

政策研究院アジア研究報告 Ⅲ

東南アジア経済の50年¹ —成長局面の移行と開発政策の変遷

2021年1月

原 洋之介

政策研究大学院大学 政策研究院

¹ 本稿における見解は、筆者個人のものであり、政策研究院、又、筆者が所属する組織としての見解を示すものではない。

本報告の狙い

私が東南アジア経済の研究をはじめたのは、ベトナム戦争が終結に向かっていった1970年代の初めであった。ベトナム戦争が終結しアジアが「平和」の時代に入って以降、東南アジアの多くの国が外資導入による輸出志向型工業化政策を採用し、経済成長が本格化し始め、1990年代前半には「東アジアの奇跡」とまで賞賛された高度成長を実現させた。しかし、前世紀末にタイから始まりその近隣国に伝染した金融・経済危機によって、東南アジア経済の成長パフォーマンスは、大きく転換した。そして経済面だけでなく、政治体制面でも大きな転換が生じた。端的に言って、いわゆる権威主義的政体から民主主義的政体への転換であった。

1970年代中頃、バンコクに滞在中に「学生革命」でできた民主政治が転覆されるクーデタを体験した。また前世紀末の金融経済危機の直後起こった華人焼き討ちで破壊されたジャカルタ北部のコタ街を訪れたこともあった。このような出来事を含めて東南アジアでの政治経済の変容は、ほぼ50年にわたって各地での多くの見聞を積み重ねてきた私の脳裏に張り付いているのである。

そこで、東南アジアの中でインドネシアとタイの2カ国に限るが、前世紀から今世紀への現在までを、2つの成長局面に区分して、両国の産業構造・貿易構造にいかなる変化が起こり、またそれに対応して、政府の政策がどう変容してきたのかを、明らかにしておきたい。

2021年1月

東南アジア経済の 50 年 —成長局面の移行と開発政策の変遷

序章 成長局面の移行期にいるアジア経済

キャッチ・アップ型経済成長局面の移行論

今から振り返ってみると、20 世紀から 21 世紀への世紀の移り目は、我が国を含めてその経済の大きな歴史的転換点であったことがわかる。1997 年夏、「突然」タイ、インドネシア、マレーシアさらに韓国が金融・経済危機に見舞われた。そしてこの経済危機を契機として、これらの諸国で、経済改革だけでなく政治制度の抜本的な改革が実施され、21 世紀を迎えることとなった。また同年わが国でも北海道拓殖銀行の破綻をはじめとする金融危機が発生し、金融の仕組みの再編成を最大の課題として 21 世紀に入った。同時に省庁再編という国家統治機構の改造も行われた。そして小泉政権が、2002 年初頭に、「東アジア共同体」構想を公表し、我が国の通商政策も、それまでの WTO 重視から、地域的経済連携である FTA/EPA の締結へと大きく転換した。このように、日本もアジア諸国もまさに同時代的に、同様の課題に直面するなかで、21 世紀を迎えたのである。

1993 年に世銀レポート『東アジアの奇跡：経済成長と政府の役割』が上梓されてから、2007 年に同じく『東アジアのルネッサンス：経済成長の理念』が公表される間に、アジア地域の経済は、大きな転換点を迎えていたのである。このことを印象づけるのは、『東アジアの再興』が「中所得国の罣」という問題提起をしていたことであろう。この罣とは、中所得経済への達成を可能にしてくれた輸出主導型の労働集約的産業だけに頼っている、高所得経済への達成ができないという問題である。またこの罣と同時に、『奇跡』は注目していなかった、各国内での所得分配の悪化も大きな問題だと指摘していた。より高度の産業の育成という、過去とは異なった成長産業を定着させる政策が必要となっている。と同時に、中所得経済への達成過程で拡大した家計間での所得格差への対応である。つまり、貧富の差を如何にして縮小されるのかという所得再分配政策も必須となっているのである。

私がアジア研究を始めた 50 年ほど前には、アジア諸国は、植民地支配から脱却したとはいえ、その政治体制や社会構造故に経済的後進性 **economic backwardness** を脱して経済発展を実現させることは出来ないであろうと、多くの論者が考えていたといっていた。しかし現実には、2000 年ごろまでには、多くのアジア諸国は、一時期「東アジアの奇跡」とまで評された経済成長を実現させ「低所得経済」から「中所得経済」へキャッチ・アップすることに成功してきた。そして 21 世紀に入ってから、これらアジア諸国は、「高所得経済」に向けて、先にふれた「中所得経済の罣」から逃れるために、どのような政策を採用するべきかという挑戦に直面しているのである。

先に触れておいたように、歴史的視点からみると、1997～98 年のアジア金融経済危機の発生は、アジア経済の 50 年間の中で決定的な転換点であったと言ってよいであ

ろう。そこで以下、東南アジアの中から、インドネシアとタイを取り上げて、その経済の50年を2つに時期に区分して、それぞれの期間での経済成長過程と成長政策の変化を解明していこう。

先にふれたように、以下本稿では、タイとインドネシアという2か国を取り上げて、50年の経済成長過程を、1997年のアジア金融経済危機を境に2つの成長局面—初期成長局面と第2成長局面—に分けて比較検討していく。経済面では、中所得経済までの初期成長局面から、高所得経済への達成を目指す第2成長局面への移行であるが、同時に両国では政治面での権威体制から民主体制へ移行でもあったのである。

さらに忘れてならないのは、同じ成長局面における経済成長のメカニズムと開発政策体系は、両国において同じであったのではないことである。斎藤修が『比較経済発展論』第8章「諸国民の工業化」で「キャッチ・アップの過程は、ガーシェンクロンが想定したよりはるかに複雑で、多様な、そしてそのキャッチ・アップをもたらす仕組みにおいて、なかなか収斂しない過程であった」と指摘している。斎藤が言うように、後発国のキャッチ・アップ実現過程の仕組みは決して単一ではなかった。歴史経路依存性といわれるように、キャッチ・アップ開始時の初期条件の差異によって多様な仕組みが過去に存在したし、また現在にも存在している。そのため、両国の半世紀にわたる経済成長を比較する作業も必要なのである。

第1章 インドネシア経済とタイ経済の50年²

インドネシア経済の50年

産業構造・就業構造の変化

産業構造

GDP(2015年価格表示)に占める農業のシェアは、1976年の34%から継続的に低下し、2000年には18%、2015年には14%となっている。一方、製造業のシェアは、1976年の9%から2000年に24%まで上昇し、その後ほぼ変化はなく2015年には22%となっている。

インドネシアの産業構造で特徴的なのは、鉱業、つまり石油、天然ガス、石炭産業の比率が高いことである。1976年にはこの部門のGDPシェアは、農業より大きく37%であった。その後はほぼ継続的に低下し、特に2000年代に入ってから、石油・天然ガスに代わって石炭が重要となったがシェアは低下し、2015年には8%となっている。

これらいわゆる生産部門ではなく、サービス部門をみると、卸小売業のGDPに占めるシェアは、1976年の16%からほぼ変化はなく、2015年には17%となっている。また金融業も、1976年の7%からほぼ安定的に推移し、2015年には11%となっている。その一方で、運輸・通信業は、1976年GDPに占めるシェアは4%であったが、その後2000年までは安定的に推移し、21世紀に入ってから急速にシェアを拡大させ、2015年には13%となっている。

製造業生産のシェアが22%程度にとどまっているという事実は、インドネシア経済が、いまだ中所得経済である状態で、脱工業化、換言すれば「未成熟な経済でのサービス経済化」(APO)という経済構造に移行し始めていることを示唆しているのではなかろうか。

雇用構造

インドネシアでは、未だに総雇用者数は増加している。人口ボーナスは2030年頃まで続くと予想されている。

農業雇用が総雇用者に占める比率は、1976年67%、1980年の56%から継続的に低下して、2015年には33%となっている。2010年以降、農業従事者の絶対数は減少局面に入っている。2014~2017年では、毎年100万人が減少している。また製造業の雇用比率は、1976年の7%から1995年に13%まで上昇し、その後はほぼ安定的に推移し、2015年14%となっている。製造業のこの比率は、東アジア地域内では低い。一方生産面では大きな比率を示していた鉱業部門の雇用比率は1%程度であり、雇用拡大にはほとんど貢献していない。

非生産部門では、卸小売業の雇用比率が最も大きい。1976年に13%であった比率

² 本章の統計は、基本的にAPO, *APO Productivity Database*, 2017に基づいている。

は、継続的に上昇し、2015年に24%に達している。運輸・通信の比率は、1976年の2%から2005年に6%まで上昇、その後低下し2015年に4%となっている。金融の比率は、1976年の0.5%から変動しながら2005年まで上昇を示していない。その後上昇し始め2015年には2%となっている。

次章で触れるが、石油・天然ガスや石炭という資源に恵まれたインドネシアは、「資源大国の光と影」を経験してきた。アジア危機後の経済成長は、インドネシア国内では「職なしジョブレス成長」だとも批判されるようなものであった。GDPと雇用に関する統計(Dhanani 他 Table 2.1)を検討してみると、危機前1976～1997年では、マクロGDPの成長率7.5%、農業3.3%、製造業12.8%、そして雇用成長率は、2.9%、1.0%、5.1%であった。それが危機後の2000～2007年においては、GDP5.9%、3.3%、5.8%に対して雇用成長率は、1.5%、0.2%、0.9%へと低下している。

労働生産性上昇の産業間格差³

表 1-1 業種別労働生産性の推移 (2015年固定価格100万ルピア)

年	1976	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
農業	14	18	19	17	24	22	26	31	41
製造業	37	55	68	84	105	105	130	137	153
卸小売業	49	43	41	51	58	43	58	63	69
運輸通信	59	51	52	71	73	59	80	161	296
金融業	360	351	622	692	819	847	717	492	519

まず製造業の労働生産性の推移をみておこう。表 1-1 に示されているように、1980年から2015年までに労働生産性はほぼ3倍に上昇している。製造業のこの上昇率を上回るのは、運輸・通信業である。

2000年以降の年平均労働生産性上昇率は、製造業は2.5%であり、卸小売と同じ率であり、これ以上の上昇を示しているのは農業の4.1%、運輸・通信の11.3%であり、反対に労働生産性が下落しているのは、マイナス8.5%の金融(不動産を含む)である。

一方、労働生産性の水準を見ると、1980～2015年の期間中、金融業が最も高い労働生産性を示しており、製造業の労働生産性は2005年までは第2位の水準を保っていた。

³ 雇用比率の非常に小さい鉱業部門は省く。

表 1-2 各業種労働生産性の対製造業比(%)

年	1976	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
農業	37	33	28	20	23	20	20	23	27
卸小売業	132	78	60	61	55	41	45	46	45
運輸通信	133	93	76	85	70	56	62	118	194
金融業	975	638	915	824	780	807	552	359	339

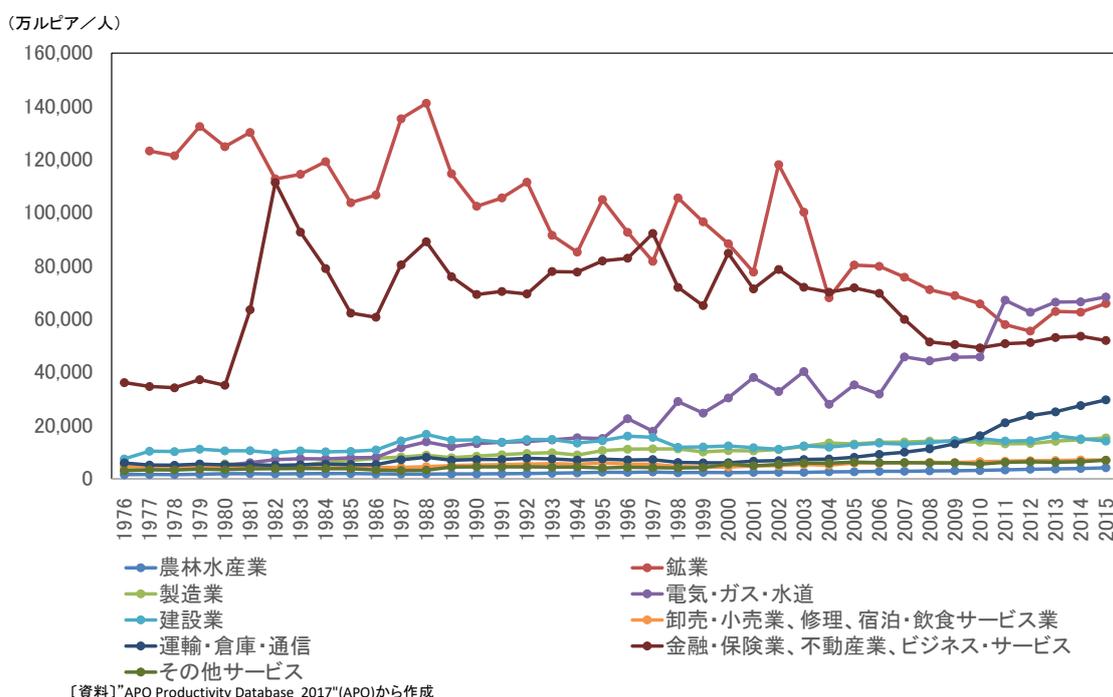
製造業労働生産性に対する比率をみると、1980年以降、農業と卸小売業はその比率を低下させている。一方その比率を大きく上昇させているのが運輸・通信業である。特にここで強調しておきたい事実は、農業の対製造業労働生産性の低下である。というのは、この動向が、日本の歴史的経験にもみられた、経済成長の過程で農業・農民保護政策が採用されるようになる条件を作り出してきたからである。

歴史的に振り返ると、1930年代、卸小売の労働生産性は高く、農業部門の4倍であり、また工業部門よりも高かった。この時代は、植民地統治時代で、特に卸売業はオランダ島の外国商人によって担われていた。そして、スハルト政権になって以降、1970年代、石油輸出によって小売部門も潤った。しかし、その後石油輸出の減少もあってか、この部門は、増加する不熟練労働者に雑多な雇用機会を与える点で重要な役割を果たしてきた。特に、1960年代から1990年代まで、卸小売業での雇用は、他の部門より大きかった。つまり、インドネシアの小売業は、1930年代のようにフォーマルな「商人」が主導した業種から、インフォーマルな「行商人」が支配する業種へと変質していったのである。既に論じておいたように、同じサービス部門でも、輸送・通信は高く、その成長率も高い(Zanden and Marks 第8章)。

農業からより生産性の高い部門への労働力移動が、国民経済全体の労働生産性上昇に与えた効果をみると、アジア経済危機まではこの移動がマクロ労働生産性上昇にかなり貢献していた。しかし危機後、低生産性部門からの労働移動がみられなくなり、経済全体の労働生産性上昇率も大きくスローダウンしてしまっている(Timmer and Vries)。

最後になるが、1970年代半ば以降の産業別労働生産性(2015年固定価格表示)の推移を示しておこう。

図 1-1 インドネシアの産業別労働生産性の推移



労働市場

インドネシアの労働市場の特徴として注目しておくべきは、2017年での女性の労働市場への参加率が50%弱となっており、他のイスラーム圏と比べて非常に高い比率になっていることである。この点と深く関連している現象であるが、都市部の自営業での家族労働者やインフォーマル経済に従事する労働者の、総労働人口に占める比率が、1965年の13.8%から1999年には25.0%にまで増大してきているのである(Zanden and Marks 同上)。

不熟練労働の実質賃金の推計(Zanden and Marks Fig.9.4)をみると、1950年から1960年前半まで低下し、1965年位から緩やかな上昇をみせ、1970年代後半には停滞し、1980年代以降1995年まで確実な上昇傾向を示している。この不熟練労働の実質賃金の雇業者1人当りGDPに対する比率をみると、1960年には0.2であった比は1970年に0.3程度まで上昇した後、2007年まで低下を示し、2007年には1960年にほぼ等しい水準まで低下している。近代日本の場合のように、不熟練労働者実質賃金がほぼ一定といった局面は、インドネシアではそれほど明瞭に確認できないが、大雑把にいて実質賃金がインフレ率の変動によってアップ・ダウンしながらもほぼ停滞していた1980年頃までと、それ以降の上昇局面とに区分しても間違いとはならないであろう。

1986年から2000年にかけての、ドル換算された業種別月賃金(Dhanani 他, Table 4.2)をみると、まず繊維・ガーメントと電気・電子、輸送機械との間に大きな格差が存在していることが分かる。いうまでもなく前者は、労働集約的で地場の中小企業が多い業種である。後者は、海外直接投資を受けて生まれた業種であり、不熟練労働者以上に

熟練労働者を必要とする。インドネシアの場合、直接投資の受け入れによって多様な熟練労働力を必須とする業種が生まれたことで、熟練労働と不熟練労働の間の賃金格差は、工業化の内生的発展に対応して生まれたのではなく、外から持ち込まれたものといえよう。我が国のように、直接投資導入ではなく産業成長の歴史的過程の中で産業構造の転換によって、内生的にこの格差が拡大したのではない。

2007年度の統計(Dhanani 他, Table 4.4)をみると、全国全部門の平均賃金と比べて農業賃金の相対的低位性は48%、カジュアル労働者では37%、農家家族員では68%と、相対的に低位となっている。その要因としては、1週間当たり労働時間36時間で、他部門45時間より少ないこと、農業部門での賃金雇用の70%以上がカジュアル雇用であること、さらにSenior Secondary school以上の教育を受けた者の比率は、他の部門全体では25%なのに対して農業労働では7%に過ぎない。これらの理由が考えられよう⁴。

加納啓良が整理してくれた、1985年から1999年までの世帯種類別1人当たり年収の推移をみておこう(加納 表 12.8)。最も所得の低い世帯は、農業労働者世帯と所有地0.5ヘクタール以下の零細農家である。1985年で最も大きい年収をあげている非農家都市世帯は、最低年収層の2.15倍の年収を得ていたが、それが1999年には5.71倍へと拡大している。農業労働者世帯と所有規模を問わず農家世帯の年収の増加率は、他のどの種類の世帯より低かった。そのため、農業労働者および零細農家と、都市、農村を問わず非農業世帯との間の所得格差は20世紀末の15年間に大きく拡大した。

