

グローバル化時代の工業化戦略

—ベトナムとカンボジアのケース*—

後藤 健 太
東アジア研究班研究員
経済学部准教授

はじめに

本稿は、ベトナムおよびカンボジアの縫製産業の高度化とそれによる工業化を、激化する国際競争のなかでいかに達成しうるのか、その課題と可能性について考察することを目的としている。縫製品を含む繊維製品の国際取引は、多国間繊維取決（MFA）が2005年1月をもって撤廃されたことにより一気に自由化された。また、その後の米国に端を発する金融危機などによる先進国の縫製品需要の低下により、縫製品の生産を担う多くの途上国は厳しい状況に置かれている。こうしたなか、本稿ではベトナムとカンボジアの縫製産業に焦点をあて、グローバル・バリュー・チェーン分析の枠組みを用いて両国の縫製産業の現状を概観し、それぞれがグローバル化時代に対応しうるような戦略とは何かを考えていきたい。

1 ポストMFAと縫製品貿易の自由化

縫製産業はベトナムとカンボジアにとって最大の輸出工業部門であり、グローバルな生産と流通ネットワークに参加している重要な産業部門でもある。その労働集約度の高さから資本蓄積が少なく、農外就業機会を増やしつつ安定した経済発展を望むベトナムやカンボジアのような国には、工業化への足掛かりとしての縫製産業の役割は大きい。ベトナムの縫製産業はカンボジアと比較して輸出産業として発展した時期が早く、また既に靴や電子機器など他の輸出型労働集約産業も発展しているが、カンボジアではそうした代替的輸出産業がなく、縫製産業へ

*本稿は2010年9月29日に開催された関西大学経済・政治研究所第186回産業セミナー「グローバル化時代の工業化戦略—ベトナム・カンボジア・ラオスのケース—」の講演記録を加除修正したものである。同講演の内容は、Natsuda, Goto and Thoburn [2010]、後藤 [2009] および後藤 [2003] に依拠しており、これらに同研究所東アジア研究班での研究成果を加えたものである。本稿の内容に関するより詳細なデータおよび考察はこれらの諸文献を参照されたい。

の依存度が高い。こうした違いはあるものの、同産業が今後、持続的な発展を実現できるかどうかは、両国の経済発展にとっても重要な意味を持つ。

縫製品を含む繊維製品の国際取引は、1974年の多国間繊維取決（Multi-Fibre Arrangement、MFA）の施行以来30年以上にわたり規制されてきた。MFAの下で米国、カナダおよびEU諸国を中心とした先進諸国は自国の繊維産業の保護のため、繊維製品の輸出国に対し品目ごとの細かい数量規制を行ってきたのである。しかしながら1994年のGATTのウルグアイ・ラウンドで、MFAによる規制を段階的に緩和し、2004年12月31日にはすべてのクォータを撤廃することで繊維製品の国際取引を通常のWTOルールに統合することが決定された（ATC、Agreement on Textiles and Clothing）。このMFA撤廃は、それまで規制されていた繊維製品の国際取引の急な自由化を促すことで競争を激化させることとなった。こうした環境変化は、縫製品生産に国際競争力を有する国にさらなる発展の機会を提供したが、同時に競争力強化を実現できない国にとっては産業が衰退することを意味した。

ところでポストMFA時代においてその自由化の機会をとらえ、輸出額と世界シェアの両方を最も伸ばすと予想された国が中国である（Nordas [2004]）。中国は実際にMFAが撤廃された直後の2005年に、世界最大の縫製品市場であるEUおよび米国市場向け輸出を急増させたが、これを受けEUと米国当局はそれぞれ自国産業の一時的保護を目的とした輸入規制（セーフガード）を実施した。中国から米国・EUの両市場への縫製品輸出は対象品目ごとに数量ベースの増加率が決められ、MFA時代と類似の貿易規制が2008年末まで事実上継続されることとなった。しかしMFAが撤廃されて5年あまりが経過した今日では、そうした中国へのセーフガードもなくなった。

このように大きな環境変化の中にある縫製産業であるが、その分析手法として最近注目を集めているものにグローバル・バリュー・チェーン（GVC）分析がある。本稿ではこのGVC分析のフレームワークを用いてベトナムおよびカンボジアの縫製産業を概観し、その発展戦略について考察を試みたい。

