アメリカ企業の対ロシア投資と米ロ貿易活発化の原因に関する考察
――クリントン政権の対ロシア経済政策を中心に[1]――

富 山 栄 子

はじめに

日本や米国の企業は、ロシアとのビジネスがうまく進展しない理由として、マフィアによる犯罪、所有権にかかわる紛争、高い税率と税制の頻繁な変更、官庁による規則ルールの変更、商法体系の未熟さ、外資に対する不公平な行政や保証の欠如、抵当権の不備、企業間を調整する法的機能の欠如、不安定な法制度と、中央と地方による法解釈の相違などを指摘してきた[2]。

ロシアのように法律障壁が高いと考えられている国へは国際マーケティング論では、経営資源の投入をそれほど必要としない参入様式が選択され、経営資源の投入量が大きい直接投資は忌避される[3]。国際マーケティング論の代表的な論者の一人であるGoodnow & Hanz(1972)は、環境規定要因（政治的安定、市場機会、経済開発とパーフォーマンス、文化の一致、法律障壁、自然地理障壁、地理文化的距離）が企業の参入様式に影響を与え、当該国の環境が「ホット」になるにつれて、企業はより投資を行う戦略を追求することを実証した。「ホット」な国とは、政治的に安定しており、高い市場機会、経済開発とパーフォーマンス、文化の一致、そして、低い法律障壁、自然地理障壁、地理文化的距離が近い国であると定義している。そして、親会社によって実行される投資の範囲と統制力の程度は、環境が望ましくなくなっていくにつれて下がると結論づけ、企業が当該市場へ参入するのかどうかにも影響を与えると主張している[4]。ロシアは法律障壁が高いと言われ、そのビジネス環境はより、「コールド」に近い国と言えよう。したがって、国際マーケティング論に従えば、企業は資源投入量の少ない参入様式を採用することになる。日本企業のロシアへの参入は消極的である。このことは、国際マーケティング論を裏付ける参入様式であるとも言える。

一方、米国は、ロシアへの投資に積極的である。米国は、ロシアへ対する最大の投資国であり、第２位の英国や第3位のスイス以下を大きく引き離している。1998年１月１日現在のロシアへ対する外国投資総額の218億ドル余りのうち、米国の投資累計額は62億ドル余で、全体の28.5％

を占め、ロシア向け外国投資で主導的役割を果たしている。これは、日本が、同時期において3億ドル余りにすぎず、全体のわずか1.5%を占めていることとは対照的である。

こうした背景において、本稿では、なぜ米国がリスクの高いと考えられているロシアへ投資し貿易を活発に行っているのかについて考察を行う。そのために、以下の内容について検証する。第1章で、米国企業の対ロシア投資を概観し、第2章で、米ロ貿易について概観する。第3章では、米国の弁護士から見たロシアの法の実態について検証する。この章では米国企業も、他の国の企業と同様にロシアの法の実態に困難を体験してきたことが看取される。その後、第4章で米国企業のロシアへ対する貿易と投資活発化の背景と原因について考察する。

第1章　米国企業の対ロシア投資

ロシアへ対する最大の投資国は米国である。小川(1999)の調査論文によると、1998年1月1日現在のロシアへの外国投資総額218億ドル余のうち、米国の投資累計額は62億ドル余で、全体の対ロ累積投資額の28.5%を占めていた。米国のロシア向けの投資は、直接投資が大きな割合を占める。1998年1月1日現在の米国の投資累計総額62億2760万ドルのうち、直接投資は42億2970万ドルで、62.3%を占めていた。これは主として借款が大半を占める「その他」の投資のシェアが大きい投資累計額第2位のスイス(91%)や第3位の英国(68.1%)と比べると、対照的である（表1）。米国商務省によると、最近の外国からの対ロシア直接投資の約51%は、燃料産業、商業、金融、食品産業に集中している[(5)]。また、ロシアに進出している米国企業は500社を上回り、進出諸国のなかでもっとも数が多い。このうち、1998年8月の金融危機以降1999年4月までに50数社が撤退したというが、撤退した大多数は小企業であり、大企業は長期的視点に立ち、あの手この手で生き残り策をはかり、危機的状況を乗り切ろうとしているという[(6)]。

表1．ロシアへの国別外国投資（累計）（1998年1月1日現在）

（単位　100万ドル,%）

			内訳					
投資国	合計金額	シェア (%)	直接投資	国別直接投資の対ロシア総投資に占める割合(%)	証券投資	国別証券投資の対ロシア総投資に占める割合(%)	その他（主として借款）	国別その他の対ロシア総投資に占める割合(%)
米国	6227.6	28.5	4229.7	67.9	439.8	7.1	1964.2	31.5
英国	3638.6	16.7	821.5	22.6	33.7	0.9	2478.0	68.1
スイス	3359.3	15.4	301.4	9.0	339.1	10.1	3057.1	91.0
ドイツ	2536.3	11.6	766.0	30.2	0.8	0	1768.4	69.7
オランダ	836.5	3.8	174.1	20.8	1.9	0.2	661.5	79.1
キプロス	728.2	3.3	597.2	82.0	0.9	0.1	79.2	10.9
イタリア	604.7	2.8	151.9	25.1	51.8	8.6	452.8	74.9
オーストリア	491.9	2.3	377.7	76.8	—	—	113.6	23.1
フランス	407.6	1.9	399.8	98.1	2.2	0.5	5.6	1.4
スウェーデン	389.7	1.8	234.2	60.1	—	—	155.5	39.9
日本	330.6	1.5	119.7	36.2	—	—	210.9	63.8
リヒテンシュタイン	275.1	1.3	271.3	98.6	0	0	3.8	1.4
ベルギー	274.1	1.3	177.5	64.8	0	0	96.6	35.2
フィンランド	254.4	1.2	181.1	71.2	0.2	0.1	73.1	28.7
カナダ	174.0	0.8	124.6	71.6	1.1	0.6	48.3	27.8
トルコ	138.9	0.6	124.9	89.9	—	—	14.0	10.1
アイルランド	111.4	0.5	106.4	95.5	—	—	3.2	2.9
モナコ	99.2	0.5	0	0	—	—	99.2	100.0
マルタ	74.3	0.3	55.8	75.1	—	—	18.5	24.9
オーストラリア	57.4	0.3	56.7	98.8	—	—	0.7	1.2
デンマーク	51.8	0.2	39.2	75.7	—	—	12.6	24.3
ルクセンブルク	44.5	0.2	24.5	55.1	—	—	20.0	44.9
総額	21,815.2	100	9945.8	45.6	439.8	2.0	11429.6	52.4

