はその典型である。逆の場合は「逆貿易型投資」といい、米国の貿易赤字が典型である。

表3 対中国貿易

(単位：億円、%)

品名	1980	1985	1990	1995	2000	
					前年比伸び率	
輸						
機械機器	4,817	17,045	4,078	11,525	17,979	26.3
自動車	292	3,655	207	438	608	40.2
事務用機器	66	295	95	437	1,097	27.1
金属加工機械	115	427	120	678	560	5.1
重電機器	145	267	86	454	741	19.7
半導体等電子部品	40	385	292	659	2,601	39.5
科学光学機器	119	603	128	392	1,250	46.8
金属及び同製品	3,784	8,471	1,716	2,927	3,518	21.2
鉄鋼	3,079	7,678	1,524	2,216	2,301	31.3
非金属鉱物製品	75	214	201	246	654	49.8
化学製品	1,230	1,709	1,088	1,921	4,299	25.8
繊維及び同製品	901	1,127	879	2,210	3,189	9.1
食料品	3	48	37	88	150	32.1
その他	598	1,297	836	1,702	2,954	16.1
総額	11,408	29,912	8,835	20,620	32,744	23.2
入						
食料品	1,057	2,211	2,767	4,408	6,331	5.8
魚介類	410	396	1,098	1,891	2,574	8.6
原料品	1,141	1,982	1,573	1,281	1,617	12.7
鉱物性燃料	5,366	7,125	4,130	1,968	2,326	51.3
原油及び粗油	4,402	5,268	3,220	1,438	1,181	56.7
化学製品	447	720	941	1,243	1,761	15.6
繊維製品	1,214	2,305	4,619	11,695	18,001	20.7
金属及び同製品	106	214	800	2,039	2,386	34.5
鉄鋼	76	10	495	1,092	665	51.9
機械機器	11	43	739	4,857	15,534	32.1
事務用機器	0	0.4	40	536	2,915	68.5
その他	436	924	1,729	6,318	11,458	16.6
総額	9,778	15,524	17,299	33,809	59,414	21.9
入(▲)出超額	1,630	14,388	▲8,464	▲13,189	▲26,669	20.2

出所：『2000年JETRO貿易統計』34ページ

同年度の対世界半導体輸出の伸び率は22%であるのに対し、対中伸び率は39.5%であった⁸。著しく対中輸出が大幅な増加傾向が見られた。これは、日本IT関連企業の対中投資による「順貿易投資」効果であるといわれている⁹。これらの半導体の消費者はPC産業以外に、事務機器など家電も含め広く使われるので、その結果、対中輸入68%を急増している事務機とその次の音響機器などに使われて、逆輸入されると考えられる。やや古いデータだが、表4からはある程度、日本の輸出した半導体の行方が推測できる。カラーテレビ、

⁸ JETRO「2000年貿易統計」12ページ

⁹ 数字と投資関連貿易の説明ともJETRO「2000年貿易統計」12ページ

CD、パソコン、携帯などは日本へ逆輸入されている。

表 4 中国電子機器メーカーの半導体使用状況

電子機器		半導体調達先 (原産地)															
		MOS メモリ				MOS マイコン			MOS ロジック			リニア(信号系)			ディスクリート		
		日本製	欧米製	アジア製	中国製	日本製	欧米製	中国製	日本製	欧米製	中国製	日本製	欧米製	中国製	日本製	欧米製	中国製
カラーテレビ	14インチ以下	—	—	—	—	◎	△	×	△	△	×	○	×	○*	△	△	○
	15~24インチ	◎	—	—	—	◎	△	×	△	△	—	○	×	○*	△	△	○
	25インチ以上	—	—	—	—	◎	△	×	△	△	—	○	×	○*	△	△	○
V T R		—	—	—	—	○	△	×	○	△	×	○	×	×	△	△	△
ラジカセ	CD なし	—	—	—	—	—	—	—	◎	△	△	○	×	△	△	△	○
	CD 付	—	—	—	—	◎	△	×	◎	△	△	○	×	△	△	△	○
パソコン		◎	△	△	×	×	◎	×	△	◎	×	△	—	×	△	△	×
ページャ**		△	◎	△	×	△	◎	×	○	×	○	△	×	△	△	△	×
携帯電話		△	△	△	×	△	◎	×	△	○	×	○	△	×	○	△	×

(注) * 1チップは外国製が中心。
* 2 ポケットベルのこと。

調達比率 ◎=60%以上
○=30~60%
△=10~30%
×=10%以下

出所：本田英一郎編『中国のコンピュータ産業』196 ページ

この部分の対日輸入は日中間の近年の最大な品目と成り、また日本の対中貿易赤字となる一因にもなる。伝統的な対日輸出は例えば：一次産品、野菜が減少している中、機械と電子電機など IT 関連製品が増えている。EMS への移行によって、日系企業の現調率をあげている中、対中投資の「順貿易効果」は相殺される傾向にある。

表 5 中国華南進出日系企業の今後の調達先シフト計画 (%)

質問事項	全業種 (回答企業数)	電子・電機機器 (回答企業数)
Q1：今後の原材料・部品調達先シフトの計画	(58社)	(25社)
a. 現地調達を増加	55	60
b. 日本からの輸入を増加	0	0
c. 日本以外からの輸入を増加	14	20
d. 現状維持	35	24
Q2：「現地調達を増加」の場合、具体的な手段	(32社)	(15社)
a. 進出日系企業からの調達の増加	38	40
b. 現地企業からの調達増加、あるいは 現地下請企業（日系除く）の育成	69	60
c. 企業内の内製化率の引上げ	13	27
d. 日本の下請企業に現地、または近隣 諸国への進出を要請	0	0
e. 特段の具体策なし	3	7

(出所) 日本貿易振興会『進出企業実態調査—アジア編』(1999年版) 560-589 ページ。

五、EMS ビジネスモデルと雁行形態、FDI の変化

中国の EMS 生産拠点としての製造能力と地位の向上によって、日系企業にとってさらなるビジネスチャンス拡大する。表 4 が示すように中国は EMS 生産が拡大していくなか、とくに半導体は日本からの輸入は増えると思われる。一方、中国の MES 生産拡大は、これ

までの製品の垂直分業関係としての構図も変わる可能性が出てきている。つまり、中国市場で他国の競合相手企業との競争関係によって、スマイル曲線の川上、川下部門とも拡大していくのは確実である。中国は半導体の自給率を上げるため、現在も日本を含めた合弁企業などとともに半導体産業を急ピッチで立ち上げている。表6でわかるように、中国既存の半導体企業の合弁先、技術提携先は日経が多く、この分野での日本の優位は依然として持っている。

表 6 中国の半導体メーカー売上高上位10社(1998年上期)

単位：千元

	企業名	売上金額	形態
1	モトローラ	1,252,055	単独資本(モトローラ)
2	首鋼 NEC	334,274	合弁(NEC)
3	上海先進半導体	274,058	単独資本(カナダ北方電子)
4	上海ペーリング	186,413	合弁(ベル)
5	南通富士通微電子	117,578	合弁(富士通)
6	華晶電子	97,571	国営
7	無錫華芝電子	84,854	合弁(東芝)
8	江陰長江電子	73,667	国営から有限公司
9	上海松下電子工業半導体	52,795	合弁(松下)
10	上海アルファテック	51,145	合弁(アルファテック)
—	三菱四通集成電路	—	合弁(三菱電機)
—	日立半導体	—	単独資本(日立)

(注) ・1元=8,280米ドル=15.7日本円(97年換算レート 日本銀行「国際比較統計」)。

・6と8は地場企業。

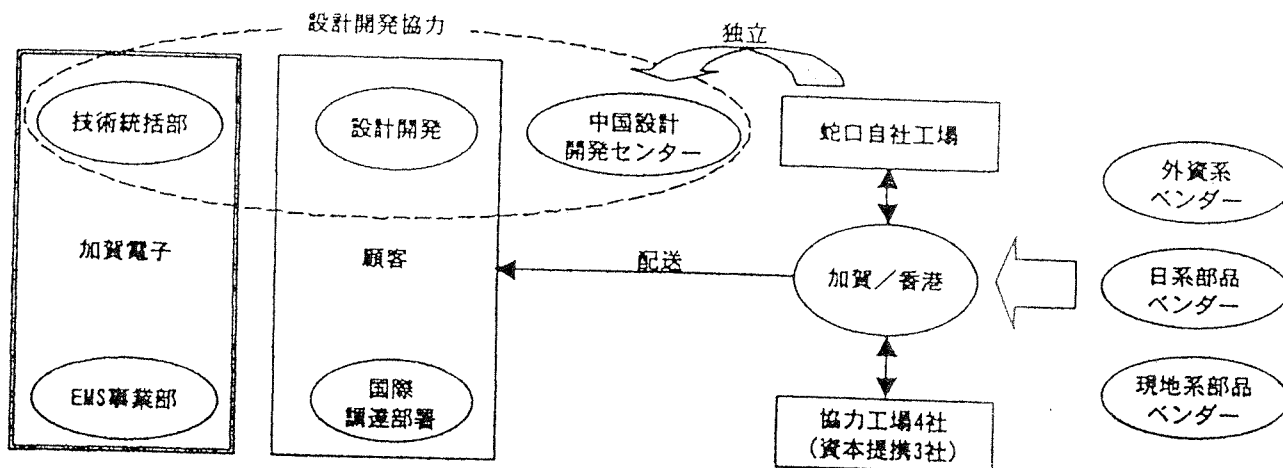
・南通富士通微電子資料などから作成。

(出所) 天野恭子「わが国半導体産業における企業戦略—アジア諸国の動向からの考察—」『調査』(日本開発銀行)第259号、1999年、49ページ。

そして、半導体製造機械の世界の最大供給者は日本企業ですので、機械製造業の成長には大きなチャンスとなる。ただ、IT製造業には変化が起きはじめています。EMSビジネスモデルの浸透によって、自前工場もてない設計、マーケティングに特化する fabless 企業への転身は増えています。委託生産を受け持つ Foundry と assembly 工場はほとんど中国へ拠点を持つ。欧米 EMS のモデルは fabless までほぼ全過程を受け持つことが多いが、日系はいま単に系列会社を独立させているが、いずれさらに欧米系に近づく形になると予測される。

日本は SONY をはじめ、NEC、加賀電子、キョウデン 4 社が EMS ビジネスモデルをとっている。NEC 以外は、中国を重要な拠点にしている。図4、5は SONY と加賀電子の中国中心でのビジネス展開図である。

<加賀電子のEMS ビジネスモデル>



出所：富士キメラ総研『EMS IN THE WORLD』241ページ 2001

日系企業も本格的に中国でEMS展開となれば、これまで製品間の垂直分業関係は工程間分業へと着実に変わって行くと考えられる。IT製造の国際分業はEMS企業のビジネスもでるに基づく工程間分業にかわっていく。IT産業は世界経済にしめる割合が高まるにつれ、このモデルが旧来の雁行形態型分業に異変を齎すことになる。

むすび：

インターネット技術によるグローバル化の促進はIT製造業が金融業と並んで、先頭を走っていると言えるかもしれない。世界範囲で製造、開発、流通の最適地を求めて特化、統合していくと考えられる。そのなかの、工程間における日本の半導体設計と製造機械優位、中国の製造優位はより特化していく可能性がある。グローバル化時代にさらに産業全体にも日、中、アジア乃至世界的に新たな統合と調整が起きる、グローバル化は途上国のみならず、先進国にとっても新たなチャレンジとなる。

参考文献

- 『2000年JETRO貿易統計』
- 『中国電子工業年鑑』
- 本田英一郎編
- 『中国のコンピュータ産業』
- 富士キメラ総研
- 『EMS IN THE WORLD』
- 『2000年中国対外貿易白書』
- CICC Singapore JETRO
- 『アジア主要国における情報技術政策及び産業報告書』
- ダイヤモンドAJC
- 『中国成長市場調査レポート：IT、自動車』
- JTRO (IDE)
- 『THE IT revolution and developing countries: late-comer advantage?』
- 『アジアのネットビジネス』

「貿易摩擦から見る日中経済関係」

朝日新聞東京本社経済部
鈴木暁彦

中国から輸入が急増していたネギ、畳表（イグサ）、生シイタケに対し、日本政府は4月、一般セーフガード（緊急輸入制限措置）の暫定発動に踏み切った。経済産業省や財務省は発動に慎重だったが、農水族議員の声に押し切られた。農産物と同様、工業品も特に繊維製品は、中国製の輸入が目立つ。タオル業界の繊維セーフガード発動要請を受けて政府は同月、調査を始めた。中国政府は報復措置として6月、報復として日本製の自動車、携帯電話、空調機に特別関税をかけた。今回の貿易摩擦は、年間800億ドルを超える日中貿易拡大の中で起きた。背景には地球規模の経済一体化と国際分業体制の進展がある。「メイドインチャイナ」といっても、実は商品開発から生産、輸入、販売に日本企業が深く絡む「開発輸入」も少なくない。摩擦のタネは今後も増えるだろうが、今後の両国経済を「競合」関係にするのか、「協調」関係にするのか、知恵を絞る必要がある。

(序文)

日本政府は4月23日、中国産など農産物3品目について、セーフガード（緊急輸入制限措置）を暫定発動（11月8日まで200日間）した。これに対して中国政府は6月22日、日本製の自動車、携帯電話、空調機に特別関税をかけた。対立が深まる中、小泉純一郎首相と朱鎔基首相による日中首脳会談が10月8日行われ、話し合いによる解決を目指すことで合意。セーフガードの正式発動移行は見送られ、発動要請があったタオルのセーフガードも、政府調査（10月15日まで半年間）をさらに半年延長することで、発動は見送られた。日中貿易が拡大する中、今後も摩擦のタネはつきない、と両国政府も見ている。セーフガードを巡る動きを取材してきた経済産業省担当の記者として、これまでを振り返るとともに、今後の両国経済関係を展望してみたい。

(1) 事態急転

10月になって、セーフガードを巡る情勢が急展開を見せたので、この間の動きから先に取り上げたい。

セーフガードの暫定発動が続いているのは、ネギ、生シイタケ、豊表（イグサ）。これを正式発動に移行させるかどうか、を判断する期限は11月8日に迫っていた。一方、タオルのセーフガードは、10月15日が発動の是非を決める政府調査の期限だった。

この間、日中関係は、セーフガード暫定発動に加え、8月の小泉純一郎首相の靖国神社参拝や教科書問題などで悪化していた。仮にタオルのセーフガードが発動されたり、農産物のセーフガードが正式発動に移行したりすると、関係は一段と厳しくなると見られていた。

まずタオルだが、9月下旬発表された8月の通関統計で、輸入の伸び率の低下が顕著になってきた。タオル地やタオルケットを含むタオル製品全体の輸入量は8月、前年同月比2・1%増（7月は8・6%増）に鈍化。発動の目安となる1年間の輸入量は、昨年8月から今年7月までは前年比10・1%増だったが、8月までの1年間では同8・5%増に下がった。

うち中国からの輸入は、8月までの1年間が前年比10・4%増。7月までの12・1%増、6月までの12・2%増、5月までの15・1%増と比べ減る傾向だった。経産省は「発動の根拠が薄れた」と判断、発動見送りの可能性が強まった。

小泉首相は10月8日、日帰りで北京を訪れ、朱鎔基首相との会談。日中間の貿易摩擦問題を対話によって解決することで一致した。訪中の主な目的は、江沢民国家主席に対し、靖国神社に参拝した「真意」を説明するためだった。

一連の動きを受けて、経産省はタオルに関するセーフガード発動を見送る方針を決め、11日午前、自民党の繊維対策特別委員会（伊吹文明委員長）に報告した。15日までの予定だった政府調査は、さらに半年延長することにした。

「発動の取りやめを決めるには、今後の輸入動向をさらに見極める必要がある」と判断した。

上海でのアジア太平洋経済協力会議（APEC）出席した平沼赳夫経産相は17日午後、石広生・対外貿易経済協力相と会談し、話し合いで解決の道を探る考えで一致。「両国の貿易規模の増大に伴い、二国間貿易の中で問題や紛争が生ずることは避けがたい。大局から出発し、世界貿易機関（WTO）ルールを

尊重しつつ、問題の解決を協議していくことを望む」とする文書を日中両国が発表し、日本側は経産省の担当者が報道陣に説明。これで「発動見送り」の雰囲気広がった。

平沼経産相は19日午前、日本記者団との懇談で、帰国後週明けから小泉首相を交え、武部農水相、塩川正十郎財務相と話し合い、自党内の農水族議員に対する説得を始める考えを明らかにした。さらに「石貿易相は話し合いのため日本に行ってもよい、と言った。私も週末を利用すれば訪中できる。小泉首相と朱鎔基首相は11月5、6日、ブルネイの東南アジア諸国連合（ASEAN）と日中韓首脳会議で、会う機会がある」と述べた。

21日午後の日中首脳会談では、江沢民国家主席が小泉首相に話し合い解決を念押しした。

武部勤農水相は23日午前の閣議後記者会見で「8日までに（日中協議で）決着すればベストだが、決まらなくても決裂という論理にはならない」と述べ、正式発動を見送り、話し合い解決を優先する考えを表明した。

これを受けて、官房長官、経産相、農水相、財務相、外相によるセーフガード関係閣僚会議が25日午前開かれ、暫定発動が終わる11月8日以降、当面は正式発動への移行を見送り、中国との話し合い解決を図ることで合意した。具体的には（1）8日までに日中協議を開き、9日から、すぐには正式発動しない（2）セーフガードの政府調査期間（12月21日まで）中に合意をめざす。合意しなければ発動する（3）日中合意は中国の報復撤回が前提（4）政府調査は概要のみ公表し、万一の正式発動に備える、との内容だった。

農水省としては、輸入品の増加で苦しむ農家に対して、すでに来年度予算で機械化推進など400億円の対策費を要望しているため、正式発動の見送りを了承した。政府は中国側に「苦渋の政治判断だった」として理解を求めた。

中国外務省の孫玉璽副報道局長は25日の記者会見で「この問題は日本が起こしたものであり、解決するにはまず日本が行動すべきだ」と語り、セーフガードの取り下げを求めた。

11月1日、北京で農産物セーフガードに関する日中両国の局長級協議が開かれた。次週に官民協議を開くことで合意した。

（2）発端

セーフガードを求める声は、近年くすぶっていた。外資導入によって生産力を強めてきた中国産品の対日輸出が、日増しに拡大していた。

農産物に対する業界からのセーフガード発動の要請を受け、政府は昨年12月22日から調査に入った。さらに、日本タオール工業組合連合会は今年2月26日、平沼経産相あてに発動の要請書を提出した。

農産物に対するセーフガード暫定発動には賛否両論があったが、農水、財務、経産3大臣は暫定発動することで合意、4月6日、関係閣僚に伝えた。関税率を引き上げ、輸入を制限するが、（1）最近の年間輸入量に見合った分までは現行の低い関税率（2）それを超えた分に高い関税をかける——という2段階方式を採った。消費者への影響を抑え、中国にも配慮した結果だった。

財務、経産両省は消費者への不利益や中国の反発を考慮して当初、慎重姿勢だったが、参院選をにらんだ自民党の圧力が大きく、2段階関税の採用で中国側の反発も抑えられると判断した。輸入品のほぼ全量を占める中国に対し、農水省は年明け以降、「輸出の自主規制」を求めてきたが、期待するような反応は

なかった。

農水、財務、経産の3大臣は4月10日の閣議で、発動に伴う関税率の引き上げ内容を報告し、了承された。97～99年の年間平均輸入量のうち、200日分に換算した量を超過した分に、1キロ当たり最大266%の高率関税をかけることにした。17日の閣議で正式決定し、23日から暫定発動が始まった。

3品目について見ると、3年間の平均輸入量は、ネギ9823トン（元の関税率3%）、生シイタケ2万9684トン（同4・3%）、畳表1084万7000枚（同6%）。このうち、暫定期間である200日分に相当する量（ネギ5383トン、生シイタケ8003トン、畳表7949トン＝約467万6千枚）を超える輸入量について、ネギ256%、生シイタケ266%、畳表106%相当の関税率を適用した。

（3）警告

中国は当然、反発を示した。外務省の孫玉璽副報道局長は4月10日の記者会見で、「輸入制限はすべきではない。日中貿易の拡大に伴って一部で摩擦が起きるのは正常であり、やむをえないことだが、話し合いで解決すべきだ」と述べた。

対外貿易経済協力省の安民次官は16日、「発動措置が（実際に）取られれば、重大な結果を引き起こすだろう」と述べ、中国政府が対抗措置を準備していることを示した。日本国際貿易促進協会の訪中団（桜内義雄団長）との会見で語った。

対外貿易経済協力省の高燕報道官は23日、改めて措置の取り消しを求めるとともに、「日本が暫定輸入制限を続けるなら、相応の措置をとらざるをえない。実質的にWTO（世界貿易機関）の規則に合わないものだ」と日本を強く批判した。

中国の石貿易相は5月4日、今野秀洋・経産審議官に、日本のセーフガード暫定発動に対抗措置をとる用意がある、と伝えた。カンボジアのシエムレアプで開かれた東南アジア諸国連合（ASEAN）と日中韓の経済閣僚会議の席でのことで、今野氏が「暫定的な措置だ。WTO（世界貿易機関）のルールでは対抗措置はとれない」と話すと、「中国はWTOに加盟していない。日本は我々の懸念に留意してほしい」と述べた。

経産相の諮問機関・産業構造審議会は5月9日、発動要請の動きが相次いでいるセーフガード（緊急輸入制限措置）について、「国内産業が競争力を回復するか、構造調整が行われる見通しの下で発動すべきである」とする異例のコメントを発表した。経産省内には「発動要件である構造改善がおざなりになっている」との危機感が募り、それを反映したものだった。

同省関係者は、このコメントに関し、「セーフガード措置の基本的考え方について、関係省庁とも認識を一致させ、関係業界にも周知徹底する」との一文をコメントに入れるのに、農水省などへの根回しで手間取ったことを明らかにした。「昨年末から審議会に諮り、コメントを早々にまとめてもらう考えだった」という。

上海でのアジア太平洋経済協力会議（APEC）貿易相会合に出席した平沼経産相は5日、石貿易相から「自由貿易体制に逆行するような動きがある。反ダンピング措置やセーフガードだ」と間接的に批判された。

さらに石貿易相は「3品目に関しては、ことを大きくしないように。金銭的にも、数量的にも、小さいこれらの問題が、(中国側の)感情を刺激することは許してはならない。小さい問題でも国民の非常に強い感情を引き起こしてしまう可能性がある」と述べた。平沼経産相は「互いによく連絡をして、大きな問題にならないようにしよう」と答えるにとどまった。

(4) 報復

報復の発表は突然だった。対外貿易経済協力省の高燕報道官は6月18日夜、新華社通信を通して、日本製の自動車、携帯電話、空調機の3品目に対して近く特別関税を課す、と発表した。日本が中国の反対にかかわらず暫定発動したことを不公正で偏見がある措置だ、と非難したうえで、中国の関連業界に深刻な影響を及ぼし、2国間関係にも大きな影響を及ぼした、と指摘した。さらに、発動後の日中両政府間の協議でも、日本は問題解決のプランを拒否し、誤った決定を堅持し続けているとした。

広瀬勝貞経産事務次官は19日未明、「事前通告は受けていない。どんな要求を受けているのかも、分からない」と語った。

小泉純一郎首相は19日、記者団に「冷静に建設的な報告で話し合っていけばいいんじゃないか。あんまり事を荒立てるようなことはしないほうがいい」と述べた。

平沼経産相は記者会見で「(対象となった3品目の対中輸出は)絶対量としては大したことはない。壊滅的な品目ではなく、中国側も日本との関係を大切に思っているようだ」と述べた。

平沼経産相は、韓国が中国産ニンニクにセーフガードを発動した際には中国が大がかりな報復措置をとったことと比較して、中国側の「配慮」に言及。今後の対応について「話し合いで解決できると思う。日本は中国の世界貿易機関(WTO)加盟では一番の応援団。民間同士の話し合いもひとつの手段になる」との考えを示した。後にこの見方は甘かったことが分かる。

対外貿易経済協力省の張克寧・貿易管理副局長は19日午前、北京の日本大使館員に対し、自動車など日本から輸入される3品目に特別関税をかける方針を正式に通告した。日本が「遺憾の意」を示すと、担当官は「これは方針であり、特別関税の実施を発表したものではない」と述べ、日本側の出方によっては報復措置の実施を見送る可能性を示唆した。日本大使館の杉本信行公使は「中国は国内の対日感情を考え、今回の措置に象徴的意味を持たせようとした」とみていた。

だが、外務省の章啓月副報道局長は19日の記者会見で、「日本が間違っただけでやり方に固執しているため、措置をとらざるをえない」と述べた。

日経連の奥田碩会長は20日の記者会見で、「自由貿易を標ぼうしてきた日本がセーフガードを使うことはよくないと思う。日本の産業界が中国に生産拠点を移し、それ(製品)を日本に持ってきているわけで、日本人同士の足のけり合いをしている格好だ。内外価格差の解消という観点からも、日本の産業界が競争力を付けていくことが大事だ」と述べた。

実施はすぐにやってきた。対外貿易経済協力省は21日、北京の日本大使館に対し、日本製自動車と携帯電話、空調機に対し、100%の特別関税を上乗せする措置を22日から実施する、と伝えた。

3品目の措置の対象関税項目は60に上る。現行関税は、乗用車が70～8

0%、トラック30～50%、バス45～65%、エアコン25～40%、携帯電話12%。日本から中国への昨年の輸出実績は、乗用車452億円、携帯電話111億円、空調機56億円。

日本大使館側は両国間の最恵国待遇の取り決めに反するものだとして、「嚴重な抗議」を中国側に申し入れた。

また、阿南惟茂・駐中国大使は21日、同省の竜永図次官に電話し、「日本側としても中国側と協議をしようとしている中、(報復措置の実施は)問題の解決に資しない」と述べ、報復措置の撤回を求めた。竜次官は「日本の立場に何の進展もみられないことからの決定だ。理解してほしい」とこたえた。

平沼赳夫経産相は21日夜、中国の措置について「世界貿易機関(WTO)協定から見ても、日中貿易協定から見ても、正当化し得ないものである。中国政府の通告についてはきわめて遺憾であり、直ちに撤回すべきものとする」とする談話を発表。「日本政府は、中国に対し、強く抗議すると共に、撤回を求めて直ちに協議を行う所存である」と強調した。

トヨタ自動車は21日、「高関税が課されれば、極めて影響は大きい。自由貿易を前提とした両国政府の速やかな対応を期待したい」とのコメントを発表した。

経産省の広瀬勝貞事務次官は「日本製に特定して、特別関税を課するのは差別的な措置であり、最恵国待遇を定めた日中貿易協定に違反する」と強く反発していた。中国の通告を受けて、別の幹部は「世界貿易機関(WTO)に入ろうとしている国が、国際ルールを守らないのはおかしい」と批判してみせた。

福田康夫官房長官は22日朝の記者会見で「世界貿易機関(WTO)関連協定、日中貿易協定を踏まえつつ、問題の解決に役立つ、建設的かつ冷静な対応をとるように強く求めている」と中国側に撤回を要請し続ける考えを示した。また、平沼赳夫経産相も同日の記者会見で「嚴重に抗議したい」と述べ、武部勤農水相は「中国のやり方はルール違反だ」と批判した。

日本が輸入制限したネギ、生シイタケ、畳表(イグサ)はほぼ全量が中国産。その輸入額は年240億円だが、報復対象品目の対中輸出(昨年)は乗用車452億円、携帯電話111億円、空調機56億円の計619億円。これにクレーン車やミキサー車も加わり670億円に達する。

対外貿易経済協力省は26日夜、新華社を通じて「日本の農産物輸入制限は世界貿易機関(WTO)の規定に違反している」とする担当者の談話を発表し、「WTOのセーフガード協定に基づいている」とする日本政府の主張に反論した。トマト、ピーマン、タマネギの輸入も急増したが何の措置をとらず、中国産がほとんどを占めるネギなど3品目だけを暫定発動の対象にしたのは差別、と指摘。日本の農業が競争力を欠き、流通段階で価格を上げている問題もあり、「3品目の不振は輸入急増のせいではない」と反論。輸入増と国内農業の損害との因果関係が立証されず、セーフガード協定にいう条件を備えていないとした。

来日した遼寧省の薄熙来省長は27日、平沼赳夫経産相に対し、日本が暫定発動しているセーフガード(緊急輸入制限措置)によって起きている日中間の貿易摩擦について「早期の解決を望む」と申し入れた。

(5) 膠着

対外貿易経済協力省は6月27日「日本との協議に応じるが、その前提とし

て、日本のセーフガードと中国の特別関税を同時に抜おう」と提案した。日本が譲歩するなら中国も譲歩するという戦略だが、経産省の広瀬勝貞事務次官は28日「日本は世界貿易機関（WTO）のルールに基づいたもの。中国はルール違反で、別々の問題」と突き放した。

日中間の貿易摩擦問題で両政府局長級による協議が7月3、4日に北京で開かれた。日本側は外務省の田中均経済局長のほか経産省、農水省の担当局長が出席。中国側は対外貿易経済協力省の郭莉対外貿易局長らが出席した。

中国側は、中国産ばかりねらい打ちにした差別的措置とみて撤回を求め、日本側は、中国による報復を日中貿易協定違反であると主張した。経産省の佐野忠克通商政策局長は協議開始にあたり記者団に「すべての論点について議論を尽くし、互いの考えを理解し合いたい」と語った。中国側も協議冒頭、「努力によっていい成果が得られるはずだ」（郭局長）と解決を目指す姿勢を強調した。

タオル業界から発動申請があった繊維セーフガードに関し、「中国進出タオル企業連絡協議会」（八木敏博代表世話人）は18日、経産省に出向き、「発動は、国際化と構造改革を先に進めた中国進出企業にいわれなき罰を与えるものだ」として反対意見を発表した。

一方、推進派の日本タオル工業組合連合会（吉原美秀理事長）は「発動されなければ産地は3年以内に崩壊状態になる」との文書（17日付）を提出した。

連絡協議会の八木氏は「我々の進出先はすべて中国。セーフガードが発動され、中国製の輸入が制限されると被害を受ける。タオル工連には我々7社も加盟しているが、上からの決定に不満を感じている」と述べた。

タオル工連は8月8日、平沼赳夫経産相を訪ね、業界約700社の署名を渡し、改めて早期発動を求めた。

日本製の自動車、携帯電話、空調機は、中国から100%の特別関税をかけられて競争力を失ったため、中国への輸出は止まった。経産省が所管する「日本貿易保険」は、日本企業の損害について申請があれば補償する方針を明らかにした。

貿易保険が適用されるのは、6月22日から実施された特別関税によって、それ以前に結んでいた契約がキャンセルされ、製品が通関できずに損失が出たケース。他国への転売や輸送にかかわる経費も対象になる。

日中間の貿易摩擦問題で、両国の農産物生産団体と政府担当者を交えた協議が9月24、25日、北京で開かれた。

これに先立つ8月13日、小泉首相は靖国神社に参拝、日中関係は冷却化した。

（6）教訓

日本が暫定発動したセーフガードは、今後の日中経済関係を考える上で、重要な意味をもっている、と思う。まず、日本がセーフガードを暫定発動するのは、今回が初めてだった。従来、日本はセーフガードを打たれる側であり、打つ側ではなかった。以前の日本は、今の中国のように、がむしゃらに輸出で外貨を稼ぐ存在だった。カラーテレビ、鉄鋼、自動車、半導体と商品はかわっても、日本は集中豪雨的な輸出で、欧米と摩擦を引き起こしてきた。日本の首相はトランジスタのセールスマンと言われたこともある。自由貿易の恩恵を最も多く受けてきた国として、保護主義的な通商政策はとらず、国内産業に対しては別の保護政策で支えてきた。ある意味では当然だった。

それが今回、セーフガードを打つ側になった。中国の台頭とともに、最近の日本の空洞化、経済の減速を浮き彫りにする「事件」だった。急速に成長し、「世界の工場」になりつつある中国への感情的な反感、ねたみ、嫉妬なども複雑に絡んでいるようだ。

経産省の態度も、変わってきた。以前は産業界が簡単には発動要請できないような仕組みをつくってきた。それが昨年になって、世界貿易機関（WTO）のルールで認められているのだから、使えるときは使えばいい、と方針を変え、発動条件の緩和に踏み切った。ただ、今回適用した対象品目については、問題視する声も多かった。セーフガードは、発動期間中にその産業が構造改革を経て、競争力を取り戻す見通しがあることが前提だからだ。

また、中国からの輸入農産物については、商品開発から生産管理、輸送、販売まで、日本側が深く関与する「開発輸入」という形態をとっていたことが特徴だった。これは中国対日本というより、日本国内同士の問題という側面があった。

中国に対する情勢判断にも甘さがあったのではないか、という疑問がある。平沼赳夫経産相の発言をたどってみたい。

「セーフガードは世界貿易機関（WTO）で認められている。（発動の要件がそろえば）日中関係はあまり気にしないでもいい」（3月27日）

「調査した結果、十分（発動の）条件が整っているのであれば、（中国を）そう大きく刺激はしないと思う」（4月3日）

「全体的に保護主義が強まるという懸念があるのは事実だが、要請が来た時は厳正、中立に客観的に判断し、ユーザー、消費者の意見も聞きながら粛々とやっていくことは保護主義ではない」（4月27日）

「（中国の報復関税の対象となった3品目の対中輸出は）絶対量としては大したことはない。壊滅的な品目ではなく、中国側も日本との関係を大切に思っているようだ。話し合いで解決できると思う。日本は中国のWTO加盟では一番の応援団。民間同士の話し合いもひとつの手段になる」（6月19日）