2 GVC研究と産業高度化

GVC研究において、縫製産業というのは典型的なバイヤー主導型（Buyer-driven）産業とされているのに対し、自動車や電機産業などは生産者主導（Producer-driven）であるという分類がされている（Gereffi [1999]）。GVCの研究では、その国際的な生産と流通ネットワークを主導し、統括（govern）する主体が最も重要であるとされ、それらの意思決定がネットワークに参加する他の経済主体の高度化の可能性もある程度規定すると考えられている。また、GVC研究では、チェーンを構成する主体間の力関係の非対称性と、企業間関係の多様性も明示的に取り入れ、それらを動的（dynamic）に分析することを強みとしている。

GVCにかかわる研究では、産業の高度化を大まかに「生産工程の高度化 (process upgrading)」、「製品の高度化 (product upgrading)」および「機能の高度化 (functional upgrading)」の3つに大別している (Humphrey and Schmitz [2000])。生産工程の高度化とは新たな生産設備や管理手法の導入などにより、生産工程の効率化を実現し、生産性を上げることを意味している。製品の高度化とはより複雑で付加価値の高い製品の生産を担うことによる高度化をさしている。これらのタイプの産業高度化に関しては、先進国企業との緊密な生産・流通関係とそこからの技術移転の重要性が指摘されている。

一方機能の高度化は、製品企画やマーケティング、ブランド確立といったような知識集約度の高い機能を担うことによる産業高度化をさしている。アパレル産業において、独自のデザイン・企画の開発を軸としたブランド確立と市場形成は、非常に知識集約度が高い機能である。しかしながら、こうした知識集約的機能にかかわる技術が海外バイヤーから移転されることは極めてまれであり、その獲得は容易ではない (Humphrey and Schmitz [2000]; Giuliani et al. [2005]; Goto [2007])。そのため、このような高度な機能を生産・流通ネットワークで担う能力を持つ企業は、外からの模倣や新規参入による競争圧力が及びにくく、安定的な経済レントを確保することができる。経済レントの確保が困難な場合、市場における価格競争が激化しやすく、生産要素費用の引き下げによる生き残りに頼らざるを得ない点が指摘されている。

GVCの研究では、さらに生産と流通ネットワークの統括形態が高度化の可能性に影響を持つ点が指摘されている。例えば、日本市場を仕向け先とした日系バイヤーの統括する生産・流通ネットワークへの参加は、バイヤー企業からの技術移転が相対的に多いため、生産工程および製品の両面における高度化が起こりやすい (後藤 [2009]; Goto et al. [forthcoming])。つまりこうした生産・流通ネットワークとのつながりは、生産工程を高度化させることで生産の効率化にも対応しながら、同時に製品の高度化を促すことでより付加価値の高い製品の生産を担う能力を構築することが相対的に容易となるのである。そのため生産要素費用の低減によらない競争力強化の可能性が高くなり、比較的安定した経済レントが確保できるものと思われる。生産要素費用の低減に頼らず、より知識集約度の高い生産工程や製品品目などを担う能力を企業が培うことは、他社からの模倣や新規参入による競争圧力を及びにくくし、経済レントの安定的な確保につながる。こうした経済レントの確保が困難な場合、市場における価格競争が激化しやすく、生産要素費用の引き下げによる生き残りに頼らざるを得ない可能性が高い点が指摘されている。こうした議論の詳細はHumphrey and Schmitz [2000]などを参照されたい。

一方でアメリカ・EU市場への輸出の場合、規模の経済と生産効率を追求した発注が多く、価格競争力を発揮することで輸出の拡大を急激に実現することが可能となる。また日本市場向け輸出と異なり生産ロスも少ないため、少なくとも短期的には売上と利潤も格段に大きい。しかしこの生産・流通ネットワークではバイヤーからの技術移転が少なく、そのため新たな技術体系を導入し、生産工程を高度化させることで経済レントを安定的に確保するのが難しい。さら

に費用の低減がその競争戦略の中心であるため、ベトナムよりも賃金水準の低いバングラデシュやパキスタン、インドなどの縫製品輸出国との絶え間ない価格競争にさらされることになる。そのため、生産工程および製品の高度化がある程度進んだ縫製企業であれば、欧米市場向けの生産・流通ネットワークとのつながりを持つことで売り上げ拡大を実現するメリットが大きい。しかしこれらの高度化がさほど進んでいないような縫製企業にとっては、競争力強化という長期的な視点からみた場合、アメリカ市場向けの生産と流通ネットワークへの過度の依存は必ずしも好ましいとは限らない。

