

Russia's Small Entrepreneurs

Vladimir I. Ivanov

Senior Researcher, Research Division, ERINA

Introduction

Many governments have recognized that fostering entrepreneurship has become an effective tool in promoting economic growth and expanding employment. Small and medium-sized enterprises (SMEs)¹ serve as the backbone of local industries. These enterprises promote competitiveness and efficiency.

In Russia, the expansion of the small business sector is crucial for the development of local markets, job creation, innovation and the promotion of new technologies, and improvements in the standard of living. With the economic structure retaining elements inherited from the past, the share of the small business sector in GDP is estimated as being between 13% (independent estimates) and 9% (government estimates).

In Japan, Germany, United States and the United Kingdom, SMEs' share of GDP is above 50%, while in France and Italy it is close to 60%. In Finland, small business is closely interconnected with medium-sized enterprises and large corporations, playing a strategic role in maintaining international economic competitiveness.

Many economies in transition in Eastern and Central Europe also demonstrate remarkable progress in the development of the small business sector. In Hungary, small enterprises' share of GDP is about 50%; they support two-thirds of employment and generate 20% of exports. Of the total number of enterprises, the share of small businesses is close to 99%, while in Russia it is only 30% according to independent estimates, and significantly less according to official statistical standards.² Estimates provided by independent experts demonstrate that there are about 25-30 small enterprises per 1,000 people in Russia (government estimates suggest that this figure is only 5-6). In Hungary, this number is about 75-80, while in France, Germany, the United Kingdom, Japan, Italy and the United States it ranges between 35 and 74 per 1,000.

SMEs in Northeast Asia

In Northeast Asia, SMEs' share of the total number of enterprises is about 90%, while shares in production and employment are also high. On the average, SMEs account

for about half of the output and value added in manufacturing and about two-thirds to three-quarters of the total work force. The SMEs' activities are spread across a wide range of traditional areas and involve innovative approaches to all major business functions, including marketing, organization and distribution.

Japan has developed a comprehensive policy of support for SMEs. Government policies for SMEs include efforts to develop consulting and guidance services, improve education, promote networking and subcontracting, provide loan guarantees and tax incentives, and promote structural upgrading and venture businesses. Governments play an important role in facilitating local entrepreneurship. In Niigata, for example, there are 33 industrial parks with a combined area of more than 1,000 hectares and land prices ranging from 5,000 yen to 36,000 yen per square meter.

In China³, SMEs and rural township enterprises are the key to market transformation and employment expansion. The SME support policies of the central and provincial governments are aimed at achieving a level playing field in terms of competition by providing training and education for managers and workers. The government also supports entrepreneurs undertaking business abroad.

In Taiwan⁴, SMEs constitute the backbone of the economy. Unlike many other economies with conglomerates in the dominant position, Taiwan's manufacturing industry and foreign trade have traditionally been dependent on SMEs. More than 98% of Taiwan's one million registered enterprises are SMEs that employ nearly 80% of the work force and account for half of the island's aggregate export value. SMEs constitute a large portion of Taiwan's overseas investment as the island has emerged to become a major investor in China and Southeast Asia. The government has made five revisions to the *Small and Medium-sized Enterprise Guidance Regulations*, first stipulated in 1967. All changes were geared to creating a sounder environment for SMEs to increase productivity.

In South Korea⁵ the number of SMEs is approaching 2.7 million. SMEs are particularly active and well established in machinery and equipment production, metal cutting, textiles, apparel and wool products, food and

¹ SMEs are defined differently in different countries. See footnotes in the text for these definitions. In Hungary, for example, enterprises with fewer than 10 staff are defined as micro-enterprises, those employing fewer than 50 are considered small, while those employing fewer than 250 are classified as medium-sized.

² In addition, there are 265,500 individual farms, as well as 2.5 million family plots that sell their products on the market. Their combined share of national agricultural output is estimated at 20%. At the same time, an estimated 5 million people are self-employed. A significant share of small business activity (estimated at 30% to 50%) belongs to the "shadow" economy.

³ In China, for example, small enterprises are those with 50 - 100 employees, while for medium-sized enterprises this range is 101 - 500 employees. In Hong Kong, SMEs are defined as those with 100 employees or fewer in manufacturing and 50 employees or fewer for non-manufacturing activities.

⁴ In Taiwan, in the mining, quarrying, manufacturing and construction industries, the number of employees in small enterprises is 200 or fewer (NT\$60 million or less of invested capital), while in the service sector and other areas the number of employees is 50 or fewer (NT\$80 million or less of sales volume).

beverages, and rubber and plastic goods production. In these sectors SMEs account for more than half of manufacturing output and two-fifths of exports. The government intends to strengthen the competitiveness of SMEs, and promote start-ups, automation and computerization, relying in part on SMEs.

In all these economies, support for SMEs on the part of governments is considered to be among the most important economic and political goals. Indeed, governments that are dealing with economic transition need to assist potential entrepreneurs by complementing markets and encouraging the creation of SMEs, with the aim of promoting growth, employment, overall competitiveness and economic vitality.

Small enterprises in Russia

The total number of small enterprises (SEs)⁶ in Russia registered in official statistics is close to 900,000. About 40% of all SEs are concentrated in Moscow and its vicinity, 10% in St Petersburg and the surrounding region and about 3% each in Krasnodarskiy Krai, and Rostovskaya and Novosibirskaya oblasts. These enterprises are predominantly concentrated in the fields of trade, the restaurant and catering business, and the service sector.⁷

The share of small enterprises in industrial output is estimated at 5-6%, but is higher in certain industries, including machine-building and metal-cutting (7%),

logging, timber processing and pulp-and-paper manufacturing (8-10%), food processing (9-12%) and light manufacturing (9-11%).

It seems that in 2002, the overall dynamics related to small enterprises improved somewhat compared with 2001 (Table 1).

In 1996-2001, the number of small companies in industry decreased by 7,000 (5.5%), and by 16,000 (13%) in the construction sector, while the banking, finance and insurance sectors lost half of all SEs (4,200 small enterprises). By 2001, the total number of registered small enterprises was 875,500 with the total number of jobs they supported estimated at 7.6 million, including 6.6 million core staff.

As of January 1, 2002, the number of SEs decreased to 843,000, but rebounded again in April, when their total number reached 875,000 and employment increased by almost 6% compared with the first quarter of 2001, to a total of 7.5 million. The combined output reached 216 billion rubles in the first quarter.

Small enterprises' share of industrial output is estimated at 4%. Their combined assets are estimated at about US\$11.5 billion (2% of the national total). Small enterprises support about 13% of employment. Their share of retail trade is close to 26%, while in wholesale trade it is above 50%. In 2000, small enterprises in the construction sector were involved in the construction of 4,000 new

Table 1 Small enterprises in Russia by sector, 2001

	Number (as April 1, 2002)		Employees '000	Output	
	'000	%		Billion rubles	%
Industry	125.1	14.8	1,529	214.9	25.2
Construction	121.9	14.5	1,545	220.4	25.8
Agriculture	13.4	1.6	160	8.5	1.0
Transport	18.8	2.2	231	28.1	3.3
Trade and catering	388.1	46.0	2,554	198.0	23.2
Wholesale trade (industrial goods)	15.9	1.9	133	19.1	2.2
Commerce	34.7	4.1	232	23.7	2.8
Health, fitness and social services	17.4	2.1	132	8.0	0.9
Science and services	28.5	3.4	177	33.0	3.9
Other	79.2	9.4	743	100.2	11.7
Total for Russia	843.0	100	7,436	853.9	100

Source: State Statistical Committee of the Russian Federation (Goscomstat)

⁵ In South Korea, SMEs are defined as 300 employees or fewer in manufacturing (20-80 billion Won of capital assets), 300 employees or fewer in mining and transportation, 200 employees or fewer in construction, and 20 employees or fewer in the commerce and service sector.

⁶ Before 2000, the State Statistical Committee of the Russian Federation provided data only for small-sized enterprises registered as legal entities. Individual entrepreneurs and small enterprises without judicial status were left out, despite the fact that there is almost no difference between these two categories. As a result, the total number of small enterprises has been grossly underestimated.

⁷ In 1991-1996, the category of small enterprises in the industrial and construction sectors included entities with fewer than 200 employees, with up to 100 employees in the fields of science and R&D, up to 15 employees in trade, catering and services, and up to 50 employees in all other non-production activities.

From 1996, after the legislation on state support for small-scale entrepreneurship was enacted, the size of small enterprises was reduced to 100 employees (industry, construction and transport), while in agriculture and science and technology the limit was set at 60 employees. In wholesale trade the maximum size became 60 employees, while in retail trade and services the limit was set at 30 employees. In 2002, a new definition was introduced-a maximum annual turnover of US\$500,000 compared with US\$1 million in the latest definition. On the other hand, Russia's official statistics still lack a definition for medium-sized enterprises, making international comparisons difficult and domestic accounting complicated

buildings with a total floor space of 2.1 million square meters (5% of the national total), including 73% of new floor space in residential houses.

The qualitative impact of SEs on the Russian economy is particularly significant. The labor productivity of small enterprises in the retail trade is almost double the average level, while in industry the range is between a factor of 1.2 and 6 in favor of small businesses. The output per unit of the cost of fixed assets compared with the average level is 220% in industry, 190% in construction and 150% in retail trade.

The phenomenon of higher than average efficiency can be explained by higher rates of depreciation of fixed assets (20% for SEs compared with 5% for medium and large companies) and a much higher suspension (bankruptcy) rate (8% for SEs compared with 1% for all others). Also, the total cost of SEs' fixed assets increased in 1996-2001 by 16% compared with only 1% for medium and large enterprises. SEs' investment in renovated and new capital stock reached almost US\$2 billion (4.6% of the national total). Almost 60% of this amount was allocated for new production equipment and machinery (the average for Russia was 36%). Small enterprises allocated about one-quarter of their total investment in non-production assets such as buildings and other infrastructure, compared with a national average of 44%. Finally, more than 30% of investment by small enterprises is concentrated in industry, 21% in construction and 18% in the trade sector.