だが非農家世帯の年収の増加率を、都市と農村で比較すると農村の方が高い。これは農外収入による所得拡大効果が、都市よりも農村で大きいことを示す注目すべき事実である。公式統計では補足されていないが、農業労働者と土地持ち農家双方からなる農業従事者にとっても、兼業や副業の形で農外就業の機会が開かれていることを忘れてはならない。

1997~98年の金融危機後の2000年代初めには、建設業や製造業で生産は拡大したが、雇用は増えなかった。先に触れておいた「職なしの成長」と称された時期であった。しかし、ユドヨノ政権の第2期以降、製造業での雇用は増加傾向に転じ、この傾向はジョコウィ政権でも継続している。ジョコウィ政権でのこの雇用成長は、政権がガーメントやフットウェアといった労働集約的産業成長を支える政策を、特に中部ジャワの都市で実施したことによる。しかし、これら産業の製品の輸出回復は、スハルト政権下に比べると、非常に遅かった。その要因は、国内インフラの未整備や、中国、ベトナムとの輸出競争、そして世界貿易の縮小であった(Manning and Pratomo)。

賃金の動向であるが、ジョコウィ政権になってから、全体として実質賃金は上昇している。

⁴ 農業での短い時間だけの雇用は「低位雇用」とも呼ばれてきたものである。タイでも、1980年代までは農村において、農家の女性成員は、農作業のない乾季には、労働意欲を持たない「非労働力」となっていたのである(原 1994 第3章)。

その一方で、常雇いの実質賃金(月ベース)が臨時雇いに比べてより上昇しており、労働市場での賃金格差は拡大している。この格差拡大は、農業部門と非農業部門でともにみられている(Manning and Pratomo, Fig 11.5,11.6)。

統計をみると、ユドヨノ政権下の 2008 年以降、最低賃金は各地域で上昇しており、2012 年からはその上昇率は加速化してきている。このような動向の背景には、最低賃金を決定する制度の変化があった。最低賃金法は、1970 年代初めに制定されていたが、1987 年に本格的に適用されはじめた。そして 2001 年の地方分権法に従って、2003 年に制定された新労働法(new manpower law)によって、最低賃金の決定権が、中央政府から地方政府に移管された。それと同時に、最低賃金を決める基準は、従来の「最低限の生活水準」から、「生きがいのある decent 水準」へと変更された(Narjoko and Putra)。

しかし、ジョコウィ政権になってからは、前政権下での最低賃金決定法が変更された。2015 年に、中央政府は各地方での最低賃金決定に関する規制を導入した。この新方式は、国全体での前年の経済成長率や生計費の増加率を基準として、それぞれの地域で最低賃金を決めるものである。現在でも地域ごとの最低賃金の水準は異なっているが、各地域での最低賃金の増加率はほぼ均一化してきている。

いずれにせよ、最低賃金には、地域間でかなりの格差が存在している。そのため、特に主要な工業団地地区での最低賃金が上昇しており、労働集約的業種は、その主要団地近郊の賃金の安い地区に移転しているのである(Manning and Pratomo)。

貿易構造の変化

インドネシアは、2015 年の輸出額/GDP 比 0.22、輸入額/GDP 比 0.215、輸出・輸入合計額/GDP 比 0.435 という数字が示すように、貿易依存度の小さい国民経済を特徴としている。

まず、経常収支をみておこう。貿易収支は、2000 年代には石炭等の輸出によって黒字であったが、2010 年代になってからは黒字額は減少し、現在ほぼ黒字はゼロにまで低下している。またインドネシアはサービスの純輸入国である。輸送サービス、保険、金融サービス、さらに貿易関連の知的財産権などであり、その収支は赤字を続けている。また、第1次所得収支は、直接投資で進出してきた海外企業の利潤等の本国送金が増加することで、赤字幅が拡大されているのである(図 1-2)。

次いで 2000 年代の主要財の国際競争力の変化に関する指標をみておこう。⁵総合比較優位指数 RTA でみて、2018 年時点でこの指標でプラスを示しているのは、製造

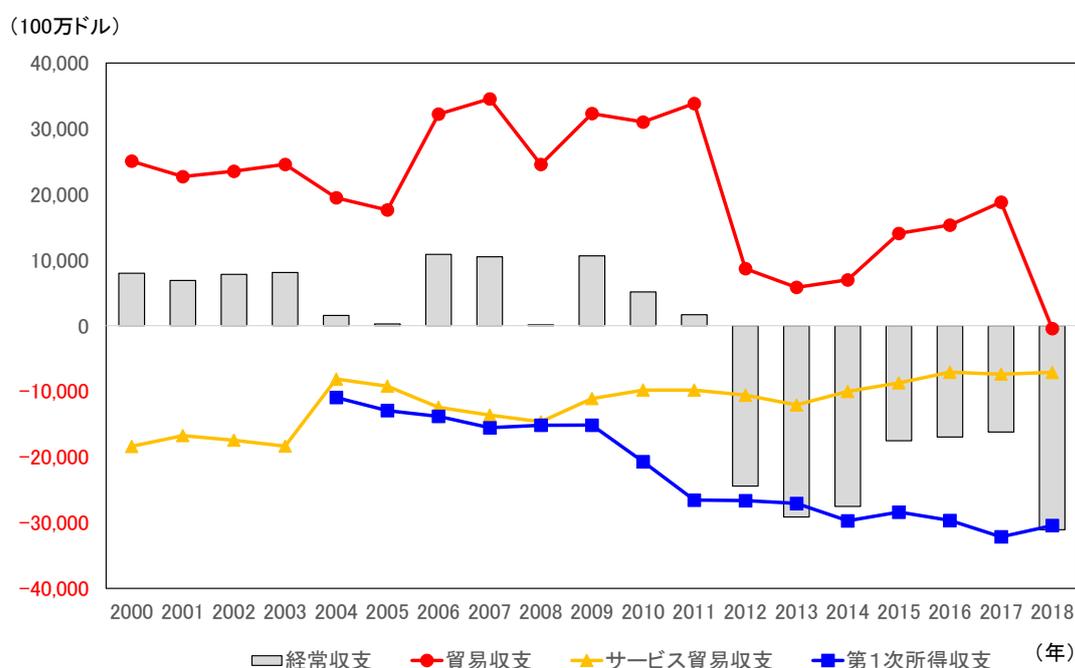
⁵ ここで使う幾つかの貿易に関する指標について注記しておく。まず「総合比較優位指数 RTA」とは、正式には Relative Revealed Comparative Trade Advantage(「顕示貿易総合比較優位指数」と呼ばれるものである。その推計は、Revealed Comparative Advantage(「顕示比較優位指数」)から、Revealed Comparative Disadvantage(「顕示比較劣位指数」)を差し引いた値である。また「純輸出比率 NER」とは、ある貿易財の輸出額から輸入額を差し引いた値を、輸出額と輸入額との合計で除した値である。詳細は「アジア諸国の比較優位指標」データを参照のこと。

業においては縫製品、履物、加工食品だけで、また 2000 年以降ほとんど比較優位は上昇していない。加工食品とは、主に料理用パーム油であり、また縫製品とはガーメントが主体である。また 2000 年時点ではプラスであったガラス・ガラス製品、電気機器、また 2010 年でプラスを示していたプラスチック・ゴム、これらは 2018 年にはマイナスに転じている。さらに、一般機械、輸送機器、精密機械、化学工業品、鉄鋼などはマイナスのままである。2 輪車を除くほとんどの輸送機器はいまだ国際競争力をもっているとはいえない(図 1-3)。

純輸出比率 NER でみても輸出競争力のあるのは、基本的に消費財・素材だけである。端的に言って、現在インドネシアは不熟練労働集約的な産業・業種以外は比較優位を持つにはいたっていないのである。繊維製品・衣類がその程度を減少させているが、比較優位性を持続させており、またプラスチック・ゴムはタイと同様に比較優位性を強めている。その一方で、2 輪車を除くほとんどの輸送機器はいまだ国際競争力をもっているとはいえない(図 1-4)。

最後に、2019 年の平均関税率をいくつかの商品についてみておこう(表 1-3)⁶。輸出競争力のある縫製品 22.8%、履物 19.6%、加工食品 26.3%と高い。これらは労働集約的な産業で雇用も大きい業種である。一方、全く輸出競争力のみられない輸送機器は 26.7%と、機械類の中では格段に高い。これはインドネシアの自動車産業育成政策と関連している。この点は次章でインドネシアの産業政策のところで説明する。

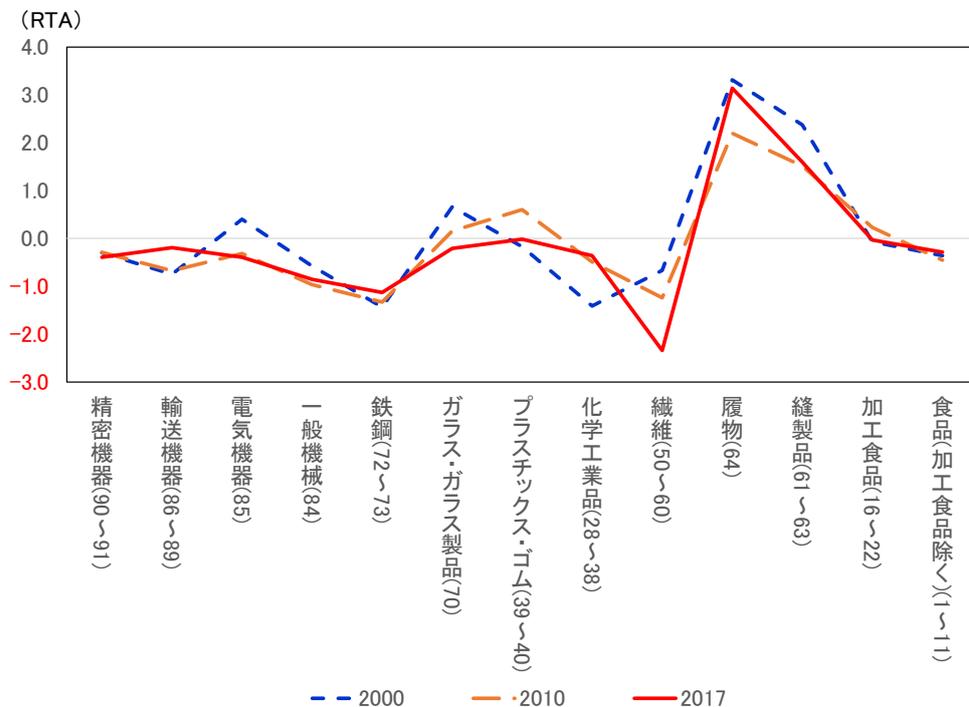
図 1-2 インドネシアの経常収支の推移



[資料] "Key indicators 2019" (ADB)から作成

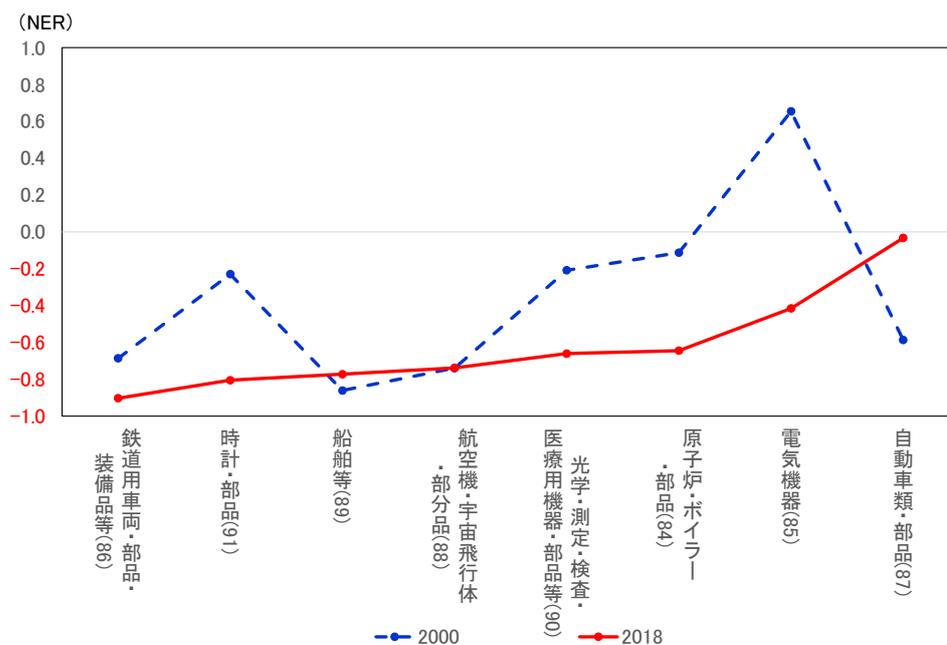
⁶ 品目ごとの実行関税率を単純に平均した関税率。

図 1-3 インドネシアの主要品目別 RTA の水準(2000、2010、2017 年)



[資料]UN Comtradeから作成

図 1-4 インドネシアの機械機器(84~91)別 NER の水準(2000、2018 年)



[資料]UN Comtradeから作成

表 1-3 平均関税率 2019 年

品目	(%)
食料品	11.5
食品	5.5
加工品	26.3
化学品	6.4
繊維・縫製品	15.3
繊維	10.8
縫製品	22.8
履物	19.6
機械機具	12.0
一般機械	5.4
電気機器	6.1
輸送機器	26.7
精密機器	5.3
全体平均	10.2

出所 Tariff Analysis Online (WTO) から作成。

タイ経済の 50 年

産業構造・就業構造の変化

産業構造

GDP(2015 年価格表示)に占める農業のシェアは、1971 年の 31%から 2015 年には 10%まで継続的に低下している。他方製造業のシェアは、1971 年には 19%で 1980 年には農業と同じく 23%に上昇し、その後 2000 年に 31%、2010 年に 33%まで上昇し、2015 年には少し低下して 30%となっている。

サービス部門に属する業種では、卸小売業のシェアが高く、1971 年には農業に次いで 25%を占めていたが、その後低下し、2015 年には 20%となっている。また運輸・通信業のシェアは、1971 年の 5%から徐々に上昇し、2015 年には 9%となっている。同様に金融・不動産業も、1971 年の 9%から 2015 年には 13%となっている。

製造業の GDP に占めるシェアが 30%程度にとどまっていることは、先にふれたインドネシアと同様にタイ経済が「脱工業化」経済に移行しつつありことを示しているのではなかろうか。

雇用構造

タイの総雇用者数は、2013 年まで増加してきたが、それ以降減少している。まさに、いわゆる「人口ボーナス」が終焉しているのである。

農業雇用が雇用者全体に占める比率は、1971 年に 76%という非常に高い水準にあった。2001 年から農業就業者数は減少し始め、2015 年で 32%となっている。一方、製造業雇用の比率は、1971 年には 7%で、変動を含みながらも上昇し、2000 年代に入ってからほぼ 23%水準で推移している。

卸小売業での就業者の比率は、1971 年には 9%、1980 年には 14%であり、1985 年と 1990 年に 12%と少し低下したが、1995 年に 16%となり 2000 年 20%、その後 23%という水準で推移している。卸小売業以外の運輸・通信での雇用比率は、1971 年に 2%であり、その後は徐々に上昇し、2015 年に倍の 4%となっている。また金融・不動産業での雇用比率は、1971 年に 0.5%と運輸・通信業より小さかったが、2015 年に 3%まで上昇している。

労働生産性上昇の産業間格差

表 2-1 産業別労働生産性の推移:タイ

(2015年固定価格 1000 バーツ、金融は 10,000 バーツ)

年	1971	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
農業	28	30	36	33	51	62	75	78	96
製造業	255	275	261	385	378	413	491	656	573
卸小売業	238	248	218	313	295	219	212	233	283
運輸通信	248	229	230	317	331	449	586	703	749
金融業	16	21	15	20	20	13	15	16	15

製造業の労働生産性の推移をまずみておこう。変動はみられるが、1971年から2015年にかけてほぼ2.4倍程度上昇している。製造業のこの上昇率を上回るには、運輸・通信業である。2000年以降の年平均労働生産性の成長率をみると、製造業は2.2%であり、運輸・通信業は3.5%であった。製造業より高いのは2.9%を示した農業であり、低いのは、1.7%の卸小売業と0.8%の金融・不動産であった。

表 2-2 各産業労働生産性の対製造業比(%)

年	1971	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
農業	11	11	21	9	13	15	15	12	17
卸小売業	93	90	84	81	78	53	43	36	50
運輸通信	98	83	88	82	88	109	119	89	131
金融業	619	771	560	508	533	313	306	244	255

製造業の労働生産性に対する比率をみると、農業は1971年から2015年の間、変動がありながらも、10%台にとどまっている。その方、卸小売業は、1971年には93%と製造業の水準に近いレベルから、2015年には50%へと低下している。労働生産性の水準では、1971年に製造業の6倍強高かった金融・不動産は、2015年には2.5倍にまで低下しているのである。

