

## 第8章 今後の対応

### 8.1 今後の対応の考え方

青森～ウラジオストク航路が実際に開設されるまでには、多くの課題を克服していかなければならない。

基本的には民間船社が航路開設を行い、企業経営として航路運航がされるべきである。しかし船社が率先して乗り込んでくるほどの、大きな貨物量の動きを起こすプロジェクトは今のところない。しかし近い将来、沿海地方関連流動は期待できると考えている。青森関係者が船社を説得するために、その可能性について以下記す。

現在でもそうであるが、近い将来はなおさら、沿海地方は自らの発展を日本との協調の中で達成したいと考えるであろう。従って今後、沿海地方の動向に十分目配り、気配りをする必要がある。

沿海地方から見ると、日本は巨大な人口を有する消費地であり、野菜等の農産物の日本向け輸出基地になれると考えている。また、沿海地方が生活水準を向上させるに伴い、日本へ買い物や観光で行きたいと考えるのはごく自然であり、日本で生産される生活用品や電機機械類はことごとく輸入したいと考えるであろう。日本文化にも強い憧れがあり、多くの学術文化が今後沿海地方に渡ることになると思われる。沿海地方から見ると、日本はそれほど近くて大きい存在なのである。

その方向に沿海地方が立ち上がる時、日本はどの港湾を受け皿にするのか。当然最短距離でかつ東日本の中心地である東京、仙台までの交通の便が良いところが候補になる。秋田もあるが、青森もまもなく新幹線が開通する。これは、候補地となるに十分な条件となる。このとき、青森～ウラジオストクフェリーが運航していれば、沿海地方の発展を取り込むことが可能になり、青森～ウラジオストク航路は日本とロシアの太いパイプを形成でき、航路経営は急浮上するであろう。

このように考えることが出来れば、スタート当初は経営維持が中々困難であるが、将来赤字を取り戻すと言うことは十分可能である。それが何年先になるかは、第6章の3節で示した仮定の場合には、単年度黒字は4年目で実現し累積債務の償還は6年目で終了する。青森～ウラジオストク航路を運航させなければ、上記のような大きな動きをチャンスとして捕まえることは出来ない。青森関係者が協力して、しかるべき支援措置を講じて、船社を説得することが強く望まれている。

しかし、民間船社が企業経営の立場からリスクが大きいとして中々乗り出せないときには、荷主がそのリスクを被るしかない。荷主が船舶を船社よりチャーターして経営することも検討できよう。青森～ウラジオストク航路の場合、当面ベースカーゴは中古車である。中古車業者がここまで身を乗り出せるかどうかはその鍵となるが、現段階ではそこまでの経営体には育っていないと考えられる。従ってこの荷主案は非常に厳しい案であると考えられる。

そこで今後の進め方として考えられるのは次の3つである。

- 1) 小樽～ウラジオストク航路（ポスコ）の誘致
- 2) 沿海地方政府提案への協調
- 3) トヨタビジネスへの関与

#### 8.1.1 小樽～ウラジオストク航路（ポスコ）の誘致

これは小樽～ウラジオストク間を走り出した POSCO 航路の青森寄港の誘致である。月に2回の寄港にしる潜在荷主の関心を非常に高められると思われる。潜在荷主の存在が判明し、声が大きくなれば、より、積極的な手が打てる。POSCO の寄港を実現させるには POSCO との交渉が必要になる。載せる貨物量の提示が求められよう。貨物保証を求めてくる可能性もあろうが、交渉によってはもっといい知恵が出てくるかもしれない。まずは交渉すべきである。

以下に参考情報を載せる。

##### (1) 小樽～ウラジオストク航路の概要（船社広報による）

船舶明細：建造 05 年 6 月、全長 83m、3500DWT

小樽～ウラジオストク間セミライナーサービス

月間 2～3 航海、小樽港に定期的に寄港

中古車約 135 台積載可能

配船当初は小樽港から中古車（長さ 6m、容積 20m<sup>3</sup>）積みに限定。

ロシアから原木、製材を運ぶ。

中古車船積み条件：搬入、保管、通関、搬出、船積み（陸上クレーン使用）、船荷証券発行の作業及び費用は船社負担。ウラジオストク港の揚げ費用は受け荷主負担。

##### (2) POSCO 関係者ヒアリングの内容

###### 航路の概要

- ・船舶運航者 POSCO (Pacific Ocean Shipping Company, Ltd. Vladivostok)
- ・日本総代理店 株式会社サンライズ東京
- ・小樽港代理店 ナラサキスタック株式会社 小樽営業所
- ・船舶は、バルク船であり、中古自動車が 134 台積載可能である。(2,987 DWT)

