

対ロシアビジネスの現状 (フィンランド)

ヘルシンキ事務所

ロシアと1,300kmにわたり、国境を接するフィンランドは、ロシアによる独立前約100年間の統治や2度にわたる戦争の歴史を重ねて、ユニークな二国間関係を築いてきた。そうした歴史的・地理的強みを生かし、フィンランドはロシア向け事業展開の拠点としての利点を「ロシアへのゲートウェイ」と呼んでアピールしている。一方、ロシアもフィンランドを「西側諸国へのゲートウェイ」とみなし、これまでの二国間関係は両国の貿易に大きな影響を与えてきた。他方、日本はロシアを将来の潜在的成長市場として、関心は強いものの、政治・経済面の混乱がもたらす不透明性や具体的なビジネス情報・ノウハウの不足で、積極的な事業展開を躊躇する傾向が強い。

本レポートでは、現在のロシアが政治・経済面で不安定な状況にあるなかで、ロシアとのビジネスを展開し続けるフィンランド企業に焦点を当て、そのビジネスの現状を伝えるとともに、フィンランド企業との提携による、今後の日本企業の対ロシアビジネスの可能性を探る。

1. フィンランドの対ロシア貿易の推移と変化

フィンランドの対旧ソ連・ロシア貿易は、91年のソ連崩壊を挟んで、ここ20年ほどの間に劇的ともいえる大きな変化を経験している。旧ソ連およびロシアとの貿易推移をみると、80年代はじめには対旧ソ連貿易は輸出入全体の約26%を占めていたが、ソ連崩壊直後の92年の対ロシア輸出のウェイトは3%を割るまでになった。それでも再び、金融危機直前の

97年までは6～7%台を維持する回復傾向がみられたものの、98年夏の金融危機で後退し、99年はチェチェン紛争や不安定な政権、通貨ルーブルの下落なども影響してフィンランドの対ロシア輸出はさらに低迷している（表参照）。

ソ連崩壊以後のフィンランド側の大きな変化として、それまでソ連の精算（クリアリング）貿易の制度に乗って生産財の輸出を伸ばしてきたフィンランドの大企業がその地位を失い、それに替わって同国の中小企業が台頭

表 フィンランドの対旧ソ連・ロシア貿易推移

年	輸入額 (百万FIM)	輸入全体に占める ウェート(%)	輸出額 (百万FIM)	輸出全体に占める ウェート(%)	貿易収支
1981	14,378	23.5	14,924	24.7	546
1982	15,910	24.6	16,805	26.7	895
1983	18,389	25.7	18,244	26.2	145
1984	17,274	23.1	15,397	19.0	1,877
1985	17,153	21.0	18,099	21.5	946
1986	11,933	15.4	16,774	20.3	4,841
1987	11,938	14.4	13,127	15.4	1,189
1988	11,116	12.1	13,958	15.0	2,842
1989	12,152	11.5	14,496	14.5	2,344
1990	10,202	9.9	12,884	12.7	2,682
1991	7,455	8.5	4,521	4.9	2,934
1992	6,700	7.1	3,020	2.8	3,680
1993	7,836	7.6	6,059	4.5	1,777
1994	10,698	8.9	8,029	5.2	2,669
1995	9,314	7.2	8,450	4.8	864
1996	10,280	7.2	11,373	6.1	1,093
1997	12,532	7.9	15,529	7.3	2,997
1998	11,342	6.6	13,797	6.0	2,455
1999	12,703	7.2	9,485	4.1	3,218

出所：フィンランド税関など

注：1981～91年は対旧ソ連、92～99年は対ロシア貿易の推移、FIMはフィンランド・マルカ

してきたことがあげられる。

対ロシア貿易が壊滅的に縮小したのはロシア側の要因によるものばかりではない。90年代初頭にフィンランドを襲った経済不況により、銀行が輸出企業に輸出信用を供与できなくなったこと、また国も対ロシア輸出を後押しする財政的裏付けを欠いたことで、対ロシア輸出の困難さに拍車をかけることとなった。

対ロシア輸出の推移をロシア側からみると、90年代に入って大きな変化が起きた。まず生産財の需要が急激に減退し、特にフィンランドに対する造船需要が壊滅状態となった。一方、フィンランドに対する食品等消費財への需要は98年9月まで急増している。これはフィンランド側の輸出統計から裏付けられる。特にモスクワやサンクトペテルブルクなどの大都市での伸びが顕著であった。またフィン

ランド側の統計をみると、通信機器、事務機器、家具、自動車などの輸出が増加し、特にフィンランド経由で高額の自動車が輸出されている。こうした特異とも思われる現象は、ソ連崩壊以後に発生した「ニューリッチ」と呼ばれる層の出現を裏付けていると思われる。