Simplified tax system

For about a decade, Russian SMEs faced quite an unfavorable policy and regulatory environment. The registration and licensing procedures grew more complicated. The legislation regarding SEs adopted on December 29, 1995 in order to simplify the system of SE taxation did not retain a clause on separate accounting for the "incoming" value-added tax (VAT) in the cost of their products, affecting competitiveness and creating disincentives for customers. This law also replaced profit tax with gross income tax. Under the law, individual entrepreneurs—unlike organizations—had to pay VAT.

On July 1, 2002, the Lower House of the Russian Parliament enacted legislation with the aim of supporting small enterprises by modifying and reportedly simplifying tax rules. The comprehensive social tax, property tax and sales taxes have been abolished, while payments made to the Pension Fund were made tax deductible.

Switching over to this system is voluntary, but if a company decides to do so, it should have fewer than 100 employees on average and annual earnings should be a maximum of US\$500,000. In addition, no other company or organization should control more than 25% of its assets and depreciated capital stock must not exceed US\$3.3 million.⁸ Small enterprises can choose whether to pay 6% tax from gross proceeds or a 15% profit tax. Moreover, a new 15% rate for imputed profit (income⁹) tax was

introduced and has been brought under federal control, preventing regional authorities from raising it.

Immediately after the legislation was adopted, Evgeniy Primakov, President of the Chamber of Commerce and Industry and former Prime Minister, criticized the new law, appealing to the Chairman of the Upper House. In his opinion, the amendments made to the tax regime under this new law would worsen conditions for entrepreneurs by raising the imputed tax rate, abolishing the patent system for individual entrepreneurs and complicating bookkeeping.

What is worse is that the new system is not applicable to SEs in the real sector. Under the new law, VAT can be waived, but only if a given company sells its products to final customers. These new regulations could benefit micro-businesses in the retail and service sectors, making it difficult for other small companies with "transit VAT" to expand production and sales, preventing cooperative relations particularly important in manufacturing sector. Venture companies that could promote the introduction of new technologies and boost international competitiveness are also ineligible for tax concessions. In short, the simplified system makes the enterprises that use it "unwelcome partners" for those companies who purchase from them, unless supplying SEs are willing to reduce their prices by 20% (VAT rate).

More generally, entrepreneurs, whom the Chamber of Commerce and Industry is representing, are skeptical not only about new regulations, but also the overall position of authorities with regard to small businesses. The hope is that legislation on small and medium-sized enterprises will keep improving, involving larger segments of economic activity and a greater number of firms from a variety of new fields.

Trends in provinces

A solution for both new and already established SEs could be found in special support funds, both national and regional. However, regional support funds lack resources both in terms of direct assistance and credit guarantees extended to commercial banks. Federal and regional authorities are expected to enhance their capacity to serve as supporting and credit risk-absorbing institutions, but also lack sufficient financial resources and adequate institutional and regulatory infrastructure.

Yet another way for authorities to assist SEs is to promote their involvement in government procurement programs. But again, Russian authorities have yet to use this tool to change the current situation in which large, well-established enterprises are almost exclusively awarded state orders. For example, in the first nine months of 2000, more than 88,000 SMEs filed applications for tenders to supply goods to federal, regional and local agencies, but contracts (about 16% of the total number of contracts) were granted to less than 40,000 entities. Moreover, fewer than 8,000 contracts were granted at the federal level and only 7,300 at the regional level. The total value of all contracts granted, including 24,000 of them extended by

⁸ The simplified taxation system is not applicable to gambling, the mining of rare metals and stones, Production Sharing Contract schemes, banking and insurance, non-state pension and investment funds, stock-broking agencies or private notarizing activities.

⁹ Income is calculated as gross revenue minus expenses.

municipalities, was as low as 4% of the value of procurement programs, or about US\$310 million, with only about US\$20 million coming from federal coffers and another US\$60 million from the executive authorities of the 89 provinces.

According to the Russian Center for Economic Development (RCED), federal legislation on SEs leaves regional authorities considerable freedom to introduce measures and regulations that support small business development within their regions. In addition, the provinces are free to specify regional priorities for SE development in specific sectors, in addition to those determined at the federal level.¹⁰ Moreover, provinces were granted the right to reduce taxes in the parts attributed to regional and local budgets, as well as to enact legislation on the preferential tax treatment of SE support funds, investment and leasing companies, and credit and insurance businesses that provide services to SEs. Regional authorities were also permitted to allocate quotas for SEs in government procurement programs.

The right to introduce laws in support of small businesses has yet to be utilized fully. In Magadanskaya Oblast, as well as many other provinces, in the absence of regional legislation, federal law regulates SEs' activities. Some provinces "copy" federal regulations in their own regional legislation on SEs.

Surprisingly, out of the 72 provinces surveyed by RCED, only 11 had clearly stated provisions on preferential profit tax treatment for SMEs. Seven of them, including Primorskiy Krai, and Sakhalinskaya and Amurskaya oblasts specified "priority sectors" for SEs' activities, other than those defined by federal law. In addition, preferential rates for property tax were introduced in Chitinskaya and Amurskaya oblasts, as well as in Primorskiy Krai. Primorskiy Krai and Sakhalinskaya Oblast enacted laws determining the share of state procurement programs (20%

and 15% correspondingly) to be allocated to small businesses, while a similar provision enacted by Chitinskaya Oblast does not define the share of SEs numerically.

It is worth noting that the Far Eastern economic region seems to lag behind other regions in terms of the total number of SEs and their employment figures (Table 2).

Furthermore, the Far Eastern regions' relative value is low in terms of output and capital investment. On the other hand, the share of small enterprises in regional GDP is reportedly higher than the national average; in this respect the Far Eastern region occupied the third position after the Northwestern and Central federal districts in 1999.

In 1997-2000, the number of employees of SEs was rising in Primorskiy Krai and Evreiskaya Oblast, while somewhat stable in Khabarovskiy Krai, but all other provinces registered considerable decreases in the number of jobs generated by SEs.

During the same period, the number of SEs in Primorskiy Krai increased from 10,400 to 16,100 enterprises, while the rise in Evreiskaya Oblast was from 3,300 to 4,800 enterprises. All other provinces registered a decline in the number of SEs, including Khabarovskiy Krai, which dropped from 9,100 to 8,300 enterprises.

The bottom line is that only a few provinces offer concessions and extend support to small enterprises that operate on their territories. On the other hand, of the 79 provinces undergoing the region-by-region review of SE performance, Kamchatskaya and Magadanskaya oblasts joined Moscow and St. Petersburg in the same leading group of only four provinces classed as administrative entities with good potential for SE development. Sakhalinskaya and Irkutskaya oblasts belong to the second group, consisting of five provinces with small enterprises affected by the 1998 financial crisis, but retaining the capacity for SE development. Primorskiy and

Table 2 Small enterprises in Far Eastern Russia, 2001

	Number		Employees		Output		Investment	
	'000	%	'000	%	Billion rubles	%	Billion rubles	%
Russia	843.0	100	7,435.8	100	852.7	100	43.02	100
Far Eastern region	40.4	4.8	313.6	4.2	50.2	5.9	1.04	2.4
Yakutia	2.3	0.3	21.3	0.3	5.5	0.6	0.07	0.2
Primorskiy Krai	16.1	1.9	104.7	1.4	11.3	1.3	0.30	0.7
Khabarovskiy Krai	8.3	1.0	88.9	1.2	13.4	1.6	0.13	0.3
Amurskaya Oblast	3.8	0.5	24.2	0.3	2.7	0.3	0.07	0.2
Kamchatskaya Oblast	1.6	0.2	15.9	0.2	5.0	0.6	0.16	0.4
Magadanskaya Oblast	2.9	0.3	20.6	0.3	5.4	0.6	0.12	0.3
Sakhalinskaya Oblast	4.9	0.6	34.6	0.5	6.2	0.7	0.18	0.4
Evreiskaya Oblast	0.6	0.1	2.4	0.0	0.3	0.0	0.01	0.0
Chukotskiy Okrug	0.1	0.0	1.0	0.0	0.3	0.0	0.05	0.0

Source: Goscomstat

¹⁰ In 1993, among the priority areas for SEs support announced by the government were agricultural products and their processing, foodstuffs and manufacturing products, consumer goods, medicine and medical equipment production, construction of housing, as well as buildings for commercial and public needs, and some services and innovative activities. In 1999, the government reiterated that the priority areas eligible for state support for SEs included innovative activities in machine-building, metal-cutting, microbiology, biotechnology, construction and manufacturing of construction materials, food processing, storage, processing and packaging of agricultural products, and consumer goods manufacturing.

Khabarovskiy krais were included in the third group, of 31 provinces with a moderate level of small enterprise development, but some negative trends in the sector. Finally, Amurskaya and Chitinskaya oblasts, as well as Yakutia and Buriatia were included in the fourth and largest group, of outsiders with a low level of SE development.

Problems and expectations

Russia and the majority of its regions lack an effective and comprehensive support framework for promoting small enterprise development and entrepreneurship. Commercial banks are not interested in providing funding for SEs. There is no legal framework that regulates their mutual credit and insurance efforts. Federal and regional support agencies lack the resources and capacity to develop risk-sharing schemes that could support commercial banks in providing loans to small enterprises.

Representatives of small business entities demand that a stable, relaxed taxation system be put in place for them for a period of at least five years. They collectively complain about the lack of clarity and consistency in requirements for bookkeeping and accounting standards, asking for a simplified system for paperwork. They propose to allow SEs to be included in the "VAT accounting chain" to support local market development, foster cooperation with larger companies and promote inter-regional linkages. SEs are interested in accessing state-owned "business incubator" facilities. They also propose to develop leasing infrastructure designed for SEs, introducing a preferential tax regime for leasing companies that deal with small businesses.