（原出典）ロシア統計国家委員会資料。
（資　料）『ロシア東欧貿易調査月報6』1999、10頁より作成。

第2章　米ロ貿易の推移

本章では米ロ貿易について概観する。ソ連が解体した1991年直後の1992年の米ロ貿易は、米国の対ロシア輸出が21億ドル、ロシアからの輸入が4億ドル、輸出入合計が25億ドルという数字に見られるように小さかった。その後、米ロ貿易は年々輸出入ともに拡大し、1998年の米国の輸出は35億ドル、輸入は57億ドルに達し、輸出入合計で93億ドルと1992年に比べ3.6倍になった。このことは、日ロ貿易が1992年の輸出入合計34億ドルから1998年には38億ドルとほとんど伸びていないのに比べると、対照的である（表2）。

表２．米ロ貿易と日ロ貿易の推移　　（単位　100万ドル,％）

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
米国の対ロシア輸出	2112	2070	2578	2826	3340	3289	3585
米国の対ロシア輸入	481	1743	3245	4035	3561	4290	5734
米ロ貿易輸出入合計	2593	3813	5823	6861	6901	7579	9319
日本の対ロシア輸出	1076	1502	1181	1154	1023	1014	969
日本の対ロシア輸入	2410	2768	3491	4738	3937	3997	2892
日ロ貿易輸出入合計	3486	4270	4672	5892	4960	5011	3861

原出典：米ロ輸出入データは、U.S.Department of Commerce "U.S. Foreign Trade Highlight 1997", September 1998, U.S.Commerce Web Site " Commercial Overview of Russia", March 1999.日ロ輸出入のデータはOECD" Foreign Trade by Commodities 1992-1997", Volume 1,1998年については大蔵省通関統計。
資料：小川和男(1999)「米ロ貿易の拡大と要因―米国は最大の対ロシア投資国―」『ロシア東欧貿易調査月報６』1999、3頁。

1998年最大の米国の対ロ輸出商品は、米国商務省によると、航空機、肉（主に鶏肉、同じく冷凍の豚肉とソーセージ）、機械（石油・天然ガス用機械、コンピューターと部品）、主に遠距離通信のための電気機械、たばこで、医療機器、乗用車、オフロード・トラック、食料品も多い。米国の1998年の対ロシア主要輸入商品は、鋼材、プラチナ、アルミニウム、ウラン、石油、水産品（かに）、チタン、ニッケルである(7)。以上の概観から、米国が対ロシア投資において第１位を占めること、貿易においては1994年～1998年において、ドイツに次いで第２位を占めること、米ロ貿易においてロシアは重化学製品輸入・第一次産品輸出型の貿易形態であることが看取された。

市場経済化を目指すロシアは、その巨大な市場、豊富な天然資源の賦存、高い教育水準と技能を持つ労働者の存在、旧ソ連諸国への参入の便利さなど多くの魅力を持つと言われている。しかし、政治的経済的な不安定性、社会の低い信頼性、マフィアによる地下経済、遵法精神が欠如していると言われている問題等ロシア市場への市場参入を逡巡させる要因が多いことも以前から指摘されてきた(8)。ロシアでビジネスを行うにあたって法的に不備があることは、米国にとっても同じである。米国企業はロシアの法の実態をどのように見ているのであろうか。第３章では、米国法律事務所の弁護士の目から見たロシアにおける「法律」の実態について紹介する。

第３章　米国の法律事務所から見たロシアの法律

米国のグラハム＆ジェームズ法律事務所は1986年以降、ロシアにおけるプロジェクトを100以上扱い、ロシアの法律のどこに問題があるかを知り尽くした法律事務所である。同法律事務所の弁護士のブライアン　L.

ジンブラー氏が、ロシアの一般的な法律の特徴について、興味深い事例を挙げているので以下に紹介する(9)。

第1に、たとえば、モスクワでスピード違反をした時に、警察官から渡されるレシートがある。スピード違反の場合は罰金が10ルーブルである。ところが、実際に捕まった後、自動車から降りて警察官と交渉すると、5ルーブル払えば逃れられることがある。これがロシアの現実であり、ロシア人は全員これが現実で、実際面だということを知っている。すなわち、ロシアでは書かれた法律と実際に運用されている実際面が異なる。

第2に、商品を買うためのクーポンがあった。クーポンは法的な書類で、それを持っている人間は、表示されている商品を買う権利を有することになっていた。しかし実際には品不足で、キャンセルされてしまうことがしばしばある。これは、ロシア人が経験する典型的なことで、法律の文書で謳われることや政府から与えられている権利が、実際面では有効でない場合がままある。

第3に、通貨そのものではないが通貨を補う役目をするクーポンがウクライナにあった。ウクライナではこのクーポンがルーブルと併用されていた。ロシアにおいて闇市場が存在したのと同様に、ウクライナにおいてもルーブルとクーポンの間の闇市場が存在し、公式の法的レートとは違うレートをつけていた。これは自然発生的に出てきたもので、法律に則った制度ではない。これが法律に書かれたものと同じになるということは、絶対にありえない。しかし、旧ソ連で事業を展開しようとする企業は、現実がどうなっているかを見なければならない一方で、書かれた法律も重視しなければならない。

