

ISSN 1343-4225

ERINA REPORT

ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE FOR NORTHEAST ASIA

ERINA REPORT 59

キーパーソンインタビュー

「大陸にかける橋 - 日中経済協力の50年」

日本国際貿易促進協会理事長 中田慶雄氏に聞く

ロシア東部地域と日本の投資協力の現状・課題・展望 アナトリー・G・ブーリ

The Current Status of Issues Concerning and Prospects for Investment Cooperation Between
Japan and Eastern Russia Anatoly G. Bury

好調続くロシア経済と日本企業の対ロシア市場戦略の変化

輸出マーケティング・チャネル戦略を中心に 富山栄子

Energy Security For a New Northeast Asia: An Update Vladimir I. Ivanov

2004
SEPTEMBER
vol. 59

目次

キーパーソンインタビュー（日）	
「大陸にかける橋 - 日中経済協力の50年」	
日本国際貿易促進協会理事長 中田慶雄氏に聞く	1
ロシア東部地域と日本の投資協力の現状・課題・展望（日/英）	
The Current Status of Issues Concerning and Prospects for Investment Cooperation Between Japan and Eastern Russia	
極東ザバイカル協会事務局長代理 アナトリー・G・ブーリ	6
Anatoly G. Bury, Deputy Director of the Secretariat, Interregional Association“ Far East & Zabaikalye ”	
好調続くロシア経済と日本企業の対ロシア市場戦略の変化	
輸出マーケティング・チャンネル戦略を中心に（日/英抄）	
The Continuing Boom in the Russian Economy and Changes in the Russian Market Strategy of Japanese Companies (Summary)	
新潟大学、敬和学園大学他 非常勤講師 富山栄子	14
Eiko Tomiyama, Ph.D. in Economics, Part-Time Lecturer, Niigata University, Keiwa College, etc.	
Energy Security For a New Northeast Asia: An Update (E)	
Vladimir I. Ivanov, Director, Research Division, ERINA.....	26
会議・視察報告	
ERINA-IMEMOモスクワ・シンポジウム・「新しい北東アジア2004」	
ERINA調査研究部研究員 ドミトリー・セルガチョフ	34
「新しい北東アジア」東京セミナー第1回 北東アジアにおける地域協力の内容と意義	
ERINA広報・企画室長 中村俊彦	35
再生可能エネルギーに関する国際会議2004	
ERINA調査研究部研究員 伊藤庄一	38
北東アジアの開発金融に関する国際シンポジウム	
International Symposium on Development Finance in Northeast Asia	
ERINA調査研究部主任研究員 辻久子	42
Hisako Tsuji, Senior Economist, Research Division, ERINA	
The Clean Development Mechanism (CDM) in China: Taking a Proactive and Sustainable Approach	
Enkhbayar Shagdar, Visiting Researcher, Research Division, ERINA	46
北東アジア動向分析	48
Research Division: International Activities, Conferences and Workshops : April-July 2004	53
Obituary - In Memory of Professor Sang-Gon Lee	54
Book Review “ Paved with Good Intentions: The NGO Experience in North Korea ”.....	55
Sunset Notes 「北東アジアに押し寄せる市場統合の波」.....	56
研究所だより	57

(キーパーソンインタビュー)

「大陸にかける橋 - 日中経済協力の50年」

日本国際貿易促進協会理事長 中田慶雄氏に聞く

今回は設立50周年を迎えた日本国際貿易促進協会理事長の中田慶雄氏に日中経済交流に向けての抱負を聞かせていただきました。中田さんは中国の滞り歴も長く、訪中回数は320回に及び、日中貿易投資の推進役として長年に亘ってご活躍されています。

- 中田さんは終戦前には旧満州の黒龍江省に開拓農業専門学校生として渡航されてから、戦後ご帰国されるまで大変なご苦労をされたようですが、その時のお話からお聞かせください。

(中田) 私は1945年5月、14歳だった高等小学校卒業式の前に満蒙開拓少年義勇隊へ動員されました。これは、近衛内閣期の昭和12年11月3日に「義勇軍編成に関する建白書」なるものが提出され、募集要綱が決まり、この時より学生が全国から動員されたものです。終戦までに全体で8万6千人が行っており、我々はその最後の生徒でした。まだ中学校か、高等小学校を出たかという子供ばかりでした。京都からは私の同期生として220余名が行ったわけですが、当時は、新潟から朝鮮の清津を通して、図們から入るルートと、下関から釜山への連絡船に乗り、それから鉄道で旧満州へ行く二つのルートがありました。渡航の前には、茨城県の内原というところで3ヶ月の間特訓を受け、そこで病弱者は除かれて元気の良い人だけが現地送りになりました。我々の場合、卒業式を待たずに動員を受け送られたわけです。

5月に行って3カ月経った8月9日、ソ連軍が突入してきたわけですが、当時の関東軍の本部は掖河というところに軍隊を下げようとしていました。我々はソ連国境近くの勃利でしたから切り捨てられたわけです。その時、勃利の訓練所に1年生から3年生まで生徒1,500名がいたのですが、「牡丹江に結集してソ連軍の南下を食い止めて玉砕せよ」ということが関東軍によって話し合われていました。玉砕せよといっても武器も何もない状態でした。しかし、牡丹江に向かっている途中でもソ連軍が戦闘機や戦車隊でどんどん入ってきており、関東軍も精鋭部隊は全部南方に移動していたため、残っているのは補充兵や未訓練兵ばかりでした。それでも下の人たちは本当に命をかけてソ連軍



侵入阻止に身を挺したわけです。攻防の跡を通るとあちこちに何県の何隊が玉砕したという白い墓碑が立っており、死体がいっぱい散乱していました。

そんな中で、昼間は空爆で歩けないため、夜を徹して山林を縫ってハルピンに向かいましたが、近くまで行くとすでにソ連軍によって占拠されていて入れなくなっていました。また引き返して牡丹江の近くの東京城近くの山中に着いたわけですが、その頃はすでに10月になっていました。8月15日の玉音放送も聞いていなかったもので、まだ日本は負けていないと教えられていました。この山の中でどうも日本は負けたようだということが判ってきたわけです。斥候隊が調べたら日本はすでに負けており、軍隊や警察は全部捕虜になっている、君たちも早く山から降りてこい、さもなければ山で凍死してしまうと言われました。食べ物は何もなく、木の実や百合の根だとか、連れて行った農耕馬を殺して食べたり、収穫後に畑に落ちている菜っ葉やトウモロコシなどを食べるのですが、火を焚くとソ連軍に見つかってしまうので火も使えずに、二カ月くらいすると胃腸をやられたり栄養失調になり、体力と気力のない生徒から倒れていきました。途中でソ連軍に捕らえられた教官と上級生たちはシベリアに連行され、一年生の残りの京都隊は

私が引率責任者に推されて200名からなる義勇隊を連れて南へ向かって歩くことになったわけです。

3回も中国国内のソ連軍の収容所に入れられましたがなんとか生き延びました。1回目の東京城では1年生の学生だったので釈放され、朝鮮まで歩けば船に乗って帰れるのではないかということで、函館に向かって一カ月半もかけて歩きましたが、途中の延吉近くの汪清というところでまたソ連軍に捕まり、延吉の捕虜収容所にぶち込まれました。そこでも兵隊はシベリアに送られましたが、義勇隊は行くところがなく、元監獄というところに入れられましたが、そこは惨憺たる地獄で餓死、凍死に加え、戦場と無法地となった収容所で一部のならず者と化した上級生による略奪やリンチによって大勢が死んでいきました。京都中隊の責任者であった私もさんざんリンチで殴打され、生きていけなくなったので、ここから命がけて深夜に脱出して中国の農民の家に逃げ込んだわけです。なんとか働から食べさせてくれということで、そこで働いているソ連兵が探しに来たりといろいろとありましたが、そのうち中国の内戦が始まって最初に八路軍が入ってきて、延吉続いて吉林で化学工場を作りました。そこで日本の専門家や技術者を集めて一緒に石油精製の仕事を始めたわけです。当時17～18歳のことで、それが私にとっての大きな転機となりました。そこで8年間働いているうちに、1950年には朝鮮戦争が起こりました。米軍機の空襲下での工場生産も体験しました。

- 日本のご両親と連絡がとれたのはいつ頃でしたか。

(中田) 戦後長く音信不通でしたが、1953年頃にロンドン経由で通信ができるようになりました。それで生きているということが分かったわけです。風の便りというものもあって、我々の同期生でも早く帰還した仲間がおりまして、そこからどうも中田は生きているようだということが伝わっていました。

私は学校が中途半端だったので勉強し直して帰りたいと思い、53年に大学に入ったわけです。北京の中国人民大学で3年間経済学と中国語を、上海復旦大学で2年間中国語を学び、58年に最後の引揚船「白山丸」で日本に帰ってきました。

- ご帰国後は日本で日中関係のために尽くされたわけですね。

(中田) 1958年から京都で日中友好交流の仕事を始め、そこで中国語講座を手伝ったりしていましたが、同年、長崎国旗事件が起こり、民間貿易も中断しました。そのためカタログを作って日本の工業製品を紹介したり、国内では業

者と協会と一緒に請願運動をやり、早期の国交回復を求める運動をやっていました。そのうち、中国語がうまいから東京へ来てくれと言われ、1963年には訪中団を率いて日本工業展覧会に参加しました。翌64年に国際貿易促進協会の事務局に入ったわけです。それから70年代までずっと、「広州交易会参加日本側事務局責任者」の肩書きで、日本の経済界から毎年数千名を組織して広州交易会に参加したり、多くの産業技術交流をやってきました。

- 現在でも戦争が絶えない世界の情勢ですが、戦争を体験された世代として、これだけはどうしても若い人々に伝えたいことがあればお願いします。

(中田) 私は戦場を経験し、襲撃されて多くの女子、子供、老人、そして私の同級生の死を体験しました。京都からの200人のうち、ちょうど100人死にましたが、これが何と言っても生涯忘れ得ないことですね。死んだ同期生は裸のまま埋めざるをえないわけですが、埋めようとしても真冬のために凍っていて墓が掘れないのですね。

そういう体験から、小泉首相の靖国参拝問題については二つの理由でどうしても賛成できません。

一つは私自身の体験から痛感しているのは、戦争を決定して執行した責任者戦犯、そういう人たちと一般の国民や兵士と一緒にされてはたまりません。彼らは責任をとるべきです。会社でも潰れたら社長・会長が責任をとる。国家であればもっと重要であろうということです。日本本土は大空襲や原爆、さらに沖縄戦も経験し、旧満州地区では17万5千人が死に、日本全体で300万人も死んでいるのです。日本国民の不幸と反省は、戦争責任をあいまいにしてきたことです。

もう一つは、中国、朝鮮やアジアなど被害国の人たちはもっとひどい犠牲になっており、その感情たるや50年や60年で消えるものではないのだから、今はやはり両国の関係や国民感情を良くしなければならないということです。今日、両国の経済は切っても切れない関係になっており、中国が咳をしたら日本は風邪を引くくらいの状況まできている。あえて相手の感情を逆なでしてまで参拝することはないじゃないかと思うのです。総理をやめたら毎日でも行ったらいいじゃないですか。中曽根さんは、言われたらああそうかということでやめたんですよ。僕も中国から帰って一番先に同期生が祀られている靖国神社に行きました。ただそれとこれとは別じゃないかと。これはどうしても語るなくてはなりません。

国交回復前後のことで申し上げますと、戦後長らく日中間の関係は、国交も正常化されていかなかったし、平和友好

条約も締結されていなかった。早く新中国と正式な関係を結ぶこと、相手国政府を認め、民間の貿易が本格的にできるようにすること、また政府間でいろいろな貿易協定を結んできちっとすべきであるということで、粘り強い運動があったわけです。政界では松村謙三先生であり、高碓達之助先生であり、石橋湛山先生や藤山愛一郎先生、櫻内義雄先生であり、民間では全国の都道府県の友好協会や民間団体であり、各界の色々な人たちが国民運動として盛り上げてきた。それが背景にあって田中角栄さんが決断して国交を回復したわけです。

そんなことで、これまでの話は「大陸にける橋・50年」という著書に記しましたが、私は戦場を体験し、中国の独立と新中国の建設というアジアの大きな歴史の大転換の中に身を置いて、ここまで来たということです。また、帰国してから日本と中国との間の関係、アジアの関係を考えれば、この道に入って力を尽くしたいと思い、またこれに対して皆さんと一緒にやってきてくれたということです。

- 中国側にも日本との経済貿易促進に熱意を持った協力的なパートナーがおられたのでしょうか。

(中田) そうです。私も関わりが長いということもありますし、中国全国の省市を歩きました。また中国全国からもたくさんこちらに見えています。中央政府では周恩来さん、鄧小平さんの時から、江沢民、李鵬、朱鎔基、今の胡錦濤さん、温家宝さんと4つの世代にわたっており、また、全国地方の省市、企業の責任者との間でも技術や法律、投資貿易などの実務をやったので広くて強い信頼関係ができました。

貿易も投資も、まず良い政策があったからきちっとできました。それと多くの政治とココムの輸出禁止や、商品の輸入規制等貿易の障害があり、これらをひとつひとつ取り除く作業をしてきました。今でも新しい貿易摩擦であるとか靖国問題などほっておけない問題が続いています。

- 黒龍江省や吉林省延辺にも長くおられて、深い東北との縁がおりなわけですが、中国は今、東北振興政策を打ち出しています。東北はこれからどうしたら伸びるでしょうか。

(中田) 復興と建設に参加した当時、中国には石油がなかったわけですね。それで何をやったかといいますと、石炭の上に緑色の鉱石が採れるところが撫順と吉林省の樺甸にあり、その鉱石を粉碎し高温で乾溜すると油が溶けて出てくるんです。油母頁岩(オイルシェール)といいます。これ

を利用し、専門家と一緒にガソリンを作っていました。劣悪な工場条件下、事故で日本人の技術者3名の仲間が犠牲になっています。撫順には年産量10万トンのプラントもあります。61年頃に大慶油田から石油が出るまで、中国の解放戦争と初期の建設にこの油が役に立ちました。もちろん73年のオイルショックの年から、大慶油田原油の対日輸入も30年やりました。もっとも今は中国も石油輸入国になってしまいました。

そんなことで東北とはもともと涙と汗と血を流したところで縁が深いものですから、友人も多く愛着もあるし、頼まれるとしっかりやってきました。

東北振興が始まる以前に国営企業の改革を10年間やりました。100社の国営企業に対する技術改造をどうするかということで日本の専門家と一緒にいき、診断しましたが、一番の問題は中国独自の新商品ができないということで、これを自分で作るための手法、技術(R&D)について、1,500名に対する13回の講座を行ったわけです。もちろん、国営企業というのは体制の問題があり、病院、学校や保育所など社会基盤をみな抱えてしまっているこの体制を変えなければならない。今この事業は大体終わりました、国営企業も株式化したたり民営化したたりしていますが、これからは中国企業独自で独特の商品を作ることが大切です。

体制を変えるのは中国自身の仕事ですからね。我々ができるのは、どういう協力をするか、そのためには日本のどういう企業と組んだらよいかということをおアドバイスしたり、紹介したりということをお10年ほどやったわけです。今度はその上に東北振興が始まったということです。これからはさらに、軽工業品や農産物の加工食品、サービス分野だとか、もっと広くやるべきじゃないかと思います。昔からの重工業が重荷になっていることは事実だけれども、それだけにこだわっていたら振興はできないし、余剰労働力の行くところがないから、やはり産業を興して、分散するとマーケットができるということを相手に言っています。

東北三省の都市は良くなりつつあると思います。時間がかかりますが、いい企業が育っています。遼寧省が一番早いし、熱心ですが、吉林省は第一汽車があり、吉林石化といういい石油化学企業が発展しており、また食糧がたくさんある。黒龍江省については先日ハルビン商談会に行ってきましたが、だいぶ変わってきています。そのほか、チチハルや牡丹江、伊春などに行ってきましたが、資源が豊かなのでみな振興策によって大いに発展しようと盛り上がっていますよ。

- 日本との関係はどうか。戦争との関係で日本は嫌われているのではないかと、日本企業は心配するところが全般的にあります。

(中田) 民衆も幹部も国民感情は良いのです。東北が一番親近感がありますよ。南京よりはアレルギーはないです。南京にしても日本人自身の心の持ち具合が大切で、心配はいらぬから投資に行きなさいと私は言っているのですけどね。

中国の人というのは、それはそれ、これはこれと見分けています。チチハルにも遺棄化学兵器問題で見舞いに行ってきましたが話の半分は経済協力になりました。遺棄化学兵器の話の良い方向に転換してきて欲しいと言っていました。やはり日本の良い面、悪い面を知っていますね。技術、管理、勤勉な日本人と組みたいと言います。長春の第一汽車もドイツと組んだ後でも本当は日本とやりたいとずっと言っていました。本当に日本は東北に力を入れなければいけないと思います。実際そうなりつつありますが。

- 遺棄化学兵器の問題については頻繁にあちこちから出てきますよね。そのたびに困ったことになったと思うわけですが、日本としてはどうしたらよいでしょうか。

(中田) 早く発見することが重要ですね。工事現場で発見されるのが多いのです。チチハルで毒ガス事件がありましたけれども、チチハルには日本の化学兵器部隊があったところですから注意すれば発見はできる。発見したら早く処理することですね。処理する過程で二次災害が起きないように慎重にやっていますけれども、日本の政府の協力で処理しているのですから、中国側は早くやってくれということです。ただ日本は年度予算制度のため今年はこれだけしか予算がつかないということで計画的にできないわけです。我々国貿促は経済関係だから、遺棄化学兵器は政府の仕事なので民間は直接関係ないと言いましたが、そうはいつでも日中友好7団体¹として是非来て欲しい、日本の世論を喚起して政府にも政界にも作業を早めるよう促して欲しいというので、2月に行ってきました。そのときの中国の立派なところは、被害を拡散させないように、二次災害が起きないように、被災者保護を早く行い技術的なことに集中してマスコミを押さえ、大きな騒動にならないようにしたのですよ。それから敦化には私も行ってきましたけれど、あちこちにあった旧日本軍の弾薬を中国側が集めているのですね。そういう基礎があるから、今度は全部そこへ集めようということで60万発ばかり集まったわけです。それら

は化学兵器とは違う普通の爆弾ですが、それでも火薬や信管を抜く必要があります。

- 先ほど中国がくしゃみをしたら日本は風邪を引くという話がありましたが、今度は自由貿易協定をやるという話まで進んできていますね。

(中田) 日中間で早く自由貿易協定(FTA)をやるべきであるとは私も5年前から言っていることですが。97年にドルに振り回された結果、アジア金融危機が起きた。中国は資本の自由化をしていないからあまり影響は受けず、助かったわけです。EUのように協定や共通通貨を作るなどを見習って、アジアでそれをやるべきです。その中でも日中韓が一番のかなめですから。日本は今まで行政の腰が引けていたのですよ。中国がシンガポールやアセアンとやろうとし始めたものだからちょっと慌てだしたのですね。アジアで共通通貨を作れば、ドル一極支配に左右されなくなるわけでそれが一番いいのですよ。

3万件の中国にいる日系企業に、日本から5万人くらいの技術や管理の専門家が行っていますが、その日系企業には200万人くらい中国人が働いて雇用創出をしています。ということは日中共同でものを作って世界中に売っているわけで、そのために日本人も行く、資材も行く、中国とは不可分な関係なわけです。もう中国脅威論は消えたわけですね。日本ももはや不景気だとばかり言っていないで中国の活力を取り込んでいったほうがいい。

- 中国はバブル経済状態とされていますが、中国自身は7~8%くらいの成長率があってあたりまえだとも言っています。

(中田) 7%という数字は2020年に4倍増を達成する上でどうしても必要な数字ですし、20年後までは中国は大丈夫でしょう。ただ、ちょっと今心配なのは鉄鋼、セメント、アルミや特に不動産の高級マンションや別荘などが過熱気味で売れなくなってくる。すでに中央政府は金融を引き締め、許認可を厳しくするというをやっていますが、地方がうまく言うことを聞かない。大きな事態にならないように調整していければと思いますが、確かに心配な面はあるのですよ。

- 中国の世界市場への参画によって国際的に石油などの資源の値段が上がるといったことが起こっていますね。

(中田) それはあります。中国も20年間は4倍増を目指さ

¹ (社)日中友好協会、日本国際貿易促進協会、日中文化交流協会、日中友好議員連盟、(財)日中経済協会、(社)日中協会、(財)日中友好会館の7団体を指す。

なければならぬし、当面GDPを上げて少なくとも中進国並にしたいというのが国家目標ですが、その次の段階にです。大量消費型のアメリカや日本の成長モデルと同じように中国が石油を消費して鉄鉱石を買っていったらちょっと世界はもたなくなりますね。中国の経済発展モデルを循環、省エネ持続型の独自のものにしていかないと、大変じゃないかということです。

- 北京などでは地下鉄や私鉄のような電車のネットワークができる前に、モータリゼーションが始まったので交通渋滞がひどいですね。また大気汚染も深刻ですし、そういう心配がありますね。

(中田) 地下鉄はコストがかかるし、中国は大陸国家で広いので路面電車なり高架のような電車網をつくらないとだめです。土地の買収は中国ではやりやすいですから。人口の多い国は電車による大量輸送手段が効果的です。

- 最後にこれからの日中関係の発展のために日本としてはどのように取り組む必要があるかお聞かせください。

(中田) 今年の日中貿易は1,500億ドル実現を目指しています。去年は1,320億ドルでしたし、2,000億ドルはもうすぐです。日本からの投資も自動車が多面的に入りました。ちょっと石油化学が遅れていますが、もう少し戦略的にやって、エネルギー問題の解決のために日中共同で備蓄基地を

作るとか、消費国としての連携をしないといけないのではないのでしょうか。水資源や環境問題もありますし、大きな視点で日中間の経済協力関係を構築するためにも、小泉さんは本当の大きな国益を考え、靖国参拝をやめないと、新幹線建設にも参加できないですね。中国側の担当部門が国民感情の影響を気にします。隣人であるアジアの人々から尊敬される国家指導者像を期待します。

1億3千万の日本の国家と国民の今後100年のことを考えるのであれば小さなことにこだわらないで、大きく、中国・アジアとの関係をうまくしないと国益にもマイナスになるわけですから。

政治関係も良くしていかなければいけません。そのためには日本の若手政治家の方にもっと中国へ行って勉強して認識をもってもらわなければならない。今はみな目先のことばかり追って口先だけですから困ったものです。経済界のトップもかつての土光さんとか稲山さんなどの人たちのように、国益を国際的な大きな流れの中で調和し発展させていく高い見識と行動力を持って中国と付き合ってもらわなければならないと思います。

- 本日はどうもありがとうございました。

(2004年6月25日 日本国際貿易促進協会にて)

聞き手：ERINA調査研究部主任研究員 辻久子

記録：ERINA調査研究部研究主任 筑波昌之

プロフィール

中田 慶雄(なかた・よしお)
 1930年 京都府美山町生まれ
 1945年 開拓農業専門学生として中国へ渡航
 1946年 中国東北で留用専門家と新中国の建設に参加(石油化学工業)
 1953年～1956年 中国人民大学
 1956年～1958年 上海復旦大学
 1958年 日本に帰国
 1959年 日中友好協会京都府連合会理事、中国語講師
 1963年 日本工業展覧会訪中団秘書長
 1964年 日本国際貿易促進協会入社
 1994年～現在 日本国際貿易促進協会理事長
 2003年 中日友好協会から「中日友好使者」の称号を授与
 2004年 ほか、各地区人民政府の経済顧問等に多数就任

ロシア東部地域と日本の投資協力の現状・課題・展望

極東ザバイカル協会事務局長代理 アナトリー・G・プーリ

口日投資協力が始まって約40年になる。

1960年代、1970年代に口日経済関係で重要な地位を占めていたのは、ロシア東部地域の天然資源開発関連の大規模プロジェクトだった。これらのプロジェクトの実施を受けて、まずロシア側は、シベリアと極東地域の工業に必要な設備品や機械を日本から購入し、決済手段としてロシアから生産物の一部が日本側に供給された。9件のコンベンションに関する基本協定は、主に木材部門と燃料・エネルギー部門に関するものだった。

例えば、南ヤクート石炭鉱床に関する基本協定は、ロシア産コークスや発電用石炭の対日輸出増加に一役買った。同時に、1980年代の日本による契約済み石炭の購入拒否は、ロシアの対日国家債務の一因となった。

1993年に対外経済銀行で日本人投資家の外貨口座（約10億ドル）が「凍結」されたことは、口日経済関係における最大の否定的要因となった。

ロシアの経済状況が変化し日本側のコークス需要が縮小したことにより、両国は日本の投資や技術を誘致する合弁企業の設立などの新しい協力の形式と方法を探すことを余儀なくされた。1990年代、ロシア極東地域では日本の資本による企業が急速な成長を遂げた。この時期、税制上の特典、特に3年間の利益税免除措置は、投資家たちにとって良い意味での刺激となった。口日合弁企業の成功例として、木材部門の「イギルマ・大陸」や「STSテクノロジー」、通信分野の「ポストーク・テレコム」などを挙げることができる。

日本がロシア極東経済に投資する上で、統制経済から市場経済への移行期に設立された幾つかの口日合弁企業の失敗例が障害となっている。当時は投資を保護するメカニズムがなく、為替、関税、租税管理制度が構築されただけだった。合弁企業の設立者たちは、かなりの利益を得ながらもロシアの経済情勢と法基盤の変化への対応が間に合わず定款文書を修正しなかった。その結果、例えば、サハリンの「サンタ・リゾート」や「サハリン・サッポロ」の事例のように、口日の設立者たちの間で争議が発生した。

当時ロシアの企業が、生産活動を発展させるよりも早急に利益を引きだすことを考えていたのは周知の事実である。間もなく口日合弁企業の多くが活動を停止し、残ったものは物流の「仲介」業務に止まった。

1990年代における2国間投資協力は総じて不安定且つ相

互の可能性に見合わないものだったと評価できよう。ロシアに対する外国投資の累計に占める日本の割合は1.2%以下だった。

ロシアの改革を支援するために、日本政府は1990年代に一連の対ロシア経済支援プログラム（約60億ドル）を打ち出した。拠出金の一部は具体的な案件の実施枠内での日本からの機械・プラント購入に当てられた。例えば、株式会社「ロステレコム」と日本の「住友商事」によるモスクワ～ハバロフスク間無線通信ラインの再建事業には、2億ドルが使われることになっていた。また、サンクトペテルブルグの「インプリス（Impul's）」工場における電子レンジ製造ライン設置、株式会社カマズ（KamAz）のエンジン工場の設備更新、その他のプロジェクトに、4億ドルが割り当てられていた。さらに、人道支援クレジットは5億ドルにのぼり、その一部が投資案件に転用された。しかし、1990年代末、共同案件への融資に国家保証を要求するという国際協力銀行（JBIC）の厳しい態度などの理由により、両国は日本の対口支援の有効な使い道について合意することができず、割り当てられた資金の大部分が活用されなかった。

1997年11月に2国間協力の拡大を見込んだ「エリツィン・橋本プラン」が打ち出された後、投資を巡る相互協力の展望が明るくなった。しかし、ロシアの大規模投資プロジェクトに対する日本経済界の全体的な見方は依然として冷静だった。そこで、両国政府レベルで投資活動保証制度の樹立に向けた作業が活発になった。2国間投資協力の主要な組織的・法的基盤となったのが、1998年11月の小淵首相訪口時に調印された「口日投資保護協定」である。

1999年、ロシアの国家登記簿に日系企業220社が加わった。このうち、44社が100%日本出資の会社、173社が口日合弁の株式会社であった。そのほか、84の駐在事務所が登記された。この時期に活動していた企業の60%以上が貿易仲介業務やコンサルタント業務に従事していた。残りは石油採掘及び石油加工、軽工業、農産物・木材・二次原料の加工、建設、食品加工の分野で活動していた。

「1996 - 2005年ロシア極東ザバイカル地域経済・社会発展連邦特別プログラム」の実現に向けた日本人投資家の誘致は、口日投資協力が活発化する上で重要なステップとなった。6つの最優先案件が特定された。それらは、ブレヤ水力発電所（アムール州）の完成、アニワ地区（サハリン州）

のガス鉱床開発、複合金属総合処理基地「エレクトルム」の設立（沿海地方）「ベルゲ～ヤクーツク」間ガスパイプライン第3支線の建設、「オホーツク海沿岸～ペトロパブロフスク・カムチャツキー」間、「サハリン～コムソリスク・ナ・アムレー～ハバロフスク～ウラジオストク」間ルートのガスパイプライン建設である。

ロシア連邦通商代表部と経団連日口経済委員会の後援で、1999年1月、プロジェクトの説明会が東京で開催された。さらに1999年2月札幌市で開かれた日口ワークショップでは、これらのプロジェクトの実現に日本側が可能な範囲で参加するという決定がなされた。1999年3月には、第4回日口政府間委員会極東分科会が東京で開催され、ロシア側が予備的な事業化調査（F/S）を行うことで合意した。このF/Sがまとまりしだい、経団連日口経済委員会は、日本企業の将来的な参加を見越して、諸プロジェクトのF/Sに必要な資金を無償提供するように日本政府に要請することになっていた。

2000年には、日本政府はブレヤ水力発電所の事業化調査に約40万ドルを拠出し、調査は既定の期限内に終了した。その後、日本側の企業は、日本政府が商品・サービスの輸出振興の目的で自国商社に提供する資金を使って、ブレヤ水力発電所建設に融資することを提案した。この際JBICは、融資期間15年、円建て、金利7 - 8%という条件をつけた。しかも、融資を受けるには、拠出資金の50%相当の日本製プラントを購入するという、可能とは思えない条件が付与されていた。何故なら、ブレヤ水力発電所はロシア製プラントを使用する予定で設計されていたからである。提示された融資提供条件は「ロシア統一電力システム（UES）」には受け入れられなかった。しかしながらUESは、ブレヤ水力発電所に関する協力関係には将来性があると考えている。特に、この協力は「京都議定書」実施枠内での直接融資という形で、実行が可能であるとみられている。

日本政府はザルビノ港整備計画の予備作業に資金を拠出した。作業は既定の期限内に実施された。しかし、港が株式会社化された結果、ザルビノ港は単一の企業プロジェクトとして成り立たなくなり、民間企業側は再建費用を工面できなかった。

以上に挙げたプロジェクトに参加する可能性を徹底研究した経験を踏まえ、日本側は2000年、2001年のワークショップで、それらに続くプロジェクトに対する態度を変えた。日本政府の拠出した資金が新たなF/Sではなく、既存の調査内容をJBICの要求に基づいて仕上げる作業に当てられただけでなく、各プロジェクトについて日本側がロシア連邦政府の保証を要求したことにその変化が現れた。

2002年、ガスパイプライン関連の3案件（サハ共和国、ハバロフスク地方、カムチャツカ州）のF/Sを日本側が完了した。しかし、ロシア連邦政府がそれらに対する保証を拒否したため協力は実現しなかった。プロジェクトはロシア側が独自に実施している。

1990年代、投資家たちはロシアの不安定なマクロ経済状況に直面し、資本投資しても将来的な利益を獲得できないのではないかという不信感を募らせた。差し押さえを特徴とする課税制度は、脱税およびキャピタルフライトを促進し、投資誘致に影を落とす否定的要素であった。また、不完全な財産権保護制度や汚職が、投資環境を悪くしていった。

日本には、「石橋をたたいて渡る」ということわざがある。このことわざは、橋が壊れないあいだ長期間「たたき続け」、そのために橋が壊れた際には、「渡らなくて良かった」と考える、日本の企業家の特性を映し出している。換言すれば、リスクを避けるために、決定を先延ばしにする傾向であるとも言えよう。

世紀の変わり目における日本の対ロシア連邦投資額（サハリン石油ガス関連プロジェクトは除く）は、ごく僅かであった。ロシア側の統計によると、2000年1月1日現在の日本の直接投資累計額は3億5,700万ドルだった。さらに2000年には、ロシアからの日本資本の撤退が続いた。日本の対口投資累計額は、この期間に8,200万ドル減少した。これら全ては、ロシアと諸外国との投資協力において、日本の占める割合が縮小したことを意味している。つまり、日本経済界は融資という形での相互関係にこだわり続け、ロシア経済への直接投資に対して非常に用心深い態度をとったのである。

21世紀初頭における日口関係の特徴は、政治的対話の活発化と相互理解の深まりである。ロシア東部地域における日口投資協力を質的に新しい水準に引き上げるための前提条件が生まれた。同時に、対立事項が少なくなった為にかつての緊張がほぐれ、両国間の共通利益が拡大したことがこの時期の特色である。