このように平沼経産相の発言は、当初はかなり甘い見通しだった、と言われても仕方がない内容だった。同省通商政策局が大臣に対して行ってきた説明が、そもそも甘い見通しに基づくものだった、と思われる。

中国の報復、その後の小泉首相の靖国神社参拝で、貿易摩擦問題の解決に見通しがつかなくなった。報復関税を受けている自動車業界から、早期解決を求める訴えが強くなった。

両国首脳が話し合い解決の方針で合意したことを受けて、経産省は国内での調整に動いた。平沼経産相は、江藤亀井派。農水族議員が多い同派への説得に力を注いだ。

タオルのセーフガードについても、経産省は「発動によって、本来の狙いである構造改善がおろそかになる恐れがある。必ずしも発動が構造改善にプラスにならない」と判断した。さらに「弱い産業部門で切り札を使うよりも、将来の貿易摩擦本格化に備え、対抗手段を温存した方が得策」との分析もあった。セーフガードの調査を始めた後、繊維産業の中核とはいええないタオルに、セーフガードを発動するのは疑問だ、との批判を受けた。タオルで大きな摩擦を起こしたくない、との思いが省内で強まった。さらに、中国との競合分野が近い将来、自動車関連や家電、パソコンなどに広がる、との判断から「今は引っ込めて強い産業同士の競合時に使うべきだ」との考えに傾いた。

日中貿易は往復800億ドルを超えた。今後も摩擦のタネはつきず、さまざまな問題が起きると考えられる。中国は、WTOに近く加盟するので、WTOルールに基づいた問題解決も可能になる。だが、その前に、相互の信頼関係を築いていかなければならない。さらに、国際分業体制の中で、日本と中国がどのように住み分け、相互補完関係をつくっていくか、という課題がある。

両国間には歴史問題がなお残っている。政治体制の違いもある。純粋に経済問題だけを話し合う、という仕組みをつくる必要があるが、双方ともに事情を抱えており、今すぐは難しいことも事実だ。だが、貿易が拡大し、問題が増えていくにつれて、いずれは日米構造協議のような交渉方式が考えられてもいいのかもしれない。

●農産物セーフガードをめぐる動き

- 4月23日 農産物に対するセーフガード暫定発動（200日間）
- 6月5日 上海APEC貿易相会合に出席した平沼経産相と石貿易相が会談
- 6月22日 中国が日本製自動車など3品目に報復関税
- 7月3日 北京で日中局長級協議（4日まで）
- 8月29日 上海で大村秀章経産政務官と張志剛国家経済貿易委副主任が会談
- 9月12日 ハノイで平沼経産相が孫振宇・貿易次官と会談
- 9月24日 北京で日中民間協議（25日まで）
- 10月8日 北京で小泉首相と朱首相が会談、話し合い解決で一致
- 10月17日 上海APEC閣僚会合に出席した平沼経産相と石貿易相が会談
- 10月21日 上海で小泉首相と江主席が会談
- 11月1日 北京で日中局長級協議
- 11月8日 暫定発動の期限
- 11月9日 世界貿易機関（WTO）閣僚会議開幕
- 12月21日 農産物セーフガード調査期間終了

●輸入品に占める中国産品の割合（数量ベース）

注：日本貿易振興会まとめ。品目ごとに上段が95年、下段が2000年生シイタケ

	99.4%
	100.0%
ウナギ	63.8
	73.0
ワカメ	55.6
	76.3
スカート（ニット製）	67.5
	72.3
男物のシャツ	63.3
	81.4
女物のシャツ・ブラウス	55.6

	75.3
洋食器	64.1
	79.9
陶磁器	47.6
	81.3

国際シンポジウム

日本と東アジア経済の再構築

グローバル化時代における東アジア経済圏の構想 — 日中経済協力を中心として —

2001年11月3日

早稲田大学 現代中国総合研究所長

谷口 誠

1. グローバリゼーションの下でのリージョナリゼーションの進展

- (1) 現在の世界経済のきわめて特異な現象は、グローバリゼーションが急速に進展する一方、EU、NAFTAなどのリージョナリゼーションも進展しつつあることである。
- (2) 現在、WTOに報告されている”Free Trade”(自由貿易)、“Customs Union”(関税同盟などの”Regional Agreement”(地域協定)は、230以上にのぼる。
- (3) リージョナリゼーションの代表的なものは、EU、NAFTAである。EUは現在、15カ国であるが、すでに9カ国が加盟申請中であり、近い将来、東欧諸国を含んで、20数カ国に拡大されるものと見られる。NAFTAのメンバーは現在、米国、カナダ、メキシコの3カ国であるが、米国はNAFTAを拡大して、中南米34ヶ国を含むFTA（全米自由貿易協定）を2005年までに設立しようとしている。この米国のNAFTA拡大の動きは、明らかにEUの拡大に対抗するものである。
- (4) 一方、アジアにはASEANが存在しているが、経済大国である日本、中国、韓国を含む東アジア全体の地域協力機構は存在しない。東アジアのほとんどの国はAPECのメンバーではあるが、APECは、EU、NAFTAとは性格の相違するOECDタイプの協議の場であり、米国、カナダ、ロシア、オーストラリア、ニュージーランド、メキシコ、ペルーなどの東アジア外のメンバーが多数参加している。
- (5) OECDの主要先進国はEU、NAFTAの何れかに属しており、どの地域統合体にも属していないのは、東北アジアの日本、中国、韓国である。EU、NAFTAのような強力な地域統合体が発展、拡大しつつある中で、東北アジアのこの地域には、何らの地域協力への動きもなく、ポツカリと穴があいたような感を受ける。
- (6) これまで東北アジアに地域協力機構を設置しようとする動きがなかったのは、政治的にこの地域にはそのような機運が生まれにくかったことによるのであろうが、

経済的にはこの地域のポテンシャルは大きいものがある。

表1 EU、NAFTA、東北アジア、東アジアの人口、GNP(PPP)の比較(1999年)

	人口(100万人)	GNP(10億USドル)
EU	375	7,841.0
NAFTA	401	9,828.2
東北アジア (日本、中国*1、韓国)	1,425	7,984.8
東アジア・太平洋 (ASEAN*2 + 東北アジア3カ国)	1,937	9,556.0

出所： 世界銀行 World Development Report 2000/2001

EU—ルクセンブルグを除く（データ入手不可）

東北アジア—台湾を除く（データ入手不可）

*1 香港を含む

*2 ブルネイ(データ入手不可)、ミャンマーGNP（入手不可）

表1で見られるとおり、東北アジアの人口はEU、NAFTAの3.5～3.7倍、GNP(PPP)においては台湾を除いてもEUよりやや大きく、NAFTAより小さいが、東アジア(ASEAN + 東北アジア3カ国)のGNPは、NAFTAのGNPにきわめて近く、今後、数年を経ずして追い越すものと予想される。

このような人口、GNPの大きさに加えて、東アジアの地域統合へのポテンシャルの高さを示す指標として、表2のとおり、東アジアの域内貿易依存度は輸出、輸入共、最も高く、1985-1996年に東アジアは輸出において26%より40%へ、輸入において26%より37%に上昇している。EUへは輸出入共、増加したものの、主な先進国市場であるNAFTA(米国、カナダ、メキシコ)、及び日本には輸出入とも下落している。また域内の投資も高い。

表2 東アジアの域内貿易依存度(%)

		東アジア*	日本	NAFTA	EU	世界
輸出依存度	1985	26.3	16.9	30.9	10.8	100
輸出依存度	1996	38.9	13.4	21.3	15.4	100
輸入依存度	1985	26.3	22.8	15.1	10.9	100
輸入依存度	1996	37.2	18.4	12.9	12.7	100

出所： IMF Direction of Trade Statistics Yearbook

* 日本を除く

2. 東アジア経済圏実現の可能性と必要性

(1) 上述のとおり、東アジア地域は経済的には21世紀において最もダイナミックに発

展するポテンシャルを有しながら、なぜASEANを除いては地域的協力機構を設立しえなかったのであろうか。その理由として、東アジアは、政治的、経済的、文化的の一つではないといわれているが、最近の東アジアの経済水準はレベル・アップされ、相互依存関係が深化しつつあることから、東アジア地域統合への経済的条件は徐々に熟しつつあるといってもよい。したがって東アジア経済統合、特にその中心となるべき東北アジアの経済統合にとって克服すべき最大の課題は政治的条件だと考えられる。

- (2) 東北アジアの日本、中国、韓国は地理的には一衣帯水的位置にありながら、歴史的なしがらみから、米国、EUと比較して、かえってやりにくい点もあり、近年より良好な政治的、経済的関係構築へのムードが高まっているようには思われなない。このような状況を打開するためには、日本、韓国間の関係改善も重要ではあるが、日本と中国との関係改善がより重要な課題となろう。中国はますます経済大国として発展し、アジアにおいてのみならず、世界において、政治的にも発言力をつけているが、アジアにおける日本と中国という2つの大国が覇権的意識をもって対抗することはお互いに不幸なことであり、アジアにとっても世界にとっても望ましいことではない。日本と中国の間には共通の価値観が存在しないとの先入観念から、お互いに良好な関係構築への努力を怠れば、日本、中国を含め、この地域が世界の政治、経済において当然持つべき発言力を共に失い、グローバル化の下での米国、EUの戦略に利用されることになりかねない。
- (3) 私のOECDでの7年半にわたる経験においても、米国、EUをはじめとする先進主要国の東アジア経済への主な関心は、急速に発展し、拡大する東アジア市場への投資と貿易を中心とした経済的リンクにあると考えられる。当初はAPEC構想にあまり関心を示さなかった米国が1989年にAPECに積極的に参画しはじめたのも、発展する東アジア市場の貿易と資本の自由化を通じて、貿易の拡大と投資の増大を意図したものであり(1994年、インドネシアのボゴールで開催されたAPEC首脳会議が採択した「貿易・投資自由化宣言」参照)、必ずしも東アジアの経済の発展と安定を第一目的としたものではなく、これがAPECの限界となる可能性があるだろう。その一つの事例は、1997年7月、タイから発生したアジア通貨危機において、APECの顔は全く見えなかったことである。このように、APECは現在のところ、米国主導型のフォーラムであり、東アジアがその中心となっているようには思われなない。このことは先般、上海で開催されたAPEC首脳会議において、APEC本来の経済問題よりも、テロ対策に重点がおかれたことから明らかである。
- (4) また、アジア通貨危機の一つの原因として、アジア側にも責任があったが、米国を中心とする短期資本、ヘッジファンドが未だ資本市場、金融市場のインフラストラクチャーが整備されていない東アジア経済を蹂躪したことがあげられている

が、米国をはじめIMF、OECDなどの国際機関も、グローバリゼーションの下で東アジア経済の長期的発展と安定への配慮を怠っていたことも無視できない。日本はアジア通貨危機に際して、その救済策として逸早く提案し、東アジア諸国に設立を呼びかけた「アジア通貨基金」構想は、米国、IMFの反対にあって実現しなかった。その際も中国は米国に同調してこの構想に支持しなかった。その後、アジア通貨危機はさらに悪化し、インドネシア、韓国に飛び火し、ついにはロシア、ブラジルにも波及するに及んで米国もアジア通貨危機の深刻さを認め、日本の提案に反対したことが失敗であったことを認めた。日本は宮沢構想をはじめとし、アジア通貨危機救済のため、総額約880億米ドルを支出した。米国はロシア、ブラジルの救済には具体的措置をとったが、アジアの救済には口を出しただけに終わり、IMFにまかせきりであった。なぜ中国が日本の「アジア通貨基金」構想を支持しなかったのか、その理由は明らかではないが、中国の日本に対する対抗意識と、これを米国にうまく利用されたためとの印象を受ける。今回のようなアジア通貨危機の再発を防止するためにも、東アジアに地域経済協力のための協議機構が必要であり、その第一歩として2000年5月6日、タイのチェンマイで日本、中国、韓国とASEAN10カ国の蔵相が、「外貨融資協定の拡大」に合意し、中国も加わり通貨危機に備える体制を整えつつあることは歓迎される。

(5) 中国のWTO加盟に関し、日本は1999年7月に中国との交渉を早々と終えたが、米国は同年11月に妥結するまでに実に13年4ヶ月、EUとの交渉は14年近くもかかった。そしてさらに米国の主張により、WTOは繊維に関しては、他の開発途上国に対しては2004年末まで選択的に行いうる緊急特別セーフガードを、中国に対しては2008年末まで行いうる、またさらに、他の産品についても中国に対しては2014年まで行いうるという差別待遇を課した。中国が1986年にGATTへの再加入を申請以来、15年が経過してやっと中国のWTO加盟が正式に認められることになるが、これはGATT/WTO史上きわめて類をみない、差別的待遇だとしかしいようがない。中国がWTOに加盟することはきわめて歓迎すべきことであるが、中国よりも自由化されていない他の多くの開発途上国が、ほとんど何らの審査を経ず、簡単にWTOに加盟しているのに、中国だけが次から次に差別的条件を課せられていることは理解しがたい。米国、EUをはじめとする先進国が、中国がWTOに加盟する前に、巨大な中国市場をできるだけ自由化することにより、中国市場への進出をねらったことは明らかであり、それと同時にきわめて高い競争力を有する中国産品、特に製品を低賃金によるものとして特別措置により、競争力を削減しようとしていることも明らかである。かつて日本が、1955年にGATTに加盟したときに、低賃金国だということで、GATT35条によるきわめてきびしい差別待遇を受けたことが思い出される。私は率直に言って、中国が早くWTOに加盟したいという気持ちはよく分かるが、中国がどうしてこの

ような差別待遇を受け入れたのか理解に苦しむ。

- (6) このように中国のWTO加盟は、中国経済がWTOのルールに従って、世界経済の中に統合されていくことを意味するが、これが世界経済に与えるインパクトについては今後十分な研究を行う必要がある。しかし、今いいうることは、中国は多くの問題をかかえながらも発展し、経済大国として成長するであろうということである（OECDの”The World Economy in 2020 –Towards a New Global Age”日本語訳『2020年の世界経済』東洋経済新報社 参照）。そして、これまで世界経済の中心的存在であった日本、米国、欧州の3極に中国が加わり、4極構造に発展していくことになるであろう。このような世界経済の構造変化の中で、米国、欧州はそれぞれNAFTA、EUを拡大しながら、中国市場との経済的リンクを強化しつつある。
- (7) 一方、日本も本年10月12日に日本、シンガポール間の自由貿易協定の交渉を進めており、また日本、韓国間の自由貿易協定も進められている。私はこれまで先進国の中でも唯一国、「多角的自由貿易」の原則に固執し、2国間、あるいは地域的協定に批判的態度を取ってきた日本が、シンガポール、韓国との自由貿易協定の締結へ政策転換を行ったことを歓迎している。しかし、これらの2国間協定は締結されたとしても、EU、NAFTAに比較して規模は小さく、やはりこの地域には、将来、何れは日本と中国を結ぶ何らかの地域協力機構が必要となつてこよう。しかし、その実現は決して容易なことではなく、現在では悲観的な見方が強い。また米国には、日本とシンガポールとの自由貿易協定はよいとしても、日本と韓国との自由貿易協定は実現困難であり、かつ米国に不利益をもたらすものとして反対の意向が強く、ましてや、この地域に日本、中国、韓国を結ぶ地域経済協力機構が成立することについては、米国、EU、特に米国は政治的にも経済的にも強硬に反対するであろう。私は米国はNAFTAを拡大し、欧州もEUを拡大しておいて、この地域で、東北アジアの3カ国が経済協力機構を作ることに反対するのは理屈に合わず、きわめてわがままだと思うが、米国、EUにとり、この地域において日本と中国を分断しておく方が彼らの戦略上、有利なのであろう。
- (8) 1990年に、マレーシアのマハティール首相は、ASEAN+3(日本、中国、韓国)を含むEAE C構想を打ち出したが、米国が強く反対し、日本も米国の強いプレッシャーを受け、これに反対せざるを得なかった。前述の1997年のアジア通貨危機に際しての日本の「アジア通貨基金」構想に強く反対をしたのも米国であり、たとえアジア通貨危機の影響を受けたアジア諸国を救済する力がなくても、アジアの政治、経済に主導的プレゼンスを保っておきたいという米国の意図は明らかである。
- (9) 1997年にはじまったアジア通貨危機は、ASEAN、及び米国、中国にも貴重な

レッスンを与えた。米国もアジア通貨危機のインパクトを軽視し、日本の「アジア通貨基金」構想をつぶした誤りは認めざるをえなかったであろうし、米国もラテン・アメリカでの通貨危機の救済に精一杯の状態であり、アジアの通貨危機を防止するためには、アジアにおける通貨面での何らかの地域的協力のメカニズムを認めざるをえなくなった。そして中国も 1997 年のアジア通貨危機の際は、WTO 加盟前であったために、為替レートの規制により、資本市場を保護し、通貨危機の伝播を回避しえたが、WTO 加盟後の対応を考えた場合に、通貨面での地域協力の必要性を認めはじめたのではないかと考えられる。このような状況の下で、上述のとおり、2000 年 5 月に ASEAN のイニシアティブにより、ASEAN+3（日本、中国、韓国）の蔵相会議が開催され、具体的に通貨問題をめぐる協議が行われはじめたが、これが他の分野における ASEAN+3 の協力関係育成の機運を生みつつあることは喜ばしい。この ASEAN+3 の構想は、結果的には前述のマハティール首相の E A E C 構想とほぼ同じ構想であり、アジア通貨危機を経て、約 10 年後に日の目を見たことになるが、新しい ASEAN+3 の動きは、E A E C と相違して、必ずしも政治的に域外国を除外することを意図したものではなく、通貨問題では IMF との協力関係を明記しており、米国がこのような地域的イニシアティブを、霸権的なプレッシャーを加えてつぶすことのないよう希望している。

3. 東アジア経済圏の構築に向けて

- (1) このような状況の下で、どのようにすれば東アジア経済圏の構築は可能となるのだろうか。私はまず ASEAN+3 の協力のフォーラムを徐々に拡大、強化していくことが現実的アプローチだと考える。そのためには東北アジアの日本、中国、韓国、特に日本と中国との協力関係の樹立が不可欠となる。
- (2) では、いかにして日本と中国との協力関係を樹立しうるのか。そのためには、私はまず第一に日本と中国がより長期的視野に立って、相互に信頼関係を樹立することが必要だと考える。中国は 21 世紀中に、ますます経済大国として発展していくことは間違いないが、まだ日本の経済水準、技術水準は高く、中国は経済協力、技術協力、特に環境分野における日本の協力を必要とするであろう。そして環境分野での協力は、日本のみならず、韓国、台湾などの環境保全のためにも必要なことであり、地域協力が必要となる。さらに日本は中国の遅れた地域である中西部の開発、増大する人口を支える農業開発、またそのための循環型経済社会システムの構築など、協力する分野は多い。OECD の研究によれば、2020 年には日本が世界最大の食糧輸入国（約 1,750 億ドル）となり、中国が自給自足を諦めるならば、第 2 の輸入国（約 1,700 億ドル）となるであろうと予測されているが、日本、中国ともこれらの輸入を主として米国市場に依存せざるをえないという、共通の食糧の安全保障上の問題を抱えることになる。

- (3) さらに私は日本は中国に対しては、米国、EUと同様に中国を巨大な投資、貿易のための市場とみて、経済的リンケージのみ樹立するアプローチをするべきではないと考えている。日本と中国との経済上の相互依存関係は、グローバリゼーションの進展につれて好むと好まざるとにかかわらず深化し、日本の多くの製造業の国内生産は中国に移転し、中国の野菜、花、その他農産物も輸入され、日本は中国の最大の輸出市場となり、また中国は日本の第2の輸出市場となっている。このように相互依存関係が深化している際に、日本は去る4月、中国産のネギ、生シイタケ、豊表の3品目にセーフガード（緊急輸入制限措置）を適用した。これに対し、中国は日本からの携帯電話、自動車などに報復措置を課し、日本と中国との経済摩擦が生じた。私は中国のネギなどの3品目は日本の開発輸入によるものであったし、日本は日中関係の将来を考え、日本にとっては必ずしも重要産品とはいえない上記3品目に未だかつて適用したことがなかったセーフガードを適用したことは大失敗だったと思う。上述のとおり、米国のイニシアティブにより、中国がWTOに加盟後、中国に対しては2014年末まで、選択的にセーフガードを適用しうるようになるが（繊維については2008年末まで）、私はたとえ米国、EUがセーフガードを発動しても、日本はWTOの場で中国に対し、セーフガードの乱用は避け、できるかぎり話し合いにより解決すべきだと考える。日本は米国、EUのように中国を単に経済市場としてみる政策はとるべきではなく、投資、貿易、技術移転などの経済的リンケージに加え、環境、農業開発、貧困対策など広範囲の協力関係を樹立すべきだ。
- (4) また、日本は中国への最大の経済援助国であるが、日本の援助は中国では顔が見えず、評価されていないとの批判がある。私は中国に対しては、援助は量よりも重点的に上述の環境問題、人材交流による相互理解の増進、貧困問題対策、NGOによる草の根運動支援などに集中すべきだと考えている。そして中国が現在取り組んでいる西部大開発計画については、日本が中心となって積極的協力を進めるべきだ。特に環境問題については、中国の急激な環境悪化により共に影響を受けつつある日本と韓国が協力する必要がある。
- (5) このようにして、日本と中国との間に政治的にも経済的にも信頼関係が醸成され、さらにこれに韓国が加わって、環境問題などの共通の問題解決への気運が生まれれば、長期的には東北アジアの協力機構の樹立も夢ではない。そしてこのような環境問題を中心とする協力の輪がより広範囲の協力に拡大されるならば、政治的に不安定なこの地域の安全保障は改善されよう。
- (6) 私はこのように、東北アジアに協力関係が醸成され、政治的にも経済的にも安定すれば、これは自ずから東アジアの政治的、経済的安定につながり、より広範囲の東アジア経済圏形成への可能性が出てくるものと考えている。表1より明らかとおり、東アジアにおいて、東北アジア3カ国は、人口、GNPにおいても圧

倒的ウェイトを占めており、ASEANにとっても、東北アジア 3 カ国との協力関係樹立は不可避となろう。1997-98 年のアジア通貨危機のケースでも、ASEANは日本の資金援助を必要としたし、これは上述のチェンマイ・イニシアティブのように、通貨問題につき、ASEAN + 3 の協力関係が必要になり、このようなイニシアティブがASEAN側からとられたことからみても、明らかであろう。また、中国のWTO加盟は世界経済に大きなインパクトを与えることが予想されるが、中国の工業製品と競合関係にあるASEAN経済がいかなる影響を受けるかが最も注目される。したがって、ASEANにとっても、中国との協議の場が必要となり、ASEAN + 3 のフォーラムは通貨問題に限らず、貿易、環境などを含む、より広い協議の場として発展する可能性がある。

- (7) このような状況の下で、本年 2 月、海南島において、“BOAO FORUM for ASIA” が開催され、中国の江沢民国家主席、日本の中曽根元総理、シンガポール、豪州などの元首脳が参加して、21 世紀における東アジアの政治、経済の課題を討議し、今後の協力のあり方につき話し合った。今後ますますこのようなハイ・レベルでのフォーラムがもたれることになろうが、かかる気運が生まれつつあることは、東北アジアと ASEAN を結ぶ東アジア経済圏成立への道を拓くことになろう。
- (8) 東アジアが、ASEAN と東北アジアの協力関係を築き上げることにより、東アジア地域協力への体制が形成され、ASEAN+ 3 を核として、東アジア経済圏が樹立されるならば、東アジアは 21 世紀の新しいグローバル化時代に向けて、政治的にも経済的にも、世界の最もダイナミックなセンターとして発展することになろう。これは東アジアにとってのみならず、グローバル化時代において、世界の政治的安定とよりバランスのとれた経済的発展にとって望ましいことであろう。現在のグローバリゼーションの大きな流れを形成しているいわゆるグローバル・スタンダードは、主として米国の発するスタンダードであるが、21 世紀において東アジアからも新しいグローバル・スタンダードが発信されることを期待したい。

日本の対中国投資の沿革と現状

—日中産業構造への影響を兼ねて

城西大学助教授 張 紀濤

1、はじめに

日本企業は79年から対中投資を開始した。しかし、長い間、中国側が日本からの投資を積極的に誘致しようとしているにもかかわらず、日本の対中投資はそれほど大きな進展を見せなかった。中国対外経済貿易合作部（以下「対外経貿部」と略する）の統計によれば、79～85年の6年間に日本の対中投資は件数では21件、契約金額では12.3億にすぎなかった。つまり、1985年までに日本の対中投資の件数は年間3.5件しかなかったのである。対中投資をリードする香港・マカオの企業と比べることもなく、日本の対アジアその他の国との比較をみても対中投資は件数、金額ともに少なく、毎年40%～50%の伸びを見せる日中貿易に大きく遅れをとっている。それがために中国側は常に日本の対中投資の現状を不満に思い、機会がある度に対中投資に対する日本企業の姿勢を批判していた。また対中投資が余りにも慎重なために自動車をはじめ、通信機器など日本が得意とする諸分野においていずれも欧米諸国に中国の市場を奪われている。95年に上海へのトヨタ自動車進出の失敗ならびに96年に南京における日産自動車の撤退にはいずれも中国向け投資姿勢に問題があると言われている。92年を境目にして日本の対中投資は増加に転じ、高まりを見せた。しかし、96年には日中両国を取り巻く経済環境の変化により、日本企業の対中投資総額は契約ベースでは減少傾向を続けてきた。実施ベースではむしろ年々増えている。2000年には日本の対中国投資額は実施ベースでは中国外資導入総額の7.2%を占め、香港（38.1%）、アメリカ（10.8%）に次いで第3位となっている。対中国直接投資が増えるにつれて、日系企業のもつその役割が見直された。特に近年、日本企業の開発輸入及びこれに伴う日系企業の対日輸出の急増により、日中貿易構造が大きく改善され、日中両国の相互依存関係が、かつてないほど深まってきた。他方、ユニクロ現象にみられるように日系企業の対日輸出の急増は日本の対中国貿易赤字規模を拡大させ、日本の対中国セーフカードの発動とこれに対する中国の報復措置の実施など種々様々な問題をもたらしている。

日本の対中国投資がどのように推移してきたのか、また、対中国投資が日中両国の産業構造にどのような影響を及ぼし、問題を含んでいるのか、本稿はまず、日本の対中投資の歴史を観察し、その特徴と問題点を検討する。続いて日本の対中国直接投資のもつ役割を検討し、中国の産業構造の再構築に及ぼす影響を分析し、今後の展望を試みたい。

2、四段階に分ける日本の対中直接投資の推移

日本の対中投資の推移をみれば、大きく以下のように四つの発展段階に分かれる。

第一段階 1979～1983年 対中投資の初期段階

第一段階は1979年から1983年までの期間であり、対中投資の初期段階である。この段階において中国の「改革・開放」政策が実施されたばかりであり、投資環境がまだ整備されていなかった。そのため、多くの日本企業は静観の態度を取り、積極的な投資活動

を行わなかった。中国側の統計によれば、第一段階における日本の対中投資額は契約ベースでは、9.55億ドルで、香港・マカオの43.2億ドルを大きく下回り、中国外資導入総額の12.8%を占めていた。また、日本側の統計では、日本の対中投資件数は、25件、投資額は0.7億ドルで、同期間における日本の海外投資総額の0.16%、投資件数の0.4%に過ぎない。しかも、業種別にみれば、日本の対中国投資がサービス業を中心とする非製造業に集中され、中国が重点的に発展しようとする製造業への投資額はわずか0.11億ドルしかなかったのである。

他方、第一段階に中国の対日貿易は恒常的な赤字基調を続けている。中国の輸出入貿易に占める日本の比率が25%という大きさと比べて、対中投資額があまりにも少ない。そのため、中国は常に日本の対中投資の現状を不満に思い、機会がある度に日本企業の姿勢を批判してきた。中国側の批判に対して、日本側は中国投資環境の不整備などを問題にし、両国の意見は平行線を辿り、解決策をなかなか見付けることができない。

第二段階 1984～1990年 小規模対中投資の発展段階

第二段階は1984年から1990年までの期間である。この時期において中国の改革・開放政策の重点が農村部から都市部に移行し、沿海発展戦略の実施によって、深圳などの4経済特別区に続き、沿海14都市にも経済開発区が建設され、投資環境が大きく改善された。外資を導入するために各地政府は多くの優遇措置を打ち出した。一方、1985年のプラザ合意以降の急激な円高と日本経済の国際化が一層進展する中で、多くの日本企業は、低賃金、コスト安を求めて、アジア向け投資を強化した。こうした国内外の環境変化によって、第二段階から日本企業の対中投資が増加した。

1987年を例にみれば、日本の対中投資額は契約ベースで、12.26億ドルに達し、84年と比べて9.8倍にも増えている。しかし、第二段階において悪性インフレを退治するために中国経済は高成長期から調整期に入り、また、1989年の「天安門事件」の影響を受けて、日本企業の対中国投資が1990年に大幅に減少した。1990年に日本の対中投資額は日本側の統計では3.49億ドル、中国側の統計では4.57億ドルで、87年比、それぞれ71.5%、51.8%減少した。第一段階と比べて日本の対中投資が大幅に増えたが、それでも、日本の対世界投資に占める中国の比率が1.1%、対アジア投資の8.9%に止まっていた。投資総額と1件あたりの投資額のいずれかをとってみても、第二段階の対中投資が小規模の発展段階におかれているといえよう。投資構造もそれほど改善されておらず、製造業向け投資がわずか7.05億ドルで、非製造業のそれを大きく下回っている。

また、ちょうどこの時期に欧米諸国は、中国の自動車、通信市場を視野にいれ、技術を武器にして自動車、通信業界向け投資を開始した。これとは逆に、日本の自動車メーカー、通信業界は、中国側の再三の要請を断り、自動車、通信業向け投資のチャンスを逃した。第二段階に、日本の対中自動車、通信機の輸出が多いほかに中国の自動車、通信市場に対する戦略的な視野を持っていないことに問題がある。このことは、95年に上海へのトヨタ自動車進出の失敗と通信機器の市場占有率の低さに繋がっている。

第三段階 1991～1995年 対中投資の飛躍的発展段階

第三段階は1991年から1995年までの時期にあたり、日本の対中投資の飛躍的発展段階で

ある。長期にわたって、低迷を続けてきた日本の対中国投資が件数と投資金額ともに急増したのはこの時期である。1991年に日本企業の対中投資は件数では599件、投資金額は契約ベースでは8億ドル、それぞれ、対前年比75.7%と77.7%増となった。92年に鄧小平氏の「南巡講和」が発表され、中国は社会主義市場経済の確立を国是と位置づけ、「改革、開放」の速度を加速化した。このように、79年から投資環境の整備に努めてきた中国側の努力が実を結び、諸外国の対中投資が一举に増加し始めた。

こうした中国国内外の情勢変化を背景にして日本企業の対中投資も92年から95年までの間に年平均、50%超のペースを保ち、増加を続けている。内、最も増加率が高いのが92年である。92年に日本の対中投資は件数では1,805件で、91年比、2倍増に達した。92年の年間契約件数は79～91年の合計(1,889件)に匹敵するほどであった。他方、93年から連続3年間で、日本の対中国投資はその他のアジア諸国への投資を上回った。日本にとって中国はアジアで最大の投資先となっている。

業種別では、1991年に製造業向け投資額が420億円で、はじめて非製造業の311億円を上回った。そして、91年を境目にして日本の対中投資が非製造業から製造業に重点を移し始めた。製造業向け投資が急増した結果、1995年に投資総額に占める製造業の比率が78%に達し、非製造業のそれを遥かに上回っている。

表1 日本の対中投資の推移

年 度	件 数 (件)	前年比増 (%)	契約金額 (億ドル)	前年比増 (%)	実施金額 (億ドル)	前年比増 (%)
79～90	1,290		29.2		29.1	
91	599	75.9	8.1	77.7	5.3	6.0
92	1,805	201.3	21.7	167.9	7.1	34.0
93	3,488	93.2	29.6	36.4	13.2	85.9
94	3,018	-13.5	44.4	50.0	20.8	57.6
95	2,946	-2.4	75.9	170.9	31.1	149.5
96	1,742	-40.9	51.31	-32.4	36.79	18.3
96年末	14,888		260.21		143.39	
97年	1,402	-19.5	34.0	-33.7	43.3	17.7
98年	1,198	-14.5	27.5	-19.1	34.0	-20.7
99年	1,167	-2.6	25.9	-5.8	29.7	-12.6
2000年	1,614	38.3	36.8	+42.0	29.2	-1.7
累 計	20,265		383.91		279.59	

出所：『対外経済年鑑』各年版と中国対外貿易経済合作部資料により作成。

第四段階 1996～現在 対中投資の調整期

1996年から日本の対中国投資が減少に転じ、長い調整期を迎えた。対中国投資に関する日本と中国の統計が異なっている。まず、日本側の統計をみれば、1996年に日本の対中投資額は25億ドルで、95年比、43.9%減となっており、1997～1999年の3年間も、対

中投資の減少が続いている。中国側の統計も日本側の統計と同様に1996～1999年の4年間に減少を続けている。減少の要因として、①日本企業の対中投資戦略の見直し、②中国側の法、制度などが頻繁に変更され、日系企業の経営、販売を取り巻く環境が不透明なことが挙げられるが、しかし、これらの問題は、第一段階からも日本の新聞などで常に取り上げられてきたため、新しい問題とはいいいにくい。これよりも大きな要因は、やはり低迷を続ける日本国内の経済状況が日本企業の体力を弱め、対中投資の減少に拍車を掛けたことにある。但し、2000年には日本の対中投資額が契約ベースで36.8億ドルと99と比べて大幅に増加し、3年ぶりに1997年のレベル（34億ドル）を回復した。