表 2-3 製造業内労働生産性比較:対製造業平均

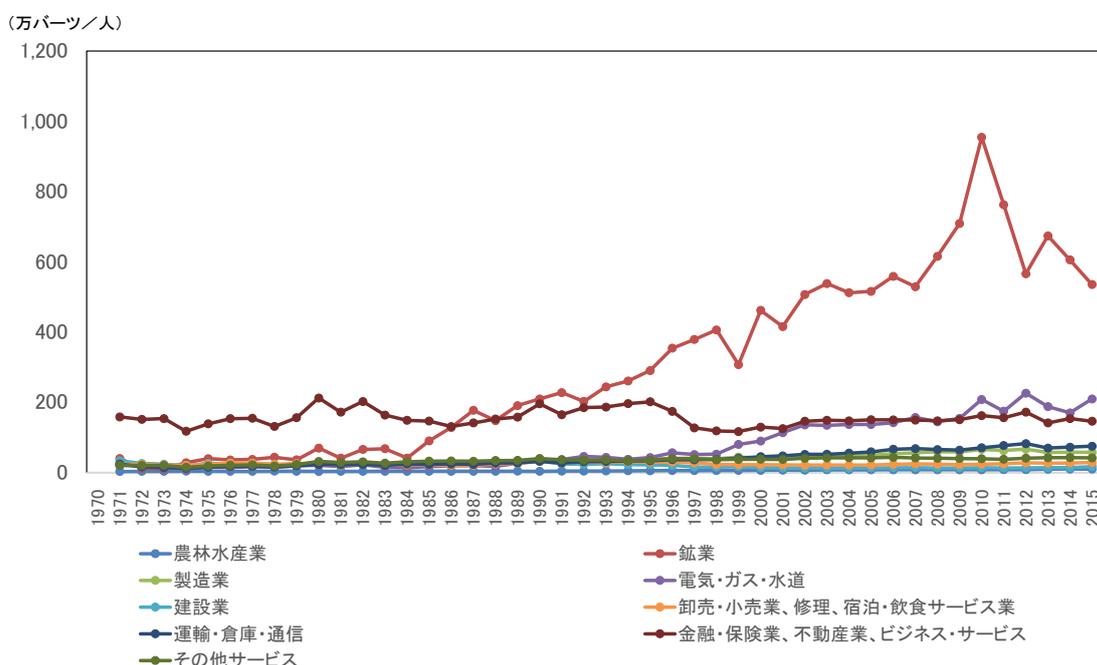
年	1990	1995	2000	2005	2010	2015
食品加工	1.43	1.76	1.36	1.10	1.05	1.15
繊維・アパレル	0.75	0.51	0.45	0.45	0.46	0.53
木材製品	0.34	0.38	0.22	0.14	0.15	0.21
紙製品	0.53	0.58	0.75	0.65	0.45	0.34
機械全体	0.80	0.76	0.76	1.07	1.17	1.02
電気機器	1.13	1.24	1.63	1.58	1.88	1.43
医療機器	0.24	0.41	0.56	0.76	1.72	2.11
輸送機器	0.80	0.83	0.49	2.11	2.32	3.37
その他機械	0.52	0.34	0.35	0.32	0.24	0.19

さらに、1990年以降の製造業内でのいくつかの業種の労働生産性の推移をみておこう。繊維・アパレルの労働生産性の製造業全体に対する比率は、1990年の0.75から低下し、2010年代には0.5になっている。一方、輸送機械の比率は、1990年代には平均以下であったが、2000年代に入り、急速に上昇し、2015年には製造業の中では最も高い労働生産性を実現させた業種となっている。生産性上昇の遅かった繊維・アパレル、逆に生産性上昇率の高かった輸送機械という2つの業種に対して、食品加工業は製造業平均を上回る労働生産性をほぼ安定的に維持してきている。

労働力が、労働生産性の相対的に低い農業部門からより生産性の高い他部門に移動したことが、どれくらい国民経済全体の労働生産性上昇に貢献したのか。これを検討した Timmer and Vries の計測結果をみると、インドネシアと同様に、アジア経済危機までは労働生産性が低い農業から生産性がより高い製造業等への移動がマクロ労働生産性の上昇に有意義に寄与していた。しかし危機後は、製造業雇用比は停滞し、農業から移動してきた労働力は、サービス業など、製造業に比して労働生産性の低い部門に流入したので、マクロ労働生産性の上昇は停滞しているのである。

ここで、1970年以降の産業別労働生産性(2015年固定価格表示)を示しておこう。

図 2-1 タイの産業別労働生産性の推移



〔資料〕”APO Productivity Database 2017”(APO)から作成

労働市場

タイの労働市場の大きな特徴は、総労働者の中での農業人口と自営業家族労働者の比率が高いことである。またこの点とも関連して、正式に企業登録をおこなっていない経済活動としてのインフォーマル経済内での雇用、つまり「非正規雇用」が大きなシェアをもっていることである。特に注目すべきは、2000年以降、この非正規雇用が拡大し、貧困家計の労働者だけではなく、中間層がインフォーマル経済へ参入している事実である。これらの参入者の中には、デジタル技術を巧みに用いたサービス業務をイノベートして起業している者もいるのである。いわゆる従来型のインフォーマル経済活動部門以外に、デジタル技術を活用した新たな経済活動が誕生しているのである。また、ミャンマー等からの外国人労働者も急増しており、これら外国人労働者が従来型のインフォーマルな経済活動を支えるようになっている(遠藤)。

最低賃金は、1989年から1996年まで上昇した。その後金融危機期を含めてやや緩やかな上昇期をへて、2011年から2013年まで急上昇し、その後上昇率は鈍化している。タクシン政権は、2002年初めに、都市部の労働者からの政治的支持を得ることを目的として、2年ごとに最低賃金を引き上げる政策を採用した。タクシンが政権から追放された後も、民主党政権によってこの政策は継続された。そして2012年以降、インラック政権は、選挙での公約を実現するため、ビジネス界の反対を押し切って、首都圏での最低賃金を大きく引き上げた。その背景には、国家経済社会開発庁 NESDBが、若年労働者が減少していること、つまり「人口ボーナス」期が終焉したことを重視して、これからのタイの経済発展は労働集約的産業主導から技術主導型の成長へ転換する必要があることを強調していたことがあった。実質賃金を見てみると、2011年から

2015 年にかけて、その上昇率は製造業での労働生産性上昇率より非常に大きくなっていたのである。その後、実質賃金の上昇率は鈍化している(Suehiro, Fig. 2.2)。

さらにタイでも、労働力の教育水準の違いに対応した賃金格差が生じている⁷。1980年代中頃以降、初等教育卒業生に対して高等教育卒業生の実質賃金がほぼ 4 倍といった格差が存在しているが、高度成長に伴って、全てのグループで実質賃金は上昇している。しかし 1997 年の金融経済危機後は、全てのグループでその平均実質賃金は 2011 年まで低下している(Lathapipat, Fig 3.3)。金融経済危機までの賃金上昇率をみると、高等教育卒業生と初等教育卒業生の賃金の上昇率が中等教育卒業生よりかなり大きかった。また危機後低下率が大きかったのは、中等教育卒業生と高等教育卒業生の一部という2つのグループであった。このような賃金の2極化が労働市場で顕在化してきているのである(同 Fig 3.4)。

このような違いが発生したのは、高等教育卒業生への需要が、中等教育卒業生への需要よりより大きく増大したからであった。さらに高等教育卒業生だけを見ても、その中でトップ 10%の賃金は 1986 年から 2010 年にかけて約 45%上昇しているが、ボトム 10%の賃金は 15%程度低下しているのである(同 Fig 3.5)。このような賃金格差の拡大は、高等教育を受けた卒業生内での質の違いに起因していると考えられる。端的にいうと、現在進んでいるスキル偏向的技術革新に対応できる教育を受けたグループとそうではないグループとの間で、賃金格差が拡大している。つまりスキル・プレミアムが急上昇している。高等教育を受けた人々の数が増加している中で、このように賃金格差が拡大している事態は、労働市場で変化している需要条件に適合させるように、カリキュラムなど高等教育制度の見直しが必須となっている事実を示しているのである。

最低賃金は、1989 年から 1996 年まで上昇した。その後金融危機期を含めてその後やや緩やかな上昇をへて、2011 年から 2013 年まで急上昇し、その後上昇率は鈍化している。

貿易構造の変化

タイ経済は、2015 年の輸出額/GDP 比 0.758、優位額/GDP 比 0.631、輸出・輸入合計額/GDP 比 1.389 という統計が示しているように、貿易依存度の高い経済である。

2000 年以降の経常収支の動向をみておこう。まず、貿易収支は、変動はあるが、黒字を続けている。またサービス貿易は、2004~2011 年の赤字からその後黒字に転じている。一方、第1次所得収支は、インドネシアと同様に赤字幅を拡大させている(図 2-2)。

2000 年代に入って以降の主要財の国際競争力の変化を、いくつかの指標を示しながら、みておこう。総合比較優位指数 RTA でみると、2018 年時点で最も大きいプラス

⁷ 労働市場に参入するまでの労働者の学歴での差異を決める最重要要因は、家計所得の水準である。さらに大学等の高等教育に関しては、親の学歴水準や都市在住か農村在住かといった家計の性格も重要な要因となっている。

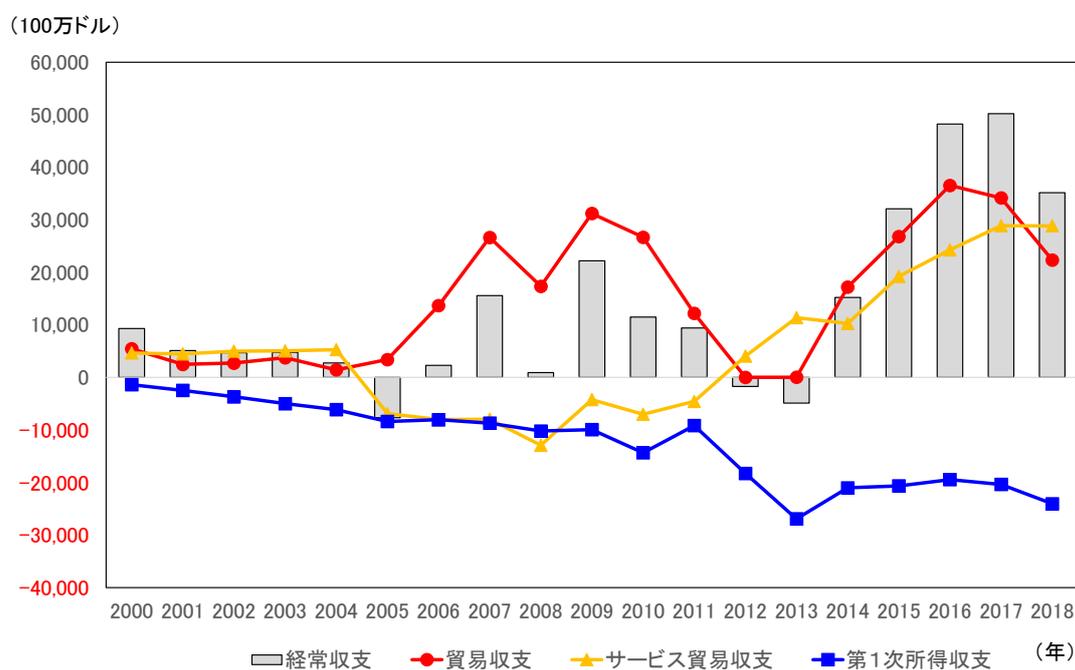
であるのは、食品加工と食品である。この食品とは、農林水産物であり、米等である。また食品加工とは、鶏肉加工品や冷凍水産物などがその代表である。この点で、タイは現在も前世紀以来の一次産品の輸出国である(図 2-3)。

縫製品や履物といった労働集約的業種の産物は、その指標を低下させながらも未だプラス値である。つまり国際市場での競争力を低下させているが、未だ重要な輸出品であり続けている。製造業に関しては、2輪車、乗用車、いくつかの自動車部品等の輸送機器の RTA 指標がプラスとなっており、その輸出競争力が近年強化されて、輸送機械は、重要な輸出品となってきている。またプラスチック・ゴムという化学工業品も輸出競争力を強化している。さらにエアコン等の電気機器も輸出競争力を強めているが、タイの輸出総額に占める電気・電子製品の比率は急速に低下している。

輸出競争力を図る純輸出比率 NER でみると、輸送機器は食品加工や縫製品、繊維とともに大きなプラス値を示している。輸送機器は RTA ではそのプラス値は、 NER 比に比べて小さい。このことは、国内産の材料を利用する食品加工とは違って、輸出される輸送機械の生産には、それに必要な部品の輸入が必要となる生産工程をもっていることを示している。 RTA 、 NER 両指標でみて、電気機器や化学工業品はマイナスのままであり、輸出産業には到達していない(図 2-4)。端的に言って、最終消費財は国際市場での強い競争力をもつようになっているが、資本財の競争力はいまだない状態である。

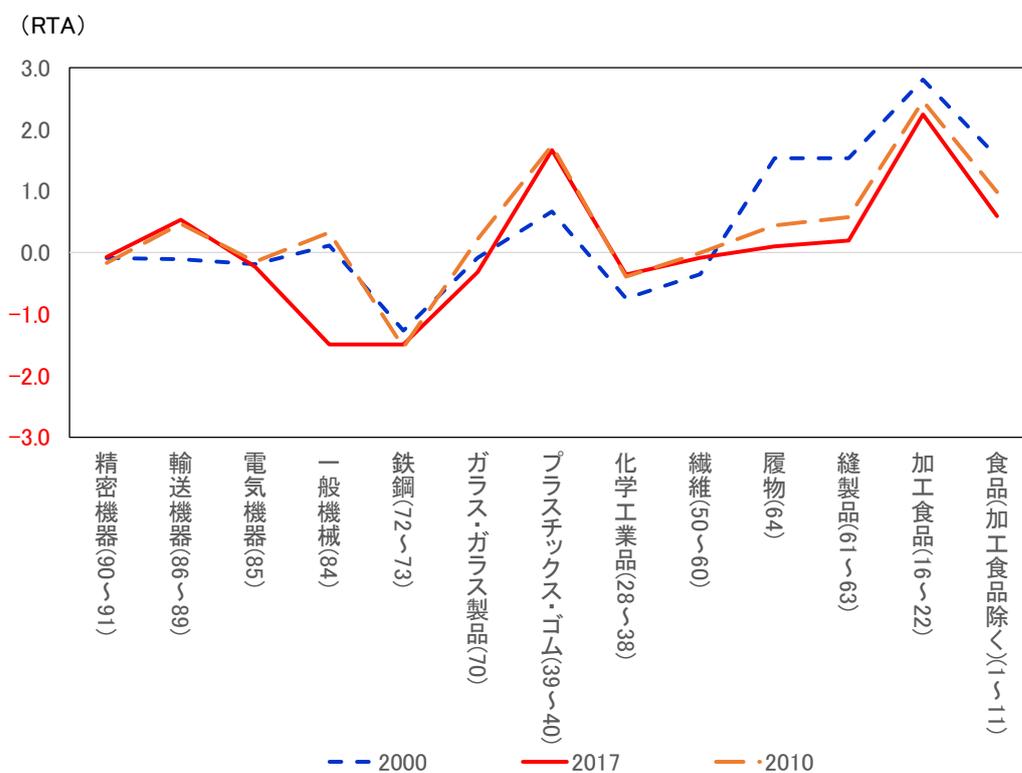
ここで 2019 年の商品別平均関税率をみておこう(表 2-4)。2000 年代に入って比較優位指標を上昇させている輸送機器は、インドネシアと同じように、機械類の中では格段に高く 49.4%となっている。この点は、後にタイの産業政策をみるが、エンジンの国産を義務づけた政策をとったために、高くなっているのである。一方、比較劣位化傾向をしめしている縫製品は 27.7%、履物 23.1%、さらに比較劣位化傾向を示していない加工食品も 31.1%となっているのである。

図 2-2 タイの経常収支の推移



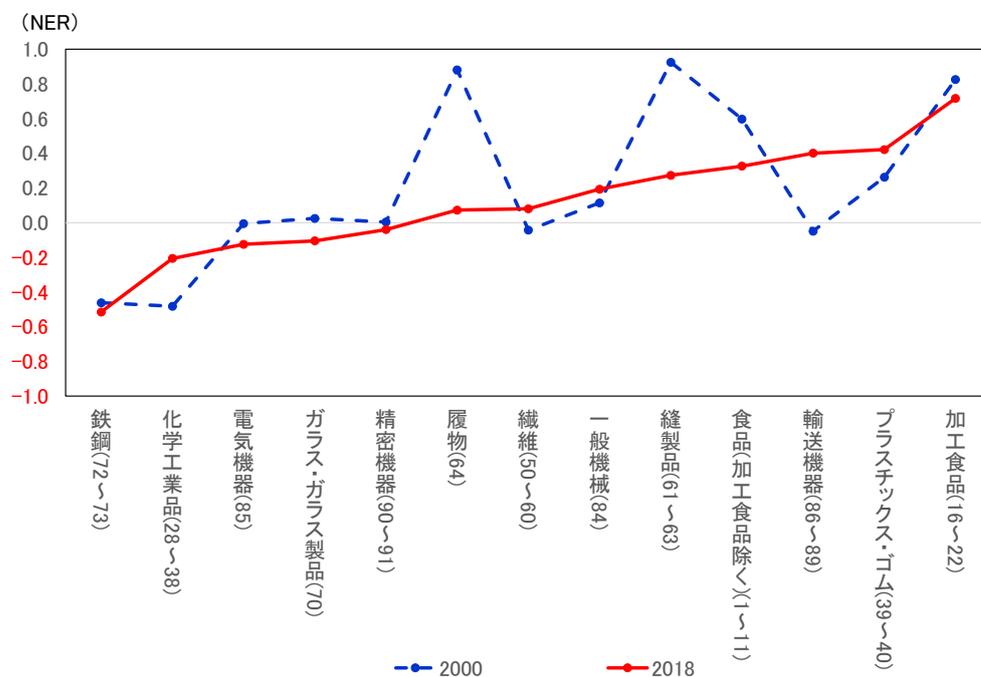
[資料]“Key indicators 2019”(ADB)から作成

図 2-3 タイの主要品目別 RTA の水準(2000、2010、2017 年)



[資料]UN Comtradeから作成

図 2-4 タイの主要品目別 NER の水準(2000、2018 年)



[資料]UN Comtradeから作成

表 2-4 平均関税率 2019 年

項目	(%)
食料品	23.8
食品	21.3
加工品	31.1
化学品	4.1
繊維・縫製品	18.4
繊維	6.3
縫製品	27.7
履物	23.1
機械機具	17.8
一般機械	3.4
電気機器	7.1
輸送機器	49.4
精密機器	2.7
全体平均	13.8

出所 Tariff Analysis Online (WTO) から作成。

第2章 インドネシア

初期成長局面 スハルト新秩序体制

インドネシアで工業化を軸とした産業化が本格的に始動しはじめるのは、1968年にスハルトが大統領に就任し、「オルデ・バルー（新秩序体制）」が成立してからである。スハルトのこの新秩序体制とは、1945年の政治的独立宣言以降長い期間持ち越されてきた体制選択の問題にはっきりとした区切りをつけるものであった。そこでは、基本的に民間企業の自由な経済活動を許す枠組の下で経済開発を促進させていくという選択がなされた。しかしこの基本的枠組に加えて、国家が単なる民間企業活動の規制者としてだけでなく、民間の代理人としても経済開発の主体となったことに、インドネシアの開発戦略の大きな特徴がみられる。脱植民地化を目的として輸入代替産業として選定された諸業種に向けて、外国からの投資も含めた民間投資を誘導する輸入保護政策や租税政策を採用した。それだけでなく、国家自らが国営・公営企業を設立する「コーポラティズム資本主義」といってもよい仕組みが形成されたのである。

