

スロヴェニアの国際競争力と小国の発展戦略¹

小 山 洋 司

1. スロヴェニアの謎

長い間スロヴェニアは自分の国をもたなかった。この国は8世紀の後半から第1次世界大戦の終わりまで1100年以上もの間、ドイツやオーストリアのような大国の支配下にあった。ようやく1918年にオーストリア・ハンガリー帝国の敗北により、スロヴェニア人たちはその支配を脱することができ、セルビア人やクロアチア人と一緒に一つの国を樹立した。これが第1のユーゴスラヴィアであったが、これは後に民族対立によって完全な混乱に陥り、ナチス・ドイツのような外国による侵略を許してしまった。第2次世界大戦後、第2の(旧)ユーゴスラヴィアが社会主義国家としてチトーによって建国された。だが、彼の死後、経済危機がしだいに共和国間の対立を強め、ついに1991年にこの連邦国家は解体した。こうして、スロヴェニアは独立を達成した。

これは面積20,251 km²、人口約200万人の小国である。スロヴェニアは旧ユーゴでは最も豊かな共和国であった。連邦解体以前、少なからぬ人々が、スロヴェニアの産業は旧ユーゴでは競争力をもつがヨーロッパ市場では競争力をもたないという理由で、この国の独立には懐疑的であった。実を言うと、筆者もその一人であった。

スロヴェニアは、「社会主義経済から市場経済への、そして地域経済から国民経済への二重の移行」(Mencinger, 1996, p. 417)を経験した。他の移行諸国とは対照的に、その転換不況はそれほど深刻ではなかった。というのは、既にユーゴ自主管理社会主義の時代にそれは疑似市場経済をもっており、経済の調整は分権的に行われ、それゆえ超過需要(=不足の経済)は存在しなかったからである。むしろ旧ユーゴ市場を失ったことの影響の方がはるかに大きかった。ラフに言えば、1988年におけるスロヴェニア製造業の総売上の約3分の1はスロヴェニアで消費され、3分の1は輸出され、そして残りの3分の1は旧ユーゴの他の共和国に売られた。旧ユーゴの他の共和国への売り上げは1990年の67億ドルから1992年にはわずか15億ドルに低下した(Damijan, 2004, p. 336)。旧ユーゴの他の共和国との取引の激減が不況の主要な原因であった。スロヴェニアは、旧ユーゴ市場への輸出の激減を補填するために、西欧市場への輸出を増やそうと必死の努力をした。

GDPについて見れば、1992年にはそれは1989年レベルから約10%落ち込んだ。1992年を底として、GDPは早くも1995年には1989年レベルを回復し、着実に成長してきている。2003年の時点で、1人当たりGDPは13,897ドル(為替レートで)で、それは購買力平価で見ると19,160ドルに相当する(WIIW, 2004, p. 58)。なお、東欧では豊かな国と見られるチェコの1人当たりGDPはそれぞれ8,795ドルと16,810ドルに相当する(Ibid., 42)ので、スロヴェニアはチェコを上回る豊かな国だと言える。2004年の時点では、失業率はそれほど高くはなく(6.1%)、インフレ率は穏やか(3.6%)で、財政赤字は小さい(GDPの-1.4%)。貿易収支は赤字(-1.95%)であるが、経常収支はプラス(0.2%)である(Rosati, 2005, pp. 229-230)。

IMDの競争力指標(IMD World Competitiveness Year Book 2006)によれば、スロヴェニアは61カ国(地域も含む)中第45位であり、チェコ(31位)、スロヴァキア(39位)、ハンガリー(41位)の下に位置する。だが、私見では、移行経済諸国の国際競争力を論じるとき、稼ぐ能力ならびに良好なマクロ経済パフォーマンスこそ最も重要である。この観点からは、ゼマンらが次のように述べている一国の競争力の定義の方がより適切である。「経済は、その生産性が同等の発展水準にある主要な相手国と同じかもしくはより高い成長率で向上する場合、それが自由な市場経済で対外均衡を維持する場合、そして高いレベルの雇用を実現する場合、競争力があると言える」(Zeman et al., p. 31)。

2004年5月、スロヴェニアは他の中欧やバルトの国々および地中海にある2つの小国(キプロスとマルタ)と一緒にEUに加盟した。リトアニアやエストニアと一緒に、スロヴェニアは2007年始めのユーロ導入を目指して、2004年6月にERM IIに加盟した。2006年5月、EUはこれら3カ国のうちスロヴェニアにのみ、良好なマクロ経済パフォーマンスを示し、マーストリヒト基準を満たしているという理由で、2007年1月からのユーロ導入を認めた。2004年にEUに加盟した国々の中でユーロを導入するのはスロヴェニアが最初である。スロヴェニアはサクセス・ストーリーに属すると言ってさしつかえないだろう。

後で見るように、この国はIMFや世界銀行が勧める路線に必ずしも忠実ではなかった。他の移行経済諸国、とくに他の中東欧諸国と比較すると、スロヴェニアの路線は次の点でユニークである。第1に、国営企業の民営化に際して、他の中東欧諸国ではインサイダーはそれほど優先されなかったのに対して、スロヴェニアではインサイダーが優先された。にもかかわらず、その経済パフォーマンスは優れている。第2に、他の移行諸国は、不十分な資本を補うため、そして進んだ技術や経営ノウハウを吸収するために、積極的に外国直接投資(FDI)²を誘致してきた。たとえば、ハンガリーでは、経済発展は外資主導で行われてきた。対照的に、スロヴェニアはFDIの誘致には熱心ではなく、実際、比較的わずかな額のFDIしか流入していない。にもかかわらず、その経済パフォーマンスは優れている。本論文では、スロヴェニアの「謎」を解明する。

2. FDI 流入の国際比較

たしかに、スロヴェニアには比較的わずかな額の FDI しか流入していない。フランス経済省の中東欧地域ネットワークが月 2 回電子媒体で配信した *Revue Elargissement* [拡大評論] は、FDI 流入の国際比較に関する有益な情報をわれわれに提供している (表 1 参照)。

FDI 実績指数は、グローバル FDI に占める一国の割合対グローバル GDP に占める一国の割合の比率として計算される。この指数が 1 のときは、それはグローバル FDI に占める一国の割合がグローバル GDP に占める一国の割合に等しいということを意味する。FDI 実績指数が大きければ大きいほど、当該国が投資対象としてより魅力的である。140 カ国のランキングが載っている。第 1 は、指数が 5.1 のアイルランドである。マルタ (第 5 位) を除くと、EU 加盟申請国 (2001 年時点の地位) は上位グループには入っていない。ルーマニアは 57 位に位置し、FDI のウェイトは世界の GDP に占めるその割合とぴったり一致する。スロヴェニアを除くすべての中欧諸国は上位 57 カ国の中に入っている。チェコは指数 2.5 (第 13 位) でこの地域では先頭を切っており、エストニア (第 16 位)、ブルガリア (第 24 位)、等が続く。ハンガリーは 1990 年代前半にかなり大量の FDI を誘致したけれども、2001 年にはこの国は指数 1.1 (第 38 位) で意外と低い位置にある。スロヴェニアの指数はわずか 0.3 (第 110 位) である。

Revue Elargissement によれば、第 2 の指数、資本形成に占める FDI の比率は、キャッチ・アップするためのエンジンのような FDI の潜在的役割を測定するものだ。ロシアやウクラ

表 1 2001 年における中東欧への FDI 流入、実績指数とランキングおよび投資総額に占める FDI の割合

国	FDI (10 億ドル)	FDI 実績指数	ランキング	FDI/資本形成
ハンガリー	2.4	1.1	49	15
ポーランド	8.8	1.4	38	23
チェコ	4.9	2.5	13	35
スロヴァキア	1.5	1.5	35	36
スロヴェニア	0.4	0.3	110	4
エストニア	0.5	2.3	16	33
ラトヴィア	0.2	1.6	32	22
リトアニア	0.4	1.5	33	18
ブルガリア	0.7	1.8	24	52
ルーマニア	1.1	1.0	57	15
クロアチア	1.4	1.7	27	28
ロシア	2.5	0.3	104	7
ウクライナ	0.8			10
東欧全体	27.2			18
キプロス	0.2	0.4	102	11
マルタ	0.3	4.6	5	70

出所：UNCTAD, WIR 2002, Quoted from *Revue Elargissement*, No. 31.

