

ロシアにおける外国直接投資と技術移転

サセックス大学経済学講師 デビッドA.ダイカー

はじめに：技術移転の手段としての外国直接投資

今日、国際経済の中では、外国直接投資が新技術の普及の主要な手段の一つであることが広く知られている。これについては次のように説明できる。

「技術移転とその効率的な応用・普及は、発展途上の国々が外国直接投資に求める最も重要な利点である。多くの場合、多国籍企業がその先導的革新者になる。彼らは、移行期にある発展途上国に対して、外国直接投資やその他の（外部化された）移転形態を通じて主要な技術を提供する。また受入国の技術革新能力の発展を刺激し、それに

よって地元企業や公的支援を受けた機関が研究開発を通じて行う技術開発を補う。」(UNCTAD、2000、p.172)

世界銀行の経済専門家は、近年の国際経済活動の形態に根本的な変化を見出している。

「より多くの多国籍企業が統合された地域戦略・世界戦略を採用し、子会社や戦略上重要な提携関係を利用して、多くの国に相互依存的諸機能を配置し、世界規模で競争力を極大化している。これは、10～20年前、多国籍企業の海外子会社の経営が幾分独立的で、価格・品質などで世界的に競争力を有するに必要な条件を提供できるか否かにかかわら

ず、市場のある所にならどこでも進出するのが主流だった頃とは違っている。(Bergsman ほか、日付なし、p.3)

具体的に言うと、外国直接投資が純粋に天然資源開発あるいは巨大国内市場（しばしば保護障壁により守られているが、世界的な貿易自由化が進むにつれて障壁は低くなった）を開拓することに焦点を当てていたころから、世界的技術・供給網の展開のために人的資源を活用しようとする外国直接投資へと変化した。これは国際交流の最も活発な分野の一つとしての産業内貿易の出現と並行して起こった¹。そして、個々の分野別では、最も細分化された供給連鎖をもつ自動車・エレクトロニクス産業の急速なグローバル化に表われている。

ロシアにおける外国直接投資：基本状況

世界の中で、ロシアは外国直接投資の主要な受け入れ国ではない。具体的には、外国直接投資の流入は移行経済諸国平均を大きく下回る(表1)。ロシアへの流入は、人口がロシアの3%にしかすぎないスロバキアと同じであった。ロシアに流入する外国直接投資はGDP比で2004年にEU加盟を予定している各国やその他CIS諸国をも下回っている。

表1. 移行期経済諸国への外国直接投資の流入額(2000 - 2001年)

	流入(百万ドル)		GDPに占める割合(%)	
	2000年	2001年	2000年	2001年
2004年EU加盟予定国				
チェコ共和国	4,595	4,500	9.1	8.0
ハンガリー	1,649	2,443	3.6	4.7
ポーランド	8,294	6,929	5.3	3.9
スロバキア	2,075	2,000	10.8	9.8
スロベニア	176	442	1.0	2.4
エストニア	387	600	7.7	11.0
ラトビア	408	257	5.7	3.4
リトアニア	379	600	3.3	5.0
CIS 諸国				
ロシア連邦	2,714	2,921	1.0	0.9
ウクライナ	595	800	1.9	2.1
アジア地域のCIS諸国	1,804	3,050	3.7	5.7

出所：ECE、2002年、p.154

世界銀行の分類で見ると、ロシアが受け入れた外国直接投資は、一見、主に「古い」分類に属するよう見える。主に化石燃料産業や、国内市場指向の事業に投資されてきた。化石燃料への投資は重要ではあるものの、多国籍企業のロシア国内子会社は、平均して生産高の12%しか輸出していない。実際にロシアで製造しない企業を除くと、この数字は7%に落ちる(Ahrend、2000、p.28)。参考までにハンガリーでは1999年に88.8%であった(Hunya、2001)。2000年にAhrendによって行われた46社に対する調査によれば、ロシアへの直接投資の主な動機は、ロシア市場の規

表2. 1999年半ばまでの対ロシア外国直接投資累計

	百万ドル	%
合計	11,692.5	100.0
燃料	2,138.7	18.3
通信	2,208.5	18.9
食糧	2,317.7	19.8
商業及び公共飲食業	1,153.0	9.9
機械	470.4	4.0
一般営利活動(取引仲介等)	375.3	3.2
非鉄金属	292.4	2.5
木・紙	465.4	4.0
輸送	341.5	2.9

出所：ロシア連邦経済省、外国投資促進センター(FIPC)

