

ロシアの輸送の特徴と沿海地方南部に見るロシアの港湾間の競争の特徴

(株)極東海運研究所 (FEMRI) 海運振興部長 ミハイル・ホロシヤ
FEMRI 主任研究員 アレクサンドル・ガブリロフ

今日、多くの港湾が衰えることのない競争にさらされている。そしてそれは、周辺の輸送網の機能に左右される。港湾同士の競争は常に、貨物輸送ルート間の競争と相関関係にあった。ところが、この相互関係の特徴と意味は、経時的な変化を始めた。

沿海地方南部のコンテナ輸送市場に影響を及ぼす要素を分析することによって、海洋港を経由する輸送ルートが形成される際の一連の特徴、特にそれらの港の魅力明らかにすることができた。またその際、「運輸」と「貨物の動き」という二つのアプローチをとった。

荷主（サービスの主要発注者）の立場に立った物流の最適化という観点から、輸送ルートを選択する際、輸送コスト以外に、貨物の通関価額に左右される関税の絶対額、およびその他の「非運輸的要素」を考慮する必要がある。理論上は、沿海地方南部の港を経由してアジア太平洋諸国からロシア東部地域に商品を輸送するほうが有利だ。ところが実際には、この種の商品の大部分がスエズ運河経由の海路でロシアに入り、ヨーロッパの倉庫で荷解きされて、さらにロシア東部に送られている。通関価額でいうと、この種の貨物流通は150億ドルを超える。国外での物流サービスがその大部分を占めている。しかも、ロシア極東は発展することなく、脇に追いやられている。

「運輸的要素」が輸送ルートに及ぼす影響の度合いは、沿海地方南部のコンテナ輸送市場参加者たちの取引金額の構造によって示すことができる。(英文Figure 1参照)

取引金額のほぼ半分（48%）を海運が占め、鉄道輸送は39%、港湾荷役・運送サービスは11%を占めている。

同時にすべての市場構成要素は、三つのグループに分けられる。

第1グループには、運送サービス、陸運、海運（港湾手数料や港湾荷役サービス代金に関係のない部分）が入る。このグループの価格は、市場の要素、世界のトレンド、および地域のトレンドによって形成される。

第2グループには、部分的に国が管理監督する運送サービスが入る。この部分の価格形成は、限定的に市場に左右される。

第3グループには、鉄道輸送、海運（海上運賃の一部である港湾手数料に係わる部分）が入る。このグループの参

加者が提供する運輸サービスが市場から受ける影響は非常に小さく、ここでの価格は市場競争の結果に左右されず、強制的に形成される（価格形成は国によって管理され、規準にしたがって制定される）。

このように、現在の市場条件において、港湾の魅力とは、運輸市場での自由競争の結果に負う部分は少なく、大部分が上から間接的に管理されている。この結論に至る際、非輸送コストおよび「貨物の動き」に直接関係のある要素は考慮していない。(英文Figure 2参照)

税関は何を語る？

荷主が輸送ルートを選ぶ際、関税規制など、他の要素も影響を及ぼす。業界関係者を対象としたアンケート結果により、税関の法執行業務が輸送ルートの決定に大いに影響を及ぼしていることが明らかになった。

本来、アジアの商品の沿海地方での通関価額は、西側の国境通過点での通関価額より低いはずだ。しかし、実際にはそうではない。このことはルートの地理的条件に反しているが、関税費用を節約するというビジネス論理とは矛盾しない。商品の輸送価格にこれら費用が占める割合は大きいので、円滑にビジネスをするためには、税関への誠実さは重要な条件の一つなのである。

過去の経験に基づくと、同率関税のもとでの各税関署の関税の絶対額は一律でなく、通常、極東にとって不利だ。その結果が、ロシア国内の輸送圏域における明らかな格差であり、それは有効な荷動きルートを選択する過程で人為的な障害となっている。

関税費用の算出方法と、物流ルートを計画する荷送人あるいは荷受人の論理とは完全に一致している。貨物輸送コストの総額に占める関税費用の割合が各ルートで一様なら、それがルート選択に影響を及ぼすことはない。しかし、コスト総額に占める関税費用の割合が各ルートあるいは各税関署において様々な理由で違っていれば、それは荷送人あるいは荷受人の選択に影響を及ぼす。

(手順が定められているにもかかわらず) 法執行業務に差違が存在することによって、輸送距離等から判断し経済的に妥当と思いき貨物輸送ルートは完全に無視される。この要素は極東地域を迂回するルート(欧州向けの海路など)の市場的地位を大いに強めている。

他方、以上の事実は、外国貿易あるいは工業生産の特定分野の振興のみならず、各地域の経済を発展させるべくインフラ面の制約を緩和するという問題において、経済特区および関税規制に相当のポテンシャルがあることを明示している。

コンテナ貨物についての2005年の外国貿易貨物輸送量と関税費用の支払い金額に関する極東税関局のデータから、関税が貨物輸送費に占める割合を大まかに分析することができる。沿海地方南部の海洋港を経由するコンテナの外国貿易貨物および中継貨物の関税額は、約7.6億ドルである。この金額は、この年の北東アジアのコンテナ輸送市場の沿海地方南部のシェア（9.3億ドル）に匹敵する。

昨今の物流の発展状況の下では、内訳の違うグラフを参照することが望ましいだろう。しかし、手持ちのものを分析すると、そこでは、ルートおよび積替え港の選択に港湾側の努力が及ぼす影響力（5%）、および沿海地方内の市場ファクターが及ぼす影響力（21%）は非常に小さい。大部分（69%）は国の関税政策および運輸料金政策から受ける影響である。（英文Figure 3参照）