3、実施ベースで第2位に浮上した日本

94年以降、日本の対中投資の契約額が年々低下しているが、実施金額は逆に増加する一方である。96年を例にみれば、投資件数は1,742件で95年比、40.9%減、契約金額も32.4%減の51.37億ドルとなったが、実施金額は逆に18%増加し、96年末の累計では、投資契約額で第3位、実施額は143.4億ドルで第2位となっている。このような傾向が99年まで続いている。1997年以降、日本の実施額がいずれも契約額を上回っている。このことは日本対中投資の「到位率」（契約額に占める実施額の比率）が特に高いことを意味する。諸外国の対中投資が低下する中で日本の対中投資が実質的に増加している。

諸外国の対中直接投資を国、地域別にみれば、1979～95年に香港、マカオ地域は投資件数では157,636件、契約金額では2,413億7,600万ドル、実施金額では805億4,700万ドルでそれぞれ全体の60.9%、60.9%と59.7%を占め、トップとなっている。その次は台湾、アメリカ、日本、韓国の順である。この上位4国、地域は投資件数では全体の85.9%、契約金額では80.89%を占めている。しかも、そのうちの60～70%が香港、マカオ、台湾などいわゆる「中国経済圏」に集中されている。もし、アセアン、シンガポールの華人投資をつけ加えれば、この比重がもっと大きくなるはずである。中国の直接投資導入が華僑、華人の投資に大きく左右されていることがこの数値から窺われる。

表2 1991～99年、上位4ヵ国、地域対中国投資構成比の推移

(実施ベース。単位：%)

	1991	1992	1993	1994	1995	79～95年	96	97	98	99
香港・マカオ	57.0	70.0	64.9	59.9	54.2	59.1	1	1	1	1
台湾	10.1	9.3	11.3	10.0	7.9	8.4	3	3	6	6
アメリカ	7.1	4.6	7.5	7.3	8.1	8.0	4	4	2	2
日本	13.1	6.6	4.9	6.2	8.2	7.8	2	2	5	3
総計	87.3	90.5	88.6	83.6	78.4	83.9				
うち、香港・マカオ、台湾	67.1	79.3	76.2	69.9	62.1	68.1				

注：直接投資にはその他投資が含まれる。

出所：『中国統計年鑑』各年版と対外経貿部外国投資管理司資料により作成。

但し、「八・五計画」（1991～95年）期にはかつて80%以上で独占的な地位を占めて

いた香港、マカオの対中投資が相対的に低下し、日本、韓国、アメリカの対中投資は着実に増加している（表2）。

外資の実施額は、日本はこれまでに契約額と同様に香港・マカオ、台湾、アメリカに次ぐ第4位であったが、96年は95年に続き、実施ベースでは36.8億ドルで台湾（34.8億ドル）、アメリカ（同34.4億ドル）を抜き第2位となった。このことは日本企業の対中投資ブームが96年以降も衰えを見せず続いていることを意味する。しかも、96年に日本の1件当たりの対中投資が295万ドルで大型化している。この数値も諸外国対中投資の平均値を上回っている。ちなみに、2000年末現在、日本の対中投資は累計で20,265件、契約額は383.9億ドル、実施額は279.6億ドルに達している。対中投資の「到位率」が72.8%で特に高い。中国の目覚ましい経済発展、需要拡大を射程においた進出が急増している。

3、変化を見せる製造業向け対中投資

表3 業種別対中投資の推移（1989～1996年度）

単位：億円

業種	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1979～1996
製造業	85	113	178	381	579	558	675	303	3,177
	276	237	420	838	1,587	1,943	3,368	2,032	11,237
食品	6	8	11	35	39	39	33	22	249
	18	13	26	37	77	137	137	207	720
繊維	23	40	87	187	247	283	255	112	1,279
	15	31	95	155	268	349	455	212	1,614
木材・製紙	3	3	1	5	20	5	13	5	72
	2	2	2	4	48	10	68	44	194
化学	11	6	6	18	26	18	33	18	166
	15	17	15	25	110	106	138	98	580
鉄鋼・非鉄金属	5	8	11	13	29	38	59	31	216
	8	20	16	38	91	164	347	203	927
一般機械	6	6	5	19	46	26	58	29	220
	57	74	39	65	265	137	463	319	1,452
電気機械	14	11	22	34	57	66	94	29	366
	107	33	167	246	336	516	905	445	3,020
輸送機械	2	2	2	9	20	29	45	14	128
	2	2	12	41	98	233	370	280	1,046
その他	15	29	33	61	95	63	85	43	481
	52	45	48	226	244	289	485	224	1,685

注：上欄は投資件数、下欄は投資契約額である。

出所：大蔵省『対外直接投資届出実績』による年度ベースの数字により作成。

業種別日本の対中投資に関する中国の統計がないため、ここでは大蔵省が公表した『対外直接投資届出実績』を使用する。表3は1989～1996年に業種別対中投資の推移を描いたものである。これをみて分かるように1997年3月現在、日本の対中製造業投資は契約件数では3,177件、契約ベースでは1兆1,237億円を数え、対中投資総件数(4,066件)の78.1%、対中投資総額(1兆8,429億円)の60.9%をそれぞれ占める。製造業のうち、投資額が最も多いのは、電気機械であり、3,020億円で、製造業向け投資総額の26.9%、投資総額の16.4%を占める。その次ぎは、繊維(紡織)(1,614億円)、一般機械(1,452億円)、輸送機械(1,046億円)、鉄鋼・非鉄金属(927億円)、食品加工(720億円)、化学工業(580億円)、木材・製紙(194億円)の順である。

非製造業のうち、最も多いのがサービス業であり、2,612億円で投資総額の14.2%を占める。不動産(930億円)、商業(756億円)、建築業(272億円)、運輸業(196億円)がそれに続く。

時系列で見れば、日本の対中国製造業投資の業種には大きな変化が生じている。第二段階の1985年には製造業向け投資の第1位を占めたのが化学工業であり、製造業向け投資総額の21%を占めている。第2位は食品加工であり、同19%を占める。電機機械工業と鉄鋼・非鉄金属業は並んで第3位(13%)となっていた。しかし、1996年には電機機械工業が第1位に浮上したのに対して、化学工業と食品加工業は第5位に転落した。製造業向け投資構造の変化によって示されるように、繊維、食品加工など労働集約型産業の対中投資が依然として重要な位置を占めているものの、90年代以降、電子、電機、機械、輸送機器など付加価値が高い技術集約型産業の対中投資は比重を伸ばしてきている。その逆に化学工業、鉄鋼・非鉄金属など資本集約型産業は80年代に一時的に高い伸び率を見せたものの、後に減少傾向を続け、その比重も低下してきた。業種別対中投資の変化をもたらした要因として、①日本国内産業構造の変化、②公害問題を重要視した中国投資政策の変化が挙げられる。

表4 日本製造業対中投資順位の変化(1985～1996年)

単位：%

年度	化学	食品	電機	鉄鋼・非鉄金属	輸送機器	機械	繊維	木材・製紙	その他
1985	21%	19%	13%	13%	0%	10%	5%	4%	15%
1990	7%	6%	14%	10%	1%	30%	13%	1%	19%
1995	4%	4%	27%	10%	11%	14%	14%	2%	14%
1996	5.2%	6.4%	26.9%	8.2%	9.3%	12.9%	14.4%	1.7%	15%

出所：表3により計算。

他方、諸外国との比較で見れば、1986～1995年に日本の海外投資総額に占める対中製造業投資の比率が1986年の0.1%から1995年の6.9%に上昇し、10年未満の間に68倍も増加した。1995年末現在、日本にとって中国はすでにアメリカ(13.9%)に次ぐ第2位の製造業向け投資相手国となっている。非製造業向け投資の比率が同期間にわずか1.6倍に増えたにすぎず、他のアジア諸国と著しい対照を成している。

4、変化をみせる日本対中投資の特徴

日本企業の対中投資の特徴が日中両国を取り巻く投資環境の変化とともに変わっている。ここでは、諸外国との比較で日本企業の対中投資の特徴をみたい。

まず、第1に諸外国との比較でみれば、日本企業の対中投資の意思を決定する上で、とにかく時間がかかることに特徴がある。一つの投資案件を決めるにあたって、通常、研究調査、現地視察などを踏まえた上で、時間を掛けて投資形態、投資地域と協力の相手先企業を決定する。したがって、日本の対中投資の意思決定期間が香港、欧米企業のそれより長くなっている。しかし、日本企業は、いざ中国側の企業と投資契約を結ぶならば、信用を重んじ、契約を実行に移している。上述のように2000年末現在、日本企業の対中投資契約総額に占める実施総額の比率（到位率）が72.8%にも上り、諸外国対中投資の到位率の平均値である37.6%を大きく上回り、トップとなっている。また、投資案件について慎重に調査をした上で、投資を行っているので、企業の設立から操業までの期間が他の国より短く、しかも、操業後の経営状態もよくなっている。例えば、1996年に上海市が外資系企業を対象に行った調査によれば、操業を開始した日系企業の内、利益を出している企業が全体の84%に達しており、外資系企業平均値の80%を超過している。上海三菱エレベータの投資収益率が30%で、同市平均の25%を上回り、一人あたり利潤額が11万元で全国外資系企業のトップにランクされている。収益率が高いため、上海三菱エレベータはわずか3年間で、投資総額の1,700万ドルを回収したという（彭晋璋『中日投資合作策略』26頁）。大連、蘇州、青島など日系企業が集中される沿海都市において日系企業の成功例が多い。

第2の特徴は日本の対中国投資が主に東部沿海地域に集中されていることである。このような特色が香港、アメリカの対中投資にもみられる。外資が沿海地域に集中される理由として、二つほど考えられる。第1に80年代に沿海発展戦略が実施され、中国の対外開放地域が沿海地域にある。これらの地域の投資環境が内陸地域より整備される上に、各地域は外資を優遇するための政策を出している。第2に日本企業の多くは、中国を生産拠点としている。それがゆえに投資地域は港が整備され、交通の便がよい沿海地域に進出せざるを得ない。他方、進出地域の分布にも特色がみられる。香港、台湾の企業が言葉や生活習慣が近い広東、福建など中国の華南地域に集中されるのに対して、80年代には、日本の企業はむしろ歴史的に繋がりが深い大連を中心とする遼寧省に集中されていた。但し、中国の投資環境の変化にともない、これまでに大連を中心とする日本企業が90年代の後半から投資先を経済成長が高い上海、浙江、江蘇を中心とする長江デルタ地域に移行したことに日本企業の投資先地域の変化がみられる。ジェットロ（日本貿易振興会）の調査によれば、対中投資総額に占める江蘇省、上海市の比率が1987年の2%、2.1%から1995年にそれぞれ24.9%、18%に上昇したのに対して、大連を中心とする遼寧省、深圳市を中心とする広東省の比率は1987年の28.6%、17.3%から1995年に14.6%、10.3%にそれぞれ低下した。但し、投資の絶対額が増えたため、同2地域への投資額がそれほど下がっていないことが現状である。沿海地域の中でも、当該地域の経済特別区、経済技術開発区が投資地域となっている。最近、経済特別区、経済技術開発区の賃金をは

じめ生産コストが高騰するにつれて、これらの地域に近い中小都市や都市の近郊農村地域への進出が多くなってきた。

第3の特徴は、日本企業の対中投資戦略には大きな変化が生じたことである。一般的に製造業向け直接投資はその目的に応じて以下の2種類に分けられる。一つは「輸出生産拠点型投資」であり、中国で生産した製品を中国以外の国に輸出することを目的に対中進出を行っている。もう一つは「市場占拠型投資」であり、中国で生産した製品を中国に販売していくことが投資の目的となっている。欧米企業の多くは、市場占拠型投資戦略をとり、最初から中国の市場を確保、占拠するために対中投資を行っている。これに対して、日本企業の多くは、最終の目的を中国市場の占拠に据えながらも、輸出を奨励し、国内販売を制限するという中国の投資政策を忠実に守り、比較の実情を踏まえた投資戦略を実施してきた。その結果、欧米諸国と比べて日系企業の輸出比率が特に高い。中国を輸出生産拠点とする投資は対中投資の大半を占めているからである。例えば、1995年末現在、大連で操業を開始した日系企業が607社。うち、中国を「輸出生産拠点」とする日系企業が326社で全体の53.7%を占める。95年の輸出総額が12.1億ドルに達しており、同市外資系企業輸出総額の71.1%を占めるほどであった。5年前に私が調査した三洋電機も、そのな例である。三洋電機は80年代の初期に対中投資を開始し、いま中国で設けられた中日合弁企業または独資企業は96年末現在27社以上に上っている。これらの会社の多くは中国で生産したものを100%日本を含む海外に輸出している。

90年代の後半から、中国国内の消費水準の向上につれて、消費市場の確保を目的とする日本企業の投資が急増している。多くの日系企業は中国の販売ネットワークを積極的に構築し、中国市場の占有率を高めてきた。近年、電子、通信機器、自動車工業への投資には市場占拠型の投資が増えている。

第4の特徴は、日本の対中投資の多くが労働集約型産業に集中されていることである。確かに上述のように90年代以降、「市場占拠型投資」が急増してきたが、日系企業の多くはやはり中国の安い労働力を利用し、輸出生産に力を入れている。欧米諸国との比較でみれば、日本企業の労働集約型投資案件が特に多く、技術集約型投資案件が少ないことに特色がある。技術集約型業種である自動電話交換機器を例にみれば、外資系企業が12社に達しているが、日系企業は3社に過ぎない。移動電話の領域に23社の外資系企業が設立されたが、うち、日系企業は4社しかない。また、天津モトローラが年平均で50万台の携帯電話、100台のBP器を生産し、それぞれ中国総生産量の50%と70%を占めている。これに対して日本製の携帯電話がまだそれほど中国の携帯電話市場に入っていない。コンピュータ、自動車業界にも同様な問題がみられ、日本の市場占有率が低い。欧米諸国の企業は、90年代の初期に技術を武器にして中国の通信、コンピュータ市場の占有率を高めることに成功した。その逆に、技術を出し渋る日本企業の戦略判断ミスがこのような結果をもたらしているといえよう。

5、直接投資の役割と中国産業構造への影響

(1) 日本からの直接投資とアジア諸国の経済成長

日本の対アジア投資は1985年以降、本格化した。それはアジア諸国の経済成長が飛躍的に高まり、「東アジアの奇跡」と賞賛された時期と一致する。東アジアの奇跡を生み出した要因と経緯についてはいろいろと考えられるが、輸入代替型発展戦略を輸出志向型戦略に転換させ、外資を積極的に誘致したこと、輸出志向型工業化を進め、輸出商品の構造転換に成功したことが重要である。外資の中でも、特に日系企業が果たしたその役割は大きい。例えば、ASEAN のGDP の20% 以上を日系企業が支えているといわれている（『日本経済新聞』1998年11月18日）。

(2) 中国経済における外資の役割

中国も例外ではない。1985年以降、「改革・開放」政策が進められるにつれて、中国も従来の輸入代替型工業化戦略を輸出志向型工業化戦略に転換し、沿海発展戦略を実施した。沿海地域で実施された輸出志向型戦略が徐々に全国に広げられた。この戦略の実施によって外資が多く導入されると同時に中国の産業構造が改善され、輸出工業化率が高まった。中国経済における外資の役割を①重要な資金源、②資産構造の改善、③輸出の増加と輸出商品構造の改善などの側面から見ることができる。

①重要な資金源

中国にとって外資がすでに補助的な資金源から必要不可欠な資金源となった。1981年には、中国の固定資産総額に占める外資の比重がわずか3.8%で、補助的な資金源と位置付けられてきた。しかし、1996年に外資の比重が11.7% と史上最高を記録した後、徐々に減少したが、それでも1998年には9.1%と高い位置を占めている。

②資産構造の改善

1996年以降、資金不足の問題がある程度解決されたにもかかわらず、中国が依然として外資を積極的に導入するその背景には、外資を持って中国の資産構造を改善しようとする狙いがある。赤字国有企業の改造を例にみれば、赤字国有企業はたとえ、設備投資を増やし、生産能力を高めたとしても、収益を高めることが難しい。

表5 電子工業における外資系企業と国有企業の産出／投資効率の比較
(1995年)

項目	全 国 (億元)	国有企業		外資系企業	
		金 額 (億元)	比率 (%)	金 額 (億元)	比率 (%)
資産総額	2551.74	1242.56	48.69%	749.79	29.38%
工業生産額	2470.95	990.99	41.1%	926.33	37.49%
売上総額	1786.27	668.44	37.42%	734.61	41.15%
利潤総額	96.83	15.7	16.22%	61.96	63.98%

出所：王洛林『中国外商投資報告』经济管理出版社1997年版、表10～14により作成。

しかし、もし、外資系企業が赤字国有企業の改造に協力し、経営活動に参加するならば、赤字国有企業の経営状態を改めるだけでなく、赤字国有企業の製品構造を改善し、生産能力と企業収益を高めることができる。したがって、外資導入が中国の資産構造を

改善し、付加価値の低い資産を付加価値の高い資産に転換させることができる。中国の電子工業を例にみれば、電子工業に占める外資の比率は30%で、国有企業の48.7%を下回っているが、売り上げ総額の41.2%を占め、国有企業の37.4%を超過している。また、利潤総額に占める外資系企業の比率は63.9%で、国有企業15.7%の4倍に相当する(表5)。つまり、外資系企業の産出/投資効率が同業種の国有企業のそれを上回っている。外資が持つこのような役割が重要視され、90年代以降、中国は外資への赤字国有企業の売却をはじめ、外資を国有企業の改造と産出/投資効率の向上に生かし努めてきた。

③輸出の増加と輸出商品構造の改善

外資導入で最も顕著な成果が中国の輸出の増加と輸出商品構造の改善に現れている。

表6 1990～1999年外資系企業輸出入の推移

年度	輸出総額 (億ドル)	全国輸出の比重 %	輸入総額 (億ドル)	全国輸入の比重 %	輸出入総額 (億ドル)	全国輸出入の比重 %
1990	78.13	12.58%	123.02	23.06%	201.15	17.43%
1991	120.46	16.75%	169.08	26.51%	289.55	21.34%
1992	173.56	20.43%	263.71	32.74%	437.27	26.42%
1993	253.37	27.62%	418.33	40.24%	670.70	34.27%
1994	347.13	28.69%	529.34	45.78%	876.47	37.04%
1995	468.76	31.51%	629.43	47.65%	1098.19	39.10%
1996	615.06	40.72%	756.04	54.46%	1371.10	47.30%
1997	749.00	41.00%	777.21	54.59%	1526.21	46.95%
1998	809.62	44.06%	767.17	54.70%	1576.79	48.68%
1999	886.30	45.47%	858.80	51.80%	1745.10	48.38%

出所：『中国経済年鑑』各年版により作成。

表6によって分かるように中国の輸出総額に占める外資系企業の比率が1990年の12.6%から1999年に45.5%に上昇し、輸入総額に占める外資系企業の比率が1990年の23%から1999年に51.8%に上昇した。その結果、1999年に中国の輸出入貿易に占める外資系企業の比率がすでに48.4%に増加している。言い換えれば、中国の輸出入貿易が今後増えるかどうかは、外資系企業の輸出入貿易の増加如何によって左右されている。中国経済はすでに世界経済にリンクされているといえよう。

外資系企業の輸出商品構造をみれば、機械、電子の輸出比率が特に高く、全国の平均を上回っている。1999年を例にみれば、外資系企業輸出総額に占める機械、電子の比率が52.4%で、全国平均の39.5%を超過した。中でも、コンピュータと関連製品、通信製品、自動データ処理装置、集積回路とマイクロエレクトロニクス製品など技術集約製品が輸出商品の上位を占めている。製造業向け投資は、中国の産業構造を改善しただけでなく、中国と先進工業国との貿易構造を大きく変えている。近年、経済協力開発機構(OECD)加盟国に対する中国の輸出額の20%はハイテク関連製品であり、アメリカ

にとって中国は部品などの供給拠点としての重みが増えている。

6、日中貿易構造の変化

以上、我々は中国経済及び中国の産業構造に及ぼす外資の影響を外資系企業の貢献度という観点から検討した。中国経済における日系企業の役割も、以上の分析から見て取ることができる。特に近年、輸出の増加をみせる中国のカラーテレビ、二輪車、DVDプレーヤー、エアコン、VTRなどはいずれも日本の対中国投資の主要な領域であり、製造業向け日本の直接投資は、中国の産業構造を改善し、国際競争力を強めることに役立っている。中国への投資増加及び中国への工場大移動は、同時に日本の産業構造に大きな影響を及ぼし、種々様々な問題をもたらしている。紙面の関係で、以下では、(1) 日中貿易構造の変化、(2) 浮上する日中貿易摩擦問題という二つの側面から、日中貿易構造に生じた変化を考え、日中貿易摩擦の問題を検討したい。

(1) 日中貿易構造の変化

まず、日中貿易構造の変化をみれば、日中両国はすでに従来の先進工業国対発展途上国の垂直貿易構造から、先進工業国の間にみられる水平貿易構造に変わっている。日中両国の輸出に占める工業製品の比率が高まったからである。

日中貿易構造に生じた変化を日中貿易額の逆転からも伺うことができる。1985年までに日中貿易は「日本側の黒字、中国側の赤字」を基本的な特徴としてきた。1985年を例にみれば、日本の対中輸出額が125億ドルであるのに対して対中輸入額は65億ドルで、対中貿易の黒字額は59.9億ドルと史上最高を記録した。1985年を境目にして対中黒字幅が年々減少し、87年に8.49億ドルに減少した。1988年から日中貿易が逆転し、「中国側の黒字、日本側の赤字」構造に変わり、しかも、日本の対中国貿易の赤字規模が年を追って拡大し、2000年にはついに2兆4302億円と史上最高を記録した。2000年12月に発表された大蔵省の2000年貿易通関統計によれば、2000年の日中貿易は7兆6,923億円（前年比13.4%）とはじめて7兆6000億円台に乗せた。うち、輸出2兆6307億円（10.4%増）、輸入5兆616億円（15%増）で日本の入超（赤字）は2兆円に達している。他方、中国側の統計では、中国の対日貿易の黒字額はそれほど大きくない。これは香港を仲立ちとする貿易取引が影響し両国の貿易収支の大きな差となっている。

日本の対中貿易赤字規模の拡大をもたらした要因として二つほど考えられる。一つは、中国に進出した日系企業の逆輸入が急増したことである。中国の対日輸出額の50%近くを占めているのが日系企業の輸出である。このような状況から判断すれば、日系企業の対日輸出増が日本の対中貿易の赤字を生み出す要因だと考える。もう一つは中国輸出商品の国際競争力が年々高まってきていることである。日本をはじめ、先進工業国から導入された技術と資金は、中国の安くて質の高い労働力とを結び付けて、強い国際競争力をもつ輸出商品を作り出したためである。

中国輸出商品の国際競争力が徐々に高まるのに対して、日本製品の国際競争力が逆に日増しに弱まってきている。日本製品の国際競争力が低下する業種が単に繊維、軽工業品などの労働集約型製品に止まらず、発電機、半導体、船舶など技術集約型製品と資本

集約型製品にも及んでいる。国際競争力の向上を反映して、近年、中国の技術集約型製品と資本集約型製品の輸出が急増したことは、何よりもの証拠である。

今年の10月22日に財務省が発表した貿易統計によれば、2001年度上半期は前年同期に比べて43%の大幅減となった。貿易黒字が減少している背景には情報技術（IT）関連調整に見舞われ、米国向けを中心に日本からの輸出が大幅に落ち込んでいることがあるが、中国を中心にアジアの国、地域からの輸入が増えていることも大きな要因である。

(2) 浮上する日中貿易摩擦問題

表7 中国産農産物3品目の輸入と国内市場卸売り価格の変化

品目	2000年		2001年	
	数量 (ト)	卸売価格 (円/kg)	数量 (ト)	卸売価格 (円/kg)
ネギ				
6月	3,224	777	864	483
7月	3,798	420	1,037	420
8月	3,708	315	1,155	378
生イタケ				
6月	823	168	291	141
7月	701	168	272	263
8月	665	210	438	210
畳表				
6月	259	385	100	130
7月	135	240	132	324
8月	729	1,118	375	840

出所：日本国際貿易促進協会『国際貿易』2001年10月23日より引用。

表8 日本の工業製品3品目の対中輸出の推移

品目	2000年		2001年	
	数量 (台)	金額 (100万円)	数量 (台)	金額 (100万円)
自動車				
6月	2,453	4,780	3,846	8,955
7月	2,566	5,239	1,123	2,523
8月	2,646	4,867	611	1,625
携帯電話				
6月	50,000	446	234,646	2,098
7月	88,300	978	82	0.9
8月	96,668	1,126	119	4.8
エアコン				
6月	11,984	311	1,454	113
7月	7,979	131	6,768	55
8月	8,349	124	1,679	69

出所：表7と同じ。

中国からの輸入増加は、日本企業の対中投資の成果を表し、日中経済の相互依存関係の強化を意味する一方、他方、日中貿易を巡る環境の変化があまりにも激しいため、日中間にも摩擦が起きている。日本政府の対中「暫定的緊急輸入措置」（以下、「セーフカード」という）の発動とこれに対抗して中国が実施した報復措置は、日中貿易摩擦の激しさを表している。

日本政府は今年の4月25日に中国産が主であるネギ、シイタケ、い草（畳表）の輸入に対して200日に限ってセーフカードを発動した。その期限が11月8日で切れる。中国政府はこれに対抗して6月22日に日本からの自動車、携帯電話、エヤコンの輸入に対して特別関税を賦課した。今年の6～8月の貿易統計（財務省発表）をみると、農産物の3品目の中国からの輸入は昨年の同期に比べてほぼ3分の1に減少した。しかし、たとえば中国からの3品目の輸入が減少したにもかかわらず、日本の卸売り市場価格に大きな変化がみられず、安価の原因は本当に中国産の輸入増加にあるかどうかははっきりしていない。しかし、その逆に日本企業の進出で開発された日本向け輸出ネギの主要な産地である山東省では、日本からの契約キャンセルが続き、野菜農家は大きな損害を被ったと伝えられている。

一方、日本からの輸出3品目は7月以降いずれも激減しており、メーカーへの打撃は大きい（表8参考）。もともとこの3品目の市場占有率が低いためにこれから市場の開発をはじめ、力を入れようとする日本企業は困境に陥っている。こうした不正常的な状態が続けば、経済損失のみならず、日中双方の相互不信任を増幅する要因となり、日中経済関係全体の発展にも悪影響を及ぼすことは必致である（日本国際貿易促進協会『国際貿易』2001年10月23日）。

7、今後の展望—加速化する日中経済「融合」

歴史問題、教科書の問題など日中両国の政治環境は決してよくない。また、日中貿易摩擦問題から分かるように昇り龍の勢いを持つ中国経済を目前にして日本国内では今年の6月から「中国脅威論」が台頭し、経済産業省内からも、「対中投資の自制を日本企業に求めるべきだ」という極論が飛び出している（『日本経済新聞』2001年10月23日）。

しかし、良く考えて見れば、対中国直接投資総額に占める日本の比率がわずか7%でそれほど高くない。対中国投資において欧米諸国と比べて日本企業は終始一貫慎重な姿勢を取ってきたのである。中国の経済成長と産業構造の転換を資金の供給面から支えているのは決して日本からの資金ではなく、香港を始めとするアジアNIE Sからの投資である。また、中国輸出商品の競争力を高める上で、外資系企業は極めて大きな役割を果たしてきたが、中国政府の優遇策、外資優遇政策を実行に移す中国企業の努力と外資導入の意義を理解する中国国民の協力などがなければ、外資がたとえ中国に導入されても成功することができないであろう。つまり、中国の内的要因は外的要因よりも重要であり、外資を中国経済に融合し、それを生産力に変えていく中国経済の市場化、民営化の進展は中国経済を大きく変貌したのである。したがって、たとえば、日本だけが一時的に中国への投資を減らしたとしても、中国経済の進展を阻止することができない。

中国への投資を恐れる経済産業省内の極論とは逆に、日本の企業は中国経済の変化を敏感にキャッチし、企業の生き残りを図るために昨年からむしろ中国への進出を加速化している。しかも、日中両国が単に資金交流だけに止まらず、留学生をはじめ、中国人技術者の利用に代表される人的交流など、相互依存関係が格段に高まってきている。中国経済の活力をいかに日本経済に生かすかは日本企業にとって新しい課題である。巨大化する中国と共生していく道を、日中双方は今後、協力して探していかなければならない。

華人系資本の企業統治構造分析

北九州大学経済学部 王 効平

I. 問題提起

企業統治論は、(1) 企業の所有制度、所有と経営支配の関係(企業は誰のものか、経営者の選任、罷免権は誰にあるか、すなわち企業を誰が支配しているのか)、(2) 利害調整機構(所有者以外の関係者も含めたもの)のあり方、および(3) 監視・牽制メカニズム(所有者の利益が侵害されないように、経営者のモラルハザードの回避を目的とする監査、監視機構)のあり方を基本問題としている。30年代のバーリ&ミンズによる「経営者支配論」をはじめとする現代株式会社支配論、60年代以後展開されたエージェンシー理論と平行して、企業統治構造の研究が繰り広げられてきているが、日本における企業統治への関心の高まりは90年代初頭以降のことである。

既存の企業統治比較研究の対象は現代企業制度、法制度が確立されており、国民経済の大枠の中で捉えられやすい先進諸国の株式会社に限られてきた。歴史、文化、社会制度の相異の影響で各国企業の統治構造は相異なり、これら諸要素の変化によってさらに変わりうるものである。第二次大戦後、資本主義諸国において形成された主要な企業統治パターンとして、株式の流動性重視如何や主要株主層による企業経営への関与度を基準に、市場流動性を重視し、経営関与が短期的である米英型統治モデルと、株式の流動性が低く、経営関与が密接で、長期的である日独型統治モデルが認識されている。他方、取締役の任免、取締役会の設置および監視制度のあり方に照準すれば、株主主権の色彩が強く、社外取締役重視の米英型モデル、株主総会と労働組合とが同等参加のドイツ型モデルおよび所有権無き経営者支配の日本型モデルなどが確認できる。近年、激しい経済環境の変化、いわゆるグローバル化の進展により、これらはまた共通の課題を抱え、共通方向への接近が見られる。専門経営者のモラルハザードの発生、専門経営者に対する監視・監督機能の弱体化、無力化が先進諸国企業統治における共通の課題として指摘され、株主主権の回復を内容とする議論が盛んになっている。株主主権の視点にたった企業支配メカニズムの再構築(有り方の再検討)が議論の基本的流れをなしているように見受けられる。

小論は、以下では先行研究の分析視点を意識しながら、華人系企業の統治構造に焦点を

絞ることとする。華人系資本が経済発展段階の異なる諸国に分散しているため、単一国民経済の枠組みの中で捉えきれず、同一の民族・文化を背景にもつ企業群に焦点を絞る捉え方を取り、単純な比較が極めて困難であることを理解した上で、華人系企業の統治構造がどのような特徴を有し、どういった背景の下で形成され、今後いかなる変化の可能性があるかを考察する。

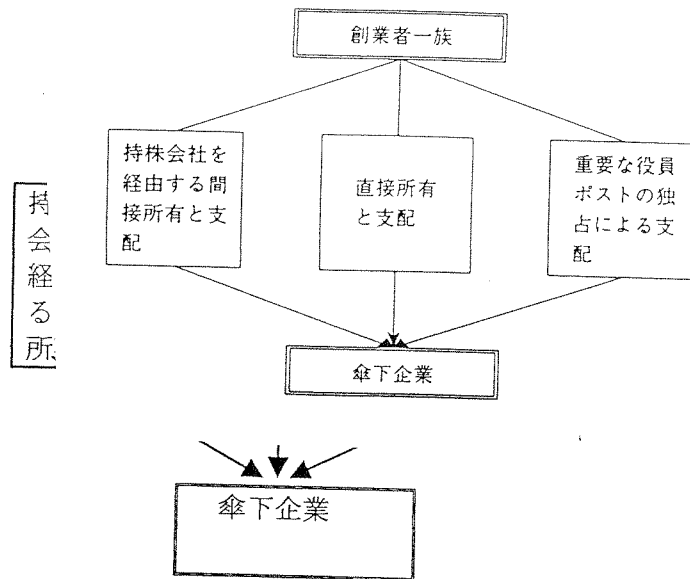
II. 華人系資本の企業統治構造

華人系企業については、業種分布・規模・経営多角化の程度に多様性が見られるが、一般的には、統治構造に類似する特色が見られる。すなわち、創業者、経営者一族（同族）による高い所有シェア、所有と経営の未分離（または所有と経営の一致）、強い同族支配である。近代資本主義発展の流れの中で、株式会社制度の普及、証券取引市場の発達に伴う所有の分散化、所有と経営の分離現象が資本主義諸国に共通に見られ、且つ理想的なものとして位置付けられてきたことを考えれば、華人系企業の統治構造が時代遅れ的で、特異な存在に見えるであろう。