以上のような国家主導型開発主義的政策体系がインドネシアで可能となったのは、いうまでもなく石油輸出からの大きな財政収入を国家が手中にし得たからである。このような財政収入が利用可能であったために、輸出農産物への重い課税といった搾取型農業政策を採用する必要は、インドネシアではそう大きくなかった。それ以上に、農業政策面では輸入財であった米の増産という輸入代替がその中心に据えられた。さらに製造業部門においても多くの業種で輸入代替型開発が進められてきたが、インドネシアがその領域内に多様な経済的小世界をもつ大国であったので、国内での分業体制の深化を図る輸入代替型開発がそれなりに必要でありかつ有効であったのである。農業工業両面での輸入代替を核とするこのような開発戦略は、まさに「フルセット主義的」開発戦略であったといってもよい。そしてこういう開発戦略の下で、華僑系財閥や企業グループが生まれ、それぞれが銀行を設立して海外からドル建て資金を取り入れるようになっていった。

1980年代に入り石油の国際価格が低下したことを受けて、直接的には石油に代替し得る輸出産業の育成を目的とする為替レート的大幅な切り下げが始まった。そして、さらなる為替の切り下げ予想による資本の国外流出を防ぐための金利引き上げの必要からの金融自由化と、為替切り下げによる輸入品の国内価格上昇を相殺させる輸入関税の引き下げという貿易自由化とがそれに続いたのが、1980年代のインドネシア経済の構造調整政策であった。為替レートの切り下げによって、少なくとも1950年代末からのジャワ以外の地域からの輸出を不利化させてきた政策がかなり修正され始めたことにも注目しておきたい⁸。しかし、インドネシアのこの政策調整は、数多くの重要

⁸ 歴史を振り返ると、ルピアの過大評価はスカルノの「指導される経済」の時代から継続されてきた政策であった。この為替レートの過大評価は、植民地時代からのインドネシアの輸出を担っていたスマトラ島「外島」を搾取して、ジャカルタを核としたジャワの輸入品に補助金を支出して安価にするという、ジャワ優先政策であったのである(Zanden and Marks 第7章)。

産業で輸入保護が残り貿易の自由化は不十分な段階に留まっていたし、また戦略産業に属する国営企業に関しては民営化のプログラムもなかった。その一方で、金融面での自由化が大幅におこなわれたという「普通ではない政策変更の順序」(世界銀行『東アジアの奇跡』)を示したものであった。

また 1980 年以降、民間に育成されてきたビジネス・クラスの政策的要求を政府も無視することができなくなり始めていた。1984 年に政府の公的文書からプリブミ・ノンプリブミの区別が削除されたのは、ビジネス・クラスの中核にいる中国系の企業者・商人層の支持を必要としたからであろう。これら中国系ビジネスマンは、インドネシア特有の資本主義体制の一端を「権力なきブルジョアジー」として担っていた。そしてまた華僑系ではないプリブミ企業も育成されてきた。さらに大切なことは、これら民間経済人の要求によって国内経済活動の自由化・規制緩和が進められたという事態である。スハルト体制下になって国家主導の産業化の中で育成されてきた民間ビジネス階層は、1980 年代に入って、スハルトのコーポラティズム的代表制による政策決定に自らの力で挑戦するまでになってきたのである。ビジネス界の勃興と同時にインドネシアでも都市中間層が育ってきており、これら都市中間階層はビジネス・クラスの政策要求を基本的には支持している。国内統治形態をみると、いわゆる「民主化」はタイに比べるとそれ程進まなかったが、経済政策に関しては権力の漸進的多元化が生起していたといえる。

200 年以上にわたる長期の経済データを推計した数量経済史の研究 (Zanden and Marks 第 2 章)によると、スハルト時代は、インドネシアの 200 年の経済史の中で、総要素生産性 TFP の成長率からみて、植民地時代の自由主義期から倫理政策期という 1870~1913 の時期とともに、世界経済への統合を進めることで、経済成長が実現した歴史的画期であった。またスハルト新秩序体制とは、「安定の政治」と「開発の政治」を 2大課題とする「開発独裁」の体制であった(白石 第 3 章)。このスハルト体制下の「開発の政治」の重要な特質は、後に述べるように、農業開発を重要視したことであった。体制を長期的に安定させるためには、農民からの支持が必要であったので、この農業重視の開発戦略は、政権にとっては合理的な選択であったといつてよい。

この農村戦略とも関連して、スハルトは政府・政権とその支持層によって構成されたゴルカルという 1 党支配体制を確立させた。スハルト大統領とゴルカル、そしてプルタミナ(石油公団)、ブロッグ(食糧調達庁)、国営銀行などを経営した少数の軍人企業家とは、それまでミュルダールがいう「ソフト・ステート」であった体制を、政治的安定と経済発展に目的を絞った「機械」へと変質させた。そしてこれらのグループは、新秩序体制成立期に決定的に重要な役割を果たした、ウィジョヨを核とするマクロ経済政策、金融政策、貿易政策を担当する「テクノクラート」の自由貿易戦略に対抗して、戦略産業育成を訴えたハビビやプリブミ企業家育成を提唱したギナンジャールなど、積極的な産業育成を主張する「アクティビスト」を形成した。この勢力は、例えば科学技術応用庁などによって、近代産業技術の導入を進めた。そして、自由主義的エコノミストたちテクノクラートは、1980 年代中頃に見舞われた経済危機に際して、政策決定の場に招待させるだけとなっていった。このような変容はあったものの、スハルト体制とは、積極的産業育成を主張するアクティビストと自由主義的政策を主張するテクノクラートと

の「相対的に良好なミックス」から成り立っていたといっよい(白石 第3章)。

ところで1990年代に、スハルト体制は、先に述べたような「開発独裁」体制から「スハルト独裁」体制へと変貌し、スハルトの利益、スハルト・ファミリーの利益が最優先されるようになり、この「家族主義の政治」が体制の根幹にかかわる問題として表面化してきた。そして同時に、1980年代の石油ブームの時代は終わり、1988年に大幅な金融自由化が実施された。この自由化政策によって、ルピアをドルに連動させるドル・ペッグ制の為替政策の下で、海外の貸し手は為替リスクの負担なしにドルとルピアの金利差からの金利収入を期待でき、インドネシアの銀行も民間企業も海外からの多額の資金調達をおこなった。政府債務ではなく、民間債務が拡大したが、その債務管理体制はうまく機能しなかった。またドル建てで資金を調達した国営銀行、民間銀行によっても、政治圧力による不良な融資がおこなわれた。その中核にスハルトのファミリー・ビジネスがあった。この問題が背景にあり、1997～98年の経済危機は、政治体制の危機へと深化し、政治レジームも大転換することになったのである(白石 同上)。

第2成長局面 ポスト・スハルト時代

前世紀末の経済危機以降、スハルト時代の中央集権的権威主義体制から、民主化と極めてラディカルな地方分権化を組み合わせた政治体制の転換への模索が続いた。

大きな転換の第1は、1999年成立の地方行政法による地方分権化と地方首長公選制の導入であり、第2が2000年と2002年に続けて改正された憲法による大統領直接選挙制の導入であった。この選挙法に基づいた初めての国民の直接選挙によって、2004年にユドヨノ政権が成立した。これによって、まさに佐藤が『経済大国 インドネシア』で的確に指摘しているように、スハルト体制というひとつの制度的均衡が崩れ、別の新しい制度的均衡が生まれたのである(佐藤 第3章)。そして、このユドヨノ政権の開発戦略は、基本的にスハルト体制下と同様に、エコノミストを財務省や国家開発庁に、その他の省庁には経済ナショナリズムを重視するアクティビストを配置して実行された。この後者においては、スハルト政権下のハビビに代表される「テクノローク」が退潮したのに対して、プリブミ系企業家兼政治家がその中核となった。彼らは、かつて華人企業家が代表していた実利優先の論理をも引き継ぎ、また旧タイプのテクノロークとは違って国営企業主体ではなく民間部門の活性化に軸を置いた。そして華人企業家たちとは違って、堂々と政策形成に携わる地位を得たのである。

では、この政治制度の変化の結果、インドネシアの開発政策にどのような変化が生じたのであろうか。この点を、佐藤前掲書「第4章」での巧みで無駄のない解説を紹介することで、みておこう。

「新しい秩序」と称されたスハルト体制期には、明らかに成長のエンジンは工業セクターであった。1970年代始めから1980年代まで石油輸出ブームによって「オランダ病」に悩まされたが、数回の為替レート切り下げを軸とした政策実施によって病は克服された。そして貿易構造、産業構造、就業構造のいずれにおいても、工業部門へのシフ

トが起きた⁹。スハルト政権は、国が主導して工業化を推し進めるにあたって、軽工業、資源加工業から重工業までをフルセットで国内に構築することを目指した。国内大資本の事業基盤に重工業が組み込まれていたのも、フルセット主義工業化政策があったればこそだった。同時にスハルト政権はその誕生以来、農業特にジャワの小規模農民の食糧穀物の増産による「食糧自給の達成」という輸入代替型農業開発政策に重点を置いていた。以上が初期成長局面での「フルセット主義」的開発政策の基本であった¹⁰。

ユドヨノ政権は、その第2期に入った 2011 年に『インドネシア経済開発加速・拡大マスタープラン 2011-2025 年』を公表した。この計画の 5 月の発表式典で、ユドヨノは、「市場の『見えざる手』は勿論重要だ。だが、よりバランスのとれた経済開発を加速させるには、政府の『見える手』が必要だ」と宣言した。インドネシア経済が目指すべき将来像を「グローバルな食糧安全保障の基地であり、農業・農園・水産業の各製品と鉱業エネルギー資源の加工センターであり、そしてグローバル・ロジスティクス・センターであるインドネシア」として提示した。このプランが、これら複数の機能をインドネシア全土におよぶ空間的配置とした、いわば国土総合開発計画になっている点も、これまでに見られなかった特徴である。この「マスタープラン」は、スハルト政権期に似た、政府の「見える手」がインドネシアに再び戻ってきたことを意味している。

佐藤が指摘していたように、以上のような「フルセット主義 Ver. 2.0」プランが策定された背景には、次のような産業構造があったのである。2007～2010 年の累積投資額の業種別で見ると、外国投資は運輸・倉庫・通信が群を抜いて額が大きい。それに続くのが、化学・製薬、金属・機械・電子、鉱業（石油ガスを除く）、食品、輸送機械である。一方、内国投資は、運輸・倉庫・通信と食品を除くと、これらの業種をあまり重視していない。内国投資の3大投資先は、食糧・農園、食品、紙パルプ・印刷である。つまり外国投資は、通信、鉱業のほか、化学、金属、機械といった重工業に投資を振り向け、内国資本は農林業・一次産品をベースにした産業を重視している。外資と内資の間には、相互補完的な役割分担が成り立っていた。端的にいうと、インドネシアでは、フルセット型の産業構造が事実上存在していた。この事実を認識して、大統領は、マスタープランを実現させるためには「見える手」が必要だと述べたのである。追加しておく、インドネシアでは前世紀末の危機直後の 2000 年以降、食糧作物からはじまり、次いで繊維、鉄鋼、砂糖、クローブ等に対して輸入制限等の保護貿易処置が強化されていた。この流れを受けて、ユドヨノ政権のマスタープランも制定されたといえよう。

ここで少し、製造業についてその特性を指摘しておこう。まず GDP に占める製造業の比率は、2000～2003 年平均の 25.5%から 2010～2017 年平均では 18.9%に低下している。この低下の大きな要因は、21 世紀に入ってから特に中国への石炭輸出の増大があったことである。これは、1970～1980 年代に石油・天然ガス輸出が急増したこと

⁹ この時期のマクロ経済政策については、世銀報告『東南アジアの奇跡』のインドネシアの政策変遷の分析の個所を参照のこと。

¹⁰ この点については、拙著（原 1994）のインドネシアの章を参照のこと。

に似ており、インドネシア経済の特徴が資源輸出経済であることを、改めて示している。つまり、第2のオランダ病が顕在化したのである。次いで製造業付加価値での各種業種のシェアであるが、2017年で30%以上を占めるのは、食品加工業だけである。次いで、エレクトロニクスと輸送設備が9.6%で並んでおり、化学・薬品8.1%、繊維・ガーマント5.6%、機械1.5%となっている(Kuncoro)。

インドネシアの工業化を振り返ってみると、1960年頃インドネシアは、アジア諸国の中で、GDPに占める製造業のシェアの最も低い経済であった。そしてこの状態から1970年代前半までは、単純労働集約的工業からスキル・技術集約的部門へ移っていくという途上国の「典型的」経路をたどっていたが、その後石油・天然ガスの輸出が急増することで、労働集約的工業製品の輸出主導型経済成長への移行という経路からはずれていったのである(Zanden and Marks 第8章)。

ここで忘れてはならないのは、東南アジアでは、インドネシアが多島嶼から成り立っており、東南アジアの40%の人口が居住している「大国」であるという事実である。そのため、あらゆる産業部門の生産物やサービスへの需要も国内だけでも膨大な規模に達している。つまり、国内の市場規模が大きいことが、全ての部門を成長させようというフルセット主義的開発政策の前提となっているのである。

産業政策

さて再度、佐藤の整理(佐藤 第4章)をみながら、2000年以降インドネシア経済の動きの中から注目すべき事実を確認しておこう。まず貿易構造であるが、インドネシアから中国への輸出をみると、1990年には62%が工業製品であったが、2010年には78%が原材料・鉱物性燃料・植物油、端的には石炭とパーム油という天然資源商品となっている。他方中国からの輸入では、1990年には工業製品は62%であったが、2010年には89%に上昇しているのである。一方、対ASEAN諸国では輸出・輸入ともにこの20年間で資源・一次産品と工業製品の比率は比較的安定している。以上のように、インドネシアの貿易構造は、中国とは資源と工業製品の非対称貿易、ASEAN地域内では対称貿易という2面性を示すようになっている。

世界への輸出総額をみても、2000年に59%であった工業製品の比率は2010年には41%へ低下し、代わって鉱物性燃料と植物油脂、特に石炭とパーム原油が増加してきている。スハルト時代には権威主義的開発体制の下で、農業から工業への産業転換が進み、それに対応して貿易構造の変化も進んだ。しかし、ユドヨノ政権期には工業のシェアが落ち、農業や鉱業が上昇するというように、貿易構造のトレンドは明らかに変化してきている。工業の後退、農業・鉱業への回帰だけでなく、輸出品の加工度も低くなっている。例えば、ゴム製品ではなく天然ゴムがより重要となっている。加工度が低いと国際商品市況の変動に対して脆弱になる。端的に言ってインドネシアは再度資源輸出国へと回帰し、再度「オランダ病」ないし「資源の呪い」といった問題が顕在化し始めていたのである。

ユドヨノ政権も、経済成長における以上のような展開を認識してであろう、2011年に「経済開発拡大・加速マスタープラン」を策定した。マスタープランを実現させる政策パ

パッケージをみると、輸出工業、労働集約・資源加工業へのインセンティブ政策が盛り込まれており、産業構造改革に向けた明確な意図が読み取れる。そこには、製造業の他に、農業や「食糧農園」をも成長させるというビジョンが示されている。鉱業、サービス業の中にも、それぞれ競争力あるセクターに成長のエンジンを配置する。そして、全国各地でその地域の特性に適したセクターを見出して、そこで雇用と付加価値を創出する。付加価値を創出するには、国内市場の購買力向上に応じた工業製品の輸入代替と、農産物資源の切り売りから加工へと移行する輸出代替とを並行して進行させる。そして、多くの重要なセクターにおいては、長期的に生産性の向上や技術・知識の蓄積を実現させるための政策を実施する。まさに佐藤も指摘しているように、このマスタープランは「フルセット主義バージョン2」なのである(佐藤 第4章)。また、このようなマスタープランが作成された背景としては、次のような事態があったことも指摘しておこう。2010年にアセアン中国 FTA が発効した後、繊維、家具から電気電子、自動車部品、機械まできわめて広範囲にわたる業界団体がこの FTA 見直しを強く要求し、インドネシア政府が時限的輸入規制、規格厳守、安全基準の制度化等の措置を導入していたのである(白石・ハウ 第2章)。

そして注目しておくべき点は、佐藤も強調しているように、このプランを発表した声明で、ユドヨノ大統領がプランを実現させるためには「政府の見える手が必要だ」と発言したことである。スハルト体制の崩壊後、ユドヨノ第1期政権も含めて、政権は基本的に政府介入を拒否して市場に委ねるという政策を採用してきた。だが、それはレッセ・フェールとは同義ではないという認識が 2000 年代末に登場し、政府介入主義への回帰が起こったといえる。その例をあげれば、パーム原油に高率の、加工油には低率の輸出税をかけて国内加工を促す政策を導入したり、1兆ルピアを超える素材・川上投資への減免税制度を導入したりしている(佐藤 第4章)のである。

さらに、ユドヨノ政権末期に至って、産業化に関する政策選択において、さらなる外資活用か、それとも国内資本重視かといった路線の闘いも顕在化し始めていた。「資源の呪い」から脱却するためには、積極的に外資を活用して産業高度化と人材育成をすべきという考えが叫ばれる一方で、東南アジア地域の市場統合を控えて弱者である国内資本・中小資本を外資から守るべきという考えも強調され始めていたのである。

さて、ユドヨノ政権以降、国内産業の競争力を向上させる産業政策はどう展開していったのだろうか。政策が掲げる基本的目標は、石炭等の天然資源輸出を核とする産業への依存から脱却し、付加価値を増大させる大型産業の育成を目指す政策への転換を行うというものである。そのために、国内の多くの地域に「経済特区」を建設し、各種税を優遇することで、海外と国内からの投資を呼びこもうとしてきた。そして一つの政策手段が、非関税障壁と呼ばれる国境での各種の介入であった。