第4に、新聞などに発表された法律が発効しない具体例が多々ある。

第5に、連邦レベルの法律と地元の法律が矛盾していることがしばしばある。

グラハム&ジェームズ法律事務所の弁護士の論文から、米国企業から見たロシアの法律の実態を垣間見ることができた。ロシアではこのように現在でもソ連時代の法文化の特徴を継承していると考えさせる実態が多く存在する。ソ連時代は、森下(1988)によると、法治国家、権力分立、立憲主義の概念が否定され、権力者は法を超える存在で自由勝手に振舞い、上からは恣意的といえる法が下され、法は個人を守るのに全く役にたたなかった。法を作る人々である党と国家の最高指導部は論理的に法よりも上位にあったため、法に拘束されないという理屈が存在していた。

すべての社会的秩序、法の源泉が党にあり、党の決議、解釈が最終的な法であった。役人が万能の権力者で、役人の恣意的な権力行使が即法律となっていた。膨大な行政規則や訓令が国家機関や市民の活動を規制し、訓令（行政規則）が法律に代わる役割を果たしてきた。その訓令は法律を違反・無視し、法律（レヒト）よりも行政規則（レーグルマン）が大きな役割を果たしてきた。訓令は法律の空白を埋めているだけではなく、それに違反したり無視したりしてきた。そして、多数の官庁の訓令が法律や憲法に違反し、人民と勤労者のイニシアティブを抑制し、その権利と利益を犯してきた(10)。現在でも多くの訓令が法律に矛盾している。例えば、書かれた法律と実際に運用されている実際面が異なり、法律の文書で謳われていることや政府から与えられている権利が実際面では有効でない場合がままあること、旧ソ連で事業を展開しようとする企業は、現実がどうなっているかを見なければならない一方、書かれた法律も重視しなければならないこと、新聞などに発表された法律が発効しない具体例が多々あること、連邦の法律と地方の法律が矛盾していることがしばしばあるなどである(11)。このように、ロシアでは法へ対する意識や法制度が西側とは異なっており、このことがロシアで外国企業が事業を行うことを難しくしていると思われてきた。しかしながら、こうした状況はどこの国の企業にとっても同じである。では、法的に不備があり、政治的経済的にも不安定なロシアへ、米国企業はなぜ投資を行ってきたのであろうか。以下では、米国企業がなぜロシアへ投資を行うのかについて考察を行う。

第４章　米国企業の対ロシア投資要因

米国企業がロシアに対して投資を増加させた理由としては以下のことが考えられる。

４－１．米国政府の対ロシア貿易・投資への融資支援体制

第１に、米国政府の対ロビジネスの強力な融資支援体制である。米国を初めとする西側諸国は、木村汎(1995)によると、ロシアが再び反西側の敵対的な孤立主義に逆戻りしてしまうことに比べれば、エリツィンの大国志向をある程度容認する代償を支払っても、ロシアを西側に取り込んでおくしか他に適当な方法がないと判断してきたという。そして、米国政府は具体的な政策を実践してきた(12)。ジョン・ハート米国議会図書館調査局次長兼ジェームズ・ミラー・ジョージ・ワシントン大学ヨーロ

ッパ・ロシア・ユーラシア研究所所長によると、クリントン米国大統領は、外交政策の第１の優先課題はロシア支援であると表明していたと言う。また、米国議会においても、ロシアおよび他の旧ソ連諸国における市場経済および民主的法治体制の発展を支援するにあたり、米国がより大きな指導力を発揮すべきであるとする意見が支配的であり、米国にはロシアの将来を考える必要があったという。旧ソ連地域がかつてのような強力な統合に向かうことや、逆に旧ユーゴスラビアのような分裂・戦闘状態に陥る場合が考えられ、ロシアにある核兵器や通常兵器の戦力も無視できなかった。したがって、対ロ政策についての、クリントン大統領のコミットメントは大きかった。クリントン大統領は、調整だけでなく政策面でも力をもつ人として、大きな権限を持つ全権大使を任命したばかりか、政策を立案し、12の対ロ関係の省庁を調整してきた(13)。

このように、クリントン大統領は対ロ政策に積極的であったが、ロシアの政策に変化が見られたことも、それを助長することになった。それは、ゴルバチョフ外交やエリツィン初期の外交は「大西洋主義」の立場を採ってきたが、92年後半以後のエリツィン外交は「ユーラシア主義」の立場に若干歩み寄ってきたことである。「大西洋主義」とは、冷戦後の新世界秩序を創造する作業において、ロシアと西側諸国は互いに平等なパートナーであるという立場を採る。ロシアは西側の発展した市民社会をもつ国々と、同一の価値、すなわち、民主主義、人権、個人の尊厳、自由主義、市場経済などを共有するのであり、新生ロシアのモデルは、民主主義の政治、市場メカニズムの経済、人権尊重の文化の諸点で先駆者としての道を歩んでいる「西」側欧米諸国である。これはロシアが、可能な限り早急にこれらの諸国が属する「北」半球の「ヨーロッパ」文明圏に回帰し、それとの統合を目指さねばならないと主張するアンドレイ・コズイレフ・ロシア外相らの主張である。一方、「ユーラシア主義」とは、ロシアはその独自の地勢学的な位置や政治・経済・文化などの発展状況に鑑みて、急速な西欧化の道は辿り得ないばかりか望ましくさえない。むしろヨーロッパとアジアを繋ぐ架橋としての特別な使命を担うべきであるとするルスラン・ハズブラートフ元ロシア最高会議議長らが主張してきたものである。エリツィンは、1992年夏頃まで、経済では西側資本主義をロシアのモデル、外交では西側協調を採ってきた。ところが、1992年秋頃から、エリツィン＝コズイレフ外交チームは、ロシアの「特別な地位」を力説するロシア国益外交あるいはロシア独自路線への転換を際立たせるようになってきた。これは木村汎によると、「大西洋