ベトナムの縫製産業が90年代に日本と韓国を中心としたGVCに参加し、発展を遂げていったのに対し、カンボジアは主に欧米市場への輸出を通じて縫製産業の発展を果たしてきた。こうしたグローバルな生産と流通システムへの参入過程の違いは、両国の高度化のパターンの違いに一定の役割を果たした可能性が高い。

3 ベトナムとカンボジアの縫製産業：CMT型委託加工中心

ベトナムやカンボジアなどのような縫製輸出国の生産・流通形態は、大きく分ければCMT型委託加工とFOB型輸出の二タイプに分類することが可能である。CMT型委託加工とは、縫製企業が生産・流通ネットワークの中において裁断（Cut）、縫製（Make）および仕上げ（Trim）の三工程のみを担う加工形態を指している。このCMT型委託加工においては、生地や付属品といった資材や副資材はすべて海外バイヤー企業から無償で供給され、バイヤーの規格・仕様通りに生産が行われている。ベトナム縫製企業は資材の仕入れやデザイン決定、縫製品の販路・市場形成などにかかわらないことからリスクが低い一方、付加価値も低く、知識集約度も低い生産形態でもある（後藤 [2003]; Nadvi and Thoburn, et al. [2004]; Goto [2007]）。ベトナムおよびカンボジアで主流の生産・流通形態はこのCMT型委託加工によるものである。

このCMT型生産形態に対し、資材・副資材を自ら調達する「FOB」といわれる生産・流通形態もある¹⁾。ただし、このFOB型輸出は、いわゆるOEM（Original Equipment Manufacturing、相手先ブランド製造）型企業から、製造の担い手独自のデザインで生産を行い、バイヤーに供給するというODM（Original Design Manufacturing）、さらには独自ブランドおよび企画に基づく生産と流通を指すOBM（Original Brand Manufacturing）など、著しく異なったタイプの生産と流通形態を包括した概念である。一般的にOEMからODM、さらにOBMへと進むにつれて知識集約度が上がり、リスクも多く内包されるようになるとされている（Goto [forthcoming]）。カンボジアにはこうしたFOB型生産を行っている企業はほとんどないが、ベトナムにはいくつかの有力な縫製企業でも行い始めているところもある。ただし、こうした縫製企

1) 貿易用語としてのFOBとは、ほぼ無関係である。

業でも自社で企画やブランド・デザイン決定を行い、流通と市場形成まで行っている、OBMやODM型生産を行っている企業はない。また、OEM型生産でも、資材選定と調達を独自に行える縫製企業はほとんどなく、多くは単にバイヤー企業の指定資材の仕入れにかかわっているだけというのが実態であり、本質的にCMT型委託加工と変わらない（後藤 [2003]）。

上述したように、このCMT型委託加工による縫製品輸出は、基本的に知識集約度の比較的低いアセンブリー工程であるCMTにしか途上国の縫製企業がかかわらないことから、付加価値も低く、CMTによって縫製企業が得られる付加価値は、総付加価値額の5%前後であるというのが一般的である（後藤 [2003]、松尾・佐山 [2007]）。また、生地や付属品などの資材・副資材が総付加価値の8から9%を占めており、残る大部分が流通と企画を担う先進国のバイヤー企業に落ちている。こうした、付加価値の低い生産・流通形態に不満を持つ途上国縫製企業・政府は多いが、ベトナム・カンボジアの両国もその例外ではない。

4 政府の政策：ベトナムの事例

ベトナムには、2000年以降二つの大きな繊維・縫製部門の産業マスタープランが策定されてきた。まず一つ目が2001年の首相決定55号「2010年繊維・縫製産業発展スピードアップ戦略」である。そして二つ目が2009年の首相決定36号「2015年までの繊維・縫製産業発展戦略と2020年までの展望」である。両者は基本的に(1)競争力のない川上・川中部門（紡績・織布）の輸入代替的育成と現地調達率の向上、(2)ベトナム・オリジナルデザインとブランドによる輸出アパレルの高付加価値化、という二つの戦略的柱を掲げたものとなっている。本項では、これら二つの政策について若干の考察を加えてみたい²⁾。