Entrepreneurs have no guaranteed access to information concerning federal or municipal property that goes on lease, or could be sold, or privatized. The procedures necessary for such transactions are complicated and take a long time. There are no long-term lease conditions (transparent and stable) in place. With only a few exceptions, state procurement mechanisms do not account for the needs and potential of SEs in distributing contracts. This happens at both the federal and provincial level, despite the legal obligation to contract out 15% of state orders to small enterprises.

Entrepreneurs' strongest complaint addressed to the government is the lack of credit support, including micro-credit. They propose to put together an institutional framework for promoting micro financing and enabling legal regulations, ensuring public-private partnership in investment risk sharing. Entrepreneurs are also asking for preferential treatment in accessing low interest rate leasing of available production facilities and idle equipment at state-owned facilities and access to regional and local databases on related opportunities.

Indeed, access to affordable credit is the most serious problem that SEs in Russia are facing. Many banks and investment funds claim that they support small companies, but in reality they do not allocate any significant resources for their financing. For example, over the last two years, 15 Moscow offices of Russia's Savings Bank (Sberbank)

provided more than 2,000 credits to SEs, including about 1,600 micro-credits of US\$30,000 with a maturity period of up to one year. These micro-credits are mostly suitable for the replenishment of working capital. Two-year maturity investment credits are also available, but the amount is limited to US\$125,000. The good news is that 80% of applicants were approved for credit.

However, for these purposes Sberbank—the largest Russian bank—is mostly using funding provided by the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), which allocated about US\$150 million for a special support program, while the same amount was obtained from the G7 members and Switzerland. The program is named the Russia Small Business Fund (RSBF). It was established in 1994 and extended to 2010 with a recommendation to increase the EBRD share to US\$450 million.

The EBRD considers the RSBF to be a highly successful and profitable program, partly because of the fact that the interest earned from projects in Russia is about twice as high as that earned from similar projects in Europe. To expand its presence, the EBRD established the KMB-Bank, which is serving as the main agent in RSBF financing activities. In 2000, the EBRD decided to increase its capital share in the KMB-Bank, broadening its ownership to 35% and doubling its lending portfolio to US\$60 million.¹¹

External sources of assistance and know-how

All this is greatly indicative of a situation in which support for SEs in Russia could be viable commercially, not only for multilateral development banks such as the EBRD, but also domestic banks and investment funds. However, Russian banks provide SE financing on a very limited basis. Moreover, both the EBRD-supported activities and domestic commercial banks require applicant enterprises to provide collateral, using not only the enterprise's assets, but also personal property assets. This makes it almost impossible for venture entrepreneurs to get funding for start-up projects.

Yet another option for SE support could be the leasing of equipment. In advanced market economies, about 30% of capital investment is made through leasing financing schemes. In contrast, in Russia, the share of leasing financing is negligible. For example, the EBRD established a US\$12 million leasing framework facility in Russia to finance leases of Caterpillar equipment on a risk-sharing basis. This would benefit both the vendors and the ultimate lessees in particular, as they would have access to modern equipment and the means to finance it.

In addition, the EBRD proposes to lend about US\$10 million to Delta Leasing, which will make financial leases available to small enterprises in Russia. Delta Leasing is a wholly owned leasing subsidiary of the US-Russia Investment Fund (TUSRIF). The project supports Delta Leasing's efforts to increase its lease portfolio of small clients in 17 cities in Russia.

On the other hand, the U.S. government is taking quite an active stance on entrepreneurship promotion in Russia.

¹¹ The non-profit George Soros Economic Development Fund (SEDF) also has a 35% stake in the RSBF.

USAID (U.S. Agency for International Development) assisted in drafting regulations on leasing and consumer cooperatives. USAID has helped channel resources by creating a network of non-bank financial institutions. The number and value of USAID-supported microfinance loans doubled in 2001 to 32,000 loans worth \$34 million. In the same year, a program was launched to create a national center to support non-bank financial institutions through credit and training.

A network of business support centers managed by the University of Alaska/Anchorage's American-Russian Center and the Russian Academy of Management and the Market provided training and consulting services. In addition, USAID proposed to exempt interest payments on loans by non-bank financial institutions from VAT, giving micro-finance institutions the tax advantages that banks receive. Finally, six professional firms supported by USAID offer fee-based courses as part of their services.

The organization also provides funding for the Sakhalin Island American Business Center's advisory services to foster foreign investment in Sakhalin's SEs. It plans to expand its business support institutions initiative to the Far Eastern region.

Japan also pioneered economic and technical assistance to Russia, beginning in 1992. The Japanese government established the Regional Venture Fund (RVF) in 1994 in cooperation with the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), to develop small and medium-sized private businesses in the Russian Far East and Eastern Siberia. In Moscow, the Japan Center was established, followed by similar centers in Khabarovsk, Vladivostok and Yuzhno-Sakhalinsk.

Conclusions

The freedom to be an entrepreneur in Russia is guaranteed by the Constitution, but threatened by the administrative system and government bureaucracy. It is still early days and difficult to judge whether the administrative pressure on Russian SEs is receding. Reportedly, more than half of SEs in Russia are in the "shadows" in terms of compliance with official regulations, including tax payments. On the other hand, there is no clear commitment on the part of authorities to allowing this new sector to grow without constraints.

As recent amendments to the tax law demonstrate, the government wants to keep tax rates higher and maximum earnings lower to reduce the number of SEs eligible for tax benefits. The number of the various inspections is decreasing, but recently introduced regulations on the frequency and nature of such inspections exempted about 15 agencies out of the total of about 40 that are dealing with small businesses.

According to Evgeniy Primakov, the Russian

administrative system needs to undergo revolutionary change in terms of dealing with and supporting SEs. On the other hand, the 2001 and the 2002 federal budgets allocated less than US\$1 million for support programs aimed at small businesses. The Federal Fund for Small Enterprise Support lacks financial resources, although it is authorized by the government to raise money from sources such as the EBRD. Therefore, the federal government is avoiding taking responsibility for alleviating risk in this important segment of the Russian economy.

The external sources of funding for supporting SEs, made available by the G7 through the EBRD, or similar programs supported by the United States and Japan on a bilateral basis, are very important, but are no substitute for an integrated and consistent strategy for small business development and the promotion of entrepreneurship. The new Russian elite, including the government and lawmakers, should put together this strategy itself, if it aspires to build a competitive, advanced and economically democratic society.

References

Ivan D. Grachev, "Current Status of the Taxation System for Small Businesses", available online at www.grachev.ru

A. Orlov, "Prospects for Small Entrepreneurship Development in Russia", *Voprosy Ekonomiki*, July 2002, pp. 119-126.

Francesca Pissarides, et. al., "Objectives and Constraints of Entrepreneurs: Evidence from Small and Medium-Sized Enterprises in Russia and Bulgaria", European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper No. 59, November 2000.

Evgeniy M. Primakov, President of the Chamber of Commerce and Industry (CCIFR) of the Russian Federation. Speech at the IV Congress of CCIRF, 19 June 2002, Moscow.

Recommendations of the Third All-Russia Conference of Small Enterprise Representatives "Small Businesses Require Real Resource Support", 2002, Moscow.

Regions of Russia (Moscow: Goscomstat, 2001)

O. Shestoporov, "Current Trends in Small Entrepreneurship Development in Russia", *Voprosy Ekonomiki*, April 2001, pp. 65-83.

Socio-Economic Situation of Russia (Moscow: Goscomstat, January-May 2002).

ロシアにおける小企業

ERINA調査研究部主任研究員 ウラジーミル・I・イワノフ

はじめに

多くの国の政府は、企業家精神の強化が経済成長を促進し、雇用を拡大する効果的な方法であることを既に認識してきた。中小企業¹が地元産業のバックボーンの役割を果たし、競争力と効率を促進する。

ロシアでは、小企業セクターの拡大が国内市場の開発、雇用機会の創出、イノベーション・新技術開発及び生活水準の向上のために非常に重要である。過去から相続した要素を持ち続ける経済構造の元では、GDPにおける小企業セクターのシェアは、13%（独立機関概算）から9%（政府概算）といわれる。

日本、ドイツ、アメリカ及びイギリスでは、GDPでの中小企業シェアは50%を越えており、フランス並びにイタリアではほぼ60%である。フィンランドでは、小企業が中企業及び大企業と緊密に結びつき、国際経済競争性を保つために戦略的な役割を果たしている。

東欧・中欧の移行期にある経済国も小企業セクター開発において著しい進歩を見せている。ハンガリーではGDPにおける小企業の割合は約50%で、これらの企業で雇用の3分の2を確保し、輸出の20%を生み出している。総企業数における小企業の割合はおよそ99%であるが、ロシアの場合、独立機関の概算では僅か30%、公式統計基準ではその数はさらに減少する²。また、独立した専門家によれば、ロシアでは人口1,000人当たりの小企業数は25~30社である（政府統計によると、この数はわずか5~6社である）。ハンガリーでは、これが約75~80社であり、フランス、ドイツ、イギリス、日本、イタリア及びアメリカでは、35社から74社である。

北東アジアにおける中小企業

北東アジアの国々では、総企業数における中小企業の割合は約90%であり、生産高及び雇用労働者数でのシェアも

非常に高い。平均して、中小企業は製造業の総生産高・総付加価値の約2分の1、労働力の3分の2から4分の3を占める。中小企業の活動は広い範囲で伝統的な領域に広がっており、マーケティング、組織及び流通などすべての主要なビジネス機能への革新的なアプローチを伴っている。