###### 航路開設の経緯

- ・小樽港の港湾業者であるナラサキスタック（株）の社長と懇意であり、北海道経済発展のために航路開設を行った。

###### 現状の課題

- ・輸出は中古自動車があるが、帰り荷が見つからない。

### 青森寄港の可能性

- ・ 青森港を拠点とするのであれば、仙台圏までをターゲットに取り込めるのではないかと。また、青森市に立地する企業が熱心に取り組まなければ航路の開設は難しい。やはり、地元の熱意なくして成功はありえない。

#### 8.1.2 沿海地方政府との協調

沿海地方政府はウラジオストクで2005年に行なった青森～ウラジオストク航路開設に向けたシンポジウムを評価しており、青森港関係者と一緒になって航路開設をしたいと言っている。費用の負担については、通常、折半が原則であるが、本航路の場合、既に述べたように1週間のうち5日を要するが、残り2日は他用途に使える。これを沿海地方政府が言うように沿海地方北部の地方都市寄港に回すとすれば、その分の負担は沿海地方政府となる。即ち、青森側は36%の負担でよいことになる。(5日/7日/2=0.36)

このとき青森側としては年間経費4億円として1.4億円をどのように集めるかが課題となる。また、沿海地方側としても3.6億円の経費に対していかに対応するかが課題となる。

1.4億円の負担が出来るのであれば、出来るだけ早い時期に沿海地方と交渉を持つ必要がある。1.4億円の負担が出来ないのであれば、沿海地方政府に対しては数年間の貨物保証をして、航路開設を行うよう要請することが考えられる。日本からの積み込み貨物の量のみを保証をすることが出来れば、ベースカーゴの中古車輸出は今後増大の可能性があり、保証しやすいのではないかと考えられる。

#### 8.1.3 トヨタビジネスへの関与

既述の通りトヨタはサンクトペテルブルグに工場建設を進めている。情報によると相当量がSLBで輸送されると言う。このとき日本とポストチヌイ若しくはウラジオストク間の輸送量は飛躍的に拡大しよう。トヨタのあとに日産、ホンダが続く可能性も取りざたされている。

自動車のノックダウン生産は多くの部品の輸送を必要とする。また急ぐ貨物も有れば、自動車以外の貨物も関連需要として発生する可能性がある。いずれにしろ青森～ウラジオストクフェリーがあれば利用価値がある。日本の各地にあるトヨタ部品工場がサンクトペテルブルグに向けて輸送を開始するとき、既存航路は圧倒的に有利になる。第5章で取り上げた稚内～サハリン航路の例ではプロジェクトの始動までは大変であったが、そのあとは加速的に貨物量が増加している。

青森関係者はトヨタ関係者と接触し、トヨタが作り出すであろう、大きな物流需要を取り込むことができるように要請することが考えられる。トヨタの本拠地名古屋から沿海地方までは船舶輸送を使うと2日はかかる。鉄道輸送で青森に来て、沿海地方に海上輸送でいければ、遥かに短時間での輸送が可能となる。これは定時性輸送を重視する自動車会社

にとって極めて魅力的であると考えられる。

## 8.2 今後の対応を考える上での参考情報

2006年1月になされた沿海地方政府の提案は、日本が船舶を購入し、それを沿海地方政府側にリースで貸し出してほしいと言うものであった。リースの期間が終われば、沿海地方政府側がこの船を購入するという日本側には全く損が発生しない話であり、しかも両地方政府同士で協定書を作ることで、約束を確実に履行すると言うものである。

しかし、沿海地方政府が保証したとしても担保の提供が明確でない、つまり、ロシア地方政府の約束は十分信用できるかどうか確信が持てない点を主な理由として、この提案を受け入れ実行するには至らなかった。

今後この種の話は再燃する可能性がある。そこで、ここではロシアの信頼性、信用性について検討してみたい。関連する情報を収集し、提示することにする。

### 参考情報1：ロシア政治の成熟度-ロシアにおける日本センター会議資料

2期目に入った(2003年)プーチン政権は、2010年までにGDPを倍増すると公約した。エネルギー資源を武器として、西欧、中国に対し、エネルギーブリッジ戦略をとりつつ、ロシア経済を石油、ガス輸出依存体質から脱皮させることを方針としており、自動車などハイテク加工産業分野への外資誘致もその一環として、05年には法制化が進んだ。

連邦管区代表人事で中央直結型が目立ってきた。地方自治体首長の大統領任命制度は中央の地方管理の有効的手法として定着気配である。

例えば、利権対立剥き出しで争われたニージニ州知事選定抗争がある。連邦大統領府よりモスクワ副市長の推薦がニージニ州議会になされ、急転して州議会は全員賛成投票、新知事が誕生した。モスクワ人脈知事である。