主義」から「ユーラシア主義」への転換であり、その内容は、一方的に西側協調路線を修正したものである。これによって、ロシア以外のＣＩＳ加盟諸国に対する覇権主義的な言動が出現するようになったという[14]。こうしたエリツィン外交の路線変更の背景としては、木村汎によると、次のような理由が考えられるという。（１）ロシアにおいて、西側モデルに従おうとした民主化や市場化への移行が諸困難に出会い、スムーズに進捗しないことから発生した幻滅や苛立ち、（２）市場経済化を助けるのに必要な西側の対ロ援助が十分でないばかりか、条件が厳し過ぎることに対する不満や失望、（３）「ユーラシア主義」者であるルキーン氏らよって、コズイレフ外交があまりにも米国贔屓の立場であり西側追随に過ぎるとの批判の増大、（４）ロシア以外のＣＩＳ諸国やバルト三国におけるロシア系住民を保護する必要性、（５）ジリノフスキーらの極右主義者や民族主義者の台頭によってロシアの民心がエリツィンや改革主義者から急速に離反する傾向が生まれ、彼等に対抗しつつ、彼等の主張を政策に採り込む必要性が生じたことである。こうしたロシア外交の軌道修正に対して、ロシアが再び反西側の敵対的な孤立主義に逆戻りしないように、ロシアを西側に取り込んでおく必要が米国政府にはあった。そのために、米国政府は以下のような具体的政策を実践させた。

（１）93年夏の東京サミット後の「Ｇ８」協議に引き続いて、94年７月にはＧ７ナポリ・サミットの政治協議へ事実上第８番目のメンバーとしてロシアを正式招待した。

（２）ロシアはロシア抜きの拡大NATOの考えに反対するとともに、ロシアが東欧諸国と同一条件でNATOに加盟することに不満の意を表明し、大国ロシアにふさわしい「特別の地位」を要求した。クリントン指導部は、これに対しやむなく「平和のためのパートナーシップ」(PFP；Partnership for Peace)なる曖昧な概念の妥協案を提案した。

木村汎(1995)の言葉を借りれば、ロシアは新世界秩序づくりに積極的に寄与するどころか、逆に同秩序形成のブレーキないしは攪乱要因になる可能性が濃厚となってきた。米国政府にとっては、かつてのソ連が秩序形成の阻害要因だった事実を鑑みれば、今日のロシアが少なくともその意図においては歓迎すべき方向」である市場経済化への道を歩み始めたため、米国政府はそれを積極的に支援しているという。

しかも、米国政府の政策は、クリントン米大統領がロシア支援について強調していたように、慈善事業としてロシアの市場経済化を支援して

いたわけではなく、米国の国益に基づいて行われた。クリントン大統領が列挙した米国の国益とは、①ロシアの核の危機の回避、②ロシア安定を目的とした民主化支援、③世界政策での米ロ協調、④両国民が利益を受ける市場経済への移行の支援などである(15)。

このため、米国政府は、ロシアの民主化と市場化を支援する立場から様々な政策を実施し、米国企業のロシア市場への進出とロシアでのビジネスをバックアップするための強力なプログラム体制を築いてきた。具体的には、以下のようなものがある(16)。

①米国農務省（U.S.Department of Agriculture(USDA)）の輸出クレジット保障プログラム:

このプログラムはロシアにおける合衆国の存在（進出）を維持するためのものである。主要なプログラムはGSM-102というプログラムである。GSM102中期（90日～３年）プログラムは民間のロシアの銀行を使って稼働し、積み荷の保険保証を行うだけでなく、高付加価値製品も含め様々な商品の販売保証も行う。商品は100％合衆国原産でなくてはならない。USDA商品クレジット株式会社は単なる保証人であって、直接商品の輸出の資金融資はしない(17)。

②米国貿易開発庁(U.S. Trade & Development Agency)の米国企業のためのフィージビリティ・スタディ、コンサルティング、その他計画立案実施基金:

米国貿易開発庁(U.S. Trade & Development Agency)は、米国の会社がロシアで行うフィージビリティー・スタディ（ＦＳ；事業化調査）やコンサルティング、主要な公的及び私的インフラと、産業プロジェクトに関連する他の計画サービス実行のための基金を提供している。すべてのプロジェクトは受入国によって最優先に認識されたものでなくてはならない。旧ソ連においては、米国貿易開発庁は、最低100～150万ドルの可能性がある合衆国輸出だけを考慮に入れている。大半のケースでは米国貿易開発庁はＦＳのコストの一部のみを負担し、コストの残りは調査を実行している米国の会社によって負担されている(18)。

③米国輸出入銀行(Export-Import Bank of the U.S.)の４種類の対ロシア融資：

米国輸出入銀行は（１）ロシア側の政府保証を条件とする融資、（２）

プロジェクト融資、（3）米国製生産装置・サービスをロシア向けに輸出するため、「ガスプロム」や「ロスレスプロム」などロシアの当事者と結んだ協定の枠組内での融資、（4）公認の商業銀行を通しての融資という4種類の対ロシア融資を提供している。

④海外個人投資会社（Overseas Private Investment Corporation）が行う4種類のプログラム

海外個人投資会社（OPIC）は、1971年に設立され、①直接ローンとローン返済保証を通しての投資の資金調達、②広い範囲の政治的な危険に対する投資に保険を掛ける。これは交換不可能な通貨に対する保険も含む、③いろいろな投資家サービスの供給、④プロジェクト開発の援助という4つの基本的なプログラムを持つ。これらすべてのプログラムは、認知される危険と、海外の投資に関連する障壁を減らすよう意図されている。OPICは今、すべてのＣＩＳ諸国との双務協定を持っており、それは権利の代位弁済、提案されたOPIC取引の許可を提供している。中期・長期の融資プロジェクトに100％の保証を提供するOPIC ローン返済保証は、１千万ドル以上の価値のあるプロジェクトに向けられている。中小ビジネスのための直接ローンは20万ドルから1000万ドルまである。OPICは新しいベンチャーのためにプロジェクトコストの最高50％まで、あるいは拡大のためのコストの75％まで参加する。合衆国の会社はプロジェクトの最低25％の持ち分、あるいは全体のプロジェクトコストの10%をカバーしなくてはならない。加えて、OPIC は金融機関、天然資源開発に従事する会社、工事請負人、輸出業者のために特別な保険を持っている[(19)]。