表2 中欧諸国の信頼度格付け

	Fitch IBCA	Standard and Poors	Moody's
スロヴェニア	A	A	A2
ハンガリー	A-	A-	A3
チェコ	BBB+	A-	Baa1
ポーランド	BBB+	BBB+	Baa1
スロヴァキア	BB+	BB+	Ba1

出所: ITDH (2001), p. 6.

イナまで含めた最も広い意味での東欧の平均は18.2%である。この比率は中国やタイの10%よりも高いが、国によって大きなばらつきがある。この比率が最も高いのはブルガリア(52%)である。ここでも、スロヴェニア(4%)は例外的に低い。ロシアの場合、それはわずか7%である。FDI実績指数で見ると、スロヴェニアがロシアと同じで、順位がロシアよりもやや低く、そして、資本形成に占めるFDIの比率では前者が後者よりも低いランクにあるの是一見すると、非常に不思議である。スロヴェニアの投資環境はロシアと同じくらい悪いのであろうか。いや、そうではない。投資環境はスロヴェニアの方がはるかによい。

一国の投資環境の最も重要な要因の一つである政治的安定性について言えば、スロヴェニアは非常に安定している³。有名な格付け会社の2001年における格付けによれば、スロヴェニアはハンガリーよりも上位に格付けされている。スロヴェニアは中欧の国々の中では最高である(表2)。スロヴェニアの投資環境が悪いとは言えない。この国は1990年代に積極的な外資優遇策をとってこなかった。むしろ、そうする必要がなかったと言えるかもしれない。

3. 民営化およびFDI

3.1. 民 営 化

スロヴェニアでは、民営化の第1次案は1990年11月に発表された。民営化の方法をめぐって2つのアプローチの間で激しい論争があったと言われる。第1の立場は、民営化の分権的、漸進的、商業的なやり方を主張した。このアプローチの代表者は、当時経済改革担当副首相を務めていたヨージェ・メンツィンガーであった。第2の立場は、民営化の大衆的で、集権的で、かつ分配的なやり方を提案した。このアプローチの代表者は、南米で悪性インフレを退治したという「実績」で有名で、ポーランド政府やロシア政府にもショック・セラピーを伝授したジェフリー・サックス(ハーバード大学教授)やその他の人物であった。2つのアプローチの間の論争は行き詰まってしまった。だが、民営化のプロセスは完全に停止したわけではなかった。

ようやく、92年11月、民営化法が最終的に採択された。この法律(企業の所有転換に関する法律)は2つのアプローチ、すなわち、分権的アプローチとバウチャー方式を伴う無償分配というアプローチとの妥協の産物であった(Mencinger, 1996, pp. 418-419)。シュティブルルによれば、そ

の内容はおおよそ次のようなものであった。

第1に、この法律は、社会有企業を明確な（私的）所有者をもつ企業に転換することを定めると共に、民営化庁、返還基金、年金基金の役割を定めた。

第2に、特定の法的主体（公的企業、銀行、保険会社、協同組合、破産手続きが進行中の企業）はこの法律の規定から排除される。

第3に、社会的資本は、社会的企業の資産と債務の差額プラス恒常的な投資および企業に属するストックと定義された。その額は、民営化庁と社会会計局が定めた方法に基づいて作成された「オープニング・バランス」によって確定される。

第4に、この法律は、かつての私的所有者ならびにその遺族の権利を想定している。91年11月の脱国有化法は、第2次世界大戦後社会主義体制による国有化で所有権を剥奪された人々の所有権を（できれば）現物で、もしくは価値相当額（株式）で回復することを定めた。

第5に、社会有のすべての農地および森林は、農地基金に移管される。権限をもつ機関が脱国有化（返還）もしくは利権について定めるまでは、企業は農地および森林の利用と管理を継続することが許される（Stiblar, 1993, p. 185）。

93年には、民営化のプロセスを促進するために、一種のバウチャーである所有証明書がすべてのスロヴェニア市民に1枚ずつ分配された。ロシアのバウチャーとは異なり、所有証明書は、年齢により20万トラルから40万トラル（2500ないし5000ドイツ・マルク）の範囲で、異なる額面価値を有した。総合計額は、92年12月31日現在の社会的資本の簿価の40%に相当するものであった。所有証明書は他人に譲渡することはできず、民営化された企業の株式にのみ用いることができた。それは、株式の内部分配や買い取り、公開売却に用いるか、もしくは民営化投資基金に移管されることになっていた（World Bank, 1999, p. 88）。

このように、スロヴェニアにおける民営化は分権的なやり方と漸進主義を特徴としていた。メンツィンガーは次のように述べている。「漸進主義が広まっていた。実際、独立以後の現実は、経済政策の点でも経済システムの変革の点でも最も熱心な漸進主義者が提案したよりもさらに漸進主義的な移行であった」（Mencinger, 2004, p. 79.）。そのうえ、一種のバウチャーが分配されており、しかも、バウチャーは市民の年齢に応じて異なる額面価値を有していた。かくして、企業でより長く働いたインサイダーほど優遇された。

3.2. 対内 FDI

スロヴェニアには比較的わずかな FDI しか流入しなかった。スロヴェニアの研究者は次のような理由を挙げている。i) この国は比較的豊かであり、経常収支はだいたいバランスがとれていた。そして企業は体制転換以前から世界市場で競争力をもっていた。それゆえ、FDI を誘致しなければならないという差し迫った必要性はなかった。ii) この国の民営化は、外国人投資家とくに優遇することはなかった。反対に、採用された民営化モデルは、従業員たちに多くの成功

した企業の所有権の過半数を獲得し、保有するチャンスを提供した。iii) 金融セクターや公益事業セクターでは、ためらいがちな民営化が行われた。iv) 民営化された企業ではリストラはゆっくりと実施され、そのため、戦略的パートナーを見つけるのは容易ではなかった。v) 金融的な配慮。中央銀行は91年の独立以来、ポルトフォリオ資本の流入を阻止しようと努めてきた。それはとくにFDIを対象としたものではなかったけれども、FDI流入には水を差しがちであった。vi) 行政的な障壁が存在し、それはスロヴェニアで子会社を設立し、営業しようとする企業のコストを高めている。vii) スロヴェニア市場はあまりにも小さいと考えられた。広範なグリーンフィールド投資を惹きつけるには実質賃金はあまりにも高いし、多くの成功した企業の所有ではインサイダー優先という状況があるので、外国人投資家がこの国に殺到することもなかった (Simoneti, Rojec and Gregoric, 2004, p. 236; Mencinger, 2003, p. 496)。

他の移行経済諸国、たとえば、チェコやハンガリーと比べると、FDI流入には慎重な人々が多い。そのような慎重な姿勢は、小国にもかかわらず堅持してきた独立不羈の精神ならびにそれを支える比較的高い国際競争力で説明することができる。後で見るように、その国際競争力はこの国の技術的潜在力、等に由来する。スロヴェニアを代表する経済学者であるヨージェ・メンツィンガーは、FDIがつねに経済成長を高めるとは限らないと考えている⁴。

このように、この国は比較的少ない額のFDIを誘致してきた。だが、2002年は例外的な年であった。その年、最大の銀行であるリュブリアナ銀行の政府保有株の34%がベルギーのKBC (4億3500万ユーロ) と EBRD (6400万ユーロ) に売却され、そして製薬会社レックがスイスの多国籍企業ノヴァルティス (約8億6000万ドル) に買収された。その結果、2002年には、FDI流入はGDPの9%近くにのぼった (Lah, 200, p. 11)。メンツィンガーは、これは間違った決定だと批判する⁵。