新知事誕生でソ連時代の閉鎖都市だった過去を引きずって、市場経済体制になっても内なる閉鎖(モスクワ中央資本)続けていたニージニ、ボルガの地域にも、本当の開放時代が到来した。凍結状態であった都市開発、産業インフラ整備もモスクワ資本とのリンクで始動する期待感が高まった。6名の副知事がおり、外資導入を州経済再生の梃子とする方針をアピールしている。

### 参考情報2：国内投資の課題-東京三菱銀行資料

#### 直接投資の受け入れ状況

ロシアへの対内直接投資は非常に低い水準にある。2003年の対内直接投資残高は対GDP比で12%弱に過ぎない。(中国24%弱、ブラジル20%強)

この原因としては、投資にかかる法制度面の不備が挙げられる。99年以降は外国投

資法、関税法など投資に関する法律の制定や改正が進められてきているが、実施のための細則等で未整備な部分が多い。実際の法制度の運用が不透明なものになっている。また大統領令などの行政命令も頻繁に出され、外国企業が制度全体を把握することが難しい状況である。

ロシアへの最大投資国は米国)で次がキプロスである。その後欧州が続く。キプロスはロシアの主要な資金逃避先である。キプロスからの直接投資の増加は資金が還流していることを示す。

ロシアの対外直接投資は対内投資を上回る。(2000、2002年、2003年)対外直接投資上位5カ国は、イラン、ベラルーシ、リベリア、モルドワ、アルメニアである。

### 貿易動向

最大の貿易相手国であるEU向けの輸出は燃料、一次産品が大部分を占める。EUのロシアに対する輸入依存度は原油の場合、2割強、天然ガスの場合は4割程度となっている。機械、装置の総輸出に占める輸出シェアは2002年時で9.1%、輸入シェアは36.1%である。機械、装置に関しては国際競争力が極めて弱いと言える。

### 参考情報3：土地の私有化の課題-東京三菱銀行資料

ロシアでは90年代に企業の民営化が実施されたが、その企業が占有する土地は全て、政府からの賃借(リース)だった。2000年代に入って土地の私有化立法が成立したが、現在まで多くの土地はリース形態のままである。経済発展省推定で民営化企業賃貸の10%弱が買い取られたに過ぎない。

多くの土地の所有権確定が遅れた理由は、土地の売却価格(政府からの払下げ価格)の決定が連邦政府、自治体、企業間でもめていたためである。ロシア法での土地の所有は「無期限利用権」と称するが、自治体が希望する売却額と企業が納得する買取額の差は何十倍もあった。売却額は土地の市場価格に係数率をかける算出であり、土地の払下げで税収補填を狙った。自治体の希望価格を全国で集計すると買取額は1,000億米ドルが必要と計算された。

そこで、市街地の土地不動産市場形成を急ぐ政策より、連邦経済発展貿易省は、従来の国有地払下げ料率を大幅に下げる指針を発表した。市場価格への係数を全国一律で5%、モスクワとペテルブルグだけは特別に20%にする案である。この場合、全国の買取総額は85億米ドルと試算された。土地不動産市場の形成が現実的なものとなってきた。

但し、土地の利用目的を変更する場合は市場価格の80%での追加支払いを必要とする。という条件。即ち、都心部で工場用地だったものを住宅、ビル用地に転用しようとしたら、85%の買い取り価格となる。これが大きな足枷になると指摘する向きもある。

土地のリース料金は市場価格の3%であり、上昇傾向にある。土地税は上限が1.5%。従って、土地払下げが本格化する動きにある。

参考情報4：行政能率、行政支出-ロシアにおける日本センター会議資料)

#### 行政能率の例、行政支出の偏り

例えば、ニージニ州の場合、国有地管理とその払い下げは、市、区単位の52の各自治体管理委員会が取り扱ってきた。これが州知事直轄で一般化する管理委員会が取り仕切る形に制度変更される(州土地関係規則が9月27日に州議会採択)。これにより地域によって異なっていた土地登記手続き、土地評価基準などが統一される。国有地の払い下げと不動産市場形成に拍車がかかってきた。以前は土地登記や取得手続きで事務のたらいまわしや、汚職の温床となっていた。

一人当たりの財政支出比較で、モスクワが5万ルーブル、ニージニ州は9,900ルーブルとモスクワの2割弱である。沿ボルガ地域平均の1万2,600ルーブル、ロシア平均の1万6,700ルーブルにも劣る。打開策として、シャンツェフ新知事は、州の財政収入を現状の350億ルーブル、から1,700億ルーブルにアップさせることが不可欠として、内外を問わない投資誘致の積極化を図ると共に、連邦政府支援を得るべくロビーを強化する方針を打ち出した。連邦政府地方補助金ニージニ州割当は支出総額の1.3%(2003年)、0.2%(2004年)、0.2%(2005年)である。