日本は中小企業に対して包括的な政策支援を行ってきた。政府の中小企業政策は、コンサルティング及び指導サービスの発展、教育改善、ネットワーク作り並びに下請けシステムの促進、ローン返済保証及び税金優遇措置の提供、構造改善及びベンチャービジネスの促進などである。政府は地元の企業家精神を助長することに、重要な役割を果たす。例えば新潟県では33の工業団地が整備されており、その面積は合わせて1,000ha以上、土地価格は1㎡当たり5,000~36,000円となっている。

中国³では、中小企業及び農村地域にある郷鎮企業が市場化及び雇用拡大の鍵である。中央、地方政府の中小企業への政策は、経営者及び労働者に研修・教育を施し、競争に関して均等な状態を作り出すことを目的としている。政府は、また、海外で事業を展開する実業家を支援している。

台湾⁴では、中小企業が経済の基盤となっている。複合企業が経済において最大の役割を果たす他の多くの国々と異なり、台湾の製造業及び海外貿易は伝統的に中小企業に依存している。登録されている100万社の企業の中で中小企業が98%以上を占め、労働力の約80%を雇用し、台湾の総輸出高における割合は2分の1に達している。台湾は中国及び東南アジアで主要な投資国になりつつあり、海外投資における中小企業の割合は大きい。政府は1967年の中小企業指導規則を5回修正してきた。変更はすべて中小企業が生産性を増やすために十分な環境を作るために行われた。

韓国⁵では、中小企業数は270万に上る。とりわけ、機械・設備製造及び金属加工、織物、衣服、羊毛製品、食品・飲料、ゴム及びプラスチック製品の分野において活発

¹ 中小企業の定義は国によって異なる。各国の中小企業の定義は、脚注を参照。例えば、ハンガリーでは、従業員10人未満の企業はマイクロ企業、50人未満は小企業、250人未満は中企業として定義される。

² その他に、265,500の個人農場及び250万の家族菜園がその製品を市場に出している。これらが全国農業生産高において20%を占めている。同時に、約500万人が自営業である。多くの小企業（30~50%と推定）は闇経済で活動している。

³ 例えば、中国では従業員数が50~100人の企業は小企業、101~500人の企業は中企業とされる。香港においては、製造業で従業員数が100人以下、非製造業で50人以下の企業は中小企業である。

⁴ 台湾では鉱業、採石、製造及び建設産業の場合、小企業の従業員数は200人以下（投資資本6千万台湾ドル以下）、サービス部門その他の産業では50人以下（売上高8千万台湾ドル以下）である。

で定着している。これらの分野では、中小企業が生産高の2分の1以上、輸出の5分の2を占めている。政府はある程度中小企業に依存し、中小企業の競争力を強化し、新しいビジネスの展開及び自動化・コンピュータ化を促進することを目指している。

これらの国々では政府による中小企業支援が重要な経済・政治的な目的の一つとして考えられている。確かに、経済移行に取り組んでいる政府は、経済成長、雇用改善、全般的な競争力及び経済的活力強化を目的としながら、市場の補完及び中小企業創設の促進により、潜在的な企業家を支援するべきである。

ロシアの小企業

ロシアでは公式に登録されている小企業⁶の数は約90万社である。全小企業の約40%はモスクワ及びその周辺に集中し、10%はサンクトペテルブルグ及びその周辺地域、そしてクラスノヤルスク地方、ロストフ州及びノボシビルスク州にそれぞれ3%ずつ集まっている。これらの企業は、主に貿易、レストラン・外食及びサービス部門に集中している⁷。

鉱工業生産高における小企業の割合は5~6%と推定されるが、機械製造及び金属加工(7%)、伐採・製材・パルプ製紙(8~10%)、食品加工(9~12%)及び軽工業(9~11%)などでは、そのシェアが高い。

2001年と比較してみると、2002年には小企業セクターの

状況は多少改善されたようである(表1)。

1996~2001年に小企業の数では鉱工業で7,000社(5.5%)、建設部門で16,000社(13%)、銀行・金融・保険部門で半分(4,200社)に減少した。2001年までに登録された小企業の総数は875,500社で、それらの企業では660万人の中心的従業員を含む760万人が働いていたとみられる。

2002年1月1日現在、小企業数は843,000社まで減少したが、4月に再び875,000社に達し、従業員数は2001年第1四半期と比較して約6%増加し、750万人となった。第1四半期の総生産高は2,160億ルーブルまで増加した。

鉱工業生産高における小企業の割合は4%と推定され、総資産は約115億ドル(国全体の2%)と見積もられている。小企業が雇用の約13%を支えている。小企業の小売売上高におけるシェアは26%近くで、卸売業売上高では50%を超える。2000年に建設部門の小企業は4,000の新たな建築に関係し、そのフロア面積は210万m²(国全体の5%)であり、そのうちの73%は住宅であった。

ロシアでは小企業による経済への質的な影響が非常に大きい。小売業における小企業の労働生産性は平均レベルの2倍であり、鉱工業では、この指数が1.2倍から6倍の間である。固定資産コスト当たりの生産は、平均レベルと比較して、鉱工業で220%、建設部門で190%、小売業で150%である。

平均より効率が高いということは、固定資産の減価償却率が高く(中大企業の5%に対し小企業が20%)、停止

表1 ロシアの部門別小企業(2001年)

	企業数 (2002年4月1日現在)		従業員数 千人	生産高	
	千社	%		億 ルーブル	%
鉱工業	125.1	14.8	1,529	2,149	25.2
建設	121.9	14.5	1,545	2,204	25.8
農業	13.4	1.6	160	85	1.0
輸送	18.8	2.2	231	281	3.3
貿易・外食	388.1	46.0	2,554	1,980	23.2
卸売り(鉱工業製品)	15.9	1.9	133	191	2.2
商業	34.7	4.1	232	237	2.8
保健・社会サービス	17.4	2.1	132	80	0.9
科学・サービス	28.5	3.4	177	330	3.9
その他	79.2	9.4	743	1,002	11.7
合計	843.0	100	7,436	8,539	100

出所：ロシア国家統計委員会(Goscomstat)

⁵ 韓国で中小企業とされているのは、製造業で従業員数の300人以下(固定資産200~800億ウォン以下)、鉱業・輸送業で300人以下、建設業で200人以下、そして商業・サービス分野で20人以下の企業である。

⁶ 2000年以前には、ロシア連邦国家統計委員会は、法的実体として登録された小企業に関するデータのみを提供していた。個人企業家及び法的資格のない小企業は、カテゴリとしてほとんど違いがないという事実にもかかわらず、省略されていた。その結果、小企業の総数はずいぶん過小評価されている。

⁷ 1991~1996年に小企業とされていたのは、鉱工業及び建設部門で従業員数の200人未満、科学及び研究開発部門で100人未満、貿易、外食及びサービス部門で15人未満、その他の非製造部門で50人未満の企業である。

小規模ビジネスへの国家支援に関する法律が制定された1996年から、小企業の従業員数は100人まで縮小され(鉱工業、建設及び輸送)、農業、科学・技術部門では、60人に設定された。卸売業では最大60人、小売業及びサービスでは30人とされた。2002年には、新しい定義が採用され、小企業の年間売上高は以前の最大100万ドルから50万ドルまで引き下げられた。一方、ロシアの公式統計には中企業の明確な定義がなく、そのため、国際比較が困難で、国内の計算が複雑になっている。

(破産)率も高い(中大企業の1%に対し小企業が8%)ことに起因しているであろう。また、1996~2001年には小企業の総固定資産が16%増えたが、大中型企業では僅か1%の増加であった。小企業による更新・新規資産投資は約20億ドル(国全体の4.6%)に達した。この中の約60%は、新しい製造設備及び機械類の購入に充てられた(ロシア平均は36%)。また、小企業は、建物その他のインフラなど非製造資産に総投資の4分の1を投入したが、全国平均では44%であった。小企業による投資の30%以上は鉱工業に集中し、21%が建設部門、18%が貿易部門である。

簡易課税システム

約10年の間、ロシアの中小企業は不利な政策及び法律の状況に置かれていた。登録及び許可取得に関する手続きは、ますます複雑になった。1995年12月29日に小企業課税システムを簡素化するために採用された法律は、製品価格に「購入」付加価値税のための個別会計に関する条項をもたなかったため、競争力に影響し、顧客の意欲を抑えてしまった。また、この法律は、収益税を総収入税に切り替えた。それまでの法律では、個人事業家は法人と異なり、付加価値税を払わなければならなかった。

2002年7月1日に、ロシア議会の下院は、税に関する規定を修正し、伝えられるところによれば簡素化することで、小企業の支援を目的とした法律を制定した。年金基金のための支払いが課税控除できるようになった一方、社会税、財産税及び売上税が廃止された。

この課税システムに移行することは任意であるが、企業が移行を決定すれば、平均の従業員数は100人未満、年間所得は50万ドル以下としなければならない。加えて、他の会社あるいは組織は、その財産の25%以上をコントロールできず、減価償却資本金は330万ドルを超えてはならない⁸。小企業は、総売上高から6%の税金を払うか15%の収益税を納付するかを選択することができる。さらに、新しく見込利益(収入⁹)税という15%の税金が導入され、地方が税率を上げることがないよう、連邦で管理されている。

この法律が採用された直後、エフゲニー・プリマコフ商工会議所会頭・元首相が上院議長に訴え、この新しい法律を批判した。プリマコフの見解では、この新しい法律のもとでの税制改正により、見込税の率が上がり、個人企業家のための特許システムが廃止され、会計が複雑になって、企業家のための状況がさらに悪化している。

さらには、新システムが実物部門の小企業に適用できないことが問題である。新しい法律では、付加価値税を免除できるのは、企業が最終顧客に製品を売る場合だけである。これらの新しい規則は、小売業やサービス部門のマイクロビジネスには役立つかもしれないが、とりわけ製造部門にとって重要な協力関係を阻害し、「トランジット付加価値税」をもつその他の小企業の製造や販売拡大を困難にする。新技術の導入及び国際的な競争力の向上を促進することができるベンチャー企業も、簡易課税システムの対象になる資格がない。簡単に言うと、簡易課税システムは、これを利用する小企業がその製品価格を20%(付加価値税率)値下げしない限り、買手企業にとっては「好ましくないパートナー」になってしまう。