4-1 政策目標(1)： 紡績・織布部門の早期育成による現地調達率の向上

2000年および2009年の政策文書では、それぞれ紡績・織布部門への積極的投資と早期育成が明記されている。一般的に紡績・織布部門は縫製と比較して資本集約度が高いため、比較的規模の大きな投資が必要となる。ただし、先進的な機械設備と同様に生産性に大きな影響をもたらすのが、熟練技術である（後藤 [2003]）。例えば、織布部門の一部である染色工程に関しては、その日の天候（湿度と温度）によって染料の配合を変えるなどの調整が重要となることが一般的に知られているが、こうした技術は経験によって蓄積されていくものであり、すぐには獲得できない。こうしたなか、紡績・織布産業への資本集中が果たして国際競争力の発揮につながるのかははなはだ疑問である。また、ベトナムは2007年1月にWTOへの正式加盟を果たしたが、輸入代替的な政策による産業育成が現実的に難しくなっているという事実もある。

2) これらの議論の詳細は後藤 [2003] および後藤 [2009] 参照。

4-2 政策目標(2): OBM型輸出による高付加価値化

縫製品の輸出において、ベトナムの縫製企業は先進国バイヤー主導の委託加工契約に基づき、労働集約的なCMT工程を担っているというのが現状である。つまり、生産・流通プロセスの中でベトナムの縫製産業は比較的知識集約度の低い機能を担っているのである。しかし、CMTからOBMへの移行には、企画や流通（市場形成）などといった高度な機能を担う必要が生ずるが、こうした能力がベトナム縫製企業にはまだ備わっていない。こうした機能は縫製産業の中では最も困難であり、その生産と流通組織も市場変化への対応に優位な位置にあるバイヤー主導とならざるを得ない。

このような「機能の高度化」をベトナムの縫製産業が目指すのであれば、まずは国内市場向けに縫製品の生産と流通を行うことが重要である。2002年あたりでは輸出縫製企業の多くが国内市場に関心を持っておらず、また展開もしていなかったが、ここ数年有力な輸出企業の中には本格的に国内市場向けの製品生産を行い、流通網を整備するという動きが出ている。また、ホーチミン市を中心に集積している地場縫製企業も、国内市場向けに自社デザイン・ブランドの縫製品を展開しており、規模も拡大している（後藤 [2006]）。GVCの議論では、こうした機能の高度化が他の高度化と比較しても難しい点が挙げられている。生産と流通プロセスにおいてより高度な機能を担うということは、より知識集約度の高いプロセスを担うということになるが、そこに一種の排他的経済レントが生じなければ高い付加価値を得ることができない。しかしながら、こうした能力を培うのに時間がかかるうえに、グローバルな生産と流通ネットワークに関わりを持っていても、それらが先進的な技術を持つバイヤー企業の競争力の核となっていることが多いことから、なかなか移転されないのが現状である。したがって、より知識集約度の高い機能を担うことで高付加価値化を望む場合、国内市場向けにODM型のビジネスを展開することが重要となると思われる。

ベトナムやカンボジアの縫製産業にとり、CMT型委託加工による縫製品輸出を行うメリットは、海外バイヤー企業から技術移転の可能性にある。その製品が日本市場である場合、とくに生産プロセスに関する技術の移転が有効であることが知られている。こういった点からいえば、CMT型委託加工の再評価が必要となると思われる。

5 カンボジアのケース

カンボジアの縫製産業は、そのほぼ唯一の輸出型工業部門である。その発展は内戦が終了した90年代中ごろから始まり、ベトナムと比較して遅い。ただし、同産業は企業数、産出高、輸出額のいずれをとっても急速なスピードで成長した。

まず、企業数に関して言えば、1995年に20しかなかった縫製企業が2006年には300を超えた。また雇用に関して1995年から2008年の間に17倍となり、2008年には約33万人が従事す

る最大の工業部門となる。ただし、雇用の増加については、1995 から 2002 の間で年平均 38,300 の雇用増があったのに対し、2003 から 2008 の間にはそれが年平均 15,500 人の増加へとややスピードが鈍化している (Natsuda et al. [2010])。

輸出額については、1997 年に 227 百万 US ドルで総輸出額の約 46% だったのが、2007 年にはその約 13 倍の 2938 百万 US ドルにまで成長し、総輸出額の約 95% を担っていた。この輸出における縫製産業の比重の高さはベトナムとの大きな違いである (Natsuda et al. [2010])。また冒頭にも書いたが、ベトナムの縫製品輸出が 90 年代前半に日本・韓国など東アジア向けで始まったのに対し、カンボジアの縫製品輸出は欧米、とりわけアメリカ向けが牽引してきた。さらに、1999 年にはアメリカとカンボジアの間で、労働条件の向上を条件にアメリカ向け縫製品輸出クォータを企業レベルに分配するという、繊維・縫製貿易協定 (Trade Agreement on Textile and Apparel, TATA) が締結され、以降アメリカ向け輸出が急増した。このため 2000 年以降ではアメリカ向け輸出高が全縫製品輸出高の 7 割前後を占めるようになる。