輸入関税の水準は、全体的にみると、1980年代からの多くの FTA/EPA への参加を契機とした貿易自由化によって低下し続けている。この傾向は、ユドヨノ政権以降も変わっていない。単純平均と加重平均での輸入関税率は、1990年代初めの 13%前後と 23%前後から 2015年には 3%と 5%へと低下している。つまり、輸入関税の動きから見れば貿易政策は自由化を続けてきたことになる。しかしその一方で、2000年代

に入ると、アンチ・ダンピング、ローカル・コンテンツ利用、重要部門での FDI 導入への制限など、非関税障壁は増大してきているのである。製造業全体をみると、名目保護率は 2008 年の 2.7% から 2015 年には 6.6% へ、有効保護率は 5.1% から 12.3% へと、双方ともに増加している (Kuncoro)。

ひとつの例として自動車産業をみておきたい。国内での自動車販売数は、ここ数年 120 万台になっており、東南アジア地域でインドネシアは最大の市場となっている。スハルト政権以降、輸入代替を目的とした自動車生産は、トヨタを代表とする日系企業が担ってきており、インドネシアの乗用車は日本製だけといわれるようになってきている。インドネシア政府の自動車産業政策は、スハルト政権以降変遷を重ねてきたが、現状では、インドネシア産の部品等の使用規定や贅沢税ともいわれる高い物品税という非関税的手段が中心となっている。さらに、スハルト政権下からの輸入代替政策が続いているため、輸送機械の平均関税率はいまだ高くなっている。そして、国内市場が大きかったため、規模の経済を実現させてきている。だがごく最近には、中国系企業の参入も始まり、また国内需要も停滞気味で、過剰生産が顕在化し始め、自動車輸出の必要も聞かれるようになってきている。

ここで、このような保護貿易への回帰についての、インドネシアのエコノミストの興味深いコメントを紹介しておきたい。2000 年代に入ってから保護貿易政策の採用は、「悪い時期に悪い政策を採用する」ことで、「サドリの法則」に反する。このサドリとは、スハルト政権誕生から経済テクノクラートとしてマクロ経済政策決定に関与してきたインドネシア大学教授であったモハマッド・サドリ博士のことである。オランダ病によってインドネシア経済が深刻な状態に陥ったとき、為替レートの思い切った切り下げと一緒に貿易自由化をすすめた。一方、石油・天然ガス価格が高騰してインドネシア経済が膨大な貿易黒字を楽しめた時期には、保護貿易で不効率な産業育成を図った。自らが政策決定に関わっていた時の経験に基づいて、「経済が『悪い』ときには正しい政策」、反対に「予想外の原因によってブームになった経済が『良い』時期には悪い政策」が採用される。サドリ教授のこのような見解が「サドリの法則」なのである。この視点から見ると、2000 年代以降、主として中国への石炭輸出で、再びオランダ病に見舞われていた「悪い」時期に、保護貿易政策が強化されたというべきである。こういう皮肉を込めたコメントなのである (Patunru)。

ところで、ユドヨノ政権になって、少なくとも政府の政策文書では、製造業での付加価値増大を目標とした政策を採ることが明言されている。特に中小企業を製造業のバリューチェーンに組み込むことが強調されている。さらに興味深いことに、経済振興計画の中では、「セクター」という伝統的な産業分類ではなく、バリューチェーンの中の工程・機能に着目して、成長計画を立案しているのである。産業政策においては、ジョコウィ政権も基本的にこの路線を継続している。例えば、2013 年にモバイル・フォーンの自国内での製造に向けて、国内生産財利用という要件をつけて、サムソン等の外国企業を誘致している (Kuncoro)。

ジョコウィ政権に入ってから、「インドネシア・インダストリー 4.0 ヴィジョン」などが提案されている。しかし、先に触れておいたように、現在国際競争力があるのは、未だ劣

働集約的な業種に限られている。まさに佐藤がいみじくも指摘している通り、「現在インドネシアでは、一つの明確な成長主要産業があるわけではない」のである。このような状態にある製造業をさらに高度化していくために、2 期目にはいったジョコウィ政権は、どのような産業政策を展開していくのであろうか。例えば、先に触れた自動車産業に対して、どのような政策をとるのであろうか。次章で触れる、軽ピックアップ・バンという特定の市場セグメントに焦点をあてたタイのような輸出志向型政策は、乗用車の大きな国内市場をもつインドネシアでは採用されがたいのではなかろうか。

製造業を対象として産業政策を補完する点でも、物的インフラストラクチャーの建設・整備は、多島国家インドネシアにとっては重要な政策である。国内の市場統合をさらにすすめる物的基盤となる、道路、鉄道、橋梁、湾港などの建設に関しては、ユドヨノ政権は先に紹介したマスタープランの公表に終わったが、その後を引き継いだジョコウィ政権は、国内インフラの建設・整備を最優先する方向に舵を切った¹¹。その財源として、ユドヨノ政権が実施し得なかった燃料補助金の廃止を実行して浮いた財源を投入するようになった。スダ海峽連結橋の建設計画に示されているように、多島からなるインドネシア国家内での輸送網の建設によって、モノの移動コストを削減させ、国全体としての生産向上をさせ、フルセット主義的開発を実現させようとしているのである。

食糧農業政策

スカルノ政権以来、インドネシアの農業政策の基本は、米の輸入代替を国家主導で進める政策であった。特にスハルト政権下での農業政策は、産油国の中では、食料増産を重視し続けてきた点で、非常にユニークなものであった。特に米増産に代表される「プロ食糧」戦略は、米の古くからの生産基地であった、最も人口稠密なジャワ農民の所得向上を意図した「プロ・ジャワ」政策でもあった。

農業政策では、食糧調達庁 BULOG(ブロッグ)による米の国家独占貿易と価格支持・安定政策、そして灌漑施設の整備(既存施設の補修、維持管理)に重点がおかれた。村落単位の協同組合 KUD や地方・農村に支店網をもつインドネシア庶民銀行 BRI を、政府主導の「開発のエージェント」として、改良種子、肥料、資金を流す国家主導型の米増産目的の農業開発戦略であった。特に肥料価格は、1970 年以降その程度は軽減されて続けたが、常に世界市場価格に比べて低い価格で農民に供給され続けてきた。

ジャワでは、雨期の収穫期が3~6月であり、この時期に米価は低下する。そこでブロッグの買いオペはこの時期に集中する。この米は、バジェット・グループといわれる軍や公務員への供給と備蓄米に廻される。その調達量は原則的に無制限であったが、実態はブロッグの調達量は市場に流通される米の10%程度であった。だが、ブロッグによる米価安定がそれなりに機能したのは、米市場がブロッグを中心に統合されていたからであった。そしてこの米価安定は、中央銀行からの流動性融資KLBIによって支

¹¹ これは、日本との比較では明治時代の、鉄道・道路・湾港の建設という市場機能拡張型政策に類似したものと言えよう。拙稿『戦前期日本の近代経済成長再考』を参照のこと。

えられていた。ブロッグの米調達オペは、年によって調達量が異なるため、一般会計ではなく機動力のある中央銀行の融資が利用された。いずれの時期にも、ブロッグへの融資の利率は6%であり、当時の市場金利10~12%であったことを考えると金利面で優遇されていたことは明らかであった。さらに、ブロッグによる米輸入への融資もあった。

1960年代後半から、米増産を目的とし、生産者に生産インセンティブを与えるために米価安定政策を導入した。ブロッグはフロア・プライスを1キログラム当り13.2ルピアに設定し、生産者米価がこの水準を下回る場合には介入をおこなった。農民へのクレジット付きのパッケージでの投入要素供給計画であるビマス計画、またクレジットの付かない個別投入要素供給計画インマス計画が実施された。1970年代には、食料価格を抑制するため、政府はこのビマス、インマス双方のプログラムを実施する一方で、国内市場を国際価格から隔離し、国内価格を国際価格より低い水準に抑制した(頼 第2章)。

1980年代に入り、米の最低価格算定方式は、生産の増加だけでなく、農民所得、インフレ率および他作物の価格とのバランスを考慮に入れた方式に改められた。政府は、生産者への価格政策と同時に、消費者向けの米基準価格である最高価格の設定もおこない、実勢価格である消費者米価がこのシーリングを超えた場合には、米を市場に放出し、価格を安定させることになった。その一方で、米に関して1980年代後半、インドネシアが100%の米自給を維持し続けることが不可能だと認識されるようになり、米輸入制限政策は緩められ、不足の時に借入れた米の余剰があるときに返済するという「ベトナムからの米借入れ」政策が開始された。国内需要に「妥当な(acceptable)」価格で供給するために、ブロッグはかなりの量の輸入をおこなうようになっていった(Warr)のである。

いずれにせよ、ブロッグによる国内の価格安定政策は、少なくとも1970・80年代にはある程度成功を収めた。ただし、ブロッグによる価格安定化政策の効果も、1990年代に入って疑問視されるようになってきた。ただ、国内実質米価は1990年代中頃まで1960年代の水準を上回ることはなかった(Timmer)。

原油に依存した輸入代替工業化政策が実施されていた1980年代初めまでは、為替レートの過大評価は大きかったが、その後の構造調整政策の中でルピアの数次にわたる切り下げによって過大評価は解消されていった。国民の主食ともいえる米の国内価格を上昇させないために、時には食料補助金を支出して世界価格より低めに設定した。尿素肥料の輸出が貿易省からの特別の認可がなければ輸出できない輸出ライセンス制度の下でも、化学肥料を世界価格より低い安定した価格で農民に供給する政策を続けてきた。つまり米増産も、多額の投入物への補助金支出に支えられた「コストのかかる」政策であった(Warr)。

このように農民支持政策が実施されたにもかかわらず、全体的にみて、農業セクターへの補助・保護の程度は低かった。例えば、1982~1990年の米の国際価格・国内価格比は0.91であり、生産者価格・国境価格比も1976~1980年平均で、0.98と1を下回っていた。ただし砂糖(国際価格の4~6倍の価格)、大豆、畜産物などは、例外

的に手厚い保護を受けていた(Hill 第7章)。

1997・98年の経済危機後、IMFがその融資のコンディショナリティの一環として要求した政策変更によって、ブロッグの米独占販売権は廃止され、輸入業者が関税ゼロで自由に輸入できるようになった。しかしルピアの大きな下落によって、インドネシアの米は輸出財になりうる可能性がでてきたため、政府は国内価格の高騰を恐れて、輸出を禁止する措置をとった。危機が一応終焉した後には、米輸出へのインセンティブも消え失せた(Warr)。

1998年、貧困者向けに補助金付きで米を支給するプログラム RASKIN が始められた。財務省は、通常価格と貧困者が支払う価格との差額に、貧困者に支給される米数量をかけた総額をブロッグに支払うことになったが、いうまでもなくこれは政府の財政負担となる。このように政府は農家を支援するために米価格を高く支持し、他方では貧困者を助ける政策を採用しているのである。そこで国内価格を維持し生産を刺激するために、1999年9月に一部の米につきブロッグの独占的輸入制度が再開された。砕け米含有率5%以内の上質米のみ無関税自由輸入が続けられ、他の品質についてはブロッグのみが輸入可能となった。

2000年7月のIMFとの合意により、同年1月1日に遡ってブロッグ、輸入業者にかかわらず、すべての米輸入に1kg当り430ルピアの関税が課せられるようになった。しかし、2002年になってブロッグは米輸入の独占権を回復させ、かつ特別の不足の時は別にして基本的には米輸入が禁止されるようになった。そして現在まで、ほぼこのような状態が続いているのである(本台)。

米の価格動向を見ておこう。危機前の1995年には、国内米価はほぼ国際市場での米価と同等であった。だが、2000年代に入ってから、徐々に国内米価は国際米価を上回るようになった。2008年に一時的に世界市場で米価は高騰した。しかし、その後世界米価は停滞気味を続けているが、国内米価は上昇を続け、2017年初めには世界米価の3倍程度になっている(Patunru)。

さて、食糧農業政策は前世紀末の経済危機後の回復のために、世界銀行等から融資を受けるための条件として、政府介入型であった農業関連の法や制度の構造改革を実行した。その一環として、大統領直轄だったブロッグの役割は大幅に削減された。こうして、いったんは自由化の方向に向かった。しかし2000年代半ば以降現在は米、砂糖、さらに牛肉に関して量的な輸入規制が再導入されている。米と砂糖については重量税が適応されている¹²。

この流れを引き継いで、ユドヨノ政権は2012年10月、構造改革のためにスハルト政権時代の法を1999年に改定した食糧法を再度改定し、「農業の再活性化 *tujuh gema revitalisasi*」と「食糧自給の早期達成計画 *ketahanan pangan*」とを名分とする新食糧法を制定した。この新法は、2000年代中頃以降、保護主義的傾向を強めた食糧

¹² SPS 協定(衛生植物検疫措置の適用に関する協定)をはじめ、食品の安全性確保、さらにイスラムなどによる宗教的文化的制限などが強化されている。

政策を追認強化するものであり、食糧主権と食糧の自立化という2つの原理を謳っている。また、米など基礎的食糧品の価格安定政策や流通対策は、表面上民営化されたブロッグによって担われるようになった。安定化のための食糧在庫最高 200 万トン前後の維持は引き続きブロッグの担当となっている。また、貧困層向けの低価格コメ供給プログラム RASKIN もブロッグが担当している(米倉 2014)。このようなインドネシアの農政について、OECD は、米、小麦、砂糖、大豆、一部農園作物については、輸入関税や輸入制限措置を課してとりわけ保護的であると指摘している(OECD)。

歴史を振り返ってみると、現在の食糧農業政策の原型は、改良高収量種子・化学肥料・営農資金を村落レベルで政府主導で設立された村落共同組合 KUD を通じて提供するという、スハルト政権が始めた米増産計画「ビマス計画」であったことがわかる。この米増産計画は、輸入に依存していた米を国内、とくにジャワで増産させるとともに、ジャワの小規模米作農民の所得を上昇させるという目的をもったものであった。食用作物産農家(穀類、マメ類、イモ類、野菜、果実など)の平均耕作面積は、ジャワでは 0.3 ヘクタールという規模なのである¹³。このような零細規模での米作においても、近年農業機械が導入されたことで、それなりに「規模の経済」が実現できる条件が生まれているが、我が国の米作と同様に、零細農地という構造的問題が解決されておらず、米作における労働生産は低いままに停滞しているのである(Antriyandati & Fukui)。

ユドヨノ政権以来、農民に対する普及活動は、基礎村落での農民組織クロンポック・タニと村単位と村を超えて統合したクロンポック・タニ連合 gapoktan を通じたクレジットスキームなどを実施しようとしている。また、ユドヨノ政権が計画し、現ジョコウィ政権が実施している「村落基金 dana desa」も、村落という基層社会を通じて、村落の総合的開発を行おうとしている。これらの動きを見てみると、スハルト政権下でのフルセット主義開発の一環であった農政、特に米政策が、その基本を残しながら、新しい時代に見合うような形で再現していると捉えておくべきであろう。

国家主導の福祉政策

第1章で述べておいたように、最低賃金法は、1970年代初めに制定されていたが、1987年に本格的に適用され始めた。この最低賃金法の適用が、製造業の業種間に限ってではあるが、賃金格差にかなりの影響を与えていたことがインドネシアの経済史 1800-2010』(Zanden and Marks)「第9章」で確認されている。最低賃金法が本格的に適用された1987年の前年に、過大評価されていたルピアの大幅な切り下げが実施された。この為替レートの切り下げは、石油輸出への依存から脱却して新たな輸出産業の育成をおこなうという政策変更を決定した結果であった。この新しい政策の下で、繊維、衣料、箱物、単純電気備品といった労働集約的製造業製品の輸出が拡大していった。石油という天然資源集約的業種から労働集約的業種への移行は、不熟練労働者賃金と熟練労働者賃金との格差を縮小させていった。そしてさらに、最低賃金法の本格的な実施も、不熟練労働者賃金の上昇にかなり寄与した。最低賃金法が、賃金

¹³ ジャワ島以外のいわゆる外島でも、1.4 ヘクタールに過ぎないのである。

格差の是正にそれなりに影響をあたえてきたことは否定できないであろう。

さて、1997年危機に直面して、スハルト政権は世界銀行からの構造改革融資を受け入れたが、その条件として、政府の経済への介入を最小限にすることを約束した。しかしこの時期は、物価が大高騰し、また失業も増大していた。こういう状況下で、失業者や貧困層への対応をせざるをえなかった。世界銀行もこのことを容認し、社会的セーフティーネット政策を実施することになった。この任務を国家開発庁に任せたが、準備不足もあって有効な政策は実施されなかった。

しかし、危機後の世界銀行からの融資をそれなりに支払い終えた2005年に、ユドヨノ政権は、貧困削減政策に本格的に着手し始めた。そのはしりは、低所得者を対象とした、市場価格より安い価格で米を購入できるようにする社会的保証カードの支給であった¹⁴。また2014年から、低所得層を対象とした健康保険プログラムが実施されている。その後、ジョコウィ政権に入ってから、正式に登録していない職場や自営業であるインフォーマル経済に多数いる低所得者に、保健カード、教育カード、家族カードを配布している(Suryahadi and Izzati, McCarthy and Sumarto)。これらは、まさに条件付き現金移転政策といってよいであろう。¹⁵以上のように、ユドヨノ政権以降、貧困層をターゲットとした福祉政策が実施され始めた背景には、家計所得の分配状態を示すジニ係数が、2002年の0.33から2016年に0.46へと急速に上昇していた事実があったのである(Suryahadi 他)。

¹⁴ この政策の背景には、後に触れるように、国内米価が上昇している事実があったことを付記しておこう。

¹⁵ 2019年以降、国家統計庁BPSが行っている労働力調査Sakernasにおいて、停滞電話・パソコンを所有しているかどうか、またインターネットを利用しているかどうか、調査項目に含まれてるようになっている。