2003年の日本の対口経済投資は10億ドルを超えた（2002年は4億4,100万ドル）。そのうち9億6,000万ドルは工業分野への投資（投資国別順位中第5位）に向けられたものだった。サハリン・プロジェクトを含めれば、日本の対口経済投資の累計額は、2004年1月1日現在で19億ドルに達し、日本はロシア連邦全体に対する投資国のなかで第10位を占めている。一方、日本の直接投資額については13億5,300万ドルで第6位である。

2003年、日本はロシア極東ザバイカル経済に8億2,080

万ドルを投資した。これは2002年（2億6,300万ドル）の3倍であった（グラフ1参照）。

ロシア極東における日経済協力にとって燃料エネルギー産業が戦略的領域となっている。もっとも将来性が見込めるのは日本企業数社が参画するサハリン石油ガス関連プロジェクト（サハリン及びサハリン）の実現である。

2003年の日本の対サハリン州投資額は7億8,380万ドル。これは2002年（2億3,340万ドル）の3.5倍である（表1参照）。

2003年、サハリン州では125社の日合弁企業が登記され、それらの定款資本における日本投資額は3,610万ドルだった。日合弁企業の大部分は貿易・仲介業者で、原料輸出に従事していた。

日本からの投資誘致に関し、サハリン州以外では沿海地方が重要な地位を占めている。2003年、日本のロシア極東ザバイカル地域経済に対する投資総額に占める沿海地方の割合は3.1%であった（グラフ2・3参照）。金額にして2,590万ドル（2003年1 - 9月）だった。これらの投資が最も集中したのは、公開株式会社「ダリモレプロダクト」（水産会社）、非公開株式会社「STSテクノウッド」（木材加工、プラストゥン市）、株式会社「ポストーク・テレコム」（電力系サービス・無線通信）、公開株式会社「NBAMR」（水産業、ナホトカ市）、有限会社「ベルサイユ」（ホテル）、公開株式会社「ウラジオストク航空」（航空輸送業）であった。

グラフ1．日本の対極東ザバイカル地域への投資動向（1995 - 2003年）

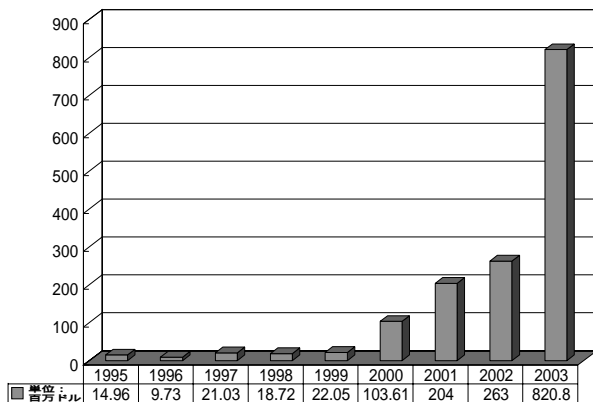


表1．日本の対ロシア極東ザバイカル地域への投資動向（2001 - 2003年 / 単位：百万ドル）

	2001	2002	2003
サハリン州	157.5	233.4	783.8
沿海地方*	29.7	19.8	25.9
ハバロフスク地方	5.8	2.2	1.8
カムチャツカ州	11.1	7.2	6.8

* 沿海地方のデータは2003年1 - 9月のもの。

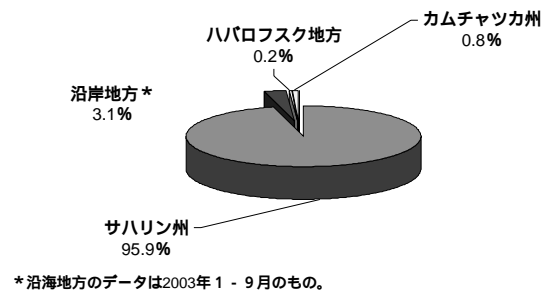
2003年、ハバロフスク地方では、前年の実績を65%上回る58社の日系企業が登記された。このうち、21社が合弁企業、35社が100%日本の資本、2社が駐在事務所である。2003年の日本の投資金額は180万ドル（対ハバロフスク地方投資全体の6.6%）であった。

以上のデータから分かるように、ロシア東部地域における日投資協力には、今も未開拓の可能性が多く残されている。

言うまでもなく、燃料エネルギー産業は2国間協力の最優先路線の一つである。日本がエネルギー関連プロジェクトに参加することは、ロシアにとって外資流入ということに止まらず、ロシア産エネルギー資源の北東アジア市場への進出も意味している。

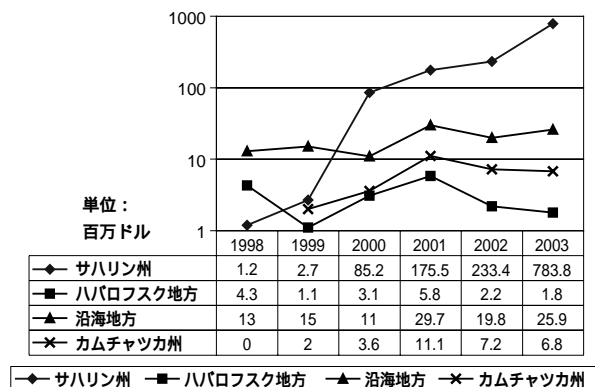
既に指摘したように、もっとも有望なのはサハリンの石油ガス開発プロジェクト（サハリン及びサハリン）の共同実施である。2006 - 2007年には、「サハリン」の設計生産力に応じた生産の開始が予定されている¹。「サハリン」からの炭化水素物の大量生産も同様の時期に始まる²。シベリアからナホトカまでの石油パイプライン敷設事業

グラフ2．日本の対極東ザバイカル地域に対する投資の州別割合（2003年）



* 沿海地方のデータは2003年1 - 9月のもの。

グラフ3．日本の極東ザバイカル地域に対する州別投資の割合（1998 - 2003年）



* 沿海地方のデータは2003年1 - 9月のもの。

¹ 2006年に通年で原油生産開始、2007年にLNGを輸出開始予定と報じられる（ERINA編集部）。

² 特に石油のことである（ERINA編集部）。

への日本側の参加について協議が続けられている。太平洋石油パイプラインが実現すれば日口の相互依存関係は非常に深まり、その結果相互信頼関係を強化することになる。このプロジェクトはロシア極東地域における原油生産とその加工を促進するもので、ロシアにとって戦略的意義がある。

ロシア極東地域にとって重要なのが、地域のエネルギー供給問題の解決に向けたガス輸送網を形成する関連プロジェクトである。これらは、「スレドネヴィリユスク・ガスコンデンセート鉱床～マスタフ～ベルゲ～ヤクーツク（サハ共和国）」間の天然ガスパイプライン第3支線の建設や、「サハリン～コムソリスク・ナ・アムレー～ハバロフスク～ウラジオストク」間のガスパイプライン建設、クシュク・ガスコンデンセート鉱床開発及び「クシュク・ガスコンデンセート鉱床～ペトロパブロフスク・カムチャツキー」間のガスパイプライン建設である。また、サハ共和国のエリガ石炭鉱床の露天掘り鉱区建設、タラカン石油ガスコンデンセート鉱床の生産・加工コンビナートは、最優先案件に含まれている。

F/Sの他にもシベリア横断鉄道（TSR）発展プロジェクトが優先案件となっている。TSRの利用が発展すれば、ロシアは北東アジア諸国の市場に進出するためのさらなるチャンス、日本は欧州商品市場への短距離ルートを獲得することになる。

協力関係の発展について、ロシアと日本が互いに関心をもっていることを裏付けたのが2003年1月の小泉首相のハバロフスク訪問を含む訪口であった。訪問中には、あらゆる

レベルの関係を活発化させることを目指した口日行動計画が作成された。この行動計画によれば、次のような措置が予定されている。

1. 2004年に口日貿易投資促進機構を設立すること。この組織の主な役割は、ロシアと日本の企業や潜在的貿易・投資パートナー、法制度に関する情報の提供、ロシアと日本の企業間争議の解決促進、そして問題発生の防止対策、また発生した問題の処理対策を講じることである。
2. プロジェクトに参加する法人及び銀行の保証の下での融資も含めた共同融資案件の形式的拡大。
3. ロシア東部地域のエネルギー資源開発に関する協力。

投資協力拡大の可能性を検討するためには、口日経済協力ワークショップの枠内で口日共同プロジェクトの選別作業を続けることが妥当であろう。

投資環境を改善するために、ロシア連邦政府は、入国管理・国境管理・税関管理制度や工業規格、財務会計基準を一本化し、投資家たちに対して効果的に機能し得る保証、外資保護及び外資保険のシステムを形成する作業を続けていく方針である。

これらの対策を実現すれば、ロシア東部地域と日本との投資協力の拡大に向けて、さらなるチャンスが広がることであろう。

（ロシア語原稿をERINA編集部で翻訳）

The Current Status of Issues Concerning and Prospects for Investment Cooperation Between Japan and Eastern Russia

Anatoly G. Bury

Deputy Director of the Secretariat, Interregional Association "Far East & Zabaikalye"

Around 40 years have passed since investment cooperation between Russia and Japan began.

In the 1960s and 1970s, large-scale projects involving the development of natural resources in Eastern Russia occupied an important position in economic relations between Russia and Japan. In implementing these projects, the Russian side first of all bought the machinery and equipment needed for industry in Siberia and the Far Eastern region from Japan and then supplied Russian produce to Japan as part payment for these. The nine General Compensation Agreements dealt mainly with the timber sector and the fuels and energy sector.

For example, the General Compensation Agreement on the South Yakutiya coal deposit played a part in increasing exports to Japan of Russian-produced coke and coal for use in power generation. At the same time, Japan's refusal in the 1980s to buy coal for the purchase of which it had already concluded a contract was one reason for Russia's debts to Japan.

The freezing of Japanese investors' foreign currency accounts (worth a total value of about \$1 billion) by Vneshtorgbank in 1993 was the biggest negative factor affecting economic relations between Russia and Japan.

As a result of changes in Russia's economic situation and a reduction in Japanese demand for coke, the countries were obliged to explore new forms and methods of cooperation, such as establishing joint ventures that would attract investment and technology from Japan. In the 1990s, the number of companies established in the Russian Far East with Japanese capital grew rapidly. During this period, tax incentives—particularly the three-year exemption from taxes on profits—provided a welcome fillip to investors. Examples of successful Russo-Japanese joint ventures include Igirma Tairiku and STS Tekhnowood in the timber sector and Vostoktelecom in the communications sector.

A number of Russo-Japanese joint ventures established during Russia's transition from a controlled economy to a market economy failed, and these cases have proved to be an obstacle to Japanese investment in the economy of the Russian Far East. At the time, there were no mechanisms to protect investments and the foreign exchange, customs duty and tax administration systems had only just been built. Although those who established joint ventures made considerable profits, they were too late in responding to changes in Russia's economic climate and legal infrastructure and did not revise their articles of association. As a result, disputes arose between the Russian and Japanese founders of these companies, as was seen in the cases of Sakhalin's Santa Resort and Sakhalin Sapporo.

It is common knowledge that, at that time, Russian companies were thinking more about making a profit as quickly as possible, rather than developing production activities. Before long, most Russo-Japanese joint ventures

ceased their activities, with the remainder involved solely in transport "intermediary" activities.

As a whole, the bilateral investment cooperation that took place in the 1990s can be assessed as being unstable and not commensurate with the potential on both sides. Japan's share of cumulative foreign investment in Russia was less than 1.2%.

In order to support reform, the Japanese government formulated a succession of economic support programs for Russia in the 1990s (worth around \$6 billion). Some of the contributions were earmarked for the purchase of Japanese machinery and plant as part of the implementation of specific projects. For example, \$200 million was to be used for the project involving the reconstruction of wireless communications systems linking Moscow and Khabarovsk conducted by Rostelecom and Sumitomo Corporation. In addition, \$400 million was shared out among a number of projects, including the installation of a microwave production line in the Impul's factory in St Petersburg and the replacement of facilities at the KamAz engine plant. Furthermore, \$500 million of credit for humanitarian support was granted, with some of this being diverted to investment projects. However, at the end of the 1990s, as a result of such factors as a tougher stance on the part of the Japan Bank for International Cooperation (JBIC), which demanded guarantees from the state for finance for joint projects, the two countries were unable to reach agreement regarding valid uses for Japan's aid to Russia and the greater part of the money allocated as aid was not used.

After the formulation in November 1997 of the Yeltsin-Hashimoto Plan, which anticipated an expansion in bilateral cooperation, the prospects for cooperation in the field of investment became brighter. However, the overall attitude of the Japanese business world towards large-scale investment projects in Russia was still rather cool. Given this situation, the two governments speeded up work aimed at establishing a system of guarantees for investment activities. The main institutional and legal framework for bilateral investment cooperation was the Russo-Japanese Investment Protection Agreement, which was signed by Prime Minister Obuchi when he visited Russia in November 1998.

In 1999, 220 Japanese-affiliated companies were registered with the Russian government. Of these, 44 were 100% Japanese-financed companies, with another 173 being Russo-Japanese joint venture joint stock companies. In addition, 84 representative offices were registered. More than 60% of the companies doing business at this time were involved in trade intermediary services and consulting services. The remainder were active in the fields of oil drilling and oil processing, light industry, the processing of agricultural produce, timber and secondary materials, construction, and the processing of foodstuffs.

The attraction of Japanese investors with the aim of implementing the Special Federal Program for the Economic and Social Development of the Far East and Zabaikal Region 1996–2005 was an important step in the process of revitalizing Russo-Japanese investment cooperation. Six top priority projects were identified: the completion of the Bureya hydroelectric power station (Amurskaya oblast); the development of the Aniva gas deposit (Sakhalinskaya oblast); the establishment of the Elektrum composite metal-working complex (Primorsky krai); the construction of the third branch line of the Berge–Yakutsk gas pipeline; and the construction of gas pipelines on the Sea of Okhotsk coast–Petropavlovsk-Kamchatsky and the Sakhalin–Komsomol'sk-na-Amure–Khabarovsk–Vladivostok routes.

Under the auspices of the Trade Representation of the Russian Federation and the Keidanren's Japan-Russia Business Cooperation Committee, a project briefing was held in Tokyo in January 1999. In addition, at a Russo-Japanese workshop held in Sapporo in February 1999, the decision was taken that the Japanese side should participate to the greatest extent possible in bringing these projects to fruition. In March 1999, the 4th Meeting of the Japan-Russia Inter-Governmental Committee Far East Subcommittee was held in Tokyo, at which it was agreed that the Russian side would conduct a preliminary feasibility study. It was determined that, once the feasibility study had been compiled, the Keidanren's Japan-Russia Business Cooperation Committee would request that the Japanese government provide the necessary finance for feasibility studies of each project as a grant, in anticipation of the participation of Japanese companies in these projects in the future.

In 2000, the Japanese government contributed around \$400,000 to a feasibility study of the Bureya hydroelectric power station project. The study was completed within the prescribed period, after which Japanese companies proposed that the Japanese government use money provided to Japanese trading companies for the purpose of promoting exports of Japanese goods and services in order to finance construction of the Bureya hydroelectric power station. JBIC then specified the conditions that the financing period would be 15 years, with the money to be provided in yen and the loan to be subject to an interest rate of 7–8%. In addition, provision of the loan was made subject to the impossible condition that Japanese plant worth 50% of the value of the financial contribution was to be purchased. This was unlikely to be acceptable because the Bureya hydroelectric power station had been designed to use Russian-manufactured plant. The conditions attached to the loan were not accepted by United Energy Systems of Russia (UES). However, at the same time, UES believes that there are future possibilities for Russo-Japanese cooperation in the Bureya hydroelectric power station project. In particular, it thinks that cooperation in the implementation of the project will become possible through direct financing within the implementation framework of the Kyoto Protocol.

The Japanese government contributed money to preparatory work on a plan for developing Zarubino Port. This work was implemented within the prescribed period,

but because Zarubino Port became a joint stock company, it ceased to be an integrated business project and the private company could not find the money required for its reconstruction.

Based on its experience of thoroughly researching the potential for participation in the foregoing projects, the Japanese side altered its position on the projects succeeding these ones at workshops held in 2000 and 2001. After the money contributed by the Japanese government was allocated to work on finalizing the content of existing feasibility studies based on JBIC's requirements, rather than to financing new studies, this change in the Japanese position manifested itself in Japanese demands for guarantees for each project from the Russian federal government.

In 2002, the Japanese side completed feasibility studies for three gas pipeline projects (the Sakha Republic, Khabarovsk krai and Kamchatskaya oblast). However, the cooperation did not come to fruition because the Russian federal government refused to provide guarantees for these projects, which are now being conducted independently by the Russian side.

In the 1990s, investors were confronted by Russia's unstable macroeconomic situation, triggering a sense of uncertainty that they would be unable to make profits in the future even if they undertook capital investment. The taxation system, which was characterized by restraint, encouraged tax evasion and capital flight, and had negative elements that blighted efforts to attract investment. Moreover, the poor state of the investment environment was exacerbated by corruption and an incomplete system for the protection of property rights.

Japan has a proverb that is the equivalent of the English saying "look before you leap", which literally translates as "tap the bridge as you cross it". This proverb reflects the tendency of Japanese entrepreneurs to "keep on tapping" for a long time while the bridge has not yet collapsed and then, when it collapses because of all the tapping, to say, "it's a good thing we didn't try to cross it". In other words, we can say that Japanese entrepreneurs, in trying to avoid risk, tend to procrastinate about making decisions.

Japanese investment in Russia (excluding the Sakhalin oil and gas projects) around the turn of the century was negligible. According to Russian statistics, the cumulative value of direct investment by Japan stood at \$357 million as of 1st January 2000. The withdrawal of Japanese capital from Russia continued further in 2000. The cumulative value of Japanese investment in Russia fell by \$82 million during this period. All this signifies that Japan's share of Russia's overall investment cooperation with other countries has decreased. In other words, the Japanese business world has maintained its insistence that reciprocal relationships involve loans and has adopted an extremely cautious stance with regard to direct investment in the Russian economy.

The characteristics of Russo-Japanese relations in the early 21st century are the revitalization of political dialogue and the deepening of mutual understanding. The prerequisites for achieving a qualitative increase in Russo-Japanese investment cooperation in Eastern Russia that will

Graph 1. Trends in Japanese Investment in the Russian Far East and Zabaikal Region (1995–2003)

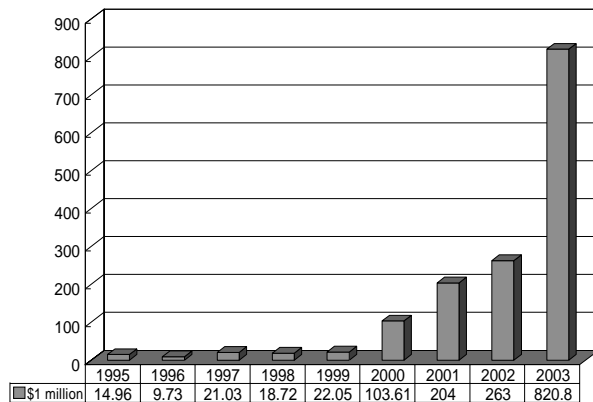


Table 1. Trends in Japanese Investment in the Russian Far East and Zabaikal Region (2001–2003, \$1 million)

	2001	2002	2003
Sakhalinskaya oblast	157.5	233.4	783.8
Primorsky krai*	29.7	19.8	25.9
Khabarovskiy krai	5.8	2.2	1.8
Kamchatskaya oblast	11.1	7.2	6.8

* 2003 Primorsky krai data are for the period January - September

take it to a new level have been put in place. At the same time, this era is characterized by the fact that areas of inconsistency have been reduced, thereby easing the tension that previously existed and increasing common benefits for both countries.

Japanese investment in the Russian economy exceeded \$1 billion in 2003 (increasing from \$441 million in 2002). Of this, \$960 million was investment in industry (putting Japan in 5th place by country of origin). If we include the Sakhalin projects, cumulative Japanese investment in the Russian economy totaled \$1.9 billion as of 1st January 2004. As a result of this achievement, Japan is ranked 10th among the nations investing in Russia. At the same time, the value of direct Japanese investment is \$1.353 billion, putting it in 6th place.

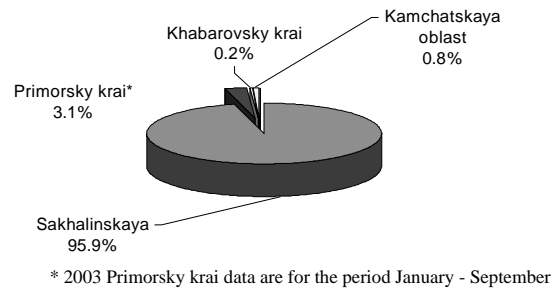
In 2003, Japan invested \$820.8 million in the economy of the Russian Far East and Zabaikal region. This was triple the amount invested in 2002 (\$263 million) (see Graph 1).

The fuels and energy industry is a strategic area for Russo-Japanese economic cooperation in the Russian Far East. The greatest potential lies in the implementation of the Sakhalin oil and gas projects (Sakhalin I and II), in which some Japanese companies are participating.

Japanese investment in Sakhalinskaya oblast in 2003 was worth \$783.8 million. This is 3.5 times the level of investment in 2002 (\$233.4 million) (see Table 1).

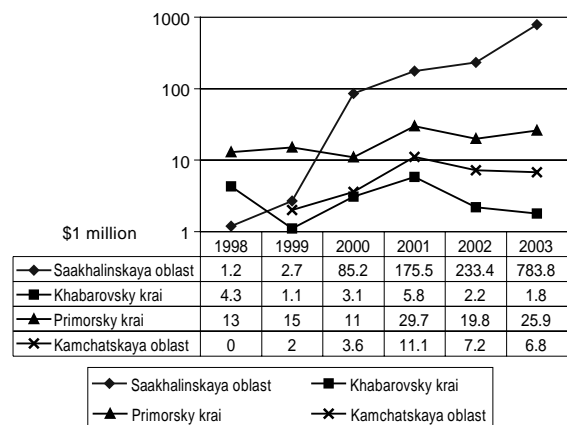
In 2003, 125 Russo-Japanese joint ventures were registered in Sakhalinskaya oblast, with capital provided through Japanese investment valued at \$36.1 million, based on figures listed in the companies' articles of association. The majority of Russo-Japanese joint ventures are traders or trade intermediaries, involved in the export of raw

Graph 2. Share of Japanese Investment in the Far East and Zabaikal Region by Administrative Regions (2003)



* 2003 Primorsky krai data are for the period January - September

Graph 3. Share of Japanese Investment in the Far East and Zabaikal Region (1998–2003)



* 2003 Primorsky krai data are for the period January - September

materials.

Except for Sakhalinskaya oblast, Primorsky krai occupies an important position with regard to attracting Japanese investment. In 2003, Japanese investment in Primorsky krai accounted for 3.1% of all Japanese investment in the economy of the Russian Far East and Zabaikal region (see Graphs 2 & 3). In terms of the actual amount of money, this works out as \$25.9 million (January - September 2003). The most intensive investment was in Dal'moreprodukt (DMP: a marine produce company with publicly held stock), STS Tekhnowood (a timber processing company with privately held stock, located in Plastun), Vostoktelecom (power system services and wireless communications), NBAMR (a marine produce company with publicly held stock, located in Nakhodka), Versailles (hotel business), and Vladivostok Airlines (an air transport company with publicly held stock).

In 2003, 58 Japanese-affiliated companies were registered in Khabarovskiy krai, up 65% on the previous year. Of these, 21 were joint ventures, 35 were 100% Japanese-invested and 2 were representative offices. The value of Japanese investment in the territory in 2003 was \$1.8 million (6.6% of all investment in Khabarovskiy krai).

As can be seen from these data, a great deal of untapped potential still remains in the field of Russo-Japanese investment cooperation in Eastern Russia.

It goes without saying that the fuels and energy

industry is one of the top priority sectors for bilateral cooperation. For Russia, Japan's participation in energy projects means not only an influx of foreign currency, but also the entry of its energy resources into Northeast Asian markets.

As has already been noted, the most promising projects are the jointly implemented Sakhalin oil and gas development projects (Sakhalin I and II). It is planned that Sakhalin II will begin production in 2006 and 2007, according to the project's planned productivity.¹ Mass production of hydrocarbons from the Sakhalin I project is also due to begin around the same time.²

Discussions are continuing regarding Japanese participation in the project aimed at laying an oil pipeline from Siberia to Nakhodka. If the Pacific oil pipeline is brought to fruition, the relationship between Japan and Russia will become profoundly interdependent and, mutual trust between the two is likely to be reinforced as a result. This project has strategic significance for Russia, as it will boost the production and processing of crude oil in its Far Eastern region.

What are important in the Russian Far East are related projects that will form a gas distribution system, with the aim of solving the region's energy supply problems. These are the construction of the third branch line of the natural gas pipeline from the Srednevilyusk gas condensate deposit–Mastakh–Berge–Yakutia (Sakha Republic), the construction of a gas pipeline from Sakhalin–Komsomol'sk-na-Amure–Khabarovsk–Vladivostok, the development of the Kshuk gas condensate deposit and the construction of a gas pipeline from the Kshuk gas condensate deposit to Petropavlovsk-Kamchatsky. Other projects of the utmost priority include the construction of an open-cast mine at the El'ga coal deposit in the Sakha Republic and a production and processing complex at the Talakan oil and gas condensate deposit.

In addition to feasibility studies, projects developing the Trans-Siberian Railway (TSR) are also a priority. Development of the TSR would afford Russia further opportunities to expand into various markets in Northeast Asia, while providing Japan with a short route to European commodity markets.

Prime Minister Koizumi's January 2003 trip to Russia, which included a visit to Khabarovsk, confirmed that both Russia and Japan have an interest in the development of cooperative relations. During the visit, a Russia-Japan action plan that aims to revitalize links at all levels was drawn up. Under this action plan, the following measures are planned:

1. The establishment in 2004 of a Russia-Japan Trade and Investment Promotion Organization. The main roles of this organization will be to provide information about Russian and Japanese businesses, potential trade and investment partners and the legal system, to facilitate the resolution of disputes between Russian and Japanese companies, and to implement measures aimed at preventing problems and dealing with problems if they do arise.
2. The enhancement of forms of finance for joint projects, including loans provided in return for the provision of guarantees by companies and banks participating in the projects.
3. Cooperation in the development of energy resources in Eastern Russia.

In order to examine the potential for expanding investment cooperation, it would be advisable to continue to select joint Russo-Japanese projects within the framework of workshops on Russo-Japanese economic cooperation.

In order to improve the investment environment, the Russian government has adopted a strategy of standardizing its immigration control, border control and customs systems, as well as its industrial standards and its financial accounting standards; in addition, it is continuing to work on formulating systems that will benefit investors, such as guarantees that will function effectively, and foreign capital protection and insurance.

If these measures are brought to fruition, a broad range of opportunities for expanding investment cooperation between Eastern Russia and Japan will undoubtedly be opened up.

(Translated by ERINA from Russian to Japanese and English)

¹ (Editor's note) It has been reported that year-round production of crude oil will begin in 2006, with LNG exports beginning in 2007.

² (Editor's note) Sakhalin I will mainly focus on oil production.

好調続くロシア経済と日本企業の対ロシア市場戦略の変化

- 輸出マーケティング・チャネル戦略を中心に -

新潟大学、敬和学園大学他 非常勤講師 富山栄子

はじめに

ロシア経済は1998年の金融危機の発生によりGDP成長率は4.9%になった。その後、ルーブルの切り下げによる輸入代替と輸出産業の活性化、政府・中央銀行の緊縮財政、通貨政策の維持、99年からの石油輸出価格の高騰により回復し、99年には5.4%と再びプラス成長を達成した。2003年には前年比7.3%と高い伸びを示し、1999年から5年連続のプラス成長を実現した。輸出も99年からの石油価格の高騰のほか、天然ガス、非鉄金属、鉄鋼などの国際市況に助けられ、98年の輸出金額744億ドルから2003年には1,354億ドルへとほぼ2倍の伸びを記録した。ロシア国家統計委員会によると2004年2月末の金・外貨準備は864億ドルを記録し、2003年の年間輸入金額754億ドルを超える水準に達し、好調が続いている¹。

ロシア経済はプーチン政権下での政治・社会情勢安定と市場経済浸透を背景に、雇用・所得環境が好転し個人消費が高い伸びを続けており、特に、大都市を中心に消費ブームが起きている。ロシアの人口は約1億4,600万人で、世界銀行の推計によると1人当たりGNI（国民総所得）は2,140ドル（2002年）だが、購買力平価で見ると1人当たりGNIは7,820ドルにもなる。ロシア市民は数字の見かけほど貧しくない。特に全国民の5～10%を占めるといわれる高額所得者層やヨーロッパの一国に相当するモスクワ市や州における消費意欲は旺盛であり、中間所得者層が育ちつつある。

一方で、外国からの対ロシア直接投資はロシアの経済規模から見て低い水準にある。UNCTADの『World Investment Report 2003』によると、2002年末現在で、ロシアへの直接投資の累計額（22,563億ドル）は、ハンガリー（24,416億ドル）、ポーランド（45,150億ドル）、チェコ（38,450億ドル）よりも少なく、世界（7,122,350億ドル）のわずか0.3%を占めるにすぎない。また、2003年末の対ロシア直接投資額はロシア国家統計委員会によると、262億3,100万ドルで、このうち、日本は13億5,300億ドルでわずか5%を占めるに

すぎない。このように日本企業は直接投資では積極的とはいえない。だが、対ロシア輸出戦略を活発化させてきている。2003年のロシア向け輸出額は、日本側通関統計によると1,762億円で、これは2002年（942.5億円）のほぼ2倍であった。この水準は1998年に発生したロシア金融危機直前のそれを上回っている。

日本企業は98年の金融危機で大きなダメージを受けたが、その後、規模を縮小しながらロシア市場から完全に撤退せず市場としてのロシアの潜在性を認識しながら回復を待ってきた。日本企業はロシアを成長市場と位置付け、ロシアでの事業拡大を目指すようになってきている。ロシアには長年にわたる投資不足による潜在的な設備投資需要があるうえ、多額の貿易黒字を抱え資金がある。資源・エネルギー関連産業のほか、建設資材や食品加工など老朽化した設備更新など、生産財市場は潜在的な需要が急速に顕在化しつつある。エネルギー資源開発やモスクワなどの都市部でのインフラ整備が活発になっているのに加え、現地の家電の生産増などで建機や工作機械の需要が伸びている。また、高品質・高機能の製品を求めるロシア企業が増えつつあり、設備の対ロシア輸出を図る日本企業に追い風になっている²。そして、相次いで現地に販売子会社を設立し、きめ細かいサービスを展開するようになってきている。

21世紀の国際マーケティングの支配的形態はグローバル・マーケティングであり、その前段階である輸出マーケティングはその中に内包されている³。日本企業の対ロシア市場参入戦略はグローバル・マーケティングを展開する中で、世界最適地で製造された製品を、ロシアへ輸出する輸出マーケティングを行っているものと捉えることができる。

本稿では、こうした文脈において、日本企業がどのように対ロシア市場戦略を変化させてきたのかについて、主として輸出マーケティング・チャネルの視点から分析を行う。こうした視点から分析を行うのは現地の流通業者らとの結びつきをはじめとした流通チャネルの開発が現地市場

¹ Volkov, 2004.