米国企業はこれらのプログラムを積極的に活用して、対ロシア投資やビジネスを展開している。他にも、米国企業は、世界銀行や欧州復興開発銀行(EBRD)の大規模な対ロシア融資プロジェクトにも活発に参入している。米国企業は米国政府によるこうした包括的な投資支援に後押しされている。米国政府はロシアの市場経済化が始まった頃から、対ロシア政策を重視しており、これに同調する形で米国企業が積極的な投資活動を展開してきたのである。換言すれば官民一体となってロシア市場へ参入してきたのである。

市場経済化の支援という面では、日本も経済改革を進める旧ソ連、東欧諸国を主に政策技術面から支援する様々な支援を行ってきた。97年の日ロ首脳のクラスノヤルスク会談以降、日ロ投資保護協定（日本は批准

済み）や日ロ投資会社の創設合意など、経済関係に一定の進展が見られる[20]。しかしながら、日本企業による旧ソ連、東欧諸国への参入を後押しする日本政府のバックアップ体制は、米国に比べると格段に少ない。米国政府による強力なバックアップ体制は、米国企業がなぜロシア市場参入に積極的であるのかの要因になっている。日本政府は政経不可分の原則を堅持しており、北方領土問題の解決が平和条約締結の前提であるとしている。現実には平和条約が結ばれていないためロシアに対する投資、貿易の面で様々な不便があり、日ロ経済関係進展の大きな障害となっている。日本政府は自国の領土が不当に取られたということを認めるわけにはいかず、領土問題をタナ上げにして、対ロ全面融和政策をとることは考えていない。

４－２．米国政府によるロシア政府への圧力行使

第２に、米国政府はロシアの地方政府が外国企業をロシア企業と比べ公平に扱っていないことに対して、ロシアへの融資に絡めてロシア側に改善を迫ることまでも行っている。朝日新聞によると、米輸出入銀行は1999年12月21日、ロシアのチュメニ石油会社の精製施設などに対する約五億ドルの新規融資を凍結することを決定した。チェチェン紛争で強硬姿勢をとるロシアへの制裁的意味合いを含んだ決定であることは明白であるという。そして、凍結の理由について輸銀は同日、融資の最終承認権限を持つオルブライト米国務長官から「米国の利益と重要な対ロシア政策のため」融資を承認しないよう求める書簡が届いたためであるとしている。米政府は、ロシアの地方政府が外国企業をロシア企業と比べて公平に扱っていないとの不満を抱いており、今回の融資に絡めてロシア側に改善を迫る狙いがあったという[21]。このように、自国企業がロシアでビジネスを公平にしやすくするために、米国政府がロシア政府に融資に絡めて圧力をかけている。

４－３．法律事務所、会計事務所、経営コンサルティング会社によるバックアップ体制

第３に、法律、会計事務所などがロシアへ進出し、米国企業をバックアップしている点も見逃せない。米国の投資家は大半のケースにおいて、かなり離れたところから投資を行っており、実際には、ドイツ、英国、スイスなどにある子会社において意思決定がなされている。米国企業は現地スタッフへの依存度が非常に高い。したがって、会計監査事務所、

法律事務所、技術的なコンサルタント会社が進出していることが重要になる。それによって自社のスタッフを派遣しなくても、専門家の助言を得ることができる。これは米国と同じスタッフがいることを意味する。その結果、進出がしやすくなっている[22]。その上、グラハム&ジェームズ法律事務所弁護士のブライアン　L.ジンブラー氏が、「ロシアには基本的な法体系、そのフレームワークはできているし、規則自体はある。ロシアでビジネスを始めるには、そういったものをふまえてほしい。もちろんこういったルールを理解するのは難しいと同時に、ルール自体がビジネス・リスクに関わるすべての局面に対応しているとは限らない。将来、我々もロシア人とともにこういったシステムの改善に役に立っていきたいと思う。」と述べている通り、米国の法律事務所は、自分たちがロシア人とともにロシアの法律のシステム作りを行っていこうとする高尚な意図を持ち、ロシアの法律のシステムの改善に一役買おうとまでしている。そして米国の法律家の手でロシアの法律を改善しようとしている。例えば、米国の会計・経営コンサルティング会社 Ernst and Young 社はロシアへ対する外国投資の促進に積極的で、ロシアの投資環境を改善させている外国投資諮問会議（Foreign Investment Advisory Council）や「ロシア政府と外国ビジネスのためのフォーラム」の議長をロシア連邦首相と一緒に務めるなどして[23]、自分たちで、ロシアを外国投資家が投資しやすい環境に変える努力を、ロシア政府も巻き込んで行っている。

4－4．現地市場志向直接投資；巨大国内市場としての魅力

第4に、ロシアが人口約1億4670万人(1999年)の潜在的な巨大市場である点も挙げられよう。小川(1999)が述べているように、東西冷戦が終息し、ソ連邦が解体し、ロシアで政治・経済体制の転換が行われた。そして、計画経済から市場経済への移行がロシアが目指す基本方向となり、ロシア市場は開放された。米国企業に、ロシアという新興市場を開拓しようという精神が強く生まれたのは自然の成り行きである。そして、大きな利益の獲得を狙って、米国企業はロシア市場に殺到した。しかし、ロシア市場のビジネス環境が一筋縄ではいかないのは周知の通りで、多くの米国企業がしばしば苦杯をなめさせられたが、米国企業はロシアの市場化を常に正しい方向として捉え、移行期に発生する相当にひどい様々な混乱をよく克服してきたと言う。米国企業にとって、成熟した市場ではなく、ある意味ではワイルドなフロンティア市場であるロシア市