多くの貿易活動が「合法的ではあるが」公式統計に反映されないかたちで行われてきた。特にサンクトペテルブルク市場の中小企業は、「統計には現れない」ビジネス活動を積極的に行ってきた。すなわち、フィンランド人あるいはロシア人が毎日のようにフィンランドからサンクトペテルブルク、ヴィボルグ、カレリアなどの両国国境に近い市場に小口で商品を持ち込むという手段である。これは東フィンランドの経済活動に無視できないほどの大きな影響を与えることとなった。また買

付けで東フィンランドやヘルシンキを訪問するロシア人の存在は地域経済に大きな影響を与えてきた。

しかしロシア側の度重なる、かつ突然の輸入制度の改正やルーブルの切り下げも輸出の減少に大きく影響した。特に税関規則の頻繁な変更は、フィンランドの輸出業者に直接的な大きな支障を発生させたが、それは現在も引き続き起きている。また98年のルーブルの大幅切り下げは、特に食品の輸出に壊滅的打撃を与えることとなった。

2. フィンランド企業の対ロシアビジネスの現状

現在のフィンランド貿易におけるロシアのウェイトは、かつてほどではなく、その重要性も薄れてきている。そして精算貿易で主流を占めた大企業のうち撤退を余儀なくされたところも多く、現在は中小企業が中心となって、ロシアとの貿易を継続している。

また貿易を左右するロシアの政治的・経済的見通しについては、依然不透明のままである。99年末のエリツィン大統領の電撃的辞任とそれに伴う大統領選の3ヵ月前倒し、さらにプーチン氏の大統領選勝利を確実にしたことなど、一般的に安定化へ向けての朗報と受け取られる要因もある。しかし、プーチン氏の人気もそれほど安定したものではないことから、期待先行とみる向きもある。

こうした環境下において、現在ロシアと貿易を行っているフィンランド企業の中から10数社を選び、貿易の現状と対ロシアビジネスの問題点についてインタビューした。ここではそのうちの代表的なものを取り上げて、フィンランドの対ロシア・ビジネスの実態を報告する。

(1) 建設業レミンカイネンの場合

レミンカイネンはフィンランドの建設最大手で、ビル建設、プロジェクト・建設管理な

どを事業の柱としている。74年からロシア市場に参入し、国境近くの都市のプロジェクトを中心に約200件以上の工事を手がけた実績を持つ。

インタビューの冒頭に「ロシアにも建設会社は存在するはずだが、なぜロシアが貴重な外貨を使って外国企業に建設を委託するのか」と、素朴な質問を投げかけたところ、「ロシアに大規模で洗練されたビルを建設できる業者はない」という答えが返ってきた。一般住宅などはロシアの業者で対応できるが、こうした業者ではビル建設には今一步届かないという。レミンカイネンは、建設工事の現場監督にはフィンランド人を配するが、一般の工事労働者にはロシア人を使う。同社のフィンランド人現場監督はロシア語が堪能で、習慣や規則に通じているという。ロシアの下請け業者も使う。建設資材についてはロシア製のコンクリートや鋼材が入手でき現地のもので問題ないという。

同社はモスクワとサンクトペテルブルクに支店をもち、そのトップはフィンランド人、従業員にはロシア人を配している。建設の注文は既に同社の名が知られていることから宣伝しなくても途切れず入ってくるが、プラント建設情報を入手して同社の方からアプローチする場合もあるという。

しかし98年の経済危機の影響は甚大だったようだ。経済危機前は同社の国外売り上げの40%を占めていたとされるロシア関係プロジェクトの売り上げは、98年が2億5,000万フィンランド・マルカ（FIM、1 FIM = 約16円）だったところ、99年は1億5,000万FIM程度に落ち込んだとされる。ロシアへの直接投資減、ロシア企業の信用問題、財政事情などが響いている。

ロシアのような取引相手への決済条件は当然、西側諸国相手の場合とは異なる。まずは前払で20~30%支払ってもらい、残金は月払いにする方法が取られている。また、できれ

ば前払金が多いほうが好ましいという。

ロシアでのビジネスに慣れている会社でも難問が山積しているという。まず、注文があっても資金手当てができていない現実味のある注文は少ないことだ。不安定な政情、予測困難な法律の変更や税制の変更、機能していない銀行制度、信用不安など、普通には取り引きができる環境にない。

このような環境の中でも建設という規模の大きいビジネスができることは、同社のノウハウそのものと思える。同社の強みを一口で言えば、やはり長期にわたる経験といえよう。ロシア国内のどこでも通用する総合建設、設計のライセンスを取得していることも建設業の特殊性から重要といえる。

(2) 輸送業ASGの場合

ASGはトラック、鉄道、航空機による輸送業を営み、総売り上げのうちロシア向け取り扱い貨物は全体の20～25%を占める。同社は保税倉庫、トレーラー700台を保有する大手である。国外からの貨物はロシア国境に近いハミナ港、コトカ港、トゥルク港あるいはヘルシンキ港にいったん陸揚げし、再度、鉄道かトレーラーに積み替えてロシアに向かう。主に消費財（アルコールとタバコを除く）をロシアに輸送するが、日本の複数の大手エレクトロニクス企業の製品も扱っている。