² 日本経済新聞2003年8月23日付け。

³ 近藤、2001。

拡張のための前提になるからである。

1. 輸出マーケティング・チャネル戦略

これまで、日本のメーカーがロシアへ輸出を行う際には、商社などの貿易会社を経由して行ってきた。メーカーが本国の商社などの中間業者を利用して外国市場へ製品を輸出することを間接輸出という。間接輸出は資源投入も多くななく、ロシア市場の専門的な知識や技術も商社からすぐに獲得することができる。また、市場から撤退する時に簡単で、しかも損失が少ないなどのメリットを有する。しかし、メーカーは自社製品のロシアでの販売方法に関して統制をすることがほとんどできない。したがって、適切な販売支援ができず、価格決定力もない。また、マーケティング・チャネルが弱くなり、売上が少なくなる。だが、投入資源は小さいため、間接輸出は市場を試す足がかり戦略と見られている。いったん製品に対する需要が確認できれば、メーカーは間接輸出から直接輸出による参入方式に変更する。

直接輸出とは、商社のような中間業者を通さずに、メーカーが直接、海外の顧客に対して輸出取引を行うことを指す。海外の顧客は独立した代理店、ディストリビューターあるいは企業の海外子会社のいずれでもよい⁴。代理店は、輸出者からみると、自社の固定資本を投下することなく、手数料ベースで外国に販売網をもつ商人を利用できる。かつ、本人の名において取引することができる。ディストリビューターは、外国から自己の名と勘定で製品を買い取り、国内で販売する。通常、メーカーとディストリビューターは、専売のチャネル契約 (Exclusive Distributorship Agreement) を交わし、ディストリビューターは、そのテリトリーについては独占的販売権を与えられる。そして、メーカーと密接な連携の下で、情報交換やプロモーション活動を行い、競合他社の製品は取扱わない。再販売価格は自由に設定できる。

直接輸出のメリットは、1) 当該市場に関する知識や情報を入手しやすい、2) 消費者ニーズをより直接的に把握できる、3) 迅速で適切な対策が取れる、4) 事前指導やメンテナンスなどのアフター・サービスを実施しやすい、5) マーケティングのイニシアティブをとれ、コントロールができる、6) 自社ブランドの浸透に適する、7) 自社に海外ビジネスに関するノウハウが蓄積できる点にある。しかし、輸出取引のリスクを自社で管理し、輸出の商談や手続きを自社で行わなくてはならない。国際経験やノウハウが豊富な大手メーカーは、欧米諸国などの先進諸国に販売

子会社を設立し直接輸出を行っている。直接輸出は、輸出業務責任をメーカーが取らねばならず、人的資源や資金面での負担が大きい。しかし、輸出業者が自社の国際的事業について強いコントロールを有するという長所を有し、参入先市場に自前のネットワークを構築することができる。また、市場のフィードバックを入手することが可能になり顧客により接近できる。

日本企業がロシア市場に対して今後の展開を見据えた戦略的な輸出を行うのであれば、間接輸出から直接輸出へと移行し、輸出マーケティング・チャネルのコントロールを高める戦略を採用するはずである。直接輸出は垂直的マーケティング・システム構築のための第1歩であり、自社ブランド品の輸出マーケティングのためには、直接輸出が望ましいからである。

垂直的マーケティング・システムとは、生産段階、卸売段階、小売段階のうち、少なくとも2つ以上の段階が強く結びつき、運営の経済性および市場成果の極大化を達成するために、あらかじめ計画された専門的な管理の下で集中的にプログラム化された仕組みを持つ垂直的に組織化された流通経路である。垂直的マーケティング・システムでは、チャネルをシステムとして統合し管理する者、つまりチャネル・キャプテンが存在し、チャネルを統制する。垂直的マーケティング・システムを構築すると自社がチャネル・キャプテンとなり効果的な管理のできるチャネル・システムになる。

以下に、主要な日本企業の対ロシア市場戦略を主として輸出マーケティング・チャネル戦略の観点から検証する。

2. 日本企業の対ロシア輸出戦略の事例研究

事例1 三菱重工業

三菱重工業は1884年に創立された日本最大の総合重工業会社である。主たる製品は、産業機器、航空宇宙、原動機、船舶、汎用機・特車、紙・印刷機械、鉄鋼建設、機械などである。

同社は、ロシアで工作機械や射出成型機、プラントなどの営業体制を強化しようとしている。ロシアでエネルギー中心だった産業基盤が自動車などの製造業にも広がり始めたため、ロシア市場を米国、中国などと並ぶ重要戦略市場と位置づけている。営業活動の中継地点となる現地事務所を順次増強するなどして、現在30億円前後のロシアでの売上高を5年で300億円に引き上げる計画である。先行して動き出したプラント事業部門では、自動車や住宅などの塗

⁴ Johansson, 2000, pp.126-127.

料の原料となるアクリル酸エステル製の製造設備をロシア石油大手ルークオイル傘下のアクリラト社から15億円を受注した。1991年のソ連崩壊以降にプラント受注したのは初めてで今回の受注をきっかけに化学分野への進出を加速しているルークオイルとの関係強化をめざしている⁵。また、工作機械やエアコンなども代理店の数を増やし需要を掘り起こす計画である。世界最大のガス会社であるガスプロムに向けたコンプレッサーなどの機器供給が、同社のロシアビジネスにとって重要な位置付けにある。ロシアの新聞社への印刷機の販売など小規模案件でも実績を挙げている。三菱重工モスクワ駐在員事務所の大内宏明所長はこうした着実な販売実績を踏まえ、ロシア市場を「リスクはあるが、これから伸びていく市場」と評価している。同社は、工作機械、フォークリフト、発電機などの品目別に代理店を分けており、「1億円以下の小さな案件のビジネスチャンスがある」と述べている⁶。

事例2 ダイキン工業株式会社

ダイキン工業株式会社 (DAIKIN INDUSTRIES, LTD.) は、1951年日本ではじめてエアコンを開発して以来、空調技術でリードしてきた会社で、空調・冷凍機が売上高の79.3%を占める (2003年)。

同社はダイキン・ヨーロッパ内にロシア・チームを設立した。ロシアに複数の代理店を持ち、販売や販促活動を行っている。将来的には駐在員事務所の設立も検討しており、代理店との合併もあり得る。同社にとってロシアは非常に重要な市場である。ロシアでの販売は伸びており、1999～2002年の平均 (年率) において金額ベースで約120%、台数ベースで130%の伸びを続けている。市場規模は、2002年の小型ルームエアコンの販売台数は40万台程度、前年比で約25～30%の伸びを記録した。台数ベースでみると、欧州ではイタリア100万台、スペイン60～65万台に次いで、ロシアは第3位、第4位はギリシャとなっている。小型ルームエアコンの市場として、ロシアは非常に魅力的である。今後はビル用空調機をもっと戦略的に販売していきたいと考えている。欧州市場販売強化策の中で、ロシア市場の拡販を実施する予定である。大型・小型のルームエアコンを含め、空調機全体の売上 (金額ベース) は、欧州内では、イタリア、スペイン、英国、フランス、ロシアの順になっ

ているが、この先3～5年で、ロシアは英仏を追い抜くかもしれない⁷。

同社は、タイの生産工場からロシアへ製品を供給している。商流では、ダイキン・ヨーロッパが、ロシアの代理店にロシア国内の顧客を探させ、直接代理店に売買契約を結ばせている。物流はダイキン・タイから、ダイキン・ヨーロッパを介してロシアへ供給されている。現在、チェコに生産拠点を建設中であり、2004年9月から稼働予定である。今後は、タイとチェコの両生産拠点を活用し、製品をロシアへ供給する⁸。

事例3 アマダ

株式会社アマダ (AMADA CO., LTD.) は1948年5月1日設立された金属加工機械企業である。代表的な製品は、鍛圧・板金加工機械 (金属板を切断し、穴をあけ、曲げる機械)、切削・構機機械 (鉄骨などを切断し、穴をあける機械) である。

同社は2003年9月25日、モスクワに現地法人「Amada O.O.O.」を設立した。資本金7,300,000ルーブルはアマダのドイツ子会社Amada GmbHから100%出資された。人員は6人程度で始め、2005年に20人程度まで増員する計画である。主たる業務内容は、金属加工機械の販売・サービスである。アマダはフランスに生産拠点があり、そこで生産された製品がロシアへ輸出されている。2002年には4億円強だったロシア向け販売額を2005年に14億円程度まで増やす計画である。ロシアでは電気製品や建築材料などの部品加工用に板金機械などの引き合いが強まっており、「現地の流通在庫を増やすなど販売体制を拡充し顧客開拓を急ぐ」と岡本満夫社長は述べている⁹。アマダ海外事業推進部佐草政宏氏によると、これまでも同社はドイツの現地法人から販売活動を直販でやってきており、地域によって代理店を利用してきた。現地法人をモスクワに設立したからといってその取引形態は変わらない。販売チャネルの違いは地域によるもので、取扱商品は同じである。商社を代理店として使っているのは販売活動の効率性にある。このため、現在取引のある代理店販売を直販に切り替える計画はないという¹⁰。

⁵ 日本経済新聞2003年8月23日。

⁶ ジェトロセンサー2003年7月号。

⁷ 同上。

⁸ 筆者の質問状に対するダイキン工業株式会社広報部からの御回答による (2004年6月29日)。

⁹ 日本経済新聞2003年7月5日付け。

¹⁰ 筆者によるアマダへの質問状に対する御回答による (2004年5月7日)。

事例4 ファナック

ファナック株式会社は、創立以来今日まで「FAとロボット」の強力な開発力を基盤に発展を続けてきた企業で、同分野では、世界最大の総合メーカーである。

ロシア市場へは、三井物産と折半出資し2003年1月にファナック三井オートメーションCIS（「FANUC MITSUI AUTOMATION CIS LLC」）をモスクワに設立した。主たる業務内容はロシアに納入済みのファナック社製金属切削機械のアフター・サービスのほか、CNC、ロボット、ロボマシ、レーザの販売とサービスである。サービス地域はリトアニア、ラトビア、エストニアを除く旧ソ連の国々である。納入済みの機械は数千台にのぼり、スペアパーツの需要を見込むとともに、新規販売も狙う。自動車部品などの加工需要拡大を視野に、工作機械用のCNC（コンピューターによる数値制御）装置や射出成型機、産業用ロボットを売り込む。5年以内に15億円以上の売上を目指している。ファナックはソ連時代、三井物産経由でファナック製CNCを輸出していた。ソ連崩壊以降はロシア向け輸出はファナック三井オートメーションCIS設立までなかった。CNCは、ファナック三井オートメーションCISが三井物産から輸入し、ロボマシは三井物産とロシアの代理店が契約し、代理店または最終需要家が輸入を行っている¹¹。

事例5 横河電機株式会社

横河電機株式会社（Yokogawa Electric Corporation）は、世界的な計測機器メーカーである。横河電機が、海外展開を積極的に開始したのは70年代後半で、巨大かつ有望な市場としてロシア（旧ソ連）にも注目し、84年に社内にプロジェクトチームを結成した。ロシア市場の魅力は、石油・天然ガスをはじめとした鉱物、森林など豊富な天然資源を有し、それらを一次加工・精製する素材産業のプラントが多数存在すること、さらに、それらのプラントのほとんどが60～70年代に建設されたもので老朽化が激しく設備更新需要、新規投資が見込まれることにあった。ロシアの多くの企業では国産の旧式の計器が利用されており、効率性や最適性からは程遠い状態である。横河電機の製品はこうした国産品に比べ、価格は高いが、高品質でかつ納入後は現地法人によるメンテナンス・サービスで手厚くサポートされている。このため、ユーザーは導入した製品のライフサイクルを最大限に伸ばすことができ、初期投資回収が

容易になるなどのメリットがある。

同社は、ロシアに、97年4月1日にモスクワに現地販売サービスの法人「ヨコガワ・エレクトリック（ロシア）（Ltd. Yokogawa Electric）」を設立した。資本金78万3,000ドル相当ルーブルで、出資者は横河電機本社100%であった。事業内容は、プラント向け制御システム、工業計器、計測器の販売・エンジニアリング・トレーニング・メンテナンス・サービスである。横河電機の主な製品販売先は、石油・天然ガス、石油化学・化学肥料メーカーなどであり、横河電機のビジネスもこれらのメーカーの高業績化に伴い99年から回復し、2002年にいたるまで伸び続けている。ロシア人は日本製品に対し、品質も価格も高いという概念を持っている。ロシアのユーザーは常に高い技術に関心があるが、現実には価格重視のローエンド市場である。製品のイニシャルコスト（初期導入費用）よりも、製品の信頼性・耐久性やアフター・サービスの提供といった日本メーカー本来の強みをユーザーにアピールすることで、欧米企業や国産メーカーと差別化していく¹²。

現地法人設立以前は総合商社経由でだけ輸出をしてきた。現地の代理店は持たず、駐在員事務所だけをモスクワに構え、輸出業務は全て商社経由で行ってきた。現地法人設立後は自社で輸出を行っており、商社は使っていない。その理由は、決済通貨が日本では決済できないルーブルであるためであるという。また、別の理由としてソ連時代とは異なり、計測関連機器の大型商談が減少し、商社がメリットを感じる取引高がないからであるという。現在、同社はロシアに現地法人の代理店を10社有している。これは、モスクワから遠い地域は代理店でカバーしないと効率的なビジネスができないためであるという¹³。

事例6 コマツ

コマツ（登記社名：株式会社小松製作所）は建設機械の日本最大手のメーカーである。同社は世界各国に現地法人、事務所を展開しており、世界中でディストリビューター・ディーラーを通じ、建設・鉱山機械の販売・サービスを行っている。それぞれの地域における顧客ニーズに応えるため、グローバルな販売・サービス体制を取り、ワールドワイドなネットワークを最大限に活用している。

ロシアでは98年からイワノヴォ州で、ロシア企業と折半出資する合弁企業で、油圧ショベル用部品（板金構造物）

¹¹ 日本経済新聞2003年7月5日付、ジェットロセンサー2003年7月号、筆者の質問状に対するファナック三井オートメーションCIS渡辺氏からの御回答による（2004年7月2日）。

¹² ジェットロセンサー 2003年7月号。

¹³ 筆者の質問状に対する横河電機株式会社ロシア営業担当村田氏からの御回答による（2004年5月21日）。

を製造している。同社は、ロシアを注目市場と位置付けており、広大なロシアをカバーするため、現在の地元企業12社による代理店網を整備、拡充している。モスクワ事務所の田島光治所長は、大型機器の販売強化と地方への展開で「今は攻めの時」と述べている。事務所内には、代理店への啓蒙と教育のためのトレーニングセンターを設置している。また、顧客への素早い対応ができるように、これまで現地事務所を通じ商社経由で営業していたが、ロシア地域の建機・部品販売を統括する現地法人、コマツ・シー・アイ・エス（登記上の本社は東京）のモスクワ支社を開設し、2003年8月から業務を始めた¹⁴。コマツ・シー・アイ・エス㈱（KCIS）はロシア・欧ロ地域における建設機械・部品の販売のために、1997年12月12日に東京に設立された。この会社は「コマツパーツシー・アイ・エス」というCIS市場向けの部品販売、およびマーケティングの統括を事業内容とする会社が改称し、設立されたものである。従業員数13名、資本金2,000万円、出資比率コマツ100%である。同社は登記上の本社を日本（東京）に置いており、モスクワの事業所は同社の支社という位置付けになっている。このようにモスクワ支社を設立した一方で、従来通りの商社経由のビジネスも継続して行っている。これは取り扱う商品レンジ・客層が違うからである。従来からの商社を介したビジネスは、CIS各国の政府や旧国営企業、その他個人顧客でも極めて規模の大きな企業向けの大口案件で、取り扱う商品自体も大型機種が中心である。これに対し、コマツCISモスクワ支社設立でカバーするのは、都市経済発展に伴い、ロシア等の都市部で活発化してきた一般消費者向けのより小さな商品の販売・マーケティングである¹⁵。

事例7 ホンダ

ホンダは1992年にロシアに駐在員事務所を開設し、情報収集活動を行う一方、日本や英国から多目的スポーツ車（SUV）「CR-V」などを輸出し、ロシア国内の10の特約店を通じて販売してきた。

2004年4月18日、ロシアに自動車などの輸入販売を「ホンダ・モーター・ルス」（モスクワ市）を全額出資で設立した。ロシアの2003年の自動車市場は前年比3割増の約120万台で、今後も急成長が見込めると判断し、現地法人

を通じて物流やアフター・サービス、広告宣伝などを総合的に展開、販売力を強化する戦略である。資本金は3,000万ルーブル（約1億1,000万円）で、従業員数は約30人。四輪車に加え、二輪車や汎用製品の輸入販売も行う。今後は現地法人が輸入業務を担当し、既存の特約店がディーラーとなり、販売網を拡充していく。ホンダの2003年のロシアでの販売台数は3,574台で、2004年は前年比34%増の4,800台を計画している¹⁶。

事例8 松下電器産業株式会社

松下電器産業株式会社（Matsushita Electric Industrial Co., Ltd.）は、1918年に創業された日本を代表する総合エレクトロニクスメーカーである。松下電器産業の使命は、生産・販売活動を通じて社会生活の改善と向上を図り、世界文化の進展に寄与することにある。海外事業展開にあっても、その国の発展の役に立ち、喜んでもらえることを第一義としている。

松下電器産業株式会社は、1986年にモスクワに駐在員事務所を開設した¹⁷。その後、1997年にCIS諸国へのパナソニック製品の販売のため、販売子会社を「パナソニックCIS㈱」をフィンランドに設立した。相沢俊行パナソニックCIS㈱モスクワ事務所所長によると、モスクワ事務所は、バルト3国以外をカバーしており、売買取引自体はヘルシンキでやり、モスクワ事務所はロシア国内に入ってきた商品の宣伝やサービス活動などのマーケティング活動をしている。売上は1997年がピークで2002年においてようやくその6割まで回復した。1997年の売上が6.5億ドル、2002年のそれは4億ドル強である。製品は日本、東南アジア、中国、欧州から輸入しており、東南アジアからの輸入が一番多い。輸送ルートはヘルシンキ経由である。

ロシアでビジネスをするにあたって問題点は、ブローカーが税関と一緒にやっていたり、申告が不正確な点にある。同社としては販売子会社を設立しよりきめの細かい営業活動をしていきたいが、一定のルール、すなわちいつだれがどこで通関しても一律のコストがかかるという仕組みになっていないので、そういう仕組みが出来上がるまでは同社がロシアに入るわけにはいかない。税制が変わりやすいのも問題だ。パナソニックCIS㈱が取引をしているロシアのオフショアの会社は50社程度であり、それらがロシ

¹⁴ 日本経済新聞2003年7月5日付け、同2003年8月23日付。

¹⁵ 筆者の質問状に対するコマツコーポレートコミュニケーション部IRグループからの御回答（2004年5月3日）。

¹⁶ 日本経済新聞 2004年4月22日付け。

¹⁷ 筆者の質問状に対する松下電器産業株式会社郷原昭雄氏（当時CIS中近東アフリカ本部CIS営業所企画チームチームリーダー）からの御回答（2001年7月30日）。

アの会社に売って輸入されている¹⁸。

同社におけるロシア市場の位置付けは、松下電器産業株式会社CIS中近東アフリカ本部販社グループマネージャー横川亘氏、企業グループ企業担当副参事郷原昭雄氏によると、伸び率でいえばロシアは中国に次ぐ勢いである。同社全体としても、世界の中でロシアが重要市場である。消費ブームで、パナソニック・ブランドの商品もテレビ、オーディオ、電話、FAXなどがよく売れている。2000～2002年では前年比で毎年20%程度の伸びが続いている。高付加価値商品、DVDレコーダー、デジタルムービーカメラなど新製品を市場に投入し韓国企業からシェアを奪い返すつもりである。また、ソフトの付加価値を加えた製品をユーザーに提案していくつもりであるという。店舗、空港、駅などでのプラズマディスプレイ（PDP）の需要があり、複数のPDPに同時に映像を流したり、時間ごとに違う内容を表示したりする制御システムを提供している。ほかに携帯電話の着信メロディーをダウンロードできるサービスも提供している。このようにパナソニック製品を買った、こういうサービスが受けられるとユーザーに提案し、ロシアで自社ブランドを強化している。個人所得税が一律13%、企業利潤税（法人税）が24%に下がったことが消費にプラスに動いており、一般消費財の販売の追い風になっている。だが、法律の運用面と執行面に不透明な部分が残っており、ロシアに販社を設立するのは早い¹⁹。

事例9 オリンパス光学工業株式会社

オリンパスは総合光学機器メーカーであり、内視鏡では世界シェアの7割を占める。同社はソ連時代は専門商社であるイスクラ産業経由でソ連へ内視鏡を輸出してきた。ソ連崩壊後の1992年に現地企業と合併形態でロシア市場での内視鏡の販売事業を開始した。しかし、「思想が異なり、意見が一つにまとまらなかった」ため、1993年に完全所有販売子会社「Olympus Moscow Limited Liability Company」（以下オリンパス・モスクワ）を設立更した。現地法人の設立によって「自社で顧客情報を蓄積できるようになった」（角谷社長）。同現地法人はロシア市場で内視鏡の販売、サービス受付を行っている。

オリンパス・モスクワは、代理店を通して最終顧客へ内視鏡を販売している。代理店に対しては、排他的取引ではなく、1件契約するたびにコミッションを与えるという販売を行っている。代理店の中には長期的な利益を志向する

企業もあった。しかし、短期的な利益志向の企業が多く、なかなか協力してもらえなかった。70社～100社のうち、7社程度しか協力的ではなかった。内視鏡は専門品であるので、最終顧客に対してコンサルティングやアフター・サービスを提供するなどの点で、当該製品のメーカーへのチャネル・メンバーらの高い協力度が要求される。このため、排他的代理店制（exclusive agency system）に代表されるような、排他的チャネルが適している。排他的チャネルとは特定の商業者に排他的な販売権を附与するチャネル政策である。しかし、オリンパス・モスクワは排他的代理店制ではなく、可能なかぎり多くの商業者に当該商品の取扱いを開放し、市場カバリッジを広くしようとする政策を利用した。こうしたチャネルは「数的に限定せず、自然発生的に形成された」（角谷社長）。この政策を採用した理由について角谷社長は「代理店を競争させるためです。最初に売ってもエクスクルーシブ（exclusive）にすると活動が落ちていきますから。」と述べている²⁰。

事例10 キヤノン

キヤノンは事務機、カメラ、光学機器を主力製品とするグローバル企業である。キヤノンは1975年に日本の商社経由でソ連へ間接輸出を開始した。1980年代末に正式に複写機に対する国家統制がなくなり、ロシア市場へ積極的に輸出を行うようになった。同社は全事業製品をロシアへオファーしたが、このうち最も簡単で安い複写機モデルがロシア市場で爆発的に売れた。1995年から商社を排除した直接輸出を開始し、1997年5月、独立国家共同体及びバルト諸国地域へのキヤノン全事業製品の販売・マーケティングを担当する販売子会社「キヤノン・ノースイーストオイ」（CANON NORTH-EAST OY）をフィンランドに設立し、そのモスクワ事務所が、ロシア市場の情報収集・マーケティングを行っている。ロシア国内ではなくフィンランドに販売子会社を設立したのは、ロシアで現地法人を設立するのはリスクが大きいためである。キヤノンは、ロシアを法体系が未熟、不安定でかつ矛盾しており、規則ルールが頻繁に変更され法律が変わりやすく、整備されていないと評価している。このような国では法人税がどのように変わるのかを予測できない。現地法人は現地の法律に従わなければならない。法体系が未熟で、不安定なロシアで営業活動を行うこと自体がリスクになる。さらに、ループルは安定しておらず、ロシアで現地法人を設立したとしても数年後には投資

¹⁸ ロシア東欧貿易調査月報2003年4月号。

¹⁹ ジェトロセンサー、2003年7月号。

²⁰ ヒアリング日時、相手、内容など詳細については富山（2004）を参照されたい。

額が目減りする恐れもあった。第2に、現地に販売子会社を設立するメリットは、自社で輸入・販売を行い「販売の完結」を実現することにある。「販売の完結」の最大の目的は、メーカーが最終需要家により接近し、最終需要家のニーズを把握することである。

ところが、ロシアの輸入業者やディストリビューターらが通関を行い彼らが、馴染みの税関職員に賄賂などを渡すなどして、インボイス（送り状）の差し替えや、虚偽申告などを行っている。その結果、ロシアの輸入業者が通関すると官吏との癒着から関税を安くしてもらえ、日本企業などの外国企業が通関すると法定の高い関税が徴収されてきた。日本企業はこうした不正行為はできないので販売子会社をロシアに設立する意味がないという。

キヤノンは、ロシアで流通チャンネルを、4種類構築している。それは、(1)正規ディーラー（AUTHORIZED DEALER CENTRES）58店；キヤノンから直接仕入れたあらゆる機器の販売、技術支援、サービス契約の締結、(2)正規卸売企業（AUTHORIZED WHOLESALE CENTRES）83店；キヤノンから直接仕入れた製品の卸売、(3)正規小売企業（AUTHORIZED RETAIL CENTRES）11店；キヤノンから直接仕入れた製品の小売販売、(4)公式取引企業（OFFICIAL PARTNERS）327店；卸売企業から仕入れたキヤノン製品の販売である。キヤノン・ノースイースト・オイは(1)の正規ディーラーによるチャンネルを重視し、顧客のニーズにより一層接近している²¹。

事例11．リコー

リコーは複写機、OA機器の総合メーカーである。複写機が主力製品で事業別売上高では、その比率は2002年88.8%を占める。リコーはロシア市場へ1984年に住友商事経由でソ連へ間接輸出を開始し、1989年から三井物産経由の輸出に変更した。リコーにとって、ロシア市場への参入は巨大市場への参入であり、不安はあったが大きな期待があった。1992年まで三井物産経由で旧ソ連の公団との取引が続いた後、貿易独占体制の崩壊に伴い、1992年からは、三井物産経由、ロシアの流通業者を総ディストリビューターとして、ロシア市場へ複写機を輸出するようになった。1997年10月、リコーはロシアに三井物産株式会社と合併で販売子会社Mitsui-Ricoh CIS Ltd.をモスクワに設立し、旧ソ連

邦諸国における販売・マーケティング業務を行っている。欧州におけるリコーの販売子会社を見ると、どの子会社もリコーあるいはリコーの子会社が単独出資した完全所有の販売子会社である。だが、独立国家共同体の販売・マーケティングを担当するリコーの販売子会社だけが、日本の商社、三井物産との合併会社の形態を採用している。リコーもキヤノンと同様に、ロシアに設立したリコーの販売子会社が自社で輸入を行うことはせず、ロシアのディストリビューターが輸入を行っている。なぜならば、ロシアのディストリビューターが正規の関税約26%²²を違法な手段で税関職員から安くしてもらっており、実際には約7～10%程度の支払いで済ませているためであると言う。つまり、Mitsui-Ricoh CIS Ltd.が直接輸入する価格よりも安くロシアのディストリビューターはロシア国内に複写機を輸入することができるのである。Mitsui-Ricoh CIS Ltd.はロシアでの税関職員と現地の流通業者との特殊な関係はいつまでも続くとは考えていない。そして、不正な通関がなくなった時に現地法人を設立しても遅い。そのために、現地法人を設立しマーケティング・チャンネルの構築を行ってきたと言う²³。

3．ロシア市場における日本企業の輸出マーケティング・チャンネル類型

以上、日本企業による近年の対ロシア輸出マーケティング・チャンネル戦略を見てきた。日本企業のロシア市場における輸出マーケティング・チャンネル類型は以下のように類型化することができる。

(1) 海外販売代理店利用型：三菱重工業、ダイキン

三菱重工業の対ロシア市場戦略はロシアにモスクワ駐在員（Moscow Representative）を常駐させた形態を採用している。駐在員事務所（representative office）の機能は、一般的に納品先との連絡業務が中心である。駐在員事務所は、営業行為を行ってはならないので、海外に足場を確保するためのもっとも簡単な形態といえる²⁴。そして、輸出活動においては、海外販売代理店を利用している。ダイキンも、ロシアへの輸出形態として、海外販売代理店を利用している。この形態は、自社で固定資本を投下する必要もなく、手数料ベースで現地に販売網をもつ商人を利用する

²¹ ヒアリング日時、相手、内容など詳細については富山（2004）を参照されたい。

²² 輸入通関時の複写機の関税が5%でその上に付加価値税20%がかかるため、輸出価格を100とすると、 $100 \times 1.05 \times 1.2 = 126$ となり、輸出価格に対し約26%の税負担が発生する（筆者の質問状に対する2001年3月15日付Mitsui-Ricoh CIS Ltd.の安楽哲郎氏からの御回答書による）。

²³ ヒアリング日時、相手、内容など詳細については富山（2004）を参照されたい。

²⁴ 中野、1997。

ことができ、海外市場へ参入したばかりの企業にとっては、海外販売代理店による輸出活動はとくに重要である。海外販売代理店利用のメリットは相手先の販売網を利用できることにある。中小の輸出企業などの場合はその資金力や国際マーケティング能力の点で競争優位にないため、海外販売代理店を利用する傾向にある。輸出額が大きくなると、在外貿易事務所を自ら設立して、直接的に海外事業活動に乗り出していく。

(2) 商社と合併で販売子会社設立型：ファナック、リコー

ファナックやリコーは三井物産と共同で販売子会社を設立した。合併形態による現地法人の設立はそれによってリスクを分散させたと言うことができる。歴史的に長い時間をかけて形成された商社のロシアやCIS諸国(旧ソ連)における人材やネットワークをメーカーが利用することによって、現地市場の情報収集のための投資、現地販売網の形成や販売活動への投資を節約することができるからである。商社の持つ現地市場知識と国際経験、現地市場での販売ネットワークなどの資源は重要でかつ補完的である。とりわけ、ロシアのように異なる言語、顧客ニーズ、流通システム、取引慣行や競争状況のもとでは、海外市場の情報を収集する能力や現地販売のノウハウをもつ専門的な人材を育成し現地の販売ネットワークを形成するためには、多くの資源投下と時間が必要である。商社が有する資源はまさにファナックやリコーにとっては補完的な資源であった。

(3) 自社100%出資販売子会社設立型：横河電機、アマダ、ホンダ、オリンパス、コマツ

アマダ、ファナック、横河電機、コマツ、ホンダがロシアに設立した現地法人は、駐在員事務所や海外支店と異なり、現地の内国法人であるので、すべての活動を行うことができる。したがって、ディストリビューターなどの卸商や代理商を利用してのマーケティング活動を行うことができ、小売商へ販売することもできる。自社ブランドによる直接輸出を行うためには、重要な機能を果たす拠点を設立したといえる。ロシアに自社の販売子会社を設立したということは垂直的マーケティング・システムの企業システムの構築と言える。なぜならば、本社の意向を現地に直接かつ迅速に反映させ、本格的なマーケティングを展開することができるからである。また、自社の海外販売子会社の設立は、現地で直接情報を得ながらチャンネルを管理できるような組織化を意味し、海外販売代理店の利用よりも望まし

い。

コマツの市場戦略は、間接輸出 間接輸出+直接輸出へと変化してきたともいえる。これまでの商社に蓄積されてきたCIS各国政府のネットワークやCIS市場での経験ノウハウを活用しつつ、大型案件は商社を介することでリスク分散を図っている。そして、新たな需要の小口案件については、リスクを自社で負担し、自社ブランドによる直接輸出マーケティングを展開しようとしている。これは、同社のロシア市場への本格的な参入を意味する。販売子会社支社をロシア国内に設置し、直接輸出マーケティングを展開しつつ、他方で販売代理店による販売も並行しながら行っている。販売代理店は、輸入国にあって、本人(principal)である輸出国のメーカーまたは商社の名において取引を設立させ、その報酬として手数料を受け取る。代理店はブローカーと異なり、継続的な取引権を与えられることが多い。輸出者からみると、自らの固定資本を投下することなく、手数料ベースで外国に販売網をもつ商人を利用でき、かつ本人の名において取引することができるというメリットをもつ。

横河電機、アマダ、コマツ、ホンダいずれの企業もロシアに販売子会社を自社出資100%で設立した。一方で、ロシア国内でのマーケティング・チャンネル政策は、最終顧客へ直接販売するチャンネルの他に、代理店も利用していることが看取された。これは商品特性や地域による取引費用低減のために複数のマーケティング・チャンネルで市場開拓を行っているためである。

(4) オフショア販売子会社設立型：松下電器産業、キヤノン

松下電器産業は販売子会社をフィンランドに設立しモスクワにその駐在員事務所を置いた。こうしたロシア市場を管轄する参入形態はキヤノンと同じである²⁵。現地法人はロシアにおける営業活動が可能だが、駐在員事務所に比べ、決済・送金・納税などに関してロシアの法律が関係してくる。松下電器産業もキヤノンも、ロシア政府の新しい制度の策定や変更や実際のルール運用に翻弄されることを恐れ、ロシアに現地法人を設立することを忌避してきた。これはロシアのグレーな税関システムを考慮した垂直的マーケティング・システムのロシア型マーケティング・チャンネルとも呼べる戦略である。このような非公式でグレーな税関システムがなければ、ロシア国内に販売子会社を設立し、垂直的マーケティング・システムを構築していたという。そうすれば、自社がチャンネル・キャプテンとなり効果

²⁵ キヤノンのロシア市場への参入行動、マーケティング戦略の分析については富山(2004)を参照されたい。

的な管理のできるチャンネル・システムを構築できていたであろう。ところが、ロシアにおいては家電製品の税関手続きが非公式でグレーな側面があるため、自社でロシアへ輸出できず、チャンネル・キャプテンにはなれない。

松下電器産業もキャノンもグローバル・マーケティングを展開しており、ロシアで販売されている製品は、生産コストの安い東南アジアの生産拠点から、第3国を経由してロシアへ輸入されている。通関地点としてフィンランドの港が使われている。フィンランドではロシア向けトランジット貨物を大量に扱っており、両港の周囲にはトランジット貨物用の一大倉庫群がある。両港からロシア国境まで数十キロと至近であり、EU加盟国の中で唯一ロシアと国境を接するフィンランドのカントリーリスクがロシアと比べ低いいため、貨物の保管場所として好まれている。リコーも、販売子会社を商社と合併でロシアに設立したが、同じくグレーな税関問題で製品をロシアへ輸入しているのはロシアの輸入業者である。

これらの事例からわかるように、日本とロシアとの貿易の上では、非公式でグレーな税関手続きの側面がネックになってきた。具体的な問題点として、実際の通関の際の税関ごとに異なる関税分類の判断、関税法規や制度の担当官により異なる解釈、個別の交渉によって税率の変化や課税免除、輸入手続の煩雑さ、税関による提出する書類の種類や書式手続きの不統一性、規定外の関税の要求、法律や指令の頻繁な突如なる改訂、税関官吏と輸入業者との癒着などが挙げられる。

4. ビジネスを行う上でのロシアにおける問題点 ロシアの税関規制体制の変遷

ロシアの著名な経済社会学者ラダエフ教授(2002)によると、ロシアの税関吏達は1990年代に、ロシアの官僚の中で最も汚職にまみれた集団のひとつになった。このことはロシアにおいては周知のことであるという。ロシア税関がグレーであるので、ロシアの家電製品を取扱うディーラーは皆グレーになっている。実際に通関はディーラーが税関官吏に賄賂を支払い、たとえば、コンピューターはグリーンピースとして申告するなどしてある商品を他の商品に見せかけて輸入したり、商品の数と価格を不当に低く申告して輸入している。これまでロシアの税関規制体制は次のように変化してきた²⁶。

第一段階は、1980年代末である。当時は5%という低い関税で商品輸入の単一の、自由主義体制が存在した。市場参加者たちはこの関税を支払い、経済活動の比較的“透明な”ルートを利用できた。

第二段階は、35%まで関税率が急激に上昇した時期である。市場にはいわゆる“特恵者”(身体障害者、スポーツマン、アフガニスタンで戦った退役軍人らへのさまざまな支援基金)に与えられる特恵を利用し、ロシアのディーラーたちは高い関税を逃れた。特恵者間の競争の結果、特恵者へ支払われる謝礼が安くなったので、ディーラーたちは特恵を利用した。

第三段階は、1990年代半ばに、十分に高い関税率は維持したまま、特恵者の地位が廃止になった時期である。ここからさまざまな種類の“グレー”ルートが発生しはじめ、それらはますます公式の規則から離れていった。例えば、トランジットルートが発展した。書類上は、商品は独立国家共同体のある国に行くことになっているが、実際にはロシア領域を出ないようなケースである。1997年に、特別な早く、安いルートを実現する権利を持ったブローカー事務所が出現し、“グレー”ルートを一般的にした。

第四段階は、2001年初めの税関規制である。それは“グレー”ルートと“白い”ルートを事実上の接近を目指し、関税政策に急激な変化があった時期である。国家関税委員会は、1)一定の種類の商品を積んだ車の手続きに対する最低価格の段階的に引き上げ、2)正式な手続きの際、関税算出のための支払いに適用される商品の最低価格を引き上げた。

そもそも、ロシアにおける税関問題は、ラダエフによると、ブローカーグループに対してロシアの輸入業者が支払ったかなりの資金が、政治集団や犯罪集団と結びついていることにある。国家関税委員会幹部は事態を改善しようとしているが、政治集団など有力グループの利害が絡み合っているため限界がある。それでも国家関税委員会を含めロシア当局とロシアの企業の双方がロシアにおける経済活動を法令順守化しようとして対策を講じてきた。その後、2004年1月に、ロシアの税関法令が改正になり、現在では輸入自動車の通関に関しては、公式な規則に則った通関が行われるようになった。しかし、家電製品だけは以前と同じで、改善されていない²⁷。

ロシアにおけるグレーな税関問題は、家電製品を除いて、

²⁶ , 2002.