場は、混乱しているのが当然でリスクが大きい半面、リターンも大きい魅力的な市場であるという。

4－5．米ロビジネス協議会の活動

第5に、米ロビジネス協議会の活動が挙げられる。小川(1999)が指摘する通り、米国の首都ワシントンには、対ロビジネスと投資に積極的な米国の大中小企業250社を会員とする民間経済団体「米ロビジネス協議会(The U.S.-Russia Business Council)」（創立は1993年）があり、米ロ貿易の促進をはかって多面的な活動を行っている。この組織は米国政府との結びつきが強く、ゴア米国副大統領も出席していたほどである。同協議会は、ロシア経済の再生と米ロビジネスの活性化に果たす米国政府の役割を高く評価しており、将来にわたって大きく期待している。同協議会は日本の（社）ロシア東欧貿易会に対応する米国の組織である[24]。米国はこうして、官・民が一体となって、知恵を出しあい討論を重ね、実際に民間企業が対ロシア事業でどのような問題を抱えているのかを、米国政府が把握し、それに対応しているのである。

4－6．ロシア人移民による対ロビジネス

第6に、米国にはソ連時代に政治亡命したロシア系米国人が多く、望月(2000)が指摘する通り、こうした人々が故国で事業を興す場合、言語・文化上の障害が全くない。加えて、ロシア内部に強力な人的つながりを持つことが多い[25]。同様のことを、ハバロフスク地方政府対外経済局長のロパーチン氏も、筆者との面談で指摘していた[26]。この望月の指摘に対し、アンドレイ・ベロフ福井県立大学助教授は、ブレジネフ時代にも多くのソ連人がアメリカに政治亡命したが、その多くは貧しい労働者として暮らしており、中国人華僑のような資産家にはなれなかった。従って、華僑が中国投資するように、ソ連系アメリカ人が多額のロシア投資をしているとは思えない。むしろ、アメリカの対ロ投資は、ロシアから海外に流出した巨額の外貨が、アメリカ資本を装って還流していると考えた方がいいと反論したという[27]。ベロフが言うように、アメリカへ亡命したロシア人が必ずしもロシアへ投資を行っているわけではないかもしれないが、米ロ貿易の発展には、望月が指摘した点がある程度言えることに間違いはあるまい。この問題に関し、ソ連時代に米国へ移住し、1992年からロシアと貿易を行う貿易会社を設立したロシア人移民の米国企業の事例を検討してみよう。

アジア・トレード社の事例研究

「アジア・トレード社」はPeng(2000)によると、米国シアトルに本拠地をおく輸出貿易会社である。ロシア人移民と米国人妻によって1992年に設立された。ソ連邦の崩壊が彼らにチャンスをもたらした。かつてソ連の国際貿易は国営の外国貿易公団によって独占されていた。市場経済への移行が始まってから、貿易の独占体制がなくなり、現地企業が直接輸入をすることができるようになった。中央管理された貿易体制の崩壊は、とりわけ極東地域に打撃を与えた。アジア・トレード社は、太平洋北西部から缶詰、飲物、小麦粉、加工食品を新たな市場に輸出することによって、ロシア極東の一般的な食料不足を逆に利用した。ロシア極東は、巨大な未開拓市場として、先発参入者にとって大きな魅力を持っていた。しかも、多くの企業はロシア極東への市場参入を躊躇していた。ロシア極東はそうした企業を怖がらせ、極東市場から退出させる脅威を有していた。新生ロシアの環境は、控えめに言っても不快で、困難で、極東地域は一層ひどかった。ロシア極東市場の潜在力にもかかわらず、極東の現地業者は友人にならなければ、よそ者とはビジネスをしなかった。ソ連時代ロシア極東には軍が配置され外国人の立ち入りが制限されてきた地域もあったので、外国人に対しては強い嫌疑を抱いてきた。こうした文化的な規範が、多くの興味を持った外国企業を躊躇させてきた。一方、アジア・トレードのような輸出仲介業者は優位性を持っていた。それは、共同オーナーのひとりが極東で生まれ育ち、貿易において過去７年間の経験があったことである。ロシアで誰に話をしなくてはならないかをアジア・トレード社は熟知していた。しかも、米国で製品を仕入れる能力を持ち、自社のためにニッチを切り開くことができたのである。その販売額は会社を設立した年である1992年には既に50万ドルあった。夫婦で始めたこの会社は1994年までに５人を雇うまでに成長し、その販売額は２億ドルに達した。会社の年齢と規模を考えると驚くべきパーフォーマンスである。ひとりあたりの輸出販売額は1994年には40万ドルまでに達した。これは米国の小規模輸出貿易会社のそれの平均の２倍以上である。アジア・トレード社の成功要因はロシア語を巧みに操り、ロシアの文化を熟知していたこと、鍵になる輸入業者とのコネをもっていたことであるとアジア・トレード者の企業経営者が指摘したという[28]。

この事例から言えることは、アジア・トレード社が、ロシアで生まれ育ち、ロシア語が堪能でかつ「友達にならなければ、ビジネスはしない」

というロシアの文化を熟知していたこと、そして輸入業者のコネを持っていたことが、同社の競争優位になったことである。このことは、ロシアとビジネスを円滑に進めるためにはロシアの共同体の中に入らなければならないことを示唆したものである。袴田(1998)もこのことについて次のように述べている(29)。