より一般的には、商工会議所に代表される企業家は、新しい規則だけでなく、小企業に関する政府の態度に対しても懐疑的である。より広い範囲の経済活動や様々な新規分野の企業を加えながら、今後、中小企業に関する法律が改善されることを期待する。

地方における小企業の現状

新規あるいは既存の小企業に関する問題は、連邦と地方からの特別支援資金で解決することができるであろう。しかしながら、地方支援資金は、直接の援助にも、商業銀行によるクレジットに対する保証に対しても資金が不足している。連邦及び地方当局はクレジット・リスクを吸収する支援機関としての能力を増強することを期待されているが、ここにも十分な財源及び適切な制度や法律基盤がない。

連邦及び地方当局が小企業を支援するもう一つの可能な方法は、政府調達プログラムへの関与を促進することである。しかし、ここでもロシア政府当局は、大企業だけが国の受注をほぼ独占している現状を変えるこのような方法をまだ試みていない。例えば、2000年の初めの9か月間で、8万8,000社以上の中小企業が、連邦、地方及び市町村機関への供給を狙って入札したが、契約(契約全体の約16%)が与えられたのは4万社にも上らなかった。さらには、連邦レベルでは8,000未満、地方レベルで7,300の契約しか行われなかった。市町村による2.4万の契約を含むすべての与えられた契約の金額を合計しても、調達プログラムの総額の4%、約3.1億ドルにしか過ぎず、そのうちの2,000万ドルが連邦の財源、6,000万ドルが89の地方政府から出されたものである。

⁸ 単純課税が適用されない部門は、賭博、貴金属及び宝石の採掘、生産分配契約スキーム、銀行及び保険、個人年金及び投資基金、株式売買仲介及び個人公証活動である。

⁹ 収入は総売上から経費を引いたものである。

ロシア経済開発センター（RCED）によると、小企業に関する連邦法では、地方当局が地元の小規模ビジネスの発展を支援する措置や規則を導入することに関しては相当に自由である。また、特定のセクターにおける小企業振興については、連邦レベルで決められる以外に、地方レベルでも優先事項を特定することができる¹⁰。さらに、地方は、地方及び市町村の予算の範囲で税率を下げ、小企業支援基金、投資・リース会社、小企業にサービスを提供する融資・保険関連企業に対する優遇課税の立法を制定する権利を与えられた。また、地方当局は政府調達プログラムの中で小企業に割り当てを分配することができる。

小企業の支援に法律を導入する権利はまだ完全には活用されていない。マガダン州などの多くの地方は、地方レベルの法律がないため、小企業の活動が連邦法により規定されている。いくつかの地方では、単純に連邦の法律を地方法規に「コピー」しているだけである。

意外にもRCEDが調査した72地方内で、11の地方だけが中小企業に対する優遇利益課税を明白に導入している。そのうち、沿海地方、サハリン州及びアムール州など7つの地方が、連邦法によって規定される他の地域と異なり、独自に小企業活動の「優先セクター」を特定している。また、チタ州、アムール州及び沿海地方では、財産税の特恵レートが導入された。沿海地方及びサハリン州で、小企業に分配する国家調達プログラムの割合（それぞれ20%と15%）を定める法律を制定する一方、チタ州の同様な法律では、小企業のシェアを数的に設定していない。

小企業の総数及び雇用者数において、極東経済地域が他の地域より遅れていることは注目される（表2）。

また、生産及び資本投資においても、極東地域は相対位置が低い。一方、地域のGDPにおける小企業の割合はロシ

ア平均より高く、1999年では、北西連邦管区、中央連邦管区に次いで3位を占めていた。

1997～2000年に小企業の従業員数は沿海地方及びユダヤ自治州で増加し、ハバロフスク地方で安定していたが、他の地方における小企業による雇用は相当数の減少が記録された。

同期間における小企業の数は、沿海地方では10,400社から16,000社へ、ユダヤ自治州では3,300社から4,800社に増えた。また、ハバロフスク地方で9,100社から8,300社に減るなど、その他すべての地方で小企業の数は減少した。

結論を言えば、地域内の小企業に優遇措置や広範囲な支援を提供している地方が少ないということである。その一方で、79の地方で小企業の状況を調査した結果、モスクワ、サクトペテルブルグに加えて、カムチャッカ州とマガダン州が小企業の発展の可能性をもつ4つの行政区に加わった。サハリン州、イルクーツク州は、1998年の金融危機で小企業が影響を受けたものの、小企業発展の能力を保持しており、5つの地方からなる第2グループに属している。沿海地方及びハバロフスク地方は第3グループに属し、小企業の発展が中程度の31地方に含まれる。しかしこのセクターにおいては多少否定的な傾向にある。最後に、アムール州及びチタ州は、サハ共和国（ヤクート）及びブリヤート共和国と同様に、最大の第4グループに入るが、これらの地方では小企業発展のレベルが最も低い。

問題と期待

ロシア及びそのほとんどの地域では、小企業振興並びに企業家精神を促進する有効で包括的な支援体制が見当たらない。商業銀行は小企業に資金を供給することに無関心である。それらの相互貸借及び保護を規制する法律基盤がな

表2 ロシア極東の小企業（2001年）

	企業数		従業員数		生産高		投資額	
	千社	%	千人	%	億ルーブル	%	億ルーブル	%
ロシア	843.0	100	7,435.8	100	8,527	100	430.2	100
極東地域	40.4	4.8	313.6	4.2	502	5.9	104	2.4
サハ共和国	2.3	0.3	21.3	0.3	55	0.6	0.7	0.2
沿海地方	16.1	1.9	104.7	1.4	113	1.3	3	0.7
ハバロフスク地方	8.3	1.0	88.9	1.2	134	1.6	1.3	0.3
アムール州	3.8	0.5	24.2	0.3	27	0.3	0.7	0.2
カムチャッカ州	1.6	0.2	15.9	0.2	50	0.6	1.6	0.4
マガダン州	2.9	0.3	20.6	0.3	54	0.6	1.2	0.3
サハリン州	4.9	0.6	34.6	0.5	62	0.7	1.8	0.4
ユダヤ自治州	0.6	0.1	2.4	0.0	3	0.0	0.1	0.0
チュコト自治管区	0.1	0.0	1.0	0.0	3	0.0	0.5	0.0

出所：ロシア国家統計委員会（Goscomstat）

¹⁰ 1993年に、政府により指定された小企業支援の優先対象部門は、農産物及びその加工品、食料及び工業製品、消費財、薬品及び医療器具、住宅建設（商用と公用）及びいくつかのサービスと革新的活動であった。1999年、政府は改めて、小企業に対する国家支援の優先対象部門を、機械製造における革新的活動、金属加工、微生物学、バイオテクノロジー、建設及び建築材生産、食品加工・保管、農産物生産物の加工及び包装、消費財生産であると表明した。

い。連邦及び地方の支援機関は、小企業に貸付を行う商業銀行を支援するための、リスク共有の基本構想を開発する資金と能力が不足している。

小企業の代表は、少なくとも5年間は、安定的で緩やかな税制を要求している。彼らは、経理や会計基準に対する必要条件の明確さや一貫性の不足について一同に苦情を申し立て、書類事務用に対してわかりやすいシステムを求めている。また、現地の市場開発や大企業との協力を支援し、地域間のつながりを密にするために、小企業が「付加価値税会計連鎖」に含まれるよう提案している。小企業は国有の「ビジネス開発」施設を利用することに関心を持っている。さらに、小企業と取引をするリース会社のための優遇課税制度を導入し、小企業用のリース体制の構築を提案している。

企業家は、リース、売却あるいは民営化される連邦または市町村の財産に関する情報を確実に入手する手立てがない。そのような処理に必要な手続きは複雑であり、時間がかかる。現在、長期リースのための（透明で安定した）条件はない。わずかな例外を除くと、国家調達メカニズムは、契約を分配する過程で小企業のニーズや潜在力を無視している。これは、国による受注のうち15%を小企業に出すことが法律で定められているにもかかわらず、連邦レベルにも地方レベルで起こっている。

政府に対する企業家たちの最も強い苦情は、マイクロ貸付を含む貸付への支援不足である。彼らは、マイクロ融資を促進し法規制ができるようにするために、投資のリスク分担において官民のパートナーシップを約束して、制度上のフレームワークを構築することを提案している。企業家たちは、また、国が保有する設備の中で利用可能な生産施設や使われていない機材を低い金利でリースすることができるような優遇措置や、それに関連する機会に対する地域や地元のデータベースが入手できるよう求めている。

確かに、手ごろな金額の貸付を入手することは、小企業がロシアで直面している最も重大な問題である。多くの銀行や投資基金が、小さな会社を支援すると述べているが、実際には、そのために大幅な資金分配など何もしていない。例えば、この2年にわたり、ロシアの貯蓄銀行（Sberbank）のモスクワにある15支店が、小企業に対して、3万ドル規模で償還期限最大1年間のマイクロローン約1,600を含め2,000以上のクレジットを供給した。このようなマイクロローンは主に運転資金の補充として適する。2年満期投資ローンも利用できるが、その合計金額は12.5万ドルで制限

されている。良いことに、申込者の80%がローンを認められた。

しかし、ロシアの最大手銀行であるSberbankは、このような目的のために主に欧州復興開発銀行（EBRD）が特別支援プログラムとして割り当てたおよそ1億5千万ドルの資金を利用し、またG7メンバー国及びスイスからも同額の資金を得ている。このプログラムはロシア小企業基金（RSBF）と呼ばれ、1994年に発足し、EBRDの割合を4億5千万ドルに増やすことが推奨されて2010年までの延長が決まっている。