第3章 タイ

初期成長局面 サリットの温情的独裁政治からプレームの「半分の民主主義」へ

1957年のサリット政権の成立から1973年の学生革命までの時期は、サリット、タノーム、プラパートなどの軍人とテクノクラットの同盟を中心とする「温情主義的独裁政治」(チャルムティアロン)体制下での「開発の時代」であった。そして、この時代の経済開発に関して決定的な影響を与えたのは、サリットによって1960年前後に採択された政策体系であった。

その第1は、外資系企業も含めた民間企業活動の自由を保証したことである。保護関税の設定とその下で育成されるべき産業分野についての大雑把な明確化という政策介入はあったが、その枠組の下での外資系・中国系を含めた民間企業の経済活動の自由は保証された。育成されるべき分野での民間企業間での過当競争を避けるための政府による投資調整といった政策介入は、ほとんど排除されていた。また、優先企業への低利での融資といった金融面での政策誘導もほとんど実施されていなかった。第2に、政府の役割は道路等インフラストラクチャの整備に限定されていた。そして第3に、国家財政収入確保の目的からの農業への課税は、米・ゴム等の輸出への課税だけに限定され、国内での商人・農民の自由な商業・生産活動への介入はおこなわれなかった。このようなサリットが採用した「市場に友好的な」政策体系に対しては、それまでの商業活動で利潤を蓄積していた中国系を中心とする層が積極的に反応して、輸入代替工業化の担い手となっていった。彼らは自由に経済的利益を求めて活動し得たために、関税賦課によって国内に拡大したビジネス・チャンスをうまく活用してその経済活動を展開していき、1980年代に入ってから輸出を主軸とする企業活動を展開するようになってきた。

タイにおける「民主主義の時代」の幕開けであった1973年から1988年までは、「権力共有の時代」であった(白石 第7章)。この時期に関しては、1980年3月現役の陸軍総司令であったプレームが国王によって首相に任命され、1988年8月まで長期政権が続いたことに注目しておくべきであろう。この時期、総選挙は実施するが首相は軍のトップから選出し、下院議員と同数の上院議員を任命し、民選議員の国会での活動を監視するという「半分の民主主義」期であったといわれている。

この時代、経済開発の波が押し寄せてきたタイの地方都市では、土建会社、ホテル、バス会社の経営などによって財を蓄えた地域ゴッドファーザーが誕生し、やがて1980年代半ばともなると、こうした地方有力者がそれまでバンコク在住のエリートが掌握していた政党に多大な影響を与えるようになった。こうしてタイの政治は、1988年以降、政党政治、金権政治の時代に入った。そして経済でも、貿易、投資の趨勢に大きな変化がおこった。金融面では、1992年6月の貸出金利上限規制の撤廃、1993年3月のバンコク・オフショア市場の業務ライセンスの発給、産業投資面では1992年8月の石油化学製品製造の自由化、1993年11月の乗用車組立工場の新設禁止措置の撤廃と自動車製造の完全自由化などが矢継ぎ早におこなわれた。そして、高度成長、バブル経済化、さらに済危機へと、激変を経験することになった。

白石が的確に整理しているように、サリット時代からの 40 年間の俯瞰してみると、政治参加の拡大という意味で「民主化」は進展したが、一方で国内政治構造も「分裂」し、さまざまな社会的利害対立を架橋する戦後日本の自民党のような包括的政党は、成立しなかった。タイにおける金融の自由化、為替・資本取引の自由化はこのような政治的文脈の中で政党政治の時代に実現された。政党政治の時代、政権は連立与党に支えられ、閣僚ポストは連立与党参加政党の議員数に応じて配分された。かつてサリットの時代に開発計画実施機関として設立され、イギリスで大学教育を受けた経済学者プオイが管理した大蔵省予算局は政党政治家の利益配分センターと化し、政策形成に果たすテクノクラットの役割もはるかに小さくなった。1997 年の通貨危機のきっかけとなったパーツをドルにペッグさせる為替政策が、大蔵省と中央銀行で合意でき、しかも政党政治家の反発を受けない現状維持の安易な選択であったことは否定できないであろう(白石 同上)。

経済発展につれて労働市場でも大きな構造変化が生起していた。元来労働力の取引は市場にとってはいささか厄介なものといえ、有能な人材の配分に際してはそれ自体純経済制度とはいきれない学校が、各勤労者のもつ能力を、人材を求めている企業者に知らせるシグナルの機能を果たすようになってくることが多い。タイでも現在労働力の取引・配分に関して、学歴が決定的に重要な機能を果たすようになってきている。そして女性の就業率も上昇しかつその高学歴化が進み、都市部での女性の結婚年齢も上昇し、子供の数も減少し始めた。そして現在、タイでは「人口ボーナス」期は終焉しているのである。

歴史的視点からは、タイ経済は常にその時々の世界市場・経済状態の変化に柔軟に適応しながら発展してきたといえる。19 世紀後半の米の輸出経済化の時代から今日の工業製品輸出の時代まで、タイの経済発展は常にタイをとりまく世界経済の状況変化に柔軟に適応してきた漸進型産業化であったといつてよい。国際比較の視点から考えてみるとタイは、「国際市場のその時々の変化に柔軟に適応しながら、その後で国内に生起した諸問題に補償手段でもって対応する」しか生き残れない「小国」(Katzenstein)であったといえる。

第2成長局面 民主主義タクシン政権とその後

さて、1997 年、タイはパーツ売りに端を発した大きな金融危機から経済危機に見舞われた。先にふれたパーツのドル・リンク政策によって、1990 年代に入ってからパーツの過大評価が続き、貿易収支が悪化し続けていた。これが大きな要因となって金融危機が発生した¹⁶。危機直後にタイが事実上の IMF 管理体制下に入ったことで、それまで政権の安定を人質に自分たちの利権を守ってきた集団は、政策決定への強い影響力を発揮できなくなった。また、この 1997 年には政治制度面でも重要な変化があった。先にふれたような「半分の民主主義」体制を「本格的な民主主義体制」に変革させるこ

¹⁶ 経済危機の要因については拙稿「タイにおける経済成長・所得分配・民主主義」を参照のこと。

とを目的として、新憲法が公布され、「民衆の政治参加拡大」を大義名分として「小選挙区比例代表制」が導入された。この選挙制度の下での2001年2月の総選挙で、「タイ・ラック・タイ(タイ国を愛するタイ人)党」が勝利し、「民意」の支持の下に党首タクシンの政権が誕生した。そして、デモクラシーではなく「タクシノクラシー」とも呼ばれる、「国のCEO」としての首相が「国の創造的破壊」を目指す政治が展開された。その一環として、1990年代初めのチュアン政権時代の地方分権化政策に対抗して、「チャンワット(県)」行政の再中央集権化も進められたのである(末廣 第5章)。

タクシノミクス

タクシンは「世界資本主義の時代についていかねばならない」と宣言して「タイ王国の現代化」を政策アジェンダの中核に据えた。この「タン・サマイ(時代についていく)」改革の最重要アジェンダとなったのが、「官僚ではなく政党が主導する」方向への行政改革であった。政権誕生後すぐに、従事している公務員の数か、サービスに費やしている時間のどちらかについて、現行の最大限50%の削減を目差す公務員制度の現代化という大改革を始めた。こうして「半分ではない民主主義の時代」が到来した。このような事態の展開の背後には、それまでのようにグローバルに展開する資本主義のネットワークに受身で適応していくだけでは21世紀の国際経済競争を生き延びていけないのではないかという不安感があったことも間違いないであろう。

危機後の経済再建政策として、「タクシノミクス」として知られる経済政策は、都市部の大規模ビジネスと農村部の草の根経済の振興・発展を同時に実現させようという「デュアル・トラック政策」であった。まず、都市部にある産業の中で、食品加工、自動車組立、ファッション産業(繊維・衣類、宝石等)、観光産業、ソフトウェアの5つにおいて競争力を強化するという戦略であった。輸出が急速に増加していた電子・コンピューター部品産業は、国際価値連鎖の中で付加価値の低い部分しかタイは比較優位を持たないという判断で、競争力強化のターゲットからは外された。さらに、中小企業開発銀行の設立など地場の中小企業での生産性向上を図る政策も採用された(末廣 同上)。

一方農村に対しては、農民の負債削減や医療補助金の支給を行う。そして同時に、村落基金や人民銀行を創設して、農民のマーケティング能力を向上させるための一村一品運動を組織化した。さらに既に存在していた靫担保融資制度による米価支持制度も使い始めた。まさにタクシン政権は、「生産性の政策」と「再分配の政策」というデュアル・トラック政策を採用したのである。

このように、いくつかの産業での一層の競争力強化という現代化と同時に地方の農民の保護という「デュアル・トラック政策」が採用された。その目的をタクシンは以下のように説明していた。「タイがその潜在的な国力や経済力を発展させていくためには、輸出の拡大と通貨の安定が不可欠であり、外国資本の呼び込みがきわめて重要です。しかし外国資本から利益を得るのは都市部のビジネスだけです。一方、農村部のセータギット・ラークヤー(草の根経済)は、機会さえあれば十分発展する潜在能力を持っています。ですから、彼らの能力を十分に引き出すためには、政府は投資資金やマーケティングの面で支援しなければならないのです」。末廣も指摘しているように、このよ

うな経済政策は、中進国化が不可避的にもたらした都市と農村との所得格差是正のために必要とされたものであったことも確かである(末廣 同上)。

特に後者の「草の根経済」の発展は、経済危機に見舞われた 1997 年 12 月 4 日の国王の次のような誕生日講和を意識したものであった。「近年、人々は大きな虎になるに狂奔してきた。しかし重要なことは虎になることではなく、自分たちの足で支える『セータギット・ポーピアン(足を知る経済)』だ。今の経済の半分、いや 4 分の 1 を『足を知る経済』に変えるだけでも十分である」。具体的には、複合農業、コミュニティ開発、環境との共存といった方向での地域農業開発の勧めであった(末廣 第 4 章)。この発言を巧みに踏まえて、タクシン政権は多額の補助金を交付して「1村1品」運動を全国規模で展開させたのである。

タクシン政権は、公的債務削減を強く進めた。電話電信公団の運営において、銀行からの借入れを極端に嫌い、内部留保、社債、株式に依存する直接金融方式をとった。このように、各種の国営企業の資金調達への公的関わりを削減することを断行した(末廣 第 5 章)。それまで、政府貯蓄銀行 GSB、農業・農協銀行 BAAC、政府住宅銀行 GHB という政府が管理する政策銀行 3 行が「事実上の補助金」といえる低利融資で国営企業を支えていた。しかし、タクシン政権は、これら政策銀行の資産運用先としての国営企業への貸し出しを大きく低下させた。そして国営企業の民営化と同時に、その活性化を資本市場への上場によって実現させることを図った。ただ、これらの政策には、商業銀行が大反対した。タクシン政権には、国営企業を民営化して証券市場を活性化し、証券市場中心の直接金融型システムを作りあげるという関心が強く、他方で商業銀行への抑圧というスタンスがあった。

産業政策

危機後には、タイの大企業は危機前とは違った企業行動を取り始めた。危機前の世界市場向けの製造業の活動ではなく、非製造業に重点を移し、またタイ国内市場と近隣諸国の市場向けの「ニッチ志向型 niche-oriented」活動に重点を移してきた。そして、危機後の大企業のこのような戦略変更には、政府はほとんど関与していない。このような政府の政策は、サリット政権以来の個別産業レベルへの非介入という伝統を引き継いだものでもあったのである。また、タイの GDP に占める R&D 支出の比率をみると、1999 年 0.12%、2010 年 0.24%であり、インドネシアのそれぞれ 0.09%、0.03%よりは高いが、その他のアジア諸国に比べて、格段に低いのである(Suehiro)。

さて、タクシン政権誕生後の工業化の一つの事例として、第 1 章で指摘しておいたように、2000 年代に入って、比較優位度を強化してきた自動車産業を取り上げて、その成長のプロセスをみていこう。1960 年代、タイは、各種部品を輸入して、タイ国内市場向けに、組み立てた自動車の生産を始めた。1980 年代半ば以降、プラザ合意による急速な円高のなかで、日本の自動車企業は、タイ国内だけでなくアメリカ、西欧市場向け生産を目指して、タイ国内に進出し始めた。そして、自動車組み立てに必須のエンジンや部品を生産する裾野企業、サプライヤー企業に対してタイ国内で部品生産を行うように誘導した。特に注目すべきことに、エンジン組み立てメーカーは、全車種で

はなく、商用車としても乗用車としても利用できる 1 トンのピックアップ・バンという特定の市場セグメントだけに焦点を合わせることで、「規模の経済」を実現させたのである。

タイは、日系自動車企業の直接投資の導入によって、国際サプライチェーンに加わったが、政府は自由放任戦略はとらなかった。貿易政策と FDI 政策は極めて自由主義的であったが、現地調達規制が戦略的に使われた。そのひとつがタイ国内でのエンジン生産促進計画であった。タイ国内でエンジンを組み立てるに際しては、タイ国内で加工されたエンジン部品を使うことを義務づけたのである(ポールドウィン 第9章)。

さて、1997 年にタイを襲った金融・経済危機は、大企業にも大きな衝撃を与えた。この危機という「目覚まし時計」が鳴ったことで、タイの大企業界は、資本や市場を日系を中心とする外資だけに依存してきたことが危険で間違っていたことを知り、特に技術力の弱さを自覚し始め、例えば CP 系企業集団などは自らの R&D 活動に積極的に取り組み始めたと、パタラポンは評している(Patarapong Intarakumenerdin)。

多国籍企業とそれと深く結びついていたタイ系大企業は、自らの技術能力の拡張に積極的に取り組み始めた。その代表例として、自動車業界の動きを紹介しておこう。トヨタ、ホンダ、日産やいすゞといった日系企業は共同して R&D のための技術センターをタイ国内に設立した。このセンターの活動を通じて、日系企業に関連する部品を供給するタイ企業はエンジニアリングやデザイン等の開発を促進し、またタイの大学も自動車産業に特化した研究支援をおこない始めた。そして、設立された技術センターは、R&D 活動を促進させ、また同時に多国籍企業間の協力を深化させる中間組織 *intermediary organization* として機能したのである。同様の動きは、自動車産業だけでなく、電気機械業でのハード・ディスク・ドライブ HDD や冷凍水産物業でもみられたのである。

こうして 2000 年代に入って、タイは、自動車を中心とする輸送機械類の集積地として存在感を増し、輸出によって成長する経済へと転換した。さらに国内の中間財生産も伸び、結果として中間財の輸入依存度が低下し、中小企業を含む日系のサポーティング・インダストリーが一気にタイへ進出し、自動車産業の裾野も広がった。先にふれた軽ピックアップ・バンの自動車も、「ニッチ志向型」の一例といえるであろう。エネルギー輸入は急激に伸びたが、完成品や機械の輸出が伸びたことで、全体として黒字貿易に転換した。直接投資は 1997 年の危機後も逃げず、むしろ増えた。このように前世紀末の金融危機から回復する過程で、タイ経済は製造業の大きな生産拠点に変貌し、アジアのサプライチェーンの重要な一角を占めるようになり、タイ国内での付加価値増大に寄与するようになってきた¹⁷。その背景には、危機後、現地の中小企業に対する企業診断制度が導入されたこともあった。それは中小企業に対して、経営上の診断と

¹⁷タイの繊維産業が保護政策下で輸入代替を達成し 1970 年代末になると企業の輸出志向も高まり、コスト削減と品質改善が進み自立化してきた。これに比べて、初めから輸出が目的で導入された電子工業品の組立産業は、外国企業が資本、技術、部品、材料、輸出市場まで、およそ労働以外はすべてセットにしてもち込んだものであり、自律的な発展とはいえないと山澤らが指摘していたことを付記しておこう(山澤・タンブラーチャイ)。

助言をおこなうサービスで、診断、助言が融資と結びついて、初めて中小企業支援として効果を発揮しうることを狙った政策であった(大辻 第3章)。

さらに、パタラポンは、タイは、もはや外資に資本から技術まですべてを依存するような経済ではなくなっている、しかし、外資や大企業とは関係の薄い膨大な数の中小企業の技術能力は低いままに停滞し続けていることを強調している(前掲)。この事態は、日本での一時期大きな問題として注目を浴びた「大企業と中小企業との2重構造」という問題と大層類似しており、これからのタイ経済の持続的成長にとっては地場の中小企業での生産性上昇が決定的に重要となってくる。そのためにも、先に触れたような中小企業診断制度など、日本の中小企業政策からの教訓を再検討することが急務となっているのである。

農業政策

タイの農政は、農業搾取という点で「途上国型農政の典型」であったといえる。タイの中核的農産物である米においては、1970年代前半にはその名目保護率はマイナス30%、つまり国内価格が世界価格から30%程度低かった(Warr)。1960年代から1980年代半ばまで、輸入代替産業を保護する政策の結果、国際収支は常に赤字となり、為替レートは過大評価される傾向にあった。そして米への輸出関税と為替レートの過大評価は、農家庭先価格を抑制することを通じて、農業発展に負の影響を与えた。このような政府介入によって最も利益を得たのは、都市住民でなおかつ最も裕福な家計であった。一方農村住民、とくに稲作農家は最も大きな被害を受けた。1986年までは、ライス・プレミアム、輸出税、輸出割当制などの政策が講じられ、国内価格は国際価格より低くなる傾向にあったが、実質米価はこれらの政策のために安定していた(Siamwalla and Setboonsarng)。

一方、灌漑開発などのインフラ整備、種子代・水利費・化学肥料費への補助金や農家への低利での信用供与など、各種農民支援事業が実施されており、輸出税の撤廃と合わせ考えると、1980年代以降農業政策は農業保護に転換してきたといってもよいであろう(福井)。タイでは、尿素肥料は基本的に輸入に依存していた。その輸入関税は、1990年代に入り低減され始め、2000年代になって以降、ほぼゼロとなっている。これも、農業保護政策の一環であろう。

さて以下、米政策の展開をより詳しくみておこう。第2次大戦の戦後処理を巡って、タイ政府は連合国側に米で賠償金を支払う必要が生じたことで、流通への介入による米輸出の国家独占管理が始まった。1955年にこの国家独占が廃止され、米輸出への輸出プレミアムが始まった。その後、それ以外の課税が加わり、商業省が徴収する重量税プレミアムと、財務省が徴収する従価税である輸出税との体制となった。1974年これらの課徴金を原資にして農民援助基金が設立され、この基金が農業振興策に使われるようになった。