1、いわゆる「同族支配」の構図

華人系企業の統治構造が下図によってイメージできる。所有関係で見れば、創業者一族が自ら創設した企業に対して絶対的所有権を直接に握る形態、持ち株会社の設立とそれを経由した間接所有形態、および直接・間接所有混在の形態が確認できる。一般的には、経営規模が小さく、参入業種も限られる企業の場合、完全所有に近い形態を保ち、経営多角化の進展に伴い、または経営多角化・国際化遂行に当たって持ち株会社を創設し、一族の資産を持ち株会社に注ぎ込み、多種事業に分散投資していく。ASEAN諸国、台湾、香港の証券取引所に傘下企業を上場させる華人系企業が増えてきているが、株式公開後も例外なく経営支配が充分可能な所有権が引き続き一族によってキープされている。持ち株会社には純粋な投資目的のものと特定事業を併せ持つ事業持ち株会社の両方が含まれるが、大手グループに成長した財閥の場合を見れば、本社機能を果たす純粋持ち株会社と共に事業分野別投資または国際事業の展開に当たって地域別に単独の持ち株会社を設立するケースが少なくない。ASEAN諸国の華人系企業が香港や台湾に国際ビジネスの統括本部としての持ち株会社を設立し、そこを通して海外投資を展開してきたことが広く知られている。

図1、華人系企業の統治構造



特に成長を遂げてきた華人系企業では傘下グループ企業の支配、事業開拓における持ち株会社の多用が、その所有・支配構造のもう一つの大きな特徴を成している。純粹持ち株会社の目的は株式所有による他会社の支配に有り、その支配は従属会社の株主総会での議決権の行使を通じて行われるが、議決権の行使者は持ち株会社の取締役であり、持ち株会社の取締役会の決定は通常、従属会社自身の意思決定ということになる。従属会社の取締役の任免権はその株主総会に有るが、実質上絶対的所有権を有する持ち株会社の手にある。持ち株会社の取締役は持ち株会社自身の経営を含め、従属会社の経営にまで支配（その中心的業務執行事項の決定を実質的に統制する形で）を及ぼす構図となっている。創業者一族が持ち株会社の支配的所有権を保有することによって、多角的傘下事業を統治することができる。

たとえ上場を果たし、企業集団に発展した場合でも、一般的に所有権の大半が少数のオーナー経営者の手に掌握されており、同族メンバーが中核企業の代表取締役を兼務し、全人格的に経営に関わっているケースが広く見られる。また保守的財務体質の現れとして高い自己資本比率の維持が図られている。個人・企業家資本主義の原形が華人系企業全般に残っていることが確認できる。表1は東アジア主要華人系企業における所有と経営支配の一端を示す。華人系企業上位500社ランキング入り企業の「主要株主」と「会社代表」の欄から整理したもので、筆頭株主と会社代表が同一人物のケースと、明らかに同族支配下

の持ち株会社によって所有され且つ同族メンバーが代表者を務めるケースのみを抽出し、両者の単純合計値を計算した。それ以外のケースでも、主要所有者と会社代表とは何らかの縁戚関係にあり、表面的にすぐに判明できない者が含まれると推定できることから、1997年と2000年のランキング入り企業に一定の変化があるが、当該指標には大きな変化が見られず、主要各国と比較すれば、同族経営が普遍的現象であることがうかがえる。

華人移住の歴史が古い東南アジア諸国、北米一部地域においては、創業後数世代に亘っている企業や第二次大戦後創業された企業の多くでも世代交替を進めてきているが、血縁者を中心とする事業継承が広く見られる。各国の社会風土、制度的相異があるにせよ、絶対的所有権を盾にした同族メンバーによる経営権継承が遂行されている。伝統的には「父→子」を中心として、次いで共同経営に参画してきたその他親族、同郷者により所有権、経営権が受け継がれる。大企業や特殊な技術を要する業種に属する場合、専門管理者を雇用するケースが増えつつあるが、雇われ管理者は重要な意思決定権を得るまでは「家族化」プロセス（絶対的信頼を確認できるまで育成・家族との関係強化過程）が経験させられる。

表1、アジア華人系上位500社におけるオーナー経営者のウエイト

	1997年			2000年		
	同族経営者*	持株会社**	小計	同族経営者	持株会社	小計
1-100社	52	16	68	61	20	81
101-200社	47	18	65	45	19	64
201-300社	45	17	62	51	19	70
301-400社	52	15	67	46	17	63
401-500社	57	10	67	52	11	63
計	253	76	329	255	86	341

注) *筆頭株主と会社代表が同一人物のケースと

**明らかに同族支配の持ち株会社が筆頭株主で、経営者が創業者一族のケース
それ以外は代表者が創業者一族と非同姓であるか、複数法人による所有である。

個々の有価証券報告書をチェックすれば一部判明できるが、同族外の完全な専門経営者も含まれながら、縁せきのものが少なくないと推測される。

出所)『亜州週刊』(香港)1997年11月3日号、2000年10月30日号を参照して作成。

程度の差があるにせよ、華人系企業の上述のような所有構造のもとでは、(1)組織構成・意思決定様式が比較的単純であること、(2)所有者と経営者との間、組織間、組織内における利害調整が相対的に容易であること、(3)モニタリング構造も単純であること、(4)経営候補者群も狭く限定されがちであることなど、その統治構造の特色として認識

することができよう。

2、東アジア内における比較

同族企業または同族経営と言え、非常に前近代的（封建的）、閉鎖的というイメージが根強く付き纏うが、現に先進資本主義諸国においても最もポピュラーな企業形態である。社会主義圏外のアジア諸国・地域では中小企業は例外なく同族経営を維持しており、多くの上場企業も依然として同族の色彩が強いことが各種資料で確認できる。日本国税庁の資料によれば（平成5年の調査）、税務署に法人税の確定申告を提出した会社数 229 万 1375 社のうち、217 万 9646 社が、ウエイトで見れば 95%相当数が同族企業と認定され、その大半は法人（株式会社）の形態をとっている。他の調査報告によれば、80%強の米国企業も同族経営の形態であるという。

韓国系資本の場合は、中小企業から上場の主要財閥の中核企業まで、同族による所有と経営支配が維持されてきていることが広く知られている。所有構造は創業者一族による直接所有および傘下（系列）中核企業同士の相互持合を特徴とするが、高い間接金融への依存（低い自己資本比率）により、財閥家族が相対的に少ない所有シェアで支配可能な構図を作り出している。取締役会は同族メンバー、社内出身者から構成され、その選任が大株主、財閥の長の任命によるものである。事業相続が「長子優待不均等分割相続」（血縁関係者のみで構成される家族構造の中で、「祖父——父——子」の基本線に沿って長男を中心に家系が継承され、長男以外の息子が結婚を前後に分家して財産は分割相続される。但し、先祖の祭祀相続だけは長男に独占的に相続され、それに関わる財産分与分が加えられること）を貫いてきた。一部では相続を契機に、グループの細分化（サブグループ化か、独立）が進む傾向を見せている。華人のような移民経済でないから単純比較できないが、儒教観における類似が華人系企業の今後を占う面で参考になる。

大企業優先育成を特徴とする韓国政府の経済開発路線の下では、財閥は大企業としての地位を獲得すべく積極的多角化、事業拡張を進めてきた結果、国民経済と財閥企業の高成長が実現できたが、政府による金融支援、グループ内企業間の相互債務保証を生かした過度な財務レバレッジの利用が、財務構造に著しい歪みを生じさせ、金融危機を誘発した一因を成している。政府による産業組織大改革が財閥系企業の統合、整理を含む形で進められており、同族経営の維持如何も今後注目される。

「所有と経営の分離」、「経営者支配」を特徴とする日本の企業統治が韓国系資本、華人

系資本とも相異なる特質を持っているように見える。このような構造をもつ日本的経営システムが戦後、特に高度成長後の産物との見解もあれば、徳川幕府以来脈々と続いた「家」の論理で解釈する説もある（参考文献 9, 10）。ドラッカーは、「日本企業の成功は近代企業を家族的に経営する能力のおかげであると言われている。しかし、海外中国人の成功は家族を近代企業的に使う能力のおかげである」との理解を示している（参考文献 25）。

同じく漢字文化圏で、江戸時代の一時期、儒教を治国の要に据えたことのある日本の場合、歴史的に「家」、「家元」の継承に「一子独占相続」制度が定着しており、「家産」の維持拡大が後継者に与えられた責務で、必ずしも血縁者による相続にこだわらず、非血縁者でも有能であれば、婿養子や生え抜きの部外者などが「家長」資格を付与され、家を相続したケースが多く見られた。資本主義の企業であれば、資本の論理で動くが、それに加えて「家」の論理も貫徹しており、戦後財閥解体後の企業集団、現代の日本企業一般にもその特質が見出せる（三戸公説）。すなわち、（1）社長が前任社長から任命されることは、「家長」は先代の家長より家督を相続することに、（2）社長が従業員の中から取締役を任命することは家長が番頭や家老を任命することに、（3）取締役会からの安定株主工作が、家産が一族のもので、家長個人に自由に処分されるべきものでない（配当を享受できるが）ことに相通じる。

バブル期における内部昇進専門経営者の日本的企業統治の基本原則からの逸脱があるにせよ、米英型の市場型企業統治に対峙させる長期的コミットメント主義を特徴とする日本的統治構造は企業競争力の強化に利するものであるとの評価もある（加護野忠男・文献 26）。バブル期前後における専門経営者による経営背任行為の頻発や経営不振の責任を追及する中で、同族経営を見直す機運が逆に生まれ、それが長期的コミットメント主義を有するものとしてあげられている。

III. 華人系企業統治構造形成の背景

1. 企業観に影響を及ぼす文化的要素

「華人の同族企業組織がその経営の成敗を左右するものである。同族経営方式は華人独特のものではないが、華人のそれは柔軟性に富むものである」（前香港大学長・華人史家王庚武）。この家族中心主義の価値観は海外華人の経営文化の主要部分を成しており、背後を伝統的文化観、儒教の教えが支えているとしばしば指摘される。

儒家の伝統的教えは、君子と臣下、父と子、夫と妻との関係に関する倫理規範（上下秩序）を提示し、社会秩序・理性主義重視を説くため、政権制度の維持をはかる論理として時の権力に重用され、革新勢力によって守旧論理として批判されてきた。家庭関係にあっては人生の最も重要な責務が父母に対する孝行、血縁関係にある家族を大切にすることだし、人生の目標も家庭内人間関係の維持と増進にあるとされた。二千年以上にわたって儒教思想が異なる媒体を通じて中国人の価値観、深層心理を形作り、潜在意識の一部を成してきており、道教などの原始宗教とともに中国人の祖先崇拜、敬老、忠誠、孝行などの集団生活の倫理として伝わってきた。海外華人の家族主義、子弟教育重視姿勢、事業達成意欲の高揚、同族への事業相続などは上記の所論点をよりどころとして説明されうる。東アジア経済開発成功の主要因を説く「儒教資本主義説」もみられるように、経済発展の成功が異なる複数の要因の共同作用によるもので、「文化」はその一つであることが広く認められている。

海外でのビジネスは信頼できる人材を集めることが必要である。中国の生活価値観を持ちこんだ彼らはまず父親を中心とする家族メンバーのみで事業をはじめ、事業の拡大に伴って関係が親密な親族を重要なポジションに着かせていき、外部者が雇用された場合に家族メンバーによる厳格なチェックをする。創業者が年齢を重ね物理的に事業を継続できなくなった場合、儒教の伝統に従えば、正当な継承者が長男となるが、長男が故郷で先祖の墓を守る義務を負う場合やビジネスに必ずしも向かない場合、共同労働の中で培われた経営の感を有する長男以外の子弟が継承するケースが増えてきている。

2. 外部環境要因

東南アジアをはじめとする大半の居住地域では、華人系移民にとっての生活環境、華人系企業にとっての経営環境が決して恵まれるものではなかった。海外移住動機に関する多くの研究が示すように、戦前前までの海外移住は故郷の貧困、苛酷な政治、絶えざる戦乱のいずれかからの逃避が共通に見られる理由で、より良い生活を目指すべく、本国政府から無保護のまま移住先における激しい差別、厳しい試練を耐え抜いてきた。居住先における環境の試練は彼らを政治よりも商ビジネスへ没頭させた。

インドネシアのように独立後のプリプミ政策の下、中国語教育の禁止、伝統的行事催行の禁止、強制同化でも身分証に識別記号併記などの民族差別が深刻であった（第一章参照）。経済面では、様々な新たな事業免許証制導入による華人資本の伝統的事業業種からの排斥、

華人資本経営企業の土着民族への所有権譲渡（合併形態）強要等の厳しい規定が長い間適用されていた。マレーシアのプミプトラ政策も貧困消滅、経済機能別種族識別現象の除去を名目に法人所有権の再配分規定（30%超の原住民への譲渡）、工業調整法配布による営業許可制限（マレー系所有権 30%超の製造業にのみ免許証交付）、原住民向けの職業・雇用枠設定などで、華人系企業の正常な経営に足かせをはめた。

厳しい差別・規制により、廃業に追いこまれた企業が少なくないが、対応策として転業や資本逃避またはアリ・ババ型法人への変身が良く見られた。いわゆる「政商」の存在もこうした環境の激変に起因する側面が少なくない。

家族・血縁重視の儒教的生活倫理がこうした環境の厳しさによって更に強められたと言えよう。企業が家庭の延長であると認識している華人にとっては、一族が一致団結して築いた富を血縁者のみに引継ぐ家産相続スタイルが企業財産の継承つまり所有権と経営権の継承に受け継がれていくのがごく順当な流れであるように思われる。

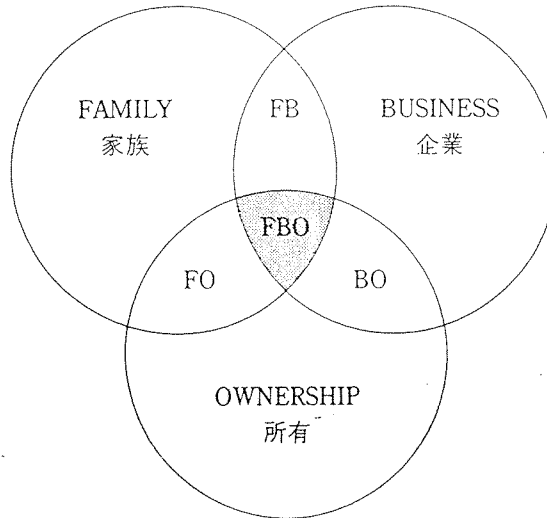
IV. 同族経営の是非をめぐって

1. 同族経営の基本的特徴

同族企業は家族、企業（事業）と所有の3つの相異なるシステムが交差してできるシステムである。3者はそれぞれ異なる性質、利害、需要をそれぞれ持っている。家族システムは感情をベースとするもので、メンバーの生活の安楽、水準の向上を目指すため、各メンバーの需要を重視する。企業システムは従業員、管理者と取引先をメンバーとし、業務志向的で、対内では効率性を重視し、対外では取引先の需要を優先させる。所有権システムは株主または所有者が主体で、同族メンバーと非同族メンバーを含み、会社に出資しながら、経営・監督に責任を持つ機構である。

図示通り、三つのシステムが交差する中心部分FBOは家族メンバー、所有者、経営者3者の身分を共にかねており、いわゆる同族経営システムの核心部分である。各グループは事業に対して異なる立場から独特の需要と期待を持っており、ある問題に対処する時に、どちらの立場に立って判断し、行動を取っているか混乱することが生じうる。優先順位が乱れてしまうと、誤った意思決定に導きやすい。家族の資源を事業経営に効率的に活かすことができれば理想的であるが、しばしば家族の私的需要を事業よりも優先させ、本来遂行すべき業務をおろそかにしてしまった場合、企業経営がダメージを受けることになる。

図 2、同族企業の関係イメージ図



2. 同族経営のジレンマ

Dennies T. Jaffe の調査研究によれば、米国同族企業の平均寿命が23年、うち39%は第2代目、15%しか第3代目まで継承されていないという。

同族企業の継続繁栄を阻害する重要な理由として(1)単一製品への固執、イノベーションの原動力が生まれにくいこと、(2)環境の変化に適さない、(3)二代目経営者の育成の遅れによる活力の喪失、(4)家族の多すぎる私的需要を満たすのに企業が犠牲にされていること、(5)家族構成員同士の意見不一致による統制喪失、生産力低下、(6)「習慣」、「勘」への過度依存、専門化した経営管理知識、組織の欠如、(7)「業務」と「家族」における立場の相異を混同地しがち、などがあげられている。Manfred k.も同族企業の優位性として、その長期志向、資本市場からの独立性、困難時の弾力性発揮、巨大企業にありがちな官僚制の回避を認めながら、脆弱性として(1)組織の不明瞭さ、(2)縁故主義、(3)甘えの構造、(4)内紛の頻発、(5)家父長的独裁主義、(6)財政的圧力、などをあげている。

勿論、これらありがちな欠点に華人系企業にあてはまるものも少なくない。これら課題の存在を自覚し、うまく克服することによって同族企業の経営を継続させることが可能である。

家産相続について中国の諺に「家産の伝承は3世帯を超えられぬ」、「創業易し、守成難し」とあり、海外華人社会にも広く語られてきている。管理近代化の社会を迎えて、人間関係中心の同族経営が引き続き効果を有するか、所有と経営の分離を促し、家族メンバーを経営層から排除することが事業の繁栄を持続させる唯一の道なのかについて経営当事者

だけでなく、研究者にとっても興味深いテーマである。華僑・華人が生まれた背景、彼らとその事業がおかれた環境や成敗の経験、2, 3世に対して施してきた教育、植えつけた価値観が必ずしも皆一様ではない。一口華人といっても(儒教倫理、道徳観という大枠下にあっても)移住先の異なる社会制度に影響を受けことによって「華人文化」も一定の変容を有するものである。

華人系資本の血縁者を中心とする縁戚色の強い人事が批判の矢面に立たれやすいが、子弟に対する教育重視、将来における事業継承に備えての投資を惜しまないことが共通に見られ、世代交替時に「有能な人材を抜擢する」との宣言をしばしば耳にするが、有能と認められる子弟を当然最有力の候補として選択肢に含めての発言である(有能であるとの前提を立てること、有能と認められるように帝王学を伝授すること、有能無能の判断も創業者の専権事項とされる可能性が強いこと)から、同族王国の維持に深い執念を見せる。資質を有しない子弟が当然いる可能性があるわけで、一部事業継承失敗の事例が起こるわけである(アメリカの大手コンピューター会社のワン・ラボラトリーズの倒産事件、インドネシアのアストラ・グループのスマ銀行倒産事件などが典型的である)。

V. 華人系資本企業統治の行方——むすびにかえて

企業統治構造は各国の政治、社会風土、歴史、の影響を受けて形成され、長所と短所を併せ持つもので、それぞれの特質を有しながら、共通点もある。本報告は華人系企業の統治構造の分析を試み、同族経営様式の幾つかの側面について問題提起をした。

同族企業の統治構造に対する批判が以下諸点に整理することができる。

- (1) 企業が社会的公器で(特に上場企業はそうであるが)、一族による所有権を基にした経営支配は企業の本来の有るべき姿に反する。情報公開も不十分になりがちで、同族以外の少数株主の声が上層に届きにくく、彼らに対する社会的責任が十分に果たされない。
- (2) 例え一部専門経営者が雇用されていても、同族の独断的リーダーシップにより有能な専門経営者が抑圧される恐れがある。下部構成員の企業との一体感を欠き、忠誠心や責任感が生まれにくい。
- (3) 事業継承が制度化されておらず、通常狭い人選の中から選ばれるため、世代交替に当たっての圧力、緊張感が欠ける。

グローバル化の波、あらゆる業種への外資の参入に伴う競争の激化に対応すべく、経営

システムの変革、専門管理人材の採用が一層求められると共に、情報開示も必要な時代を迎えた。同族経営が環境変化に順応すべく自らの経営スタイルを調整し、いつまでも従来型の経営にとどまれないことはいうまでもない。

「将来の経営者候補選定」方法が企業統治構造の重要な一部を成しているが、教科書的にいえば、専門知識・能力・キャリアの有無などを基準に外部専門家の招聘か内部中間管理職からの昇任のいずれかで対処される。伝統的商業資本から脱皮し、産業資本への積極的参入、特に情報通信産業への投資が広く見られるなか、同族経営が華人系資本全般に引き続き維持されるのかは、興味深い研究課題となる。近年、海外華人社会で同族経営の維持、特に事業継承の成否に関する議論が広く見られ、同族経営のあり方を真剣に検討するようになった。シンガポールでは、政府が華人系資本の同族企業経営にありがちな限界性を認識し、経営制度化の促進、株式上場への努力を呼びかけている（先般の現地調査で中堅企業200社の指定、経営構造転換の実験を進めていることを確認）。

ドラッカーは欧米の同族企業の盛衰を分析して、(1) 後継者に能力があること、(2) それでもトップマネジメント・グループや専門のポストに一族外の専門家を雇い入れること、(3) 適切な仲裁者を外部に用意すること、をルールとして守られてはじめて同族企業が生命力を有する、との認識を示している。巨大企業における専門経営者の背任行為の続発、組織の官僚化・制度の硬直化の進行、企業家精神の喪失、ダウンサイジング化の進展に鑑み、同族企業経営が様々な問題点を抱えていながら、所有と経営の一致が同族経営者と企業との間に深い利害関係にあり、長期的視点に立った経営戦略立案、深いコミットメント、企業家精神の発揮に繋がりやすいという意味で、同族経営の再評価の動きがあるのも見逃せない。

【主要参考文献】

1. A. Berle & G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, 1932 (北島忠男訳『近代株式会社と私有財産』文雅堂銀行研究社、1958年)。
2. 「コーポレート・ガバナンス (企業統治) —— 経営者を見張れ ——」 *GLOBAL BUSINESS*, May 15, 1994, 28-51 ページ (原典: "a survey of corporate governance: watching the boss" *Economist*, Jan. 29, 1994).

3. 深尾光洋、森田泰子著『企業ガバナンス構造の国際比較』日本経済新聞社、1997年。
4. Robert A.G. Monks & Nell Minow, *Corporate Governance*, Blackwell Publishers Limited, Oxford
(ビジネス・ブレイク大田昭和訳『コーポレート・ガバナンス』生産性出版、1999年10月)。
5. ジョン・スコット、仲田正機、長谷川治清『企業と管理の国際比較』中央経済社、1993年。
6. 徐治文「コーポレート・ガバナンスにおける会社法の役割」『九大法学』第68号、1994年9月、109-145ページ。
7. Mark. J. Roe. *Strong Managers, Weak owners*, Princeton University Press., 1994
8. 「日本の企業システムは変わるか——岩井克人、奥村宏、上村達男対談」『企業会計』VOL.50, No.11, 1998
「特集・コーポレート・ガバナンス改革の多角的検討」『企業会計』VOL.50, No. 4, 1998
9. 三戸公『「家」としての日本社会』有斐閣、1996年。
10. 三戸公『家の論理2』文真堂、1991年。
11. Chan Kwok Bun, *Stepping out*, 1993
12. 日本税理士協会編『同族会社』中央経済社、平成10年。
13. 王庚武『華人企業家と文化戦略』第二次世界華商大会での講演原稿
14. 黄光国『儒家思想と東亞現代化』巨流図書出版公司、1988年。
15. Lynn Pan 編『海外華人百科事典』香港三聯書店有限公司、1999年。
16. 李穎科著『儒学与中国人』さん西師範大学出版社、1989年
17. 王庚武『中国与海外華人』香港商務印書館、1994年
18. 服部民夫著『韓国の経営発展』文真堂、1989年。
19. 韓義泳著『韓国企業経営の実態』東洋経済新報社、1988年。
20. 堺屋太一、陳舜臣等著『後継者の条件』プレジデント社、1995年。
21. 「良い世襲、悪い世襲——トップが語る同族経営の論理」『日系ビジネス』1997年9月15日号、36-41ページ。
「二世経営者の功罪」、「世襲批判を跳ね返す若き七人の侍」『FORBES 日本版』1999年8月号、166-175ページ。
22. Dennies T. Jaffe, *Working with the Ones You Love: Strategies For A Successful Family Business*, Conari Press, 1991.
23. Manfred Kets De Vries, *Family Business—Human Dilemmas in the Family Firm*, International Thomson Business Press, 1996.
24. 「特集・企業第二代接班経営成果大調査」『商業週刊』(台湾) 1999年1月4日。
「富過三代的挑戦」雑誌 PEOPLE 台湾版、1993年。
25. P. F. ドラッカー著、上田惇生他訳『未来への決断』ダイヤモンド社、1995年、231ページ
(P. F. Drucker, *Managing in a Time of Great Change*, Truman Talley Books, 1995)。
26. 加護野忠男「企業統治と競争力」『一ツ橋ビジネスレビュー』2000年 Sum. -Aut.
27. 王効平『華人系資本の企業経営』日本経済評論社、2001年7月。

China-ASEAN Economic Relations: Prospects and Challenges for an East Asian Free Trade Area

Abstract

The emergence of regional trading blocs is increasingly becoming a major development in the global economy today. Between China and ASEAN, there have been moves made towards the formation of a free trade pact to enhance both trade and investment linkages. This paper reviews, first and foremost, the changing trade and export structures in China and ASEAN, and examines the bilateral economic ties between these countries. It further discusses the implications of the nature of economic relations between China and ASEAN, and also points out that a free trade arrangement between China and ASEAN would directly contribute to revitalising the two economies and therefore reinvigorate all economies in Asia. Ultimately, a China-ASEAN free trade zone would enhance the process of regional economic integration towards an East Asian Free Trade Area (EAFTA). Lastly, the paper explores the prospects and challenges for an East Asian trading bloc.

Keywords: Industrialisation, trade structure, economic interdependence, free trade agreement

Introduction

Regional trading arrangements are increasingly becoming a trend in the global economy today, as witnessed by the proliferation of free trade agreements (FTA)¹ since the late 1980s. There are a number of free trade agreements in the world. Within East Asia², there have been a number of initiatives towards the formation of free trade pacts. The ASEAN Free Trade Agreement (AFTA) is one such regional trading arrangement to promote and enhance trade and investment linkages with member countries. Between the Association of Southeast Asian nations (ASEAN) and China, there are also overtures made towards establishing a China-ASEAN free trade zone. In 1997, ASEAN and China set up an umbrella organisation, the ASEAN-China Joint Cooperation Committee to oversee already established ASEAN-China political, economic, security and science technology exchanges.

ASEAN's interest in an FTA with China stems from its desire to leverage on the spectacular growth of the Chinese economy. Over the past decade, economic growth in China averaged around 10% per annum while its GDP per capita trebled. In contrast, the ASEAN economies experienced slow growth and even stagnation and decline largely as a result of unfavourable developments in world trade. At the 4th ASEAN Informal Summit held in Singapore in November 2000, Chinese Premier Zhu Rongji's proposal in enhancing economic ties with ASEAN through a FTA was met with warm response from the Southeast Asian grouping, who realised that the growth of economic links with China was vital to the region's long term growth and development. For the relatively smaller-sized ASEAN economies, regional cooperation offers one route to overcome their disadvantage of smallness by pooling

¹ An FTA is an agreement among countries whereby tariffs and non-tariff barriers (e.g., quotas, licensing and products safety regulation) are abolished among members. However each member retains its own external tariffs and other regulations for trade with non-member countries.

In policy terms, preferred usage is free trade agreement or free trade arrangement rather than free trade area because in reality and practice, it is difficult to do away with all trade barriers among member countries. – Linda Low, "Regional Trading Arrangements in the Context of the Multilateral Trading System in Asia".

² East Asia includes Japan, China, the 4 Newly Industrialised Economies (NIEs) of Taiwan, Hong Kong, Singapore and South Korea, plus the other ASEAN member countries (Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Philippines, Thailand, Myanmar and Vietnam). ASEAN-4 refers to Indonesia, Malaysia, the Philippines and Thailand. ASEAN-5 includes Singapore.

resources and combining markets. By itself, no ASEAN country has the market size and economies of scale to justify major manufacturing investments. With an economically booming China that has a population of more than 1 billion, ASEAN hopes to boost the attractiveness and competitiveness of the market place for investment, and also attract some of the flood of FDI which has been flowing into China.³ A regional arrangement with China would also provide a secure alternative outlet for ASEAN's exports and reduce dependence on increasingly protected North American and Western European markets.

The extent of benefits derived from closer economic integration between China and ASEAN hinges on the bilateral economic relations between the two. Both China and ASEAN share an evolving 'dynamic' economic relationship which is both complementary and competitive in nature. The dynamics of China's broadening economic ties with ASEAN are influenced primarily by China's drive towards economic modernization and integration of the Chinese economy with the region. An economically resurgent China in pursuit of an open door policy has far-reaching implications for the East Asian region, including ASEAN. The economic rise of China, with its huge development potential, could be a positive factor in enhancing the region's growth potential. However, the economic impact of China's market-oriented reforms depends on whether these economies are complementary or competitive to China. The extent of the impact for the individual ASEAN countries will differ depending on the trade structure, factor and resource endowment, and stages of economic development of each ASEAN economy.

The structure of the paper is as follows. The next two sections study the trade pattern and economic interdependence between China and the ASEAN countries. The nature of their bilateral economic ties as well as the underlying implication is discussed. The final section contains some concluding remarks on the prospects and challenges for an East Asian trading bloc.

³ In the early 1990s, ASEAN countries were very attractive FDI hosts and they accounted for 61% of total Asian investments, with only 18% directed at China. In a reversal of this trend, the lion's share of FDI now flows into China. In 1999, FDI into China totalled US\$40 billion, or 42% of the total capital flowing into Asia. By contrast, FDI to ASEAN was US\$16 billion, or just 17% of the total.

Trade Pattern and Export Trends in China and ASEAN

China is a large continental-sized economy with a vast population, in contrast to the ASEAN countries (except Indonesia) which are generally small and medium-sized economies. Before embarking on economic reforms in 1979, the Chinese economy is basically inward-looking in its orientation, with central planning as the governing economic forces dictating production and consumption patterns in China. In contrast, the ASEAN-5 economies are by nature very open and outward-looking, and primarily operated on the free market system. Since the past three decades, ASEAN-5 has become one of the world's most dynamic regions on account of its dynamic export growth, fuelled largely by foreign investment. China is also rapidly catching up since 1979; though China lags behind the ASEAN-5 in terms of export-oriented industrialisation, it has experienced phenomenal export growth in recent years. Over the past two decades, Chinese exports have increased at a hefty annual rate of 18% from US\$13.7 billion in 1979 to US\$249.2 billion in 2000, making China the world's seventh largest exporting nation.⁴ China had also become the most favoured destination of all developing countries for foreign direct investment (FDI), attracting more FDI than the rest of Asia combined, even without WTO membership.⁵

A salient feature in the remarkable performance of China and ASEAN is that these economies adopted outward-oriented strategies to accelerate the pace of industrialisation, create employment, earn foreign exchange and propel economic growth. By and large, China and the ASEAN-5 have achieved considerable success and economic benefits by adopting the policy of export-oriented industrialization (EOI), as manifested in their generally high export-GDP ratios and high export growth as shown in Table 1.⁶ As a result of pursuing the EOI strategy (China was a late convert to this strategy), China and the ASEAN-5 are able to reap the gains from

⁴ China became the largest exporter among the emerging East Asian economies in 1999, accounting for 3% of world exports.

⁵ Besides the lure of a vast domestic market, low costs and abundant labour, China's willingness to tackle structural reforms is giving it an edge over Southeast Asian countries in attracting foreign funds. From 1988 to 2000, actual or utilised FDI in China increased at an average rate of 23% per annum to reach a cumulative total of US\$339 billion.

⁶ Considering that large countries tend to be less dependent on foreign trade than small countries, it is notable that the export to GDP ratios for China and Indonesia exceeded 20%.

trade and specialization as well as to attract more FDI. It also enabled them to capture a rising share of the world market for their manufactured exports.

An examination of ASEAN's trade structure in the early stages of industrialisation reveal the degree of export orientation in certain commodities. The ASEAN-4 were originally resource-based economies depending heavily on the export of national resources and primary goods for economic growth. In Indonesia where the main primary export commodity is crude petroleum, exports of primary products comprised some 70 to 80% of total exports in the 1980s. In Malaysia, two-thirds of the total exports in the 1980s were primary goods, mainly rubber, palm oil, timber and iron ore. The primary export proportions in the Philippines and Thailand were around 50-60% in the 1980s. The Philippines' principal primary exports were sugar, coconut oil and copper, whereas the key primary export commodity from Thailand was rice.⁷ Not surprisingly, exports of ASEAN-4 to China, which is less endowed in natural resources, were initially dominated by primary products.

Industrialisation has occupied an important place in overall economic development of ASEAN and China. Due to the merit of EOI, the economies of China and ASEAN have undergone dramatic structural changes during the past few decades. For the ASEAN-4, the manufacturing sector now contribute to a growing proportion of GDP, with manufactures accounting for a rising share of total exports. As seen in Table 1, by the end of the 1990s, manufactured exports in Malaysia, Thailand and the Philippines, have accounted for approximately three-quarters of their total exports. In Indonesia, oil and gas still constituted about 80% of total exports but now, manufactured exports have increased to almost half of its total exports.

It is sufficiently clear that the manufacturing sectors in ASEAN has grown at relatively high rates during the last thirty years. Table 2 brings out the industrialisation process of ASEAN-5 over the past three decades. In 1975, ASEAN-4 still had a sizeable agricultural sector, which was 37% of GDP for Indonesia, 28% for Malaysia, 27% for the Philippines and 31% for Thailand. By 1999, their agricultural share had dropped to 19% for Indonesia, 11% for Malaysia, 18% for the Philippines

and only 10% for Thailand. Correspondingly, the relative share of the manufacturing sectors rose. For Indonesia, the share increased from 11% in 1975 to 26% in 1999. In Malaysia and Thailand, manufacturing accounted for 31.6% and 32.4% of GDP in 1999 respectively, up from the share of 16% and 18% in 1975. In Singapore, the share rose from 21% in 1975 to 26% in 1999. However, its share declined slightly in the last two decades as a result of an increase in importance of the service sector. The Philippines, being an early starter in manufacturing, with its share in GDP already at 24% in 1975, experienced a decline in share to 22% in 1999.