²⁷ 2004年1月22日ジェトロ主催「ロシア・極東地域経済研究会」株式会社近鉄エクスプレス京浜輸出営業所複合輸送チームチーフセールスディレクター水野博氏「ロシアの物流事情 税関法令の改正、鉄道輸送事情の変化」(<http://www.jetro.go.jp/se/j/russia/pocket/p20040319.html>, 2004年4月22日現在)。

徐々に改善してきている。今後、家電製品についてもグレーな通関手続きがなくなるならば、松下電器産業やキヤノンもロシアに現地販売会社を設立し、より顧客に密着したマーケティング活動を展開することができるようになるであろう。

結論

以上の分析から導出される結論は以下の通りである。

日本の多くの会社はロシアを市場規模や潜在成長性が高く魅力的な市場であるとみている。しかしながら、新興市場であり、リスクがある。

したがって、日本企業はロシア市場へ参入した当初は資源投入量が少ない駐在員事務所の設置や商社を通じた間接輸出、海外販売代理店などを通じて、ロシア市場の学習、情報収集を行ってきた。海外販売代理店の利用や駐在員事務所の設置は、ロシア市場におけるネットワーク構築のための拠点の第一歩であった。

近年のロシアの経済成長の伸びによって、日本企業の対ロシア輸出戦略は資源投入量の大きい現地子会社の設立へと移行するようになってきた。例えば、アマダや横河電機産業、ホンダ、コマツは、ロシアへの輸出拠点として販売子会社を設立し、輸出を行っている。これはロシアへの輸出チャンネルへの資本投資である。

日本企業の販売子会社設立は、対ロシアへの直接輸出マーケティングの本格的な開始とみなすことができる。輸出チャンネルへの資本投資は、生産の投資に比較して費用は少額でリスクは小さい。だが、ロシアへの投資であることにかわりない。それは単なる商品輸出とは区別される資本輸出であり、ここで展開される輸出マーケティングは、グローバル・マーケティングの一形態である。

日本企業がロシアに販売子会社を設立する場合、完全所有か商社と折半出資して参入することが多い。完全所有子会社のプラス面は、事業を完全に統制することができる点にある。利益はすべて自社に入り、マーケティングを思い通りに決定し、管理運営することができる。完全所有子会社の設立は現地市場への強い肩入れのシグナルを送ることにもなる。さらに当該地域での自社の資産を統制し、競争業者の動向や主な変化を監視することができる。また、市場変化に迅速に対応でき、顧客ネットワークを構築し、よりよい顧客サービスを促進することが可能である。商社との折半出資の形態は、リスクを分散でき、商社のロシアでの人的・流通ネットワークを利用できる。企業能力、ノウハウ、ロシア市場での経験の蓄積が少ない企業、あるいは大型案件などでリスクを分散したい企業は、商社との折半出資で、行おうとしている。

日本企業はロシア市場への積極的なコミットメントをするようになった。完全所有子会社設立には、リスクを自社ですべて負担しなければならない。また、第三者の支援なしでロシアに拠点を築くために現地での経験やノウハウを含め企業資源が多く必要である。政治的リスクも要因として考慮する必要がある。受入国の文化的政治的主権に対する脅威と受け止められるなどのリスクがある。このようなリスクを負ってでも、直接輸出マーケティングを行い、ロシア市場で垂直的マーケティング・システムを構築しようとしている。それは、本社の戦略に基づいて、ロシアのマーケティング・チャンネルを統制することができるからである。

経営上の含意

ロシアの消費財においても関係性マーケティングが重要である。松下電器産業のように、独自のコンセプトを提案し、消費者をカスタマー・コンピタンスとして取り込んでいくには、販売子会社を設立し、より顧客に接近することが求められる。着信メロディーサービスのような経験商品の場合、顧客に着信メロディーを試してもらい、その価値を理解してもらい、自社のファンにし、自社の推奨者となるような「ロイヤルな顧客」へ引き込む必要がある。顧客は心の底から満足すれば、その製品やサービスに対して熱狂的なファンとなるだけでなく、他の顧客にもそれらの製品・サービスを勧めるようなオピニオン・リーダーとしてロイヤルな顧客へと変貌する。これによって、既存顧客の自社製品に対する支持率や新製品への関心を高める。こうした戦略の基本は、顧客との信頼関係に基づく関係性マーケティングにある。

産業財マーケティングでも関係性マーケティングが重要であり、そのために営業サービス拠点を直営化する必要がある。日本企業にはロシアの顧客と安定的な関係を築き、顧客から情報収集を行い、顧客の問題解決に先行的に提案するような技術革新を行い、生産・開発する顧客密着型戦略が望まれる。これは技術水準だけによるものではなく、その迅速性や改良の柔軟性を含む。顧客との安定的な関係は、先行的な技術革新のリスクを引き下げるとともに、合理的投資によるコストダウンを可能にする。例えば、コマツの競合業者であるキャタピラー社はその製品の多くを、顧客の要望に応じて変更している。キャタピラーのエンジニアやマーケティング担当者は現場に出て、機械の運転を観察し、少しでも異常があればすぐにそれを改善する仕事に取りかかっている²⁸。

したがって、ロシアの石油企業など中核となる顧客と

の関係性を維持し、自社のファンにし、自社の推奨者となるような「ロイヤルな顧客」へ引き込むアフター・マーケティングが求められている。顧客にいかに購入させるかではなく、いかに使い続けてもらうかという、購入させた後から始まるマーケティングがアフター・マーケティングである。企業は、製品ポートフォリオを綿密に組立て、市場の要求に迅速に対応するといった従来のマーケティングを進めていくと同時に、アフター・マーケティングも行う必要がある。

関係性マーケティングの展開には最終顧客に、より接近する必要がある。ロシアへ本格的な輸出を行うのであれば、代理店まかせではなく、自社の販売子会社を設置することが最終的には望ましい。

引用文献

Banwari Mittal & Jagdish Sheth (2001) *Valuespace: Winning the Battle for Market Leadership*, McGraw-Hill (バン・ミッタル, ジャグ・シェス著『バリュースペース戦略: 顧客価値創造への行動指針海外事情』陶山計介・梅本春夫・北村秀実訳, ダイヤモンド社, 2004)。

Johansson, J. K. (2000) *Global Marketing: Foreign Entry, Local Marketing and Global Management*, 2nd ed., Boston, Irwin/McGraw-Hill.

Volkov V. (2004) "The Russian Economy: Current Situation and Middle-Term Prospects", The Ministry of Economic Development and Trade, the Russian Federation (mimeo).

UNCTAD (2004) *World Investment Report 2003*.

(2002) " :

?", No1 2002.

近藤文男 (2001) 「グローバル・マーケティング: 民生用電子機器の対米輸出マーケティング」『21世紀のマーケティング戦略』ミネルヴァ書房。

高嶋克義 (1993) 「産業財マーケティングの新たな視点」『マーケティングジャーナル』Vol.13 No.1、29~39頁。

富山栄子 (2004) 『ロシア市場参入戦略』ミネルヴァ書房。

中野宏一 (1997) 『貿易マーケティング・チャネル論』第3版、白桃書房。

原田保・三浦俊彦編 (2002) 『eマーケティングの戦略原理』有斐閣。

The Continuing Boom in the Russian Economy and Changes in the Russian Market Strategy of Japanese Companies (Summary)

Eiko Tomiyama, Ph.D. in Economics

Part-Time Lecturer, Niigata University, Keiwa College, etc.

Introduction

Russia's GDP demonstrated significant growth in 2003, increasing 7.3% on the previous year and achieving positive growth for the fifth year in succession since 1999. Against the background of the stabilization of the political and economic situation under the Putin administration and the Russian economy's shift to the market system, the employment and income environment has improved and individual consumption has continued to exhibit strong growth, with a consumption boom taking place in large cities in particular. At the same time, foreign direct investment (FDI) in Russia is relatively low considering the scale of the economy. According to UNCTAD's *World Investment Report 2003*, cumulative FDI in Russia was \$2.2563 trillion as of the end of 2002, accounting for just 0.3% of total FDI across the globe (\$712.235 trillion). Furthermore, according to Goscomstat (State Committee of the Russian Federation on Statistics), FDI in Russia was

\$26.231 billion, of which Japan accounted for just 5% (\$1.353 billion). Thus, it cannot be said that Japanese companies are active in the field of FDI. However, Japanese companies are upgrading their export strategy *vis-à-vis* Russia. This paper mainly analyses how Japanese companies have altered their Russian market strategy, from the perspective of export marketing channels. The situation is analyzed from this kind of perspective because developing distribution channels, such as links with local distribution agents, is a prerequisite for expanding local markets. As a result of analyzing 11 major Japanese companies, their export marketing channel strategies for the Russian market can be typified as follows.

(1) Use of a local distribution agent in the target country: Mitsubishi Heavy Industries, Daikin Industries

Both Mitsubishi Heavy Industries and Daikin

²⁸ Banwari Mittal & Jagdish Sheth, 2001.

Industries use local distribution agents in the target country for their exports. With this form of distribution, the company does not have to invest in fixed capital and can just pay commission to traders who have a local sales network, so exports via a local distribution agent are particularly important for companies that have only just entered a foreign market. The advantage of using a local distribution agent is that the sales network of the local partner can be used.

(2) Establishment of a sales subsidiary as a joint venture with a trading company: Fanuc, Ricoh

Fanuc and Ricoh have established sales subsidiaries as joint ventures with Japanese trading companies. By making use of the human resources and networks that trading companies have built up in the CIS countries over many years, manufacturers can save time and money on investment in gathering information about local markets, forming local sales networks and investing in sales activities. What is more, given the differences in language, customer needs, distribution systems, trade practices and competition situation in Russia, the investment of a great deal of time and resources is required in order to cultivate specialist human resources with know-how about local sales and the ability to gather information about foreign markets, and to build a local sales network. The trading companies' resources are complementary resources for Fanuc and Ricoh. Furthermore, the establishment of a local corporation in the form of a joint venture enabled the risk to be diversified.

(3) Establishment of a wholly owned sales subsidiary: Yokogawa Electric, Amada, Honda, Olympus, Komatsu

Unlike representative offices or overseas branches of companies, the local corporations that Yokogawa Electric, Amada, Honda, Olympus and Komatsu established in Russia are incorporated in that country, so they can carry out all activities. Their establishment of sales subsidiaries in Russia can be viewed as the construction of a company-wide vertical marketing system. This is because the head office's wishes can be reflected in the local corporation directly and rapidly, and be developed into full-scale marketing activities. With regard to the Russian marketing channel policies of Yokogawa Electric, Amada, Komatsu and Honda, in addition to direct channels selling goods to the end-user, it seems they also use distribution agents. This is because they are developing the market using multiple marketing channels in order to reduce transaction costs arising from specific characteristics of the commodity or region.

(4) Establishment of an offshore sales subsidiary: Matsushita Electric Industrial, Canon

Both Matsushita Electric Industrial and Canon have established sales subsidiaries in Finland, while also setting up representative offices of those subsidiaries in Moscow. It is possible for local corporations to conduct sales activities in Russia, but Russian laws governing the operations of such corporations are more onerous than

those governing representative offices, including laws and regulations relating to the settlement of accounts, cash transfers and tax payments. Fearing that they would be left open to problems arising from the creation of new systems or the actual implementation of rules by the Russian government, both companies avoided establishing companies incorporated in Russia. Were it not for the existence of an unofficial "grey" customs system, both companies would apparently have established sales subsidiaries in Russia and built a vertical marketing system. Taking into consideration Russia's grey customs system, the construction of a vertical marketing system through the establishment of an offshore sales subsidiary could be described as a Russian-style marketing channel strategy.

Conclusion

1. Most Japanese companies see Russia as an extremely attractive market, in terms of its scale and potential for growth. However, there are many risks in emerging markets. Consequently, they have initially learned about the Russian market and gathered information after entering it by means of methods that do not require the investment of a great deal of resources, such as establishing representative offices, undertaking indirect exports via a trading company or selling products through local distribution agents.
2. As a result of Russia's recent economic growth, Japanese companies' export strategy *vis-à-vis* Russia has shifted towards the establishment of local subsidiaries, which require the investment of large quantities of resources. This takes the form of capital investment in export channels to Russia. The establishment of sales subsidiaries by Japanese companies can be viewed as the beginning in earnest of direct marketing of exports to Russia. Capital investment in export channels is investment in Russia, involving the export of capital, and is distinct from mere exports of goods. The export marketing being developed here is one form of global marketing.
3. When Japanese companies establish sales subsidiaries in Russia, they often opt to set up wholly owned subsidiaries or split the equity contribution fifty-fifty with a trading company.
4. Japanese companies are making an active commitment to the Russian market. They are bearing the majority of the risks involved in setting up a wholly owned subsidiary, undertaking direct export marketing, and trying to build a vertical marketing system for the Russian market.
5. Whether marketing consumer goods or industrial goods, relationship marketing (marketing efforts involving various personalized services, the provision of additional services, and customizing the services a company offers to the needs of a particular buyer) is important. In order to achieve this, it is necessary to ensure that the sales service center is directly operated by the company. If the company is to undertake exports to Russia in earnest, it is ultimately preferable for it to establish its own sales subsidiary, rather than leaving sales to be handled by a distribution agent.

Energy Security For a New Northeast Asia: An Update

Vladimir I. Ivanov

Director, Research Division, ERINA

In 2003 and the first half of 2004, the energy policies of the economies of Northeast Asia demonstrated some positive developments that indicate growing interest in the concept of energy cooperation. Although the emerging picture is still fragmented, one can detect important shifts in the focus of policymakers.

The first of these is growing concern with regard to the Middle East, in particular instability in Iraq and the internal security problems that have surfaced in Saudi Arabia. Secondly, China's booming economy and growing demand for oil and oil imports are generally perceived to be among the reasons for high oil prices. Thirdly, there is growing interest in oil and gas projects in Eastern Russia, both ongoing and planned. The economies of the Northeast Asian subregion (governments and companies) are paying close attention to existing and potential energy projects involving Russia. Thus far, this process of reassessment and economic evaluation is resulting in new policy concepts and business proposals. Finally, almost every economy of Northeast Asia is adopting a policy stance that favors multilateral energy cooperation.

This article is intended to provide an overview of these recent developments, focusing on Russia and the energy importing economies of Northeast Asia, including their policy. It will also serve as a concise update on energy projects in Eastern Russia, highlighting the impediments and problems that must be overcome in order to implement them.

1. Putin's Russia

Russia's economic recovery and domestic policies are improving its image, as well as the overall environment for discussing energy projects that involve the supply of oil and natural gas from Eastern Siberia and the Far Eastern region. It seems that traditional concerns with regard to Moscow are giving way to longer-term positive expectations and practical interest. To a significant degree, this change in perceptions is a result of the policies adopted by President Vladimir Putin.

Earlier this year, two-thirds of the Russian electorate participated in the presidential elections, with 70.5% voting for Putin. His previous four years as president provide hope for the future. In 2000–2003, Russia repaid US\$50 billion of its outstanding foreign debt, while also maintaining a solid surplus in foreign trade. The Russian Central Bank accumulated more than US\$80 billion in hard currency and gold reserves. Inflation has been reduced to about 10%, while personal consumption increased. Furthermore, its annual rates of economic growth were the highest among the G8 economies.

1.1 Putin's Second Term

The new wave of Putin's reforms is already in full swing. The first priority is improving the efficiency of the government, central ministries and other administrative

bodies, including the presidential administration. For example, the number of central ministries has been reduced from 30 to 17. The new ministries will employ 20% fewer personnel. Many economic ministries have been merged and ministerial posts are now roughly equivalent to the rank of deputy prime minister in the previous government. President Putin's long-term goals are ambitious, including (1) the doubling of GDP over 10 years; (2) poverty reduction; (3) the modernization of the armed forces; and (4) national consolidation.

The new, more efficient government must work hard to achieve these goals. On the other hand, Putin also believes in private initiative as the main source of national economic growth and modernization. The new government should provide greater security for its citizens, protect their interests and property rights, and facilitate and support entrepreneurship. The promotion of small and medium-sized enterprises is becoming the most important instrument of economic development.

In general, Putin's economic philosophy is underpinned by four key principles. First of all, Russia's economic wellbeing should be based primarily upon domestic demand and expansion, and the increased sophistication of its national market. Secondly, in order to rely more on the domestic market, Russian industries must be modernized and their competitiveness improved considerably on present levels. Thirdly, the government must introduce new mechanisms that improve the utilization of Russia's natural resources, including greater control in the fishery and forestry sectors, rational policies and transparency in oil and gas production and exports, and improved energy efficiency. Finally, new priorities include a simplified and more liberal tax system, the convertibility of national currency, a more efficient and better developed banking sector, greater construction of affordable housing and improvements in the pension system.

1.2 Energy projects and infrastructure

On the other hand, the new government is prepared to adopt a more stringent approach to oil companies that have earned exceptionally high revenues, benefiting from record high world oil prices. For example, in 2002, in world prices, the value of oil and gas produced in Russia totaled US\$116 billion, but the government failed to collect the "extra" revenues generated by high oil prices. From 2005, the new tax regime for producers and export duties for oil and products would boost the federal budget by an additional US\$3 billion or more each year provided that oil prices remain high. This amount could be sufficient to finance the construction of an oil pipeline from Taishet to the Pacific coast, the cost of which is estimated at almost US\$15 billion.

In his 2004 Address to the Federal Assembly, Putin made special reference to energy projects and transport infrastructure in Eastern Russia. He said that, given

Russia's climatic conditions and huge territory, infrastructural expenses make up a significant portion of the cost of many kinds of goods and services. At the same time, a modern, well-developed transport infrastructure would be capable of turning Russia's geography into a real competitive advantage for the country:

“What needs to be done to achieve this? Above all, we need to unite the economic centers of the country, to provide economic regions with unhindered access to regional and international markets, and at the same time to provide infrastructure services of a world standard.... The state must control the development of the country's infrastructure for a long time to come.... The Government must announce its plans and projects, and the conditions to implement them.... For example, there are plans in the oil sector to diversify delivery of Russian oil. These plans are well-known. They involve expanding the capacity of the Baltic pipeline system, opening the Western Siberia–Barents Sea pipelines, determining routes from oil fields in Eastern Siberia, bypassing the Bosphorus and Dardanelle Straits, and integrating the Druzhba and Adriya oil pipelines.... The guidelines for passing the necessary decisions should be the realization of national tasks, and not the interests of individual companies.... As for the gas transport system, here we need first of all to develop the gas distribution network within the country, including expansion of the system to the east of Russia.¹

These plans are directly related to the energy security interests of the economies of Northeast Asia. Japan, China and the ROK—not to mention the United States—are likely to become the principal export markets for oil, oil products, natural gas, coal, and, in some cases, electricity. It is also expected that, similarly to the Sakhalin projects, investment will flow from these economies into new ventures in Eastern Russia.

However, the scale of ongoing and proposed energy projects, the enormous costs involved and the sensitive energy security concerns of the energy-importing economies would require new partnership-type relationships with Russia to be built. It seems that Vladimir Putin's first term as president has made both the leaders of these economies and the general public more convinced that Russia is capable of being a reliable partner in the long-term.

2. Oil Supply Stability and Diversity

According to estimates by ExxonMobil, by 2020, overall global energy use is projected to grow by 40% compared with 2000. Energy demand will rise from 215 million barrels of oil equivalent per day (Mboe/d) to almost 300 Mboe/d, while demand for fossil fuels will exhibit an

absolute increase of about 65 Mboe/d. Moreover, by that time, the petroleum industry may need to add about 100 Mboe/d of new supply to meet projected demand: an amount close to 80% of current production levels.²

These and similar projections are very important in comprehending the scale of the problem and the need to ensure a stable, affordable oil supply in the decades to come. What is even more important is the long-term outlook of the leading oil companies, as well as that of the governments of the oil-importing countries with regard to the geography of investment in the oil and gas sector in the next ten to fifteen years.

2.1 The Middle East

Currently, about 50% of the world's proven oil and gas reserves are concentrated in the Middle East, with Saudi Arabia alone having about one-fifth of all oil reserves. It produces about 10 million barrels of oil a day (Mbd), or close to 500 million tons a year (Mt). Its production constitutes one-third of total OPEC output, which has declined from 38.8 Mbd in 1979 to 30.5 Mbd in 2003, primarily because of the decline in production in Iran and Iraq, as well as in Libya and Indonesia.

The uncertainty surrounding the former three of these exporters has already become a source of oil supply insecurity that is one of the reasons behind the high oil prices being seen at present. Instability in the Middle East and Persian Gulf areas, and Saudi Arabia in particular, will certainly continue to influence oil prices, which are unlikely to fall much below the US\$25 per barrel (p/bbl) level, according to forecasts made by some leading oil producers, as well as independent analysts.

In fact, the future of the Iraqi oil industry depends on the safety of its sea-based oil terminals, which currently have to be protected by the coalition forces. The sophistication and scale of the operation raises the question of when, or whether, the Iraqis can safely take over this job from the United States and its allies.

In 2002–2004, energy facilities not only in Iraq, but also Saudi Arabia, were under the threat of or actually subjected to terrorist attacks. Strikes on pipelines in mainland Iraq alone have already cost the nation US\$200 million in lost revenue. Exports were almost halved because of damage to the pipeline, which feeds the Basra and Khor al Amaya terminals. However, according to *The New York Times*, referring to public attitudes, the sources of instability that could affect oil supply are much broader:

The Saudi people have been exposed to years of preaching in favor of violent global *jihad* by senior Wahhabi clerics, whose backing is a main source of legitimacy for the Saudi royal family. That helps explain why a poll taken late last year showed half of all Saudis supporting Osama bin Laden's rhetoric.... The United States, which depends on Saudi Arabia not

¹ Vladimir Putin, Address to the Federal Assembly of the Russian Federation, May 26, 2004

² See remarks by Lee R. Raymonds, Chairman and CEO, ExxonMobil Corporation, Woodrow Wilson Center for Scholars, Washington, D.C., June 7, 2004 and remarks by Rex W. Tillerson, President, ExxonMobil Corporation, Address to the U.S.-Saudi Business Council and Center for International and Strategic Studies, Washington, D.C., April 27, 2004.

only for support in the fight against terror, but also for its role in moderating world oil prices, will certainly continue to work with the Kingdom and its leaders. It actually has little choice. But if Washington is interested in long-term stability in Saudi Arabia, it must press harder for reform. Mr. bin Laden's rhetoric strikes a resonant chord among Saudis who are increasingly anxious about the economy and their own uncertain employment prospects. The Kingdom uneasily combines a 21st-century oil industry, an absolutist and hugely corrupt family monarchy, and a fiery, fundamentalist religious establishment.³

It is widely feared that, because of various political, economic and technical impediments, Saudi or Iraqi production capacity is unlikely to cover long-term demand growth. According to Amy Jaffe, Associate Director of the Rice University energy program, current demographic trends will encourage Saudi Arabia to seek higher oil prices for domestic political reasons to put restraints on falling per capita income and fund basic social services, including education and social welfare. Saudi Arabia's oil sector employs less than 2% of the total labor force.⁴ The population is rapidly getting younger and unemployment and domestic political pressures are unlikely to ease, contributing to growing nationalism, on one hand, as well as pervasive pessimism about the Kingdom's economic future, on the other. Moreover, democratization and political reform may make capacity expansion more difficult to implement.⁵

Nevertheless, the oil-importing economies are bound to continue their high dependence on these supply sources. In order at least to retain their current levels of oil dependence on the Middle East, these economies must proactively support the development of alternative sources of supply. Therefore, broadening the geography of supply requires adjustments in the geography of investment.

Russia and the Caspian region appear to be prime

candidates for these efforts to broaden the geography of supply. In this context, the interest in energy projects involving Russia and the economies of Northeast Asia is growing both at the governmental level and among energy companies.

2.2 Russia and the Caspian Region

According to Transneft, oil output in Azerbaijan could reach 28 Mt by 2010, or a little more than 0.5 Mbd. In Kazakhstan and Turkmenistan, oil output in 2010 is estimated at 88 Mt and 18 Mt respectively. However, oil production in Russia is very likely to reach 500 Mt (10 Mbd) by 2006–2007. In 2004, its crude exports (including to the Commonwealth of Independent States (CIS)) are conservatively estimated at 4.5 Mbd and are poised to increase to 5.0 Mbd in 2005, and 5.5 Mbd in 2007 (Table 1).

In June 2004, oil production in Russia increased by 10%, while exports by pipeline, sea and rail increased by 17% compared with the same period of 2003, reaching almost 3.5 Mbd. Oil exports to CIS markets stabilized at about 0.8 Mbd.

Investment in infrastructure is the key to the enhanced role of Russia in the global energy supply. In the next 2–6 years, the government is planning an expansion of export-oriented transportation infrastructure along the seven main routes up to 6 Mbd:

- * Baltic: 1.2 Mbd through the expanded Baltic Pipeline System by 2005
- * Barents Sea: New pipeline of about 1.0 Mbd by 2010
- * Central Europe: Integrated Druzhba-Adriya pipeline, up to 0.3 Mbd
- * Black Sea-Mediterranean: Novorossiysk and Tuapse ports to 1.2 Mbd
- * Caspian-Black Sea-Mediterranean: Atyrau-Samara pipeline to 0.5 Mbd

Table 1. Non-CIS Oil Exports by Transneft, 2004 First Half (Mbd)

	2003 June	2004 June	June04 / June03	2003 (six months)	2004 (six months)	1H 2004 / 1H 2003
LUKoil	0.52	0.69	32%	0.51	0.67	31%
Surgutneftegaz	0.38	0.36	-4%	0.35	0.40	13%
YUKOS	0.65	0.73	12%	0.56	0.73	29%
SIDANCO	0.11	0.17	54%	0.11	0.17	53%
Slavneft	0.14	0.16	18%	0.11	0.16	39%
TNK	0.27	0.49	80%	0.34	0.43	27%
Sibneft	0.24	0.28	18%	0.23	0.26	12%
Tatneft	0.18	0.27	49%	0.18	0.23	26%
Transneft total	3.10	3.63	17%	2.87	3.49	21%

Source: Ministry of Industry and Energy

³ "Saudis in Terror's Shadow" Editorial, The New York Times, June 28, 2004.

⁴ ExxonMobil—the largest purchaser of Saudi crude oil exports—accounts for nearly 10% of the Kingdom's total exports, employing more than 3,000 Saudis.

⁵ Amy Jaffe, "International Oil Markets Outlook," presentation at the *Seminar on the Latest Energy Situation in Russia and International Energy Markets*, Petroleum Energy Center, Capitol Tokyo Hotel, June 17, 2004.

- * Eastern Siberia: Taishet-Pacific pipeline, up to 1.6 Mbd by 2011
- * Far Eastern Russia: Sakhalin projects, up to 0.2 Mbd by 2008

Meanwhile, according to the new Federal Agency for Sea and River Transportation, Russia also could increase oil and product exports through its Black Sea terminals by 1 Mbd, mainly by transporting crude pumped through the CPC pipeline from Kazakhstan. In the west, through its own ports on the Baltic, as well as ports in Estonia, Latvia and Lithuania, Russia could raise crude and crude product exports from 2.6 Mbd to around 3 Mbd, while another 1 Mbd could be shipped to Europe as transit oil from Central Asia.

Currently, Russia matches Saudi Arabia in oil output, while lagging behind in exports.⁶ Western specialists have recently suggested that in the long-term, confirmed oil reserves in Russia could exceed those discovered in Saudi Arabia (300 billion barrels), reaching 180 billion barrels as soon as 2010.

Present estimates of Russian oil reserves based on international standards are rather conservative and remain at about 60 billion barrels. Oil companies, however, have begun to reassess their reserves. Yukos has announced an increase in reserves from 11.2 billion barrels to 13.0 billion barrels, while TNK-BP has increased estimates of its reserves from 6.1 billion barrels to 9.0 billion barrels, claiming that additional investments in exploration could allow its oil reserves to be raised to 30 billion barrels.

3. New Policy Priorities

As far as investment is concerned, the International Energy Agency (IEA) has estimated that an average of US\$200 billion must be invested annually in order to meet the world's oil and gas demand in 2030. This is approximately equal to the investment requirements for the exploration and development of new oil and gas fields, as well as the construction of delivery infrastructure in Eastern Siberia and the Far Eastern region.

Such huge sums can be successfully amassed, if governments create and maintain favorable conditions for investors. Long-term investment cooperation could also be useful, leading to increased interdependence between energy-importing countries and Russia. This, in turn, would require governments to adjust and sharpen up their diplomatic policies, favoring international cooperation in the energy sector. In recent years, in fact, Northeast Asia has seen signs of such policy changes.