ベトナムの縫製産業が日本を中心とした東アジア先進国への輸出を中心に国際的な生産・流通ネットワークに参加し始めたのに対し、このアメリカ主導のグローバル化はカンボジアの一つの特徴である。そのため、カンボジアの主要な縫製品輸出品目は、非常に簡単な仕様に基づいた大規模なオーダーが中心となり、またアメリカへの輸出を統括するバイヤー企業からの技術移転も限定的だった。また、ベトナムの輸出向け縫製品生産を担っていた企業が国有企業を中心としたベトナム資本の企業であったのに対し、カンボジアのそれは 90% 以上が中国を筆頭に外国投資企業であった点も、大きな違いである。技術移転の受け皿がベトナムのように地場系資本の企業である場合、先進的なバイヤー企業からの技術を縫製企業は吸収し、蓄積するインセンティブを強く持つが、カンボジアの場合、輸出を担う縫製企業はもともとある程度の技術を持っている中国系企業が大半である。こうした企業では、生産ラインにおける主要な管理ポストを中国人が占めており、技術移転も基本的に組織内にとどまり、なかなか地場への移転が進まない。また、賃金などの上昇により競争力が低下するような局面になれば、より賃金の安い地域などへ工場を移転させる可能性がより高い (Natsuda, et al. [2010])。

カンボジアとベトナムの担っている縫製品自体にも違いがある。ベトナムの縫製品の多くがシャツやズボン、アウターなど織物生地を使用する布帛縫製品であるのに対し、カンボジアの輸出の 7 割前後が T シャツ、スウェットシャツ、ポロシャツなどといったニット生地中心のカットソー (ニット縫製品) である。一般的にニット縫製品は布帛縫製品と比較して縫製工程が少なく、仕様も単純である。そのため、付加価値が相対的に低い。

このような状況の中、カンボジア縫製産業の課題をいくつかあげておきたい。まずは、現在の低付加価値商品の高度化をいかに進めていくかという点がある。ベトナムと異なり、バイヤー企業からの技術移転が限定的であったため、なかなか生産プロセスの高度化が進んでいないというのが現状である。こうした状況を脱却し、生産工程を高度化させることで競争力強化を

図っていく必要がある。また、米国市場への高依存から脱却し、輸出先の多様化が必要であると思われる。MFAの終焉と同時に、TATAも2005年以降に撤廃され、カンボジアもその後は一時的に輸出量を減らすことなく順調に成長していったかに見えた。しかしながら2008年のアメリカに端を発する金融危機では、アメリカへの輸出が劇的に減少した。こうした影響はもちろんベトナムにも起こったが、すでに2009年にはベトナムの輸出量が回復し、2010年には生産キャパシティを超えるオーダーが入っているのに対し、カンボジアの輸出はなかなか回復せず、多くの縫製企業が倒産に追い込まれている。また、カンボジアのもう一つの問題は違法な労働争議の多さである。カンボジアでは、一つの縫製企業に複数の労働組合が存在するというケースが稀ではない。またこうした労働組合がそれぞれ対立する政治政党の後ろ盾を得ていることから、労働争議が政治化することも多い。こうした違法な労働争議は縫製企業にとり大きなコストとなっているというのも実情である。最後に、輸出入にかかわる手続きの煩雑さやルールが不明確であるという点も輸出型縫製産業の競争力に大きく影響を及ぼしている。こうした点を今後改善していくことがカンボジアの縫製産業の生き残りに重要であると思われる。

6 終わりに

縫製産業は、ベトナムやカンボジアのような途上国にとっては工業化への足がかりとなる重要な産業である。その労働集約的な生産技術は、安価で豊富な労働力を抱える両国のような国、とりわけカンボジアには適格的であり、実際にその工業品輸出の9割強を担っているような産業でもある。