The share of value-added in manufacturing in the GDP indicates a country's level of industrialisation. The measure, nevertheless, is fraught with some difficulties. Countries with heavy protection for manufacturing will overvalue their manufacturing output in relation to non-protected activities and in relation to other countries with lower protection; the underpricing of agricultural production to keep the urban cost of living down similarly tends to depress agriculture's share in GDP and exaggerate the share of manufacturing production. These difficulties are further exacerbated due to the differences in the measurement of the value-added in the services sector among countries.⁸ Notwithstanding this note of caution, Malaysia, the Philippines, Singapore and Thailand can be regarded as the relatively more industrialised economies in the region.

It may be interesting to note that as a result of export-led industrialisation, ASEAN's trade structure has become more diversified whereby their exports are no longer confined to mainly primary commodities. During the 1970s and 1980s, some ASEAN countries experienced changes in the commodity composition of their foreign trade, reflecting changes in their comparative advantage. Singapore, for instance, has successfully changed its export structure by substantially reducing its export share of traditional labour-intensive goods while increasing the share of more capital-intensive products such as electrical machinery and equipment. Similar changes can also be observed in Malaysia, Philippines and Thailand.

⁷ Lim Chong Yah, "Southeast Asia: The Long Road Ahead", World Scientific Publishing, 2001, pp. 49.

Table 3 shows the trade structures between ASEAN and China for selected years of 1970 to 1996. In 1970, ASEAN countries' exports (except Singapore) consisted almost entirely of primary commodities such as fuels, agricultural and raw materials, ranging from 92-93% for Thailand, Malaysia and the Philippines, to nearly 99% for Indonesia. As a result of successfully diversifying their export structure through industrialisation, manufactured exports of these countries has witnessed remarkable growth. By 1996, the share of manufactured goods in total exports had risen to 51% in Indonesia, 70-85% in Malaysia and the Philippines, and 84% in Singapore. Of the manufactured exports, the traditional labour-intensive products like textiles and clothing, assumed greater importance (except Singapore) with some advances in machinery and transport equipment (mainly in electrical machinery and other consumer engineering products). By 1996, export share of textiles, yarn and clothing had risen to 5% in Malaysia, 14% in the Philippines and 13% (from almost a null base in 1970) in Indonesia. For Thailand, the export figure rose from 8% to 13% from 1970 to 1995. As for Singapore, her reliance on exports of traditional labour-intensive items has gradually shifted toward capital-intensive products. In 1996, Singapore's exports were essentially dominated by machinery and transport equipment, accounting for 63% of her total manufactured exports.

Compared with the ASEAN countries' export structure, China's trade structure also exhibited significant shifts and rapid changes following China's phenomenal export growth in recent years. China's exports of primary commodities, which accounted for slightly more than half of its total exports in 1970, were substantially reduced. Exports are now dominated by manufactured exports. As shown in Table 3, the share of Chinese manufactured exports rose steadily from 47% of total exports in 1970 to 86% in 1996. In the process, light, labour-intensive industrial products such as textiles, clothing, footwear and toys, etc, became the dominant export items for which China undoubtedly enjoyed strong comparative advantage due to its abundant low-wage labour supply.

The import structure of ASEAN (except Indonesia) show a cyclical trend of growing importance of manufactured products and a declining share of primary

⁸ Helen Hughes, 1978, "Industrialisation and Development: A Stock-taking", UNIDO, *Industry and Development*, No. 1.

commodities. In 1996, of the manufactured imports, machinery and transport equipment were the predominant categories, accounting for 51% in the Philippines, 60% in Malaysia and over 40% for the rest. China has an import pattern quite similar to ASEAN. The import share of manufactures grew rapidly while the importance of primary commodities were maintained at around 20% in 1996. Of the manufactured imports, machinery and transport equipment expanded sharply to 39% in 1996 from a level of 27% in 1984.⁹ This can be attributed to China's adoption of industrialisation strategy and the rapid growth of FDI activities in China.

Nature of Sino-ASEAN Economic Relations and Implications

In the past decade, there was respectable growth in trade and economic relations between China and ASEAN as a whole, with trade value totalling around US\$8 billion in 1991 to over US\$39 billion in 2000. In terms of trade volume, China's trade with Southeast Asia, as of 1999, from the highest to lowest, are with Singapore, followed by a distance by Malaysia, Indonesia, and Thailand, then trailing far behind is the Philippines (Chart 1). The significant growth in bilateral trade between China and ASEAN, with Singapore accounting for the bulk of China-ASEAN trade, stemmed mainly from the growth and expansion of their respective economies. ASEAN is now China's fifth largest trading partner, following the US, Hong Kong, Japan and the European Union.¹⁰

However, while bilateral trade increased steadily between China and ASEAN, the degree of integration and interdependence between the two sides did not increase in the same proportion. China-ASEAN trade does not account for a significant portion of each other's total trade. Mutually competitive rather than complementary structures of China and ASEAN prevented significant growth in trade and investments from taking place, with the possible exception of China-Singapore ties.

⁹ 1984 figure for China's imports of machinery and transport equipment taken from 1990 issue of UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics.

¹⁰ ASEAN now account for about 7% of China's foreign trade, and China account for approximately 5% of total ASEAN trade.

The relative trade interdependence between China and ASEAN is illustrated in Table 4 . The ASEAN countries do not constitute a major market for China. In terms of China's exports to ASEAN-5, the highest to lowest in terms of percentage of China's total exports (using average of 1980 to 1999) are with Singapore (3.1), Thailand (0.9), Malaysia (0.8), Philippines (0.7) and Indonesia (0.6). Altogether, the ASEAN-5 received only an average of 6.1% of China's total exports from 1980 to 1999.

From the ASEAN-5's perspective, their imports from China also do not represent a large percentage of their total imports. From 1980 to 1999, the average for Singapore was 3.9%, followed by Thailand (3.2%), Indonesia (3%), Malaysia and Philippines (both 2.5%). That China's potential as a market for ASEAN is not being tapped significantly can also be seen in that during the same period, Singapore shipped only an average of 2.1% of its total exports to China. For Thailand, the figure was 2.6%, for Indonesia 2.4% and for Malaysia, 1.9%. The Philippines shipped only a meagre 1.3% of its exports to China. In fact, one can note that for ASEAN, China is much more important as a source of supply for imports rather than as an outlet for ASEAN's exports.

That China and ASEAN are not each other's major export markets suggest their trade structures are fundamentally competitive than complementary. Both sides are economically oriented towards the industrialised countries of the West and Japan. As shown in Table 5, in 1999, 57% of China's total exports and 57.5% of ASEAN-4's (average) were destined for the industrialised countries. It may be further added that another indication for the presently low degree of economic interdependence of Sino-ASEAN trade can be attributed to their small FDI inflow towards each other. As illustrated in Table 6, the bulk of FDI in China originated from East Asia, comprising Hong Kong, Taiwan, Japan and South Korea, and hence, China's higher levels of trade with these East Asian economies. On the other hand, the FDI share of the ASEAN-5 in China had been rather small, rising from 2.4% in 1992 to 7.6% in 1996, and then declined to 7% in 2000. Of the ASEAN share, Singapore is actually responsible for about three quarters of FDI flows.

An important implication arising from the lack of complementarity of Chinese and ASEAN economies is that ASEAN will compete head-on with China in the developed countries' markets in the export of both traditional and non-traditional manufactured goods. China-ASEAN rivalry in the international market for manufactures cannot be entirely ruled out given the similarity of industrial and export structures in these Asian economies. As China drives towards economic modernization, its trade expansion will intensify competition with, or even produce some displacement effects on the ASEAN economies' exports in the markets of developed countries. As is already occurring, the ASEAN economies are facing competitive pressures from China which is fast becoming a manufacturing threat to many Asian countries, not just in low-tech areas but also in some high-tech sectors.

In the area of traditional labour-intensive industries like textiles, clothing and footwear (TCF), China's gains have come at the expense of ASEAN's. While the NIEs are viewed as less vulnerable because of their move up the value-added ladder, the ASEAN-4 countries are somewhat apprehensive of China as a formidable rival in the trade of labour-intensive goods. As illustrated in Chart 2, China-made TCF now account for one-fifth of the US market share compared to a mere one-tenth market share by the ASEAN-4 economies. With China's WTO accession, ASEAN nations will find it increasingly tough to compete with China which is already export competitive in labour-intensive manufactures. Come 2005, China would considerably boost its share of TCF exports when the US and Europe are required to drop all remaining import quotas on garments and shoes.¹¹ According to the World Bank, the

¹¹ World trade in textile and apparel was previously governed by the Multi-Fibre Agreement (MFA) which permitted the use of quotas without compensation. On 1 Jan 1995, the MFA was replaced by the Agreement on Textiles and Clothing (ATC) which applies to all WTO members.

According to the ATC, all textile and apparel products will be integrated into the WTO trading regime, with elimination of quotas over a 10-yr period ending on 1 Jan 2005. Under the agreement, WTO members will include 16% of their textile and apparel trade (based on 1990 import volumes) into the WTO regime on 1 Jan 1995, another 17% on 1 Jan 1998, an additional 18% in 2002, and the remaining 49% on 1 Jan 2005. For products still under quota systems within the transitional period, existing quota growth rates on major suppliers will be accelerated by 16% from 1 Jan 1995 onwards, 25% from 1 Jan 1998 onwards, and 27% on 1 Jan 2002 until end-2004. For small suppliers (countries accounting for 1.2% or less of import quotas), quota growth rates will be advanced by one stage (by skipping the 16% stage).

However, according to the US-China WTO bilateral agreement, two 'safeguard measures' were imposed. First, a transitional safeguard will be put in place for 12 years on China's admission into the WTO (this is to minimise the risk of widespread market disruption caused by a surge in imports). Second, for assessing anti-dumping charges, the US would continue to apply the 'non-market economy' (NME) methodology for another 15 yrs.

phasing out of quotas on textile and apparel exports could enable China to accelerate its share of global apparel exports from 20% to 47%.¹² That will send shockwaves through Mexico, India, the ASEAN-4 and other nations whose exports rely on cheap labour.

For non-traditional and more capital-intensive manufactures like consumer and industrial electronics (e.g., computers, printers, disk drives, etc), the growth of China's exports is far more dynamic in terms of market expansion. In fact, over the years from 1996 to 2000, machinery and electronics have grown to dominate China's export structure, rising from 32% in 1996 to 42% in 2000, and gradually displacing the traditional items of TCF.¹³ China is fast claiming the dragon's share of US electronics imports at the expense of other Asian countries. This brings to the fore the adverse impact on ASEAN of the onslaught of China's non-traditional exports to the world market. As illustrated in Chart 3, although the electrical and electronic exports of the ASEAN-4 and the NIEs combined are significantly higher than China's, China is rapidly taking on these Asian competitors as evident in its increasing share of the US market for these products over the years. In 1990, for instance, China's share of the US electronics market was only around 2% but this share has now increased to 9.7% by 2000, comparable to 8.4% for Taiwan and 9.8% for South Korea, and higher than the ASEAN-4 countries — 9.2% for Malaysia, 1.02% for Indonesia, 3.0% for the Philippines, and 4.5% for Thailand. China is set to overtake both the NIEs and the ASEAN-4 whose export competitiveness will be fast eroded by China's growing strength in these non-traditional items.

China's growing share of the US market for electronics confirms China's emergence as a major outsourcing centre for the global electronics industry. Southeast Asian countries such as Malaysia and Thailand are perceived to be more vulnerable as they compete on cost and do not have as large domestic markets as China's to attract foreign electronics manufacturers to their shores. China's rapid increase in

¹² "China Coping With Its New Power", *BusinessWeek*, 16 April 2001.

¹³ John Wong, Sarah Chan, "China's Rapidly Changing Export Structure", EAI Background Brief No. 85, 9 Apr 2001.

electronics exports owes a great deal to foreign-invested enterprises from Taiwan¹⁴ and MNCs from other countries using China as an assembly base for components or finished exports. Given China's ability to attract massive FDI relative to ASEAN, China's export momentum in the non-traditional and more capital-intensive items would be sustained, with China's WTO accession being a further catalyst for growth as barriers to foreign investment fall. China's electronics exports to the US are therefore poised to overtake those of ASEAN in the next few years. This will essentially pose a threat to a sustained economic recovery in ASEAN-5 which depend on the global electronics industry as an important source of growth.

According to a White Paper report recently released by the Japanese government, China is not only superior in the textile industry but is also gaining the upper hand in manufacturing IT-related equipment and even creeping up on Japan in high-tech sectors.¹⁵ China's enormous pool of cheap labour as well as its large, integrated and established industrial base, already gives it a huge competitive edge over its ASEAN rivals. Unlike Japan and the NIEs which were forced to shed their comparative advantage in labour-intensive products, China is an exceptional case whereby it is able to contain the evolution of comparative advantage within its own borders. This is because currently, the more developed coastal regions of China are transferring their losing comparative advantage in labour-intensive products to Central and Western China, which are presently the focus of China's future development efforts. This means that China, for years, can continue to flood the world market with low-cost manufactured items even when many parts of China have achieved middle-income status. Needless to say, ASEAN will face an even more serious export threat from China, which can still retain its comparative advantage in

¹⁴ China is already the world's third-largest manufacturer of PCs sold with brand names such as Dell and IBM, and it is moving quickly into more complex product lines. Most of the investment has come from Taiwanese companies which have committed an estimated US\$10 billion – mainly in electronics manufacturing – in China in the past two years. Within a decade, the mainland will likely be the world's largest producer of information technology hardware. “*China poised to be high-tech power*”, *The Straits Times*, 31 May 2001; “*China's Coming Tech Boom*”, *Asian Wall Street Journal*, 23 May 2001.

¹⁵ “*Economic Supremacy now lies with China, say Japan*”, *The Straits Times*, 3 May 2001.

labour-intensive products even though it is moving up the manufacturing chain producing technologically advanced goods.

Prospects and Challenges for an East Asian trading bloc

Greater economic interdependence between the Chinese and ASEAN economies would be required to boost bilateral trade between China and ASEAN. Given the similarity in trade structures and fundamentally competitive nature of Sino-ASEAN economic relations, there are serious concerns in ASEAN that a closer economic embrace with China through an FTA will bring fiercer competition than opportunities. Countries like Thailand, Indonesia and Malaysia are already feeling the heat from China which is flooding their domestic markets with cheap and quality items. In Vietnam, for instance, Chinese-made motorcycles, including counterfeits of world-famous brands, are swarming the local market in large quantities, threatening to derail the government's policy of nurturing the local motorcycle industry by luring FDI.¹⁶ Undisputably, China's economic rise is unsettling ASEAN. Its economic resurgence is acknowledged by Japan who publicly admitted that economic supremacy is shifting to China, which could well replace Japan as the engine of growth in East Asia. Indeed, concerns about a trade bloc dominated by China have led the ASEAN economies to adopt a cautious approach and avoid rapid progress towards a regional FTA.

Ultimately, a free trade zone between China and ASEAN would directly contribute to revitalising the two economies and therefore reinvigorate all economies in Asia. An FTA between China and ASEAN would enhance the process of regional economic integration towards an East Asian Free Trade Area (EAFTA). In East Asia, there have been fledging steps pointing toward a nascent sense of East Asian regionalism. Since the 1997 financial meltdown, ASEAN and the Northeast Asian nations have come closer and agreed to a series of currency swap arrangements to insulate the region from further financial crises. ASEAN leaders have also held annual summit meetings with China, Japan and South Korea in the 'Asean+3' process. However, there have so far not been any formal regional pact involving these

¹⁶ "China swamps Southeast Asia markets", *The Nikkei Weekly*, 4 June 2001.

East Asian economies. There are a few main issues that must be addressed in considering the case for an EAFTA.

Historically, the major players in the region, notably China and Japan, have been political rivals. Although time, trade and intra-regional investments have gone a long way toward bringing the former adversaries closer, they still do not appear ready to form a FTA with one another. Unresolved territorial issues like the Diaoyu islands (Senkakus) dispute still exist between Japan, China and Taiwan, while other regional issues like the Korean Peninsula remain politically sensitive. Further, the South China Sea territorial and maritime disputes remain a potential flashpoint in Sino-ASEAN relations. Therefore, forming an EAFTA would be a formidable task considering the deep-seated hostilities among some East Asian countries.

Another important factor that constitutes a major obstacle to any discernible movement towards an EAFTA is the possible threat of retaliatory actions from outside the region, particularly the US which absorbs most of East Asian exports. An exclusive trading club would arguably have trade diversion effects on other non-member countries and this might raise the specter of retaliation, resulting in undesirable repercussions for the region which accounts for approximately one-fifth of the world's GDP and exports.

In addition, with many economically and politically diverse countries involved, establishing an FTA would be extremely daunting. Countries in East Asia are at different stages of economic development and there is the risk that ASEAN may be eclipsed if an EAFTA were to be formed. Economically, ASEAN members pale in comparison with their East Asian neighbours; the economies of China, Japan and Korea combined produce more than five times as much as their poorer Southeast Asian countries. Serious consideration of a FTA, either with China alone or all three Northeast Asian partners, will foremost require ASEAN members to strengthen and free up their own economies. However, this is a tall order for countries that have still not fully recovered from the 1997 regional financial crisis since most have yet to undertake comprehensive structural reforms and some are presently mired in domestic political turmoil, like Indonesia. Without doubt, these will stall AFTA and delay ASEAN economic integration, affecting member states like Vietnam, Myanmar, Laos

and Cambodia which are still economically backward and not fully integrated with their richer ASEAN neighbours. In view of the present political and economic difficulties facing ASEAN, a headlong rush into EAFTA will inevitably undermine the regional grouping.

Internally, there are also other complexities which will make the ultimate goal of a comprehensive FTA difficult to achieve. Trade friction exists among countries like Japan, Korea and China; Korea has long struggled with the problem of excessive imports from Japan, resulting in a chronic trade deficit with that country. Similarly, trade friction exists between China and Japan; in April this year, Japan imposed tariffs of more than 100 per cent on stone leeks, mushrooms and rushes for tatami mats in a bid to protect its producers from a flood of cheap Chinese farm imports. In retaliation, China clamped down on imports of Japanese cars, triggering a new Sino-Japan trade dispute. Given the tricky trade issues yet to be resolved among these economies, establishing an EAFTA would certainly be a Herculean task.

At the 4th ASEAN Informal Summit held in Singapore last year, Zhu Rongji raised the prospect of a China-ASEAN free trade zone but made no mention of ASEAN evolving into a powerful East Asian trading bloc including its key dialogue partners – China, Japan and South Korea. China favours, in principle, some sort of open Asia Pacific economic cooperation. To China, cooperation is seen as facilitating enhanced economic interaction with the most dynamic economies in the world – an attractive prospect for an economy seeking to move from the autarkic development strategy of the past to a more open economic development policy. Likewise too for ASEAN countries which are orientated towards non-discriminatory and outward looking regionalism in East Asia. In general, both ASEAN and China remain committed to open trade and investment regimes as both are heavily dependent on the industrialised countries like the US and Japan as their major markets and sources of capital and technology. Without access to global markets, the opportunity for economic dynamism in the region would be severely constrained. This is clearly a big deterrent against any hard and closed regional FTA in East Asia. For these and other reasons already discussed, establishing EAFTA will be fraught with numerous obstacles. The materialization of such a trans-regional free trade area will also mean that the process will not be swift but gradual.

References:

Lim, C.Y. (2001), *Southeast Asia: The Long Road Ahead*. Singapore: World Scientific Publishing.

Hughes, H. (1978), *Industrialisation and Development: A Stock-taking*. UNIDO, *Industry and Development*, No. 1.

Wong, J. & Chan, S. (2001), *China's Rapidly Changing Export Structure*, EAI Background Brief No. 85.

Clifford, M. & Roberts, D. & Engardio, P. & Webb, A. "China Coping With Its New Power", *Businessweek*, 16 Apr 2001.

Kwan, W.K. "Economic Supremacy now lies with Japan", *The Straits Times*, 3 May 2001.

Craig, S.S. "China Poised To Be High-Tech Power", *The Straits Times*, 31 May 2001.

Dong, T. "China's Coming Tech Boom", *The Asian Wall Street Journal*, 23 May 2001.

Ushiyama, R. "China Swamps Southeast Asia markets", *The Nikkei Weekly*, 4 June 2001.

TABLE 1 PERFORMANCE INDICATORS OF EAST ASIAN ECONOMIES

	Population (Mn)	GNP per capita (US\$)	PPP estimates of GNP per capita (US\$)	Growth of GDP (%)										Annual Export Growth (%)	Mfg exports as % of total exports	Exports as % of GDP	Gross Domestic Savings as % of GDP		Gross Domestic Investment as % of GDP	
				1960-70	1970-80	1980-90	1990-98	1998	1999	2000	1990-98	1997	1999				1990-97	1999	1990-97	1999
	1999	1999	1999	1960-70	1970-80	1980-90	1990-98	1998	1999	2000	1990-98	1997	1999	1990-97	1999	1990-97	1999			
Japan	127	32,230	24,041	10.9	5.0	4.0	1.3	-2.5 ^a	0.8 ^a	2.3 ^b	3.9	95	11	34	30	30	29			
China	1250	780	3,291	5.2	5.8	10.2	11.1	7.8	7.1	8.0	14.9	85	22	43	42	39	40			
NIEs																				
South Korea	47	8490	14,637	8.6	9.5	9.4	6.2	-6.7	10.9	8.8	15.7	87	42	36	34	37	27			
Taiwan	22	13,248	n.a.	9.2	9.7	7.1	n.a.	4.6	5.4	6.0	2.4	96	42	26	26	23	23*			
Hong Kong	7	23,520	22,939	10.0	9.3	6.9	4.4	-5.3	3.1	10.5	9.5	93	132	32	30	31	25			
Singapore	3	29,610	27,024	8.8	8.5	6.4	8.0	0.1	5.9	9.9	13.3	84	n.a.	48	52	36	33			
ASEAN-4																				
Indonesia	207	580	2,439	3.9	7.6	6.1	5.8	-13.1	0.8	4.8	8.6	42	54	33	24	33	14			
Malaysia	23	3,400	7,963	6.5	7.8	5.3	7.7	-7.4	5.8	8.5	13.2	76	124	38	45	39	32			
Philippines	77	1,020	3,815	5.1	6.3	1.0	3.3	-0.6	3.3	3.9	11.0	85	56	17	16	22	21			
Thailand	62	1,960	5,599	8.4	7.2	7.6	7.4	-10.8	4.2	4.2	11.1	71	57	34	32	39	21			

Notes: (1) a denotes data obtained from *Far Eastern Economic Review*

(2) b denotes statistics from *Asiaweek*

(3) 1998 to 2000 GDP figures for China, NIEs and ASEAN-4 derived from *Asian Development Outlook, 2001*

- (4) * denotes figure extracted from *Asian Development Outlook 2001*
- (5) n.a. denotes not available

Sources: World Bank, *World Development Report 2000/2001*, Washington D.C.: Oxford University Press; 2001 *World Development Indicators*; *Asian Development Outlook 2001*; Statistics Department, Taiwan Ministry of Economic Affairs, <http://www.moeta.gov.tw>; "Bottomline", *Asiaweek*, 4 May 2001; and "Prices & Trends", *Far Eastern Economic Review*, 13 April 2000.

TABLE 2 ASEAN: SECTORAL DISTRIBUTION OF GDP (%)

	Agriculture				All				Industry				Services			
	1975	1980	1990	1999	1975	1980	1990	1999	1975	1980	1990	1999	1975	1980	1990	1999
Indonesia	36.8	24.8	19.4	19.4	27.3	43.4	39.1	42.9	11.1	11.6	20.7	25.8	35.9	31.8	41.5	37.7
Malaysia	27.7	23.8	15.2	10.8	26.8	30.0	42.2	46.2	16.4	18.6	24.2	31.6	45.5	46.2	42.6	43.1
Philippines	26.6	25.1	21.9	17.6	33.0	38.8	34.5	30.4	24.1	25.7	24.6	21.5	40.4	36.1	43.6	52.0
Singapore	1.6	1.3	0.4	0.2	30.4	38.1	34.4	35.6	21.4	29.1	27.1	25.9	40.4	60.6	65.3	64.1
Thailand	30.5	23.2	12.5	10.4	25.0	28.7	37.2	40.1	18.1	21.5	27.2	32.4	44.5	48.1	50.3	49.6
China	-	30.1	27.0	17.3	-	48.5	41.6	49.7	-	44.2	37.0	43.1	-	21.4	31.3	32.9
South Korea	24.5	14.9	8.5	5.0	33.8	41.3	43.1	43.5	26.0	29.7	28.8	31.8	41.7	43.7	48.4	51.5

Note: For 1975, GDP data are at constant market prices; 1980-1990, at current market prices.

Sources: Asian Development Bank, *Key Indicators of Developing Member Countries of ADB* (1984); *Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries* (2000).

Table 3 Trade Structures of China and ASEAN, 1970 and 1996

	% Share of Merchandise Exports														
	Primary Commodities			Manufactured Goods			of which			Textiles and Clothing					
	1970	1985	1996	1970	1985	1996	Machinery & Transport Equipment	Other Manufactures	1970	1985	1996	1970	1985	1996	
China	54*	51*	15*	47*	50*	86*	-	3	22	-	29	57	29 ^a	24 ^b	25
ASEAN-5															
Indonesia	99	89	49	1	11	51	0	1	8	0	9	40	0	3	13
Malaysia	93	73	23	7	27	76	2	19	51	5	7	22	1	4	5
Philippines	92	43	16	8	27	84	0	7	57	7	17	25	2	7	14
Singapore	70	42	14	28	51	84	11	33	63	14	13	15	6	4	2
Thailand	92	61	26#	5	38	73#	0	9	32#	4	28	38#	8	14	13#
	% Share of Merchandise Imports														
	Primary Commodities			Manufactured Goods			of which			Textiles and Clothing					
	1970	1985	1996	1970	1985	1996	Machinery & Transport Equipment	Other Manufactures	1970	1985	1996	1970	1985	1996	
China	-	33	20	-	61	79	-	39	39	-	12	27	-	6	12
ASEAN-5															
Indonesia	20	27	29	80	72	71	35	35	41	32	19	17	12	4	6
Malaysia	42	28	13	57	72	85	28	44	60	22	19	18	6	4	3
Philippines	32	42	22	68	37	78	35	14	51	21	11	18	6	4	5
Singapore	42	43	16	56	55	83	23	31	56	28	19	21	12	5	3
Thailand	21	36	18#	75	60	81#	36	28	47#	26	18	23#	9	5	4#

Note: (1) "-" means not available

(2) * indicate figures extracted from *Almanac of China's Foreign Economic Relations and Trade*, relevant issues.

(3) a denotes figure extracted from *World Development Report 1994/1995*; b denotes figure taken from *China Foreign Economic Statistics, 1971-1991*

(4) # denotes 1995 figures

(5) Items in the table refer to products which are classified according to the SITC 2-digit level. Primary commodities consist of all food items (0+1+22+4), agricultural raw materials [2-(22+27+28)], fuels (3), ores and metals (27+28+68). Manufactured goods are [(5 to 8) -- 68]; Machinery & transport equipment (7); other manufactures [(6 + 8) -- 68]; textiles and clothing (26+65+84)

Source: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1990, 1996/1997, 2000.

Table 4 Chinese Trade Interdependence with ASEAN

	Exports to China as % of total Chinese imports							Exports to China as % of the exporting country's total exports						
	1980	1986	1990	1994	1999	Average (1980-1999)	1980	1986	1990	1994	1999	Average (1980-1999)		
ASEAN	3.5	3.5	6.3	5.9	8.7		6.0	9.9	8.9	12.0	16.1			
Singapore	1.1	1.3	1.6	2.1	2.5	1.7	1.6	2.5	1.5	2.2	3.4	2.1		
Thailand	0.7	0.7	1.3	0.8	1.7	1.0	1.9	3.1	1.2	2.0	3.6	2.6		
Indonesia	0.1	0.8	1.6	1.4	1.8	1.2	-	1.0	3.3	3.3	4.8	2.4		
Malaysia	1.2	0.4	1.6	1.4	2.2	1.2	1.7	1.2	2.1	3.3	2.7	1.9		
Philippines	0.4	0.3	0.2	0.2	0.5	0.3	0.8	2.1	0.8	1.2	1.6	1.3		
	Imports from China as % of total Chinese exports													
	Imports from China as % of total Chinese exports						Imports from China as % of the exporting country's total imports							
	1980	1986	1990	1994	1999	Average (1980-1999)	1980	1986	1990	1994	1999	Average (1980-1999)		
ASEAN	6.5	6.1	6.2	5.3	5.5		14.0	17.4	13.0	13.4	23.0			
Singapore	2.3	3.9	3.2	2.1	2.3	3.1	2.6	5.6	3.4	2.8	5.1	3.9		
Thailand	1.7	0.5	1.4	1.0	0.7	0.9	4.5	2.9	3.3	2.6	4.5	3.2		
Indonesia	0.1	0.5	0.7	0.9	0.9	0.6	1.8	3.1	3.0	4.3	6.8	3.0		
Malaysia	1.0	0.7	0.6	0.9	0.9	0.8	2.4	3.6	1.9	2.3	3.3	2.5		
Philippines	1.4	0.5	0.3	0.4	0.7	0.7	2.7	2.2	1.4	1.4	3.3	2.5		

Source: IMF, *Direction of Trade Statistics*, relevant issues.

TABLE 5 INTRA-REGIONAL TRADE IN EAST ASIA, 1999

	Total Exports (US\$ Million)	To Industrialised Countries (%)				China %	NIEs %	ASEAN-4 %	East Asia %	East Asia less Japan %
		Total	USA	Japan	EU					
<u>China</u>	194,931	57	21.5	16.6	16	-	27.3	3.2	47.1	30.5
<u>Japan</u>	419,207	53.7	31.1	-	18.7	5.6	21.6	8.6	35.8	35.8
NIEs										
S. Korea	143,647	50.5	20.6	11	15.8	9.5	14.1	7.7	42.3	31.3
Taiwan	121,590	n.a.	25.4	9.8	15.7	2.1	26.7	7.3	45.9	36.1
Hong Kong	173,793	49.4	23.9	5.4	16.9	33.4	6.4	3.2	48.4	43
Singapore	114,730	45.6	19.2	7.4	15.5	3.4	15.7	23.4*	49.9	42.5
ASEAN-4										
Indonesia	57,282	55.7	16.1	20	15.3	4.8	23.4	5.7	53.9	33.9
Malaysia	84,550	53	21.9	11.6	16	2.7	28.5	6.3	49.1	37.5
Philippines	35,474	63.6	29.6	13.1	19.3	1.6	23.8	6.9	45.4	32.3
Thailand	61,797	57.5	21.5	14.5	17.8	3.6	19	7.3	44.4	29.9

Notes: (1) East Asia region here comprises Japan, China, the four NIEs and ASEAN-4.

(2) * Figure for Indonesia is not available.

(3) n.a. denotes not available.

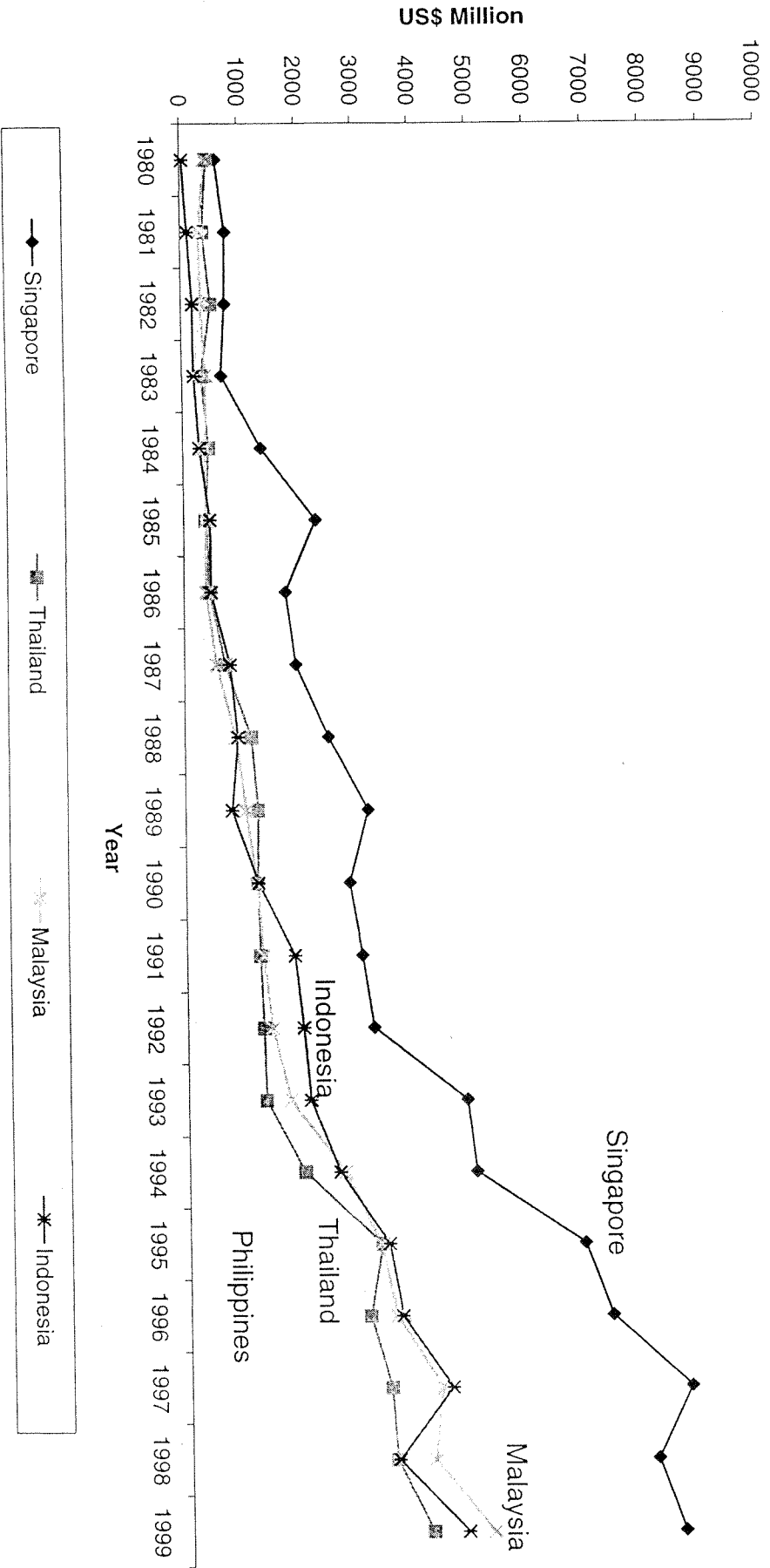
Sources: IMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook 2000*; Statistics Department, Taiwan Ministry of Economic Affairs, <http://www.moea.gov.tw>.