同社は、以前はスウェーデン企業であったが、現在はドイツのダンサズ・グループ（Dan Zas）に属している。

また同社はソ連時代から営業しており、現在はサンクトペテルブルク、モスクワに支店を持っている。

98年のロシアの金融危機以降は、それ以前に比べ取り扱い規模が半減しているが、最近では回復傾向にあるという。ただ今後の見通しという点については、「大統領選が終わるまで何ともいえない」と、先行き不透明感を示している。

同社にちまたで噂される法に沿わない通関の問題を質問したところ、「国境手前でロシアの業者が貨物を引き取り、通関手続きを行う」と述べ、こうしたことが制度化されていることをほのめかした。さらに輸出代金の回収は「ロシアからではなくロシア以外の国の銀行を経由して支払われる」という、回答であった。

ロシアとの取り引きで障害は何かという質問には、迷わず「頻繁に変更される通関手続き」と答え、日々の情報収集に苦労が絶えないとの現状が語られた。

日本企業がフィンランド業者を利用することのメリットについては、フィンランドがロシアに統治されていた関係で、鉄道は同じ幅の軌道でつながっており、コンテナの積み替えが不要など、ほかの北欧諸国やバルト諸国にない有利さを保持しており、また特に通関にかかる時間がほかのルートに比べて早いことが強調された。そのほかクライアントの貨物が事故なく配送されることがフィンランド経由の最大のメリットとも話している。

(3) 流通業カウコマルキナット（Kaukomarkkinat）の場合

同社は紙の輸出からスタートした貿易商社のにせで、現在は輸入のウエートが高い。東西貿易部門は40年の長い伝統を誇る。現在、ロシアへは、消費財である食品、繊維、靴のほか、日本の有名ブランドのエレクトロニクス・電機製品やドイツの有名スポーツ製品、木材加工機械、ガラス工業機械、各種工業機械の部品、建材などを輸出している。一方ロシアから木材、パルプ、原油、プラスチック原料などを輸入している。ロシアからのパルプはフィンランドや第三国の製紙工場に仕向けている。石油、液体化学製品はロシア国境から40キロ西方のハミナ港にある26基のタンクに一時貯蔵し、再輸出する。

「精算貿易時代は楽だった」と同社幹部は

.....

当時を振り返る。現在はモスクワ、サンクトペテルブルクのほか2都市に支店を置き、ロシア人をそれぞれの支店長に据え、マーケティングに当たらせている。もっとも本社従業員の40%はロシア語を話し、インタビューに答えた幹部も頻繁にロシアに出張している。こうした人材の厚みが同社の最大の武器といえる。「ロシアでは契約書よりも人脈と信頼関係がビジネスを決める」という。

90～99年までの同社の対ロシア・ビジネスは起伏が激しく、ピークの2億FIMから現在の240万FIMへと激減している。98年の金融危機に加え、チェチェン紛争でさらに悪化、大統領選もありビジネスは停滞が続いたが、エリツィン大統領の辞任に伴う大統領選繰り上げはともかく好材料という。

このように不安定な市場だけに、輸出代金は前払いで支払われている。ロシア・ビジネスはリスクだが資源では潜在的な将来性があり、今は我慢の時という。

また、日本との協力は歓迎であることと、40年にわたるロシア貿易の経験とサンクトペテルブルク副市長時代のプーチン氏との交流を含む同社の豊富な人脈が強調された。

(4) 造船業クヴェルナ・マサ・ヤーズ (Kvaerner Masa Yards) の場合

クルーズ船や砕氷船などの特殊な用途の造船を得意とする同社は、99年末に世界最大のクルーズ船「Voyager of the Seas号」を就航させたばかりで有名である。約10年前に同社はノルウエーのクヴェルネルに身売りされたが、それまではヴァルチラというフィンランドを代表する造船会社であった。

同社は第二次世界大戦後からソ連崩壊までの間に、約1,200隻の船をロシアに納めてきたというが、91年以降の実績はたった1隻という極端な落ち込み状態にある。また、その1隻も新船ではなかったという。

こうした落ち込みはとても補完できないが、

フィンランド国境近くのロシア領内にあるヴィボルグ港にロシアとの合併（ロシア75%、フィンランド25%）の造船所をもち、ロシア人1,800人を雇って貨物船の建造にあたっている。同造船所の能率は以前と比べると上がってきているという。

同社のロシア貿易のきっかけは戦後のソ連への賠償に基づく輸出からだが、それが同社の成長を促したといえる。同社は後に、サンクトペテルブルクとモスクワに支店を開設し、ソ連崩壊を経て、96年にヴィボルグ港の造船所買収に至っている。