スロヴェニア銀行 (中央銀行) 経済分析部のフランツェク・ドレノヴェッツ氏は、政府によるリュブリアナ銀行株の売却について私に次のように語った。もし西欧で、銀行セクターの株式総額の50%が外資によって所有されるとしたら、その割合は非常に大きいと言われることだろう。スロヴェニアでは、外資が銀行セクターの株式総額の55%も所有するに至った。その結果、最高経営幹部の5人中、2人か3人は外国人である⁶。

4. マクロ経済パフォーマンス

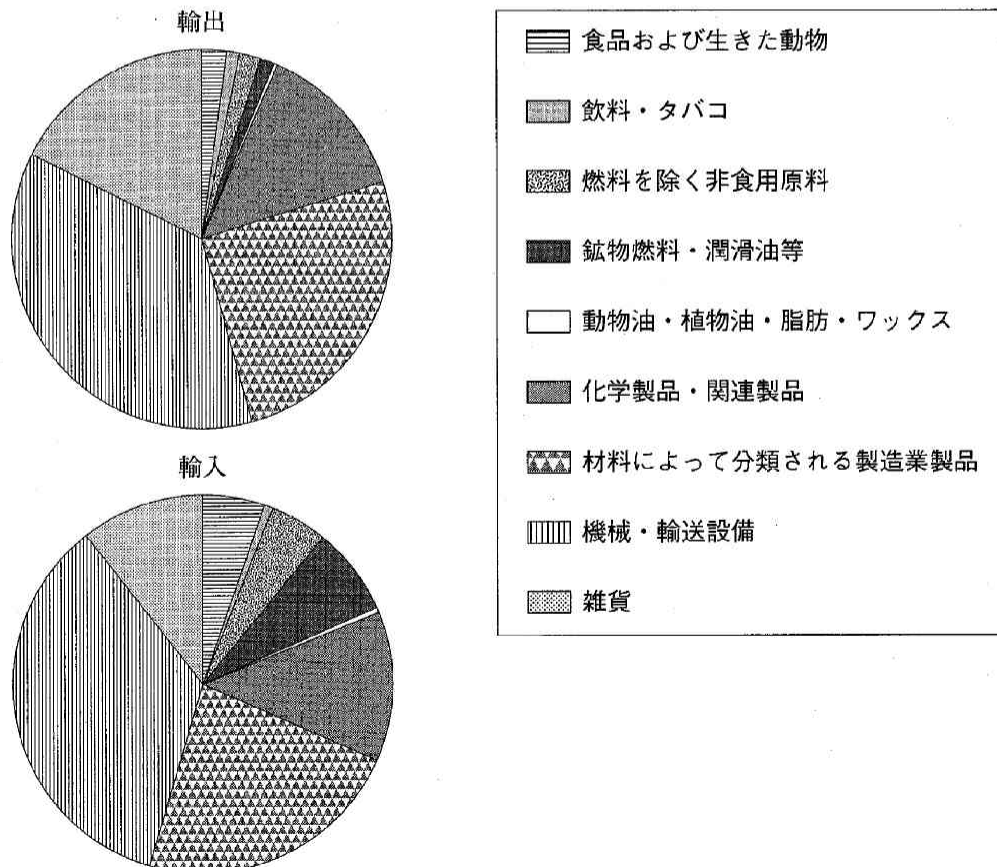
表3はスロヴェニアのマクロ経済パフォーマンスを示している。GDP成長率はそれほどめざましいものではなかったが、GDPは着実に増加している。だが、農業の停滞は少し心配である。失業率は徐々に低下してきており、2004年にはそれほど高くはなかった (6.1%)。インフレ率 (消費者物価) も低下してきており、2004年には3.6%である。経常収支は2000年までは小規模の赤字であり、その翌年以來、非常にわずかではあるが、経常収支は黒字を記録している。政府収支については、その赤字は小さく、2004年にはGDPの-1.4%である。このように、この

表3 マクロ経済指標, 1990-2003年

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
実体経済 (対前年比)							
GDP	-4.7	4.1	3.9	2.7	3.4	2.3	4.4
工業	-10.5	2.0	6.3	3.1	2.5	1.4	n.a.
農業	3.5	-0.1	-1.0	-2.5	1.1	-6.2	n.a.
1人あたり GDP (ドル, 購買力平価)	11,110	11,610	16,340	17,240	17,930	19,160	20,306
失業率 (年平均)	n.a.	7.4	7.0	6.4	6.4	6.7	6.1
消費者物価	551.6	13.5	8.9	8.4	7.5	5.6	3.6
政府収支対 GDP 比 (%)	-0.3	0.0	-1.3	-1.3	-2.9	-1.4	-1.9
利率	n.a.	10.0	10.0	7.8	7.3	5.0	n.a.
対外経済実績 (100万ドル)							
商品輸出	4,120	8,350	8,808	9,343	10,473	12,929	n.a.
商品輸入	4,730	9,303	9,947	9,962	10,716	13,556	n.a.
貿易収支	-610	-953	-1,139	-620	-243	-627	-786
経常収支	530	-100	-548	31	375	10	51
経常収支対 GDP 比 (%)	n.a.	-0.5	-2.9	0.2	1.7	0.0	0.2
対内 FDI, 純	0	183	71	371	1,748	-118	n.a.
デット・サービス (財・サービス輸出に対する割合)	n.a.	6.8	9.5	14.6	14.3	12.7	n.a.

出所: 1990-2003年のデータについては WIIW (2004), pp. 58-59; 2004年のデータについては Rosati (ed.) (2005), pp. 229-230.

図1 2003年度のスロヴェニアの輸出入



出所: WIIW (2004), p. 418 and p. 430.

表4 2000年度の輸出業者の上位20社(単位:1000トラル)

会社および所在地 [業種]	輸出 (A)	輸入 (B)	輸出による輸入カバー率 (%), (A/B)	貿易黒字 (A-B)	貿易黒字順位
1. レヴォーズ, ノヴォ・メスト [自動車]	170,176,464	152,488,732	112	17,687,732	7
2. ゴレニエ, ヴェレニエ [家庭電化製品]	77,052,810	44,123,427	175	32,929,383	1
3. プルヴェント, スロヴェニ・グラデツ [繊維製品]	50,428,505	33,060,933	153	17,367,573	8
4. クルカ・ノヴォ・メスト, ノヴォ・メスト [製薬]	47,723,827	22,203,953	215	25,519,874	3
5. レック, リュブリアナ [製薬]	41,204,858	12,783,700	322	28,421,158	2
6. スロヴェニア製鉄, リュブリアナ [製鉄]	41,008,384	21,961,885	187	19,046,499	5
7. サヴァ・タイヤ, クラーニ [タイヤ]	36,117,383	18,237,322	198	17,880,061	6
8. インボル, スロヴェンスカ・ピストリツァ [アルミニウム]	33,143,195	11,052,878	300	22,090,317	4
9. トルン, キドリツェヴォ [アルミニウム]	28,723,382	19,250,372	149	9,473,010	15
10. ツインカルナ・ツェリエ, ツェリエ [化学および肥料]	21,500,000	11,500,000	187	10,000,000	14
11. ホールディング・ヒドリア, スポドニャ・イドリヤ [持株会社]	21,301,170	7,152,477	298	14,148,693	9
12. イスクラ・自動車電機, センベテル・プリ・ゴリツィ [モーター]	20,736,962	7,149,000	290	13,587,962	11
13. ダンフォス・コンプレッサー, ツルノメリ [コンプレッサー]	20,551,884	10,409,585	197	10,142,299	13
14. ユーロン, リュブリアナ [合成繊維およびポリマー]	19,650,000	16,070,000	122	3,580,000	19
15. ヴィバップ・ヴィデム・クルスコ [パルプおよび製紙]	18,693,000	11,045,000	169	7,648,000	18
16. イスクラメツォ, クラーニ [エレクトロニクス]	17,960,000	3,813,000	471	14,147,000	10
17. ペトルル, リュブリアナ [石油および石油製品]	17,000,000	116,000,000	15	-99,000,000	20
18. イスクラ電話, クラーニ [情報技術]	15,326,000	7,259,000	211	8,067,000	17
19. コレクター, イドリヤ [モーターおよび発電機]	15,070,419	6,028,252	250	9,042,167	16
20. ツィモス・コメルツ, コッペル [自動車部品]	15,030,000	4,387,000	343	10,643,000	12

出所: Slovenian Business Review, Summer 2001, p. 16.