TABLE 6 FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CHINA (US\$ MILLION)

	1992		1993		1994		1996		1997		1998		1999		2000	
	Actual Amount Invested	%	Actual Amount Invested	%	Actual Amount Invested	%	Actual Amount Invested	%	Actual Amount Invested	%	Actual Amount Invested	%	Actual Amount Invested	%	Actual Amount Invested	%
Total	11292	100	27771	100	33946	100	42135	100	45257	100	45463	100	40319	100	40715	100
<u>ASIA PACIFIC</u>	9900	87.7	23333	84	28267	83.2	32714	77.6	30389	67.1	26626	58.6	23210	57.4	22202	54.5
Hong Kong	7706	68.2	17445	62.8	19823	58.4	20852	49.5	20632	45.6	18508	40.7	16363	40.6	15500	38.1
Taiwan	1053	9.3	3139	11.3	3391	10	3482	8.3	3289	7.3	2915	6.4	2599	6.4	2296	5.6
Japan	748	6.6	1361	4.9	2086	6	3692	8.8	4326	9.6	3400	7.5	2973	7.3	2916	7.2
South Korea	120	1.1	382	1.4	726	2	1504	3.6	2142	4.7	1803	4.0	1275	3.1	1490	3.7
<u>ASEAN</u>	271.6	2.4	1005.9	3.6	2240.6	6.6	3184.3	7.6	3418	7.6	4197	9.2	3274	8.2	2837	7.0
Indonesia	20.2	0.18	65.8	0.2	115.7	0.3	93.6	0.2	80	0.2	69	0.2	129	0.3	147	0.4
Malaysia	24.7	0.22	91.4	0.3	509.4	1.5	460.0	1.1	382	0.8	340	0.7	238	0.6	203	0.5
Philippines	16.6	0.15	122.5	0.4	201.0	0.6	55.5	0.1	156	0.3	179	0.3	117	0.3	111	0.3
Singapore	125.9	1.1	491.8	1.8	1179.6	3.5	2247.0	5.0	2606	5.8	3404	7.5	2642	6.6	2172	5.3
Thailand	84.3	0.75	234.4	0.8	234.9	0.7	328.2	0.8	194	0.4	205	0.5	148	0.4	204	0.5
<u>USA</u>	519	4.6	2068	7.4	2491	7	3444	8.2	3239	7.2	3898	8.6	4216	10.5	4384	10.8
Others	873	7.7	2370	8.5	3188	9	5977	14.2	8192	18.1	10729	23.6	9619	23.9	10218	25.1

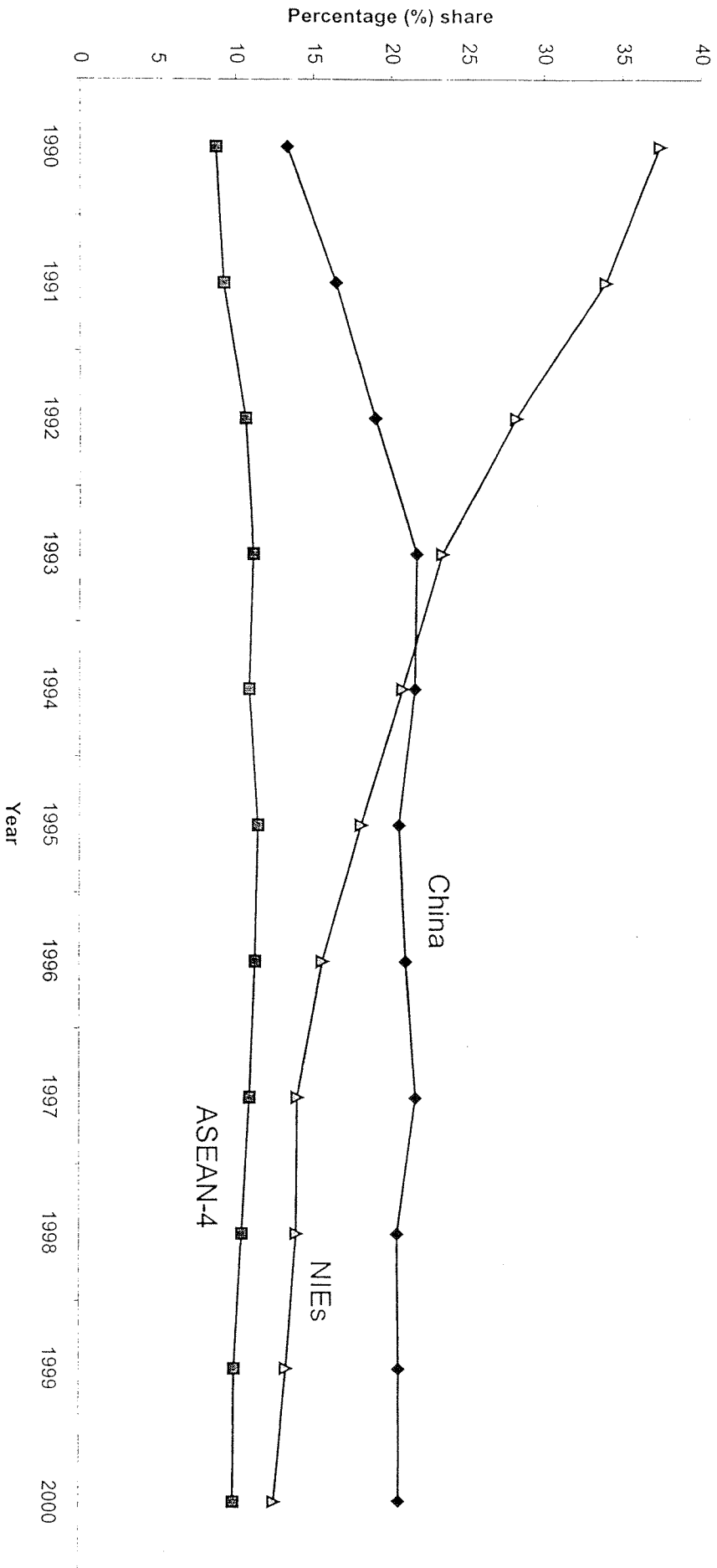
Sources: Statistical Yearbook of China (1992-2000); and China Monthly Statistics.

CHART 1 CHINA'S TRADE WITH ASEAN-5, 1980-1997



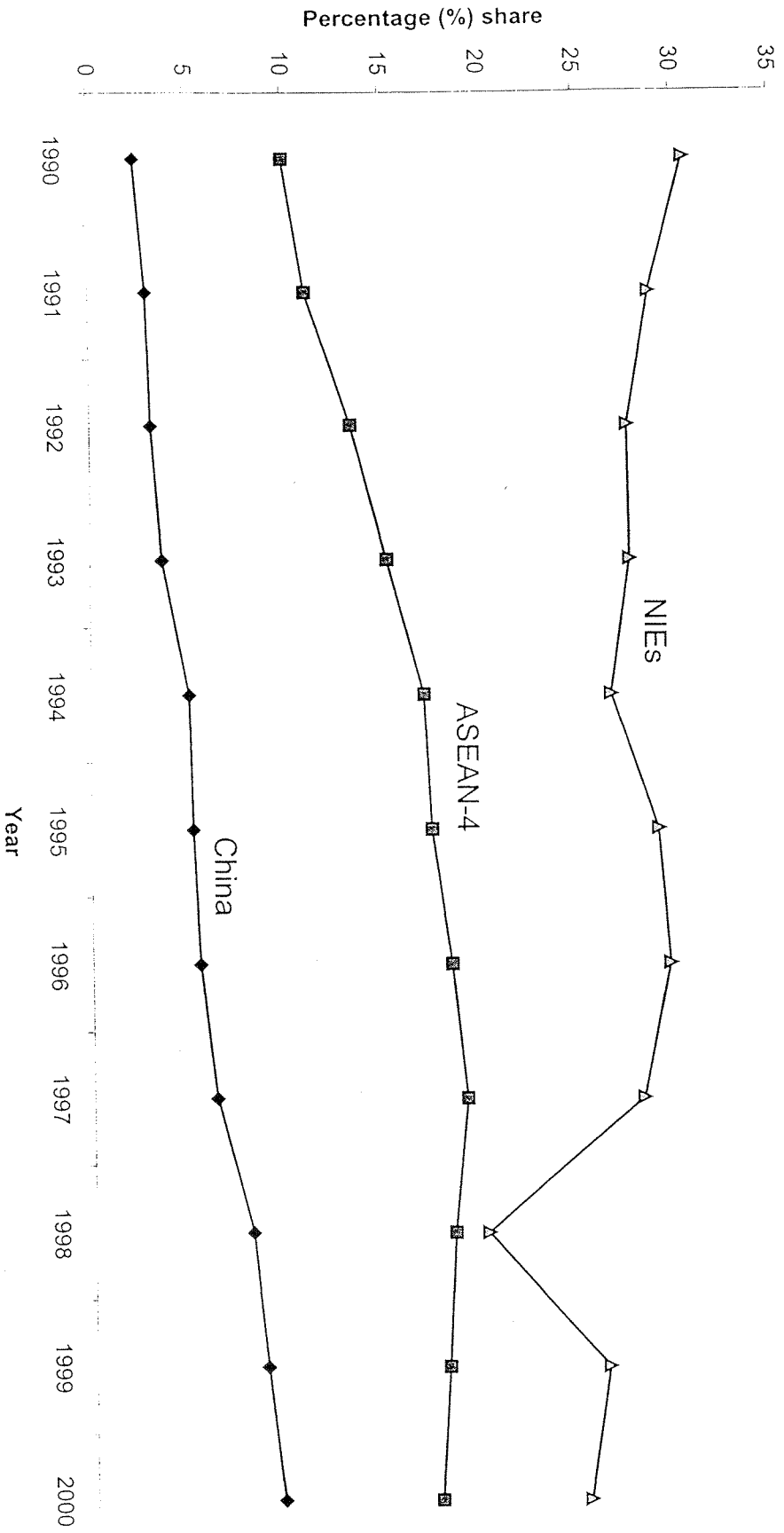
Source: United Nations, *Statistical Yearbook for Asia and the Pacific*, 1991 and 1999.

CHART 2 CHINA'S EXPORTS OF TEXTILES, CLOTHING & FOOTWEAR TO US MARKET, 1990-2000



Source: US Census Bureau, US Department of Commerce.

CHART 3 EAST ASIAN ELECTRICAL & ELECTRONICS EXPORTS TO US MARKET, 1990-2000



Source: US Census Bureau, US Department of Commerce.

**Hybridization as Business Edge:
The Experience of Singaporean Businessmen in China**

As a result of the integration of world economies, business activities are increasingly becoming global. Singapore now facing myriad unfavourable conditions, among which a small market, lack of raw material and cheap labour as well as exorbitant production cost, Singaporean businessmen are driven to seek opportunities overseas. China is one of the popular targets of investment in recent years.

However, it is not easy to succeed in China. To many Singaporean Chinese investors and entrepreneurs, some obstacles were unanticipated. Despite the fact that China boasts a large market and cheap labour, which make up for the many inadequacies investors in Singapore have to contend with, there is a host of new problems to be overcome: social and cultural gap, conflict of values, inadequate understanding of modes of operation of China's market, lack of experience, as well as difficulties in management created by distance. In the cases we studied, the road to success was often a long and bumpy one, with not a few suffering severe knocks and returning scathed. Nevertheless, there were others who managed to overcome hardships and carve out a niche for themselves in the vast Chinese economy.

This essay attempts to probe the experiences of Singaporean Chinese investors in China, particularly the difficulties they met with while exploring the mainland market, as well as their responses and solutions to such difficulties. The analysis will hopefully provide a glimpse into the commercial and cultural differences *as well as* similarities between these two countries and serve as an examination of the cultural integration born of these similarities and differences.

The sources of information for this essay were drawn from a survey conducted on the development of Singaporean family enterprises overseas, which included recorded interviews

with 20 respondents from various enterprises.¹ The targets of investment for this group of family business operators were Malaysia, Indonesia and, to a lesser degree, East Asia and a few regions in Europe and America. Among them, 15 entrepreneurs had investment interests in China.

The interviewees were all males, with 14 of them aged from 30 to 49, accounting for more than 70 % of the total number of respondents. Aside from two Eurasians, all were Chinese. In terms of educational background, fifteen of them were English-educated, which accounted for 75 % of the respondents; three were Chinese-educated, a mere 15 %, while two were bilingual. In terms of educational qualification, 16 had tertiary education, which accounted for 80 % of respondents, others were polytechnic graduates, while the least educated among them had finished secondary school.

Eighty five percent of the interviewees were either managing director, general manager or chairman of companies. More than 75 % of them regarded themselves as entrepreneurs.

Guanxi and Its Workings

Guanxi is an important element in the business conduct of the Chinese businessmen. This kind of informal social interaction has always been a vital business strategy and resource, the effectiveness of which cannot be underestimated. *Guanxi* can help expand business and influence the way trade operators make their decisions; indeed it is not uncommon for companies to channel their investment into trades outside their line of business because of the availability of social ties and connections.

One family enterprise set up 30 years ago owns subsidiary companies in Indonesia, Malaysia and China. The general manager of the company repeatedly stressed during our interview the fact that *guanxi* is all-important; that his company ended up investing in food and hotel industries in China – businesses that were not within their original lines of business – because of “their excellent relations with the Chinese”.

The management staff of the company are all clansmen to each other. During a group tour to their hometown, Xiamen, they met with the local government officials and the mayor, who offered attractive trading terms which got them thinking about investing. This was more a chanced engagement than a pre-planned one.

My boss was born in Xiamen, where some of his relatives live. They are people in respectable positions with good *guanxi*.

It is much the same with investing in Malaysia. Our investment in Indonesia was a business expansion from the Malaysia operations. Although there was no direct link, we managed to get to know the local clansmen through friends, and from there we built up our *guanxi*.

Making good use of *guanxi* to make up for inadequate knowledge about the local market is a much-used tool favoured by Chinese businessmen thinking of business expansion. As the manager said:

As far as our bosses are concerned, the main aim is to obtain information through personal or private *guanxi*, not through the government or other formal, official channels. It is not even important whether the *guanxi* comes from the high-level personnel.

However, building good *guanxi* with high-level personnel or government officials is something that should never be overlooked. This manager from Singapore was frank in admitting that friendship with government officials of Indonesia, Malaysia and China is very useful indeed.

It is evident from our interviews that *guanxi* as a business tactic is still very much alive in the Chinese business world today. But it must also be emphasized that there are some who have other thoughts. In fact, in our survey, most Singaporean Chinese entrepreneurs who were born and bred in Singapore set up shop in China strictly because of pure business considerations, such as market, cost of operation, labour. One of the companies we surveyed transformed a traditional family business successfully by adopting modern management methods. Its chief executive officer firmly believed that “*guanxi* is not important, rather, it is the strategic vision of the entrepreneur that is vital in overseas investment.”

People like the CEO mentioned above often realize the importance of *guanxi* only after setting foot on the China market. Even though economic activity itself has always been embedded in the larger networks of social relations, inter-personal relations thus inevitably drawn into the realm of economic transactions, in China, *guanxi* is important because of the irregularity of modes of business operations in the country and the sheer lure of profit. Because of the immaturity of the trade economy and the lack of clear-cut rules and regulations concerning the business conduct, the line between the economic and the social is blurred; economic relationship is social relationship or rather, the latter precedes the former. Business and personal lives intertwine. This is a point which Singaporean businessmen seemed to fail to grasp. With no psychological preparation at all, they plunged into the China market head-on and got themselves into a fix:

We never knew things could turn out to be that bad. We went to China to invest not because we were more familiar with the country or there was *guanxi*, or that both parties speak Mandarin. We went to China just like we went to any other country. We thought people there needed jobs, they needed money, that's all. We figured as long as we offered them good salary and treated them well, and with our own set of machinery and equipment, things would be fine.

Before that we had already been in Hong Kong for two or three years, and we were doing alright. The huge market in China was a temptation to us but looking back now, plunging into a venture on the strength of this alone is not a wise act. Before we went in, we had no *guanxi*. It is obviously a disadvantage not to have any social links.

We did not have very good relations with the locals. Of course when we went there to hold exhibitions, we came into contact with many people there, but that isn't *guanxi*.

In China, knowing the human environment and having good relations with the government officials are very important. When we first went there, we didn't quite understand this, it was only much later that we developed the *guanxi* slowly.

Basically, I think it is very important to establish *guanxi*. Our company has built good relations with the Chinese. In China, it takes time to build up *guanxi*. Someone in our company knew some important people in China and consequently made friends with the government officials. But we didn't have such ties before going to China.

However, another respondent made the following insightful commentary on the *other side of guanxi*:

But there is a baseline as far as *guanxi* is concerned – you cannot violate the company principle. Trust and honesty are more important in comparison with *guanxi*; it is our basis of survival. If the two should clash, I'd rather forego *guanxi* and safeguard the company's trustworthiness. It has been proven that that is what really works for the long-term benefit of the company. Besides, *guanxi* is not entirely positive, the negative side of it should not be overlooked. It is naturally important to have good relations with the locals. But if you use rebate or commission to pull strings, it does not coincide with our company's principle. We abide by the rules of the game, we insist on not giving the buyer rebates, and we do not keep two sets of accounts.

Once, a purchaser of a client came to us to place an order but he asked for a rebate. He was turned down. He turned to another Chinese company. In the end the merchandise he purchased was far inferior to what his company expected. His boss got angry and fired him. The boss came to know of our policy of not giving rebates and decided to give us half of his business. So we got the business and built up our trustworthiness. Because we wouldn't give rebates, we give people the impression of being trustful and reliable. We are not afraid of losing businesses, and we stand by our own principle. In China we enjoy good reputation, many people know us.

The local government supports us. Other companies face many problems probably because they try very hard to maintain good relations with the local officials, and have to spend a lot of time entertaining them. To me this does not happen. I only go to them when I have problems for which I need their help. If I entertain them too much and stay too close to them, they will run to you the moment they have a problem, which might drag you into some corruptive practices. We do not have this problem. I don't know about other companies but to me, trust is of paramount importance.

The Human Factor

“Employing locals” is the recruitment strategy of nearly all of the enterprises which have business interests in China. Except in cases necessitated by technical or management backup, few companies send many Singaporean employees overseas. The reason is that other than high cost, employing local Chinese can make up for the lack of understanding of the local situation and hasten the process of integration into the Chinese society. For the company, the locals are a sort of cultural pillar, a clutch, for the overseas Chinese investors. But along this comes the problems of trust and co-operation when the locals are used to manage the company. Nearly all our respondents admitted to having difficulty finding suitable business partners and capable employees among the local.

Despite the fact that China and Singapore share the same cultural roots, differences in lifestyle, social ethos and ways of doing things are far wider than imagined. Their perceived common roots and racial origins is but a façade; in fact since the entrepreneurs we interviewed were mainly English educated, their dissimilarities from their mainland counterparts were even more marked. Communication was never easy. Language was not the real obstacle, what matters was the huge gulf between the two peoples in terms of way of thinking, approach towards problems and solution. Differences in the business conduct make such disparity even more visible.²

The “human” factor is the most critical element in economic activities, upon which the success or failure of a business hinges. “Most Singaporean businessmen experience

frustrations doing business in China, the main problem is in learning how to work with the locals,” said an experienced entrepreneur.

For the same reason, those who succeed usually have a trustworthy local person as either a business partner or as an able assistant; it would be true good luck to get someone good.

It is not easy to collaborate with the Chinese. The main difficulty with investing in China is the personnel problem. Of course market and other factors are as important, but nothing can beat personnel problem. We have had three joint-venture companies, all of which have wound up because it is extremely difficult to partner the Chinese.

I have had both success and failure in China. I think if you want to succeed in China you must find the right person. You have to find a suitable partner, be it a partner in collaboration or one whom you deal with a lot in business. It is, however, extremely difficult to find the right man, it takes a long time.

It is better to use local talent. We did make an effort to recruit fine workers. I think we were really very lucky to have found a woman researcher, a graduate of the Tsinghua University. She was tremendously capable. We made her regional general manager for China when she was only 30.

Entrepreneurs who were older, educated in the Chinese language, and had retained more of the Chinese culture seemed to meet with less difficulty. They communicated better with the Chinese, felt more at ease and were closer to them:

My personal involvement in the operations in China is very important. My son doesn't know the Chinese language, he's English-educated, he can speak Mandarin but cannot read and write it. So, our business depends on me since I'm well-versed in Chinese. The Chinese people all like to work with me.

I received secondary education in China. Even after migrating to Singapore, I visit China often. I have a deep knowledge of China. It seemed natural for me to set up a business in China. I get along very well with them.

When the Singaporean investors were asked what to do with the difficulty they met with in China, the common response was to “wind up the business” and start all over again elsewhere:

Q: How did you solve the problems you had in China?

A: Winding up. We have already closed two companies.

Q: Before winding up the business, did you try to ease the situation a little, say, by changing partner or selling the business?

A: What else could we do?... in China, we just wanted to get out quick, we did.

We had two joint venture companies in China, but they wound up one after another.

We had been there for two years or so but the situation, instead of improving, got worse and worse. The best thing to do, we thought, was to cut losses by winding up as early and as quickly as possible. After that, we moved the operations to Malaysia.

There were two exceptions though, which might help us better understand the deep impact differences in stream of education made on the entrepreneurs and their decision-making. Among the interviewees, only three were Chinese-educated. One of them had had ups and downs in his mainland investment ventures. He had failed but he had also succeeded. What was admirable about him was that he never gave up; he did not move his business to Malaysia or Vietnam. In the interview, he was frank to attribute his courage and perseverance to his Chinese education:

Q: Is it important for an entrepreneur to possess strength in character, to be able to endure hardship, to persevere?

A: My Chinese education has benefited me a lot. The Chinese believe you must be able to withstand hardship at work; the westerners seem to emphasize that a lot less. In the previous company I worked for, there were a lot of English-educated Singaporeans who loved to enjoy life and shied away from hardship; they often got tired of going to China after a few business trips. Whenever they went, they must stay in a five-star hotel and travel business-class ...Not me though.

Q: What about persistence? Isn't that important also?

A: Oh yes, naturally. Chinese education has taught me a lot in this respect. In traditional stories and folk legends, all the heroes succeed eventually only after suffering much hardship. If you are not prepared for failure, you will never succeed. Even if you do, you are bound to have ups and downs.

When this interviewee was setting up shop in Hong Kong, he moved house 15 times in 13 years for the sake of convenience for work, not giving a thought to the pleasures of life. "I

can live in practically any environment. Not everyone can, you know,” he said. And that went for the warmth of a family life as well. Inevitably, marriage and family life have to be sacrificed; it’s a price one pays for career success. This respondent went so far as to place family and career in contrast to each other. He explained it by dismantling *jia*, the Chinese character for family, as follows:

The Chinese word *jia* depicts a pig under a roof, which means a family must have material possession. If you replace the pig with *nu* (woman), the word becomes *an* which means security, settlement, stability, a sense of comfort. Feeling secure and comfortable, you want nothing, and thus achieve nothing.

The belief that adversity precedes success has provided the impetus for countless venturesome men and women throughout Chinese history. As the poem goes, “The sharp edge of a treasured sword results from sharpening, the charming aroma of the plum blossom exudes in the biting cold of winter”. Such a spiritual strength typical of the Chinese culture is deeply embedded in the Chinese psyche; it is buried in the depths of their sub-conscious and motivates them to strive for the best. It also acts as a solace for those in times of failures and frustrations, and gives them the courage to face up to adversity.³

Another interviewee offered a less literary revelation but all the same. After his failure in one business, he did not “wind it up”. While there was of course business consideration for such a decision, that a spiritual force was driving him was obvious:

In Hong Kong, we could have just gotten out and started somewhere else after our initial foray into the market. We did not, not because there were huge losses involved, but we felt once we had started we should stick to it. It’s the same with China, once you start you can’t quit half way. I would never surrender if I can help it.

The success of this company hinged on adopting the modern chain management strategy, with which he had brought a traditional family business up in step with the times. Yet,

surprisingly, as the helmsman of a family enterprise who had adopted a modernized management strategy, he did not see himself as an entrepreneur. What drove him was the conviction that “Once the brand is put up, you cannot let it fall”. To him, the “brand” is like conquered territory – A territory carved out by his ancestors must not be lost in his hands. Hence his overseas expansion, which aimed at opening up new ventures, was, in spirit, more an act of “preservation” of an old tradition, than of creation or invention of a new trend.

Hybridization as Business Edge

Superficially, Singaporean Chinese investors in China have an advantage over other foreigners, in view of themselves being Chinese, having the same linguistic and cultural roots. Yet a closer examination reveals vast differences that set the Singaporean Chinese and the mainland Chinese apart.

Chinese businessmen have a long tradition of attaching importance to *guanxi*. One reason for this practice is traceable to the low social status of businessmen in Chinese history. In a society not ruled by law, but by politicians and officials, businessmen needed to rely on *guanxi* for internal solidarity and mutual protection while doing business. It’s all the same with the overseas Chinese. Being discriminated against and ostracized by local colonial governments or peoples, they trusted no outsiders and relied on *guanxi*.⁴

In China today, *guanxi* expresses itself in phrases such as “it’s easier to get things done with people you are familiar with” and “policies are rigid but people are flexible”. The Chinese almost always prefer to get to know someone first before talking business with him. To them,

business is not just business but more – it's part of living. A businessman is a "person" first and foremost. "You've got to blend in". You have to "get to know each other" before sitting down to talk business.

But, as observed and discussed earlier, this group of Singapore-born entrepreneurs upheld rules and norms as the passport to the China market. Most of them stepped into China with an attitude of "business is business", treating the mainland in much the same way as they would with any other countries. Right from the start, they had alienated themselves from the Chinese business world. With that kind of frame of mind, they thought everything would be fine as long as they conformed to business norms and played the game by the rules, preferably the Singaporean rules. There is nothing wrong with this line of thinking; yet such an approach shows up a lack of understanding of the Chinese mentality – no wonder they came up against walls. Fortunately, some were fast to recognize their shortcomings and began to do what the Chinese do. They learned to cultivate social relations with their Chinese counterpart, drinking and eating with them. The only difference is that among the Chinese there seems to be no baseline, yet among the Singaporeans the baseline applies – trust. So it's still back to 'business is business while friends are friends'.

The social person is the carrier of *guanxi*. The friction between two persons is, in a way, the impacting of a clash of two different sets of cultural values. It is interesting to note that the profit-oriented overseas businessmen inadvertently become the *pioneers in cultural exchange*. On the whole, our Singaporean respondents did not regard the Chinese as ideal business partners and attributed it to 'cultural conflict', yet there was no lack of successful businessmen among them. It is evident that those investors who were older, educated in Chinese and well-versed in the Chinese culture certainly had an advantage over their English-

educated fellow citizens. The former were more at ease while communicating with the Chinese. What is worth noting is that *they have also been under the influence of an English education*. They enjoy an edge derived from their personal integration of east-west influences. Eventually they will prove themselves attractive to the Chinese – by displaying an unique temperament cultivated by a cultural marriage. They have not rejected socializing with the Chinese, but they also stick to their own baseline. This alone win them admiration and respect from the Chinese.

The relations between this cluster of Singaporean Chinese businessmen and the mainland Chinese have been built more or less on the dialectics of sameness and difference between them. To the Chinese, the Singaporean Chinese are like them and unlike them – this is where the attraction lies. In the eyes of the Chinese, Singaporean businessmen are markedly unlike those from Hong Kong and Taiwan. The Singaporeans are an example of an integration of Chinese and Western cultures; such an integration is exactly the direction that the Chinese, deep in the throes of economic reform, is headed for. The sense of discipline, trustworthiness and respect for law and order of the Singaporeans are qualities that the Chinese look up to – all of which bestow a fine reputation on the Singaporeans. The Chinese authority holds Singapore up as an exemplary nation untainted by the negative effects of industrialization. Experiences narrated by a small group of Chinese-educated Singaporeans interviewed in our study have shown that after the initial chaos, Singaporean investors in China indeed have gone on track steadily.

No one can deny the power of ‘culture’ – that invisible hand in the social world of business activities. Cultural interaction never ceases to wield its magic wand during all the business transactions between the Singaporeans and their Chinese colleagues. At both the visible and

invisible levels, it is a dialectical process that works in this manner: contact → conflict → accommodation → integration. The overall process is one of cut and mix, of blending the different manners of business conduct, of hybridization. China is working hard to integrate itself into the international community, while the Singaporean businessmen are now one step closer to realizing the importance of the Chinese language and the Chinese culture.

Notes:

¹ Part of the interview material used in this essay came from a survey conducted in 1999 on the overseas development of Singaporean family enterprises by Henry Yeung Wai Chung of the Department of Geography, National University of Singapore. We have undertaken an independent re-analysis and interpretation of the material drawn from the survey. I wish to express my gratitude to Yang for allowing us usage of his data.

² See Chan Kwok Bun and Tong Chee Kiong, "Singaporean Chinese Doing Business in China", in Chan Kwok Bun (ed.) *Chinese Business Networks: State, Economy and Culture*, Singapore: Prentice Hall, Copenhagen: Nordic Institute of Asian Studies, 2000, pp. 71-85

³ Chan Kwok Bun & Claire Chiang See Ngoh, *Stepping Out: The Making of Chinese Entrepreneurs*, Singapore: Prentice Hall, 1994.

⁴ Chan Kwok Bun, "State, Economy and Culture: Reflections on the Chinese Business Networks" in Chan Kwok Bun (ed.) *Chinese Business Networks: State, Economy and Culture*, Singapore: Prentice Hall, Copenhagen; Nordic Institute of Asian Studies, 2000, pp. 1-13.

Dr. Konstantin VNUKOV

Consul-General of the Russian Federation
in the Hong Kong SAR

**RUSSIAN-CHINESE RELATIONS, SHANGHAI ORGANIZATION OF
COOPERATION AND THEIR ROLE IN FORMING A NEW POLITICAL
AND ECONOMIC SITUATION IN EAST ASIA**

Introduction

Condition of relations between two biggest world powers – Russia and China – beginning from the period of the end of the World War II until present days, is a system-forming factor in the world politics and economy. The new era of the Russian-Chinese relations, which began in December 1991 when the PRC officially recognized the Russian Federation, has become the best in the entire history of bilateral relations and is a visible result of summarizing of historic lessons, deideologization of relations, coincidence of national interests in the rapidly changing modern world.

During recent 10 years Moscow and Beijing has achieved historical results – total solution of the territorial disputes and almost complete settlement and demarcation of the border which length is 4249 km (except some 58 km of the border line which still remain under the discussion), implementation of measures of trust in the military field, mutual reduction of armed forces along the border line, agreement on mutual non-aiming of the strategic nuclear missiles, working out a formula of "equal trustful partnership and strategic interaction" and finally conclusion on 16 July 2001 of an Interstate Treaty on Good Neighbourship, Friendship and Cooperation between the PRC and the Russian Federation.

Russian-Chinese Treaty –
the Programme for Cooperation in the XXI century

The Treaty became a significant milestone in the relations' development in all spheres. Having absorbed the key elements of both practical ties and dozens of enacted

agreements, the Treaty has brought into the Russian-Chinese relations a high degree of trust, mutual understanding and interaction.

25 Articles of the Treaty, pre-designed for at least 20 years, cover all spheres of relationship. Worth of special attention are three the most important aspects. First of all, complete solution of so called "border and territorial problem" (Art. 6 states that both sides do not have any territorial claims, confirm firmness of the state border and agree to keep a status-quo on those sections which are still under the discussion). This historical achievement will positively influence the situation in entire East Asia, where numerous open territorial disputes still exist, contains an important practical experience of not only solution of the border issues, but also of joint economical use of the border zone. Secondly, development of principles of interstate relations of a new type, which are based upon "three NO": non-allying, non-confrontation, non-aiming at the third countries. This is a very important moment, since a number of politicians and political experts, basing upon the mentality of the "Cold War times", would like to see an anti-American and even an anti-western orientation of the Treaty and modern Russian-Chinese relations. It is absolutely clear that both Russia and China, being actively involved in the international integration, are equally interested in developing constructive relations not only with immediate neighbors, but also with leading Western countries, including the United States. Thirdly, one of the key spheres of the Russian-Chinese interaction today should be a trade and economic cooperation, without which the strategic partnership may not last long. The Treaty establishes a legal framework for a breakthrough in the mutually beneficial cooperation in the spheres of trade and economy, science and technology, energy sector, including nuclear energy, transportation, finance, space and aviation, IT as well as in development of trans-border and inter-regional ties.