ロシアの事情に明るい同社に今後の見通しを尋ねると、「原油価格の上昇が今後の回復の決め手」との答えが返ってきた。

「ロシア経済のかなめはエネルギー産業であり、その発展は価格の上昇以外にない」と言い切る。価格さえ上がれば、サハリンの天然ガス開発にも弾みがつくという。現在、多くの外国企業が関心を持っているが、そのうち米国企業は既に開発に携わっており、アラスカ - サハリン間に直行便があるという。フィンランドの同社の本業は造船業であるが、サハリン開発は砕氷船利用が避けられない環境にあることで、同地域の開発計画にも深く関係している。

サハリン開発の当面の関心事は「パイプライン・ルート」であるという。これまでのところ設置プランとしてはロシア経由で中国へ、新潟へ、サハリンの南端にターミナルを設け、それを經由して稚内へ、の3案が浮上しているという。

「ロシア・ビジネスで問題は何か」という質問には、「スローな官僚主義」という答えであった。例えば石油採掘権の案件は、ロシア議会に上程されるが、採掘区ごとに上程されることとなっているため、その進行が政治的なできごとや思惑で頻繁に阻害されるという。

ある日本の企業とかつて技術移転契約を結

んでいたが、需要減のために現在は失効している。しかしサハリンでのビジネスが動き出せばそれを復活させたいという。また同社のLNG船や石油採掘船を使ったサハリンでの石油開発合弁事業などを日本企業と行いたいと述べている。そのような機会には、ヴィヴォルグ港でのロシア人雇用の合弁事業の経験が大きなセールスポイントになるものとみられる。

(5) 金属鋳業・アウトクンプ(Outokumpu)の場合

フィンランドを代表する採鋳企業である同社は、ロシアから金属原料を輸入し、完成品である金属製品の輸出や技術供与を行っている。またロシアに6つの関連会社を合併で有していることから、ロシア鋳業の中核に深くかかわっているといえる。

98年の金融危機以前と以降の売り上げについては、同社の輸出入比率(輸入4:輸出1)を反映してその影響をほとんど受けておらず、98年以降は「最初は少し鈍化したが、最近は再び上昇してきている」という回答である。ほかのインタビュー企業のほとんどが「半減した」と答えているのとは対照的である。

同社のロシアビジネスの発足は「ソ連への技術供与と同国からの金属原料の輸入」からだが、これは「当時のフィンランドとソ連の二国間貿易協定に負うところが大きい。現在はソ連崩壊後の新興企業と同様の関係を保っている」という。

基幹産業に深くかかわる同社のロシアについての見通しは「経済成長や市場経済に向かう動きは極めてスローである」とである。

長いロシアとのビジネス関係をもつ同社にロシアビジネスの問題点を尋ねると、「通常の決済は問題無いが、長期の技術プロジェクトや合弁事業はファイナンスに問題がある」と、指摘した。

(6) 森林伐採機メーカー・ティンバージャック(Timberjack)の場合

同社はこれまで製紙機械大手メツォの1部門であったが、99年末に米国の農機具メーカー・ディーアが買収することが発表された。同社ブランドの伐採機は森林・木材関係者の間で良く知られている。ロシアへは伐採機を含む関係機械一式を供給している。ロシアへの販売は直接行う場合と代理店を使う場合がある。ロシア極東にサービス会社を合併で設立しているほか、同社独自の拠点をモスクワとハバロフスクに有している。

ロシア経済の見通しについては「2~3年後に改善か」と期待するものの、同社には「今のところとりたてて明るい展望はない」と述べる。同社のロシア市場戦略は地道に全国に幅広く顧客を開拓していくことのようなのだ。

大型機械の輸出だけに決済条件が気になるところだが、他社の場合と同様に対ロシアは統一して、前払いが条件となっている。もっとも同社の主要な顧客はロシアの森林伐採業者、すなわち輸出産業であることから支払いのための外貨準備はあまり問題ないという。98年の金融危機でも同社の対ロシア・ビジネスにあまり影響が出なかったのはこうした特殊な事情によるものようである。

現在の問題点が「ロシア側で法律、税関、そのほかの規則が頻繁に変更され、それが取り引き上の大きなネックになっている」という点はそのほかの企業と同様である。

同社はロシア極東で既に日本企業といくつかの事業を行っている様子だが、さらに長期的な協力関係を求めていきたいとしている。

3. ロシア・ビジネスの問題

インタビューを行った企業から、現実のビジネス遂行上での問題が数多く指摘された。この項では問題をマクロと実務上に分けて整理し、掘り下げてみたい。

(1) マクロの問題

まずマクロの問題であるが、短期的には、新国会、新大統領の政策がどうなるのか、経済回復が続くのかどうか、どのようにして融資・財政赤字問題を処理するのか、の3点に絞られるであろう。以下にそれを詳しくみていく。

新国会・新大統領の政策はどうか

ロシアの政情は極めて不安定で、チェチェン紛争が支払う代償は高いといえる。同国は既に民主主義国家としての面目を失っているともいえ、このことが国際融資機関を遠ざけることになっている。ただ同国が核を保有しているという事実が皮肉にも融資の流れをかるうじて可能にしているといえる。また同国はそのことを知っている。