ロシア社会は、社会全般に信頼関係が欠如した社会、あるいは、法秩序が確立されておらず、約束や契約も遵守されないリスクの多いバザール経済であり、経済関係において不信が基礎となっている。このため、利益のために手段を選ばず、契約遵守の意識が希薄である。固定した相手との反復的あるいは継続的な関係を前提としておらず、目前の短期的利得を極大にしようとする心理に支配されている。共同体の内と外では同じ商品に対しても異なった価格が設定され、共同体内の規範が広く社会一般に広げられることはない。それゆえ、リスクを回避する生活の知恵として、自己防衛のためプライベートな関係において特別の信頼関係を構築する必要があった。特定の共同体内においては、特別な相互信頼の関係が発達した。このようなバザール社会における信頼関係は、そのプライベートな関係や一定の共同体の枠内に限定され、その枠を越えた世界に対しては、全く異なった関係、つまり不信関係が維持される。バザール社会における共同体内外の二重倫理、二重価格も、このような二元的関係の表れであった。一方で、バザール的社会では、内側の共同体関係あるいはプライベートな人間関係においては信頼関係を基礎とし反復や継続を前提とした経済関係が成立している。法秩序が不完全なバザール社会においては、リスクを回避するために、個人的信頼関係や共同体関係が特別に重要な意味を帯びてくる。不確実や不信の関係が社会全体に支配的だからこそ、特定の共同体においては、誠実さや信頼が特別に重視されている。ソ連社会においても、人々は、バザール社会の交渉や取引に要する莫大なエネルギーや大きなリスクを回避するために、また社会行動における不確実性を避けるために、あらゆる形で私的な縁故をフルに活用してきた。その意味で、ロシアはコネ社会である。ソ連時代には伝統的な共同体は破壊され、政権は新しい「ソビエト的集団主義」の育成に力を入れた。しかし、国民は公的に宣伝された集団主義には背を向け、それぞれの職務や党内のポストなどに付随する権限を利用しながら、私的にコネのネットワークを築いていった。共産党の幹部や企業、組織の責任者のように強力な権限や権力を有する者は、強力なコネのネットワークを築くことができた。また店員や企業の従業員は、それぞれ

が提供できる便宜に応じて、やはり私的なコネのネットワークを築いた。今日ロシアにおいて、経済面で何らかの事業をしようとする時、その成否を左右する決定的要因は、その人物がどのような私的コネを有しているかであると袴田(1998)は言う。そして、ロシアのバザール社会の伝統や文化によって、ロシア社会の人々の交渉スタイルは、同じ共同体の内と外には、異なった二重の基準が適用されるかのようになってきたという。ロシア社会の人々は外の社会に対しては基本的に不信感を有し、あらゆる交渉においてプライベートな関係や、非公式の接触が決定的に重要な意味を有していると考える傾向がある。

アジア・トレードの共同所有者のひとりは、ロシアからの移民であり、ロシア人にとっては「ジェムリャキ（同郷人)」であった。ロシア人は外の社会に対しては基本的に不信感を有しているが、ロシア語を巧みに操り、「ジェムリャキ（同郷人)」であることが判れば、警戒心は失われる。こうして、他の外国企業よりも早くビジネスを通してプライベートな関係を深め、信頼関係を育んだものと推察される。ロシアでビジネスを行うには、ロシア社会の「仲間にならないとビジネスはしない」という文化を理解し、共同体の内に入る必要がある。上述のアジア・トレード社のケースでは、経営者がロシアからの移民は言葉の障壁がなく、ロシアの社会を熟知しており、私的コネも有していたために、スムーズにビジネスを行うことができたものと考えることができる。この事例は、ロシアとビジネスを行う場合、言語・文化上の障壁を持たずに、ロシア人と本当の意味で仲間になり、ロシア内部に強力な人的つながりを形成することが重要であることを示唆するものと言えよう。

むすび

本稿では、米国企業の対ロシア投資と米ロ貿易の推移を概観し、米国企業から見たロシアの法の実態を検証し、米国企業のロシアへ対する投資活発化の背景と原因について考察を行ってきた。

ロシアへの最大投資国は米国であり、米ロ貿易でもドイツに次ぎ、1994年～1998年においてロシアの主要貿易相手国の第２位であった。米国の法律事務所から見たロシアの法律の実態は、ロシアでは、書かれた法律と実際に運用されている実際面が異なり、法律の文書で謳われていることや政府から与えられている権利が、実際面では有効でない場合がままあること、旧ソ連で事業を展開しようとする企業は、現実がどうなっているかを見なければならない一方、書かれた法律も重視しなければ

ならないこと、新聞などに発表された法律が発効しない具体例が多々あること、連邦の法律と地方の法律が矛盾していることがしばしばあることなど、ソ連時代と同様に、官庁の訓令（行政規則）が法律や憲法に違反し、法律（レヒト）よりも行政規則（レーグルマン）が大きな役割を果たす状況が継続されていると思われる実態が看取された。このように少なくとも法律の面では投資を行うには適切でないと思われる環境のロシアへなぜアメリカが投資を行うのかについて第４章では考察を行った。第１に、米国政府が当初から、対ロシア政策を重視しており、米国政府による包括的な投資支援に後押しされて米国企業が積極的に投資活動を展開してきたこと。第２に、米国政府はロシアの地方政府が外国企業をロシア企業を比べて公平に扱っていないことに対して、融資に絡めてロシア政府側に改善を迫るよう圧力までもかけていること。第３に、会計監査事務所、法律事務所などが進出し、米国のスタッフを派遣しなくても、専門家の助言を得ることができること。法律事務所は、ロシアの法律体系が未整備さを自分たちの手で改善しようとさえしていること。会計事務所は、ロシアを外国投資家が投資しやすい環境に変えるために、ロシア政府も巻き込んで努力していること。第４に、人口約１億5000万人を抱えた巨大国内市場として魅力があること。第５に、米ロビジネス協議会が、官・民・学が一体となって、米ロ貿易の促進をはかり、多面的な活動を行っていること。第６に、米国にはソ連時代に政治亡命したロシア系米国人が多く、彼らが故国で事業を起す場合、言語・文化上の障害が全くない上、ロシア内部に強力な人的つながりを持つことが多いことが指摘された。ロシア社会はバザール社会であり、社会全般に信頼関係が欠如し、法秩序が確立されておらず、約束や契約も遵守されない社会であると言われている。バザール経済では、外の社会に対しては基本的に不信感を有し、あらゆる交渉において、プライベートな関係や、非公式の接触が決定的に重要な意味を有し、同じ共同体の内と外では、異なった二重の基準が適用される。アジア・トレード社のロシア市場への参入の事例研究によって、ロシア語を操りロシア文化を理解しコネを有する人は、ロシアとビジネスを行い易いことが看取された。このように個々の米国企業の持つ競争優位も、米国企業が積極的にロシアと貿易や投資を行う理由の一つとして挙げることはできるだろう。しかし、米国企業がロシアへ投資を行う最大の理由は、米国政府が対ロシア戦略を重視し、ロシアが市場経済への道から後退することがないように、官民学の力を結集し、包括的に投資支援策を採ってきた事であると筆者に