書類手続きによる障害

輸送者側のルート選定図式において、関税費用のほかにも、組織的あるいは官僚主義のコスト、運輸部門の法律の不備という要素がある。コンテナ輸送の内容によっては、ロシア連邦法「関税率率について」の欠陥を指摘しなければならない。その欠陥は、コンテナの輸送プロセスを選択的に（輸送業者がロシアの組織である場合）阻害する。問題は、この法律が、コンテナは輸送容器ではなく、貨物だとみなしている点にある。その結果、通関手続きのスケジュールは3～4日延び、追加の費用がかかる。一方、外国の運輸業者のコンテナに対する通関手続きは、かなり簡素化されている。

その結果、ロシアの交通システムの魅力は、何よりもまず、時間のロスで損なわれている。そのほか、ロシアの運輸業者とロシアの港湾の「差別」がある。例えばロシアの港湾で、ロシア船籍のコンテナ輸送船に対する通関手続きは、外国船籍の船舶、あるいはロシア船籍が外国の港湾にいる場合よりも煩雑で、時間と費用がかかる。過去の経験での損失の総和は、ロシアの運輸業者に対して定められている、重箱の隅をつつくようなコンテナ申請の効率性の低さを明々白々に証明している。

このように、現在の輸送管理システムにおいて、沿海地方南部の港湾の魅力は、その大部分（7～8割）が関税政

策、料金政策、そして法的基盤とその適用実態に左右されている。そして、残る2～3割が、沿海地方南部の港湾および運輸会社自身の可能性なのだ。

国際市場および周囲の競争環境においてこの数字はかなり低く、それにより、運輸系企業の魅力と競争力を質的に管理するために「操作できる余地」はないことを、認識する必要がある。

実際の競争は20パーセントにあり

沿海地方の各コンテナターミナルは、相対的なライバル関係にある。相対的というのは、これらのターミナルが、コンテナ輸送市場の特定のセグメント（主として輸出入）の地域レベルでのみ競争している（沿海地方内部の競争）ためだ。競争の全段階と様々な市場セグメントを考慮すれば、沿海地方のターミナルの活動にはライバル関係と同時にもっとパートナー的な関係があるはずだ。同様に、近隣諸国との協力が必要な場合に、これらの国々の交通システムをライバルとしてしか認識しないということはありません。

特定のライバルのポジションやその活動の地理ではなく、港湾ターミナルとパートナー（海路・陸路のオペレーター、運送会社、フォワーダー、国の管理監督機関、その他、定められた手続きの遵守と履行に係わる組織団体）との依存関係が、現在、沿海地方南部のコンテナ輸送市場の発展に大いに影響を及ぼしている。

国際競争環境を見れば、運輸においてパートナーのみ、あるいはライバルのみの関係がありえないということは一目瞭然だ。より高度な競争段階に移るとき、ライバル関係とパートナー関係の転換が起こる。枠内のローカルレベルで競争している市場プレーヤーたちは、対外的にはもっぱらパートナー関係にある。

一方、運輸部門の競争環境は目下のところ、沿海地方南部でもロシア全体でも、軽視されることが多い。つまり、戦略的パートナーの重要性は過小評価され、内輪の競争は交通システム全体の競争力を損なっている。

このことは、他の国でライバル関係とパートナー関係のバランスが過小評価された場合にも、多かれ少なかれ、特徴的にみられることだ。内輪の競争に明け暮れて中国の港に敗北を喫した釜山港、光陽港、仁川港（韓国）に対し、2006年にKMI (Korea Maritime Institute) が行った批判が、そのような例と言えよう。

ライバル関係とパートナー関係の互恵的なバランスは、運輸競争力を上げるための有効な手段になりうる。しかし、この問題には「談合¹」とあって、法に反する面がある。

¹ 談合(Collusion)とは、会社同士が互いの生産物の値段と量を確定する、あるいは一方が自社の製品を販売できる地域を特定するために、足並みをそろえて活動する状況のことである。公然に行われる談合と秘密の談合がある。法(刑法、反独占法、行政的違法行為法)に触れる談合は10パターンほどある。

特定の運輸・運送サービスを、複数の組織団体ではなく、オペレーター 1 社による一括サービスとして強化する、という世界的な傾向は、このような理由による。他方、見慣れた「定期船輸送」は、法的な意味ではなく日常的な意味での、海運業者と港湾オペレーターの「談合」（この用語をれっきとしたパートナーシップという意味で理解する場合）にほかならない。

しかるべく提携して共通の機能戦略を作ろうと呼びかけても期待する効果が得られないことは、ロシア国内での運輸ビジネスの発展の経験が示している。しかし、一貫輸送プロセスの個々の参加者の利益を構造的に統合するために有効な案を探すことは、必要だ。

現在、この課題の解決が、鉄道と港湾という二つの輸送形態の継ぎ目について活発に検討されている。これは切実な問題だが、この継ぎ目における運輸プロセスの参加者集団はもっと広汎だ。だから、例えば、港湾管理会社のような

な統括オペレーターを作る問題を徹底的に検討することが必要なのは明白だ。このような会社には、個々の参加者の活動の調整やサービス発注者との連携など、運輸中継点における必要なプロセスを管理運営する全権が委譲されうる。

問題の解決法はユニークで、ロシア独自のものになるかもしれないが、その際問題の解決に何年かかるのか、確実なことは言えない。一方、それは、諸外国の豊かな経験に基づくものかもしれない。そのような経験の多様性はすでに実地に検討され、それぞれの有効性を証明している。では、外国の経験から始めるべきなのだろうか？

【翻訳：ERINA】

※原文は情報分析誌「Морские Порты(海港)」2009年 No.1(72)の「Развитие(開発)」のコーナー、34～37ページにロシア語で掲載されている。