大統領選挙の結果が、ロシアに対する国際社会に影響を与えることは必至であるが、同国内での利害と国際的な利害が対立する可能性もある。すなわち同国がどのようにして連邦の国民的課題を解決するかにかかっている。

新国会が与党寄りになったことにより、市場優先の法律を採択することがより容易になるであろう。しかし一方で、新国会を待ち受ける困難な問題は依然として多い。例えば、非営利企業が国家予算から受けている援助の問題である。これらの企業が破産すれば大きな痛手を受け、失業者は劇的に増大することになる。果たして新国会と新政府はこのような決定ができるか疑問が多いといえる。

新国会、新大統領政策とその後の行方

プーチン氏の人気が高まった主な理由は、チェチェン紛争がロシアに有利に展開されたためである。ロシア人は「チェチェン人テロリスト」という共通の敵を持つことになり、プーチン氏はそのテロリストを破った英雄とみられている。人気のもう1つの理由は、規律や秩序維持ためには極端な手段さえ用いる

豪胆さである。ロシア人は無政府主義者や犯罪行為にうんざりしており、同時に民主的自由と秩序を取り戻すことのできる強い指導者を欲しているとみられる。

ロシアにおける主要な危険性は、進行する政治不安、国家の債務不履行、国際的な政治・財政上の孤立である。チェチェン紛争のため、世界が一致して融資のハードルをより高くした場合、債務不履行の危険性は非常に高くなることが予想される。

しかし一方、楽観的な可能性をみることもできる。つまり新国会と大統領が改革のために協力し、選挙後、資本の逃避が軽減し、投資が伸び、国内需要が復活し、いくつかの部門の改革が市場を支えるという筋書きである。「ロシア2001年ユーロ債」に投資した投資家が、2001年11月に100%の償還を得ることになれば、国内外でロシア政府は信用を取り戻すことになるとみられる。

工業生産の変化

99年の工業生産は軽工業の50%増を筆頭に顕著な回復を示している。こうした部門の回復は、長期的にみると、投資活動を刺激することが期待できる。しかし今日、ロシアの財政部門は依然として脆弱で、投資に対する実質金利は高い。貯蓄率は低く、銀行に対する信頼も低い。今のところ、生産の拡大は主にこれまでの生産能力を活用した結果である。長期的に生産が増大すると、当然のことながら投資活動と建設工事も増大する。また、生産財の輸入も拡大する。

経済回復のあらゆる兆しに反して、多くの構造変化が依然として不完全のままであることを指摘しなければならないであろう。多くの大企業が、国家の援助を期待できないために、この先倒産することが予想される。もっとも実際には、これらの企業の多くはもはやいかなる活動も行っていないが、法律的には破産していない状態である。

国家予算

99年当初の否定的な予測に反して、財政事情はこれまで予想されていたものよりも改善の傾向がみえる。歳入目標が達成されなかった年は何度もあるが、99年春にスタートした連邦政府は、目標を達成したばかりかそれを上回った。これには5つの理由が考えられる。

- 1) ルーブルの切り下げと、引き続くルーブル安により、輸入関税収入を結果的に増やす効果があった。
- 2) 弱いルーブルと石油価格の高騰によって輸出業者が有利となり、政府が輸出関税、特に石油価格からより高い歳入を徴収することが可能になった。
- 3) 経済回復により広範囲な課税基盤を築いたばかりでなく、徴税環境をも改善した。
- 4) 政府が付加価値税率を20%に保つことができ、エネルギー企業との交渉にも成功したことで、歳出の現金払いを大幅に拡大できた。
- 5) 政府が99年にIMFとの支払い合意に到達できた。

2000年予算

2000年予算案を編成中、マクロ経済の発展に関してある仮定が示された。仮定条件は次のとおりである。経済成長は1.5%、名目GDPは5兆1,000億ルーブルに、インフレ率は18~22%、ルーブルの平均為替相場は1ドル・32ルーブル、平均原油価格1バレル・19ドル。連邦歳入は7,435億5,000万ルーブル、歳出は8,014億2,000万ルーブル。

歳入は99年と同額に見積もられている。税収はGDPの12.9%と見込まれ、これは99年の税収よりも高く見積もられている(11%増)。税収の40%以上は関税や輸入品の付加価値税など、貿易に課せられる税金に期待されている。このほか税収などに関し重要点を紹介する。

- 1) 輸入の落ち込みがルーブルの価値の減少

よりも少なかった。99年の7ヵ月間、輸入品に課せられた付加価値税からの収入は連邦税収の15%を占め、全付加価値税収入の53%にのぼった。

- 2) 輸入品の物品税はアルコール飲料、自動車、いくつかの贅沢品に特定されているが、99年の物品税は全税収の1%であった。
- 3) 輸入関税にも付加価値税と同様の効果があった。つまり輸入品のドル建価格は45%下落したが、輸入関税からの実質徴収額は変わらなかった。99年の7ヵ月の間、連邦税収における輸入関税の割合は11%で、98年同期と同じであった。
- 4) 98年に石油への輸出関税が再導入され、これは石油価格が高い限りは撤廃されない。関税は世界原油市場価格によって決まる。

