

「極東ロシアのビジネス風土」

モンデックス・コンサルティング(株)社長 門伝 孝男



1. 日ロ貿易と極東ロシア貿易のレビュー・停滞の分析

ロシアに関しては、点と点の情報はあっても線としての情報が手に入りにくいのが実状ですが、これはこの10年間、国の制度が大きく変わり続け、わかりにくくなっていることに原因があります。入ってくるのは債務不履行や契約違反など悪い話ばかりのようですが、豊富な地下資源や、お隣りという地理的条件、さらに教育水準の高さを考えれば、今後無視できない市場です。

日ロ貿易は89年の69億ドルをピークに減り続けており、日本の貿易相手国全体に占める割合から見れば、輸出が0.1%、輸入では1.2%と取るに足らない国となっています。ただし、これには通関をしていないものや、第三国経由のものは含みませんから、実際の数字はかなり違うはずですが。

停滞の原因としてまず考えられるのは、ロシアの金融危機です。金融制度が信用を失ったため、日本政府の貿易保険も付きにくく、大型案件がまとまらないのです。また、政府レベルの話は、領土問題があってもなかなか進みません。ロシア政府が政府保証を付けないことを明言している以上、資金回収のスキームができるまで、従来のような関係を復活させるのは難しいでしょう。2つ目の理由として、ロシア側の資本がこの10年、金融商品市場に傾いてしまい、工業や農業がソ連時代から脱却していないことがあります。特に農業は、スターリン時代に農民を強制的にコルホーズに所属させたことが尾を引いて、全く育っていません。

日ロ貿易では、輸入の占める割合が、2000年の貿易総額51億ドルのうち46億円と増えています。品目別では、水産物、非鉄原料（アルミ、アルミ合金、ニッケルの地金、白金、金）が多く、それに木材、石炭が続いています。輸出では自動車が3割を占め、電気通信機器が続いています。極東ロシアの貿易も圧倒的に輸入が多く、昨年の実績は7.6億ドルでした。品目も似ており、今後ともこれらの品目が日ロ貿易では大きな比重を占めてい

くでしょう。

最近、中国や韓国、米国が、極東ロシアの安い人件費とロシア人の勤勉さに目をつけて進出しており、軽工業や衣料品の委託生産が増えてくると思われます。特に米国の衣料メーカーが中国からシフトしてきているため、米国と極東ロシアの貿易は急激に増えています。また、日本ではますますIT技術者が不足するので、日本向けの人材派遣事業も増加してくるのではないかと思います。ロシアのIT技術者はレベルが高いため、米国でも引っ張りだこのようです。こうした民間や自治体が行っている小さな事業は、今後確実に増えていくでしょう。経団連の対ロシア経済視察団250人が極東ロシアを訪れるそうですから、期待の大きさがわかります。

2. 極東ロシアのビジネス風土

ロシアでは、貿易の知識を持っている人は、長い間ほんの一部の人でした。そんな中で日本側はそういうことを考慮に入れずに一斉に貿易を始めしまったために、さまざまな混乱が生じたわけです。また、ロシアでは長い間情報が閉ざされた中にいたため、多くの会社が情報提供というものを知りません。よい商品を持っていても、値段すら言ってこない場合もあるほどですから、そういう人に貿易用語を使って話をしても、通じるはずがありません。そんなときは、経験のある船会社等を引き込むことをお勧めします。また、「バザール商売」とよばれていますが、彼らは値段を吹っかけてくる場合がありますから、我慢強く値段の交渉をする必要があるでしょう。

ロシア国内の決裁方法は、前金を原則としています。また、大統領令によって「90日ルール」というものが定められており、送金日から90日以内にロシア国境を輸入貨物が通過しなければ、ロシアの銀行にデポジットしたものが没収されてしまうのですが、これには対処方法があります。

とにかくロシアを相手にするには、政府は当て

にしないで、それ以外で味方を作ることが大切です。パートナーをよく知らずに手を結ぶと、大変なことになるでしょう。また、ロシアでは、役所や税関の見解が人によってころころ変わることが多いので、注意が必要です。法規より運用部分で進めるためにそうなるのですが、被害を受けないためには、事前の調査が不可欠です。