一方で、両国にはそのグローバルな生産と流通システムへの統合過程の違いや生産要素条件の違いが、その後の展開の大きな違いへとつながっている。まず、輸出縫製産業の担い手がベトナムの場合は国有企業を中心とした地場資本（民族資本）であるのに対し、カンボジアのほとんどが中国系を中心とした外資系企業である。この違いは、先進的な技術を持つバイヤー企業からの技術移転とその蓄積のあり方の違いとなって現れている。また、ベトナムが東アジアへの縫製品輸出を通じて多くの生産工程にかかわる技術移転を享受することで、プロセスの高度化を果たしていったのに対し、カンボジアがアメリカを中心とした市場向けの輸出を軸に発展したことから、地場産業への技術移転が限定的だった上、プロセスに関する高度化も進まなかった。こうした状況は、2008年のアメリカに端を発する金融危機後の輸出パフォーマンスの違いに直結していると思われる。

政策に関しては、両国ともとりたてて意味のあるものを施行してこなかった。ベトナムに関しては2001年および2009年に同じような内容の首相決定を出しているが、根拠の薄い数値目標を掲げるだけで、実質的に効力を持つものではなかった。カンボジアに関しては、育成政策のようなものはとくになく、TATAを通じたアメリカへの輸出市場の確保を中心に産業育成が

起こっていった。ただ、違法な労働争議や煩雑で不明瞭な輸出入などの諸手続き、そして統治メカニズムの不備などといったより広範な制度的未整備の問題が、縫製産業のさらなる発展の足枷となっていることは否めない。

GVCの分析枠組みが提示するように、結局国際的な生産と流通ネットワークの中でいかにプロセス、製品、もしくは機能の高度化を実現していくかという点が発展戦略の要となる。しかし、このような高度化の可能性が、こうした国々がどのような形でグローバル経済とかかわっており、実際に生産を担う主体がどのようなものであるかによって強く規定されているといえる。また、デザインやブランド形成、流通整備などといった知識集約的な機能を担うことによる高度化には、国内市場への積極的な展開が重要となる。

参考文献

[日本語文献]

- 後藤健太. 2003. 「ベトナム繊維・縫製産業：流通未発達を検証」大野健一・川端望（編）『ベトナムの工業戦略：グローバル化時代の途上国産業支援』、日本評論社、125-172頁。
- 後藤健太. 2006. 「ホーチミン市の「独自ブランド型」アパレル産業の生産・流通組織—知識集約的機能と生産・流通の内部化」藤田麻衣（編）『移行期ベトナムの産業変容—地場企業主導による発展の諸相』研究双書552、アジア経済研究所、105-136頁。
- 後藤健太. 2009. 「グローバル経済化とベトナム縫製企業の発展戦略—生産・流通ネットワークと企業パフォーマンスの多様化」坂田正三（編）『変容するベトナム経済主体』、研究双書579、アジア経済研究所、123-154頁。
- 松尾武幸・佐山周. 2007. 『図解アパレル業界ハンドブック Ver.4』東洋経済新報社。

[英語文献]

- Gereffi, Gary. 1999. "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain" *Journal of International Economics*, 48: 37-70.
- Giuliani, Elisa; Pietrobelli, Carlo; and Roberta Rabellotti (2005), "Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters" *World Development*, 33 (4), 549-573.
- Goto, Kenta. 2007. "The Development Strategy of the Vietnamese Export Oriented Garment Industry: Vertical Integration or Process and Product Upgrading?" *Asian Profile*, 35(6): 521-529.
- Goto, Kenta. Forthcoming. "Competitiveness and Decent Work in Global Value Chains: Substitutionary or Complementary?" *Development in Practice*.
- Goto, Kenta; Natsuda, Kaoru and John Thoburn. Forthcoming. "Meeting the Challenge of China: The Vietnamese Garment Industry in the Post MFA Era" *Global Networks*.
- Humphrey, John and Hubert Schmitz. 2000. "Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research" *IDS Working Paper* 120, University of Sussex.
- Nadvi, Khalid and John Thoburn. 2004. "Vietnam in the Global Garment and Textile Value Chain: Impacts on Firms and Workers" *Journal of International Development*, 16, 111-123.
- Natsuda, Kaoru; Goto, Kenta and John Thoburn. 2010. "Challenges to the Cambodian Garment Industry in

the Global Garment Value Chain” *The European Journal of Development Research*, 22 (4), pp. 469–493.
doi:10.1057/ejdr.2010.21

Nordas, H.K. 2004. “The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing” Geneva: World Trade Organization. Discussion Paper No. 5.