1978年から1985年まで、政府は生産費をカバーできる生産者米価を実現することを目的として「政府指導価格」を発表し続けた。だが政府による買い上げはごくわずかでしかなかった。1981年には、政府の権限で農協にこの指導価格を厳守させ、市場

価格よりも割高で米を買い取らせたこともあった。そして 1982 年から、保有している粳米を担保にして、政府系金融機関 BAAC から時価の 8 割相当額の融資を 6 ヶ月間低利で、農家が受け取れる「粳担保融資制度」が開始された。この制度では、農民は収穫直後の低米価時の販売を避け、値上がりを待って売ることができる。逆に米価が上昇しない場合には、担保流れにする。アメリカの商品融資スキームとほぼ同じこの制度は、現在まで続いている。

1986 年にライス・プレミアム制度は廃止されたが、その後も農民援助基金は、引き続き農協の米集荷基金や米倉庫建設資金の低利融資に活用されてきた。2000 年代に入ると、質入れプログラムによる粳の買い付け量の比率は、総生産量の 10 数%から 20%に上昇した。そして 10 年間で、農家は生産を刺激されて、年 3 回も稲を作付けするようになり、米の生産量は 1.4 倍に増加している。

2 月にタクシン政権が誕生した 2001 年には、15 年ぶりに米価が暴落した。精米業者からの粳買い入れ拒否が相次いだこともあって、農民による国道占拠デモが発生した。こういう事態を受けてタクシン政権は、農村の貧困対策を進める一方で、トン当たり市場価格より 1500 バーツ高い価格で、2 ヶ月間で総量 870 万トンまで買い上げる米市場介入計画を公示した。タイ米の輸出量がこれまで最高で精米 750 万トンであったことを踏まえると、この計画はそれまで自由市場を原則としてきたタイの米政策を歴史的に転換させたものであった。市場価格に比べて 1500 バーツ高という価格支持は、稲作農民への政府助成であり、WTO をはじめとする貿易政策との間に大きな矛盾をはらんだものであった(山本)。

こういった政策が採用された背景には、1980 年代以降の農民・農村の変化、とりわけ自分たちの要求を政治に反映させようという農民運動の高まりがあった。そして、タイの政治家は、農村票が金ではなく「政策」によって集められることをはっきりと認識するようになった。市価よりもかなり高く質入れ価格が設定された時は 2001~02 年と、タクシンが都市部住民の厳しい批判にさらされていた 2006 年、そして親タクシンのサムアット政権が反タクシン派と激しい政治闘争をしていた 2008 年である。とりわけこの 2008 年は、米の国際価格が前代未聞の水準に跳ね上がり、粳価もトン当たり 12000 バーツと半年前の 2 倍であった時に、政府は 14,000 バーツという質入れ価格を決めているのだ(重富)。

BAAC の政策金融には参入制限があり、支店網もしっかりしていたことから、低利で貯蓄を集めることができ、かなりの超過利潤があり、農村への資金供与を続けることができていた。しかし、2004 年頃から不良債権問題が顕在化してきた中で、質流れとなった米は政府の在庫となり、政府は米の余剰在庫を抱え、BAAC の不良債権も膨大化した。農家は生産を刺激されて年に 3 回も稲を植え、政府は価格支持で引き受けた米を在庫とした。輸出業者にこの在庫を入札で販売する。しかし、この価格はしばしば買い付け価格どころか、市場価格以下になる。つまり、この市場価格以下での業者への売り渡しは輸出補助金をつけていることなのである。インラック政権は、2011 年 10 月から始まる 1 年間で、376 ビリオン・バーツをこの質入れプログラムに投入した。これは GDP の 3.4%に相当する。だが買入米を安く販売することで、約 3 分の 1 に当たる 134

ビリオン・パーツが損失となってしまった。

「タクシン・ポピュリズムは金銭的な恩恵と同時に、1票によって自分たちの利益が実現するという政治的な覚醒を与えた。」「タクシンの政策もばらまきだが、一定の普遍性があった。インラックの政策は第2世代のポピュリズムといえる。アイディアは底をつき、特定層を優遇し、財政規律も踏み外すようになった。」「この制度に依存させることで、農民の自立を奪い、かつコメ市場も歪める。」こういった批判が声高に叫ばれるようになっていたのである。

国家主導の福祉政策

既に第1章で指摘しておいたように、経済成長が首都圏以外の地域に伝播したことで、地域間不平等は縮小し、家計所得の不平等化の要因としては、家計世帯員の学歴格差が最重要要因となり、学歴格差に対応した賃金格差が拡大してきている。さらに、タイの家計所得のジニ係数は1960年0.41、1980年0.43、1990年0.54、その後低下し、2010年に0.48へと低下した¹⁸。しかし1990以降の低下にもかかわらず、2010年の0.48は東南アジアでは最大なのである(Phongpaichit and Baker)。

また、2012年の土地局のデータに基づいて推計された「所有権が公的に認められている土地」資産の家計間ジニ係数は、全国で0.886、バンコク圏で0.92、東北タイで0.85となっている。さらに、2006年以降、年2回の家計社会経済調査に資産という項目が付け加わった。この社会経済調査の2006、2007、2009年の結果に基づいて家計間資産のジニ係数を推計すると、全資産で2006年0.678、2007年0.672、2009年0.656となっている。家屋・土地・建物のジニ係数は、0.882、0.882、0.884、また金融資産では0.852、0.855、0.849となっているのである(Achavanuntakul, Rakkiattiwong and Direkundomsak)。

タイにおいても、1990年代まで、この不平等化は、経済学者や政策担当者の間では、経済成長に一時期だけともなう現象で、いずれは成長のトリックル・ダウンによって解消されると考えられていた。しかし、上記したようにタイでは、いくつかの指標でみて、家計間での所得や資産の分配の不平等化は解消されることはなかったのである。にも拘わらず、不平等解消に向けての政治の取組みがみられなかったのは、政治的意志が欠如していたからである¹⁹。

しかしながら、2000年代以降、タイでも政治の民主化が進んだことで、分配の不平等化が政治課題として表面化して、それへの取組みがはじまった。タクシン政権の国民健康保険スキームとマイクロ・クレジットの導入、また農産物価格への補助金供与がそれである。

タクシン政権以降の政治的混乱も、この格差問題と無関係ではなかったようだ。いわ

¹⁸ 1990年代に入って以降の低下の要因については、(Phongpaichit and Baker)を参照のこと。

¹⁹ Phongpaichit and Baker は、この政治的意志の欠如は、タイの政治体制が「少数者が政治・経済のルール」を決定する「オリガークー」であることに起因していると指摘している。

ゆる「赤シャツ・グループ」は、決して貧者だけのグループではなく、経済成長で所得を上昇させてきた「新中産層」なのである。そしてこのグループは、政治的レトリックとして「我々は、古い領主に奉仕するプライ(平民)である。この不平等を解消せよ」と要求していた。一方、これに対立した「黄シャツ・グループ」は、赤シャツ・グループと同様に、不平等に焦点をあてて、赤シャツは貧者であり教育水準が低い「野獣」であるというレトリックを使用した (Phongpaichit and Baker) ようだ。

いずれにせよ、こうした政治的混乱もあって、家計間・個人間での経済格差を是正する政策が実施されるようになってきた。その一つが、自営業者・農業従事者を国の社会保障制度の対象として包摂する試みである。また 2017 年 4~5 月から貧困者登録が始められた。対象は、18 歳以上、失業中か年収 10 万バーツ以下とされた。そして約 1,150 万人が登録し、国家福祉カードを受け取っているのである。

終章 成長局面移行に伴う政策の変化

旧開発主義的局面から新開発主義的局面へ

さて、別稿『日本経済の 150 年』で論じておいた成長局面分析、成長局面の定義とその移行という論点を念頭において、インドネシアとタイの開発政策の歴史を次のような2つの成長局面に区分しておこう。

まず初期成長局面である。この局面は、1970 年頃から 20 世紀末までほぼ 30 年続いた時期であり、「輸入代替」ないし「インワード・ルッキング」政策によって、低所得経済からの離脱を目指す第1次のキャッチ・アップ型成長がみられた時期である。その背後にあった政策理念とは、産業セクターに焦点を当てたキャッチ・アップ型産業化、さらにいえば赤松の雁行形態論にそった「日本のキャッチ・アップ型成長」モデルであったといえよう。次の成長局面と対比するために、この初期成長局面の開発体系を「旧開発主義」と名付けておこう。

しかし、同じ旧開発主義政策であっても、インドネシアとタイとでは、その政策体系に大きな差異があったことも見落としてはならない。インドネシアは、植民地から独立した国民国家の建設という大きな課題に直面していた。その一環としての開発政策は、スカルノ大統領時代に実施されたオランダ企業の国有化などを前提として、ジャワと多くの外島を含んだ広大な領域の開発を主眼としていた。まさにスハルト政権が採用した「フルセット型」開発戦略は、国家が積極的に経済に介入して、キャッチ・アップ成長を図ろうとしたものであった。そして、人口規模も大きく膨大な規模に達する国内市場に向けて、ほぼすべての産業を成長させようというフルセット型産業化政策が採用されたのである。

一方タイは、19 世紀後半から、西洋の影響下で自由貿易政策を強制され、外に開かれた経済政策を取り続けてきた。そして 1950 年代後半以降、キャッチ・アップ型成長が政策目標として採択された時にも、輸入代替のための国境での輸入関税を高い水準に設定する政策がとられたが、国内の民間企業への介入は行われなかった。まさにタイとは、国際市場の変化に巧みに対応していく「小国」であったのである。

次いで第2の成長局面である。これはタクシン政権誕生、そしてユドヨノ政権誕生以降から現在までの局面である。この局面での産業政策の基本は、高所得経済に到達することを目的とした、海外からの直接投資の受け入れと輸出拡大によって、中所得水準からの高所得水準への到達を目指す第2次のキャッチ・アップ成長を実現させることを目的としている。このような政策は、21 世紀型のグローバル・バリューチェーンへの参入、つまりセクターではなくフラグメントされた諸工程の一つに焦点をあてた成長を実現させようとするものである。初期局面での開発理念が、日本の工業化の場合のように「産業セクター」全体の育成を目指した雁行形態論であったのに対して、この産業政策は、「生産工程・機能」の強化を目指すポスト・雁行形態論モデルに基づくものといえよう²⁰。

²⁰ この点については、別稿『21 世紀のアジア経済をどう捉えるか：アジア・ダイナミズム再考』

この局面における産業政策も、インドネシアとタイとでは、その様相は異なっている。21世紀に入ってから、インドネシアの製造業製品の世界市場での比較優位指標をみると、繊維製品・衣類がその程度を減少させているが、比較優位性を持続させており、またプラスチック・ゴムはタイと同様に比較優位性を強めている。その一方で、2輪車を除くほとんどの機械・器機ははまだ国際競争力をもっているとはいえない(第1章参照)。確かにインドネシアでの乗用車の生産台数は東南アジアで最大であるが、それは基本的にインドネシア国内市場向けなのである。果たして、インドネシアはこれから乗用車の輸出国となりうるのであろうか。ただし、先に紹介しておいたが、ユドヨノ政権の政策文書に、中小企業を製造業のバリューチェーンに組み込むことが強調されていたように、インドネシアもグローバル・バリューチェーンへの参入を通じて、製造業部門での生産性向上を試みていることは間違いないであろう。

一方、21世紀に入ってからタイの製造業製品の比較優位指標をみると、2輪車、乗用車、いくつかの自動車部品等の輸送機械のRTAがプラスとなっており、その輸出競争力が近年強化されて、輸送機械は、重要な輸出品となってきている。またプラスチック・ゴムという化学工業品も輸出競争力を強化している。さらにエアコン等の電気器具も輸出競争力を強めているが、タイの輸出総額に占める電気・電子製品の比率は急速に低下している(第1章参照)。このように、21世紀になってから、輸送機械がタイの輸出を主導する産業になったのは、第3章でふれておいたように、1980年代後半からタイ政府が採用した産業育成戦略があったからである。そして現在タイは、グローバル・バリューチェーンの一角に参入して得た利益を、いかに国内の関連産業にまで普及させるかという課題に取り込んでいるのである。

もう一つの基本政策としての所得再分配政策が、はっきりと政策アジェンダのなかに登場してきている。旧開発主義の成長局面では、近代産業の保護育成が主眼であり、その影響で生じる国内での所得格差の拡大という問題は、政策課題としては表面化していなかった。しかし、20世紀後半の高度成長によって、既に格差の拡大という問題はもはや軽視できない政策課題となって表面化してきたのである。そして、タイと同じくインドネシアでも、政治制度が民主化され政党政治体制に入っていたことも背景にあった。この再分配政策をも重要政策課題として取り入れた開発体制を「新開発主義的」体制と名付けておこう²¹。

また、再分配政策とも深く関連する食料農業政策の展開においても、インドネシアとタイでは、大きく異なっている。食料の主役である米政策をみると、インドネシアではスカルノ政権時代にすでに、輸入に依存しない自給を達成させる政策が採用され、この政策はスハルト政権下で本格化した。スハルト政権下でまずジャワで展開された米増産計画は、デサと呼ばれる村落単位ごとの協同組合 KUD を設立し、それを通じて、米の高収量品種と一緒に補助金によって安価になった化学肥料を農民に供給することを通じておこなわれた。これは米増産と同時に、零細規模のジャワ農民の所得上昇

第2章を参照のこと。

²¹ 新開発主義の定義等については、Eve Warburton を参照した。

を実現させるものであった。そして、KUD はスハルト体制を支える政治団体ゴルカルの農村部における組織でもあった。食料増産政策もまたこのように、国家が強く介入したものであったのである。

一方タイでの米政策は、インドネシアとは全く異なっていた。そもそもタイは、19 世紀半ばにイギリスによって「開国」させられて以降、米輸出経済へと変質していった。そして第2次大戦後、タイ政府はその財源確保という目的もあって米輸出への課税を始めた。この輸出税やライス・プレミアムという重量輸出税の課税は、バンコク港近くに立地していた数少ない米穀商人を対象としていたので、行政上もそんなにコストのかかるものではなかった。そして、これら輸出税の結果として、国内米価は国際市場での価格に比べて、より低い価格となったのである。つまり、米作農民の所得に課税するという「搾取型」政策であったのである²²。

しかし、1980 年代初めに米輸出税制度が廃止された時に作られた米穀担保融資という仕組みを活用した農民にとっての米価維持政策が、21 世紀に入って成立したタクシン政権以降、本格的に採用されるようになり、特にインラック政権下では、国内米価が国際市場価格を大幅に超えるまでに上昇したのである。またインドネシアでも、ブロッグなど準政府食糧公団の介入によって、国内米価は国際価格に比べて 3 倍になるほど上昇している。この点では、両国の米価政策はほぼ同じようになっていっていると言える。そして、このような農民保護政策が登場してきた背景には、第 1 章でみておいたように、農業の対非農業部門に対する労働生産性の格差が誰の目にも明らかになってきた事実があったことを見落としてはならない、のである。

ヴィラユツは、現在のインドネシアとタイとの政治経済体制を次のように比較している (Veerayooth Kanchoochat)。インドネシアは、民主化された政治体系と政府が主導する経済とからなる政治経済体制となっている。政府が主導する経済とは、第 2 期目のユドヨノ政権が「見える手」を必須とした開発主義体制となっていることを指摘したものである²³。対してタイは、クーデタによって成立した権威主義的政治体制と民間経済への非介入という市場主導型の経済とからなる政治経済体制となっている。市場への非介入という開発主義は、サリット政権以来の伝統に立脚したものである。少なくとも、「新開発主義」と名付けておいた第 2 の成長局面においては、両国はこのような違ったタイプの政治経済体制の下で高所得経済へのキャッチ・アップを目指していくことになる。

成長局面の移行に伴ってなぜ政策体系が変化するのか？

少し補足になるが、初期成長局面から次の成長局面に移行すると、生産性上昇政策と再配分政策とが同時に必要となるのか？この重要な疑問に、村上泰亮の「システムとしての開発主義」論(村上 1992 第 8 章)を振り返ることで答えておこう。

²² 両国の農業・農政の違いについては、拙著『アジアの「農」 日本の「農」』Ⅲ部を参照のこと。

²³ 佐藤は、この体制を「quasi-developmentalism」と命名している(Sato)。

いうまでもないが、開発主義の中核は、世界経済の中での後発国の経済発展の主導部門である産業化を促進させる政策である。村上は、主導部門の発展が生産技術での「規模の経済」の実現を必須とするため、それを無駄なく実現させるような政策を「産業政策」と名づけている。具体的には、先進技術導入や R&D への政府補助による技術進歩の促進政策などである。また、価格引き下げを誘発させる過当競争は、生産を維持し続けることによって初めて実現される費用逡減を阻害することが多い。そのため、「価格の過当競争」を規制するための価格カルテルを公認する政策も含まれる。これは、「国内ダンピング」規制のためのカルテルとあってよい。

先進経済へのキャッチ・アップが最大課題であった、第1次大戦後から戦時中は別にして、戦後の1970年代初めまでの日本の産業政策を念頭において、村上は以上のような産業政策の必要性を論じていたのである。具体的には、第1次大戦後に発展し始めた重化学工業部門で、1920年代末の世界恐慌の発生を受けて、多数の企業が過当競争を始めた。この時代ドイツなどで行われていた産業合理化運動(今日流に言えば生産性向上運動)を参考にして、1931年に重要産業統制法を制定し、重要産業部門でのカルテル結成を法的に容認した。そして戦後日本政府は、産業の国際競争力強化を1960年代の課題と捉え、この課題に応えるためには「経済構造の高度化」と「貿易自由化の推進」とが必須であるとした。具体的には製造業のなかでも高い「所得弾力値」と「生産性上昇率」の大きい産業部門を支援するのが産業政策の役割だとされた。さらにこの2条件を満たす産業はいずれも規模の経済性を備えていたから、企業合併によって生産規模を拡大させるのはその早道だと考えられていたのである²⁴。