機械設備では、安全性を確認するためにロシアの安全規定に合致した証明書が要求されるものがあります。それがなければ通関できないので注意が必要です。水産物は、今年からモスクワの漁獲割当入札制度になったので、まずお金を払って操業権を得てから出漁することになりました。食肉に関しては、日本の基準をクリアしている工場がロシアにはないので、事実上輸入は不可能です。一般的に言って、商品自体がほとんどの場合、日本が求めているものと異なるので、規格だけではなくサイズやデザインまで細かく気を配らなければ失敗します。ある水産会社は、毎回現地へ行って梱包まで立ち会っているそうですが、どんなに仲よくなっても、どこかで誤解やごまかされることがありますから注意しなければなりません。

3. 成功例と失敗例の原因について

対口貿易で成功している例を見ると、まず出資比率で過半数を取ることが原則になっています。また、相手任せにしないで、直接経営に携わること、特にお金を扱う部署には、日本人が入った方がよいでしょう。また、ロシア側と合意したことは、合法性をチェックしたうえで徹底的に文書化しなければなりません。そのためにも具体的な案件が出たら、日本の銀行に相談することをお勧めします。ロシアには日本との合併会社が300社ありますが、ほとんどが休眠中で、成功例は数えるほどです。

失敗例にはレストランやホテル業が多く、日本人でなくてはやっていけないという業種以外は失敗しているようです。「マフィアに乗っ取られた」という話をよく耳にしますが、地域によってマフィアの質が違うので、現地の情報収集は欠かせません。

ロシア人はりっぱな人とそうではない人との差が非常に激しく、日本人は戸惑ってしまうほどです。極端な話をすれば、下の方にいる人とは付き合わず、上の方にいる人たちを取引の相手に選べ

ば、日本人以上に律儀に契約を守ってくれます。

ソ連崩壊後、国際社会は「ロシアは西洋民主主義の国に仲間入りする」と思っていました。米国などは人を送り込んで投資法や外国貿易法を教え込みましたが、最近は期待が過大であったと感じ始めています。この1～2年は政治も安定し、ロシアやウクライナの成長率が5%を超えるなど、明るい兆しが見え始めました。ただし、ロシア人の暮らしがよくなったかというところでもなく、大多数の人々は物価高にあえいでいます。ロシアは、農業の崩壊や、雇用を必要とする産業がなかなか育ってこないという基本的な問題を抱え続けているのです。

4. 最近の動向

日本の17倍の広さにもおよぶ広大な極東地域には、700万人ほどの人が住んでいます。市場経済体制に移ってからは、「シベリア合意」に基づいて、西による極東の搾取的な概念が薄くなっています。もちろん分配の軋轢はありますが、分離主義的な対立はなくなったようです。

エリツィン時代にできた「極東ザバイカル地方経済発展プログラム」は、2010年までにもっとしっかりしたものになるので、それができれば極東ロシアへの投資に関する見方に影響が出てくるはずですし、土地制度や金融改革については、連邦政府がこの秋に審議をしており、早い時期に出てくると思われます。これらに関するニュースは、毎月JETROやロシア東欧貿易会から出ていますので、ぜひ参考にさせていただきたいと思います。

5. 21世紀の極東ロシア貿易への提言

最後に申し上げたいことは、ロシアとの間では、大きなビジネスは諸般の事情で難しいと思われるので、ぜひ小さな取引を大切にいただきたいということです。また、ロシア側と折衝をして解決する機能を持った苦情処理サービス専門の窓口が、現地に必要だと思います。アメリカの商務省は、すでにハバロフスクやサハリンにAmerican Business Centerを設置しています。また、北海道は知事が年に2回サハリンを訪問するほど積極的で、すでに現地に苦情を受け付けるビジネスセンターを開設しています。今後、政府が動けないのであれば、かたちはどうであれ、自分たちで作っていく必要があるでしょう。