EBRDはRSBFが非常にうまくいった有益なプログラムであると考えているが、一つには、ロシアのプロジェクトから得る利息がヨーロッパにおける同様なプロジェクトによる利息より2倍高いためである。その存在を拡大するために、EBRDはKMB銀行を設立し、RSBF融資活動において主要な役割を果たしている。2000年に、EBRDはKMB銀行での資本参加率を上げることを決め、所有権を35%まで上げて、そのポートフォリオを倍増して6千万ドルまで増やすことにした¹¹。

海外からの資金及びノウハウ

上に述べてきたことは、ロシアの小企業を支援することは、EBRDのような多国間の開発銀行だけでなく、国内の銀行や投資基金も利益を得られる状況を示している。しかしながら、ロシアの銀行からの小企業への融資は非常に少ない。さらに、EBRDがサポートするプログラムや国内の商業銀行は、申込企業に対して、その企業資産だけでなく個人資産も含んだ担保を要求している。このため、ベンチャー企業は新規プロジェクトのために資金を調達することがほとんど不可能である。

さらに、小企業支援の他の方法は設備のリースである。先進市場経済国では、資本投資の約30%がリース融資という形で行われる。対照的に、ロシアでは、リース融資による資金調達はごくわずかである。例えば、EBRDは、リスク共有を元にして、キャタピラー社製品のリースを融資するために1,200万ドルのリース体制を作った。これは最新設備とその購入のための融資手段を得ることができ、特に小売店や最終的な賃借人に恩恵をもたらすであろう。

さらに、EBRDはDelta Leasing社におよそ1,000万ドルを貸すことを提案しており、ロシアの小企業に対して金融リースができるようになるであろう。Delta Leasingは米口投資基金（TUSRIF）のリース子会社である。この計画

¹¹ 非営利のジョージ・ソロス経済開発資金（SEDF）もRSBFにおいて35%のシェアを保有している。

は、ロシアの17都市にある小企業へのリース・ポートフォリオの増加を目指すDelta Leasingの努力を支援するものである。

一方、米国政府はロシアにおける企業家開発に対して非常に積極的である。米国国際開発局（USAID）はリース並びに消費者組合に関する法案の作成を支援した。また、ノンバンク金融機関の全国的なネットワークを作って流通資源を援助している。2001年にUSAIDによって援助された小規模ローンの数並びに金額は倍増し、3,400万ドル、32,000件に上った。同年、クレジットやトレーニングを通じてノンバンク金融機関を支援する国の中央施設を設立する計画が立ち上げられた。

アラスカ大学のアンカレッジ米国ロシアセンター及びロシアの経営市場アカデミーが管理するビジネス支援センターのネットワークが、研修・コンサルティングのサービスを提供した。また、USAIDは、ノンバンク金融機関による貸付利子支払いを付加価値税から免除するよう提案し、小規模金融機関に銀行が受ける税金の利点を与えた。さらに、USAIDのサポートを受けた専門6会社が、そのサービスの一環として無料でコースを実施している。

USAIDは、サハリンの小企業に対する外国投資を誘致するために、サハリンアメリカビジネスセンターのコンサルティングサービスに資金を提供しており、ビジネス支援事業を極東地域に広げる計画である。

日本も、他に先駆けて、1992年からロシアへの経済的・技術的な援助を開始した。日本政府はロシア極東と東シベリアにおける中小民間企業を発展させるために、1994年、EBRDと共同で地域ベンチャー基金（RVF）を設立した。日本センターがまずモスクワで、そしてハバロフスク、ウラジオストク及びユジノサハリンスクで設立された。

結論

ロシアでは、企業家になる自由は憲法により保証されるが、管理システム並びに政府官僚によって脅かされる。小企業に対する行政の圧力が薄れているかどうか判断するのは時期尚早で難しい。ロシアの小企業の半分以上は、納税などの正式登録に追従するという意味では、「影」にあると言われる。他方で、行政側には、この新しいセクターが制約なしで進むことができるようにする明確な公約がない。

最近の税法改正にあるように、政府としては、税制上の優遇措置の対象となる小企業の数減らすために、税率をより高く、最大所得をより低く維持したい考えである。様々な査察の数は減少しているが、このような査察の頻度

や内容に関する規則が最近導入され、小企業を扱う40機関のうち15が残った。

エフゲニー・プリマコフによれば、ロシアの管理システムによる小企業の取扱い及び支援には革命的な変化が必要である。一方、2001年と2002年に連邦予算から小企業を目的とした支援プログラムに出された予算は、わずか100万ドルである。小企業支援連邦資金は、EBRDのような機関から資金を得ることが政府により認可されているにもかかわらず、財源不足である。それゆえ、連邦政府はロシア経済におけるこのような重要な部分の危険を緩和する責任を回避しているのである。

EBRDを通じたG7、または二国間を基にしたアメリカ及び日本に支援される同様のプログラムによって利用できるようになった小企業支援のための外部資金源は、非常に重要であるが、小企業の開発並びに企業家精神の促進を目指す統合して一貫した戦略の代替にはならない。政府や立法者などロシアの新エリートは、競争力があり発展レベルが高く、経済的に民主主義の社会を作り上げることを望むなら、この戦略を自ら集約すべきである。

参考文献

Ivan D. Grachev, "Current Status of the Taxation System for Small Business," available online at www.grachev.ru

A. Orlov, "Prospects for Small Entrepreneurship Development in Russia," *Voprosy Ekonomiki*, July 2002, pp. 119-126.

Francesca Pissarides, et. al., "Objectives and Constraints of Entrepreneurs: Evidence from Small and Medium-sized Enterprises in Russia and Bulgaria," European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper No. 59, November 2000.

Evgeniy M. Primakov, President of Chamber of Commerce and Industry (CCIFR) of the Russian Federation. Speech at the IV Congress of CCIFR, 19 June 2002, Moscow.

Recommendations of the Third All-Russia Conference of the Small Enterprise Representatives "Small Business Requires Real Resource Support," 2002, Moscow.

Regions of Russia (Moscow: Goscomstat, 2001)

O. Shestoporov, "Current Trends in Small Entrepreneurship Development in Russia," *Voprosy Ekonomiki*, April 2001, pp. 65-83.

Socio-Economic Situation of Russia (Moscow: Goscomstat, January-May 2002).

ウラジオストク APEC 投資マート

ERINA 経済交流部
研究員 久住正人

9月9日から 12 日まで、ウラジオストクで開催された第3回 APEC 投資マートに参加したので、その結果を報告する。

APEC 投資マートの経緯

APEC 投資マートは APEC 投資専門家会合において APEC プロジェクトとして認定されており、1999 年 6 月に韓国ソウル市、2001 年 6 月に中国煙台市で開催された。3 回目となる今回は、ロシアのプーチン大統領がかねてから手を上げていたことでウラジオストク市での開催が決まった。プーチン大統領は 8 月に同市を初めて訪問しており、極東経済に本腰を入れ始めたものと受け止めることができる。また、旧ソ連時代は閉鎖都市だった同市が 1992 年に開放されて以来初の本格的な国際イベントとなるため、現地では外国からの投資促進に強い期待感を抱いた中での開催となった。

開催概要	名称	第3回 APEC 投資マート The Third APEC Investment Mart
	目的	・ APEC 加盟国の投資環境・投資政策・投資機会等の紹介 ・ アジア太平洋地域経済の発展と再活性化
	会期	2002年9月9日(月)～12日(木)
	開催地	ロシア連邦ウラジオストク市海港ターミナル
	主催	ロシア連邦政府、沿海地方政府、ウラジオストク市
	実施機関	Vladivostok Expo 社
	参加国数	14 カ国・地域
	併催事業	各国投資環境説明会等

参加国・地域



APEC に加盟している 21 の国・地域のうち 14 の国・地域が参加した。日本ブースには、日本貿易振興会（ジェトロ）、ERINA、ロシア東欧貿易会（ロ東貿）、新潟県、富山県が出展した。参加国・地域名と出展内容は以下のとおり（順不同）。

日本	ジェトロ、ERINA、ロ東貿、新潟県、富山県
中国黒龍江省	すべて民間からの出展。電気製品販売がメイン。
中国吉林省	すべて民間からの出展。革靴販売がメイン。
中国浙江省	浙江省政府の出展。投資環境のディスプレイ。
アメリカ	民間企業の集合体。自社製品・サービスの紹介。
韓国	政府の出展。投資全般。
タイ	政府の出展。投資全般
カナダ	国内情報全般のディスプレイ。
ペルー	国内情報全般のディスプレイ。
ロシア	連邦政府、沿海地方政府、銀行、戦闘機修理等。
オーストラリア	国内情報全般のディスプレイ。
ブルネイ	国内情報全般のディスプレイ。
マレーシア	国内情報全般のディスプレイ。
インドネシア	
台湾	
チリ	

投資環境説明会概要

開催 2 日目に客船ルーシー号船上で、日本の投資環境説明会が開催された。来場者の出足は鈍く開会 20 分前には殆ど誰も来ていなかったが、直前に一気に押し寄せて結局は前回の中国煙台市の来場者数を大幅に上回る約 100 人が訪れ、説明会会場は全席埋め尽くされた。

プレゼンテーションは、在ウラジオストク日本国総領事館の高松総領事からの挨拶の後、ERINA 経済交流部佐藤部長代理、ジェトロモスクワ出張所大橋主席代表、ロ東貿経済協力部佐藤部長、ウラジオストク日本センター浅井所長が続けて発表し、投資案件に関わる質疑応答が活発に交わされた。