参考情報5：銀行セクターの課題-東京三菱銀行資料

#### 銀行セクターの現状

ロシアの銀行は国営専門銀行などが株式会社化されたもの、大企業の金融サービス会社として設立されたもの、に大別される。設立の経緯からして、預金を集め、融資先を開拓・審査し、集めた資金を投下して収益を上げるという銀行本来の資金仲介機能の発揮を予定していなかった。このため銀行セクターによる資金仲介機能が発揮されていないといえる。なおロシアでは銀行は証券取引業務も行なえる。

銀行セクターの特徴としては、第一に小規模の銀行が多数存在する。99年末には1,349行在ったが、2004年6月末で1,326行であり、銀行の再編は進んでいない。また、一部の大銀行への集中度が高い。2002年末の総資産で見た上位200行がロシア金融セクターの総資産の88.5%を占め、トップ5行で44.2%を占める。さらにロシアの銀行の半分近くはモスクワにあり、モスクワ地区の銀行は総資産の84.5%、資本の82.2%、非金融部門への融資の85.4%を占めている。

各銀行の中で圧倒的地位を占めているのが元国営貯蓄金庫であったズベルバンクである。これはロシア連邦中央銀行のコントロール下にあり、(出資比率60.6%)、商業銀行として全ての銀行業務を行なっている。そのシェアは総資産で28%強、ルーブル建て家計預金で79%強、外貨建て家計預金で48%強、非金融機関向け融資で30%強、

インターバンク貸出しで 11%強である。

総資産に占める銀行融資の比率は 2000 年末の 40.5%から 2004 年 4 月末の 54.3%に上昇している。しかし企業向け融資シェアは 80%から 75.8%へ減少している。また期間 3 年以上の長期融資は 2000 年末の 9.35%から 2004 年 4 月末の 7%へと減少している。外貨建て融資のシェアは 30%を上回る。預金に関しては、預金総額に対する個人預金の比率は 2000 年末の 65%から 2004 年 4 月末には 80%弱と大きく上昇し、家計貯蓄の吸収は進んできていると見られる。

以上をまとめると、銀行融資の増加、家計貯蓄の吸収に進展は見られるものの、長期の企業向け融資には増加傾向が見られない。また外貨建て取引の比率は相変わらず高い。

ロシアが経済構造の転換を図るために銀行が資金の仲介機能を果たしていくための課題としては、銀行セクターの信用力の向上。このための施策として預金保険制度の導入（適用開始は 2006 年）、国際会計基準の導入（2007 年に完全意向）などが採られている。財務諸表、銀行の所有構造などの透明性の向上が必要である。

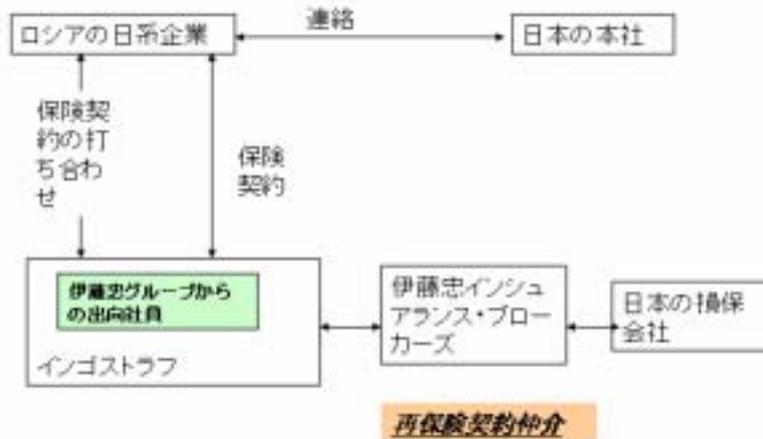
国営銀行の民営化と民間銀行の育成強化が課題である。スベルバンクの早期民営化は無理としても国営銀行と民間銀行の役割分担を明確化すること、外資の参入を推進し、国内銀行セクターに競争環境を作り上げることが望まれる。

参考情報 6：日経新聞による

#### 再損保契約の仕組み

伊藤忠はロシアに進出する日本企業が損害保険をかけるとき、ロシアの損害会社を信用できないと考える企業があると考え、日本の損害会社をそのバックに持ってくる取引を始めた。即ち、日本企業はロシアの保険会社を訪問、そこにいる伊藤忠社員と接触し、伊藤忠を仲介して日本の保険会社と間接契約する方法である。

伊藤忠とインゴストラフの提携の仕組み



結論としては、日本をはじめとする西側諸国には普遍的に存在する経済取引の制度（保険制度、リース制度、土地所有売買制度など）や社会制度は、現在、ロシアにおいてはその方向で制度を構築するべく動いている最中であり、そのためいろいろな試行錯誤を繰り返している段階である、と言うのが実情ではないだろうか。