模、ロシア市場に参入する意欲、貿易障壁の回避であった(Ahrend、2000、p.28)。

2002~2003年の主要な新規案件でも、同様の傾向が続いていることを示している。ダノン社は食品製造のウィム・ビル・ダン社の株式の4%を取得し、ハイネケン社はブラボー・インターナショナル・ブリューリング関連会社の株式の100%、スコッティッシュ・アンド・ニューカッスル・ブリューワリーズ社がロシア大手酒造会社バルティカ社の株式の24.3%を所有するハートウォール社(その他の主要株主はカールスバーグ社)をそれぞれ買収した。プリティッシュ・ベトロリアム社はロシア石油会社のシダグコ社とTNK(チュメニ石油会社)の50%を獲得し、ハンガリーの石油ガス会社モル社は西マロナリクスコエ油田開発のための合弁企業に参加した。ロシアの石油会社シブネフチ社は戦略的外国投資家の獲得に関心を示した。

この傾向は明白だが、その解釈はもっと複雑な問題である。化石燃料採掘はロシアにとっては比較優位のある分野であり、その膨大な石油・ガスの埋蔵資源ゆえに、石油多国籍企業やさらには先進国の政府・超国家的権力のエネルギー供給安全保障に関する世界的な政策の中で、ロシアは主要な役割を果たすことができる。さらに国際石油企業は最先端の石油技術をロシアの産業に普及させるという重要な役割を果たした。これによりロシアの同産業が1990年代の技術格差を埋めることができたが(Dyker、2001a、pp.846-5)、ロシア石油企業が外国の戦略的投資の可能性に関して継続して関心を持っていることをみると、この格差はまだ完全に埋まっていない。人口約1億5千万人を擁する市場規模を考えれば、ロシア国内市場に対する外国投資家の関心は驚くに値しない。また、ロシア食品産業への外国投資は、10年以上に亘る経済移行でもほとんど解決できなかった旧来の構造的・組織的問題に苦しむロシア経済の一部門に照準を合わせたものである。こうした状況の中で参入してくる食品企業は、財務管理、調達、配送、マーケ

¹ 貿易相手国同士の産業内貿易が貿易全体の70%という基準を越えると、技術移転が強化されることを示唆する調査結果がある。Hakura & Jomotte、1999年参照。

ティングなど経営の「ソフト」面の技術が大半ではあるが、現実に技術の普及に重要な役割を果たしている。化石燃料部門においても、ソフト技術の移転は、特に複雑なプロジェクトの組織技術に関して重要な改善要素となっている（Dyker, 2001a, ibidem）。加重平均で17%に達する農業輸入にかかる関税率と頻繁な関税率変更が、ロシアに投資する国際食品企業数社の判断要素だったかもしれないが、必ずしも主な理由だともいえない。

従って、ロシアへの外国直接投資の形態を、ヘクシャー＝オーリンの用語を用いて「『資産創出』の過程においてロシアの賦存生産要素の利用と不足生産要素の補填を希求するもの²」として説明したり、あるいはDunningのOLIパラダイム（Dunning, 1998年）の用語を用いて「ロシアの地理に特有の優位性の利用及び、当該企業が提供しうる所有者特有の優位性を希求するもの」として説明することが可能である。しかし、ロシアの生産要素賦存量や地理に特有の優位性は石油・ガスにとどまらない。ロシアには、科学技術能力の巨大な集積があり、先進工業国の賃金のわずかの額で雇える良好な基礎訓練を受けた識字能力のある労働力がある。この意味で、ロシアは中央・東ヨーロッパの移行経済諸国と大きくは違わない。近年、これらの国々では外国直接投資が製造業にかなり流れている。このことは、ロシアが何か大事なことを見逃し、外国直接投資の流れが最適化されず、本当に「古い」外国直接投資の形態に捕われているということの意味するのか。この質問に答えるためには、分野別レベルの分析を通じて、この問題について行われた企業レベルの研究を見つめる必要がある。

ロシア経済における外国直接投資のインパクト：ミクロ経済的証拠

ロシア外資系企業登録並びにロシア企業登録時系列データベース（RERLD³）を基に行われた調査は、数多くの貴重な全般的成果を生み出した。外国直接投資の地域分布は、当該地域の教育レベル（すなわち、労働力の質）に関連する傾向にあるが、労働力コストの地域毎のばらつきは主要な要因ではない。各地域における制度の質や改革の進展、その地域における同じ国の他社の存在、地域リスクの国際的格付け、地域の気候なども重要である。部門別の視点で

は、外国直接投資は特定の産業の集積度と強い連関を持ち、これは市場の活力への希求が投資企業の重要な動機であることを示している。さらには、関税の急上昇が主要な決定要素として現れる（Manaenkov, 2000年）。上述の我々の分析と重ねると、その意味するところは明らかである。ロシアの人的資源の質は外国直接投資のパターンを決める重要な要素であるが、国内市場へのアクセスもまた重要である。さらに、関税急上昇の例からわかるように、多くの場合、市場アクセスの動機はどのような資産創出の複雑な問題からも比較的影 響を受けなかったといえよう。Manaenkovは原材料所在地の要因について考査しなかった。もし、考えていたら、海外の石油会社がロシア事務所を採取の現場に置く必要は明らかでないから、結論は出なかったかもしれない。しかし、全体的に彼の出した結果は、先に引用したAhrendが指摘した、どちらかと言えば印象に近い発見を確認し、精緻化するようなものであった。つまり、ロシアの外国直接投資の多くは「古い」種類であるものの、何らかの「新しい」外国直接投資の要素の存在も示唆している。さらに追求するには、我々は外国株をもつ企業の内部、そして、これらの企業と地元ロシア企業との間で何が起きているかを調べなければならない。