日本ブースでの投資案件相談状況

日本ブースの来場者は、開催期間 4 日間で合計 4,600 人（1 日目 900 人、2 日目 1,200 人、3 日目 1,400 人、4 日目 1,100 人）をカウントした。日本ブースは会場 2 階の最も奥に設置され、しかも比較的落ち着いた雰囲気での展示であったため、時々人津波が押し寄せ



他出展国の状況その他所感

ることもあったが、来訪者はゆっくりくつろいで相談に入ることが出来ていたようだ。日本ブース内はまるで商談会の様子を呈しており、簡単な質問や照会を除いた具体的な相談案件が約 70 件あった。内訳は輸出入関係が最も多く約 20 件、次いで投資関係とビジネスパートナー構築が約 10 件ずつ、その他業務照会等約 20 件となっている。

ERINA のコーナーでも多くの具体的な相談があり、例えば、設備を購入したい、日本側のパートナーを紹介して欲しい、協同で調査を実施したい、特別な旅行を企画したので日本人観光客を誘致したい、日本に研修に行きたいなど有意義な提案が多かった。

各国の出展の目的が、自国の投資環境の PR、国そのものの PR、民間企業の PR、具体的な商品の展示・販売など多岐に渡っているため、それぞれを比較するのは困難だが、最も目を引いたのは韓国ブースだった。韓国ブースは会場 1 階の最も入り口に近いところに日本ブースの約 2 倍のスペースを確保し、大型のテレビスクリーンを使用して注目を集めるのに成功していた。韓国ブースから入り口付近の踊り場をはさんで反対側にはアメリカブースがあり、ここも人通りの多い場所に比較的大きなスペースを確保していたが、民間企業の小さなスペースの集合体であった。丁度 9 月 11 日をまたいで開催だったが、何事も行われずにアメリカとしてのまとまりは感じられなかった。

同行した ERINA 佐藤部長代理の所感は次の通り。「ERINA が、このような見本市に正式な出展団体として参加したのは初めてと思う。経済研究所が出展団体となるのは異例なことのようにだが、終わってみれば多くの優良案件が収集でき、有用だったと思われる。現在日口間は貿易が中心で、投資は未だの感がある。今回のマートでは売買案件が中心だったが、日口間の物流パイプが細すぎ、輸送がネックになっている。ERINA としては物流パイプを太くするため、日本海側の航路整備の重要性を内外に示し、議論ではなく実現に向けた努力が必要と痛感した。」

ハバロフスク地方の製造業

ERINA 調査研究部
研究主任 新井洋史

10月7日～11日、新潟県行政事情研修団に同行して、ハバロフスクの製造業企業の現場を視察する機会を得た。研修団は、新潟県工業技術総合研究所の機械の専門家2名を中心に構成された。「研修」という名目ではありながら、製造業分野での実質的交流の糸口を見つけようとの目的をもったものであった。同行した筆者にとっても、技術者の視点からの製造現場に対する現状評価は大いに参考になるものであった。

訪問企業の概要

ハバロフスクでは、地方行政府の担当部署から製造業の現状に関するレクチャーを受けた後、「(株)暖房機器工場」、「ダリヒムファルム」(製薬工場)、「(株)ダリディーゼル」、「(株)金採掘組合アムール製造複合体」、「(株)アムールカーベリ」、「冷凍(食品)コンビナート」及び「ダリレムマシ」の計7社を訪問した。

(株)暖房機器工場

同社は鋳物を中心とした金属加工会社である。主要製品は社名の由



来でもある暖房放熱器や小・中規模ボイラーである。技師長の説明によれば、技術面では約 40 年前の創立時からほとんど進歩が無いということであったが、一方で同社製品と同様の製品を製造している企業は、東シベリア・極東には無いため、事実上競争が無いということであった。いわば独占市場を持っているわけであるが、一方で運転資金が不足するなど、生産量は落ち込んでいる。生産設備の更新も進んでいないようであった。

ダリヒムファルム

ロシアでも五指に入る製薬企業である。地元の薬草等を原料とした薬品が特徴である。一部は、日本のほか米国・韓国にも輸出しているという。同社は、今回訪問した各社の中では最も企業情報管理が厳しく、敷地内での写真撮影は不可、見学することができたのも補助的な生産部門である薬品用のガラス製アンプルを作るラインのみであった。出来上がったアンプルの扱いはかなり雑で、1割程度は破損しているのではないかと思われた。心臓部である製薬ラインでは、もう少し状況が良いのかもしれないが、従業員の品質管理意識の低さを垣間見たようであった。



(株)ダリディーゼル

1902 年創立と極東では最も歴史の長い工場の一つであり、船舶の動力用ディーゼルエンジン並びに発電用ディーゼルエンジンを製造している。旧ソ連の工場に一般的な傾向であるが、本工場もほぼすべての部品を内製している。40ha の敷地内には鋳造部門、鍛造部門などもあり、最盛期は 4,500 人の従業員がいたということである。工場内の設備は老朽化しており、数少ない NC 工作機械はカードリーダー式であった。その分、職人芸に頼る部分も多いわけであるが、鋳造部門の工長はブロンズ像など芸術作品の鋳造も手がけて各種の賞を受賞し、また地元工科大学でも教鞭をとるなど、まさに「匠」とも言うべき人物であった。



(株)金採掘組合アムール製造複合体

同社は、多角経営に取り組んでいる企業で、今回視察したのは、歩道舗装用ブロック及び大理石製品などを生産する建設資材生産部門であった。ここは、他の訪問企業と異なり、欧米の生産設備を導入して効率的な生産を行っている。



(株)アムールカーベリ

各種ケーブルや電線等を生産している。ウラル以東に同様の工場が無く、事実上、地域市場を独占する立場にあると言う点では、「(株)暖房機器工場」などと同様の環境にある。光ファイバークーブルの生産に強い関心を持っているが、残念ながら、ファイナンスの問題がネックとなっていて、実現していない。

冷凍（食品）コンビナート

同社で視察したのは、アイスクリーム製造部門だった。工場建屋の一角の比較的狭いスペースにイタリア製やデンマーク製などの外国製

設備を導入して生産を行っていた。自動化はあまり進んでおらず、従業員の数が多く感じられた。同社では、これ以外に肉製品なども出荷している。最近では、調理時間の短い半加工食品の需要が伸びているとのことであった。



ダリレムマシ

同社は、ソ連時代は水産加工用設備の生産・修理を行う企業で、ハバロフスク以外の極東各地に工場を持っていたが、民営化の段階で分社化し、現在はハバロフスクの生産拠点だけで一つの会社となっている。その結果、修理部門は持っていないということである。かつては、この工場も鋳造部門を持っていたが、あまりにも高コストになるので閉鎖したとのことであった。新規分野として、カナダの企業的设计による木材搬出設備の製造にも取り組んでいる。この設備は、当該のカナダ社がロシア国内企業から受注したもので、商品はカナダ社の検査を受けた上で顧客に引き渡される。さらに、本社建屋の低層部分を中国レストラン・カラオケ等に賃貸するなど、経営上のさまざまな工夫を行っていることが感じられた。ただし、肝心の技術面では、前述した木材搬出機械の溶接部の仕上げも雑で、必ずしも高いとはいえないものであった。

訪問企業全体を通じての評価

全体のプログラムの終了後、訪問団員で全体の総括を行った。事前に想像した通り、生産現場、製造技術に関して、高く評価できる部分はほとんどなかった。主なポイントは以下の通り。

今回訪問した企業の技術レベルは、日本の20～30年前のレベルである。ただし、技術者（技能労働者）の技術はそれなりに高いものがあり、新規生産設備を導入した場合、それを使いこなす等、ある程度の対応はできると思われる。「ダリディーゼル」の鋳造部門工長は特別としても、「この道一筋」というタイプの従業員はかなりいるように思われた。当該生産工程に対する理解・知識が深いわけであり、ゼロからの教育は不要である。

一方で、ロシアの製造現場は生産のプロセス、工程管理等の問題が大きい。少なくとも日本企業との協力を考えるのであれば、作業工具の整理整頓等、基本的なモノ作りの考え方から変える必要がある。この面では、既存のやり方になじんだ従業員の存在は、マイナス要素ともなる。

ハバロフスクはシベリア・極東地域へ製品を供給する生産拠点として作られた街。暖房器具工場のように同地域では独占的な立場にある企業も多く、競争がないことにより低品質なものでも安定して需要があることも多い。そうした企業が自己変革していくことは難しい。

部品製造から最終製品の組み立て、はては敷地内の舗装まで一貫して内製している工場が多く、コスト高、無駄な人員の雇用の要因になっている。ただし、ロシアの場合問題となっているのは、価格競

争力より（最低限の）品質確保と思われる。

一方で、日本企業が現地でのビジネスを考えるにあたり、ヒントとなりそうな点もいくつか見つかった。私見も交え、以下の3点を指摘したい。

訪問企業のうち、ソ連崩壊後に生産設備を導入（更新）したのは、食品、建設資材、林業機械の生産部門であった。これらの分野は、もともと最終製品に対する需要が十分大きいと見なされている産業分野であるが、（比較的）積極的に設備導入が進んでいる実態からそのことが裏付けられたといえる。設備投資意欲も強く、資金調達能力も比較的高いと思われる産業に対する日本製設備納入は検討に値する。

同時に、これら最終需要が堅調な産業自体への日本からの参入あるいは同種製品の日本からの輸出の可能性もある。今回の例では、食品や建設資材等であるが、この他にも家庭菜園用などアウトドア製品などの需要も堅調であると言われている。マーケット規模はそれほど大きくは無いが、小ロットでの取引を中心とする中小企業にとっては、そのことはあまり大きな問題にはならないと考える。

