



写真4 経済開発特区における中国側の建設状況(ロシア側国境より)



写真5 ロシア側の進捗状況



写真6 経済開発特区平面図

新潟経済同友会ロシア極東ミッション

ERINA総務課長 新井洋史

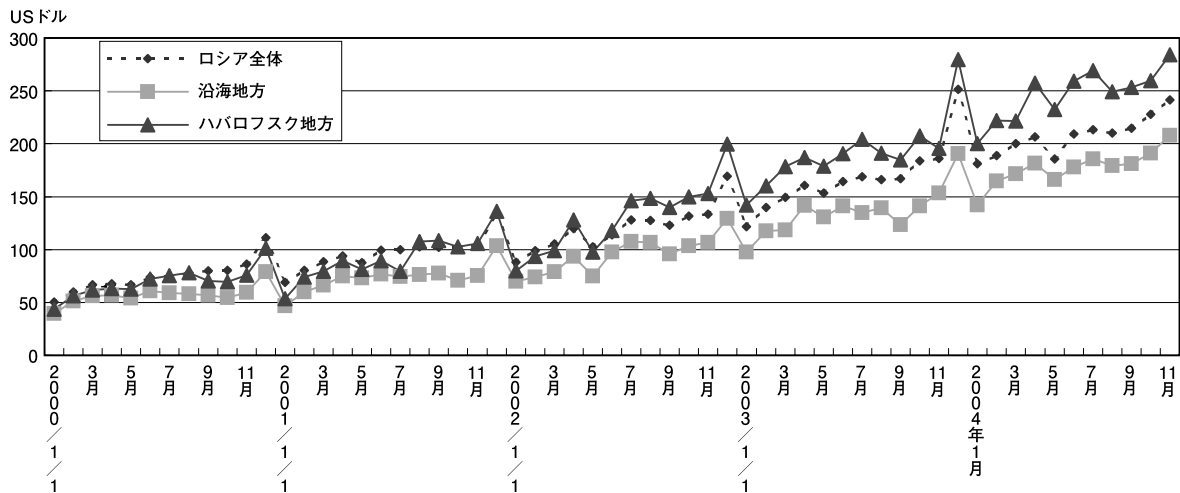
ロシア経済は、ソ連崩壊後の経済混乱を脱し、1999年以降毎年4～10%の経済成長を続けている。そのきっかけとなったのが、1998年にアジアから飛び火する形で発生したロシア金融危機であったのは皮肉ではあるが、それはさておき、現在のロシアはBRICsの一角として世界中の注目を浴びるほど経済が好調である。

こうした状況の中で、2005年6月30日から7月4日、佐藤功新潟経済同友会代表幹事（佐藤食品工業㈱代表取締役社長）を団長とする、新潟経済同友会のミッションがロシア極東のウラジオストク市及びハバロフスク市を訪問した。ミッションには同友会会員15名のほか、筆者も含めた非会員10名も参加し、事務局、添乗員合わせて総勢28名という規模であった。ソ連時代を含めて初めてであったり、10年以上前に行ったことがあるという程度であったりして、ロシア極東の最近の状況を知らない参加者が多かった。このタイミングで、新潟経済同友会が今年度のミッション派遣先としてロシア極東を選択したのは、順当な判断であったと思う。ただし、10年前には県内の経済界関係者がロシアに見向きもしなかったことを思うと隔世の感があり、今回のミッション派遣は対ロシア経済交流に関わってきた者としては、非常にうれしい企画であった。

ロシア極東を自らの目で確認することがミッションの主要な目的であったことから、現地在住の日本人や現地行政府などの関係者から経済情勢などについて説明を受けたり、ショッピングセンターなどを訪問して品揃えや価格水準などを確認するといったスケジュールが中心であった。その中で、一部のメンバーは、太平洋石油パイプラインの終点とされている沿海地方のベレヴォズナヤ地区の現地視察を行った。

筆者にとって今回のミッション参加は、1992年2月に初めてロシアに足を踏み入れた時から数えて27回目の訪口だった。ただし、この2年間は訪問していなかったため、自らの現地感覚をアップデートすることもミッション参加の目的だった。結論を言えば、現地の状況は予想通り進展していた。人々の表情や振舞いからは、相当程度の精神的余裕を持って生活していることが感じられた。2～3年前にはすでに、同様の雰囲気があったが、さらに一層空気が明るくなっているように感じた。ロシア人の明るさは、いい意味で団員の予想を裏切ったようだった。