3.1 Japan

On April 12, 2004, METI presented a concept for an "Asian Energy Partnership" that should serve as a major pillar of Japan's international energy strategy up to the year

2030. This concept was proposed by the Ministerial Advisory Committee for Natural Resources and Energy. This Asian Energy Partnership is aimed at developing cooperation by Asian countries on common energy challenges, covering the following areas:

- * Energy security through a strengthened oil stockpile program in Asia, while also seeking a future cooperative emergency response scheme to supplement measures taken by the IEA
- * Market reforms—particularly for oil and natural gas—through nurturing spot and futures markets for oil and LNG; trade and investment liberalization through free trade agreements and the abolition of destination clauses in oil and LNG contracts
- * Formulation and regulation of policies on the environment and energy efficiency in the domestic, regional and global context, including various policy dialogues, as well as efforts to implement these policies and persuade others to follow suit
- * The enhancement of energy supply security through resource development, transportation (pipeline and sea lane shipments) and cooperation among relevant authorities

The plan was expected to be adopted as an official policy recommendation in June 2004. METI also proposed this concept at the Energy Ministers Meeting of ASEAN+3, as well as at the APEC Energy Ministers Meeting in Manila.

Meanwhile, the dialogue on energy issues between the leaders of Japan and Russia merits close attention. The encouraging position of the Japanese government with regard to the Trans-Eastern Russia oil pipeline is well known. Moreover, Japanese gas users have already contracted large volumes of LNG from Sakhalin II, utilizing most of the production capacity of the first phase of the gas liquefaction plant to be commissioned in 2007.

Furthermore, both the Russian government and the administration of Sakhalinskaya Oblast are expecting that the progress of the Sakhalin projects will lead to a decision to build a long-distance pipeline to Tokyo area. For Japan, Sakhalin may be a significant development in terms of providing more alternatives for a secure energy supply. The Japanese government has said that public funds can be used for a pipeline project, providing that both the economic efficiency of the project and private sector participation are confirmed.⁷

3.2 The ROK

The ROK government has also made a proposal regarding the future of Northeast Asia.⁸ In 2003, the Presidential Committee on a Northeast Asian Business Hub conducted 26 working meetings, conferences and workshops, developing as result of this effort a

⁶ Russia's 2004 budget was drawn up under a base case scenario of \$22 p/bbl.

⁷ See Agency for Natural Resources and Energy, *The Energy and Resources Today*, 4. *Natural Gas* available at: <http://www.enecho.meti.go.jp/english/energy/lng/examination.html>

⁸ See: *Toward a Peaceful and Prosperous Northeast Asia*, (Seoul: Presidential Committee on a Northeast Asian Business Hub, 2003), p. 24.

comprehensive plan for regional economic cooperation in a number of areas, including the energy sector. The Committee stated that the “super consumers” of Northeast Asia (the ROK, China and Japan) lie adjacent to a “potential super supplier” (Russia), giving rise to a framework for energy cooperation within the subregion. The Committee proposed the following steps in order to promote energy cooperation:

- * The construction of a natural gas pipeline network
- * Joint exploration and processing of petroleum
- * Cooperation in supplying energy to the DPRK on a long-term basis
- * The development of cleaner energy sources, such as Siberian hydroelectric power

The Committee also proposed that, in pursuing energy cooperation, broader considerations other than immediate economic needs should be taken into account, including long-term energy security, environmental constraints and the impact of energy cooperation on overall relations among the countries of Northeast Asia. The government is supportive of new initiatives by Korean energy companies, which are seeking contact with those involved in the Sakhalin projects in order to discuss the prospects for imports and investment.

3.3 China

On April 24, 2004, speaking at the Opening Ceremony of the Boao Forum for Asia 2004 Annual Conference, Chinese President Hu Jintao outlined China’s views regarding international economic cooperation:

It is China’s sincere wish to cultivate with its fellow Asian countries an overall and close partnership geared to Asian rejuvenation, a partnership that features equality and mutual trust politically, mutual benefit and a win-win approach economically, exchange and emulation culturally, and dialogue and cooperation on the security front.... China will work actively to promote the institutional building of all kinds of economic cooperation organizations with a view to consolidating resources, prioritizing the key areas and conducting performance-oriented cooperation.⁹

On June 22, 2004, addressing the opening ceremony of the Asia Cooperation Dialogue (ACD) Third Foreign Ministers’ Meeting¹⁰ in Qingdao, Chinese Premier Wen Jiabao stated that, “We stand ready to conduct energy dialogue and to cooperate with other countries in Asia and the world at large on the basis of equality and mutual benefits.” Twenty-two participating countries—both oil producers and consumers—agreed the “Qingdao Initiative” on energy cooperation, pledging to stockpile strategic

energy reserves and develop a regional energy transportation network. Nevertheless, the Chinese premier asserted that China would mainly rely on the development of domestic energy resources.

China’s imports are growing at an average rate of over 15% annually, which has made it the third largest importer globally and the largest importer in Asia. In 2000–2004, China accounted for 40% of total growth in world oil demand. In 2003, its oil consumption exceeded that of Japan and its oil imports increased by 40%. China also leads in product demand and imports in Asia-Pacific region. Some are of the view that strong demand on the part of China is among the reasons behind high oil prices.

The rapidly growing number of motor vehicles, including privately owned ones, as well as the overall prospect of motorization in China will make this economy the second-largest importer of oil after the United States. Moreover, in recent years, China’s electricity demand has been rising by 9–10% a year and electricity shortages have forced many smaller users to turn to power generators and portable power systems, thus creating additional demand for diesel and gasoline.

In 2003, the oil pipeline project from Angarsk to Daqing promoted by Yukos and CNPC experienced a temporary setback, being subsumed into part of a larger Taishet-Pacific pipeline plan adopted by the Russian government in 2003 as part of the *Energy Strategy 2020*. However, China is interested in importing oil from Eastern Russia by rail and will be getting as much as 15 Mt annually from 2006.

In China, three medium-to-long term development plans are under construction at present: a petroleum and natural gas plan, an LNG plan, and a natural gas pipeline plan. It seems that LNG import contracts concluded with Australia have made it clear that China’s reliance on imported gas could grow rapidly. A Chinese delegation (from the State Development and Reform Commission (SDRC)) recently visited Sakhalin, reflecting China’s growing interest in LNG imports and its intention to expand the utilization of natural gas from Russian sources.

The SDRC has estimated that, by 2020, gas consumption in China could reach 200 Bcm, 31% and 32.5% of which would be consumed by power plants and urban users respectively. It has also been estimated that China’s gas imports could reach 80 Bcm by 2020 via two main channels, including LNG shipments to coastal areas and supplies via pipelines from Russia, Uzbekistan and Kazakhstan.

3.4 Russia

The position of Russian government on energy projects relevant to Northeast Asia is also becoming increasingly proactive. After the government adopted the *Energy Strategy 2020*, Russia’s position on oil and gas pipeline projects in Eastern Siberia and the Far Eastern

⁹ Speech by President Hu Jintao of China at the Opening Ceremony of the Boao Forum for Asia 2004 Annual Conference, Boao, April 24, 2004.

¹⁰ The ACD Foreign Ministers’ Meeting is an informal, non-institutionalized forum for dialogue and consultation, established in 2002.

region gradually took shape. In the process, the following priorities were emphasized:

Transport infrastructure for hydrocarbons is to be built primarily within Russian national territory, thus ensuring (a) national energy security, (b) the industrial and social development of the regions where infrastructure is to be built, and (c) access to diverse markets in the whole of the Asia Pacific area.

It is quite likely that oil and gas (“west-to-east”) pipelines, linking oil and gas fields with the Pacific Coast, will be integrated into one mega-project. This approach makes “north-to-south” pipeline projects, including the Kovykta-China-Korea gas pipeline, unlikely in the foreseeable future. However, Sakhalin gas could flow “north-to-south” to Japan, China, and the Koreans.

The domestic market has been assigned a symbolic priority, if nothing more than that—because it is not big enough—over export markets in terms of the delivery, pricing and use of gas. The implications of this approach are as follows:

- * Gazprom will retain its exclusive right to export gas, including in Eastern Russia
- * The Eastern Consortium¹¹ will lead the development of new fields
- * Natural gas will be exported to Asian markets in the same manner in which it is exported to Europe
- * Kovykta gas can be diverted to the domestic market only

At the same time, the decision has been taken to transform the representative office of Gazprom in Beijing into a regional office that will also cover Japan and the Korean Peninsula, as well as other economies in the Asia-Pacific region, in order to promote gas exports and Gazprom’s participation in various projects, including investment, production and services. For example, one of Gazprom’s top management (Alexei Miller) and one of the leaders of Sumitomo (Kenji Miyahara) recently discussed the prospects for cooperation in gas-to-liquid (GTL) production.

There are also signals from the government that may encourage foreign investors. At the recent meeting of the Federal Antimonopoly Service (FAS) board, its head Igor Artemiyev made some important comments. Firstly, the FAS wants to see licenses for new mineral resource deposits allocated via auctions, or at least tenders. Foreign companies should be entitled to bid in these, except in rare cases where there is a potential threat to national security. Secondly, the FAS will strive to ensure nondiscriminatory third-party access to gas, oil and oil product transportation systems, as well as to the services of companies in the oil and gas storage business. If these good intentions were translated into action, Russia’s oil and gas sector would become more attractive both to foreign investors and independent domestic gas producers.

4. Project Update

Over the last several years, several energy ventures in Eastern Russia have entered the active implementation phase, with multi-billion sums having actually been earmarked for investment in these. The first project worthy of note is Sakhalin I, which was launched almost three decades ago with the participation of Japanese companies. Its total cost is estimated at US\$15 billion. Progress on Sakhalin II, which has total investment of US\$10 billion, is somewhat further ahead, with the first LNG contracts having recently been secured. Yet another mega-project is the oil pipeline to be constructed from Eastern Siberia (Taishet) to the Pacific coast (Perevoznaya Bay). The cost of implementing this project from 2005 is estimated at US\$15 billion.

4.1 The Taishet-Pacific Pipeline

The Taishet-Pacific pipeline project is the modification of the “Angarsk-Nakhodka pipeline plus Daqing branch pipeline project”. This project was endorsed in the *Energy Strategy 2020*, integrating Transneft’s proposal to build a pipeline to the Pacific coast and the Yukos-CNPC plan to link Angarsk with Daqing. Neither plan was able to clear the environmental approval procedures because both proposed routes were too close to Lake Baikal.

The investment assessment study for the Taishet-Pacific pipeline was contracted out to Transneft Company. The pipeline, which is planned to be 4,130 km long and 1,220 mm wide, should pass through the territories of seven provinces: Irkutskaya, Chitinskaya and Amurskaya oblasts, Buriyatiya, Evreiskaya Autonomous Oblast and Khabarovskiy and Primorsky krais. The pipeline will be operated with 32 pumping stations, 13 of which will be equipped with tank parks with a storage capacity of 2.67 million m³. A new oil port will be constructed on the Pacific coast with several wharfs, including a terminal suitable for supertankers.

The project is complex, as the pipeline has to cross more than 450 marshlands, more than 1,000 km of rocky terrain, and areas with permafrost and less-than-stable seismic conditions, as well as about 50 rivers and streams and dozens of railroads and motorways.

The crude oil needed to operate this system would originate from Tomskaya Oblast (92 discovered oil fields and 19 fields under exploration), Khanty-Mansiyskiy district (26 discovered oil fields), as well as from the discovered and newly found fields in Irkutskaya Oblast, Krasnoyarskiy Krai (Evenkiyskiy region) and Yakutiya. It is expected that about 56 Mt of oil will be transported annually from the fields located around the Taishet and Kazachinskoe segments of the pipeline. However, during the initial phase of the pipeline’s operation, some of these sources may only complement oil originating from Western Siberia.

According to Transneft, a 30 Mt capacity branch pipeline from Skovorodino to Daqing could also be constructed as part of the Taishet-Pacific project, provided

¹¹ A consortium formed by Gazprom, Rosneft and Surgutneftegas.

that the government confirms the plan. However, the company says that transportation of the entire 80 Mt volume of oil to the Pacific coast would enhance the economics of the pipeline, enabling the diversification of markets and international price-setting rules to be adhered to.

The concept of an integrated, Trans-Eastern Russia gas pipeline system is also under discussion. Some Russian experts have suggested that in Eastern Russia such a system should link the gas-producing centers of Evenkiya (Krasnoyarskiy Krai), Irkutskaya Oblast and southwestern Yakutia, delivering gas to markets located east of the Enisei River and for exports.¹²

In fact, a number of hydrocarbon fields discovered in Eastern Siberia contain gas, gas condensate and oil, which must be recovered during and even prior to the full-scale production of natural gas. In this respect, the proposed Trans-Eastern Russia oil pipeline project that recently became known as the Taishet-Nakhodka trunk oil pipeline is very important for future natural gas pipeline projects. In order to reduce construction costs, the gas trunk pipeline could be routed through the same corridor as an oil pipeline, or about 150 km to the north of Lake Baikal.

According to the plans recently outlined by Gazprom—the monopoly in charge of coordinating all domestic and export-oriented gas pipeline projects—specific gas fields in Eastern Russia must be developed to supply designated export markets in order to avoid competition among the projects. It is therefore proposed that Kovykta be developed primarily to fulfill domestic needs, as the cost of production promises to be less expensive. Meanwhile, more expensive natural gas from remote and hard-to-develop areas will be directed to the export market. According to Gazprom, the development of the remote Chayanda gas field in Yakutia would be feasible only if domestic markets were added to those of China and the Koreans. In the event that the Kovykta project was promoted first and its output exported, the prospects for developing the Chayanda field would be bleak.

4.2 Sakhalin I

The Sakhalin I project operated by Exxon Neftegas Limited (ENL) will develop three oil and gas fields, including Chayvo, Odoptu and Arkutun-Dagi. The total anticipated recovery is 2.3 billion barrels of oil (307 Mt) and 17.1 trillion cubic feet of natural gas (485 Bcm). Chayvo production is scheduled to begin in late 2005.

Yastreb, a 70 m tall earthquake-resistant land rig, has been assembled to develop the first offshore field. The rig was designed specifically for drilling wells from shore to the Chayvo field some 8 to 10 km offshore. More than 20 extended-reach wells are planned, making this project the

largest cluster of such wells in the world. In addition, these wells will be the longest extended-reach wells ever built. The rig is designed to operate in very low temperatures. Yastreb is the first component in the development-and-production chain that will be created in the project's initial phase. Another component is the Orlan platform, an offshore concrete island drilling structure. This structure is being upgraded at the Sovetskaya Gavan shipyard and its installation is scheduled for 2005.

Oil produced from Yastreb and Orlan will be transported by pipeline at a rate of 250,000 barrels a day (12.5 Mt a year) to the Chayvo onshore processing facility and across the Tatar Strait to the De-Kastri mainland export terminal. Over 50 Russian enterprises were contracted by ENL to carry out various operations, including two Russian shipping companies that have been contracted to transport crude.¹³

4.3 Sakhalin II

The first phase of the Sakhalin II project is now producing about 70,000 bbl/d of oil at the Vityaz Production Complex, which has been built around the Molikpaq platform. Oil is transported from the Molikpaq to a floating offloading and storage area. Currently, oil production is seasonal and limited to seven months a year. The second phase of the project includes the construction of onshore pipelines to transport oil and gas to the ice-free terminal in the south of Sakhalin.

Full-scale construction work on the LNG plant commenced in the spring of 2004 and includes the creation of an integrated oil and gas development and transportation system. Offshore platforms will be installed on the Piltun segment of the Piltun Astoskhskoeye field and at the Lunskoeye gas field. These platforms will be linked to the shore by pipelines. During the second phase, the Molikpaq platform will be also connected to the new pipeline infrastructure, allowing year-round production. Oil and gas will then be transported via an 800 km pipeline to Prigorodnoye, in the south of Sakhalin, the site of a new LNG plant and oil and LNG export terminals.

4.4 Other Sakhalin Projects

A draft production-sharing agreement (PSA) feasibility study for the Sakhalin III project was appraised in June 2003; it was decided that it should be reworked and submitted to the Commission for Mineral Use Conditions Development. Since the block has been deleted from the list of projects eligible for PSA treatment and the results of the 1993 tender had been invalidated, PegaStarNeftegaz was considering participating in an auction for the right to develop the block under the existing taxation system.

With regard to Sakhalin IV, the partners involved have

¹² See A. F. Safronov, "The Raw Materials Base for Natural Gas, Prospects for its Growth and the Export Strategy of the Republic of Sakha (Yakutia)", 8th *International Conference on Northeast Asian Natural Gas and Pipelines: Multilateral Cooperation*, March 8–10, 2004, p. 115.

¹³ Contracts have been awarded for delivering three ice-class tankers (US\$185 million), two similar tankers (US\$240 million) and an ice-class vessel, as part of the program to procure drilling on the Orlan platform (US\$77million) and construction projects in Chaivo and Odoptu (US\$70 million). Finally, a US\$29 million contract has been awarded for providing helicopter services to onshore and offshore facilities.

adjusted the feasibility study for the Astrakhanov structure in order to analyze the efficiency of the project without conducting offshore drilling.

As part of the Sakhalin V project, the prospecting license for the Kaigan/Vasyukan block was obtained by Rosneft as part of its alliance with BP. The allied partners conducted 3D seismic prospecting across the entire block (approx. 2,500 sq. km) and have begun studying the data obtained from this. An agreement has been reached to create a joint operating company to carry out prospecting and to extract raw materials. Joint corporate structures with BP are being established and registered, including the operating company Elvari Neftegaz; in addition, a management company is being formed.

5. The Challenges

Energy cooperation and the coordination of energy policies and priority projects in Northeast Asia are the long-term goals for the countries of the subregion. The realization of these aims will take time, persistent policy efforts and thoughtful adjustments in economic and energy strategies. Numerous challenges are certainly likely to complicate progress, including the following problems:

- * The lack of pipeline infrastructure in Japan and northeastern China will slow down gas exports from Eastern Russia, including Sakhalin
- * It may be impossible to build cross-border pipelines without intergovernmental agreements and governments taking a leading role in such projects
- * Massive long-term investment in delivery infrastructure has yet to be matched with relevant policy efforts similar to those adopted in the EU-Russia dialogue
- * There are as yet no mechanisms for foreign investors to participate in financing exploration activities in eastern Russia
- * In bilateral energy dialogues, little attention has thus far been paid to technological cooperation (GTL, energy efficiency, etc.)
- * A much stronger system of economic incentives is needed to promote economically viable cleaner energy sources, hydroelectric power in particular

- * The opportunities offered by international organizations such as APEC have yet to be utilized
- * Uncertainties relating to the DPRK will not only impede overland energy infrastructure projects, but may spoil the emerging climate of cooperation in the area

Both positive developments and the remaining problems require that efforts be concentrated on “Track Two” networking by practitioners. This type of informal networking could lead to better understanding at the official level of the opportunities offered by multilateral cooperation.

Thus far, multilateral energy discussions among the economies of Northeast Asia have taken place within the framework of ASEAN+3 consultations and, more recently, among the energy ministers of Japan, China and the ROK. These discussions have mainly been focused on the policy coordination efforts of these countries as energy importers. As this overview demonstrates, this multilateral process has only recently begun to take shape and we have to wait and see whether, when and how Russia can join these consultations. Obviously, the need for it to do so could be questioned, given that the interests of Russia as the energy producer and those of China, Japan and South Korea as potential importers of Russian oil and gas may differ substantially. As far as oil and LNG exports are concerned, trade can and will take place among companies, without requiring government-level bilateral or multilateral cooperation. However, in natural gas pipeline and electricity projects that may require cross-border links to be economically viable, multilateral cooperation could prove indispensable.

Furthermore, for Russia’s eastern regions to develop economically and achieve higher standards of living and other social advances, the country must cultivate close economic ties with neighboring economies. Energy projects should be seen as a stepping-stone in forming long-term and mutually beneficial relations with neighbors. From this perspective, participating in multilateral dialogues could offer greater opportunities to Russia, which, in terms of its economic engagement with Northeast Asia, is only now taking its first serious steps forward.

会議報告

Conference Reports

ERINA-IMEMOモスクワ・シンポジウム・「新しい北東アジア2004」

ERINA調査研究部研究員 ドミトリー・セルガチョフ

5月14日、モスクワにおいて世界経済国際関係研究所(IMEMO)と共同で「新しい北東アジア2004」と題して日口シンポジウムを開催した。ERINAは、ロシア極東地域の様々な研究機関や地方政府等との深い関係を構築してきた。しかし、ロシア中央との関係強化も非常に重要なことであり、今回のシンポジウムを通じて、モスクワの諸機関との関係を強化することが1つの目的であった。ERINAは、ロシアの意思決定者及び知識人に北東アジアの諸問題及び変化をより深く理解させることによって、日口交流をより一層実り多い密接なものとし、ロシアを含めた北東アジアにおける地域間協力の促進を目指している。

シンポジウムには、平山征夫知事が団長を務める新潟県の代表団、ERINA、IMEMO、ロシア科学アカデミー極東研究所、ロシア外務省第1アジア局(大陸部東アジア)及び第2アジア局(その他の東アジア及び南太平洋地域)、日本経団連及びモスクワ日本センターなどの代表が参加した。

N.A.シモニアIMEMO所長及び吉田進ERINA理事長が総括議長を務めた午前中のセッションでは、平山知事が基調講演を行い、北東アジアにおける交流構想及びその中における新潟県の役割を紹介した。日本海側の中央に位置する新潟県は北東アジア諸国へのゲートウェイであり、極東口



平山征夫新潟県知事の基調講演；右隣はN.シモニアIMEMO所長

シアとの歴史的関係は長い。平山知事は、北東アジア各国の相互補完的特徴を活かし、経済、環境、運輸・物流、エネルギー等の分野における交流を拡大することにより、北東アジア経済圏の形成を図り、この地域の平和と発展に貢献することを目指していることを強調した。さらに同知事は、今回のシンポジウムを契機として、モスクワから北東アジアの拠点・新潟に対する関心を高め、国境を越えた地域開発や産業創造を巡る良きパートナーとして今後とも共に前進していきたい旨述べた。

基調講演に引き続き、シモニア総括議長が最近の日口関係の進展状況及びエネルギー分野での協力関係について報告した。同報告によれば、2003年1月に小泉総理がモスクワを訪問した際、経済、政治、軍事、文化などでの交流を把握する日口行動計画が採択され、両国関係は新しい段階に入った。エネルギー協力の見通しは非常に明るく、日本とロシア両国に大きなメリットをもたらすと述べた。シモニア所長によれば、新潟県は天然ガス採掘の経験及び技術を持っており、この分野における協力の拡大に向けて大きな貢献ができる旨述べた。

V.V.ミヘエフ・ロシア科学アカデミー東洋学研究所副所長は、東アジア共同体形成の問題及び展望、そしてこの過程におけるロシア、日本、特に中国の役割について報告した。日本、中国及び韓国は、世界市場における米国やEUの影響力拡大に対抗するために、経済力を合わせる必要性があり、ロシアも東アジアにおける共同体形成に積極的に参加すべきである旨力説した。

吉田ERINA理事長は、日口経済協力の問題、極東開発、それに向けた日本の資金導入の展望等について報告した。ここ数年来、極東での日口経済協力に関する案件は多かったものの、実現したプロジェクトは殆どない。吉田理事長は、ロシア中央政府が極東の経済発展及びそれに向けた対日協力についてあまり関心を見せていないという印象がある旨述べた。また同理事長によれば、ロシア極東・シベリア地域は同国ヨーロッパ地域とは歴史的条件や経済発展水準等が異なる以上、ロシア中央政府は、極東・シベリアに対して異なる経済政策を施すべきであり、また日本の円借款に注目を払って国際協力銀行の融資をどのように導入す

¹ 世界経済国際関係研究所(IMEMO)は1956年モスクワに設立され、世界経済発展の問題に関する研究を行う、ロシアの最も有力なシンクタンクであり、グローバルな問題、世界経済の動向の分析・予測、国際関係の問題、国際比較分析、転換期のロシア経済、政治、軍事戦略などの研究を行っている。

るかを考えるべきである。

午後の第2セッションは、G.I.チュフリンIMEMO副所長及びV.I.イワノフERINA調査研究部長が議長を務めた。E.V.アフアナシェフ・ロシア外務省第1アジア局長、杉本侃・日本経団連日口経済委員会参与、N.M.ラティポフ・ロシア外務省第2アジア局日本課長、チュフリン議長、朝妻幸雄・日本経営教育センター所長、V.N.パブリヤテンコ・東洋学研究所日本研究センター所長及び坂井康一・新潟県総合政策部国際交流課長が報告をし、北東アジアにおける対立から協力への転換、日口2国間関係の現状及び問題、民間企業間の交流、貿易及び投資上の障壁、日本センターの活動及び役割、日口行動計画の意義、北東アジア交流圏形成の展望等についての議論を行った。また、イワノフ議長は、ERINAのプロジェクト「北東アジアにおけるエネルギー安全保障」の経緯、内容、目的及び今後の予定について説明を行い、北東アジア諸国間のエネルギー協力の展望について述べた。

最後に吉田・シモニア総括議長は、シンポジウムの成果を高く評価し、参加者たちの報告が聴衆に深い感銘を与えた旨述べた。従来、日口経済関係や日口貿易を理論的に分析して共通認識を得られる機会は少なかったが、今回のシンポジウムは1つの良い機会となった。ERINAとIMEMOは今後も同様の会議を開催し、このような形の協力を拡大していくことで合意した。



会議全景、報告者は吉田進ERINA理事長

「新しい北東アジア」東京セミナー第1回 - 北東アジアにおける地域協力の内容と意義

ERINA広報・企画室長 中村俊彦

北東アジアは全国レベルで認識されているか、そのとき2国間に加え多国間ベースでの認識が十分か。このような

疑問に答えしていくことを念頭に、ERINAでは東京における連続セミナー「新しい北東アジア」東京セミナーを企画し、笹川平和財団の助成を受け、今年度から2年間にわたって実施することとした。在京の政治・経済・行政関係者、ジャーナリストなどを主な対象に、セミナーを通じて地方と中央が議論を共有し(1年目)、全国的なネットワークを共有し、国が参加する北東アジア国際協力への提言を目指す(2年目)。今年度は日本、ロシア、中国、韓国、アメリカの各視点で5回開催する。

その第1回が6月17日(木)、都道府県会館101会議室(千代田区平河町)において行われた。テーマは、「北東アジアにおける地域協力の内容と意義」。日本海側の北東アジア交流を切り口に、日本にとっての北東アジア交流の意味を探った。講演者は平山征夫・新潟県知事、討論者として小牧輝夫・国土館大学教授、国際ジャーナリストの工藤雪枝氏、猪口孝・東京大学教授を迎え、およそ100名の聴衆が参加し、意見交換した。

1. 平山征夫

新潟は地理的な条件で対岸との関係がもっとも近いところだったが、冷戦構造の中で、日本海は閉ざされた対立の海に変わった。その間、太平洋側には高度成長の下で海外から原材料が入り、重厚長大型の産業が立地するという形で、表側=太平洋ベルト地帯が発展し、裏側=日本海側は置いていかれるという存在だった。

ゴルバチョフによるペレストロイカが始まったとき、日本海側の人たちは、ようやく交流と平和の海・日本海が戻ってきたという、ある意味でユーフォリアの時代を感じ、日本海を挟んだ交流に各県が一斉に動き始めた。しかし新潟では、亀田郷土地改良区の佐野藤三郎理事長、日本海圏経済研究会の藤間丈夫幹事など、それ以前からの先人たちの行動もあった。

この地域においていちばんの問題は、経済格差が極めて大きく、それぞれが持っている財産が違うことだ。日本は金融・資金力、技術力を持ち、韓国も似たようなところがある。北朝鮮は多少の資源以外ほとんどない。中国は豊富な労働力、ロシアは資源、それぞれ持っているものが異なっており、お互い持っているものを提供しあい、一つの有機的な組み合わせをすることによって、この経済圏が動き始める。この経済圏に一定の協力をして経済圏をつくっていくことは、おそらく国家的にも将来意味があるだろう。

この地域のもう一つの特徴である戦後処理も残っていて、北方4島の問題、朝鮮半島の問題、社会主義国家が残ったままの中で経済圏をつくっていくことは、国ベースで

はなかなかできないだろう。そう考えると、先人たちが戦後から一連の中で、地理的にも関係してきた新潟が、その役割を地域レベルで、あるいは地方自治体として、できる範囲でやっていくべきだと考えた。

1992年に私が知事になった翌年、ERINAをつくった。基本となる考え方の一つは、新潟が行う国際交流にとどまらず、日本全体における北東アジア経済交流の役割を担うという意識を常に持とうということだった。

1990年から新潟では毎年、北東アジア経済会議的なものを行ってきた。自分のところの宣伝ばかり、議論ばかりで進まないという反省もあり、議論から実践への一つの仕掛けとしてERINAが事務局になって組織委員会を立ち上げた。2000年に第1回の組織委員会を開催し、各国のシンクタンク、政府系の20名ほどがメンバーとなった。

その中から出てきた課題でいちばん大きいものがインフラの整備だった。物流の整備をしないと貿易が上手くいかないということで、組織委員会の中に運輸・物流分科会をつくり、この地域における9つの優先的に整備すべき輸送ルートとして北東アジア輸送回廊を定めた。いま、その優先的整備を関係各国に働きかけているところで、中でもモデル的に力を入れているものが、函們江ルートだ。そのほかにエネルギーの問題、環境の問題などが実践的テーマとして出てきており、さらに経済格差をどうやって埋めていくか、インフラなどをどうファイナンスするかという問題がある。

これらの問題と併せ、私はこの地域の問題のベースを2つの言葉で言い表している。1つは予防的平和外交。この地域の予防的平和のために経済協力を活発化することが意義あるだろうと思っている。もう一つが互惠の精神。経済格差が極めて大きい中、お互いが助け合うという気持ちを持とうというものだ。

中国の経済状況、ロシアの経済安定化を考えると、北東アジア経済圏における交流も、いよいよ序幕から本番を迎える。地方自治体としてどこまでやるかという問題は常にあるが、国家間の協力体制に微妙な条件が残っている状況の中では、民間を含めた地域交流が果たす役割があろう。大事なことは、日本として北東アジア経済圏を国家レベルでどう考えるかという時期が来ているということだ。エネルギー安保も含め、そろそろ国家レベルでも前に出てきていただきたい。

2. 小牧輝夫

環日本海経済圏、あるいは北東アジア経済圏構想は、やや期待が先行した嫌いがあった。この問題は21世紀にかけ

て推進していくべき長期的な課題だと申し上げてきたが、ようやくいろいろな条件が生まれてきたのではないかと。

今日では、相互補完性だけではお互いの関係をうまく進めていくことができないと言われていた。韓国が先進国に入りつつあり、中国も急速に発展してきた。20年後ぐらいを考えると、いまとは様相の変わった経済像が生まれてくる。

状況が変わってきたことの一つに、韓国の変化がある。近年、韓国経済が中国経済への依存度を急速に強めていることだ。韓国の最大の投資先が中国になり、この流れは、中国の発展を考えると、もはや後戻りできない。こうした中で、新潟なり環日本海地域が、どう関係していくかが大きな課題であろう。

現在、日朝問題は核問題、拉致問題が前面にあるが、北東アジアの将来の平和と安定、経済的な繁栄という観点から考えていかなければならない。知事の話の中で感銘を受けた点は、エネルギー、環境の共同体を、予防的平和外交という大きなビジョンの中で進めていくべきではないかという点だ。こうした大きな構想を進めていくためにも、南北関係の安定、日朝関係の正常化が不可欠であり、こうした観点からアプローチすることが望ましいと思う。

ODAの使い方、個々のプロジェクトの経済的有用性などを含め、財政が困難な中での判断だけではなく、日本がこれから北東アジアとどうつきあっていくかという長期的な展望、ビジョン、戦略の中で北東アジアを考え、対処することを、日本政府に対する期待として考えている。

3. 工藤雪枝

北東アジアは軍事的テンションが非常に高い。他方、例えばロシア語でキャビアをイクラと言うような近さを感じるし、最近の日本の『冬ソナ』ブームなど、文化、経済レベルで、これからどんどん近づいていく傾向にあると感じている。

予防的平和外交とエネルギー安保で説明したいのが、石油パイプラインの話だ。中国だけで終わるのか、ナホトカまで出すのか、議論があるが、中国のエネルギー需要をまかなう一方で、ナホトカまで持ってきてアジアにおけるエネルギー需要をまかなっていくような体制ができるのではないかと。サハリン1、サハリン2など、エネルギーに関してお互いに協力し合っていくという側面が、予防的平和外交として考えられよう。中東からアジアが買っている石油は、アジアプレミアムと呼ばれ、アメリカなど他国が買っている石油よりプレミアムがついていると言われていた。北東アジアが協力してアジアプレミアムをなくしていくとい

うこともありうるのではないか。

将来、中国との関係をどう捉えていくかということが非常に大きな課題だ。中国はエネルギー需要の伸びが非常に高く、脱硫設備をちゃんと持っていない状態で石炭を燃やし、CO₂の排出もかなり問題のあるレベルにある。エネルギーの需要の抑制、省エネなどで、日中協力が有効だろう。2030年には世界のスーパーパワーとなることが確実視されている中国に対し、北東アジアの連携でいかに上手くマネージメントしていくかが大きな要素になっていく。