予算に関しての主要課題は、国家が負債を解決できるかどうかである。この答えはロシアの政治に大きくかかっている。もしチェチェン紛争が長引くと、ロシアが負債問題を解決することはより困難になる。

しかし一方で、紛争が国際圧力で終結した場合は、むしろロシアが新しい借款を調達することがより容易になるといえる。

(2) 実務上の問題

貿易政策としての関税

ロシアの関税率の頻繁な変更は貿易業者や投資家を混乱させていることをインタビュー先の多くが訴えた。

関税率の変更はむしろ現在、ロシアの主要な貿易政策手段であり、数量制限やほかの政策手段はあまり使われていない。関税が連邦予算の財源を満たし、また国内産業を保護するために用いられているのである。いわゆる季節関税はどの年でも6ヵ月まで適用することができ、適用範囲を限定していない。

ロシアは市場経済化を目指し、93年にはGATTへの加入を申請した。また95年12月

にはWTOへの加盟も要請している。

さらにEUとロシアはより親密な政治・経済関係の発展のため共同協力協定（PCA）に調印し、相互にGATTの最恵国待遇を与えるとともに、輸入の数量制限をなくしている（鉄鋼、繊維、核部門では例外がある）。つまりこの協定は、数量制限や関税を上げるなどの措置をとる前に、ロシアがEUと協議しなければならないことを意味している。

基準、検査、認可手続き

基準、検査、認可手続きは、ロシア市場参入の重大な障害となっており、外国人はさまざまな部門でこの問題に直面している。つまりこれはロシアの標準化制度が透明性を欠くことと強制的な適合検査手続きによるものである。限られてはいるが、国際標準に基づく基準を使って適合検査手続きを行うこともある。これら手続きは、著しく手間がかかり、かつ高額で、差別的でもある。

ある特定の機関が、利点のあるこの認可手続きに既得権を持っている場合がある。ロシアでは、加盟した国際標準をあらゆる分野で取り入れ、それを直接、または国内経済の必要性に応じて補足的に使用している。ロシアで適用されているISOあるいはIEC標準の数は3,800件にのぼる（1万2,150件あるISO/IEC標準の31%にあたる）。96年1月1日現在、国際標準と完全に一致した標準は、ロシアで適用されている全標準の18%だったが、2000年までには、その割合は50%に達する見込みである。

ロシアに販売目的で輸入される製品の多くは、ロシア国家標準委員会（GOSSTANDART）が発行する適合検査書を有するように求められている。ロシア国家標準委員会は広く受け入れられている国際標準（例えばISO-9000）よりはむしろ、ロシア政府の標準に基づいて製品を検査し、認可している。ロシア国家標準委員会とその認可団体がロシ

アの唯一の認可組織である。

「検査・認可手続きがしばしば重複し、製品が認可されるまでに高くついたり遅れたりする」との不満を、ロシアに輸出する業者からよく聞かれる。

表示義務

非食料品向けの新しい表示義務が、98年7月にロシア当局によって起草された。この制令第1037号「ロシア連邦に輸入される非食料品へのロシア語情報の存在を確実にする措置」は、国家標準案「非食料品：消費者への情報、一般義務」によって補足されることになった。この制令では消費者への情報がロシア語表示で与えられなければならないと規定している。そしてこの規則は98年7月1日から発効している。

原産地証明

商品の原産地を証明することは輸入関税の算出に重要である。原産地証明は生産国の商工会議所によって発行される。この証明書は義務的書類には相当しない。証明書がない場合、物品の通関手続きはしかるべく実施されるが、関税に関して特別扱いはなくなる。

原産地証明にはA型とCT-1型の2種類がある。A型の原産地証明書は開発途上国で生産された物品に対して、「税関関税について」の法律に基づいて発行される。ロシア関税規則の規定によると、この証明書は輸入関税を2重に下げることができる効果がある。

CT-1型の原産地証明書は独立国家共同体（CIS）で生産された物品に発行される。

ロシアにおける関税等支払い

ロシアへ輸出する際に税関で支払う関税や手数料には以下のものがある。

- ・輸入税
- ・輸出税
- ・通関手続き手数料

- ・物品保管手数料
- ・税関競売参加料
- ・税関当局による証明書発行手数料
- ・物品税課税対象品のマーキング手数料

物品税と付加価値税

輸入関税のほかに、輸入品には物品税と付加価値税の2種類が課税される。

物品税

物品税はアルコール飲料、紙巻きたばこ、自動車のような贅沢品に課せられる。96年3月7日付連邦法「物品税について」は、国産品と輸入品に関する物品税査定を、より統一のとれた制度へ、すなわち単一税率の適用に向けて大きく前進させた。