さらに村上は、産業政策に支えられた重点産業の発展が、ほぼ必然的ないし不可避免的に、他産業との間に格差を引き起こす。そのため、分配の不平等化による社会的不満が発生することになる。この事態こそが、後発国の産業化への努力のアキレス腱となってしまふ。したがって、これらの格差を緩和する再分配政策も、開発主義には必須となる。こう強調している。そして、日本が採った再分配政策の代表として、欧米へのキャッチ・アップを目的とした高度成長政策の最終局面であった1950年代末以降の、米価政策を挙げている。高度成長にともなって、非農業部門で実質賃金が上昇することを受けて、食糧管理法に基づき、政府が農民から買い上げる生産米価を上昇させる政策を続けた。この米価政策は、経済学的に言えば、価格上昇によって農民が米を増産する結果をもたらすという「歪み」を与える政策だということになろう。しかし村上は、「貧しいから恵み」を与える直接的所得補償ではなく、「生産して正当な所得を稼ぐ」という農民の勤労価値観に適した政策であったのではないかと指摘しているのである。

当然だが、先進経済へのキャッチ・アップ過程で日本が採用した上記のような政策が、そのまま現在のアジアでのインドネシアやタイという中所得国にとって有効な政策であるわけではない。しかしここで決して忘れてはならない論点は、日本の歴史的経

²⁴ 日本のこのような産業政策の変遷については、別稿『日本経済の150年』第2章・第3章を参照のこと。

験に示されているように、現在でも先進経済へのキャッチ・アップ型成長の進化という歴史的過程では、さらなる生産性上昇政策と国内格差是正政策とが同時に必要となる成長局面が現れていたという歴史的事実である。

新しい政策課題：脱工業化＝サービス経済化への対応

第1章で指摘しておいたように、インドネシアでもタイでも、GDPに占める製造業のシェアの増加傾向は終わっている。農業や天然資源産業のシェアも低下傾向にある。つまり、両国ともに、サービス経済化がみられるようになってきているのである。

サービス部門で最も雇用者が多い小売業の労働生産性は、両国ともに製造業の労働生産性の半分以下でしかない。同じサービス部門に属する運輸・通信の労働生産性は、インドネシアでは製造業の4倍、タイでは3倍と高くなっている。また両国ともに、小売業の労働生産性は最も労働生産性の低い農業よりはかなり高くなっているのである(第1章の統計参照)²⁵。

インドネシアでのサービス経済はどのような状態にあるのであろうか。2013年時点で見ると、サービス部門雇用者のうち、42%が小売・ホテル・飲食店という伝統的な業種に就業している。続いて、建設業に12%、運輸・通信に9%が就業している。これらの業種の就業者の大半は、小学校卒業程度の単純労働者である。これらに対して、金融、不動産等の就業者は、高等教育を修了した専門知識のある熟練労働者となっている。

ついで、各国の産業連関表による分析によると、OECD諸国では、製造業生産へのサービス業からの投入比が53%となっているのに対して、インドネシアではこの比率は1995年に27%であったのが、2011年には25%へと低下していると指摘されている。またインドネシアでは、サービス部門への海外からの直接投資額が製造業に比べて少ないことも指摘されている(Anas and Wikapusita)。

これまた既に述べてきたように、インドネシアもタイも、グローバル・バリューチェーンへ参入することで、経済成長の要ともいべき工業化を進めてきている。そしてこの工業化を更なる上の段階へと引き上げるためには、高度化に向けた国内制度の整備改善が不可欠となっている。かつての日本や韓国でそうであったように、工業化は国家の一大プロジェクトであり、巨大な資本投下を必要としていた。しかし現在、開発途上国にとっては、もはや日本や韓国のようなフルセット型の産業振興は必要なく、むしろ、グローバル・バリューチェーンに参画するための国内条件をどれだけ整えることができるかが経済発展のカギとなるのである。

この点に関して、先にタイの自動車政策を論じたところで言及しておいたリチャード・ボウルドウィン²⁵は、以下のように論じている。グローバル・バリューチェーンに加わって

²⁵ 両国ともに、農業就業者と統計で分類されている数値には、農業以外の商業等に従事する者も含まれており、実際の農業就業者より大きくなっている可能性が否定できない。そのため、農業の労働生産性は実態より過少評価されている。特にタイの場合は、過少評価の度合いが大きいと考えておいてよいであろう。

ボトルネックが取り除かれれば、キャッチ・アップのスピードを格段に上げることは出来るが、グローバル・バリューチェーンは魔法の杖ではない。可能性の扉を開くだけである。自国を中所得国以上に押し上げるための困難な仕事のほとんどは、国内でしなければならない。つまり、最も重要な政策課題は、開発政策の中で、グローバル・バリューチェーンに参加して得た成果を国内経済に波及させる方法を見つけることである。波及経路は、グローバル・バリューチェーンが生まれる前とまったく同じである。追加的な利益は、供給サイドからの波及（バリューチェーン論では「前方連関」と呼ばれる）、需要サイドからの波及（「後方連関」）、スキル形成を通じて生まれることが多い（ボウルドウィン 前掲）。国内産業連関からみた後方連関効果・前方連関効果を高めるためには、運輸・通信や金融といったサービス業での生産性上昇が必要となっている。こうボウルドウィンは指摘しているのである。

さらに、いわゆる小売など伝統的なサービス業でも、生産性向上が必要であることはいうまでもなからう。このような業種での興味ある事例が、タイでの最近の動きである。

第 1 章で紹介しておいたように、タイでは正式に企業登録をおこなっていない経済活動としてのインフォーマル経済内での雇用、つまり「非正規雇用」が大きなシェアをもっている。特に注目すべきは、2000 年以降、この「非正規雇用」が拡大し、貧困家計の労働者だけではなく、中間層がインフォーマル経済へ参入している事実である。これらの参入者は、デジタル技術を巧みに用いたサービス業務をイノベートして起業しているのである。いわゆる従来型のインフォーマル経済活動部門以外に、デジタル技術を活用した新たな経済活動が誕生しているのである（遠藤）。また中国においても、「最新のデジタル技術の革新、特にインターネット、とりわけモバイル・インターネットの急速な発展により、何万人もの労働者がまるで蛇口をひねれば水が出るように、労働力を提供して報酬を得ることが可能となり、限界費用ゼロで技術進歩の成果を利用できるようになっているのである」（蔡昉 第 10 章）。

あえてまた指摘する必要はないと思うが、高所得経済に達するためには、国民経済全体としての労働生産性を向上させることが必須である。そのために有効な政策を明確化させるためには、既にタイの産業政策のところでは指摘しておいたように、部品（中間財）・資本財の貿易を含んだ各国内の、モノづくりとサービス業の間の産業連関の現状を、産業連関分析を通じて明らかにしておくことが、出発点である²⁶。そして、各業種において、生産性を向上させるために有効な政策を明確化させていかなければならないのである。

持続的経済成長への戦略

最後になるが、ここで東南アジア諸国の中進国が現在直面している課題を克服して、高所得経済へと進んでいくための経済戦略を明確するために、中国社会科学院副院長の蔡昉の提案を紹介しておこう（蔡昉 第 9 章）。

²⁶ このような分析に関しては、「付加価値ベースでの比較優位指標」を作成した猪俣哲史の研究が重要である。拙稿『日本経済の 150 年』終章を参照のこと。

中国は、経済発展の一般法則に従ってこれから経済成長のパターンが変わるはずであり、新しい段階では産業構造と技術が急速に進歩するであろう。産業が高度化すれば、労働生産性が上昇するはずであるが、同時に労働集約的産業から資本・技術集約的産業への転換と製造業からサービス業への転換が進み、それら全て労働者のスキルの高度化を必要としている。

製造業を例にとると、現時点の中国は「世界の工場」とされているが、今後の高度化の課題は2つある。第1に、中国は製造業のバリューチェーンのなかでもっと有利な場所に上っていかねばならない。中国は製造業の生産額では世界第1位であるが、付加価値率では多くの先進国よりもかなり低い。張らの分析によれば、製造業全体で見ると2010年には中国の付加価値率は23.8%で、アメリカの35.2%よりだいぶ低かった。これは中国とアメリカの産業構造が違っていて、中国の製造業が概してバリューチェーンの底辺にあるということだけでなく、ほぼすべての産業において中国の生産性はアメリカよりも低いからである。驚くべきことだが、中国が比較優位を有するはずの労働集約的製造業では対付加価値率の格差はいっそう大きく、例えば衣服・皮製品産業では中国が27.2%なのにアメリカは64.8%であった。

産業高度化は製造そのものからその関連分野への展開をも含む。すなわち研究開発、設計、マーケティング、アフターサービスといった分野である。その結果、コンサルティングなど企業に対するサービスが製造業から独立し、ひとつの新たな産業として発展していく。なぜなら、企業サービス業にとっては、情報の集約、アイデア、ノウハウ、人材、ブランド認知度が重要だからである。中国ではサービス業が概して未発達であり、特に企業サービス業は遅れているが、それは中国の製造業がまだ技術的にみて産業の底辺に位置しているからである。ある産業がバリューチェーンのなかでどのような位置を占めるかは、その国の技術、経営管理、およびスキルによって決まるが、これらはすべて人的資本の蓄積と関連している。したがって、中国が産業高度化するためには、人的資本が少なくとも高度化と同じペースで蓄積されていく必要がある。

参考文献

- 猪俣哲史 『グローバル・バリューチェーン 新・南北問題へのまなざし』 日本経済新聞出版社 2019年
- 遠藤環 「『不平等化するアジア』:タイを事例に」 2019年12月18日報告資料。
- 大辻義弘 『タイ中小企業政策と日本—通貨危機時の経験』 書籍工房早山 2016年
- 加納啓良 「第12章 農業問題の展開」『現代インドネシア経済史論 輸出経済と農業問題』 東京大学出版会 2003年
- 佐藤百合 『経済大国インドネシア —21世紀の成長条件』 中公新書 2011年
- 蔡昉 『現代中国経済入門—人口ボーナスから改革ボーナスへ』 丸川知雄監訳・解説 東京大学出版会 2019年
- 重富真一 「なぜタイはコメ輸出規制をしなかったのか」(特集 途上国の穀類輸出—その現状と課題) 『アジ研ワールド・トレンド』175号 2010年4月
- 白石隆 『インドネシアから考える 政治の分析』 弘文堂 2001年
- 白石隆、ハウ・カロライン 『中国は東アジアをどう変えるか 21世紀の新地域システム』 中公新書 2012年
- 末廣昭 『タイ 中進国の模索』 岩波新書 2009年
- 張師奇他 「中美製造業主要行業增加值率の差異分析」 『中国統計』2014年第2号
- 原洋之介 『東南アジア諸国の経済発展:開発主義的政策体系と社会の反応』 リポート 1994年
- 原洋之介 「タイにおける経済成長・所得分配・民主主義—「東アジアの奇跡」論再考」 南亮進他編『デモクラシーの崩壊と再生 学際的接近』 日本経済評論社 1998年
- 原洋之介 『アジアの「農」 日本の「農」グローバル資本主義と比較農業論』 書籍工房早山 2013年
- 原洋之介 『戦前期日本の近代経済成長再考—農商務省の政策理念の変遷に焦点をあてて』 研究報告 2017年
- 福井清一 「農業発展」 安場保吉編著『東南アジア社会経済発展論—30年の進歩と今後の展望』 勁草書房 2005年
- 本台進 「通貨危機と農村経済—概要と研究の枠組み」本台進編著『通貨危機後のインドネシア農村経済』 日本評論社 2004年
- 村上泰亮 『反古典の政治経済学』「上:進歩史観の黄昏」「下:二十一世紀への序説」 中央公論新社 1992年
- 山本博史 『FTAとタイ農業・農村』 筑波書房ブックレット 2004年
- 山澤逸平、ソムサク・タンブンラーチャイ 「発展途上国の工業品輸出化—タイの繊維産業と日本の歴史的経験」 大川一司編『日本と発展途上国』 勁草書房 1986年
- 米倉等 「インドネシアの最近の政策動向—食糧安保と貿易自由化」 『農業と経済』 第80巻第2号 2014年3月号
- 頼俊輔 『インドネシアのアグリビジネス改革 輸出指向農業開発と農民』 日本経済

評論社 2012年

翻訳

タック・チャルムティアロン『タイ:独裁的温情主義の政治』 玉田芳史訳 勁草書房
1989年

世界銀行『東アジアの奇跡—経済成長と政府の役割』 白鳥正喜監訳 東洋経済新
報社 1994年

リチャード・ボールドウィン『世界経済 大いなる収斂 ITがもたらす新次元のグローバ
ライゼーション』遠藤真美訳 日本経済新聞出版社 2018年

英文

Achavanuntakul, S., Rakkiattiwong, N and Direkudomsak, W. (2015). “Inequality, the
Capital Market and Political Stocks” *UNEQUAL THAILAND: Aspects of Income, Wealth
and Power*, NUS Press

Anas, T., & Wikapuspita, T. (2019). Indonesia's Services Sector: Performance, Policies
and Challenges. In H. Hill & S. Negara (Eds.), *The Indonesian Economy in Transition:
Policy Challenges in the Jokowi Era and Beyond* (pp. 209-238). ISEAS–Yusof Ishak
Institute.

Antriyandati, E and Fukui, S. (2016). "Economies of Scale in Indonesian Rice Production:
An Economic Analysis Using PATANAS Data", 『農林業問題研究』第 52 巻第 4 号
APO (2019). *APO Productivity Databook*

Dhanani, S., Iyanatul Islam, and Anis Chowdhury, (2009) *The Indonesian Labour
Market: Changes and Challenges*, Routledge

Doner, R. F. (2009). *The Politics of Uneven Development: Thailand's Economic Growth
in Comparative Perspective* Cambridge University Press

Gill, I., and Kharas, H (2007). *An East Asian Renaissance : Ideas for Economic Growth*
World Bank

Hill, H. (2000). *The Indonesian Economy Second Edition*, Cambridge University Press,
2000

Hill, H. and Siwage Dharma Negara eds., (2019). *The Indonesian Economy in Transition:
Policy Changes in the Jokowi Era and Beyond*, ISEAS

Intarakumnerd, P. (2017). “Industrial Innovation in Thailand: The Electronics,
Automotive and Seafood Sectors” In: Khoo B., Tsunekawa K., Kawano M. (eds)
Southeast Asia beyond Crises and Traps. Studies in Economic Transition. Palgrave
Macmillan

Kanchoochat V. (2017). Towards a Southeast Asian Variety of Capitalism?. In: Khoo
B., Tsunekawa K., Kawano M. (eds) *Southeast Asia beyond Crises and Traps. Studies
in Economic Transition*. Palgrave Macmillan

Katzenstein, P. J., (1985). *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*,

Cornell University Press

Khoo, B. T., Keiichi Tsunekawa and Motoko Kawano eds, (2017). *Southeast Asia beyond Crises and Traps: Economic Growth and Upgrading*, Palgrave Macmillan

Kuncoro, A. (2019). Trends in the Manufacturing Sector under the Jokowi Presidency: Legacies of Past Administrations. In H. Hill & S. Negara (Eds.), *The Indonesian Economy in Transition: Policy Challenges in the Jokowi Era and Beyond* (pp. 180-208). ISEAS–Yusof Ishak Institute.

Lathapipat D., (2015). “Inequality in Education and Wages” *UNEQUAL THAILAND: Aspects of Income, Wealth and Power*, NUS Press

Manning, C., & Pratomo, D. (2018). Labour Market Developments in the Jokowi Years. *Journal of Southeast Asian Economies*, 35(2), 165-184.

Mccarthy, J.F., & Sumarto, J.M. (2018). Distributional Politics and Social Protection in Indonesia: Dilemma of Layering, Nesting and Social Fit in Jokowi’s Poverty Policy. *Journal of Southeast Asian Economies (JSEAE)*, 35, 223 - 236.

Narjoko, D and Putra, C. T. (2014). “Industrialization, globalization and labor market regime in Indonesia”

OECD. (2012). *OECD Review of Agricultural Policies: Indonesia 2012*, OECD Publishing

Rasiah, R, Bruce MacFarlane and Sarosh Kuruvilla eds. (2016). *Globalization, Industrialization and Labour Markets in East and South Asia*, Routledge

Phongpaichit, P. & Baker, C. eds. (2015). *UNEQUAL THAILAND: Aspects of Income, Wealth and Power*, NUS Press

Phongpaichit, P. & Baker, C. (2015). “Introduction: Inequality and Oligarchy”, *UNEQUAL THAILAND: Aspects of Income, Wealth and Power*, NUS Press

Sato Y. (2017). State, Industry, and Business in Indonesia’s Transformation. In: Khoo B., Tsunekawa K., Kawano M. (eds) *Southeast Asia beyond Crises and Traps. Studies in Economic Transition*. Palgrave Macmillan

Siamwalla, A. and Setboonsarng, S. (1991). “Thailand”, *The Political Economy of Agricultural Pricing Policy : Vol.2 Asia*, edited by Anne O. Krueger, Maurice Schiff and Alberto Valdés, Published for The World Bank, The Johns Hopkins University Press

Suehiro, A (2017). “New Growth Strategies of Thailand’s Big Firms in the ASEAN Economic Community Era”

Suryahadi, A. and Izzati, R. A (2020). “Cards for the Poor and Funds for Villages: Jokowi’s Initiatives to Reduce Poverty and Inequality” SMERU WORKING PAPER, The SMERU Research Institute

Timmer, C. P. (1996). “Does BULOG Stabilize Rice Prices in Indonesia? Should It Try?”, *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, Vol. 32, Issue 2

Timmer, M.P., and G.J.de Vries, (2009). “Structural change and growth accelerations in Asia and Latin America: a new sectoral data set” *Cliometrica*, Vol3.issue 2

- Van Zanden, J. L. and Marks, D. (2012). *An Economic History of Indonesia 1800-2010*, Routledge
- Warburton, E. (2018). A New Developmentalism in Indonesia? *Journal of Southeast Asian Economies*, 35(3), 355-368.
- Arianto A. Patunru, "Rising Economic Nationalism in Indonesia"
- Warr, P. (2010). "The Ending of the Trade Policy Bias Against Agriculture: Evidence for Indonesia and Thailand", *The Rise of Asia: Trade and Investment in Global Perspective*, edited by Prema-chandra Athukorala, Routledge