ロシア独特の製造技術を日本に導入して生産を行うことが考えられるのではないか。一般には、ハイテク技術の分野などでこうした形態が想定されているが、今回の訪問企業の例で言えば、アイスクリームのレシピの導入が考えられる。ロシアのアイスクリームは日本のものに比べて濃厚な味わいが特徴であり、これをセールスポイントにした販売戦略等をとれば、日本国内でもニッチ市場が開拓できるように思われる。この場合、製品を輸入するわけではなく、日本で生産するので、個々の製品の品質管理問題や通関・検疫等各種輸入手続きの問題は発生しない。さらに言えば、共同作業を通じて、ロシア側パートナーに対して、日本の生産管理、マーケティングのノウハウを提供することが可能である。既存の各種研修制度よりも実効性が高いと言え、その意味では、公的機関の関与も正当化されるものであると考える。

ロシア極東とのビジネスの課題

最後に、今回の訪問とは少し離れて、対ロシア極東ビジネス拡大の妨げになっている要因と今後の検討課題を整理したい。

情報不足

これについては、日ロビジネスに携わる関係者の間では、この2～3年繰り返し指摘されている点である。ロシア経済が急速に安定化してプラス成長を維持するようになって、日ロビジネスのポテンシャルがクローズアップされてくる一方で、いざ具体的なパートナー探しとなると、なかなか必要な情報が入手できず、その先に進めなくなってしまうという現状がある。今回の訪問先企業でも、日本との協力を考えたいが、どこにどんな企業があるか分からないし、どこからアプローチしてよいか分からないという声があった。その点で、このたび新

潟市が地元企業に関する情報のロシア語訳を CD-ROM に収録して配布したことは、一つのモデルとなるであろう。次に考えられるのは、日本の商習慣の特殊性等に関する情報をロシア側に提供することである。日本は有数の市場経済国であり、日本企業は基本的に世界標準に沿ったビジネス活動を展開しているが、一方で日本独自の商習慣が残っている部分があることも確かである。欧米諸国や中国・韓国などのビジネスマンとの取引経験をベースに日本企業との取引関係を構築しようとする際に、ロシア人が違和感を持つケースは少なくない。そのこと自体がいい悪いの問題ではなく、スムーズな関係構築を図るために、ロシア側にも日本企業の行動原理に関する基礎知識を備えておいてもらうことは有意義だと考える。

ロシア企業に関する情報がないという点で、日本企業にとっても基本的には状況は同じであるが、日本企業の場合は、単にどこにどんな企業があるかというだけではなく、パートナーとして信用できる企業であるかどうかという情報が欲しいのが本音である。ハバロフスクやウラジオストクの日本総領事館、日本センター及びロシア東欧貿易会などは、情報提供・仲介の重要性を認識して、さまざまな取組を始めている。新潟でも、本ビジネスニュース既報（Vol.32）の通り、「ロシア極東ビジネス情報ネットワーク」が設立されている。いずれも、試行錯誤の段階であり、各企業の信用情報までは入手・確認しきれていないのが現状であるが、情報の積み重ねが大きな意味を持つことになるものと思う。こうした文脈において、現在日ロ政府間で検討されている「日ロ貿易投資促進機構」に期待される役割は大きい。特に、単独では情報収集能力に限界がある地方中小企業にとって、適時適切な情報を安価に入手できるチャンネルが開かれることは、非常に大きな意味がある。

資金調達

ロシア企業の多くが資金的に困窮していることは、もはや常識となっている。何らかの形で、製造業企業に対する資金供給を実現する必要があるとの認識も、ロシア国内のみならず、日本でも共有されている。今回の訪問企業のうち、アムールカーベリ社での光ファイバー生産案件なども、ファイナンスの壁に突き当たっている一例である。この問題が単純でないことも確かである。仮に、ロシアに公的金融機関（あるいは半公的機関）などを整備して、そこに基金を積んだとしても、貸し出し対象の選択は簡単ではない。詳しくは述べないが様々な要因があって、現在のロシアでは債権リスク管理は簡単ではない。日本側としては、政府間で大局的・長期的観点からロシア国内での適切な金融システム構築作業を支援しつつ、ビジネスレベルではマネーフローの面で比較的安定している企業あるいは同様に安定している銀行の主要顧客企業をターゲットとせざるを得ないのではないか。前節で述べた通り、個別企業の情報が得られない中では、パートナー選びは簡単ではないが、食品や建設資材等の比較的堅調とされる産業の中には潜在的パートナーがいる可能性が高いのではないか。

2002年に、日本の国際協力銀行と民間銀行が協調して、ロシアの銀行を通じてロシア企業に融資を行う、いわゆる「ツーステップローン」の枠組みが構築された。わずかではあるが、この枠組みを利用し

て日本の設備をロシアに輸出する案件が実現しつつあることは肯定的に評価されよう。実際の適用事例の分析などに基づき、制度の改善を図っていくことで、さらに制度の活用が進むことを期待したい。

輸送ルート

日本からの対口輸出品の輸送ルートは、横浜等からのモスクワ経由が一般的であるようだが、対岸にある極東ロシアとの距離的なメリットを生かせるよう、新潟港など日本海側沿岸諸港と極東ロシアの各港を直接結ぶ輸送ルートが必要である。この際、問題となるのは、一部で指摘されている地域による通関手続きの取り扱いの違いである。関係者の多くは、モスクワの通関業者は当局との特別な関係を利用して、関税の支払いを逃れている（あるいは低い税率の適用を受けている）と指摘している。大口での取引によるコスト低減効果とあわせて、モスクワ地域では相対的に低い原価での輸入が可能となっている。結果として、日本から直接ロシア極東に輸出するより、モスクワ経由で極東に輸送するほうが、低コストになるという実態がある。日本海側の関係者には、こうした問題を解決しつつ、日口間の配船船社に増便を働きかけるなどの努力が必要となっている。もちろん、その際にはロシア極東地域の関係者との密接な連携を保っていくことが不可欠である。地理的近接性というメリットを殺してしまわないよう、日口双方の関係者が知恵を絞る必要がある。

新潟市ロシア極東経済交流団～日本センターの役割に期待膨らむ

ERINA 経済交流部
研究員 久住正人

2002年10月28日から11月1日まで、新潟市主催のロシア極東経済交流団に参加し、ウラジオストクとハバロフスクを訪問したので、ビジネス面での成果を中心に報告する。

経緯と目的

当初は10月27日から11月1日までの6日間の訪問日程であったが、悪天候のため10月27日のウラジオストク便が欠航となり、5日間の日程となった。新潟市ロシア極東経済交流団は、姉妹都市である両都市との経済交流の推進を図るために、平成12年度から新潟市が毎年派遣しているものである。3回目となる今回は企業関係者を中心に17人が参加、より具体的なビジネスに結びつくように、参加者による個別商談会や説明会にスケジュールの大半を充てた。そのため現地では、交流団事務局のコーディネートのもとに参加者が自由に商談に動き回ることが可能となった。また、両都市の日本総領事館と日本センターからの情報提供や面談の手配などの協力があり、商談相手や説明会への参加者の数も十分であった。

ウラジオストク

経済交流団が到着する前日の10月27日、ウラジオストク日本センターで、交流団とは別に現地で準備を進めていたスタッフによって、

「新潟市企業情報発信 CD-ROM」の説明会が行われた。このCD-ROMは、新潟市に本社や支店を置く企業の中から収録希望のあった73社の事業内容や製品情報、ロシアとのビジネスに対するコメントなどを全てロシア語で紹介したものである。説明会には地方政府関係者やビジネスマンなど約40人が集まった。説明会は10月31日にハバロフスク日本センター内でも同様に開催された。

経済交流団は10月28日にウラジオストクに到着し、翌29日の朝、ウラジオストク日本センターを訪れ浅井利春所長と面談した。浅井所長は、新潟とウラジオストク双方でビジネス情報の受け皿づくりが必要だということを強調した。また、ウラジオストクの若い企業家予備軍に対して、日本の中小企業の経営者が講演をする機会を設けるため、その費用を外務省に申請したいとした。午後、イグナツ百貨店を視察した。ここでは「たぬき」(店長:L.エカテリーナ)という和食器専門店が今年9月から出店しており、人気店となっていた。商品は富山に買い付けに行くことが多いそうである。

ハバロフスク 10月30日朝、夜行列車でハバロフスクに到着し、ハバロフスク日本センターで商談会を開催した。商談会は30日と31日の2日間開催され、会場は同センターの会議室を使用した。新潟側企業のリクエストに基づき商談分野が選定され、スーパー向け食品、木材加工機械、中古機械、中古建機、中古家電、バイオマス発電、除雪機、ジェネレーター、暖房機、工業用マシンなどの品目が商談された。

その他所感 今回の経済交流団の訪問にあたって、現地日本総領事館と日本センターから商談相手の選定や面談の手配など、非常に大きな協力を得ることができた。ハバロフスク日本センターの前田奉司所長が「新潟が出来なければどこも出来ないという思いで、今回は思い切った協力をした」と語ったように、それらの協力の背景に新潟と両都市との交流の積み重ねの大きさと、新潟の経済界に対する強い期待感があるのを感じた。

また、ハバロフスク日本センターが商談会会場にセンター内の会議室を提供してくれたことに対して、経済交流団の参加者は、ビジネスセンターとして非常に有効な措置だと語った。「日本センターを面談のため利用することで、自社の信用に繋がるし、先方も日本センターに呼ばれたことで感激して喜んで田舎からも出て来る」、「日ロ双方の企業がハバロフスクで面談する場合は、その仲介者もハバロフスクに同行するケースが多いが、日本センターを利用すれば仲介者の負担が小さくなり、その分、数多くの日本企業を仲介することができる」などとしていた。

さらに、経済交流団の参加者と現地で面談したロシア企業から共通して、金融面の不満が多く聞き取れた。日本のツーステップローンはほとんど利用されていないようだ。ただ、ロシア極東では、ドイツのツーステップローンが比較的多く利用されていて、それに伴いドイツ製の中古機械の輸入が増加している。この点で、日本とドイツとの金融スキームを比較検討してみたい。