図1 1人あたり平均月間収入(ドル換算)



出典：ロシア国家統計委員会、IMFデータよりERINA作成

消費財市場としての評価

今回の訪問団が店頭で確認した通り、現地の小売店、特に大型ショッピングセンターでの小売価格は決して安いものではない。月間収入が200～300ドルという統計上の所得水準(図1)ではとても生活できないのではないかとと思われる価格設定である。

これに関して、ウラジオストクの丸尾総領事は実際の所得水準はその6.4倍、三井物産の寺西支店長はその4倍ないし8倍くらいとの見方を示された。筆者自身も以前から、雇用主が(従業員の所得税等の節税のため)帳簿上の給与支払額を実際より小さく記載、現物支給や福利厚生サービスなどの非金銭給与、多くの被雇用者が副業に従事、郊外の「ダーチャ」と呼ばれる家庭菜園(=別荘)という食料自給源の存在、等の要因を考慮すれば、個人の可処分所得は統計数値の4～5倍となっても不思議ではないと考えていた。その上、通常の勤労者世帯では共働きが多いという実態を考慮すれば、世帯収入はその倍となるので、2,000ドル前後と計算される。

さらに所得格差が大きいという要素もある。ロシア中央銀行の発表によれば、ロシアの高額所得者層20%が全貨幣収入の46.1%を得ているという。仮に全体の平均月収が1,500ドルとして単純計算すると、上位20%の住民の平均月収は3,458ドルとなる。非常に乱暴な計算ではあるが、ウラジオストク市及びハバロフスク市に月収3,500ドルの消費者がそれぞれ12万人くらい存在していることになる。これを多いと見るか少ないと見るかは、それぞれの企業の商品の特性やターゲットとする消費者層によって判断は分かれるであろう。

太平洋石油パイプライン

今回は、パイプラインの終点予定地のペレヴォズナヤ湾にて、沿海地方政府のシモニョノク氏から説明を受けた。その内容の骨格部分は、これまで公開されている範囲内だった。すなわち、第1段階では年間3,000万トンが輸送可能なタイシエツト～スコヴォロジノ間のパイプライン建設とペレヴォズナヤ湾での積出基地建設を2008年までに完了させるというものである。この段階では、スコヴォロジノ～ペレヴォズナヤまでは鉄道輸送の予定である。第2段階では、東シベリアなどの油田開発等を進めながら、パイプラインの輸送能力の増強、延長を進める計画となっている。なお、地元沿海地方のダリキン知事は、このパイプライン計画に合わせて、製油所の整備を進めたいと考えており、そのための検討作業を進めているとのことであった。

2006年1月の着工を目指しているということで、積出基地の基本計画図のようなものを示しながらの説明があったので、準備は現実に進んでいるといえる。しかし、肝心の資金調達の見込みについては、「事業主体のトランスネフチ社が調達するので問題ない」と述べるのみで、実際にどこまで準備が進んでいるのかははっきりしなかった。また、シベリア鉄道本線からペレヴォズナヤ地区までの鉄道改修が必要であるにもかかわらず、その資金の調達源もはっきりしないなど、2008年という第1段階完成目標時期を額面通りに受け取ることはできないと感じた。

環境問題のため、積出基地が他の地区に変更になるのではないかとといった報道もなされており、未確定の部分が多いプロジェクトである。継続的な情報収集が必要であると考えている。

ロシア極東とのビジネス交流促進のために

これまで、新潟とロシア極東とのビジネスが必ずしも順

調に拡大してこなかった要因はいくつかある。まず、現地のビジネス環境や商習慣、あるいは潜在的ビジネスパートナー等に関する情報が得られにくいという情報不足の問題がある。正確な情報が得られないため、日本企業がロシア極東に目を向けることも少なく、そもそも入り口が閉ざされていたといえる。仮に、一部の企業家がロシアに目を向けて、取引を始めようとしても、取引決済や物流などのビジネス支援インフラが必ずしも十分に機能しておらず、余分な手間・コストがかかるため、ビジネスの拡大が阻害されていた。