Current Condition of Trade and Economic Cooperation between Russia and China,
its Openness for the Third Countries
and Influence on Integration Processes in East Asia

According to the results of the year 2000, Russia occupies an 8th place among the first ten trading partners of China. The record turnover has been achieved – US\$8 bln. (increase by 40% in comparison with 1999), including Russian export amounting to US\$5,73 bln. (+37%), import from China – US\$2,27 bln. (+50%). Positive dynamics is also being witnessed in this year: according to the figures of the first 7 months, trade has increased by 30%, which provides grounds for forecasts that by the end of the year the turnover might reach US\$10 bln.

Side by side with expansion of traditional interstate as well as trans-border trade (which counts for more than a quarter of the total turnover amount), improvement of its quality indices (first of all, increase of machinery and equipment portion as well as other high added value products), both sides distinguish the following prospective and meant for decades spheres:

a). scientific and technical and innovation cooperation (there are more than 100 concrete on-going joint projects; recently three Russian-Chinese bases for exploration of new and high technologies have been established in the cities of Yantai (Shandong Province), Harbin (Heilongjiang Province) and Quzhou (Zhejiang Province).

b). large scale projects for natural gas, oil and electro-energy supply from Russia to China as well as forming of a composite infrastructure for transporting and realization of energy resources in North-East Asia. Having possessed a rich experience of constructing trunk pipeline communications, giant reserves of natural resources and unique geographical location, Russia could play one of the key roles in creating such energy resources infrastructure.

It's ought to be stressed that all these projects are open for investment cooperation with all countries and regions of East Asia as well as leading trans-national corporations.

As an example let me mention three large-scale projects on natural gas and oil supply from Russia to China, which are currently under realization. Firstly goes the Kovyktinskoe natural gas field (estimated reserves – 1,4 trln. cubic meters), construction of gas pipeline to China and further to South Korea, total length – more

than 3 thousand kilometers. According to the projects estimates, the annual level of natural gas supply could reach as much as 20 bln. cubic meters to China, and up to 10 bln. cubic meters – to South Korea. The cost of this three-sided project exceeds US\$ 10 bln.

Secondly, construction of gas pipeline from Western Siberia to the western regions of China and its connection to the united system of gas supply of the PRC (Tarim – Shanghai). Its estimated cost also exceeds US\$ 10 bln.

Thirdly, construction of oil pipeline Angarsk – Daqing and further to Dalian, total length – 2,400 km. According to this project, designed for at least 25 years starting from 2005, annual level of oil supply to China could reach 20-30 mln. tonnes.

Several other energy projects, also open for foreign investors from Japan, Korea, Hong Kong and other regions, are currently at the stage of expert evaluation.

c). development of railway and sea transport corridors in North-East Asia.

More specifically, a number of projects envisage transit cargo transportation from north-eastern regions of China through sea ports of Russian Far East to Japan, South Korea and USA, transit cargo transshipments with participation of Russia, China, Mongolia (the agreement is being prepared with the assistance of UNCTAD and UNDP, the third expert meeting has been held in Irkutsk city recently).

Politically important and economically profitable can be construction of a railway transport corridor from Korea to Europe. I would like to remind that in the documents of official visit of the DPRK leader Mr. Kim Jong Il it is stated that both sides would undertake all necessary efforts to create a railway corridor between northern and southern parts of the Korean peninsula, Russia and further Europe. It is also important that we think that both projected routes – Eastern (Tumen River - Wonsan – Pyonggang) and Western (through China) – should not compete with each other, they can develop simultaneously.

d). realization of the Tumen River Area Development Project. It envisages a creation of the Free International Zone of Economic Cooperation in the delta of the Tumen River with participation of Russia, DPRK, China, South Korea and Mongolia.

The establishment of the major commercial and transport hub with special trade regulations, favourable conditions for investments, preferential tax regime is planned. Direct foreign investments into this previously closed region has already exceeded US\$1,5 bln.

Many of these prospective directions for economic interaction between Russia and China were in the primary focus of the 6th regular Meeting of the Heads of Governments of Russia and China, held in the beginning of September in Saint-Petersburg, as well as during negotiations within the official visit of the PRC State Council Premier Zhu Rongji to Russia. 7 serious documents, related to bilateral cooperation in energy, aviation, telecommunications and other sectors, as well as to development of trans-border and inter-regional ties, have been signed.

It's necessary to point out that while developing their bilateral trade and economic ties Russia and China, being active members of the APEC and candidates for the WTO entry, are interested in a healthy development of the globalization tendencies, achievement of reasonable liberalization of trade regimes. Both sides not only show a strong interest towards regional economic unions and establishment of free trade zones in East and South-East Asia, but also merge plans of their border regions with integration processes within East Asia.

I am sure that the special report on these topics prepared by the Academician of the Russian Academy of Sciences, distinguished Professor Vladimir Miasnikov will be of a great interest among the participants of this symposium.

New Developments of Integration Processes between Russia,
China and Central Asian States. Characteristics of aims and goals
of the Shanghai Organization of Cooperation (SOC)

United at the first stage by the common goals of creating an atmosphere of mutual trust, solution of border and military issues, Russia, China and its neighbouring states of the former Soviet Union in the Central Asia in 1996 established a forum for "Shanghai Five", within the framework of which important agreements, first of all

including that on reduction of arms and armed forces along the longest land border line in the world. This has laid a solid foundation for integration between states with the huge potential (more than a quarter of world population, vast territories, rich natural and material resources). Principally important is a stabilizing influence of these processes on the region of Eurasia with numerous "hot spots" and conflict problems.

During the 6th Summit of the "Shanghai Forum" (Shanghai, 14-15 June 2001) it was decided to establish the "Shanghai Organization of Cooperation" (SOC) consisting of the Russian Federation, PRC, Kazakhstan, Kirgizia, Tadjikistan and Uzbekistan. The main goals of the newly established international organization are: "strengthening of the mutual trust, friendship and good neighbourly relations between the member states, promoting an effective cooperation between them in the political, trade and economical, science and technology, cultural, education, energy, transport and other spheres".

Six states not only did state about their intent to deepen cooperation in the broadest meaning - from security provision, joint struggle against terrorism, separatism and extremism (which is of great importance after September 11 terrorist attacks in New York) to economic interaction, but also got down to concrete work. In particular, in the mid-September 2001 in Alma-Ata city (Kazakhstan) the first meeting of the leaders of the Governments of the SOC member-states was held to discuss matters of creating favourable conditions for trade and investments as well as for working out a long term programme of multilateral trade and economic cooperation. Its future large-scale programmes are open for international investors and partners.

It is ought to be mentioned that the SOC, not being a union, aimed against other countries or regions, is open for the dialogue and interaction with all interested countries and organizations (for example, regional forum ASEAN – ARF).

Conclusion

The recent visible tendency of overcoming by a majority of East Asian countries of consequences of the Asian economic crisis of 1997-1999 and achievement

of stabilization in many sectors of national economies, forming in the due course of deep reforms a modern market infrastructure in the former planned economies of China and Russia with preserving high growth rates and socio-economic and political stability, deepening integration processes in the region and easing of the trade and investment regimes, positive changes in bilateral relations of the East Asian states and generally in the international situation, - all this gives serious reasons to make prognosis that the role of this region in the world politics and economy in the XXI century will steadily increase. The important factor to determine condition of political and economical situation in East Asia and the world in general will be new relations between two greatest neighbouring states – Russia and China, which certainly promote the peace, security and stability, establishing a multipolar world, broad cooperation and economic integration in the region.

The global competing for regional integration, and obstacles towards integration

Kurt W. Radtke

Institute of Asia-Pacific Studies

Waseda University

k.radtke@waseda.ac.jp

Not for publication without the written consent of the author

Note: this paper does not contain footnotes which will be provided in the final version.

This paper focuses on the role of regional integration as a means for societies, economies, and states to survive in the struggle called globalisation, and in particular on obstacles towards further regional integration in Asia and elsewhere. Members of the triad, the US, Japan and the European Union have developed different types of networks to enhance their competitive strength. While acting globally, each of the three players has been engaged in shaping geographically contingent regions to fit into integrated networks, subordinating weaker economies. It is not by chance that the countries that maintain closer relations are often those who in the past were bound to each other in a colonial-type of relationship. Since their respective "backyards" are structured differently, politically, economically, but also culturally, it comes as no surprise that the web of relations developed by members of the triad differs in many respects. Weaker countries take part in integrational schemes led by triad members, and at the same time attempt to develop their own network of institutions in the form of regionalism to better withstand pressures from members of the triad, and other possible competitors. Processes of integration thus occur at many levels and layers; competition promotes integration, but various forms of integrational processes in turn sharpen competition among all participants.

Some expected the WTO to become an overarching network of rules which would subsume separate regions. Last year I was still fairly optimistic that we would soon have some idea about the contents of the new Round of trade negotiations within the WTO framework. The breakdown of talks in Seattle in 1999, and uncertainties surrounding even the planned meeting for the 141 member countries in the Gulf emirate of Qatar in November 2001 following the attack on New York in September added to doubts about the future course of the WTO itself. In recent years the increasing number of bilateral Free Trade Agreements (Preferential Trade Areas) has given cause to concern this may affect the principle of multilateralism embodied in the

WTO process. Institutions such as the WTO, IMF, the World Bank and others have come to be seen by some as tools for "globalisation" pushed by the US as the sole global hegemonic power. Increasing global interaction has sharpened competition, and that this is a major force driving global and regional integration. Far from stopping at creating customs and free trade areas traditional style, developed countries are pushing the process of "deep integration", including new sectors such as investment, competition and the environment onto the negotiating agenda. They are opposed by developing countries who fear that their relative competitive power will be eroded in the process. Other regional groupings in Asia and Latin America (ASEAN, SAARC, Mercosur and NAFTA) were capable of agreeing on issues they would raise as one group. This feature should be taken as one indication that trade relations, and global order in the wider sense, cannot simply be modeled along the line of a hierarchical order in which micro-regions, regions, states, cross-border regions and their institutions would form a Hegelian order of ascending integration. Reflecting on the policy behavior of business groups (mainly CEO's) from the US and the EU who want to dictate their governments new regulatory frameworks for specific trade issues Feddema has raised the question of the democratic content of the developing global trade order.

"Globalisation" has produced a torrent of publications by institutions, governments and individual scholars, yet few have attempted to analyse the integrational process from a comparative perspective, focusing on Asia, Europe, and Latin America and their strategic partners. Differences within, and among the regions of the globe are a major reason why "globalisation" is not a simple one-way road towards a future homogenous global economic and (perhaps even political) order. "Globalisation" is not just a material event and an unavoidable historic development, it clearly is also a political project. It plays a role as an ideology, or as Solinger has put it, as an "ideational component" that has exercised considerable influence on policy making in China.

A caricature of this process of globalisation sees the United States, universally recognised as the unchallengeable hegemonic power of this age, as its main architect. It sets patterns for international co-operation, and organisations such as the World Bank, the IMF, and the WTO appear to many as mere tools to strengthen US domination of an integrated global system, characterised by a highly sophisticated and efficient division of labour promising the greatest of riches to the greatest number of people. "Global capitalism" seems to reorganise financial markets along the slogans of "neo-liberalism" as a major means to influence and "moderate" government policies around the globe, ensuring that they are not interfered with by the whims of popularistic governments of whatever colour. Indeed, a major economist has argued that to some macro-economists

differences in the micro-economic structure of countries, their history, or even the distribution of income simply do not matter.

The global superiority of the United States in the field of military strength is undisputed, but this does not simply translate in the ability to dictate a global order. True enough, the other members of the triad are Japan and a European Union in which a united Germany play a major role. Their special status as former aggressor nations, and their resulting strong links with the United States are important factors in circumscribing their potential for becoming politically more independent from the United States. More than anything else it is the symbiotic relationship with the United States that has led Japan to equate US leadership with internationalisation, and US standards with global standards. Japan, like numerous other countries in (South)east Asia, has relations with the US that combine strong economic with political and often military ties. They are unlikely to form a third "independent" leg in a triadic game between the US, Europe and Asia. In 1994, at the initiative of ASEAN countries, a regular forum for dialogue between Asian nations and the EU was established whose themes go beyond economics, and include politics and other areas. One of the interests of the Asian side lies in a shared strategic interest with the EU to maintain access to all global markets, rather than forming boundaries that may encumber that access.

Embedded in the association called the European Union, in size and population comparable to the US, Germany, Great Britain, France and others have built a web of economic and political relationships whose structure differs remarkably from the type of linkages that exist between the US and Latin America, China and Japan. Japan and China, on the other hand, rely mainly on bilateral agreements to give shape to the global reach of their economies. Whatever the relationship between companies and governments it is premature to underestimate the (admittedly, changing) role of governments and states. Together with other international institutions they constitute a framework for necessary political mediation that cannot be provided for by "independent" markets – whether it concerns the setting of interest rates by the major central banks, mediating between the often conflicting demands of business, and last but not least by providing the security machines without which global order would collapse fairly rapidly. Political mediation at home is not necessarily identical with democratic decision making. It is not exceptional, nor accidental, when "market forces" are mentioned before democratic institutions. Commenting on the Japanese Prime Minister's plan for the reform and restructuring of the economy the US Assistant Secretary of State for East Asian and Pacific Affairs, James Kelly remarked: "They are, of course, up to the Japanese government to develop, but they will have to be convincing

to the markets and the Japanese people." Somewhat similarly, (macro) economists are often averse to "politics" that in their view tends to unduly interfere with rational economic policies.

Where markets are institutions acting as "playing fields" in (mainly economic) exchanges, global institutions such as the WTO and institutions for regional co-operation and integration should first of all be interpreted as "playing fields" for negotiating the terms of exchanges in areas that reach from trade and investment to agreements on building an architecture of (co-operative) security. "Regionalism" is therefore not an aim in itself, or a means to create new "super states". Even "open regionalism" should not be equated with global free trade – regionalism, just like preferential trade agreements – exists by the grace of establishing boundaries that influence the dynamics of the global order. Typically, networks of such boundaries are created by wealthy countries (WC) to ensure and stabilise access to markets for goods, as well as financial or other products. This is by no means a new phenomenon, nor is it necessarily a peaceful process: the opening of Japan by Commodore Perry was pushed through in the presence of more than a hundred cannons aboard his ship, as he proudly noticed in his diary. The attempt by the US to implement an "Open Door Policy" for China a century ago had little to do with liberalism. Without asking for Chinese approval it was an early attempt to prevent exclusive spheres of influence in China by the "powers" that might shut out the US from the lure of the "China market".

Although assessments differ, it remains questionable to what extent attempts at regionalism by medium and smaller powers can be called a success. In discussing the effectiveness of trade blocs Foroutan concluded that "among other prominent regional groups involving only developing countries, neither ASEAN nor GCDC have thus far proved effective." Having initially suspected that APEC may undermine US access to Asia the US turned to use the APEC process into one of its levers to push its own global agenda – aiming amongst others to intimidate its main economic rival, the European Union. Needless to say, other countries like China regard participation in the APEC process from the vantage point of their own national interest. I should like to return once more to the role of the WTO as an instrument for political mediation. Common misperceptions regard the WTO as an appropriate instrument for setting up a system of a common global market following the same, legally enforceable rules. One of the central innovations of the WTO is the introduction of compulsory dispute resolution, but this is different from establishing a utopian global judicial authority whose judgements are directly enforceable. In the absence of such a court all that can be achieved is institutionalisation and formalisation of economic competition and conflict resolution

through mechanisms requiring political mediation. States and governments remain the main actors through which such political mediation is effected. This process is made even more complex by the fact that "national" interest and the interest of companies do not necessarily coincide, as Joseph Nye pointed out. US enterprise is far from abiding by what the US government may see as its national interest. What may be regarded as a "failure" of the WTO - the adoption of a legally enforceable system of dispute resolution - is not simply due to differences in existing legal cultures. The deep reason for this inability lies in the fact that circumstances under which states and governments operate are too diverse to admit for a global unification of rules. Also, trade policy and the formulation of rules do not always easily go together – as G. Soros has emphasised. decision making institutions such as the European Union seek to implement policies by formulating rules, but this approach lacks the necessary flexibility

The forum of the WTO is an important, but not the only institution stabilising the modalities of trade relations. Like multilateralism, the WTO does not present a value by itself, but is only accepted as a useful venue and approach towards dealing with the extremely complex and asymmetrical architecture of world trade relations. This had led to the lengthening of some negotiating processes to such an extent that negotiating partners may decide to bypass the WTO process when judged convenient, raising the question to what extent the "lock-in" effect is sufficient to force actors to abide by the rules of existing institutions. This will depend very much on judgements of the relative benefits and damages in the short, middle and long term.

New and more restrictive standards are introduced, and trade preferences, bans and quotas used as levers to gain favorable positions vis-à-vis trading partners. The existing tensions between various interest groups requires political mediation which an institution such as the EU can provide. The WTO, however, lacks powers to set the regulatory standards of its members, and the situation is even much more difficult in the wider East Asian region. As a result, the WTO may come under pressure from two fronts. free traders on the one hand. and consumer and environmental groups on the other. I would add that governments are far from forming a cohesive group either side, and are likely to maximize national interests by "playing" issues accordingly.

In the final account, it is not the "principles" of multilateralism, open markets or regionalism that governs the course of structural development of the global economy, but the (in)ability of the players to see co-operation as being in their advantage. Imposing "principles" contrary to common sense may in fact erode the authority of existing processes for co-operation.

"In the early '90s, East Asian countries had liberalised their financial, and capital

markets - not because they needed to attract more funds (savings rates were already 30 percent or more) but because of international pressure, including some from the U.S.-Treasury Department."

Such sudden, uncontrolled liberalisation leading to unlimited influx of capital is likely to have a devastatingly corruptive effect on the behaviour of actors in markets – the functioning of market mechanisms is by itself not a sufficient condition for “rational” economic behaviour. Globalisation has often been portrayed as an inevitable consequence of market forces portrayed as having inherently the potential for impartial justice independent from the human will. The slogans of the day - from “market economics” to “democracy” – and its rather unnatural offspring, “market democracy”, and further on to “protectionism”, “distortion” (of market mechanism) and “decoupling” (of subsidies) suggest a world view that contrasts openness with closeness, transparency with darkness, fairness and corruption, the rule of light against the threat of unknown darkness. Leaving aside the unintended poetics of that kind of language use it needs little effort to point out that market economics under the aegis of national treasuries, politically motivated manipulation of interest rates, speculation by institutional and other investors against short and long term market flows is characterised by anything but openness. Neither the US Treasury nor comparable European or Japanese institutions are known for transparency or democratic decision making. Systemically, it is impossible to separate markets for short, medium and long term dealings, and this is one important factor impeding a truly rational flow of investments. The division of labour according to the rational, i.e., cost efficient application of capital in the production of goods rests on the assumption that production costs are a fair reflection of the ability of a producer to organise production more efficiently than other competitors. The large scale direct and indirect subsidies wealthy countries can afford to give their agricultural producers is the most conspicuous example of intentional distortion of production costs, usually concealed from the consumer, and accompanied by misleading or outright false information provided to organisations such as the WTO. The cost of capital needed for production is highly dependent not only on unpredictable financial markets, but also dependent on the presence or absence of general infrastructure which permanently advantages producers in wealthy countries, irrespective of their comparative individual efficiency. Public debates on policy issues have become crowded with rational sounding slogans of “fair” market mechanisms which conceal more than they reveal. Symbiosis between producers and political institutions is not the prerogative of Asian “cronyism”. The symbiosis between agricultural producers and institutions of wealthy countries has led Jacques Berthelot to conclude that “WCs are

almost transforming their farmers into civil servants." In fact, the "special relationship" existing also in some other areas of the economy such as the defence industry raises doubts to what extent we can hand down clear distinctions between "private" and "public" enterprise.

The proper functioning of markets requires informed customers, especially since increasing sophistication and complexity of production processes make it more difficult for government to provide protective mechanisms. As suggested by Faber (see below) this may partially be met by improving product information enabling the customer to choose himself, without being guided by a protective government. Yet even the US, paragon of transparency, is actively engaged in concealing product information, ranging from jealously guarding the secrets of the ingredients of Coca Cola to the presence of genetically modified agricultural products in goods sold to the consumer.

The ideal of "private" (i.e., "free") enterprise active in non-distorted markets underestimates the instinctive behaviour of individuals, (economic) institutions and states to maintain, perpetuate and expand existing positions of advantage, privileges and its extreme form, monopolies, and bypass rules (and loopholes) in their pursuit. After all, the ideology of market economics shares with theoretical socialism utopian assumptions about human behaviour that are disproved in our everyday experience – deviations tend to be conceptualised as lesser or greater examples of "corruption". It has been argued that the discipline imposed by accession to the WTO is one of the means to combat illegal and corrupt practices in the Chinese economy. Similarly, Indonesian economic officials were willing to co-operate with the World Bank and the IMF in order to break the hold of the corrupt Suharto elites on the Indonesian economy. It is no secret that the debacle of the Indonesian economy was closely followed by Chinese officials, concerned about similar consequences as a result of accession to the WTO. Several well known China specialists have expressed their apprehension about China's ability to cope with the repercussions.

Together with North Korea and Vietnam, China is one of the last examples of a state that professes a "socialist" system. Integration in the institutions of the global economy is also regarded as a means to achieve the irreversible introduction of a market economy in China (albeit called "socialist market economy"). This alone, however, does not guarantee the breakdown of international barriers inherited from the age of the global confrontation between a "communist" and an "anti-Communist" camp. While China has co-operated with the US and other countries in some areas of security deep differences and suspicions remain, affecting co-operation in other areas. The heritage of the Cold War is not the only barrier dividing Asia. Regional co-operation of the kind that enabled

the creation of the present day European Union is unthinkable in other parts of the world (including the US) since it requires the cessation of parts of state sovereignty to supra-state institutions. Moreover, no country in Asia is prepared, willing or able to grant a leadership role to any of its rivals. The essential inability of Asia to embark on true regionalism is one of the foundations of the ability of the US to entertain active relations with all Asian players without having to fear being excluded from this largest continent in the short and medium term.

The potential for an area to transform itself into a region also depends in good measure on the consensus of its elites and the population at large about the direction of development. Participation as citizen, and social citizenship are important ingredients, but some of the effects of globalisation robs many people of their social citizenship. If integration wreaks havoc with the fabric of society integration may turn out a destabilizing factor – and governments must take care not to push integration beyond what their own citizens regard as bearable, let alone desirable. It is acknowledged that the changing forms of citizenship influence not only domestic politics, but also affect international relations, but little research has been done "how identities have changed over time."

Just as in Asia common concerns about powerful neighbours - be they China or Japan have not led smaller powers to form a close web of co-operative relations, so have developing nations around the globe failed to join ranks against the aspiration of regional and global hegemonic powers.

"Big developing countries, especially India and Brazil, are well entrenched in Geneva and will use their diplomatic wiles to ensure that China's entry does not undercut their influence too much...[they] resent the way China has become an export platform for foreign multinationals even while its domestic economy has remained only partly market driven.

Despite profiting from China as a production base for its industry countries such as the US and Japan, they are concerned lest China develop into a serious competitor, and are wondering whether it is wise to maintain the current size and speed of investments in a country that may one day challenge the military authority of the US.

I should like to conclude with a few thoughts about much vaunted "neo-liberalism". Similar to other "isms" of the twentieth century this "ism", too, presents itself as a universally applicable ideology. One may wonder whether after all it is not an expression of Anglo-Saxon (economic) culture.

"The marketplace promotes American values: trade encourages more freedom and individual liberties. U.S. investment establishes higher standards of enterprise

behaviour in regard to corporate governance, labour relations, or even environmental attention."

Echoing Mao Zedong's saying that "making revolution is not like going to a party" one may add that globalisation and efforts to cope with it are not undivided pleasures either. The pressures of competition are not merely the consequence of any particular ideology. Individuals nor institutions may genuinely dislike competition and integration, but man's existence as a social being forces him to meet these challenges – preferably in a way that allows him to lead a humane existence.

Australia at the Cross Road

Australia is known as an odd man in Asia as geographically it is an Asian country but culturally it is not. Its predominately Anglo-Celtic population has traditionally little commitment and interest in Asia. Up until 1971, it fostered a strategy of focused alliances with mainly Western, English speaking countries such as UK, US and other Western European as well as Commonwealth nations. After 1971, however, Australia's relations, particularly trade with Western European countries deteriorated due to the tyranny of distance phenomenon and the emergence of fortress Europe or European Community. Left with a vacuum for exports and rising cost of transporting goods from the UK, it instead turned from its traditional export markets to its new, emerging and rapidly growing East Asian neighbours for trade. During the 1980s and early 1990s, under the Labour Government it began a policy of close engagement with East Asia. While the policy met with some early success, notably the commencement of the APEC Forum the momentum and enthusiasm were not maintained in the latter half of 1990s due to both economic and political factors. On economic level, the burst of Japanese bubble economy and the recent Asian financial crisis caused Australia to loose confidence in the East Asian economic future. On political level, the rise of anti-immigration and anti-Asian political parties such as the "One Nation" has done little to improve the image of Australia in this region. Worst still, the mid-1990s saw the rise of conservative Coalition Party into power. In its eagerness to distance itself from the Labour Government policy, it adopts a policy of disengagement with Asia and further leaning to its traditional ally, namely the US. The lack of independence of Australia's foreign policy fuelled constant friction in its relation with China, Indonesia and Malaysia, as evidenced from the events

of East Timor and the Australia government support of the new US president's missile defence system. Thus, currently Australia 's foreign relation with its East Asian neighbours is at the crossroad. This paper analyses Australia's economic relations with its East Asian neighbours focusing particularly its relations with the two largest economies in the region, namely China and Japan. It analyses the nature of this relation; its past development and the forces including globalisation, which shape these relations in the 21st century.

Australia-China Economic Relation

Merchandise Trade

Table 1 summarizes Australia-China bilateral trade since the late 1970s when China adopted the open door and reform policy. It shows that between 1979 and 1999 two-way trade increased in nominal terms on average by 9 per cent annually - a growth rate almost twice that of world trade during the same period. However, the pattern of growth in Australia-China trade was rather uneven in that period for, while Australia's import of Chinese goods increased rapidly, Australia's exports to China fluctuated widely in a general upward trend.

During the first phase of the Chinese economic reforms (1979-84) Australian exports to China are marked by a slump, which is largely explained by the fact that there has been an impressive growth of agricultural output in China. Since agricultural imports in China were regarded as a residual in the domestic supply-demand commodity balance and were justified only as a buffer against domestic shortage, the greater output of Chinese

agricultural sector, as a result of the rural reform, meant that real agricultural imports declined correspondingly during this period. However, Australia's exports to China during the following period (1985-87) increased rapidly in response to stagnant agricultural output in China. They declined, however, since 1987. Internal factors, such as the collapse of wool and wheat exports due to supply difficulties in Australia, as well as external factors, such as the competition of subsidized agricultural products from the United States, as well as factors within China, such as its economic slowdown following the Tiananmen Square incident and its subsequent austerity programme to counter inflation, each to a greater or lesser extent, helped to suppress the growth of agricultural exports to China during this period.

Australia's exports to China recovered from 1989 onwards and rose rapidly in the third phase of China's economic reforms since 1992. For instance, from 1991 to 1995 they increased almost by 23 per cent a year as a result of the 10 per cent growth rate of China's economy during this period. The Asian crisis of 1997 has taken its toll on China's economic growth, which slowdown to 7 to 8 per cent a year ever since. As a result, Australia's export growth to China has been sluggish thereafter. But rapid growth resumed in 2000, which recorded a 25 per cent increase of Australia's exports to China.

Australia's exports to China are made up of a small number of bulk commodities dominated initially by agricultural products. Since the late 1970s there has been a trend toward product diversification with a shift away from agricultural goods to mineral and manufactured goods exports. For example, in 1981 agricultural goods accounted for

around 80 per cent of Australia's exports to China. By 2000, their share declined to 29 per cent whereas the share of mineral and manufactured rose to 71 per cent (ABS, 2001, p. 72). Currently the bulk of Australia's exports still consist of primary (agricultural and mineral) products. In 1999, for instance, primary products accounted for 61 per cent of Australia's exports to China.

Within the primary sector, Australia's exports to China are heavily concentrated on a few commodities such as wool, oil seeds, animal oils and fats, iron ore, petroleum, and gold. With respect to the manufacturing sector, elaborately transformed manufactured goods have made a significant stride ahead in recent years. These include products like electrical machinery and appliances and telecommunication equipments.

In contrast to the pattern of exports, Australia's imports from China consist almost exclusively of manufactured goods, especially labour-intensive manufactured goods such as textiles, clothing and footwear (TCF). In the early 1980s, TCF accounted for the bulk of China's exports to Australia, but with the growing sophistication of Chinese manufactures the TCF share has fallen. On the other hand, there has been significant increase in the share of electrical equipments and machinery in China's exports to Australia (ABS, 2001, p. 35).

Australia's trade relation with China is somewhat asymmetric. For example, in late 1980s, China was the 9th largest export market for Australia taking about 3 per cent of Australia's exports. By 2000, its share in Australia's exports has risen to 5 per cent and

became Australia's 5th largest export market (see Table 2). While China has become increasingly important for Australia's trade, Australia has not been an important trading partner for China. In 2000, Australia's share of Chinese imports was merely 2 per cent. In terms of total volume of merchandise trade China is again important for Australia, as it is Australia's third largest trading partner for Australia in 2000. In contrast, Australia was only the 8th largest trading partner for China(DFAT, 2001).

Service Trade

In line with the global trend of relatively faster growth of the services trade than that of merchandise trade, the share of services in Australia's exports had increased sharply in the recent years. Service exports are now more or less of equal importance with agricultural, mineral and manufactured exports.

Australia is a net importer of services and hence its services trade balance has suffered persistent deficits over the last ten years. However, more recently its service trade deficit has narrowed significantly due to stronger growth of services exports, especially to Northeast Asia. Within Northeast Asia, Japan is the largest destination for Australian service exports. The Chinese share of Australia's service exports was about 2 per cent in 2000.

In the Asian market, Australia's main service exports have been travel and education services. Japan has the largest share in Australia's travel service exports. However, most recently there has been a notable slowdown in the number of Japanese tourists to

Australia whereas the share of travellers from China soared. Early this year the number of Chinese tourists arrivals has for the first time exceeded that from Japan.

The main education service export markets for Australia in Northeast Asia have been Hong Kong and China, which are the top two sources of full-fee-paying overseas students and accounted for around 40 per cent of foreign student spending in Australia in the early 1990s. Chinese student arrivals in Australia have, however, slumped since 1992 due to tighter visa requirements by the Australian government.

With the liberalization of the service trade following China's accession into WTO it is expected that Australian exports of other services to China, in particular banking, insurance, accounting, legal and other professional services, are likely to soar in the 21st century.

Foreign Direct Investment

Australia is a net capital importing countries: its FDI inflow in 2000 was almost twice its FDI outflow. The US is the leading foreign investor in Australia and accounted for 30 per cent of the total stock of FDI in 2000 followed by the UK and Japan. Chinese share was small: less than 1 per cent (DFAT, 2001).

According to China's MOFTEC statistics, Australia is one of the most popular destinations for Chinese FDI. In 1998 China's investments in 170 projects in Australia were worth US\$400 million (DFAT, 2001). Chinese FDIs in Australia centre in the resource sector since the motive of Chinese investment is to secure a stable supply of raw materials to fuel its industrialization drive. The Mount Channer iron ore project and the

Portland Aluminium Smelter are China's two largest projects worth A\$220 million, accounting for almost the bulk of Australia's FDI stock in Australia.

In contrast, the bulk of Australia's investment abroad went to the US and the UK as well as Japan. China received only one per cent of Australia's investment abroad. Australia's investment in China covered a wide range of commodities and services. However, the key areas of Australia's investment in China are information technology and telecommunications, food and food processing, transport and distribution and financial services.

Australia - Japan Economic Relations

Compared with China, Japan as the world's second largest economy is a much more important trading partner for Australia. Japan is currently Australia's largest export market; second largest import suppliers; second largest Australia's services export market and third largest investor in Australia.

Merchandise Trade

Japan has been the largest export destination for Australia since 1969. Currently it accounts for around 20 per cent of Australia's total merchandise exports (ABS 2001, p.72). Over the last decade the main Australian exports to Japan are primary products. Within the primary sector, As in the case of Australia's exports to China, Australia's exports are heavily concentrated on only a few commodities. In fact, five commodities, coal, liquefied natural gas, iron ore, beef and aluminium accounts for more than 50 per cent of Australia's merchandise exports (DFAT 2001). However, more recently Australia

has been able to diversify its exports to Japan by increasing the exports of manufactures, especially the elaborately transformed manufactures.

Turning to imports, Japan is the second largest suppliers of imports for Australia. Imports from Japan are mainly concentrated on high value-added manufactures such as road vehicles and parts as well as information technology and equipments. Australia imports less than it exports to Japan and as a result, it has recorded trade surplus every years with Japan (see Table 1).

Australia- Japan trade relation is also somewhat asymmetric. While Japan is undoubtedly a very important trading partner for Australia, Australia is a much less important trading partner for Japan. In 1998, Australia accounted for merely 2 per cent of Japanese exports and supplied only 4 per cent of Japanese import need (ABS, 1999).

Service Trade

Japan is Australia's second largest for service exports. The main Australia's service exports to Japan are tourism, which accounts for 55 per cent of its total service exports to Japan. Japan has been the second largest source of overseas visits to Australia after New Zealand in the past. In early 2001, its position has been, as mentioned earlier, overtaken by China. Apart from tourism, education is also an important Australia's service exports to Japan. In 1999, for instance, some 2 per cent of Australian universities foreign students came from Japan (DFAT, 2001).