国のマクロ経済パフォーマンスはかなり良好であり、マーストリヒト収斂基準を満たしている。

スロヴェニアの貿易を見てみよう。2003年における貿易相手国は次のようになっていた。輸出先では、ドイツが第1位(23.1%)で、イタリア(13.09%)、クロアチア(8.93%)、オーストリア(7.33%)、フランス(5.66%)、ボスニア・ヘルツェゴヴィナ(4.17%)、アメリカ(3.63%)、ロシア(3.08%)、セルビア・モンテネグロ(3.07%)、ポーランド(2.76%)、等が続いた。輸入先では、ドイツが第1(19.27%)で、イタリア(18.29%)がそれに迫りつつある(WIWI, 2004, p. 382 and p. 394)。

図1は、スロヴェニアの貿易の品目別構成を示している。2003年には、輸出において機械・輸送設備が第1位(36.6%)を占め、製造業製品(25.6%)、雑貨(17.5%)、化学・関連製品(13.8%)、等が続いた。農業および食品産業は輸出においてとるに足らない役割しか演じていない。同じ年、輸入においては機械・輸送設備が第1位(34.4%)を占め、製造業製品(22.9%)、化学・関連製品(10.8%)、等が続いた。このように、製造業および化学工業が輸出と輸入の両方においてかなりの割合を占めている。

データは少し古いですが、表4は2000年における輸出企業上位20社を示しており、これはスロヴェニアがどの分野で強い競争力をもつかを教えてくれる。輸出額で第1位を占めるのは自動車メーカーのレヴォーズである。これらの企業は製品を輸出するだけでなく、何か(部品、原材料、エネルギー、等)も輸入している。これらの20社のうち、石油会社ペトルルだけは、その輸入が輸出を超過しており、実質的には外貨を稼いでいなかった。この企業を除くと、すべての上位19の輸出企業は製造業企業であり、2000年にはそれらの輸出は輸入を上回っていた。ホールディング・ヒドリアは、その内部にAETトルミン、ロトマティカ、イスクラ・エラのような20の製造業企業をかかえる持株会社であり、それゆえ、この会社は製造業の企業と見なすことができる。最高額の外貨を稼いだのは家電メーカーのグレニエである。言い換えると、貿易における黒字はグレニエで最大であった。製薬会社がこのランキングで第2位と第3位を占めているのは注目に値する。輸出業者上位20社の中で、5社が自動車メーカー(レヴォーズ)かもしくは自動車関連企業(ブルヴェント、サヴァ・タイヤ、イスクラ自動車電機、チモス・コメルツ)であることも注目に値する。輸出が輸入をカバーする割合が最も高い(471%)のは、エレクトロニクス企業のイスクラメツォである。以上述べてきたことから、スロヴェニアは製造業において強い競争力をもっていることがわかる。

5. スロヴェニアの競争力の秘密

第1に、自主管理社会主義からのプラスの遺産を指摘することができる。旧ユーゴの自主管理社会主義は半ば(または疑似)市場経済であった。経営者たちは市場経済に関する経験と知識を蓄積した。また、労働者たちも自分たちの企業に対する強い帰属意識をもっていた。

第2に、スロヴェニアの労働者たちは勤勉である。社会学者のスタノエヴィチによれば、この

国は「仕事中心」(work-centrism)の社会である。世論調査は、スロヴェニア人の基本的な価値観は仕事と家族だということを示している。もちろん、不足する所得を補いたいという動機もあるが、彼らは週末に働くこともいとわない。ドイツ系の多国籍企業の一部となったAZ会社の社長は、週末の勤務はドイツでは絶対に不可能であるが、「わが社の人々」は会社に本当に強い一体感をもっているので、進んで日曜勤務をすると証言している (Stanojevic, 2004, p. 3 and p. 9)。

第3に、平均して人々の教育レベルがかなり高く、労働者の技能も比較的高いということが指摘できる。ハブスブルグ帝国からの遺産があると言うことができる。この国の経済発展をマリア・テレジアの統治下で確立した教育制度に結びつけて説明する人もいる⁷。

第4に、高い技術的潜在力が指摘されるべきである。フランス経済省の中東欧地域ネットワークが提供する情報を以下に紹介しよう (表5)。人口100万人当たりの取得した特許件数、研究・開発 (R&D) 費、研究・開発に従事するスタッフの数は、一国の技術的潜在力の指標を構成するという。人口100万人当たりの取得した特許件数は加盟候補国 (2001年時点の地位) で平均して8件で、EU 15カ国の平均161件と比べてはるかに低い。これは当然のことであろう。加盟候補の11カ国を国別に見ると、かなり違いがある。突出しているのは、スロヴェニアの41件で、これ

表5 技術的ポテンシャルに関する指標 (単位: %)

国名	特許 (人口100万人当たりの取得した特許件数, 2001年)	研究・開発費 (対GDP比, 2000年)	民間企業の割合 (研究開発費のうち民間企業支出の割合, 2000年)	研究・開発従事者の割合 (活動人口に占める割合, 2000年)
EU 15	161	1.93	65	1.38
ドイツ	310	2.48	71	1.62
ギリシャ	8	0.67	29	
フランス	145	2.13	64	
アイルランド	86	1.21	73	
ポルトガル	5	0.76	23	
フィンランド	338	3.37	71	2.58
スペイン	24	0.94	54	
スウェーデン	367	3.78	75	
加盟候補の11カ国	8	0.78	45	0.84
ハンガリー	19	0.80	44	1.11
ポーランド	3	0.70	36	0.73
チェコ	11	1.33	60	0.93
スロヴァキア	6	0.67	66	0.86
スロヴェニア	41	1.52	56	1.36
エストニア	11	0.66	23	0.98
ラトヴィア	8	0.48	40	0.69
リトアニア	2	0.60	22	0.91
ブルガリア	2	0.52	21	0.48
ルーマニア	1	0.37	69	0.39
キプロス	14	0.26	21	0.51

出所: Eurostat, *Revue Elargissement*, No. 44 より再引用。

はEU加盟国のスペイン(24件)を上回っている。研究・開発費の対GDP比, 研究・開発費における民間セクターと公的セクター(国家および高等教育機関)の比率, 研究・開発従事者の数の3指標でも, EU15カ国と加盟候補国との間には大きな違いがある。なお, 研究・開発費に占める民間セクターの割合に関しては, 経験的に見て, だいたい65%あたりに敷居があり, これよりも低いと効率が低く, また, これを超えると, 効率が下がるという。加盟候補国の中で比較的良好なのは, スロヴェニアとチェコであり, 今後数年, 取得特許件数も着実に増えるだろう, とフランス経済省の中東欧地域ネットワークは見ている(*Revue Elargissement*, No. 44)。

第5に, 三者, すなわち, 経営者団体, 労働組合および政府の代表による社会的対話がある。経営者, 労働者および政府の利害を表出させ, 伝え, そして労働市場を調整するために, 経済社会評議会(ESC)が1994年9月に設立された。このメカニズムのおかげで, マーストリヒト収斂基準を満たすためにインフレ率を下げるということに関しては, 国内的なコンセンサスが比較的容易に得ることができた。2001年には, 賃金上昇はとくに公的セクターにおいてかなり高く(5.1%), その結果, 1人当たり賃金総額の上昇(3.2%)は労働生産性の上昇(2.2%)を上回った(表6)。2001年を除くと, この国は1998年から2004年にかけて賃金上昇を労働生産性の上昇の範囲内に抑えることに成功した。このように, 社会的対話は穏やかな賃金上昇を可能にし, それにより, この国の産業の強い国際競争力を維持することを保証している⁸。

表6 労働生産性と賃金の上昇(対前年変化率)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1999-2003	2004推定
労働生産性	3.6	4.3	2.8	2.2	3.9	2.5	3.1	3.2
1人当たりの賃金総額	1.6	3.3	1.6	3.2	2.0	1.8	2.4	2.2
民間セクター		3.2	1.3	2.3	2.3	2.1	2.2	2.5
公的セクター		3.7	2.1	5.1	1.1	0.7	2.5	0.5

出典: Lah (2004), p. 13.