こうした状況に対し、事情は少しずつ変わりつつある。今回、ハバロフスクの日本センターでは、同センターの「卒業生」たちにより結成された「ビジネスマンクラブ」の紹介があった。いわば日本センターのお墨付きを得た企業経営者らのグループであり、有望なビジネスパートナーであるといえる。当日、クラブを代表してプレゼンテーションを行ったファデーエフ氏の提案は、ハバロフスクにおける保税倉庫を利用した委託倉庫販売のプランであり、日ロビジネスにおける課題の一つである流通の壁を下げようという着眼はよかった。ただし、提案の内容、プレゼンテーションの仕方など改善の余地はまだ多い。日本側との接触を増やしていく中で、改善が図られることを期待したい。他方、ウラジオストク市役所では、「有望なインフラ整備構想があるから、日本企業にも参加願いたい」との話があったが、参加の形態、参加者のメリットなど、基本的な質問に対して、あいまいな回答が続き、ミッション団員から失笑が漏れる場面があった。行政府だから仕方が無いのかもしれないが、依然としてビジネス感覚に乏しい人々が幹部職員にいることは残念である。

改善された部分があるとはいえ、ビジネス環境の整備、サポート産業などのソフトビジネスインフラの整備等が必要である。残念ながら、座して待つのみでは事態は改善せず、ビジネスチャンスも訪れない。

サハリン沖石油天然ガス開発プロジェクトに沸くサハリンでは、北海道企業が商機を掴みつつある。同じことが新潟でもできないか。実は、北海道の経済界は10年にもわたり、地道に現地情報の収集、人脈作りを続けてきたのである。4年前には、「北海道サハリンビジネス交流支援協会」を設立、現地に事務所も開設している。新潟を含め、国内各地で同じような取り組みが必要なのではないかと考える。こうしたチャンネルを使い、現地の状況を的確に把握し、さらには現地状況の変化に積極的に関与していくことがビジネス拡大につながるものと考え。ERINAとしても、こうした方向での活動を進めていく方針である。

中国・ハルビン市における「新潟市投資環境説明会」

ERINA調査研究部研究主任 筑波昌之

1. 説明会開催の背景

ERINAでは平成16年度に新潟市の委託による「外資系企業誘致研究」を実施した。この研究では北東アジア地域の企業誘致ポテンシャルの検証、福岡、愛知、神奈川等先進地における具体的な誘致施策の現状についての詳細な分析、外資系企業誘致のサポート体制・優遇施策・誘致セールス活動として140項目に及ぶ施策提言を行った。この研究報告を受け、今年度新潟市は外国における初の投資誘致プロモーション活動として、友好関係にある中国黒龍江省ハルビン市で「新潟市投資環境説明会」を実施することとなった。

本プロジェクトに対して、ERINAでは平成16年度研究のフォローアップとして、新潟市が派遣する代表団に参加し、現地での説明会開催に協力するとともに、研究報告、参加企業の投資可能性についての調査、並びにすでに投資の意向を示し進出を準備している企業のモニタリングを行うこととした。

従来、日中間の貿易投資は日本企業の対中進出がベクトルであり、行政サービスも日本企業の投資サポートが中心だった。特に経済交流の最前線拠点となる地方自治体の海外事務所に関しては、90年代前後に中国でも数多く設立されてきたが、これらは設立当初から日本企業の対中投資に対するサポートを主たる業務にしており、自国への直接投資促進をトッププライオリティに位置づけている諸外国の駐日経済事務所・代表処の機能と比較してイレギュラーな傾向にある。

現在、日本における外資系企業誘致の先進地域では経済交流戦略を、このような日本企業による対外投資へのサポートから対内直接投資の推進へと積極的にシフトを移しつつある。これは、外国からの投資が地域経済の活性化に寄与する効果を自治体が意識し始めたことの表れである。

一方、中国では「走出去（ゾウチューチ）」という対外進出戦略が推進され、日本の自治体の誘致担当もよく知るキーワードとなっている。資金力と企業経営能力を身に着けた中国企業がWTO加盟により国際競争力を高めるため、またエネルギー資源の確保のために積極的に海外展開を行っており、最近でも中国パソコン大手の聯想集団がIBMのPC事業を買収し、家電のハイアールが米メイトグ社の、中国海洋石油が米石油大手ユノカル社の買収を試みるなど、本格的な対外投資案件が新聞紙面を賑わしている。