は思われる。

註

(1) 本稿は筆者の経済学博士号取得論文「日米企業のロシア市場参入行動」(平成14年3月、新潟大学大学院現代社会文化研究科提出)の第11章に加筆・修正したものである。ご指導頂いた新潟大学経済学部小山洋司教授、永山庸男教授、高津斌彰教授に記して御礼を申し上げたい。

(2) 望月喜市(2000)「北海道と極東ロシアとの間の経済交流を発展させる戦略について」『北海道極東研究第3号—第9回日ロ北海道極東シンポジウム特集』日ロ北海道極東研究学会、2000年9月、16頁参照;原出典は日本貿易振興会の対ロ商取引上の問題点に関する調査(http://www.jetro.go.jp/top-j/ged/Press/97-19-18.htm)である。これは既に閲覧不可能であったので望月論文を引用した。

(3) Root, F.R. (1994), *Entry strategies for international markets*, Lexington Books,pp.28-39.

(4) Goodnow, J.D. & J.E.Hanz (1972), "Environmental Determinants of Overseas Market Entry Strategies," *Journal of International Business Studies*, 3(1), pp.33-50,p.33,p.46.

(5) U.S. Commerce Web Site," Commercial Overview of Russia" (http://www.bisnis.doc.gov/bisnis/country/9903rco.htm#Two 2001年1月31日現在)参照。

(6) 小川和男(1999)「米ロ貿易の拡大と要因—米国は最大の対ロシア貿易国—」『ロシア東欧貿易調査月報6』1999、9〜11頁。

(7) Ibid. U.S. Commerce Web Site.

(8) 富山栄子(2002)「ロシアにおける遵法精神の欠如—法社会学の側面から見たロシアの基層社会—」『環日本海研究年報第9号』2002年3月、25〜46頁、新潟大学大学院現代社会文化研究科環日本海研究室。

(9) ブライアン L. ジンブラー(1993)「ロシアにおける合弁企業関連法律の実施状況」『ロシア極東地域における投資環境』ロシア東欧貿易会、ロシア東欧経済研究所(mimeo)、53〜54頁。

(10) 森下敏男(1988)「社会主義的法治国家論の検討(上)—ペレストロイカと法—」『神戸法学雑誌』38巻3号、1988年12月、552〜553頁参照。尚、森下はヤコブレフ論文 Закон для всех один,《Правда》,12 июля 1988 г.を参照しているが、同論文は入手できなかったため、森下研究に依拠した。

(11) 松下輝雄(1993)「ロシアの憲法問題」『ロシア・東欧学会年報』22号、1993年版、ロシア・東欧学会年報、森下敏男(1988)前掲、森下敏男(1997)「ロシアの法文化」、http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/sympo/Proceed97/ morishita. html. (2001年5月17日現在)、森下敏男(1999)「現代ロシアにおける権力分立の構造」『神戸法学年報』第15号、肥前栄一(1986)『ドイツとロシア:比較社会経済史の一領域』未来社、肥前栄一(2000)「マックス・ウェーバーのロシア革命論—ロシアにおける国家と市民」『聖学院大学総合研究所紀要』聖学院大学総合研究所参照。

(12) 木村汎(1995)「14章ロシアと世界—“冷戦終焉”後におけるアイデンティティ

一の模索」『スラブの国際関係』伊東孝之、木村汎、林忠行編 331〜354頁。

(13) ロシア・東欧貿易会(1993)「ロシア経済と米国クリントン新政権の対応（ロシア経済研究日米シンポジウムより）」『ロシア東欧貿易調査月報1993年4月号』ロシア・東欧貿易会、80、86頁。

(14) 具体的には、ロシアは東欧諸国とは異なり、軍事大国で、広大な国土と豊かな天然資源および人的資源などの潜在力をもち、「特別の地位」を要求する権利をもつという「大国主義的」主張を92年秋以降エリツィン大統領が唱えはじめた。さらに、93年11月2日制定のロシアの軍事ドクトリンは、ロシアの安全保障に影響を与える「近隣の外国」におけるロシア軍の武力行使を正当化している（木村(1995)前掲、348頁)。

(15) 朝日新聞1994年3月1日付。

(16) 小川(1999)前掲、12〜14頁、Ibid. U.S. Commerce Web Site

(17) より詳細は、Office of Agricultural Affairs in the U.S. Embassy in Moscow Web Site (www.agmoscow.post.ru/english.htm)を参照されたい。

(18) より詳細は、U.S. Trade and Development Agency Web Site (www.tda.gov)を参照されたい。

(19) より詳細は、International Finance Corporation Web Site (www.ifc.org)を参照されたい。

(20) 望月(2000)前掲、3頁参照。

(21) 朝日新聞1999年12月23日付。

(22) 「米国企業の中欧諸国への進出一プランエコン社社長ヤン・バーナスー」『ロシア東欧貿易調査月報12』1998、75〜83頁。

(23) Ernst & Young Web Site（http://www. ey.com/GLOBAL/gcr.nsf/ Russia_E/About_E&Y_E(2001年1月25日現在))。

(24) 小川(1999)前掲、12〜14頁、朝日新聞1994年3月1日付。

(25) 望月(2000)前掲、6頁。

(26) 2001年1月12日、ハバロフスク地方対外経済局長ロパーチン氏への筆者によるヒアリング調査（新潟空港にて)。

(27) 望月(2000)前掲、17頁（註6)。

(28) Peng M.W. (2000), *Business strategies in transition economies*, Sage Publications, Inc.,pp. 207-208.

(29) 以下の内容は、袴田茂樹(1998)「バザール社会と共同体および国家権力」『国際交渉学：交渉行動様式の国際比較』木村汎編、勁草書房、173〜192頁を参照。