エネルギー安保といった政策もさることながら、北東アジアに関しては文化、歴史観、宗教といったギャップをどのように埋めていくかという問題がEU以上に大きい。歴史教科書問題、靖国神社問題などの歴史認識に関する外交の問題もある。北東アジアはどこまで同一性があり、どこまでそうではないのか、どこまで理解しあえるのか、歴史の清算がなされるのかどうか、この地域を考える上で重要なファクターであろう。

4．猪口孝

3点、話したい。1つは、政府だけでなく非政府団体の重要性。2つ目は、「物」「金」「人」の交流が重要な中、「考え」というもののスペースをつくること。3つ目は、東北アジアというと地球の隅にあるような感じがするので、もう少し大きく考えたほうがいい、ということだ。

東北アジアのような難しい地域については、政府だけでは障害が多く、一つ一つ解けるまでは何もできない面があり、地方自治体、シンクタンク、大学などの役割を強調する必要がある。なかなか進まないのも事実だが、国がやってくれないからといって、すぐにめげないことが重要だ。

「物」「金」は、言葉がなくても何とかなる。重要なのは「考え」の交流を加えることだ。どんなことを考えているのか、何が欲しいのか、何で悩んでいるのか、なかなか分かりにくい。私は「アジア政治研究連合」という学者の非政府組織を6月5日にソウル国立大学で打ち上げた。そこには「考え」だけがあり、そこに人が賛同してやってくる。アジアにいろいろな考えがあり、自由に発表し自由に批判する会をつくった。

第3に、東北アジアは面倒なところが多く、そもそも言葉が韓国語、中国語、ロシア語、日本語とあって分かりにくい。アジア政治研究連合では、言葉は一つ、英語だけで。ブロークンイングリッシュでも、肯定文だけしゃべると決心して、キーワード、例えば“transparency”と10回ぐらい言えば、“transparency”が重要なのだらうということが分かる。日本人は英語がいちばん下手で、とりわけ大き

な地域で考えるときは、もうちょっと上手くなったほうがいい。

アメリカの外交がunilateralといわれるが、日本の外交はzero-lateral、働きかけが弱かったり、アイデアがなかったりする。自分が何を求めているのか、誰が何を求めているのか、それをどう表現するのか、そこを引き出せば輝くものが出てくる。

5．聴衆との質疑応答

質問 - 1：北東アジアのプライオリティーとは何か。

猪口孝：

朝鮮半島の問題、ロシアの自然資源など、自由に「物」「金」「人」「考え」が流れ、スムーズに調整できるようになれば、平和と繁栄が来ることは確実だ。どんなにグローバル化が進んでも、地理的な近接性は重要で、否定できない。障害があればあるほど将来は明るい、こういう革命的楽天主義でいくのがいい。

工藤雪枝：

国際安全保障の観点で、北東アジアの重要性は特にある。朝鮮半島の動向もさることながら、脅威ではない部分を強調すると、例えば1年後、日露戦争日本海海戦100周年を記念する行事に講師として呼ばれているように、日口の冷戦があった時代を経て、いま結びついているものがある。

平山征夫：

たまたま交流から残された地域が遅れてまとまって、北東アジア経済圏で交流しようというときに、これが東アジアの中に全部入ってしまうと、発展や交流の度合いが違うまま埋没してしまうだろうということもある。この経済圏は、東北3省、極東地域など国全体が入っていないこと、朝鮮半島のことなど、ややこしい。きょうは、ややこしいことはやりがいがある、と励ましを受けた。

北東アジアは、資源という最大の価値を持った経済圏だと思っている。

小牧輝夫：

3つの点を申し上げたい。第1は、北東アジアには日中韓があり、日中韓がうまく事を運んでいけば東アジアが問題なく進んでいく。そういう意味で日中韓の存在する北東アジアは重要だ。第2に、東南アジアなど他の地域は経済の合理性によってある程度進んでいくが、北東アジアはそれだけでは上手く進まず、人が意識的に育てていく必要がある。第3は、この地域が日本の安全保障に深く関わっていること。この3つの意味で北東アジアは大変重要だ。

質問 - 2：北東アジアで重要なのは、政治的な和解が経済

を進めるといふ面を持っていることだ。北朝鮮との正常化が重要視されているが、やはりロシアと日本の和解が大切で、これがなければ本格的な協力が全体として進まない。

質問 - 3 : 北東アジアの安全保障は、エネルギー安全保障を含め、アメリカのスタンスがどう関わっていくのか、それがなければ解決し得ない。

猪口孝 :

地球全体に、アメリカの軍力は圧倒的だ。その帰趨が重要なことは確かだが、ここで帰ってくるのが、先ほどの「考え」だ。アメリカの政治は分かりにくい。東北アジアはアメリカ政府の頭の中ではナンバー 1 プライオリティーではなく、なおさら分かりにくい。しかしアメリカが分からないからといって、こちらでテンションを低くする必要はない。この地域で常に調査し、研究し、意見を交し合い、いい方向に持っていきたいということをアメリカに伝え、説得することが重要だ。そういうERINA的な発想は非常に貴重なものがある。

再生可能エネルギーに関する国際会議 2004

ERINA調査研究部研究員 伊藤庄一

1. 会議の概要

6月1～4日、国連気候変動事務局（UN Climate Change Secretariat）が置かれるボンにおいて、ドイツ政府主催による「再生可能エネルギーに関する国際会議2004（International Conference for Renewable Energies 2004：以下、『ボン国際会議』と略）」が開催された。ボン国際会議の開催については、ヨハネスブルクで開かれた「持続可能な成長に関する世界サミット」（2002年9月）で国際社会が再生可能エネルギー（以下、「RE」と略）の更なる発展を目指すことが謳われた際、シュレーダー・ドイツ首相が約束していたものであった。ベルリン遷都以前の旧ドイツ連邦議会の建物が会場となったが、世界150以上の国々から1,000名以上の代表団を含めた2,000名以上が参加した。日本からは資源エネルギー庁省エネルギー・新エネルギー課、外務省国際エネルギー課、在ドイツ日本大使館、環境省等の代表者の他、河野太郎氏や鮫島宗明氏らの衆議院議員数名等が参加した。また、環境エネルギー政策研究所や新エネルギー・産業技術総合開発機構の代表者たちが、メイン会場付近で連日行われていた関連分科会の中

で報告を行った。

ボン国際会議の目的は、如何にして環境保全と経済発展の両立を成し遂げるか、いわゆる「持続的成長」を図る上でのRE（太陽熱、地熱、水力、風力、バイオマスなどの自然エネルギー）利用率拡大の可能性を探ることであった。先進国でさえ、経済発展問題と環境保全問題の同時解決は容易でない。例えば、昨今の日本国内では京都議定書によって課された義務を履行する一つの手段として環境税を導入する提案に対する反発の声は多い。米国に至っては、今日まで京都議定書の批准それ自体を拒み続けている。発展途上国にとり経済成長を図る過程で環境問題の解決を図ろうとしても、資金・技術等の物理的制約はより一層深刻である。

ボン国際会議において総括議長役を務め、開会式で冒頭スピーチを行ったトリッティン・ドイツ連邦環境・自然保全・原子力安全相は、今日、世界では12億人以上が1日あたり1ドル以下で暮らしている一方、次第に深刻化しつつある地球温暖化現象は、干害、荒天、洪水などの自然災害を引き起こしており、その被害状況は発展途上国ほど深刻化している点につき注意を喚起した。気候変動の防止と経済発展に向けた対策はワンセットで講じられるべきものであるが、トリッティン大臣によれば、次の10年間で絶対的貧困下にある人々の数を半減させ、地球温暖化を2050年以内に止めようとするならば、RE利用が1つの鍵を握る。また自然エネルギーの導入は、大気中へのCO₂排出量を抑えるばかりか、石油への依存率を下げることで外貨を節約し、都会から離れた地方において雇用機会の創出を含めた経済発展にも有効であるという。

続いて講演を行ったヴィチヨレック＝ツォイル・ドイツ連邦経済協力発展相は、全世界の3分の1にあたる人口が未だに近代的なエネルギー手段を手にすることが出来ないが、RE開発はエネルギー手段の先進国から発展途上国への分散を促し、後者の経済発展に直結する旨指摘した。

経済発展と環境保全のどちらも重要であることについて、理想論又は総論としては異論を挟む者はいないだろう。しかし実際に環境に優しいエネルギー対策の実現となれば、公共セクターのみならず、民間セクターの積極的参加が不可欠である。技術移転には、市場競争に基づいたビジネス・チャンスが動機として伴わなければならない。ボン国際会議の主要モチーフとして、総論から脱皮してビジネス・レベルで行動に移すことが掲げられ、会議日程終了までに165の具体的な案件が「行動計画」として、2国間、多国間もしくは国際機関を関与させる形で採択された。これらのプログラムの成果については、2006～2007年に国連持

続可能な開発委員会の枠内でレビューされる予定である。

会議初日は、既述の2大臣のほか、ワイツゼッカー・ドイツ連邦議会環境・原子力安全委員会委員長やディエックマン・ボン市長らによるウェルカム・スピーチが行われた後、「REの価値と利用機会」および「REの推進」をテーマに各国政府、各種NGO、研究者、金融機関の関係者等によって報告がなされた。

2. RE利用の成功例と諸問題

2日目は、午前中に電気及び熱器具・輸送分野の市場開発問題、午後にはREの利用拡大率に向けた資金調達手段、並びにキャパシティー・ビルディングや研究体制の強化及び技術発展の成功例・諸問題が各国の実務家もしくは研究者たちによって紹介・討議された。

(1) 「電気分野のRE市場開発をめぐる諸政策」セッション

馬勝紅・北京JKD（計科電）再生可能エネルギー技術開発センター副所長の報告によれば、現在中国国内では「RE促進法」の制定についての議論がなされている一方、中央政府と地方政府が投資を行いながら、甘肅省や新疆ウイグル自治区、チベット自治区などの農村地帯において風力発電もしくは太陽光技術による電化プログラムが積極的に推進されている。

今日ドイツは風力発電量世界一を誇り、毎年風力発電量を約1,000MWずつ増加させているが、A. ヴォーベン・エネロン（GmbH）社最高経営責任者は、その大きな理由の一つとして法律が風力発電の価格を保障している点を指摘した。

S. ウェストウェルBPソーラー社最高経営責任者は、太陽エネルギーを利用するREが市場で一定の割合を占めるには、長期プログラムに基づいた政府介入が必要であるが、他方で長期的なRE市場の成長を図るには、民間資本を惹きつける必要があることを強調した。

このセッション全体から明らかにされたことは、REを発電源として用いる場合、政府からの補助金やランニング・コストの維持費負担等の点で、他の種類の発電源よりも未だに位置付けが低いままにされていることであり、REを普及する為には中央・地方政府の積極的な介入による価格とコストのバランス調整が欠かせないことであった。

(2) 「熱器具・輸送分野のRE市場開発をめぐる諸政策」セッション

F. モツルハツルヘディ南アフリカ開発コミュニティー・エネルギー部長は、今日バイオマスは世界のRE市場の

80%を占めており、サハラ砂漠以南のアフリカにおいては70～80%に達しているにもかかわらず、エネルギー政策全体の中で見てみるとバイオマスには副次的な重要性しか与えられていない点を指摘した。また、バイオマス利用による熱器具が普及すれば燃料消費率が下がり、CO₂の排出量が削減されるのみならず、アフリカの人口の大多数にとりエネルギー不足解消の一助となる点が強調された。

E. ロヴェール・リオ・デ・ジャネイロ大学教授の報告によると、ブラジルではエタノール（サトウキビが原料）が22～25%の割合でガソリンと混合されて自動車燃料として使用されており、過去22年間、普通のガソリンが1日あたり約20万バレル消費されていたと仮定すると、ブラジルは毎年18億ドル節約してきた換算になる。エタノールの生産技術は発展してきているものの、未だに石油価格が1バレルあたり30ドル程度でなければ、生産コストに比べて採算がとれない。ところが石油価格が1バレルあたり40ドルと高値である限り、むしろバイオガスの利用に対するインセンティブが高まるという。

このセッションでは、REの普及がエネルギー問題の解決にとどまらず、環境・衛生対策や気候変動防止策、経済的効率性等を含めた社会経済状況の全体的な改善に結びつく点について明らかにされた。前セッションに続き、ここでもREの普及を市場原理のみで図ることは困難であり、中央・地方政府による介入が必要とされることが強調された。

(3) 「REの利用率拡大に向けた資金調達手段」セッション

チェコ・エネルギー機関のA. クルハヴァ女史からは、政府内の様々な部局と民間セクターが密接な協力且つ具体的な枠組みを築く好事例（チェコ共和国カーボン・ファイナンス計画）が、C. ヘルナンデス・エネルギー多様化・備蓄協会（スペイン）会長からは、公共セクターと民間セクターがRE利用の拡大化を図る際に第3者機関が技術アドバイスや融資の行う好事例が紹介された。

このセッションでは、REの普及にとり最大のネックが資金調達問題である以上、技術革新や制度的キャパシティーの拡大を実現するためには、公共セクターと民間セクターが共にRE市場の形成に努め、国際機関からの投資を呼び込み、資金調達やリスク分配について一致協力することを再認識する必要がある旨強く訴えられた。

(4) 「REの利用率拡大に向けたキャパシティー・ビルディングや研究体制の強化及び技術発展」セッション

B. ホリングウォースUNEPコンサルタント及びA. カル

カグノUNEPダム・開発プロジェクトリーダーは、投資者を多角化する戦略が当事者間の利害対立を緩和する上で役立つ旨の報告を行った。南アフリカでのダム建設プロジェクトが進展した背景には、国際ダム委員会（World Commission on Dams）の規範である「公正、効率性、参加的政策決定、持続性、責任能力」を基礎にして、投資者たちとのオープンで建設的な議論を続けたことがあったという。

1. フリードライフソン国連地熱トレーニング・プロジェクト・リーダーからは、国連大学がアイスランド政府の支援を受け、地熱利用の研修プログラムを行っており、1979～2003年の間に、39カ国から300名の専門家・技術者が6カ月コースの研修プログラムに参加し、各自本国における地熱産業の推進に貢献している旨報告がなされた。

このセッションでは、RE技術の急速で効率的な発展を目指す上では、出来る限り多くの国々を含む形で、投資者を多角化し、各種の経験や専門知識を相互補完的且つオープンな形で共有していく必要がある点が強調されたが、全体的に、RE開発・普及をめぐるキャパシティー・ビルディング対策は未開拓段階にあり、勢いに乗り切っていないとの印象が拭えなかった。

3. 閣僚級ラウンド・テーブル

会議3日目は、まず、シュレーダー・ドイツ首相、アマドゥ・ナイジェリア首相、トプファー国連環境計画（UNEP）事務局長及びブレア英国首相（ビデオ出演）らが基調講演を行った後、ブラジル、イエメン、タイ、ウガンダ、アイルランド、中国、インド等からの関係省庁の代表者たちが各々REをめぐる地域的特色についての報告をした。それに引き続き、3分野に分けて閣僚級ラウンド・テーブルが設けられたが、要点は次の通りであった。

第1の点はRE市場の開発戦略であるが、RE普及の成功例は、明確な国家目標や安定した政策枠組み（stable policy framework）が投資家を安心させる為に必要なことである。RE市場が成長しているところほど、市場アクセスや安定的な価格システムが投資収益率を予測可能にしていることが強調された。

第2の点は資金調達手段であるが、REのコスト・ダウンや利用率拡大を図る上では、国際金融諸機関や2者間レベルの財政源を利用しつつ、小型プロジェクトにも資金が還流するように促す必要がある。他方、多くの国々では国内資本こそが重要な役割を果たしており、ベンチャー資本から消費者ローンに至るまで様々な資本マーケットがREの普及に果たす役割は、将来的に益々大きくなるであろう。

民間セクターと公共セクターのパートナーシップは必要であるが、両者間における適切なリスク分配を図ることが肝要である。

第3にキャパシティー・ビルディングと研究体制の強化及び技術発展について討議されたが、今日REの利用コストは、化石燃料に投資した場合よりも高く、RE普及を図ろうとするならば、発展途上国の多くにとり長期に渡って拠出することが困難である政府補助金調達の問題を解決する必要性が指摘された。他方、コスト・ダウンこそがRE普及の鍵であるが、研究開発や人的・制度的・組織的な面におけるキャパシティー・ビルディングの強化がその前提となる。その際、先進国から発展途上国への技術移転において好都合な環境を整えなければならないが、特にハードウェアの移転に関しては民間セクターの果たす役割を重視しなければならない。技術開発のみでなく、消費者需要や市場開拓を念頭においた研究と開発の促進が必要である。

4. 会議の結果

本会議3日目の最終セッションでは、本稿第1節で触れた通り、165の具体的案件（後日194案件に増加）を含む「行動計画」（そのうち約8割は、キャパシティー・ビルディングに関する案件）並びに「REに関する政策提言」文書が発表・採択された。同文書は、既述のようなRE利用の普及に向けた市場創出、資金調達手段の多角化及びキャパシティー・ビルディングの問題を整理した上で、各国の中央政府、国際機関、地方政府、ビジネス・民間セクター、市民社会、研究・教育機関の6レベルに分類し、それぞれのレベルが積極的に果たすべき役割を明らかにしたものである。それぞれ簡単に要約したい。

(1) 各国中央政府の役割

持続可能な成長を達成する上で必要なエネルギー政策全体の中で、REを重視する政策を打ち立てることが必要であるが、その際に明確な目標・指標を設定するべきである。REに対する投資を促進する上では、透明な市場を構築し、総じてRE以外のエネルギー源利用に補助金等の優遇措置が与えられている場合が多い状況を改善し、RE市場の割合が相対的に向上して行くようにしなければならない。むやみな補助金の拠出は潜在市場の誕生を阻害する可能性がある以上、補助金政策については、REの技術開発に対するインセンティブを促すような投資の性格が強いものを目指すべきである。REの普及政策を農業や輸送、貧困問題等、エネルギー部門以外の多岐に渡る諸問題とリンクさせる必要がある一方、京都メカニズムをうまく利用しながら

国際社会全体及び地域レベルでRE利用率の拡大を図る必要がある。また、特に先進国については、REの研究・開発に対する資金援助を増加させ、ODA利用等も含めた、公的資金の還流による多角的な資金調達手段を構築し、RE市場における民間資本の役割を活発化させる為に、輸出金融機関を積極的に利用すべきである。

(2) 国際機関の役割

RE推進にあたり、国連は各種国際機関が果たし得る様々な役割を整理・明確化しなければならないが、REの技術移転や貿易においては、WTO(世界貿易機関)のルールを適用し、各国間もしくは地域間の障壁を低くしていく必要がある。国際機関はRE利用を農村開発、貧困撲滅、教育、衛生問題等の開発政策の中に位置付けつつ、RE関連プロジェクトに資金を回すべきであり、世界銀行や地域ベースの開発銀行のような国際金融機関を通じたREへの投資機会が増加するように図るべきである。またRE開発に向けた教育・啓蒙や技術移転をめぐる地域間協力を促進する上では、EUやASEAN、APEC、MERCOSUR等の地域的国際機構の指導的役割を強化する必要がある。

(3) 地方政府の役割

地方のニーズに沿った優先案件を発掘し、当該プロジェクトに見合う投資家を誘致する必要があるが、その為には地方レベルでREを普及する上で必要な規制や法律を整備しなければならない。公共政策としてRE市場を開拓し、社会政策の一環としてRE利用を位置付ける意味でも、REの重要性に関する社会啓蒙に努めると共に、キャパシティー・ビルディングを強化することが不可欠である。

(4) ビジネス・民間セクターの役割

環境保全上の責任問題をRE市場の開拓という観点から好機と捉え、国際的なRE技術移転を含めた新たなビジネス・チャンスに繋げることが可能である。特にエネルギーの需給者や製造業者は、新しい投資及びマーケティングの対象としてのRE開発に力を入れるべきである。融資と保険問題に関しては、銀行は政府と協力してREに対する低金利の融資を、保険会社はRE以外の通常エネルギー物資に伴う価格変動などのリスクを踏まえた上で、REへの投資に対する競争価格での保険を用意することが必要であろう。その際、銀行及び保険会社はファイナンシャル・リスク軽減の為の措置を講じなければならない。

(5) 市民社会の役割

他のエネルギー源と比較した場合のREの有益性に関し、一般消費者に対する啓蒙を促進し、REマーケットの拡大の基礎を築く必要があるが、マスメディアを通じたREについての啓蒙活動が効果をもつであろう。RE普及にあたっては、市民社会がNGOの潜在的役割をバックアップする必要がある。

(6) 研究・教育機関の役割

RE研究を推進する上では、自然科学系と社会科学系が果たす役割を融合するべく、学際的研究を促さなくてはならないが、相応の研究・教育カリキュラムを形成する必要がある。

5. 所感

現在上映中のヒット映画「デイ・アフター・トゥモロー」を見るまでもなく、地球温暖化がもたらす深刻な被害を懸念する声が国際社会で高まり続けている。映画がファンタジーでしかないのか、将来的にかなり現実味を帯びてしまうのか、意見が分かれるところであろうが、基本的に経済発展と環境保全の両立、所謂「持続可能な成長」が人類全体の共通課題であることに異論を挟む者はいないだろう。果たして、経済発展の実現と環境問題の解決は平行線を辿らざるを得ないのであろうか。

ボン国際会議における主要モチーフの一つは「総論を超えて行動に移す」ことであった。経済発展か環境保全かの二者択一ではなく、両者間に有機的なリンケージを作るとすれば有望な市場と投資環境の整備を伴うビジネス・チャンスが不可欠であることは、上に見た通りである。この点を象徴的に表していたことは、同会議場から僅か500メートルしか離れていない場所で、UNEP等の全く別の事務局が主催する「持続可能なエネルギーへのファイナンス(Sustainable Energy Finance)」という国際会議(以下、『SEF会議』と略)6月1~2日、参加者数約500名)が開催されていたことであった。殆どの会議参加者は、両会議場を行き来していた訳であるが、むしろSEF会議は「総論を超えて行動に移す」際のエッセンスを面白いほど凝縮する形となっていた。

今回は、環境問題に熱心な国の一つとして知られるドイツが主催国となった会議であったが、筆者は、一つの地域単位としてのEUがエネルギー・環境問題に関しても共通理念・方針をますます発展させていることを痛感した。しかも、エネルギー問題と環境問題をリンクさせることの必要性に関し、決して理想論の域に止まり続けているのでは

なく、EUが既に「新たな市場開拓」としての実践的な段階に向けて、一体感をもって歩み始めている姿勢が有形無形に伝わってきた。

今日、北東アジアにおいても、エネルギーと環境を巡る地域的な国際協力の枠組み構築を目指した議論が徐々に深まりつつある。しかしながら、言うまでもなく、その程度については既に共通通貨まで持ち合わせるEUと比べる由もない。新たなビッグ・ビジネス・チャンスとして環境産業に大きな関心を寄せているのはEU諸国に限ったことでは決してないが、彼らが同分野で海外市場、特に経済発展の著しい中国に対する進出を積極的に図ろうとしていることは今回十分に感じられた。環境分野の中国市場をめくり、EUは次第に日本の強力な競争相手の一つとなろう。また京都議定書の行方や将来的にはポスト京都議定書のあり方の如何を問わず、米国や韓国もこの分野で積極的に中国市場に対して進出して行くことだろう。「環境」という名の新たなビジネス・チャンスを巡る激しい競争の波及効果として、北東アジア地域レベル、いや地球全体レベルでの環境保全が達成されていけば良いのだが・・・

北東アジアの開発金融に関する国際シンポジウム

ERINA調査研究部主任研究員 辻久子

北東アジア開発における資金調達に関する国際シンポジウム (Financing Plans for the Development of Northeast Asia) が、韓国対外経済政策研究院 (KIEP)、韓国輸出入銀行 (EXIM)、北東アジアビジネスハブ推進大統領委員会 (Presidential Committee on Northeast Asian Business Hub) の主催で、2004年5月19日、ソウルにおいて開催された。シンポジウムの目的は、今後10-20年間に北東アジアで発生すると想定される巨額のインフラ投資資金を調達する方法について検討することであった。ここで定義されている北東アジアに含まれるのは、韓国、北朝鮮、日本、中国東北三省、ロシア極東、モンゴルである。この中で、日本と韓国を除く北東アジア北部において、大掛かりなインフラ建設が必要となるとの前提で議論が展開された。

参加者は、韓国、日本、米国、英国、ロシア(モスクワ)、UNDPなどの開発や金融の専門家であった。今回、中国の専門家も招待されていたが、残念ながら欠席となり、論文のみが提出された。

資金調達のスキーム：公的資金か民間資金か

今回の会議で興味深かったのは、開発金融のスキームとして複数の案が提示されたことだ。従来、北東アジアの開発金融論議においては「北東アジア開発銀行」構想が唯一の解決策として主張されてきた。例えば、新潟で開催された2004年の経済会議でも代案が示されることは無かった。今回は各国の金融の専門家が様々なスキームの可能性を提示し、実り豊かな意見交換が行われた。

提案されたスキームは大きく分けて3つのアプローチからなる。第一は従来の開発銀行のような公的機関がファイナンスを行うことを想定するもの、第二は民間資本を活用しようというもの、そして第三は公プラス民の折衷型である。提案された具体案を簡単に紹介する。

(1) 北東アジア開発銀行 (NEADB) 構想

北東アジア開発銀行構想は15年以上前から北東アジア経済フォーラムが推進してきたものである。この構想は次のような基本的認識に基づいている。1) 中国東北三省、ロシア極東、北朝鮮、モンゴルなどの北東アジア諸国ではインフラが極めてお粗末である。2) 世界銀行 (IBRD)、アジア開発銀行 (ADB) など既存の国際金融機関は北東アジアを重視しておらず、また近年インフラ投資から政策面での支援にシフトする傾向があるため、北東アジアへのインフラ投資はあまり期待できない。3) 日本など先進諸国による、主に二国間の政府開発援助 (ODA) や、民間資本による投資をあわせても、北東アジアのインフラ建設には不十分である。従って現状では北東アジアのインフラ建設に特化した地域開発銀行を設立する必要に迫られていると結論付ける。

この構想の発案者でもある元ADB副総裁のStanley Katz氏の試算では、インフラ建設に必要とされる年間資金75億ドルのうち、50億ドルが不足するという。そこで関係各国が資金を提供し、資本金250億ドルの開発銀行を創設して債券発行などを行えば、年間10-20億ドルの資金を地域のインフラ建設に回すことができると試算している。

(2) 北東アジアファンド (NEAF) 構想

Korea Associates Business ConsultancyのTony Michell氏によると、国際開発銀行は1940/1950年代のモデルであって、1990年以降は民間のファンドが投資の主体となっている。例えば、オーストラリアでは道路、橋、トンネルなどの建設にPPI (Private Participation in Infrastructure) の手法が用いられ、政府と民間の間でリスクの分担が行われている。政府に代わって民間部門が参加することで、コス

トの縮小、リスクの低下が実現し、資金調達も容易になるという。北東アジアの場合には北東アジアファンド（NEAF）を設立し、韓国をはじめとする国際金融市場で投資を募れば膨大な額の資金が集まり、効率的に運用されるだろうと考えている。

(3) 北東アジア投資公社（NEAIC）構想

Woosik Moon氏（ソウル大学）と Deok Ryong Yoon氏（KIEP）は既存の構想における問題点を指摘し、結局、民間部門の投資と公的部門の関与が共に必要であると結論付ける。具体的には、民間インフラファンドと公的ABCボンド公社を合体させた、北東アジア投資公社（NEAIC）の創設を提唱する。ABCとは日本円、韓国ウォン、中国元などをベースとするアジアバスケット通貨単位を指す。この構想の背景には、NEADBの実現が遠いと見られること、及び日中韓が持つ巨額の外貨保有を活用できないかという考えがある。

(4) 北東アジア版IFC/MIGA構想

国際金融公社（IFC）での勤務経験が有り、現在は韓国で金融会社を経営するWooki Sung氏は、北東アジア開発においては民間部門の投資を促進することが重要で、そのためには国際金融公社（IFC）や多国間投資保証機関（MIGA）のような地域金融機関が必要であると述べた。

寄せられたコメント

これらの構想に対して様々な視点からコメントが寄せられた。主なものを紹介する。

(1) 中国からのコメント

世界経済政治研究所（北京）のYongding Yu氏は紙面で次のような見解を述べている。

中国東北部のインフラ、例えば交通、通信、電力などを見ると悪いとは言えない。新たなインフラ建設への優先度は高くないが、吉林省では図們江開発に40億元投入して高速道路を建設するなど、近隣諸国との協力を努めている。中国東北部は他の北東アジア諸国と大きく異なり、産業の近代化が主要な問題であって、インフラ建設は問題となっていない。中国ではインフラ開発は中央政府が主導し、資金も調達する。一方、民間の役割はBOTなどは有効だが補助的で、国際機関の役割は小さい。中国や日本は巨額の外貨を保有しているが、主に米国の赤字補填に使われている。アジアボンド市場を作り、アジアでの投資が進むように努力すべきである。

北東アジア北部で最大の問題は北朝鮮を世界経済の中に取り込むことである。

(2) 米国からのコメント

在ソウル米国大使館公使のKurt Tong氏は、個人の見解と断りながら、北東アジア開発銀行構想を批判した。第一に、新たに開発銀行を設立すると巨額のオーバーヘッドコストが必要なる。第二に、なぜ北東アジアにだけ注目するのか。世界を見渡すとアフリカなど、援助の優先度が高い地域がたくさんある。北東アジアだけに投資を急ぐ理由は見当たらない。第三に、中国は既に投資過剰の状態にある。新たな投資を急ぐ必要は見当たらない。第四に、なぜインフラ建設だけを重視するのか。人間開発など政策面での支援も重要である。

北朝鮮の開発が焦点

注目すべきは、大多数の発言者が北朝鮮のインフラ問題が最重点事項であると強調したことである。特に韓国人発言者からは、同胞である北朝鮮への強い同情の念が読み取れた。韓国の専門家が、中国やロシアについて具体的なインフラの問題を指摘することは無かったが、北朝鮮に関しては電力、鉄道、通信などの部門でインフラがいかに不足しているかを具体的に説明した。一方、中国やロシアの当事者からは自国でインフラ建設が緊急に必要であるという声は聞こえてこない。

話をまとめると、北東アジアのインフラ開発論の本質は北朝鮮問題であると誰もが思っているが、北朝鮮だけを取り上げると政治的問題が障害となって前進しないために、北東アジアという風呂敷に包んで議論しているように思えてくる。本質が北朝鮮問題にあるならば真正面から直接的に取り組むべきであろう。その際、北朝鮮の代表も呼んで、北朝鮮が国際社会からの支援を得るために何をしなければならぬかをはっきり指摘するべきであろう。

原点に立ち戻って考える必要

北東アジアの開発金融に関する論議は原点に立ち戻って考える必要があるのではないかと。

第一に、北東アジア北部という概念で括ってしまうことが適切かどうか考える必要がある。北東アジア北部各国のインフラの状況や投資のニーズを考えたと、少なくとも北朝鮮と中国やロシア極東では大きな違いがある。例えば、北東アジア開発銀行の提案者は中国東北部のインフラはお粗末だと言ったが、中国側は中国東北部のインフラは決して悪くないと考えている。裕福な米国人が「貴方の国のイ

「インフラはお粗末だから直さなければならない」というのに対して、途上国である中国人が「わが国のインフラは悪くないからご心配無用」と反論する構図である。両者の間には明らかに認識の食い違いがある。このような認識のギャップを解消するためには、中国、ロシア極東、モンゴル、北朝鮮など関係各国の代表と調整する必要があるのではないか。

第二に、既存の国際金融機関（ADB、IBRD、IFCなど）からの支援を受けられるよう、最大限の努力をしてみる必要がある。既存の国際金融機関は役に立たないと諦める前に方策を取ることが重要だ。今回の会議にこれらの国際金融機関の代表は招かれていなかったが、突き放すのではなく、協力して議論すべきであろう。

第三に、インフラの問題は個々のプロジェクトごとにニーズを吟味し、資金調達の方法を吟味する必要があるのではないか。プロジェクトによってはBOT、民営化といったPPIの手法が相応しい場合もあるし、公的資金の投入が不可欠なケースもあろう。従って、地域全体で何億ドル必要といったアバウトな議論をするのでなく、ケースバイケースで最善の方策を考えるべきであろう。優先度の高い事業を中心に、できる事から手をつけるという姿勢が必要ではないだろうか。

International Symposium on Development Finance in Northeast Asia

Hisako Tsuji
Senior Economist, Research Division, ERINA

The international symposium on the procurement of development finance in Northeast Asia, entitled Financing Plans for the Development of Northeast Asia, took place on 19th May 2004 in Seoul and was organized by the Korean Institute for International Economic Policy (KIEP), the Export-Import Bank of Korea (EXIM) and the Presidential Committee on a Northeast Asian Business Hub. The objective of this symposium was to examine ways of procuring the vast sums of money envisaged to be necessary in order to fund infrastructure development in Northeast Asia over the next 10–20 years. Northeast Asia as defined here encompasses the ROK, the DPRK, Japan, the three northeastern provinces of China, the far eastern region of Russia, and Mongolia. Discussions were based on the premise that large-scale infrastructure construction will be necessary in the northern part of Northeast Asia, excluding Japan and the ROK.