第6に, スロヴェニアの発展戦略が言及されなければならない。それは, ニッチの探求およびその経済活動の徹底的な国際化に要約される。スヴェトリッチによれば, 国内市場の狭さは問題にならない。世界市場にアクセスできるということが決定的に重要である。スロヴェニアのような小国はフル・セットの産業をもつ必要はない。その代わりに, 小国は自分にふさわしい得意な分野, すなわち, ニッチを見出し, その分野に特化する。そのためにも, 小国はあらゆる種類の活動を徹底的に国際化しなければならない, ということである(Koyama, 2003, p. 63)。

既に述べたように, スロヴェニアは旧ユーゴの市場を失った。スロヴェニア企業は, 旧ユーゴへの輸出の激減をカバーするため, 西ヨーロッパ市場への輸出を増大させようと大いに努力した。92年には輸出は33%増加し, 輸入は28%増加した。同時に, 幸いなことに, ECが旧ユーゴに与えていた繊維と電気製品についての輸入割当を, スロヴェニアはそっくり継承することに

表7 高度に国際化したスロヴェニアの企業

事例	産業	選択の根拠
ゴレニエ	家庭電化製品	最大で、最も古くかつ最も国際化したスロヴェニアの多国籍企業
プルヴェント	繊維製品	グローバルな自動車産業における垂直的統合、大きな飛躍を遂げたグローバルで、効率探求型企业
イスクラメツォ	エレクトロニクス	早く国際化を開始した企業、効率探求型企业
クルカ	製薬	高度に集中が進んだ製薬業界における知識集約的で、地域的にかつグローバルなプレーヤー
コレクトール	電気モーターおよび発電器	対内的・対外的経験、グローバルなニッチ、中間財
メルカトール	商業	地域的なプレーヤー、最初に行動を起こした企業の利点

備考：製薬会社のレックがオリジナルの表には掲載されているが、この会社は外国企業に買収されたので、ここでは、省略した。

出所：Jaklic and Svetlicic (2003), p. 182.

成功した。スロヴェニアの企業が国内市場にこだわる限り、規模の経済と範囲の経済を享受することはできない。もし企業が生き残ろうとするならば、その活動を徹底的に国際化しなければならない。西側市場で成功した企業は表7にまとめてある。

たとえば、ゴレニエの場合、その生産全体の約93%は輸出に向けられ、そのうち80%はEUに輸出されている。この企業は、18カ国に29の子会社をもち、6つの代理店をもっている。ダニエルとスヴェトリチッチによれば、儲かるが、市場があまりにも小さくて大企業の関心を引かないような中間製品生産の多くのニッチが存在する。そのようなニッチの非常によい例が小国スロヴェニアの小企業コレクトールである。消費財産業（家電製品のような）やより洗練された専門的な機械・道具、そして最も重要なことだが、あらゆるタイプの自動車で電流転換器 (commutator) が使用されているが、コレクトールはこれの生産を手がけている (Daniels and Svetlicic, 2001, p. 225)。

6. 資本輸出国としてのスロヴェニア

6.1. 旧ユーゴ市場への再参入

ヨージェ・ダミヤンが旧ユーゴ市場を集中的に研究し、スロヴェニアの大企業115社の輸出や投資活動を調査したので、ここでは、彼の研究に依拠して旧ユーゴ市場を説明する。旧ユーゴ時代、全共和国にまたがる垂直的なサプライ・チェーンがあった。旧ユーゴ市場は、原材料やスロヴェニアでは乏しいインプット、半製品、および農産物のための基地をスロヴェニア経済に提供した。スロヴェニア国内またはスロヴェニアの現地子会社で加工した後、最終製品が西側市場や単一ユーゴ市場で販売された。だが、旧ユーゴ連邦が解体した後、これらのサプライ・チェーンは断ち切れ、スロヴェニアの企業は必要なインプットをCEFTA諸国から入手することを余儀なくされた。前述したように、1992年から1999年にかけて、スロヴェニアの貿易はEUに方向

を変えた (Damijan, 2004, pp. 337-339)。

1999年にこのトレンドは反転した。旧ユーゴの個々の後継国家における政治情勢は安定し始めたので、経済復興の兆候が見られ、それは需要を刺激する。そのうえ、そのころまでに、スロヴェニアはこれらの国々と関係改善を実現し、それらのほとんどとは自由貿易協定を締結していた。スロヴェニアの企業は1990年以前にもっていたマーケット・シェアを取り戻そうとしがちである (Ibid., p. 339)。

旧ユーゴ市場への輸出の割合は1993年から1990年代の末までは約16%で比較的安定したままであった。旧ユーゴを構成した国々との関係改善と並行して、これら市場への輸出は1999年に増加し始め、2002年までにその割合は18%へと増加した。対照的に、旧ユーゴ市場からの輸入は停滞した。その結果は、旧ユーゴ市場との貿易における大きくしかも増えつつある黒字であった。2002年には、貿易黒字は13億ドルにのぼり、スロヴェニアの対EU赤字を完全に埋め合わせるのに十分であった (Ibid., p. 339)。旧ユーゴ市場におけるスロヴェニアの優位は次の点に見出すことができる。すなわち、言語的な類似性、現地の人々の好みと独特な流通経路を知っていること、人的なコネ、そして、最初に行動を起こした企業の利点、である⁹⁾。

もちろん、スロヴェニアには競争力の弱い産業もある。競争力の弱い産業の企業は、旧ユーゴ市場でマーケット・シェアを獲得することを重視している。農業、食品、紙、化学、木材産業におけるスロヴェニアの企業は旧ユーゴの市場に輸出するとき、EU市場への輸出と比べて、輸出価格を平均して2倍にすることができる (Ibid., pp. 339-340)。

最大のスロヴェニア企業は、旧ユーゴを構成したすべての国々への参入モデルとしてFDIよりも伝統的な輸出をまだ好むことを、ダミヤンの調査は明らかにしている。だが、若干のFDIに促進された販売がクロアチアで行われている。これらの企業の意思決定は、参入費用と現地のビジネス環境の安定性に依存している。他の要因(現地ビジネス環境の安定性や営業規模のような)と比べて参入費用が高いところでは、企業はFDIを通じてこれらの市場に浸透しがちである。相対的な参入費用が低いところでは、企業は輸出を通じて市場への浸透を続けるであろう。スロヴェニア企業がクロアチアやボスニアで直面している主たる参入障壁は、高関税および現地チェーン店への参入妨害であり、輸送費はそれらに続いた。新ユーゴ(セルビアとモンテネグロで構成された)とマケドニアとの貿易に関わる距離の長さを反映して、輸送費が重要な貿易障壁であり、高関税と現地チェーン店がそれに続いた。クロアチアやボスニアでは、推定される参入障壁はささやかなものであるに対して、新ユーゴとマケドニアでは障壁はほとんど一様に高かった。クロアチアやボスニアとは対照的に、新ユーゴやマケドニアでは貿易障壁の高さによってFDIが奨励されるかもしれないが、不安定な経済的・政治的環境がその見込みを相殺している。それゆえ、スロヴェニア企業がほとんどの旧ユーゴ市場にアクセスするときの普及した様式は輸出である。これまでのところ、スロヴェニア企業が現地市場向けに現地生産の施設を設立する気になるほど十分快適に感じているのはクロアチアだけである (Ibid., pp. 342-344)。