付加価値税

付加価値税は、ロシア連邦法によって特別に定められた事例以外は、ロシア連邦に持ち込まれる物品に課せられる。

10%の付加価値税率が定められているものは以下のとおり。

- ・ロシア連邦政府に承認されたリストによる食糧（物品税がかかるものを除く）
- ・ロシア連邦政府に承認されたリストによる児童向け用品

その他の物品（物品税が課税される食糧を含む）は、ロシア連邦域内に運び込まれる際20%の税率で課税される。この現行税率20%が変更される見通しは今のところない。

税関手続き

税関管理と通関手続きを受けるために、物品輸送業者は税関に詳細な必要書類と情報を一括して提出しなければならない。すなわち輸出入の別、輸送目的、輸送条件、輸出入業者間の支払い方法、CISが定義する物品名などを具体的に記載し申告する。

輸入業者はまた、すべての輸入物品に対して税関貨物運送申告書を記入するように求められている。申告書類は税関当局に提出する

ためにロシア語で記入されなければならない。原産地証明、適合証明も税関で提出されなければならない。

同様に、輸出業者も輸出申告書を記入するように求められており、もし必要ならば税関に輸出ライセンスも提示しなければならない。

道路輸送される物品は、国際道路輸送カルネ制度をめぐる論争のために困難にさらされている。この問題は貨物輸送に絡んだ広範な詐欺行為に源を発するといわれる。

輸入禁止事項

国際的義務（有害廃棄物の国境を越える移動およびその処分の規制に関するバーゼル協約、オゾン層を破壊する物質に関するモントリオール議定書）が要求される時以外は、輸入規制を用いていないとロシアは強く主張している。

輸入許可書

農薬、戦闘・競技用武器、自衛用品、爆発物、軍事および暗号装置、放射性原料とウランを含む廃棄物、強力毒物、麻薬、宝石・貴金属、合金、石を含む多くの物品の輸入には、輸入許可書が必要である。輸入許可はまた電気発電機、電気回転交流機、静電交流機、電磁石、一定の照明とケーブルなどにも適用される。

ほとんどの輸入許可書はロシア貿易省およびその地方支局で発行され、国家税関委員会によって管理されている。

外国投資

ロシア政府は外国投資を奨励するというものの、安定して魅力的な投資環境を創り出すことに苦労している。特に経済、政治の不安定は投資機会を求める企業の意欲を妨げる結果となっている。また官僚的な要求事項が投資家を混乱させ、企業に入札あるいは開発権を与える際の官僚的裁量は、一貫性を欠いたものになっている。

税制度

外国企業がもっとも不満を持つのはロシアの税制度、特に税金の種類、制度の安定性、透明性、そして正当な法手続きの欠如である。同国は、利益、超過給与、配当金、源泉徴収、賃金総額、道路使用、財産税、付加価値税、輸入・輸出税、物品税、地方税など、多くの税金を課している。これは、内外の企業意欲を削ぐ何者でもない。高税率に加え、税金は何の予告もなく頻繁にまた根本的に変わり、しばしば遡及して課税されることがある。

5. フィンランド企業の強みと日本企業との提携の可能性

フィンランドは西側企業にとって、「ロシアとビジネスを行う時のビジネス・センター」という考えが既に90年代はじめに欧州で定着した。この考え方は、主にフィンランドの優れたインフラ（輸送、通信、法制度など）とロシア市場に関する豊富な知識に基づいている。

西側諸国の企業の間では、ロシアと取引を行う時にモスクワ事務所を設置することは常識となっている。先にみたように実務上で数々の問題があり、ロシアの外からロシア市場の問題を取り扱うのはかなり困難といえる。つまり市場が存在するその場に毎日いることが必要である。

一方、興味深いことにロシアの対フィンランド投資も90年代に急速に伸びている。つまりロシア企業が、同国と取引を行う西側企業のために、フィンランドに貿易会社を設立しているのである（統計では現れてこないことが多い）。またロシアのフィンランドへの投資の一部は、ロシアからより安全な国への資本の流出となっているとみられる。フィンランドとしては、これらの投資が国際法または同国の法律を侵さない限り、ほかの国の投資と同様に認めている。

(1) 輸送分岐点としてのフィンランド

フィンランドは90年代に、欧州からロシアへ、そしてロシアから欧州への主要な交通の要所として既に有利な状況にあった。

これが可能となっている理由は、次のような点である。

フィンランドが高水準の交通インフラを備えている

フィンランド以外の国に制度上の問題が多い。

- ・サンクトペテルブルク港でのマフィアと汚職

- ・バルト3国の港の能力不足

- ・ロシアとの共通の鉄道ホイールゲージがない

- ・中欧からモスクワやサンクトペテルブルクへの直接鉄道輸送が不確実である

- ・極東からモスクワへの直接鉄道輸送が不確実である

- ・フィンランドの港へ船で運び、そこからロシアへ、鉄道またはトラックで輸送した方が簡単で安い

フィンランドにはロシアとの長い間の貿易の歴史がある。また税関および輸送上の問題を処理する二国間の作業グループがある。

大量のロシアの石油と化学物質が、伝統的にフィンランド港経由で世界市場に輸送されてきた。ロシアは輸送に鉄道を主に用いており、フィンランドはロシアと共通の鉄道ホイールゲージを使用している。加えて、ロシアに近いフィンランドのコトカ市、ハミナ市には巨大港がある。これらがフィンランドに競争力をもたらしている。