The participants included experts on development and finance from the ROK, Japan, the US, the UK, Russia (Moscow) and the UNDP. A Chinese expert was also invited, but unfortunately was unable to attend, although he did submit a paper.

Finance Procurement Schemes: Public or Private Finance?

What was particularly interesting about this conference was that numerous proposals for development finance schemes were presented. Hitherto, the concept of a Northeast Asian Development Bank has been the sole solution proposed at conferences focusing on development finance in Northeast Asia. For example, even at the 2004 Northeast Asia Economic Conference in Niigata, no alternatives were presented. At this symposium, financial experts from each country outlined the potential of various schemes and a most fruitful exchange of opinions took place.

The schemes proposed can be broadly classified into three approaches. The first envisages the provision of finance by a public institution, such as the development bank that has already been proposed, the second involves the use of private sector capital, while the third is a combination of public and private finance. The following is a summary of the specific plans proposed.

(1) The Northeast Asian Development Bank (NEADB) Concept

The NEADB concept has been promoted by the Northeast Asia Economic Forum (NEAEF) for more than 15 years. This concept is based on recognition of the following basic facts: i) infrastructure in such parts of Northeast Asia as Northeastern China, Far Eastern Russia, the DPRK and Mongolia is extremely poor; ii) existing international financial institutions such as the World Bank and the Asian Development Bank (ADB) do not attach a great deal of importance to Northeast Asia and, as a shift has been taking place in recent years from infrastructure investment to support on the policy side, there is little hope that they will conduct infrastructure investment in Northeast Asia; iii) even if mainly bilateral official development assistance (ODA) from such developed nations as Japan and private sector capital were combined, this would still be insufficient to build all the infrastructure that Northeast Asia needs. Accordingly, we can conclude that under the current circumstances, the countries of the region will be impelled by necessity to establish a regional development bank specializing in the construction of infrastructure in Northeast Asia.

According to estimates made by Stanley Katz, the former Vice-President of the Asian Development Bank who proposed this concept, the region lacks \$5 billion of the \$7.5 billion of funding that would be required each year for the construction of infrastructure. Accordingly, he has estimated that if each country were to provide money to establish a development bank with start-up capital of \$25 billion and make a bond offering, it would be possible to provide \$1-2 billion of financing for regional infrastructure construction each year.

(2) The Northeast Asia Fund (NEAF) Concept

According to Tony Michell of the Korea Associates Business Consultancy, international development banks are based on models from the 1940s and 1950s; since the 1990s, the main focus has been on investment by private sector funds. For example, the PPI (Private Participation in

Infrastructure) method is used in Australia for building roads, bridges and tunnels, with the investment risk being shared between the government and the private sector. Private sector participation in infrastructure development in place of the government means that both costs and risk are reduced, making it easier to procure finance. In the case of Northeast Asia, it is thought that a Northeast Asia Fund (NEAF) would be established and, if investment were solicited on international financial markets, such as in the ROK, vast sums of money could be raised, which would be managed efficiently.

(3) The Northeast Asia Investment Corporation (NEAIC)

Concept

Woosik Moon (Seoul University) and Deok Ryong Yoon (KIEP) pointed out problems relating to existing concepts and concluded that ultimately, both investment from the private sector and a contribution from the public sector are necessary. More specifically, they advocated the establishment of a Northeast Asia Investment Corporation (NEAIC) that integrates the functions of private sector infrastructure funds and a public sector ABC Bond Corporation. ABC denotes the Asian basket currency unit, which is based on the Japanese yen, Korean won and Chinese yuan. In the background to this is the fact that the establishment of the NEADB still seems a long way off; in addition, some wondered if it might not be possible to use the vast foreign currency holdings of Japan, China and the ROK.

(4) The Concept of a Northeast Asian IFC/MIGA

Woonki Sung, who has worked for the International Financial Corporation (IFC) and currently runs a financial company in the ROK, stated that promoting private sector investment in Northeast Asian development is of great importance and said that, in order to do this, a regional financial institution, like the IFC or the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) is required.

Comments From Participants

Participants commented on these ideas from a variety of perspectives. The following is an outline of the main comments.

(1) Comments from China

Yongding Yu, of the Institute of World Economics and Politics (Beijing), who was unfortunately unable to attend in person, submitted the following opinion in writing.

If one actually looks at infrastructure in Northeastern China, such as infrastructure for transport, communications and electrical power, one cannot say that it is poor. The construction of new infrastructure is not a particularly high priority, but we are striving to promote cooperation with neighboring countries; one example of this can be seen in Jilin Province, where 4 billion yuan is being invested in the construction of an expressway as part of the Tumen River area development project. Unlike other parts of Northeast Asia, the modernization of industry is the main problem in Northeastern China, while the construction of infrastructure is not a problem. In China, infrastructure development is

led by the central government, which also supplies the funding for it. With regard to the private sector's role, BOT (Build-Operate-Transfer) is also effective, but this is a secondary measure and the role of international institutions is a small one. China and Japan hold vast sums of foreign currency, which are mainly used to cover the US deficit. Efforts should be made to create an Asian bond market and to promote investment in Asia.

The biggest problem in the northern part of Northeast Asia is the issue of how to assimilate the DPRK into the global economy.

(2) Comments from the US

Kurt Tong, Minister-Counselor for Economic Affairs at the US Embassy in Seoul, declined to offer a personal opinion, but criticized the Northeast Asia Development Bank concept. The grounds for this were as follows. First of all, significant overhead costs would be involved in establishing a new development bank. Secondly, he asked why it should focus only on Northeast Asia, given that there are other regions of the world where financial assistance is a much higher priority, such as Africa; he stated that he could not see any reason for rushing to invest in Northeast Asia alone. Thirdly, there has already been excessive investment in China, so there is no reason to accelerate new investment. Fourthly, he asked why only the construction of infrastructure was being emphasized, when support for policy-related aspects, such as human development, is also important.

Focus on the Development of the DPRK

The majority of speakers stressed that the issue of the highest priority is that of infrastructure in the DPRK. In particular, a strong sense of sympathy towards their compatriots in the DPRK was palpable among the speakers from the ROK. The experts from the ROK did not point out any specific infrastructure problems in China or Russia, but they explained in detail the degree to which infrastructure in the DPRK is lacking in the electrical power, railway and communications sectors. Meanwhile, none of the relevant people from China and Russia have spoken up to say that infrastructure construction is urgently needed in their countries.

To summarize, everyone thinks that the key issue at the heart of the debate about infrastructure development in Northeast Asia is the DPRK problem, but if we only occupy ourselves with the DPRK, political problems will become an impediment to progress, so it seems that discussion about the DPRK takes place within the broader scope of discussion about Northeast Asia as a whole. If the DPRK problem is the fundamental issue, it should be tackled head-on. When this happens, representatives of the DPRK should also be invited to participate and be told in clear terms what the country must do in order to receive support from the international community.

The Necessity of Re-Thinking the Basic Premise

Perhaps it is necessary to rethink the basic premise in discussing development finance in Northeast Asia.

First of all, it is necessary to think about whether it is appropriate to group all the countries together within a

single group known as “northern Northeast Asia”. When thinking about the infrastructure situation in and investment needs of each country in northern Northeast Asia, we have to recognize that there are major differences between the DPRK, China and Far Eastern Russia, at the very least. For example, although those proposing the Northeast Asia Development Bank concept have said that infrastructure in Northeastern China is poor, the Chinese side do not think that infrastructure in that area is at all bad. In response to affluent Americans who say “Your country’s infrastructure is poor, so you must improve it”, those in the developing country that is China retort that “Our country’s infrastructure isn’t bad so don’t worry about it.” There are obvious differences in perception between both sides. In order to eliminate this perception gap, coordination with representatives from China, Far Eastern Russia, Mongolia and the DPRK is perhaps required.

Secondly, it is necessary to make the maximum possible effort to try to obtain assistance from existing international financial institutions (the ADB, the World Bank, the IFC, etc.) Before dismissing existing international financial institutions as useless and giving up on them, it is important to take appropriate measures. No representatives of international financial institutions were invited to this symposium, but rather than pushing them away, we should cooperate with them in discussing this issue.

Thirdly, with regard to infrastructure problems, it is perhaps necessary to examine the needs of each project and investigate ways of procuring finance. Depending on the type of project, BOT or the PPI privatization method may be appropriate, while in other cases, the investment of public finance may be inevitable. Rather than general discussions that merely state that hundreds of millions of dollars are needed in the region as a whole, we should think about the optimal methods on a case-by-case basis. It seems that a stance of focusing on the projects that are of the highest priority and starting with those that it is possible to implement is needed.

The Clean Development Mechanism (CDM) in China: Taking a Proactive and Sustainable Approach

Enkhbayar Shagdar
Visiting Researcher, Research Division, ERINA

An international conference entitled “The Clean Development Mechanism in China: Taking a Proactive and Sustainable Approach” took place on July 1-2, 2004 in Beijing, China. It was organized by the Global Climate Change Institute (GCCCI) of Tsinghua University of China and sponsored by the Chinese Ministry of Science and Technology (MOST), the World Bank, the German Society for Technical Cooperation (GTZ), the Swiss State Secretariat for Economic Affairs (SECO) and the Italian Ministry of Environment and Territory.

More than 250 domestic and international participants participated in the conference, including representatives

from the United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) secretariat and the Asian Development Bank (ADB). In addition, the conference was attended by representatives of Japanese governmental bodies, research institutes, consulting organizations and private firms, including the Ministry of Economy, Trade and Industry (METI), the Overseas Environmental Cooperation Center (OECC), ERINA, ChuoAoyama PwC Sustainability Research Institute, M4U Advisory Service on CDM and Environmental Financing, and Climate Experts Advisory Services on Climate Strategies and others.

The objective of this conference was to disseminate the main results and achievements of a CDM study in China carried out over the last two years by the Chinese government and a team of researchers from China and overseas, in cooperation with GTZ, the World Bank and SECO. The study focused on the application of CDM methodology, preparations for CDM case studies, and prospects for China’s CDM potential. The main presentation on the outcomes of the study was delivered by key professionals from Tsinghua University, with supporting comments being provided by international experts. High-ranking officials from the Chinese government and international organizations remarked upon the policy-related aspects of the study.

Prof. Liu Deshin, Deputy Director of GCCCI, emphasized that government support is necessary in order to stimulate the market, noting that a proactive and sustainable approach is needed in applying CDM in China and stressing that the country should not miss the 1st commitment period for greenhouse gas reduction as set out in the Kyoto Protocol, i.e. 2008–2012. In addition, this study questioned the conventional wisdom that a sizeable pool of cheap carbon dioxide reduction options are available in China; nevertheless, it was revealed that the cost of greenhouse gas emission abatement in China is comparable with that in other countries, such as the USA and Russia etc. Mr. Othmar Schwank of the World Bank observed that, “there is no free lunch for CDM”.

Further sessions focused on themes such as efforts to promote CDM through donor organizations and buyers; policies and institutional arrangements for CDM implementation; challenges and opportunities for CDM in China; and the industrial sector’s views on barriers to and incentives for CDM. An interactive session that focused on overcoming barriers to CDM implementation in China was held, addressing the issues of identifying, preparing, financing and contracting out CDM projects, as well as international support for capacity building.

Mrs. Sun Cuihua, Division Director of the Office of the National Coordination Committee on Climate Change (NCCCC) at the Chinese National Development and Reform Commission (NDRC) explained about the general rules and approval requirements, as well as project development and implementation procedures for CDM projects in China. Interim measures for the management of CDM projects have been approved by the Chinese government, taking effect on June 30, 2004, the day before this conference. Mrs. Sun informed those present that the National CDM Project Board has been established under the auspices of the NCCCC, with a national CDM project

management authority to be formed under this Board later on. The NDRC is China's Designated National Authority and will approve CDM project activities in partnership with MOST and the Ministry of Foreign Affairs, based on the results of reviews conducted by the Board; it also has the authority to issue approval documentation on behalf of the Chinese government. Under the current rules, CDM project developers must be wholly China-owned or China-controlled enterprises in order to be approved by the Chinese government.

Representatives of the UNFCCC, the World Bank, the ADB, the UNDP, the Italian Carbon Fund and the KfW Carbon Fund outlined international and national initiatives aimed at promoting CDM project development and financing. To quote one example, the World Bank, in cooperation with OECD country funds, has established several carbon finance instruments, such as the Prototype Carbon Fund, the Community Development Carbon Fund, the BioCarbon Fund, the Netherlands Clean Development Facility, and the Italian Carbon Fund, with the aim of expanding carbon market development. Currently, a total of US\$400–450 million is managed by these funds. The Italian Carbon Fund was established with an initial endowment of US\$15 million from Italy's Environment Ministry and became operational in March 2004. This fund aims to buy emission reduction credits from both CDM and Joint Implementation (JI) projects. The KfW Carbon Fund, which has a target volume of 50 million euros, made its first announcement on purchasing emission reduction certificates from CDM projects on June 29, 2004 and will commence the acquisition of the certificates from JI projects in transition countries in few months' time.

Concerns about risks involved in financing CDM and JI projects given the uncertainty regarding the entry into force of the Kyoto Protocol were raised by several

participants. Mr. Holger Liptow of GTZ expressed his expectation that the Russian government would submit the bill on Kyoto Protocol ratification to the Duma by September 2004, which would lead to the Protocol entering into force by the end of 2004. Mr. Cao Feng of the Chinese Ministry of Foreign Affairs expressed his view that, although the USA has moved away from the Kyoto Protocol for the moment, it will eventually return to international climate change negotiations in the longer run, as climate change is a tangible phenomenon and the USA cannot deal with it without collaborating with the rest of the world (and vice versa).

In the concluding session, Mr. Lu Xuedu of MOST, who serves as a member of the CDM Executive Board, outlined his views on future Chinese activities to be conducted in collaboration with foreign partners. He highlighted the importance of enhancing national capacity for CDM implementation and promoting project cooperation between foreign investors and local partners by organizing workshops, dialogue, CDM fairs and the use of information available through the internet and other channels to introduce CDM projects. He concluded his presentation with a slogan: "Doing CDM in China—your best choice!" A report on this conference will be compiled and published by the organizers.

This conference was an informative and interactive event for both the local and international participants that provided an opportunity to learn and understand about the prospects and challenges of CDM application and implementation in China, along with government policies, strategies and practical undertakings. Moreover, it is hoped that it has contributed to building greater awareness among potential investors, project developers and the public not only in China, but also overseas.

北東アジア動向分析

中国

景気過熱から引締め政策に転換～第1四半期の経済成長率は9.8%～

2004年第1四半期の中国経済は、内需の大幅な拡大、新規プロジェクトへの投資の増加、外資の積極的な対中投資などの要因により、対前年同期比9.8%増と相変わらずの高いペースでGDPが伸びる形となった。

中国政府は第1四半期において、景気過熱の抑制に向けた以下の金融政策を行った。貸出金利の上限幅を拡大、鉄鋼、セメント分野への融資状況の検査徹底、中国人民銀行による公定歩合の引き上げなどである。また、3月の第10期全国人民代表大会第2回会議における温家宝総理の政府活動報告では、今年のGDP成長を7%前後と控えめな目標とし、過熱の警戒、失業対策、農村と都市の格差是正など問題解決に向け均衡のとれた政策実施の方針を示した。

金融調整としては4月以降も、預金準備率の最大8%までの引き上げ、一部銀行による短期間の融資停止、固定資産投資向け融資の調査など一連の措置を実施している。効果は限定的であると見られながらも、鉱工業生産伸び率、固定資産投資伸び率とも5月の段階ではすでに相当程度の減速となっている。

第1四半期の産業別の成長率では、第1次産業が4.5%、第2次産業が11.6%、第3次産業が7.7%である。第1次産業では国の農業政策の推進により望ましい方向に向かっている。第2次産業では重工業の伸びが20.1%で、電子、冶金産業、交通運輸設備、電力、化学工業、電気機械などの分野が産業を牽引した。第3次産業では全産業に占める割合が35%で、2003年の32%と比べると伸びてはいるが、先進国のレベルまではほど遠く、労働力の受け皿としての発展が望まれる。

対外貿易を見ると輸出が前年同期比34.1%増、輸入が同42.3%増と、ともに高い伸び率で推移している。特に輸入の急増により、今まで通年で黒字を確保していた貿易収支が一転して大幅な赤字となった。また、過剰投資が原因で、原材料とエネルギー資源の輸入が増加した。ただし、5月には鋼材の輸入が対前年同期比で30.2%も減少するなど、輸出入全体の貿易収支では21億ドルの出超となったため、

1 - 4月期の累計赤字額107.6億ドルから1 - 5月期は86.6億ドルと緩和された。

対中直接投資では、契約ベースが前年同期比で49.2%、5月までを含めると49.8%の増加となっている。とりわけ東北三省の直接投資が伸びており、1 - 5月期の契約ベースにおける増加率は遼寧省57.8%、吉林省137.5%、黒龍江省118%と高い数値を上げ、国家主導の「東北振興策」に対する外資系企業の高い関心が如実に表れた形となった。

今後の中国経済は、昨年第1四半期が新型肺炎SARSによる低成長であったため、国家情報センターによる第2四半期の予測では11%（SARS要因を除いた調整後の予測は9.5%）の水準となっている。しかし、前述のとおり引締め政策により第3四半期以後は徐々に安定成長を回復するのではないかと見られるが、物価上昇によるインフレ懸念も高く、社会消費品小売総額伸び率の状況次第では一般貸出金利を上げ、さらなる調整局面に入る可能性もある。

北京オリンピックに向けた動き

アテネに続く4年後の2008年には北京オリンピックが開催されることとなり、国家の威信を賭けたプロジェクトの成功に向けて着々と準備が進められている。

北京市は376項目の関連投資案件について、企業参加を呼びかけ、投資総額は1,350億元（約1兆7,800億円）に上ることを発表している。

特に重要な22の重点項目には、北京メトロともなる地下鉄4路線を整備する計画も含まれる。この投資総額は550億元、延長103.54キロ、駅数は87にも及ぶ。また、26項目の高速道路等の整備、環境配慮型の廃タイヤ再利用施設、地熱資源開発等のプロジェクトも計画されている。

施設関連では、開会式場となる国家体育場の建設が2003年12月から2006年までの工期により進められている。スタジアムの総面積は25.8万平方メートルで収容能力は10万人、ほかに閉会式、トラック競技、男子サッカー等のイベントが予定されている。全体的には瀋陽から上海までの広い範囲で計35ヶ所の競技施設が整備される計画となっている。

（ERINA調査研究部研究主任 筑波昌之）

		1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年		
								1-3月	1-4月	1-5月
GDP成長率	%	7.8	7.1	8.0	7.3	8.0	9.1	9.8	-	-
鉱工業生産伸び率	%	10.8	8.9	9.9	8.9	10.2	12.6	17.7	18.2	18.1
固定資産投資伸び率	%	13.9	6.3	9.3	12.1	16.1	26.7	47.8	42.8	34.8
社会消費品小売総額伸び率	%	6.8	6.8	9.7	10.1	8.8	9.1	10.7	11.3	12.5
消費価格上昇率	%	0.8	1.4	0.4	0.7	0.8	1.2	2.8	3.0	3.3
輸出入収支	億ドル	436	291	241	226	304	255	84.4	107.6	86.6
輸出伸び率	%	0.6	6.1	27.8	6.8	22.3	34.6	34.1	33.5	33.4
輸入伸び率	%	1.5	18.2	35.8	8.2	21.2	39.9	42.3	42.4	41.0
直接投資額伸び率（契約ベース）	%	30.4	18.9	50.8	10.4	19.6	39.0	49.2	54.0	49.8
（実行ベース）	%	0.5	9.7	0.9	14.9	12.5	1.4	7.5	10.1	11.3
外貨準備高	億ドル	1,450	1,547	1,656	2,122	2,864	4,033	4,398	-	-

（注）前年同期比

（出所）中国国家统计局、中国商務部、海關統計、中国外匯管理局資料、各種報道等より作成

ロシア

成長が続く第1四半期

2004年第1四半期のGDPは前年同期比7.4%、鉱工業生産高は同7.6%増加し、ロシア経済ここ数年の成長率を持続している。ロシア経済発展貿易省によれば、高い成長率の主な要因は、堅調な輸出の伸びと輸入増加率の減少による経常収支の黒字幅及び国内消費ブームの拡大傾向である。

部門別にみても、ほとんどの分野でプラス成長を記録した。前年同期比で燃料産業が8.6%、化学・石油化学工業が10.7%、機械・金属加工業が17.5%、建築材工業が11.8%、木材加工工業が7.6%という高い増加率を見せた。他方、電力産業は前年並み（1 - 3月は前年よりも暖冬であった）軽工業は0.9%の成長に止まった。

世界市場でエネルギー資源物資の高値が続くなか、燃料・エネルギー産業ならびに他の生産部門への投資が活発化しており、固定資本投資は13.1%増加した。消費ブームの一因である実質可処分所得は12.7%、小売売上高は10.3%増加した。

インフレ率は3.5%という低いレベルに止まったが、経済発展貿易省のある専門家によれば、その理由は主に自然独占産業のタリフ料金の増加が抑えられ、ルーブル高が保たれたことによる。

貿易収支は3ヵ月で181億ドルの黒字に達し、前年同期の152.5億ドルを上回ったが、その結果外貨準備金が増加し、本年1月1日から4月1日までの間に約65億ドル増え、834億ドルに達した。

大統領年次教書演説と今後の課題

プーチン政権第1期目の課題は、旧ソ連崩壊後の10年間にわたり不安定化し続けた政治・経済・社会秩序の克服及び大国としての地位の復活であった。これら全てにとり、まず何よりも必要とされたのは経済成長の回復であった。本年5月末、プーチン大統領は政権第2期目発足後初の連邦議会に対する年次教書演説を行った際、過去4年間にロシアが政治的・経済的安定を取り戻し、財政面や国際舞台における独立性を回復したと宣言した。

2000年にプーチンが大統領に就任して以来、ロシア経済

はGDPがプラス成長を続けており、2003年には前年比7.3%を記録した。チェチェンを含む北カフカース地方や散発的な首都でのテロ事件は未だに発生しているものの、政治的・社会的安定についてもエリツィン前政権時代の混乱に比べれば「隔世の感」さえあろう。

政権第1期目の最終年に行われた年次教書演説（昨年5月）では、次の10年間でGDP倍増という野心的な目標が打ち出された。今年年次教書でもその目標は再確認されたが、同大統領は政権第1期目の成果であるマクロな意味での経済的成長及び秩序の回復に自己満足せず、世界規模での経済競争に生き残るべく経済発展戦略を加速化する必要性を訴えた。

同大統領が演説時間の約半分を住宅不足や医療事情の改善、教育水準の向上など社会福祉面の充実化や貧困層対策に割き、「富の蓄積」対策のみならず、「富の分配」対策の重要性も強調したことは、実現の可否や時期については不透明でありながらも、ロシア経済の好況さから徐々に生まれ始めた「余裕」とも言えよう。

確かに、急速な経済成長の陰で未解決の課題も少なくない。第1に、富の偏在問題である。大統領自身が上記年次教書の中で認めたように、今日ロシア国内には約3,000万人（即ち人口の20%）の貧困層が存在する。国家統計委員会のデータによれば最裕福層に位置付けられる10%の人々の所得が国民総所得の約30%を占めている。第2に、「法の支配」の問題である。その重要性については、プーチン政権発足当初から最優先課題の1つとして掲げられたが、もはや年次教書の中で重点を置かれなくなった。脱税や汚職摘発等に対する法執行機関の取り締まりが厳しくなった一方、法律の適用において国家の恣意性が残されていると批判する声は、国内外において未だに根強い。第3に、天然資源輸出偏重型の経済システムの是正問題である。現在、ロシアの国家歳入の5割以上は石油・天然ガス関連事業（輸出を含む）が占めていると言われるが、原油価格が高値安定しているうちにどこまで他産業の成長を促し、将来的に原油価格が下落した際の経済的脆弱性を克服できるのかという問題が残されている。

（ERINA調査研究部研究員

ドミトリー・セルガチョフ、同 伊藤庄一）

	2000年	2001年	2002年	2003年	03年1Q	03年2Q	03年3Q	03年4Q	04年1Q	04年1月	04年2月	04年3月	04年4月
実質GDP (%)	10.0	5.1	4.7	7.3	7.5	7.9	6.5	7.6	7.4	-	-	-	-
鉱工業生産 (%)	11.9	4.9	3.7	7.0	6.0	7.5	6.8	7.4	7.6	7.5	8.7	6.6	6.7
農業生産 (%)	7.0	6.8	1.7	1.5	1.1	1.2	0.1	7.8	1.4	1.3	1.3	1.5	1.1
固定資本投資 (%)	17.4	8.7	2.6	12.5	10.1	13.1	12.1	13.4	13.1	13.7	13.2	12.6	12.5
小売売上高 (%)	8.7	10.8	9.2	8.4	9.6	9.5	7.2	7.8	10.3	9.4	10.7	10.8	11.7
消費者物価 (%)	20.2	18.6	15.1	12.0	5.2	7.9	8.6	12.0	3.5	1.8	2.8	3.5	4.6
実質可処分所得 (%)	9.3	5.8	9.9	13.7	17.1	14.3	11.4	13.1	12.7	20.2	9.9	9.0	8.6
失業率 (%)	10.5	9.0	8.0	8.3	9.1	8.2	7.9	7.9	-	8.0	8.1	7.9	8.3
貿易収支 (十億USドル)	60.17	48.12	46.34	60.49	15.25	13.44	15.54	16.06	18.10	6.52	5.60	5.98	-
経常収支 (十億USドル)	46.84	33.57	29.52	35.85	11.54	8.19	7.40	8.72	13.01	-	-	-	-
連邦財政収支 (%)	2.2	3.0	1.8	1.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-

（注）前年（同期）比。ただし、消費者物価上昇率は対前年12月比。失業率は調査時点時。貿易・経常収支は当期値。連邦財政収支は当期対GDP（推計値）比。イタリックは暫定値。

（出所）ロシア連邦国家統計委員会 (<http://www.gks.ru/>)、ロシア連邦中央銀行 (<http://www.cbr.ru/>)、ロシア連邦財務省 (<http://www.minfin.ru/>)

モンゴル

経済の概況

今年5月までのモンゴルの経済指標は概ね安定している。その中でインフレ率については2月以降、低下の傾向が見られる。3月、4月の消費者物価上昇率が前年同月比で各6.2%、4.7%だったのに対し、5月は2.9%に低下している。これをさらに細かく見ると、食料品の上昇率は全体よりも高く、5月に3.3%を記録している。

5月の登録失業者数は37,100人で、前年同月にくらべ4.4%減少しているが、同時に過去5年間の平均失業者数、36,600人を1.4%上回る水準である。1 - 5月期に14,800人の登録失業者が職を得た。そのうちの86.9%は、近年モンゴル経済においてその役割を高めている中小企業を中心とする民間の製造業部門で雇用されている。製造業における雇用者数は5月に前年同月比で6.5%伸びている。

為替レートは1 - 4月期には安定しており、平均レートは1ドル = 1,173.5トグリグであったが、5月には1ドル = 1,159.0トグリグに上昇した。しかしこのレートは前年同月と比較すると2.5%下落した水準となっている。

5月の国家財政は23億トグリクの黒字で、4月の83億トグリクの赤字から改善した。これは関税、付加価値税の税収の伸びによるものである。総税収は前年同月比で37.2%増であり、一方関税収入は輸入の増加により前年同月比55.8%増となっている。

産業別動向

5月の鉱工業生産額は3,657億トグリグ（約3.12億ドル）であった。これは1995年価格の実質値で前年同月比3.5%の伸びである。鉱業・採石業部門は同1.4%増であったのに対し、エネルギー・水供給部門は同6.1%増、製造業は同4.6%と比較的高い成長を達成した。鉱業・採石業部門は、5月時点において鉱工業生産の56.5%と依然大きなシェアを占めている。その中でも炭鉱業は、発電、熱供給向け

の石炭の国内需要高まりから、前年同月比で18.2%の高い伸びを記録した。石炭は熱電力同時供給プラントの燃料として、また都会世帯の暖房、調理用に使用されている。

対外貿易

1 - 5月期、モンゴルの貿易総額は6.27億ドルで、前年同期比35.7%増加となった。このうち輸出は同33.0%、輸入は同37.6%の増加である。しかし貿易収支の赤字は期間を通じて継続しており、総額で1.37億ドル、前年同期比46.5%の拡大となった。国際市場における銅価格の上昇により、モンゴルの主要輸出品である銅精鉱の輸出は、数量ベースでは前年同期比30.5%の増加であるにもかかわらず、金額ベースでは2.2倍に拡大している。銅精鉱は平均価格1トンあたり468.4ドルで取引されており、これは前年同期比で68.6%の上昇である。

近隣諸国との貿易はモンゴルの貿易全体の主要な部分を占めている。銅精鉱のほとんど全ては中国に輸出されており、中国向けの輸出総額は1 - 5月期のモンゴルの輸出全体の60.4%を占めた。ロシアからの輸入額はモンゴルの輸入全体の31.1%を占め、最大の輸入先となっている。モンゴルは石油及び石油製品の供給を完全に輸入に依存しており、石油価格の上昇は貿易赤字の拡大の要因となっている。ガソリン及びディーゼル燃料はロシアからの輸入が44.4%を占めており、ロシアの石油関連企業ユーコスはこの製品の輸入業者の主要取引先となっている。最近のユーコスのスキャンダルと経営不安は、ロシア政府によるこれらの製品への輸出税の賦課と相まって、モンゴルの輸入価格と国内価格を引き上げている。一例を見ると、1 - 5月期のガソリンの輸入価格は前年同月比20%の上昇、国内価格は同33.3%の上昇となっている。また5月にはガソリンの国内価格は前月比9.1%と急上昇している。これは経済全体にとって今後のインフレ要因となろう。（ERINA調査研究部客員研究員 エンクバヤル・シャグダル）

	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年1月	2月	3月	4月	5月
GDP成長率（対前年比：％）	3.2	1.1	1.1	4.0	5.5	-	-	-	-	-
鉱工業生産額（前年同期比：％）	1.3	2.4	11.8	3.8	2.0	0.9	3.6	2.6	1.2	3.5
消費者物価上昇率（対前年末比：％）	10.0	8.1	11.2	1.6	4.7	5.7	6.8	6.2	4.7	2.9
国内鉄道貨物輸送（百万トンキロ）	3,492	4,283	5,288	6,461	7,253	679	674	695	703	735
失業者（千人）	39.8	38.6	40.3	30.9	33.3	34.9	34.9	36.4	36.5	37.1
対ドル為替レート（トグリク、期末）	1,072	1,097	1,102	1,125	1,168	1,171	1,176	1,177	1,170	1,159
貿易収支（百万USドル）	154.5	78.7	116.2	166.8	187.1	16.8	21.1	15.6	37.7	45.8
輸出（百万USドル）	454.2	535.8	521.5	524.0	600.2	35.0	35.4	61.0	52.6	60.8
輸入（百万USドル）	512.8	614.5	637.7	690.8	787.3	51.8	56.5	76.6	90.3	106.6
国家財政収支（十億トグリク）	98.2	69.7	45.5	70.0	80.7	2.1	6.4	8.9	8.3	2.3
成畜死亡数（100万頭）	0.8	3.5	4.7	2.9	1.3	13.3	22.0	57.7	46.7	28.7

（注）失業者数は期末値。消費者物価上昇率は各年12月末、2004年は期末値。貨物輸送、財政収支は年初からの累積値。1999年以降の貿易額は、非通貨資金取引額を含む。

（出所）モンゴル国家統計局「モンゴル統計年鑑2003」、「モンゴル統計月報」各月号ほか

韓国

マクロ経済動向と展望

5月に発表された2004年第1四半期の経済成長率は、季節調整値で前期比0.8%の伸びにとどまり、前期の2.7%を大きく下回った。需要項目別に見ると、最終消費支出は0.2%と前期に続き低調であった。固定資本形成も0.6%とマイナスに転じた。このような内需不振の状況で、財・サービスの輸出も4.9%と前期の10.6%から伸び率が低下しており、成長率全体が低い伸びにとどまった。