投資参入様式が選ばれる場合、FDIの動機としては低い人件費や相対的な資源の豊富さは、旧ユーゴ市場でビジネスを行うスロヴェニア企業にとってそれほど重要ではなかった。投資参入様式が選ばれたのは何よりもまず、支払いを確保する手段として（現地顧客の緩い財務的規律のせい）であり、高い参入費用と低い人件費・原料費が続いた (Ibid., pp. 344-346)。これまでのところ、スロヴェニア企業は、貿易、つまりスロヴェニアの親会社によって生産された製品を現地に輸入することを主要な任務とする駐在員事務所や店舗の設立に主に投資してきた。この地域に投資するスロヴェニア企業のわずか20%だけが現地の生産施設を設立してきた。このように、旧ユーゴ市場へのスロヴェニアのFDIの動機としては、貿易促進がこれまでのところ明らかに効率探求を圧倒している。だが、2004年までのスロヴェニア企業の投資計画を分析すると、企業の投資の好みに若干の変化があったことが明らかになる。旧ユーゴ市場へFDIをするさいの貿易促進動機はもっとはっきりとした効率探求動機によって取って代わられてきた (Ibid, p. 347)。

旧ユーゴ市場におけるスロヴェニアの相対的な優位性は以下のような理由で脆いものである。第1に、旧ユーゴを構成した国々はすべて貿易収支の大幅赤字を抱えている。短期的には、これらの国々が輸入を削減する可能性がある。第2に、旧ユーゴを構成した国々と締結した自由貿易協定は、2004年のEU加盟後は廃止された。第3に、旧ユーゴ市場への輸出は製品の質の点では要求がそれほどきつくないので、これらの市場への輸出志向を強めると、潜在的には関係する企業のいっそうのリストラは阻害されることになる。というわけで、旧ユーゴ市場におけるスロヴェニアの優位は遅かれ早かれ消滅するだろう。ダミヤンは、将来の好ましくない傾向を避けるために、スロヴェニア企業、とくに競争力の低い産業の企業は、現在のように輸出に特化する代わりに、旧ユーゴ市場へのFDIを通じて自分たちの生産活動を再配置することに力点を置くべきだと勧告している (Ibid, p. 347)。今後、スロヴェニアの対外FDIがますます増加するものと思われる。

6.2. 資本輸出国

スロヴェニアの対外FDIを説明する前に、対内FDIの状況を確認してみたい。2003年の時点での投資起源国 (home countries) 別に見たFDIストック (累積額) を見てみよう。オーストリアが第1位 (23.2%) で、スイス (21.8%)、ドイツ (7.8%)、フランス (7.5%)、オランダ (5.4%) がそれに続いた (WIIW, 2005, p. 33)。どんな分野にFDIストックは分布しているのだろうか。2003年時点での経済活動分野別に見たスロヴェニアの対内FDIストックを見てみよう。小売り商業・自動車修理、等が第1位 (32.0%) で、製造業 (29.6%)、金融仲介 (16.2%)、不動産・賃貸・ビジネス活動 (12.2%)、電気・ガス・水道 (5.3%) がそれに続いた。見てきたように、製造業は第2位を占めるに過ぎないが、その内訳を見てみよう。パルプ・紙・紙製品ならびに出版・印刷が第1位 (16.9%) で、ゴム・プラスチック製品 (14.5%)、化学製品・合成繊維 (13.2%)、機械・設備 (11.7%) およびその他の非金属鉱物製品 (8.6%) がそれに続いた (Ibid., p. 54)。

表8 対内 FDI および対外 FDI, 100 万ドル

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
対内 FDI	216	107	136	370	1686	337	516
対外 FDI	-6	48	65	145	153	466	498

出所：WIIW (2005), p. 18, p. 24.

表9 1990年代のスロヴェニアの対外 FDI ストックと対外 FDI フロー, 100 万ドル

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
対外 FDI ストック	280.6	354.0	489.9	478.4	452.4	599.6	621
対外 FDI フロー	1.3	-2.9	5.1	6.3	35.6	1.7	37.5
対外 FDI ストック の対 GDP 比	1.5	2	2.5	2.7	2.5	2.3	3.2

出所：Jaklic (2001), p. 387.

表10 対内 FDI ストックおよび対外 FDI ストック, 100 万ドル

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
対内 FDI ストック	2777	2682	2893	2605	4133	6337	7500
対外 FDI ストック	636	627	768	1005	1522	2311	3000

出所：WIIW (2005), p. 19, p. 25.

スロヴェニアが比較的多額の対外 FDI を行っている国だということは注目に値する。ヤクリッチによれば、スロヴェニアの最初の対外 FDI は 1951 年にさかのぼる。そして、旧ユーゴの分解に伴って、多くのスロヴェニア企業は一夜にして外国人直接投資家になった。とくに 90 年代後半、輸出は対外 FDI のより急速な拡大によって補完された (Jaklic, 2001, p. 381)。90 年代、対外 FDI は低いレベルにとどまっていたのだが、99 年に増加し始め、2003 年には対内 FDI を上回り、2004 年には対内 FDI と対外 FDI は競り合っている (表 8 参照)。1993 年から 2004 年にかけて、スロヴェニアの対外 FDI は 2 億 8000 万ドルから 30 億ドルへと増加した (表 9 と表 10 を参照)。対外 FDI はストックの点では対内 FDI よりもまだ小さいけれども、フローに注目するならば、スロヴェニアは資本輸出国になりつつあると言うことができる。

対外 FDI ストックを詳細に見てみよう。2003 年時点の FDI ストックを経済活動分野別に見ると、大半は製造業 (53.5%) が占め、小売り・卸売り商業・自動車修理等 (17.2%)、不動産・賃貸・ビジネス活動 (16.4%)、金融仲介 (6.7%)、輸送・保管・通信 (4.0%)、等がそれに続いた。製造業の内訳を見ると、化学製品・合成繊維が第 1 位 (34.2%) を占め、食品・飲料・タバコ (13.3%)、機械・設備 (12.7%)、繊維・繊維製品 (9.8%)、電気・光学設備 (7.1%)、等がそれに続いたことがわかる (Ibid., p. 55)。2003 年時点の対外 FDI を受入国別に見ると、旧ユーゴ市場がスロヴェニアの対外 FDI ストック総額の 57% を占めていることがわかる。クロアチアが 6 億 980 万ユーロ (33.0%) で第 1 位を占め、ボスニア (11.2%)、オランダ (7.8%)、セルビア・モンテネグロ (5.5%)、ドイツ (5.5%)、ポーランド (5.3%)、マケドニア (4.3%)、オーストリア

(3.5%), ロシア (3.3%), ルーマニア (1.6%), ブルガリア (1.1%) がそれに続いた (Ibid., p. 57)。

6.3. スロヴェニアが直面する課題

スロヴェニアは次のような課題に直面している。第1に、古典的で伝統的な産業は衰退しつつある。たとえば、繊維産業はその工場をボスニアとセルビアに移した。自動車の座席を製造するアメリカの企業であるジョンソン・コントロール社は最近まで自動車座席のヘッドレストを製造してきたが、人件費が高くなりすぎたので、その工場をクロアチアに移した。木材産業も同様の状況にある。イエセニツェにある製鉄所の場合、政府が大株主であるが、2004年秋に発足した新政権はこの工場を売却しようとしている。この国はその産業構造を高度化するよう迫られている¹⁰。