フィンランドを通過してロシアに向かう交通量が急激に増え始めた95年から初めて統計が作成されたが、それ以降の通過輸送量は常に高水準を維持している。

(2) 北極地方の中心地としてのフィンランド

天然資源を有するロシアの北極圏地方はフィンランドに近接しているが、これら資源の輸送問題はいまだに解決されていない。可能性の1つは、ロシア北部の石油と天然ガスをフィンランド経由で中欧市場に輸送することである。

ロシア、ノルウェー、スウェーデン、フィンランド、そして日本も、北極地方の自然、天然資源、経済・社会生活に関して共通の問題を有している。フィンランドには、これらの問題を既に何年間も研究している北極センターがある。

東西間を結ぶ北極輸送の新しい概念は、フィンランドにとって新しい可能性ある選択肢ともいえる。

(3) ロシア情報中心地としてのフィンランド

ロシアとの長年の共通した政治的、経済的そして文化的な歴史と、第二次世界大戦以降の大規模な貿易は、フィンランドにおけるロシアに関する知識の基盤を築いた。この知識は「外国文化の知識」であるが、両国ではいくつかの古い伝統が良く似ているとみることができる。相違点は多くあるが、フィンランド人とロシア人には共通した伝統がたくさんあり、相互理解を容易にしている。例えば「同じように酒を飲む」ことは両者にとって重要である。サウナ文化も似通っており、社会生活に重要である。「相違点の陰に人々を発見する」ということは、ロシア人とフィンランド人にとって重要なことである。すなわち、人を信用するということである。農業的背景は、両国民にとって依然としてかなり身近なものだ。ほとんどの人々は、地方にルーツがあるし、両親が地方に住んでさえいる。

歴史の中で、フィンランドは巨大な隣人となんとかうまくやってきた。ロシアが非常に弱体化はしているが、再び強くなりたいと思っている現在、この事実は非常に重要であ

る。ロシアは、所有する武器を考慮に入れると強大な国家である。この種の隣人をうまく扱いつつ、そのほかの国に対する面目を失わないようにするには、巧妙な外交と駆け引きが必要となる。ロシアもまた、小さな隣人とその政治を信用することを学んできた。

ロシアがフィンランド経済にとって重要であるため、フィンランドには多くのロシアの専門家がいて、ロシア市場の変動について分析を行っている。90年にはフィンランドとロシアの間の貿易制度に変化があったが、フィンランドのロシアに関する情報は途切れず継続している。

(4) 日本企業との提携可能性

「フィンランドの対ロシア貿易の有利性については理解しつつも、いまさらフィンランドと組んでロシア・ビジネスに取り組む必要がなぜあるのか。ロシアと国境も接している日本だから直接取り引きを目指せばいいではないか」という考えも否定できない。事実、日本の大手企業はモスクワに拠点を置き、かつ人脈も築き、単独で西欧企業に優るとも劣らない企業活動を続けている。

しかしインタビューで明らかになったように、日本の有名企業の中にもフィンランドの企業や貿易商社と組んで対ロビジネスを行っているところも少なくない。これは、ロシアでビジネスを行う場合にロシア国内に支店を保有し、ロシア人ネットワークを押さえていなければ商売ができず、かつそれを新たに築くことが至難の業であるからだ。

インタビューに応じたフィンランド企業の中には、このインタビュー調査を通じて自社の名前が知られることになり、日本の企業からのアプローチがあることを期待する旨の発言も多かった。ロシアに近いフィンランドは、日本に対しても、経済大国を築き上げた尊敬の念と親近感を持っている。ロシア人と共通の伝統を持つフィンランド人はまた、日本人

とも似た性格を持っている国民である。ロシアと日本は違いが大きすぎるがフィンランド人とビジネス上、提携することはこれに比べ容易と考えられる。

もっとも今、ロシアの経済事情が新規ビジネスを受け付ける環境にないということも事実であろう。当面は情報収集を行うという向きには「フィンランド・ロシア商工会議所」とよばれる組織が情報源として有用である。同商工会議所はヘルシンキを本部とし、会員にロシア・ビジネスを行うフィンランド企業460社を抱えるフィンランドの組織である。

主な活動はロシア国内の支所から報告される制度情報などを会員に提供することである。インタビューした企業の中にはロシアと取引を始めた当初、情報源として活用したとコメントしたところもある。現在は関税制度や税制が頻繁に変更される情報を、いち早くフィンランド語で提供している。同商工会議所はフィンランド法人であれば日本の会員も歓迎しているという。

(長田榮一)

(注) 本稿は2000年3月のロシア大統領選挙の前に執筆されたものである。