足元の指標を見ても製造業生産指数は4月、5月と続けて二桁の伸びを示しているが、これを品目別に見ると半導体などの輸出向けの伸びが主体となっており、国内向けの消費財には力強さが感じられない。またサービスの生産も低調にとどまっている。今後の景気回復も外需次第という構図である。

政府系シンクタンクである産業研究院（KIET）は6月9日に「2004年下半期の国内経済及び産業見通し」を発表した。この予測では、韓国経済は上半期5.4%、下半期5.6%、通年で5.5%の成長を達成すると予測している。下半期には消費、設備投資も回復に向かうとみている。製造業の動向を部門別に見ると、下半期も自動車、家電、通信機器、コンピュータ、半導体など外需向け生産が大きく伸びるが、家電などの内需向けの伸びは引き続き低いレベルにとどまるとしている。

このように現状、予測とも内需の伸び悩みが、韓国経済の回復から力強さを削いでいることを示している。

大統領弾劾棄却と新内閣の発足

5月14日、憲法裁判所は国会の決議した盧武鉉大統領弾劾

劾訴追を棄却した。大統領にも法律違反はあったが、罷免に相当するほど重大とは認められないとの主旨である。この結果、大統領は2か月ぶりに職務に復帰し、行政の体制は正常化することとなった。

5月24日には大統領職務代行を務め、かねて盧大統領の職務復帰後の辞意を表明していた高建首相が辞職した。後任の首相には当初、米国で事業家として成功した経歴を持つ金赫珪前慶尚南道知事が有力視されていたが、6月5日に実施された地方選挙で、自らの後継候補が落選したため、首相指名を辞退することとなった。

こうした経緯を経て最終的に、ウリ党の李海瓚国会議員が6月29日に新首相として国会で承認された。李氏は当選5回のベテラン議員で、金大中政権の教育相などの経験もある。学生時代からの民主運動家であり、いわば党人派の政治家といえる。エリート官僚出身で政治的には中立的なイメージのあった高前首相とは大きく肌合いを異にしている。こうした党派色の強い首相人事が可能となったのも、与党ウリ党が総選挙で勝利した結果といえる。

また首相指名後に行われた内閣改造では、ウリ党の前議長として実質的に総選挙を指揮した鄭東泳氏が重要閣僚ポストである統一相に起用された。国民的な人気を持つ鄭氏にとって、南北問題を担当するポストで実績を残すことができれば、次期大統領候補¹の可能性も高まろう。

このように韓国の政治は総選挙と大統領弾劾の棄却を受けて、外形的には安定の条件を備えた。今後は所得分配の平等化などによって、国民の中に高まっている経済に対する不満をどのように解消していくのか、経済政策の選択が問われることとなる。

(ERINA調査研究部研究主任 中島朋義)

	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	03年4-6月	7-9月	10-12月	04年1-3月	2004年3月	4月	5月
国内総生産 (%)	9.5	8.5	3.8	7.0	3.1	0.1	1.6	2.7	0.8	-	-	-
最終消費支出 (%)	9.7	7.1	4.9	7.6	0.5	0.6	0.4	0.2	0.2	-	-	-
固定資本形成 (%)	8.3	12.2	0.2	6.6	3.6	0.0	0.7	3.2	0.6	-	-	-
製造業生産指数 (%)	25.0	17.1	0.9	8.3	4.9	2.7	3.1	8.3	11.5	5.2	17.5	11.9
失業率 (%)	6.3	4.1	3.8	3.1	3.4	3.4	3.5	3.5	3.3	3.4	3.4	3.5
貿易収支 (百万USドル)	28,463	16,954	13,488	14,777	22,161	5,756	6,818	8,345	8,606	2,631	3,376	-
輸出 (百万USドル)	143,686	172,268	150,439	162,471	193,817	46,053	47,828	56,901	59,322	21,188	21,525	20,900
輸入 (百万USドル)	119,752	160,481	141,098	152,126	178,827	41,710	42,971	49,922	52,635	19,077	18,805	17,889
為替レート (ウォン/USドル)	1,190	1,131	1,291	1,251	1,192	1,209	1,175	1,181	1,172	1,166	1,151	1,177
生産者物価 (%)	2.1	2.0	0.5	0.3	2.2	1.3	1.9	2.6	4.2	4.4	5.5	6.3
消費者物価 (%)	0.8	2.3	4.1	2.7	3.6	3.3	3.2	3.5	3.2	3.1	3.3	3.3
株価指数 (1980.1.4 : 100)	807	734	573	757	680	621	726	782	863	876	907	799

(注) 製造業生産指数、生産者物価、消費者物価は前年同期比伸び率、国内総生産、最終消費支出、固定資本形成は前期比伸び率
国内総生産、最終消費支出、固定資本形成、失業率は季節調整値
SNA統計、生産者物価、消費者物価は2000年基準
貿易収支はIMF方式、輸出入は通関ベース
(出所) 韓国銀行、国家統計庁他

¹ 韓国の大統領は任期5年で再選は認められておらず、盧武鉉現大統領は次期選挙には出馬できない。

朝鮮民主主義人民共和国（北朝鮮）

南北鉄道・道路連結の現状

昨年連結式が行われた南北間の鉄道・道路の連結工事の2004年5月末現在の進捗状況は次の通りである。

(1) 京義線鉄道・道路

鉄道は韓国側ムンサンから軍事境界線までの12キロについて、2002年12月末までに工事が完成し、北朝鮮側の軍事境界線から開城までの15.3キロについては、11.5キロについて軌道敷設が完了、残りの大部分についても路盤工事が完了している。

道路は、韓国側統一大橋の北端から軍事境界線までの5.1キロについて、2003年10月31日に工事が完了し、北朝鮮側軍事境界線から開城までの7キロについて路盤工事は完了している。

(2) 東海線鉄道・道路

鉄道は韓国側猪津から軍事境界線までの7キロについて、路盤工事が16%、橋梁9箇所の完成率は26.4%である。北朝鮮側の軍事境界線から温井里までの18.5キロについて、15.2キロの軌道敷設が完了している。ただし、韓国側は猪津から江陵までの127キロが未建設区間となっている。

道路は、韓国側のソンヒョンリから軍事境界線までの4.2キロについて、路盤工事の完成率が59%、橋梁6箇所の完成率は85.9%である。北朝鮮側の軍事境界線から高城までの20キロは路盤工事が完了している。

第1・2回南北将官級軍事会談の開催

(5/26・金剛山、6/4・雪岳山)

第1回南北将官級軍事会談が2004年5月26日に北朝鮮の金剛山で行われ、黄海の北方限界線（NLL）での偶発的武力衝突の防止や、南北間の軍事的信頼構築に向けた対策づくりに努力することで合意し、第2回の会談の日程が決定された。この会談は2000年9月に行われた南北国防大臣会談以後、約4年ぶりの軍事当局者の会談であった。

第2回南北将官級軍事会談は2004年6月3日～4日、韓国の雪岳山で行われた。この会談で、「西海（黄海）での偶発的衝突防止ならびに軍事分界線地域における宣伝活動中止および宣伝手段の撤去に関する合意書」が採択された。これは2002年6月に発生した黄海での南北軍艦の衝突など、偶発的な軍事衝突を防ぐために、南北の軍艦が国際VHFを通じた通信や、信号旗で連絡を取りあうことを中心とした黄海上での衝突防止メカニズムの導入と、軍事分界線地域での拡声器放送などの宣伝活動をお互いに中止するという内容の合意書である。

北朝鮮では、軍が国家の安全を保障しているとの考え方

から、軍が特別な位置にあり、軍事会談には、単に南北の軍人同士が会談をすること以上の効果があると考えられる。その意味で、今回の南北軍事会談の開催は、南北関係がより重層的な関係へと深化しつつあることを意味している。

南北経済協力推進委員会第9回会議開催（6/2～5・平壤）

南北経済協力推進委員会第9回会議が2004年6月2日から5日まで平壤で開催された。この会談では、開城工業団地の具体的建設日程、2005年に鉄道営業同時開始決定と2004年10月の試験運転開始、コメ40万トンの借款形式での提供などが合意された。

また、この会議中、「南北海運合意書」が署名され、韓国の仁川、群山、麗水、釜山、蔚山、浦項、束草港と、北朝鮮の南浦、海州、高城、元山、興南、清津、羅津港間の航路が開設されることになった。この合意書では、南北間の航路を国家間ではない、民族内部の航路として規定しており、かつ港湾内での利用条件における内国民待遇を認めている。

第3回六カ国協議の開催（6/23～25・北京）

第3回六カ国協議が2004年6月23日から25日まで北京で開催された。アメリカは3カ月の核凍結のための準備期間を設け、北朝鮮がその間に高濃縮ウラン計画を含む核廃棄を決定すれば日本、中国、ロシア、韓国による重油提供や、暫定的な安全の保証、米朝対話に応じる考えを明らかにした。日本は、核凍結を表明すればエネルギー支援を行うことを表明した。これは日本が拉致問題と核問題を切り離して交渉することを意味しており、日本の対朝政策の大きな転換点であるといえる。

今回の六カ国協議では、アメリカも北朝鮮も劇的に態度を転換したわけではないが、日本のエネルギー支援への参加表明など、各国の建設的な態度表明が散見された。また、議長声明では、「建設的かつ実質的な議論が行われ、朝鮮半島の非核化という目標への意思を再確認」したと評価し、2004年9月末までに第4回の六カ国協議を行うとしている。

開城工業団地模範団地竣工式（6/30・開城）

開城工業団地の模範団地竣工式が2004年6月30日、開城で行われた。これは第1期の建設面積100万坪（3.3平方キロメートル）のうち、28,000坪（約92,400平方メートル）を先行開発するもので、敷地の造成が完成した。今後、15の企業が入居することが決まっており、工場の稼働は2004年11月頃が予定されている。

(ERINA調査研究部研究員 三村光弘)

Research Division: International Activities, Conferences and Workshops: April-July 2004

From 23 to 24 April, Susumu Yoshida, Chairman of the Board of Trustees, took part in the Annual Conference of the Bo'ao Forum for Asia which gathered more than 1,000 delegations from 35 countries or areas including politicians, businessmen, scholars, etc. Among other things, he participated in the informal conference of the Heads of Regional and Sub-regional Organization as the Secretary-General of the Organization Committee of the Northeast Asia Economic Conference.

From April 21 to June 1, researcher Mitsuhiro Mimura was working at the Centre of East Asia Studies (CEAS) of the Monterey Institute of International Studies, at the invitation of Professor Tsuneo Akaha. His research focused on preparing a paper comparing Northeast Asian studies in the United States with those in Japan, the ROK and China.

On May 14, the ERINA-IMEMO Moscow Symposium on *The New Northeast Asia 2004* took place at IMEMO. The symposium was co-chaired by Professor Nodari A. Simoniya, Director of IMEMO and Susumu Yoshida, Chairman of the Board of Trustees and Director-General of ERINA. Participants included senior representatives from the Institute of Far Eastern Studies of the Russian Academy of Sciences and the First (continental East Asia) and Second (maritime East Asia and the South Pacific) Asia Departments of the Russian Ministry of Foreign Affairs, as well as representatives from Keidanren and the Japan Center's office in Moscow.

On May 19, Senior Economist Hisako Tsuji took part in an international symposium on the procurement of development finance in Northeast Asia, entitled *Financing Plans for the Development of Northeast Asia*. The meeting took place in Seoul and was organized by the Korean Institute for International Economic Policy (KIEP), the Export-Import Bank of Korea (EXIM) and the Presidential Committee on a Northeast Asian Business Hub. The objective of this symposium was to examine ways of procuring investment resources to fund infrastructure development in Northeast Asia.

On June 1-4, researcher Shoichi Ito took part in the *International Conference for Renewable Energies* organized by the German Ministry of Environment, Nature Conservation and Nuclear Safety and the German Ministry of Economic Cooperation and Development, following German Chancellor Gerhard Schröder's promise to host this meeting, which was made during the September 2002 World Summit on Sustainable Development in Johannesburg. More than 2,000 participants, including around 1,000 delegations from more than 150 countries, gathered at the International Conference Center (formerly home to the German parliament) to discuss the utility, efficiency and future prospects of various kinds of sustainable energy.

During the same trip, Shoichi Ito also attended another international conference, *Creating the Climate for Change: Sustainable Energy Finance*, organized by UNEP and the Basel Agency for Sustainable Energy (BASE) International Investment Forum.

On June 11-12, the seminar on *Regional Economy and Security in Northeast Asia with Special Reference to the Korean Peninsula* was held at Ritsumeikan University (Kyoto), organized by Ritsumeikan University, KIEP and ERINA. Representing ERINA at this seminar were Susumu Yoshida and Mitsuhiro Mimura.

On June 17, Vladimir I. Ivanov, Director of the Research Division, took part in the international seminar on *The Recent Energy Situation in Russia and International Energy Markets* hosted by the Petroleum Energy Center of Japan.

Also on June 17, ERINA held the first of its Tokyo Seminars on the New Northeast Asia, sponsored by the Sasakawa Peace Foundation. Niigata Prefectural Governor Ikuo Hirayama delivered a speech entitled *The Development and Significance of Northeast Asian Cooperation*, which was followed by comments from three discussants: Professor Takashi Inoguchi of Tokyo University, Professor Teruo Komaki of Kokushikan University, and an international journalist, Ms. Yukie Kudo. More than 80 participants from private and public institutions, including scholars, businessmen, government officials and students attended the seminar at the Todofuken Kaikan.

On June 17-18, Hisako Tsuji took part in an international workshop focusing on economic cooperation issues and prospects for institutional capacity building in Northeast Asia. Sponsored by the Stanley Foundation and the Pacific Forum CSIS, this meeting took place in Honolulu, Hawaii.

On June 18, Associate Senior Economist Tomoyoshi Nakajima gave a presentation on *An East Asian FTA and Japan's Agricultural Policy* at the 7th Annual Conference on Global Economic Analysis, which took place in Washington, D.C. He also participated in meetings with experts at the Korea Economic Institute, the American Enterprise Institute, the Congressional Research Service and the Council on Foreign Relations.

On June 23, a multilateral working meeting took place at ERINA to discuss the outcomes of and prospects for ERINA's ongoing energy security project. The meeting was followed by a luncheon discussion on *The Six-Party Process and Prospects for Peace and Security in Northeast Asia*. The guest speaker was Alexander P. Losuykov, Ambassador of the Russian Federation in Japan.

On June 24, Vladimir I. Ivanov took part in a workshop on *Developing Northeast Asia's Gas Trade*, co-organized in Beijing by the World Bank (represented by Mr. Mohammed Farhandi) and the Energy Economics Institute Japan (represented by Mr. Kensuke Kanekiyo). Participants

from Japan, the ROK, China, Mongolia and Russia attended the meeting.

On July 1-2, Enkhbayar Shagdar attended an international conference in Beijing, China on *The Clean Development Mechanism in China: Taking Proactive and Sustainable Approaches*. The conference was organized by the Global Climate Change Institute of Tsinghua University of China and sponsored by the Chinese Ministry of Science and Technology (MOST), the World Bank, Germany's GTZ, the Swiss State Secretariat for Economic Affairs and the Italian Ministry of Environment and Territory.

On July 2, Vladimir I. Ivanov took part in the *Study Seminar on the Northeast Asia Energy Community*, which was organized by the Honolulu-based Northeast Asia Economic Forum (NEAEF) in cooperation with the National Institute for Research Advancement (NIRA) and the Japan Committee for the Promotion of an Asian Energy Community (JCPAEC). The meeting was held in Tokyo and was chaired by Dr. Lee-Jay Cho, Chairman of NEAEF. Dr. Taro Nakayama, Member of the House of Representatives and Chairman of JCPAEC, spoke at the meeting.

ERINA is currently hosting two interns from the Monterey Institute of International Studies

Mr. Chris Hulick

Chris is from Salt Lake City, Utah, U.S.A. He attended the University of Utah where he earned a double major in Asian Studies and Sociology. His field of specialization is the region of Northeast Asia (with an emphasis on Japan) and human security issues. Chris's research project at ERINA addresses the topic of foreign students (primarily Chinese and Korean) studying in Japan at the graduate, undergraduate, and vocational levels, from the standpoint of regional cooperation and educational exchanges in Northeast Asia.

Ms. Yoo-Sun Chung

Yoo-Sun is in the second year of her Master's Degree program, specializing in International Environmental Policy. She has a particular interest in the development of sustainable tourism and how tourism can be utilized to mitigate poverty and environmental degradation in the developing world. At ERINA, Yoo-Sun is working on issues relating to tourism development in Sado Island.

Obituary

In Memory of Professor Sang-Gon Lee

We at the Economic Research Institute for Northeast Asia would like to express our sincere condolences to our friends and colleagues at the Korea Energy Economics Institute regarding Professor Sang-Gon Lee's untimely passing.

Born in 1947, he received a B.S. degree in architectural engineering from Seoul National University, an M.En. degree in environmental sciences and an M.S. degree in economics from Miami University, and earned his Ph.D. in economics from Pennsylvania State University.

From 2001, Dr. Lee was the President of the Korea Energy Economics Institute (KEEI), a research organization funded by the government of the Republic of Korea. He was also a tenured professor at the Department of Economics of Inha University, where he taught for almost two decades.

Prior to joining Inha University, Dr. Lee headed the Energy Supply & Demand Research Division and the Energy Economics Research Department of the Korea Energy & Resources Institute, the predecessor of KEEI. Previously, he was a researcher at the Institute of Policy Research and Evaluation of Pennsylvania State University and at the Engineering School Computer Center of Seoul National University.

In recent years, Dr. Lee served on the Presidential Policy Planning Commission. He was also the president of the Korea Environmental Policy and Administration Society, as well as serving as the president of the Korea Association of Negotiation Studies and the Korea Environmental Economics Association.

Dr. Lee served on a number of national and non-governmental advisory panels, including the Presidential Commission on Sustainable Development, the National Environmental Declaration Legislation Committee, the National Report Preparation Committee on Sustainable Development for UN Conference on Environmental Development, and the International Cooperation Committee of the Korean Federation for Environmental Movement. He was extensively involved in regional economic development activities and headed the 1996-2000 Incheon Economic Development Plan Project.

Dr. Lee published and edited several books including *East Gate Market: Economics of Success*, *The Global Integration of Europe and East Asia*, *Environmental Policy in Korea*, *Environmentally Sound and Sustainable Development: Issues and Strategies*, and *Negotiation and Conflict Resolution in Korea*. He has also written numerous papers and articles on environment, energy, and regional economy.

Professor Lee always supported our activities and made a valuable contribution to ERINA's work on energy security issues in Northeast Asia. Many of the staff at ERINA had the privilege of meeting him on a number of occasions at various international conferences, including those co-organized by ERINA and KEEI.

On Christmas Day 2002, Professor Lee signed a memorandum of understanding between the KEEI and ERINA, which will now stand as a tribute to the part he played in forging closer links between the countries of Northeast Asia and in enriching academic research within the region. His passing is a loss not only for the Republic of Korea but also for Northeast Asia as a whole.
(Vladimir I. Ivanov, Director, Research Division, ERINA)

BOOK REVIEW

“Paved with Good Intentions: *The NGO Experience in North Korea*”

著者：L. Gordon Flake and Scott Snyder

発行：PRAEGER, Published in 2003 under the auspices of the
Mansfield Center for Pacific Affairs



1995年8月、未曾有の豪雨による洪水の被害に見舞われた北朝鮮政府は、翌9月、国連に対し緊急人道援助を要請した。それを受けて国連は各国政府に支援を求めるとともに、各国のNGOに対しても協力を呼びかけた。要請に応じて、米国、ヨーロッパ、韓国、中国、日本、カナダ、オーストラリアから約130のNGOが支援に乗り出した。

本書はこれらの国際的NGOの活動と成果を具体的に紹介し、その中で北朝鮮におけるNGO活動が直面する問題点を指摘している。豊富な統計資料から援助の全体像がつかめ、各ミクロレベルの体験談から人道援助活動に伴う困難が浮き彫りにされていく。

活動の成果を見ると、1996 - 2001に国際社会が北朝鮮に供与した食糧支援量は5,298,700百万トンであるが、このうち約12%がNGOを介して供与された。国別では総量では、米国、韓国、ヨーロッパ、日本の順であるが、NGOルートに限ると韓国とヨーロッパが多い。北朝鮮と国交の無い米国が実は最大の食糧支援国なのだ。言うまでも無く、NGOの活動は食糧支援のほかに農業技術、医療、エネルギー、人材育成など多岐にわたっている。また、二毛作の導入に当たってNGOは重要な役割を果たした。

北朝鮮に派遣されたNGOの多くは世界各国で豊富な活動経験を有する専門家であるが、北朝鮮では他のどの国でも経験しなかったような難題と戦わなくてはならなかった。まず、北朝鮮への入国ビザの取得が困難である。特に国交が無く敵対国とされている米国のNGOは苦労した。ビザの取得ができたとしても長期滞在のためにビザを更新し、事務所を開設するのも煩雑な手続きと交渉を要する。そして北朝鮮官僚の態度は威圧的で、訪問には手土産（寄付）が必要である。

北朝鮮当局は、一般市民とNGOの接触により外国の考え方や情報が市民に伝播することを極度に恐れるあまり、NGOの活動に極端な制限を設けている。例えば、欧米のNGOは朝鮮語を話せる人を派遣することが禁じられている。一方、一般市民もNGO職員との接触を禁じられている。また、北朝鮮当局は体面上、外国人に国の貧しい現状を見られることを嫌う。そのため、全土の約4分の1は立ち入り禁止となり、NGO職員が平壤以外の地方に訪問す

るには事前に許可を申請する必要がある。NGO活動の基本であるランダムなモニター活動は望むべくも無い。ランダムでないといえ、調査の結果、子供の栄養失調が深刻であることが分かっても、そのような情報が公開されることは無い。要するに北朝鮮当局としては、NGOから支援物資は得たいが、NGO活動家は蠅や蚊のような厄介なものだと考えているという。これらの制約から援助疲れを起こし、撤退したNGOもある。

興味深いのは、韓国のNGOに対しては欧米のNGOに対するよりもさらに厳しい制限があったとの報告である。韓国の情報が北の市民に伝わり影響が及ぶことを極度に警戒しているとのことだ。2000年に南北首脳会談が行われ、以後韓国政府の対北直接支援（食糧、肥料など）が増加した結果、韓国のNGOの存在価値は少なくなったように思われているが、農業技術支援、栄養指導、医療支援などの面で活発なNGO活動が続いている。

多くの困難があったにもかかわらず、総体的に見てNGOの活動は大きな価値があったと結論している。本質的目的では無いかもしれないが、NGOは北朝鮮国内の実情を外部に知らしめる良い手段である。また、NGOと北朝鮮当局とのかかわりを通じて、外部の進んだりやり方や情報をもたらし、これは北朝鮮への圧力となっているはずだとする。

今日、日本政府は北朝鮮との国交回復と経済支援を現実的なものと考えている。その時の経済支援はどのような形で行われるのか考える必要がある。少なくともその前に、NGOも把握に苦労している北朝鮮の全体像を正しく理解する大掛かりなモニタリングが必要では無いか。

本書の執筆担当は、「米国のNGO活動」の章がGordon Flake氏（Mansfield Center for Pacific Affairs）、「ヨーロッパのNGO活動」の章がMichael Schloms氏（Social Science Research Center Berlin）、「韓国のNGO活動」の章がChung Oknim氏（Korea Broadcasting Service）そして「NGO活動全般と教訓」についての章がScott Snyder氏（Asia Foundation）である。

（ERINA調査研究部主任研究員 辻久子）

SUNSET NOTES

北東アジアに押し寄せる市場統合の波

東アジアの自由貿易協定（FTA）ブーム

1990年代以降、世界経済のグローバル化が進む一方、FTAをベースとする地域化も急速に進んできた。ヨーロッパでは欧州連合（EU）、米州では北米自由貿易協定（NAFTA）が市場統合の先進例として知られる。東アジアはこのような潮流から取り残されていたが、2001年11月に中国と東南アジア諸国連合（ASEAN）がFTA締結で基本合意して以来、東アジア各国・地域のFTAに対する関心は一気に高まった。ここ数年、ASEAN諸国をハブとするFTA締結がブームになっている。日本も2002年にシンガポールと、2004年にはメキシコともFTAを締結した。

東アジアでは持続的成長を実現するためにはFTAが有効との認識が定着しつつある。すなわち、外圧を利用して構造改革を進め、貿易を拡大し、直接投資の誘致が進むとの期待がある。その内容も単に財貿易の自由化だけでなく、投資やサービスの自由化、産業・技術協力など幅広い経済分野での協力が盛り込まれるようになった。例えば、ASEANと中国のFTAでは貿易自由化に加え、農業、情報技術、人的資本、投資促進、メコン川流域開発などが経済協力の重点分野に盛り込まれている。

ブームは北東アジアへ

ASEANに始まったアジアのFTAブームは北へ拡大しつつある。2003年10月、ASEAN10カ国と日中韓の「ASEAN+3」会合で、13カ国で市場を統合する「東アジア自由貿易圏」創設が中国から提案され、以来、日中韓FTAが前向きに検討されるようになった。2003年12月からは日韓でFTA締結に向けた政府間会合が始まり、2005年の合意を目指している。

FTAは日本にとってプラスになる筈だ。否応なしに構造改革が進められ、日本企業の外国市場へのアクセスも有利になる。また、相手国経済の拡大は日本経済にとってプラスである。しかし、日中韓FTAの成立には多くの問題をクリアしなければならないことも確かである。特に、日本では農産物自由化に対する反対論が根強い。メキシコとのFTA交渉も農産物問題で難航した。人の移動の自由化にも抵抗がありそうだ。楽観はできないが、これらの課題を克服して将来3国間でFTAが締結される可能性は高い。

北東アジア地域には長年、多国間の経済的枠組みが不毛であると言われてきたが、日中韓FTAが実現すれば空白地帯が解消されることになる。北東アジアもEU型統合市場へ向けて進む流れは出来上がるのではないか。さらに、日中韓で単一通貨を持つ時代がいずれ訪れるかもしれない。

EUが示す市場拡大のシナリオ

2004年5月1日をもって新たに10カ国がEUに加わったニュースは記憶に新しい。新たに加盟した国の多くは旧社会主義国である。EUは原加盟国6カ国が1951年のパリ条約によって欧州石炭鉄鋼共同体を設立、さらに1957年に欧州経済共同体（EEC）を設立して以来拡大を続け、今回は5度目の拡大に当たる。EU拡大の成功例が示唆するのは、自由な経済活動が可能な統合市場は周辺国を巻き込んでいく力を持つということである。

同様の流れは将来北東アジアにも訪れるかもしれない。すなわち、日中韓が共同市場を形成し、相互に経済的發展を続けるならば、いずれモンゴル、ロシア、北朝鮮といった周辺国も仲間入りを望むかもしれない。そのような目標が設定されれば、北東アジア地域の多国間経済協力も活性化するに違いない。

環日本海経済圏にも追い風

日中韓、或いは「ASEAN+3」のFTAを対象とする議論の中で、「北東アジア」は国単位の集合体を指す。すなわち、日中韓3カ国全体が北東アジアに含まれると考えるのが一般的になってきた。FTAのルールが国全体に適用されることを考えると、EUでもそうなっているように統合された市場が国単位となる事は自明の理である。FTAをベースに国単位の市場統合が進み、「北東アジア経済共同体」と呼べるような国家集合が形成されると仮定すると、2つの疑問が生じる。

第1はロシアの位置づけである。巨大国家ロシアは西側ではEUの周辺国であると同時に、東側ではアジアに隣接する。ロシアはどのブロックに接近するのか。ロシアがどこかの国とFTAを締結するという可能性はまだ聞かれないが、ロシアがWTOに加盟すれば現実味を帯びてこよう。

第2は、局地経済圏としての環日本海経済圏に与える影響である。局地経済圏の性質上、国家の枠にこだわらない自然発生的経済圏として、国家間の協議とは別の次元で存在するとしても、FTAの産み出すダイナミックな貿易・投資、経済交流の流れは環日本海経済圏にも活力をもたらすと期待できる。例えば、中国では内陸開発や東北部の構造改革に弾みがつき、投資誘致が進むかもしれない。FTAがもたらす経済交流の新たな可能性を積極的に取り込んで、この地域が発展することを期待したい。

（ERINA調査研究部主任研究員 辻久子）

研究所だより

理事会・評議員会の開催

平成16年6月22日 朱鷺メッセ

役員の異動

新任

平成16年6月23日付け

評議員 大泉淳一（新潟市助役）

職員の異動

退職

平成16年6月30日付け

伊藤信義（総務部嘱託員）

転入

平成16年7月1日付け

調査研究部兼経済交流部 客員研究員 成実信吾
（株式会社商船三井から）

セミナーの開催

地域セミナー

平成16年6月14日(月) 新潟グランドホテル3階
「悠久の間」

テーマ：「韓国の北朝鮮政策と核問題への対応」

講師：韓国外交安保研究院教授 尹徳敏氏

平成16年度第3回賛助会セミナー

平成16年6月22日(火) 朱鷺メッセ3階301中会議室

テーマ：「北東アジア経済圏の形成と上越コリドールの未来」

講師：早稲田大学学事顧問、ERINA理事
奥島孝康氏

特別講演会

平成16年6月23日(水) 朱鷺メッセ3階301中会議室

テーマ：「日本と極東ロシア及び北東アジアの今」

講師：アレクサンドル・ロシュコフ駐日ロシア連邦大使

平成16年度第4回賛助会セミナー

平成16年7月30日(金) 万代島ビル11階

(助)にいがた産業創造機構(NICO)会議室

テーマ：「華僑・華人の人的ネットワーク」

講師：国立民族博物館助教授 陳天璽氏

編集後記

いま本当に北東アジアが面白い。この地域は新たな段階に入った。それは連日マスコミを賑わせているように、改めて朝鮮半島情勢が流動化しているだけではない。かつてはどちらかというと、各国中央レベルよりも環日本海地域に位置する地方自治体レベルの方が北東アジア経済圏の育成・発展に対して積極的な姿勢を示していたのに対し、東西冷戦の終結から10年以上の歳月が流れた今になって、各国中央政府の同地域に対する関心度がダイナミックな形

で高まりつつあるからだ。

少しだけ具体例を挙げてみよう。北京は、先に始まっていた西部大開発計画に続き、東北振興戦略にますます本腰を入れているだけでなく、日本及び韓国との自由貿易圏の創設を目指し始めた。ロシア経済もプーチン政権下で息を吹き返しつつあり、モスクワは長らく開発が遅れてきた東シベリアや極東のエネルギー資源の開発を急ぎ、それを梃子にして北東アジア市場への参入を積極的に図ろうとしている。小泉政権下の日本では、ロシアとの間でいわゆる太平洋パイプライン構想が進展しており、日朝関係も多くの難題を残しつつも少しずつ動き始めた。

ERINAに赴任してから、3ヶ月が過ぎた。ここは北東アジア全ての国々からのフレッシュでホットな情報が日々飛び交う職場だ。まさに時代の流れを日常的に感じることができることは非常に楽しい。北東アジア各国の中央・地方を問わず官民双方との太いパイプを持ち、地道な調査・研究もやれば、実践的な経済交流のお手伝いもする。日本国内広しと言えども、北東アジア問題に関し、ここまで現在進行形で総合的に扱える類似機関は他にない。しかしながら裏返せば、それだけ責任が重いと言うことであろう。

究極的に、国家の中央レベルが動かなければ、地域的国际協力にも自ずと限界がある。今年6月からは、ERINAが主催（後援：笹川平和財団）する「新しい北東アジア」東京セミナー（年5回）が始まった。北東アジアに対する世界的注目度が高まるなか、元来地方レベルのイニシアティブで誕生した研究機関が、ますます中央レベルの需要にも応えつつ更に成長している姿に乞うご期待。 (I)

発行人	吉田進
編集長	辻久子
編集委員	ウラジーミル・イワノフ 中村俊彦 伊藤庄一
発行	財団法人 環日本海経済研究所© The Economic Research Institute for Northeast Asia (ERINA) 〒950-0078 新潟市万代島5番1号 万代島ビル12階 Bandaijima Bldg. 12F 5-1 Bandaijima, Niigata-City 950-0078, JAPAN tel 025-290-5545 (代表) fax 025-249-7550 E-mail webmaster@erina.or.jp ホームページhttp://www.erina.or.jp
発行日	2004年8月15日

(お願い)

ERINA REPORTの送付先が変更になりましたら、上記までご連絡ください。

禁無断転載