Foreign Investment

Japan is Australia's third largest foreign investor. Its total investment in Australia is about A\$ 49.4 billion in 2000. Its investment in Australia is mainly concentrated in real

estate, commerce, and the service sector. In contrast, Australian investment in Japan is relatively small amounting to about A\$22.7 billion. The bulk of this investment is capitalisation of Australian banks, financial institutions and regional offices of Australian exporters in Japan.

Factors Determining Bilateral Trade Relation between Australia and China and Japan

Over the last decade China's importance for Australia's merchandise exports has risen continuously whereas that of Japan declined. Compared with the situation a decade ago, China's share of Australia's exports has jumped from 2.9 per cent in 1989 to 5 per cent in 2000; whereas that of Japan dropped from 27 to 19 per cent during the same period(see table 2). What caused the decline of the relative importance of Japan for Australia's exports as compared to that of China?

The most widely adopted model to explain the relative importance of a foreign country for home country's exports is the gravity model. In its simple version, the relative importance of a foreign country for home country's exports depends on (1) the economic size of the foreign country and (2) its geographical distance with the home country. Thus, the larger the foreign country's GDP and the shorter the distance between the foreign and home country the larger is the home country's exports to the foreign country. Such a relation has been confirmed by many empirical studies(see Frankel, 1993; Blomqvist, 1994). In the context of Australia, Blomqvist and Roy(1997) find in their study that economic size denoted by GNP and geographical distance of foreign country have positive and negative effects on Australia's exports respectively.

In the extended version of gravity model several other factors have been included to explain the bilateral trade relation between two countries. One of the additional factors included is the degree of complementarity between the home and foreign economy measured in terms of relative factor endowment between the home and foreign countries(see Saxonhouse, 1993). It is expected that the greater the complementarity between the home and foreign economy the higher is the level of trade flow between the two countries. Another additional factor introduced to explain the bilateral trade flow is per capita GDP(see Farnkel 1993). Per capita income is included to measure the level of economic development. High-income countries tend to be more industrialised and more specialised in production and hence depends more heavily on imports. Furthermore, residents of high-income countries desire a greater variety in their consumption, hence, tend to import more. Thus, exports of home country to such a foreign country are likely to be higher. Boisso and Ferantino (1997) also introduce cultural distance and characteristics of trade regime as additional factors affecting bilateral trade between countries. They find in their empirical study that cultural distance and inward-looking trade regime have a negative impact on bilateral trade flow. So far there has been no study, which apply these factors to explain Australia's bilateral trade flow.

More recently in addition to the above-mentioned factors foreign direct investment has been regarded as one of the important determinants of a country' exports. FDI enables firms in home country to gain an insider status in foreign country and to get closer to customers It also enables domestic firms to gain access to relevant government and business leaders in the foreign countries. Investment links also adds substantially to knowledge of trends and opportunities in the foreign country of the investing firms and

strengthen their awareness of export opportunities. Lastly, not least, FDI abroad contribute strongly to export expansion of the home country by generating additional sales of finished goods, intermediate goods, capital goods and services by the investing or other firms in home country in the foreign country. The close link between FDI and export expansion is confirmed by Urata (2001), which find that outward FDI has a positive impact on a country's exports.

Based on the gravity model, Australia's exports to an overseas country can be explained by the following relation:

$$X_j = f (GDP_j, D_j, PCGDP_j, C_j, CD_j, OTR_j, FDI_j)$$

Where X_j is Australia's exports to J th country; GDP gross national product; $PCGDP$ per capita GDP; C_j Complementarity; CD cultural distance; OPT openness of trade regime of the J th country and FDI is Australia's outward investment in J th country. The expected sign of relationship between the dependent and the independent variables are given below the equation.

In the context of China and Japan and their relative importance to Australia's exports, out of the above-mentioned 7 factors three are likely to be less importance For instance, geographical distance (D_j) and cultural difference (CD_j) are unlikely to play an important role in explaining the relative importance of both countries for Australia's exports since both countries are or more or less at the same distance for Australia both geographically and culturally. Similarly, the trade regime factor (OPR_j) is also unlikely to be very important in explaining the relative importance of both countries to Australia's exports as China more or less maintain the same kind of open trade regime as Japan for the kinds of

goods exported by Australia, namely the primary commodities. Thus, out of the 7 factors only three are importance in explaining the difference of Australia's export flow to both countries. These are the difference between both countries in their GDP, GDP per capita the degree of complementarity of their economies to Australian economy and the amount of FDI they receive d from Australia. In other words, the relative GDP, GDP per capita, degree of complementarity to and the FDI received from Australia of both countries largely determine the relative share of both countries in Australia's total exports.

Relative Growth Performance

One of the main factors behind the decline of the relative share of Japan in Australia's exports as compared to China is undoubtedly the surge of Chinese GDP and GDP per capita as compared to those of Japan as a result of different growth performance of both countries during the last decade. The burst of Japan's bubble economy in early 1990s caused Japan to suffer from ten years of economic stagnation with periodic recession(see Table 4) In contrast, after a brief setback caused by the Tiananmen Square incident in late 1980s, Chinese economy surged at an annual average rate of growth of almost 10 per cent up to the outbreak of Asia crisis in 1997. Thereafter rate of growth of Chinese economy slowdown but continued at a relatively high speed at about 7 to 8 per cent a year. Thus for the entire decade of 1990s, China's GDP growth rates averaged 10 per cent whereas that of Japan only 1 per cent. Thus, during this period Chinas' growth rate is ten times that of Japan. This huge difference in growth performance between the two countries caused the gap between China and Japan in terms of GDP GDP per capita to

narrow. In late 1980s the relative GDP between Japan and China is 8.5 to 1 . By 1999, this has narrowed to 4.4 to 1. Similarly, since China's GDP per capita is growing at 9 per cent a year a over the last decade whereas that of Japan was stagnant, the gap between both countries in terms of income per capita has also narrowed significantly.

Growth of Australia's FDI in China and Japan

Table 5 shows the relative growth of Australia's investment in both countries. Over the last ten years Australian investment in Japan rose from A\$4.4 to 22.8 billion. The annual average growth rates averaged about 16 per cent. In contrast, Australian investment in China soared from A\$44 million in 1989 to 1.5 billion in 2000. The average annual rate of growth is about 38 per cent, more than twice that of Japan.. The rapid increase of Australian investment in China contributed significantly to the growing importance of Chinese market for Australia.

Prospects in the 21st Century

The future growth prospects of Japan are not bright. The turnaround of Japanese economy depends much on the reform of Japanese enterprise and financial system as well as its government-business relation. The globalisation of Japanese economy apparently has rendered these systems and relation out-dated. Hence, a surgical reform of these age-old system and relation is necessarily before Japan can resume its rapid growth in the 21st century. But this reforms touch upon the very heart of Japanese socio-political fabric. Hence, there is no quick-fix solution. Even the reforms are successful, its rate of growth is unlikely to return to that achieved during the high-speed growth of 1950s and 1960s. Thus, the most plausible rate of growth after the successful reforms is likely to be similar

to that achieved during the 1972-90 around 3 to 4 per cent. As for China, there have been numerous projections of Chinese economic growth, which range from 5 to 9 per cent. The most plausible rate in the foreseeable future is likely to be within the range of 5 to 6 per cent (see Chai 1999). Given that the Chinese rate of growth is likely to be two percentage point ahead of that of Japan it is most likely that China will catch up and perhaps over take Japan in terms of GDP based conventional exchange rate in the early 21st century. However, in view of its huge population closing the gap in terms of GDP per capita with Japan is likely to take China a much longer period. Thus, for the foreseeable future, Japan is likely to remain Australia's top export destination as its annual consumption dwarfs that of China.

The accession of China into WTO is likely to accelerate the process of globalisation of East Asia . Globalisation reduces the geographical and cultural distance between nations and diminishes the importance of these two variables in the determination of bilateral trade relation. As a nation is able to trade globally its trade is no longer biased toward neighbour or region. Globalisation also has the effect to disperse the location of international production because of the lowering transport and communication cost. On the other hand, owing to the agglomeration effect globalisation also induces geographical concentration of international production both within particular regions and countries (Dunning, 1998, p. 48) China, because of its large domestic market, its abundant cheap, industrious and quality work force and its swelling middle income class has become increasingly the centre of growth triangle in East Asia and a pole position for the world manufacturing activities. This trend is evident from the increasing FDI activities in China from the neighbouring East Asian countries. Following the step of Hong Kong, Taiwan

and South Korea, Japan is currently stepping up its investment in China by relocating its many domestically uncompetitive industries to China. These industries include textile, sewing machine, consumer electronics and even highly protected agriculture. Investors from these industries produce in China and ship their products back to Japan to beat the increasing cost of production in Japan(*Economist*, August 3rd 2001)

The imminent accession of both Mainland China and Taiwan into the WTO also means that it is no longer viable for Taiwan Government to maintain its restriction of direct trading and investment link with the Mainland, as this will be in violation of the WTO principle of non-discrimination. Thus, the Taiwan government is already contemplating to ease the restriction of investment and trading links with the Mainland in the near future. This move is likely to trigger a massive exodus of Taiwan industries across the Strait and intensify the economic integration between the two sides of the Strait.

China is now not only attracting FDI in the area of old economy but also in the new economy. China is already a global centre for ICT hardware manufacturing. It is also rapidly building up its capability in the more knowledge-intensive area of software development and services. Microsoft has already placed one of its four global support centres in Shanghai. Mainland China together with Hong Kong are now attracting 70 per cent of the FDI in Asia and this trend is expected to continue.

From the above it is quite clear that China and the Greater China region are likely to be one of the world's clusters of manufacturing activities in the future. Hence, the best prospect for Australian exports in the 21st century are likely to be Japan, China and the Greater China region. Hence it will be a grave mistake for the Australian government to

write of the importance of East Asian and reorient itself in its trading relation toward The US and Europe because of the recent Asian crisis and current Japanese economic woes.

Reference List

- ABS (Australian Bureau of Statistics) (2001), International Merchandise Trends, Canberra
- ABS (1999), Australia's Merchandise Trade with Japan (available at www.abs.gov.au)
- ABS (1999-2000), Balances of Payments and International Investment Position, Canberra
- H.C. Blomquist (1994), "Determinants of Intra-Regional Trade Flows in East Asia: A Gravity Approach", in D.T. Nguyen and K.C. Roy (eds.), Economic Reforms, Liberalization and Trade in the Asia Pacific Region, Wiley Eastern, New Dehli
- H.C. Blomquist and K.C. Roy (1997), "Australian Exports to China: Can We Do Better?", in J.C.H. Chai, Y.Y. Kueh and C.A. Tisdell (eds.), China and the Asia Pacific Economy, Commack, NY: Nova Science
- D. Boisso and M. Ferrantino (1997), "Economic Distance, Cultural Distance, and Openness in International Trade: Empirical Puzzles", Journal of Economic Integration, 12(4), pp.456-84
- J. C. H. Chai (1999), "China's Growth Prospects and Their Implications for Asia-Pacific Economies" (processed)
- DFAT (Australian Department of Foreign Affairs and Trade) (2001), People's Republic of China: Trade and Investment, Canberra (available at www.dfat.gov.au)
- DFAT (2001), Strengthening Australia – Japan Economic Relations, Canberra
- P. Drysdale (1988): International Economic Pluralism, Sydney: Allen & Unwin
- J.H. Dunning (1998), "Location and the Multinational Enterprises: A Neglected Factor", Journal of International Business 29(1), pp.45-66
- J.A. Frankel (1994), " Is Japan Creating a Yen Bloc in East Asia and Pacific?" in R. Garnaut and P. Drysdale (eds.) Asia Pacific Regionalism, Wiley Eastern, New Dehli
- G.R. Saxonhouse (1994), "Trading Bloc in East Asia" in R. Garnaut & P. Drysdale (eds.), Asia-Pacific Regionalism, Pymble (NSW): Harper Educational Publishers

S. Urata (2001), "Emergence of an FDI-Trade Nexus and Economic Growth in East Asia", in J.E. Stiglitz and S. Yusuf (eds.), Rethinking the East Asian Miracle, Oxford: Oxford University Press

ZGTJNJ (*Zhongguo Tongji Nianjian*) (Statistical Yearbook of China), Beijing: China Statistical Press, various issues

Table 1: Australia-China and Australia -Japan Bilateral Commodity Trade

Year	1979-2000 (A\$ m)			1979-2000 (A\$ m)		
	Exports	China Imports	Balance	Exports	Japan Imports	Balance
1979-80	845	199	645			
1980-81	671	269	401			
1981-82	602	284	317			
1982-83	643	278	364			
1983-84	609	311	297			
1984-85	1061	373	688			
1985-86	1497	435	1062			
1986-87	1592	588	1003			
1987-88	1277	850	426			
1988-89	1230	1026	204	11478	9757	1721
1989-90	1192	1240	-48	12781	9872	2909
1990-91	1347	1502	-155	14378	8849	5529
1991-92	1458	1975	-517	14574	9290	5284
1992-93	2268	2557	-289	15206	11139	4067
1993-94	2589	3120	-531	15924	11700	4224
1994-95	2964	3649	-685	16282	12777	3505
1995-96	3781	4010	-229	16429	10816	5613
1996-97	3584	4203	-619	15377	10241	5136
1997-98	3872	5303	-1431	17580	12660	4920
1998-99	3948	6106	-2158	16566	13587	2979
1999-00	4968	7515	-2547	18822	14110	4712

Source: ABS, International Merchandise Trade Australia, Canberra, various issues

Table 2: Australia's Major Export Markets 1989& 2000 (% share)

Country	1988-89	Rank	1999-2000	Rank
Japan	27.2	1	19.3	1
USA	10.2	2	8.9	2
New Zealand	5.1	3	6.9	4
South Korea	5	4	7.8	3
China	2.9	9	5.1	5
Hong Kong	4.2	5	3.3	9
Taiwan	3.6	6	4.8	7
United Kingdom	3.5	7	4.3	8
Singapore	3.3	8	5	6
Indonesia	1.7	13	2.5	10

Source: ABS 2001, p. 22

Table 3: Share of China and Japan in Australia's Merchandise Exports 1988- 2000 (in %)

Year	Japan	China
1988/89	27.2	2.9
1989/90	26	2.4
1990/91	27.4	2.6
1991/92	26.5	2.7
1992/93	25.1	3.7
1993/94	24.7	4
1994/95	24.3	4.4
1995/96	21.6	5
1996/97	19.5	4.5
1997/98	20	4.4
1998/99	19.3	4.6
1999/00	19.4	5.1

Source: same as Table 2

Table 4: Growth Rates of China and Japan 1990-2000

Year	Japan	China
1990	5.1	3.8
1991	3.8	9.2
1992	1	14.2
1993	0.3	13.5
1994	0.6	12.6
1995	1.5	10.5
1996	5	9.6
1997	1.6	8.8
1998	-2.5	7.8
1999	0.2	7.1
2000	1.4	NA

Source: IMF (2000): Japan, Economics and Policy Developments, Washington, D.C., p.4
and Posen (2001), Table 1, ZGTJNJ, various issues

Table 5: Australian Investments Abroad, Stocks in China and Japan (A \$m)

Year	Japan	China
1989	4428	44
1990	4894	56
1991	6220	66
1992	6045	61
1993	7461	531
1994	10672	297
1995	9273	876
1996	12008	529
1997	17192	1014
1998	10127	1773
1999	15569	2040
2000	22773	1571

Source: ABS: Balance of Development and International Investment, various issues

Professor Vladimir S. Myasnikov
Academician of the Russian Academy of Sciences

INVESTMENT POTENTIAL OF SIBERIA AND RUSSIAN FAR EAST

Introduction

The modern world is passing through the rapid process of comprehensive globalisation, especially in the investment field. However, under the estimate of the well-known international experts, the opposite process must be observed: one which as a matter of fact deals with gradual decline of free markets meeting the strict criteria of overwhelming security following from system financial risks. Among those few markets disposing of acceptable minimal risky potential and good profit-making capacity format, Asian part of the Russian Federation can pretend on the leading role in the world. In the near 10 years the Russian government seriously expects to make the maximal use of the beneficial conditions on the international market of investments and to provide thorough assistance to foreign investors, especially to those who are ready to put capitals directly into the industrial sector of Siberia and Russian Far East economy. As a macroeconomic objective the task is to make a considerable contribution into the creation of the future East Asian Common Market (EACM).

In this presentation I would like to underline the most attractive sectors of the economy in the Asian part of Russia where investments are the most effective.

Modernisation gives the “second breathing” to the transportation

First of all we mean to return to the well known projects of modernisation of Trans-Siberian Railroad (Transsib) and development of adjacent areas. The best promotion of the reliability and good prospects of Transsib was made by the journey of the North Korea leader Kim Cheng Il in the armoured train in July-August 2001. During a 100- year functioning of this railroad a lot of non-implemented projects still remain pressing. New projects are added to the ones already known – these are, first of all, the connection of Transsib with the rail network of the Korea peninsula and Sakhalin and possibly further on with Japan.

RF Minister of Railroads Nikolay Aksenenko gave the following evaluation of Transsib development prospects:” For today a lot is done to

bring a wide steel gauge to the centre of Europe. In the near future final decision will be taken on the project for the connection of Transsib with Sakhalin, later on the link with Japanese Islands is possible. Having done all that we will be able to say that Transsib is really a new main line able to grant to people those benefits which are due to its passing through vast territories overland. The future prospect of this main line is to link Europe and a rapidly developing Asian-Pacific region”¹

In the recent years Transsib went through a significant upgrading. Its electrification is practically completed. Considerable assets are invested into the development of the infrastructure of border stations. Access roads to the sea ports are reinforced. Containers are delivered by fast trains on a special schedule with regard to the arrival of vessels. Now the container terminals are being refurbished for the handling of 40-foot containers. Scientific and research institutions of the Ministry of Railroads designed a special structure for the transportation of large-size containers with the application of fast trolleys. A simplified procedure of customs clearance for the transit cargo in containers was adopted together with the Customs Committee. A wide promotion campaign was made for the consignors and forwarders of Japan, Korea and Finland. Construction of the second stage of the largest in Eurasia rail and car bridge over the Amur river will soon be completed. Fleet of tracks is supplemented by a rolling stock of a new type ensuring the travelling speed up to 160 km per hour.

Efficiency of Transsib is proven by the verification carriage of containers in 2000-2001 from the east borders of Russia to the extreme west by the routes Nakhodka-Brest and Nakhodka-Buslovskaya. The transport workers managed to do it in 11-13 days without any incidents. Delivery of the same cargo by sea to any European country will require 30-40 days. And the freight per container is by 200-300 dollars more expensive. Knowing that annual haulage between East Asia and Europe is more the 6 million of 20 and 40-foot containers, Transsib is able to take a fifth of this flow.

For today the technical capacities of Transsib allow to carry up to 100 million tonnes per years, including 200 thousand tonnes of international transit cargo in 20-foot containers from Asian-Pacific Region to Europe and Central Asia²

Russian carriers warrant the speedy delivery and safety of containers. Presently every railroad making a part of Transsib has a system of carriage control and monitoring. Any computer terminal connected to these systems as well as recently created main and regional control centres at any moment can provide information on a particular container – where it is at the present moment, in which train, what cargo it contains, what is the arrival time to the point of destination in Europe.

Russian-Korean project will enable the delivery of containers (and possibly passengers and tourists) from South Korea to Europe. Its good prospects are determined by the fact that the length of new railroads to be constructed is rather small. While its economic effect is defined not only by the transportation of cargo from the Republic of Korea but also by the intensification of links between South and North of the Korea peninsula. A special consideration should be given to the influence of this project on the development of the international Tumangan project.

October 2001 is the starting time for the construction of 500-km railroad which will connect Transsib with Sakhalin. The rails will be laid from Komsomolsk-on-Amur in the direction of Lazarev Cape (Tatar Strait) and further to Nogliki station on the east coast of Sakhalin. This construction is to be carried out in very difficult conditions - big temperature gradient (up to 70 degrees), mountainous site, rivers. But the main obstacle is Tatar Strait. There are two possibilities of its passing. One of them is to continue the construction of 11-km long tunnel which was started in the 40-ies. By early 50-ies deep concrete gateways were constructed at Sakhalin and Lazarev Cape. But then the construction was stopped. The second option is the construction of a bridge elevated by 65 meters above the water level to ensure the passage of sea vessels. Both options require sophisticated engineering and technological solutions and large financing³.

One should also take into account the Russian-Iranian project of a railroad from Astrakhan via Kazakhstan and Turkmenia along the shore of the Caspian Sea – to the border of CIS with Iran. Further the line will go to the Indian ocean coast. In general, we can make a conclusion that Eurasia is heading for a new boom of railroads construction and development of adjacent areas.

In this view one can't help mentioning a Sino-European project to create a Transcontinental economic bridge by the construction of super-speed railroads from Lianyungang to Rotterdam.⁴ A considerable part of these line will go through the territory of Russia. A wide discussion of this project drove international experts to the conclusion that the construction of a new main line must be done on the state-of-the-art engineering and technological basis (monorail and magnetic cushion) to gain a benefit in speed comparable with the speed of air-carriage.

It may seem paradoxical, but by the beginning of the third millennium the rail transport is getting a "second breathing". First of all due to the fact that the construction of a railroad gives a possibility to develop vast adjacent space which is granting the main profits. At least this is the idea of American specialists who proposed to create a passage (tunnel or bridge) through Bering strait and to link American railroads with Transsib. This

project was discussed in 2000 by US Congress as a main component of another exotic project – to buy East Siberia from Russia (as USA once bought Alaska). Implementation of this project, in the opinion of its authors, would ensure the US at least 300 years of economic prosperity.

It appears that the vast area of Transsiberian line must attract considerable funds from European and Japanese investors. Europeans since long ago required the access to the sub-region of Northeast Asia possessing huge economic capabilities. Siberia and Russian Far East, Northeast China, practically virginal Mongolia and reuniting Korea make a very promising market for the machinery from the European Union. On the other hand efficient Transsiberian line will allow the Japanese export to intensify its penetration to the expanding European market, which will vitalise the Japanese economy.

Oil and gas pipeline in the Asian Russia

This problem rather doesn't need any special explanations. Siberia and Russian Far East have sufficient reserves of hydrocarbons to assist the resolution of power and environmental problems in the foreign countries of East Asia, China, Japan, North and South Korea, Mongolia.

Russia has an experience in attracting foreign investments into the exploration of oil reserves in Sakhalin shelf. The 90-ies of XX century gave birth to such projects as Yakutia gas – construction of pipelines to China and the Korea peninsula – Kovytkin project of oil and gas transportation to China.

In the context of the PRC government's programme on the development of Western China, RF President V.V. Putin during his visit to Beijing in summer 2000 noted that Russia could take part in the implementation of this programme. This phase was reflected in Beijing declaration of RF and PRC which stated the readiness of Russia to participate in the modernisation of Western China “including the development of oil and gas deposits and construction of gas lines”⁵. These plans were detailed in the inter-governmental agreement signed during the visit of PRC Chairman Jiang Zemin to Moscow in July 2001.

All above mentioned projects have a common problem – financing. Without external investments their implementation will be very complicated if possible at all in the coming years. At the same time the benefits of their implementation will be presented not only in monetary terms but rather in terms of the environmental recovery of Northeast Asia.

Structuring of the investment process

The mentioned projects are rather long and capital intensive. But they provide the possibility to employ to the fullest extent huge international funds which today are practically staying idle. And, as known, lack of capital movements is worsening its quality and results in the clogging of investments flows, which, it turn, brings crisis to the world economy as a whole.

Nevertheless the practicability of these projects became obvious already in 1997 when they were looked at from the other side of the world. After the discussion at III All-Europe conference on the international transportation corridors (Helsinki, June 1997) it was confirmed that: continuation of corridors #2 (Berlin- Warsaw- Minsk- Moscow) and #9 (Helsinki- St.Petersburg- Moscow) in the eastern direction with the access by Transsib to Vladivostok and Nakhodka, as well as in the south-east direction to Astrakhan and Novorossiysk will allow to create unique conditions for the functioning of Eurasian intermodal transportation system. The decision taken in Helsinki objectively extends the possibility of Russia to obtain financial help for the improvements in the operation of those railroad sections which make a part of international transport corridors.

By the way, in June 2001 in the Check town of Ostrava during the exposition "Transsib – a bridge from Europe to Asia" a memorandum was signed to construct an international railway terminal in Bohumin (Check Republic) and to extend a wide gauge of the Russian standard (1520 mm) to Checkia via Poland. According to the expert evaluation on this wide gauge coming from Russia to Check Republic more than three million tonnes of cargo can be carried. And this is only the communication of Russia with European countries. Asian countries can considerably increase this figure. The road from Moscow to Bohumin station will save a day in travel and the cost of carriage will go down by 10-15%. All complex – wide gauge railroad, terminals, centre of logistics –will be paid back in 7-9 years. The total cost is about 300 million dollars. "Shiran" company is the investor. According to the statement of the company head Mr.Shimon Jacobson, the banks are ready to finance up to 70% of the total cost. The remaining 30% will be covered by the contributions of the project member countries. Russia, holding 26%, will have a blocking package of shares⁶.

All multiple difficulties which may arise on the way of creating of a beneficial investment climate in the Asian part of the country are well understood in Russia, but at the same time we are ready to have a deep co-operation with any potential foreign investors, in particular if their intentions are serious and they do not look for an easy instant speculative

profits. At the present time RF Government is taking serious measures to create beneficial international and domestic conditions for foreign investors. It is done to ensure the growth of foreign direct investments.

Joining of APEC by Russia means that it also joint Bogora declaration (November 1994) and Osaka programme of actions (1995). What gives? APEC members in the further liberalisation of the procedure for the admittance of mutual investments, vote for the non-discriminating approach to all donor-countries, granting of national regimes for all types of investments, including financial sector, services and securities market, refusal to expropriate investments, elimination of obstacles in the export of capital. Those principles, formulated in the Code of Foreign Direct Investments of APEC, were adopted at the ministerial meeting on the eve of Bogora summit. In accordance with APEC principle, Russia defined its own term for the introduction of free trade criteria with regard to the real economic situation. This term is set in 2010-2020 which is fixed in Russia's Individual Plan of Actions for the liberalisation of trade and investments. On the eve of the ministerial meeting in Brunei, Russia transmitted its Individual Plan to the Secretariat of APEC. Its presentation will be made this year in a soft version, which will give this documents "a transparent, concrete and comprehensive nature"⁷

An important element for the improvement of the investment climate in Russia will be its joining in WTO. In the opinion of the Deputy Minister of the Economic Growth and Trade of RF Maxim Medvedkov, extension of WTO rules to Russia will "not only improve its external investment attractiveness, but shall also make economic and legal climate more predictable and clear for domestic entrepreneurs"⁸

It is assumed that the structuring of the investment process will include a set of corresponding actions aimed to ensure the protection of legal interests of any bona fide investor. The principle aspect lays in the fact that no difference shall be made between Russian and foreign members of the market. It is really important, as far as in Russia, prejudiced attitude to the foreign financial institution is still widely spread. The reason for that is a not always justified intervention of such institution as International Monetary Fund into the Russian reforms in the past.

It is not expected that any specific preference will be given to any of the potential foreign investors. But it should be underlined that exceptional geopolitical location of Transsiberian line, for example, is objectively forcing to make a fair choice to co-operate closely with the European Union and Japan. Moreover, these two powerful modern "centres of forces" accumulate today considerable free financial resources, able to give a required dynamism to the whole investment process in the Asian

part of Russia. Large-scale direct European and Japanese investments can simultaneously stimulate noticeable economic growth in the Russian national industry and in a number of industrial sectors of the above mentioned countries. Especially as EC and Japan presently are in the period of choice of a principally new direction for the next powerful economic burst.

These counter flows of investments from Europe and Japan will meet in Russia and will create an algorithm of a failure-free functioning of a whole Eurasian economic space in general.

The first attempt to make a conscientious organisational structuring of the investment process on the expanses of the Asian part of the Russian Federation was undertaken at Baikal forum, in September 2000. After the wide exchange of opinions between domestic and foreign participants of this meeting in Irkutsk possible direction of large international investment co-operation in Siberian and Far East federal districts were formulated. And again discussions of the first specific projects were centred around the development of Transsib area, which is perfectly explainable by that tremendous role which transportation always played in the Russian economy. In this respect Baikal forum presented itself as a prototype of a future authoritative international organisation of Eurasian co-operation, striving to consolidate the efforts of all interested countries for the stimulation of the economic growth on the vast expanses of Russian Siberia and the Far East. Even today, with a certainty we can state that Russia will make its own and considerable contribution to the developing process of globalisation.

In this context a number of Russian and international experts advocated in Irkutsk the necessity to create a permanent working body studying the possibilities of Eurasian economic co-operation. Members of Baikal forum were of unanimous opinion that the investment potential of the Asian part of Russian should be employed gradually, but on a comprehensive scale, being guided by a massive investments of capital into the local social infrastructure.

We should not ignore that huge potential of the “economy of knowledge” which was accumulated in the scientific centres of Siberia and the Far East by all preceding generations of selfless Russian explorers. This knowledge by itself is of unique applied nature, as it past through a severe examination by time and represents a concentrated experience of survival in the most extreme conditions. One can hardly do without this knowledge in the evaluation of systemic investment risks for the economy in the Asian part of Russia.

Despite the fact that Russia is still in the state of habitual historical bifurcation between Europe and Asia, it gradually begins to concentrate its efforts for the creation of the fast economic growth area in Siberia and the Far East. With the time the process of Eurasian economic integration will surely draw to its orbit a recently created Shanghai Organisation of Co-operation (SOC). It will present a considerable potential with three fourths of the population and territory of Eurasia, including half of the world resources of oil and gas. There are issues for consideration for interested European and Japanese investors if we also mention the real possibility to explore the power resources of the Central Asia and Caspian region.⁹ In case SOC will be developed mainly as a military and political structure, it will definitely become another influential world pole of force.

Conclusion

In the final statement I don't want to draw conclusions, but to say a few words about problems to be resolved. For example, problems of transportation development were discussed at the international conference "Role of Transsib in the Development of Russian and World economy" in Moscow on July 27-28, 2001. Here is a general list of these problems:

- Role of transportation corridors in the globalisation of the world economy;
- Prospects of the equipment development – is the basis for the improvement of the railway transport efficiency;
- New information technologies for the railways;
- Economic, legal and social aspects of railroads functioning in modern conditions.

How these problems are resolved today? For example, a system of satellite communication "Globalstar" will be introduced in the near future on the modernised railroads which were mentioned today. This system is already being adapted to the trains by scientific and industrial company "Geiser". This system allows to call from the moving train anyplace on the planet, to use e-mail and Internet, to receive and to send any digital information. If sensors of this system are placed on the containers, we can continuously monitor the status of the cargo and instantly react to the attempts to break its integrity.

In my opinion the most promising direction for the investment of capital in Siberia and the Far East are those which will ensure the stable growth of East-West links.

Out of 89 region of Russia 29 are located in its Asian part. There are largest deposits of oil, gas, coal, ferrous and non-ferrous metals. It means that the majority of industrial processes have their own resources. If you add to that forests and fishery treasures of Siberia and the Far East of Russia the investment attractiveness becomes more than obvious. It is important to state that these region have a sufficient scientific and technical potential. And finally, industrial enterprises of Siberia and the Far East have a long-standing links with the neighbouring and distant foreign countries. RF legislation allows the regions independently create for the foreign investors the most hospitable climate¹⁰. So a lot will depend on the initiative of local authorities. But as Chinese proverb reads – you can't clap you hands with just one palm. A recipient and a donor must be equally active for the mutual benefits.

¹ Obschaya gazeta #30 (416) July 26 – August 1, 2001, p.6

² Komsomolskaya pravda. June 28 2001. p.19

³ Trud-7, July 26 2001, p.3 (map of the future main line is also included)

⁴ For detail see: Myasnikov V.S. "*Kontinental'nyi most – proekt XXI veka*" // *Metally Eurasii*. #3, 1997, pp.8-13, [Continental bridge – project of XXI century] idem "*My i Kitai: reyspektvy strategicheskogo partnerstva*" // *Svobodnaya musul'* #1, 2001, pp.44-45 [We and China: perspectives of strategic partnership]

⁵ "*Pekinskaya Deklaratsiya Rossiyskoy Federatsii i Kitaiskoy Narodnoy Respubliki*" // *Problemy Dalnego Vostoka*. 2000 #5, p.7 [Beijing Declaration of the Russian Federation and People's Republic of China]

⁶ Komsomolskaya pravda. June 28, 2001, p.19

⁷ Karpich A. "*Svobodnaya ekonomika Vostoka. Forum "Asiatsko-Tihookeanskoy ekonomicheskoy sotrudnichestvo i uchastie v nem Rossii"*" // *Ekonomika Rossii. XXI vek.*, April 2001. p.39 [Free economy of the East. Forum "Asian-Pacific economic cooperation" and Russian participation there]

⁸ Medvedkov M. "*Igra po obschim pravilam. O peregovorah po prisoedineniu Rossii k VTO*"., *Ekonomika Rossii. XXI vek.*, April 2001, p.23 [Playing by common rules. On the negotiations on Russia joining in WTO]

⁹ For details see: Azovsky I.P. *Central'noasiatskie respubliki v poiskah reshenia transportnoy problemy*. M., 1999 [Central Asian Republics in the search for the transport problem solution]

¹⁰ Rossel E. "*Kak privilech investora. Investitsionnaya politika Sverdlovskoy oblasti*". *Ekonomika Rossii. XXI vek.* April 2001, pp.62-64 [How attract an investor. Investment policy of Sverdlovsk region]