第2に、雇用はかなり保証されていると言えるが、同時に、世代間の分裂が存在する。年配の労働者は雇用が保障されているが、若い世代には雇用が保障されていない。同様に、両者間には文化的なギャップも存在する。多くの若者たちは一時的な仕事につかざるを得ず、失業の脅威に曝されている。その結果、出生率は低下傾向にある。これはこの国の将来にとってはゆゆしき問題である。この国は若い世代に雇用を保障し、同時に、その高い国際競争力を維持する道を見出す必要がある (Stanojevic, 2004)。

7. 結論

スロヴェニアでは、民営化はインサイダーを優先して実施され、FDIもその他の中東欧諸国と比べると、対内FDIは比較的少なかった。にもかかわらず、その経済的パフォーマンスは良好である。そのようなユニークなやり方が可能になった理由は、小国であるにもかかわらず、スロヴェニアが堅持してきた独立不羈の精神ならびにその精神を支えてきた比較的高い国際競争力にあると思われる。その国際競争力は過去からの遺産および高度な技術的ポテンシャルに由来する。

スロヴェニアは世界市場の中でのニッチを見出し、それに特化する道を追求し、そのために、あらゆる種類の活動を国際化しようと努力してきた。この小国の戦略はこれまでのところ成功している。

2001年におけるFDI実績指数および資本形成に占めるFDIの割合では、スロヴェニアの対内FDI (FDI流入) は少なく、ロシアと同レベルかそれよりも低いレベルにあった。だが、それは、スロヴェニアの投資環境がロシアと同じくらい悪いということの意味しない。むしろ、それは、スロヴェニアが比較的わずかのFDI流入でも発展でき、そしてそれ自身ある程度の資本を輸出するような成熟した経済をもつ、ということの意味する。その資本輸出は、ロシアのほとんどの事例が示すような資本逃避ではない。その大半は旧ユーゴ市場に向けられてきた。

幸いなことに、グローバリゼーションの流れはこれまでスロヴェニアを後押ししてきた。だ

が、今後は、グローバリゼーションの脈絡で中国の挑戦に直面することになるだろう。われわれは、この小国がその発展戦略を続けることができるかどうか注視しなければならない。

注

- 1 本論文は、2004年12月にリュブリアナ（スロヴェニア）で行った科研費による現地調査の成果である。この研究成果はまず、2005年7月25-30日にベルリンで開催されたICCEES（中東欧研究国際評議会）第7回世界大会で“Business and Marketing Challenges of Central and Eastern Europe: Focusing on Slovenia”と題して発表された。この報告は“Slovenia's Enigma and the Small Country's Development Strategy”（『新潟大学経済論集』第79号）という題で活字化された（のちに、科研費研究成果報告書 *International Comparison of Investment Climate in Transition Economies*, March 2006 に収録された）。その後、筆者はこの論文の改訂版“Slovenia's Competitiveness and the Small Country's Development Strategy: Its Enigma and an Explanation”を2006年9月1-2日にトゥルク（フィンランド）で開催された国際会議（“The Future Competitiveness of the EU and Its Eastern Neighbours”）で発表した。本論文は、この英文論文を日本語訳したものである。2004年の現地調査に協力してくれた研究者の名前を以下に挙げて感謝の意を表したい。ヨージェ・メンツィンガー（経済研究所所長、当時、リュブリアナ大学学長）、マリアン・スヴェトリチッチ、マティア・ローイエッツ、ミロスラフ・スタノエヴィチ、マルコ・ラフ、ダーニツァ・フィンク＝ハフナー、ボグダン・カフチッチ。また、トゥルク国際会議への参加に際しては、日本経済学会連合から補助をいただいた。ここに記して、感謝の意を表したい。
- 2 たんにFDIと言うときは流入してくるFDI（対内FDI）を指す。だが、スロヴェニアは対外FDIも行っており、それと区別する必要があるときには、対内FDIと表現する。
- 3 2002年4月から10月までの比較的短い期間を除いて、92年12月から2004年10月まで、スロヴェニア自由民主党を中心とする中道左派政権が続いた。野党であったスロヴェニア民主党が2004年10月の総選挙で勝利し、以来、スロヴェニア民主党が新スロヴェニア、スロヴェニア人民党、スロヴェニア年金生活者民主党と一緒に連立政権を構成している。
- 4 FDIは経済成長にプラスのインパクトを与えると一般に考えられているが、メンツィンガーはこの点に疑問を投げかけている。彼は、「外国直接投資はつねに経済成長を高めるだろうか」という論文で、この問題を考察している（Mencinger, 2003, pp. 493-510）。彼は、移行経済諸国でEU加盟候補国（当時）であるチェコ、エストニア、ハンガリー、ラトヴィア、リトアニア、ポーランド、スロヴァキア、スロヴェニアの8カ国をとりあげ、時期的には1994～2001年をとりあげ、FDIと経済成長との相関を調べた。彼によれば、「経済成長はFDIに影響を与える」という仮定は確認されたが、逆の因果関係、すなわち、「成長はFDIを惹きつける」は棄却された。そして、FDIと経済成長の間には統計的に頑強な負の因果関係が現れ、FDIはこれらの国々のEUとの実質的な収斂を妨げている、という「驚くべき結果」を明らかにした。この結果は、FDIは国内貯蓄の代理をするから、そしてそれが外資系企業から現地企業への生産性のスピルオーバーをもたらすから、経済成長を高めるはずだと「当然のことと考えられている」知恵とは矛盾する。2003年にサラエボで開催された国際会議で、議長の質問に対して、彼は自分の結論は国によってあてはまるケースもあり、あてはまらないケースもあり、一概には言えないと答えた。

スロヴェニアでは、メンツィンガーの主張に対して批判的な意見もある。たとえば、スヴェトリチッチは次のように彼の主張を批判する。(i) メンツィンガーは投資の翌年の結果を検討している。だが、投資の成果は通常、2年か3年してから現れるものだ。(ii) 彼が、政府消費が浪費されてきたと考えるのは間違っている（2004年12月6日の面談）。ローイエッツもメンツィンガーの主張を次のように批判する。(i) 観察された期間に1998年のロシア金融危機があった。経済の動きにはつねに浮き沈みがあるものだが、彼はそれを考慮に入れなかった。(ii) 彼はマイナスのスピルオーバーを論じている。たしかに、そのような現象はある。たとえば、銀行の破産とか、外資系企業が国内企業に取って代わる場合、とか。だが、われわれの研究は明確な証拠を見出すことができなかった。(iii) 少ないFDI流入額にもかかわらず

ならず、スロヴェニア経済が発展できると言うことは可能だが、もしFDI流入があれば、マイナスの成長があると言うのはナンセンスだ (2004年12月7日の面談)。われわれもこの点をさらに検討して見なければならぬ。

- 5 私の質問に対して、メンツィンガーは次のように答えた。スロヴェニアは銀行の再建を実施した。西側では、銀行は国内の株主の手中にある。スロヴェニアでも状況は同様であった。だが、政府は保有する銀行 (リュブリアナ銀行) の株式の約30%をベルギーの銀行に売却した。彼は、「必要な場合、売る必要があるものは売れ。しかし、売る必要がない場合、売るな」と自分の主張を述べ、さらに続ける。売却しなければならないという差し迫って必要はなかった。国際収支の赤字は当時それほどではなかった。政府が銀行の株式を売却した理由を、彼は次のように推測する。多分、政治的に当世風に見えるからだろう、多分、政府はそれがIMFや世界銀行が提唱する「資本の自由移動」という原則にかなうと考えたのだろう、と。彼は次のように付け加えた。EUに加盟した後、スロヴェニアは固定相場制を採用した。わが国には自由な金融政策や財政政策を採用する余地がない。WTOに加盟して以来、わが国はいかなる産業政策も採用することを許されていない。いったい、わが国には何が残るのか。われわれは少なくとも銀行は自分たち自身の手中に保持しなければならない (2004年12月9日の面談)。
- 6 ドレノヴェッツ氏は次のように付け加えた。クロアチアでは、クロアチア・テレコムがドイツ・テレコムに売却された。後者は小国には関心がない。その結果、そのサービスの質は低下した。クロアチア政府がその株式を売却した理由は、クロアチア・テレコムの経営から手を引きたかったからだ。民営化の効果を計量化することは不可能だ。短期的には、政府は現金を手に入れるが、長期的には、企業のR&D部門は外国に移り、一国の発展のポテンシャルは失われるだろう (2004年12月10日の面談)。新聞記事 (Drenovec, 2004) で、彼は次のように論じる。流動資産を手に入れるために不動産を売却することは、重い借金を背負い、低い信用格付けを受けている貧乏人にとって、困難に際して非常に高くつく退出である (コンセッション [利権] を通じた高速道路建設と類似した)。……。たとえばそれが重大で、長く続く仕事であろうとも、社会的複雑性のあらゆる次元で建設および効率性の改善のために、そしてそれがそのように真剣かつ長期の事業であるならば、当局の哲学がたんに「働く場の創出」や「従属的な賃金労働者たちの民族の創出」に矮小化されないように、われわれは努力しなければならない。FDIの奨励はもちろん有益である。……。だが、もしわれわれがシステムの最も中心的な機能を「アウトソーシング」することを受け容れるならば、それは政府の最も弱いカードとなるだろう。スロヴェニアでは、外国投資の獲得に依存する「経済成長戦略」は考えられない。利用可能な生産諸要素の集合は大いに利用されている。もし構造的な諸要素を差し引くと、失業率は実際には比較的低い。……。このため、賃金もそれ相応に高い。われわれは自分自身を、チェコ人やハンガリー人と比較してはならない。たとえば、(外国人)投資家たちは低賃金のおかげですばらしい利益があがることを容易に計算する (そのあとで、そこでは何もなくなる)。上記のことについては、われわれはヨーロッパでは今日、ギリシャやポルトガルという最もよい例をもっている。両国では、環境はすべて外国投資に対して開かれており、それらの経済はこの10年間、平均的なヨーロッパにほとんど追いついていないか、もしくは停滞している。スロヴェニアの問題 (ギリシャやポルトガルと同様に) は、われわれのところではこれまでに技術的発展の成熟もしくは飽和したレベルに達したということである。それゆえ、いっそうの発展のための適切な解決策は別の方向に求められなければならない。
- 7 1997年4月1日、ヨーゼフ・メンツィンガーとの面談。
- 8 なお、2003年4月に3者間で合意された「2003-2005年度の社会的協定」には、「従業員1人当たりの総賃金の実質的増加は生産性の伸びよりも少なくとも1%低くなければならず、このことが発展への投資、新たな職場の創出および社会的安全保障の強化を可能にすることに、われわれは同意する」、という文言がある。Lah (2004), p. 13.
- 9 ヤネズ・ブラシニカルもこの点に言及している。SBR, Spring 2002, p. 53.
- 10 2004年12月8日、ミロスラフ・スタノエヴィチとの面談。

参考文献

- Damijan, Joze P. (2004), Reentering the Markets of the Former Yugoslavia, in Mrak et al. (eds.) (2004).
- Daniel, John D. and Svetlicic, Marjan (2001), Competitiveness of Small Countries, in Salvatore, et al. (eds.) (2001).
- Drenovec, Francek (2004), Column in newspaper *Delo*, December 9.
- Fink-Hafner, Danica and Lajh, Damjan (2003), *Managing Europe from Home: The Europeanisation of the Slovenian Core Executive*, Ljubljana: Faculty of Social Sciences, University of Ljubljana.
- ITDH (2001), Welcome to Hungary: A Material for Presentation, Budapest.
- IMD (2006), The World Competitiveness Scoreboard 2006. <http://www.imd.ch/publications/wcy/upload/Overall%202006.pdf>
- Jaklic, Andrea (2001), Internationalization of Slovenian Companies during Transition, in Liuhto, Kari (ed.), *East Goes West – The Internationalization of Eastern Enterprises*, Lappeenranta University of Technology (Finland).
- Jaklic, Andreja and Svetlicic, Marjan (2003), *Enhanced Transition through Outward Internationalization: Outward FDI by Slovenian Firms*, Ashgate.
- Kavcic, Bodan and Kavcic, Slavka (2005), Establishing Social Dialogue in a Country in Transition: The Case of Slovenia (mimeo).
- Koyama, Yoji (2003), *South Eastern Europe in Transition: A Quest for Stabilization of the Region after the Breakup of the Former Yugoslavia*, Niigata: Graduate School of Niigata University.
- _____ (2005), Slovenia's Enigma and the Small Country's Development Strategy, *Journal of Economics Niigata University*, No. 79.
- _____ (2006), *International Comparison of Investment Climate in Transitional Economies: Research Report of Grant-in-Aid for Scientific Research (C) Fiscal Year 2003-2005*, Faculty of Economics, Niigata University.
- Lah, Marko (2004), Slovenian Gradualism and the Role of Macroeconomic/social Dialogue in the Labour Market (mimeo).
- Mencinger, Joze (1996), Privatization Experiences in Slovenia, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 67, No. 3.
- _____ (2001), Attention! Budget Gap: SBR's interview with Mencinger, *Slovenian Business Review*, Summer 2001.
- _____ (2003), Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?, *Kyklos*, Vol. 56.
- _____ (2004), Transition to a National and a Market Economy: A Gradual Approach, in Mrak, Mojmir et al. (eds.) (2004).
- Mrak, Mojmir et al. (eds.) (2004), *Slovenia: From Yugoslavia to the European Union*, the World Bank.
- OECD (2002), Foreign Direct Investment in Slovenia: Trends and Prospects.
- Rosati, Dariusz (ed.) (2005), *New Europe: Report on Transformation XV Economic Forum*, held in Krynica on 7-10 September, 2005, Warszawa: Instytut Wshodni.
- Salvatore, Dominick, et al. (eds.) (2001), *Small Countries in a Global Economy: New Challenges and Opportunities*, Palgrave.
- Simoneti, Rojec and Gregoric (2004), Privatization, Restructuring, and Corporate Governance of the Enterprise Sector, in Mrak, Mojmir et al. (eds.) (2004).
- Slovenian Business Review [SBR], Quarterly Journal published by GV Revije in Ljubljana.
- Stanojevic, Miroslav (2004), Working and Employment Conditions in New EU Member States: The Slovenian Pattern, Mimeo.

- Stiblar, Franjo (1993), Privatization in Slovenia, in Senjur, Marjan (ed.) (1993), *Slovenia: A Small Country in the Global Economy*, Centre for International Cooperation and Development, Ljubljana.
- Svetlicic, Marjan (1997), Small Country in a Globalized World: Their Honey Moon or Twilight?, Paper prepared for ECPR Workshop on Small States in the Transforming European System.
- WIIW (2004), *WIIW Handbook of Statistics: Countries in Transition 2004*.
- _____ (2005), *WIIW Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe 2005: Opportunities for Acquisition and Outsourcing*.
- World Bank (1999), *Slovenia: Economic Transformation and EU Accession, Volume II: Main Report*, the World Bank, Washington, DC.
- Zeman, Karel, Radova, Vera and Soucek, Zdenek (1999), Competitiveness in East-Central Europe, in Myant, Martin (1999), *Industrial Competitiveness in East-Central Europe*, Cheltenham: Edward Elgar.
- 小山洋司 (2004) 『EUの東方拡大と南東欧—市場経済化と小国の生き残り戦略—』ミネルヴァ書房。