外国直接投資と受け入れ企業：技術、能力、生産性

参考までに中央・東ヨーロッパを再び例にとろう。特に自動車・エレクトロニクス産業では、外国直接投資は中・東欧諸国の生産過程と製品技術を革命的に変えた。投資企業は地元労働力の能力レベルを上げ、本国から派遣される管理者の比率を徐々に減らすための具体的な対策を立てた。その結果、労働生産性は著しく増加した。例えば、ハンガリーでは、外国所有企業の平均的な生産性は、100%ハンガリー所有企業の生産性レベルの約3倍である（ECE, 2001年, p.212）。このような傾向はロシアでは見られない。ロシア自動車産業には、大宇、ルノー、フィアット、イベコ、フォード、GMなどから相当の額の外国投資が行われている。しかし、これらの投資は技術や生産性の革命的改善、あるいはハンガリー型の社会的能力形成にはつながらなかった。外国企業との合意は、主要製造ライン技術の移転、新モデルの導入、自動車産業の供給連鎖の中の特定部品の開発には役立った。おそらくロシアで最も良い経営を

² Dyker & Kubiela, 2000年参照。

³ 「ここには、生産高、従業員数、資本簿価、総費用、輸出入、その他企業レベルの情報が登録されている。外資系企業登録には、ロシア内の100%もしくは一部外資企業がある。ロシア企業登録時系列データベースには、ロシア工業企業のうち、従業員100名以上、100%国営企業、及び従業員100名未満で民間資本比率75%以下の非国営企業が含まれる。従業員100名未満でかつ民間資本比率75%以上の企業は含まれない」（Yudava et al., 2001年, pp.7-8）全てのデータを合わせると42,000社になる。

行っている自動車会社GAZ（ゴーリキー自動車工場）は、これについて明らかにロシアで先導的な役割を担った。しかし、現実に取り交わされた契約は、統合されたシステム作りを妨げるあらゆるギャップを埋めるには不十分なものであった。合併企業の多くが、技術移転とネットワーク構築という視点から見て最低レベルの協力の形である輸入部品組立だけを行っていることは、驚くに当たらない。

これらの問題に対する理由は基本的に二つある。第一に、外国の製造文化をロシア人の労働者に課するのは難しいこと、よって現地企業と技術融合するのは難しいことに外国企業が気づいたことである。ここで述べておかなければならないのは、ロシアで外国直接投資から生産性を得るために一般的に行われているのは、企業の規模を縮小させることである（Melentyeva、2000年、p.15）ということである。ロシアの大企業は旧ソ連時代の遺産を引き継いでいることが多く、その生産性のパターンは、このような企業の製造文化を壊すのはもっと難しいとの仮説に合致している。第二に、外国企業はロシアの現環境下で供給網を形成するのは容易でないことに気がついた。外国の部品供給者は、遠くにあつて、しかもロシアへの先導的投資家の後に従うのをためらっている⁴。注目すべきは、小企業の実産性レベルに対する外国投資の影響は大企業のそれに比べて大きいものであるにもかかわらず、ロシアの小企業に対する投資は非常に少額である（Pripisnov、1999年）点である。さらに、一般的に国内資本の部品供給者は、世界の主要製造企業が求める品質と規格基準を保証できないことが明らかとなっている。だから、例えば、フォードのサンクトペテルブルク工場は部品の95%を輸入している。この問題に対して、国際金融公社（IFC）は、フォードがロシアで（ロシア企業と外国企業双方を含む）供給連鎖を築くことができるよう、2002年に事業を立ち上げた。ロシアに供給連鎖を作ることがなぜ難しいかを、次の項でさらに掘り下げてみる。

外国直接投資と受け入れ企業：供給ネットワークの構築

Yudaeva他（2001）は、外国直接投資からの産業内（水平的）波及効果は大きく、受け入れ企業の地域の教育的達成度にも影響していると述べている（Ponomareva、2000年）。これは、主に競争と模倣の仕組みを通じて進む産業部門の強化パターンと一致し、これが強いほど、その地域は社会全体としての資質も高い。しかし、垂直的波及については、上流も下流も否定的である。この結果の解釈

は明白である。「ロシア内の外資企業は、ロシアにパートナーをほとんど持たないため、その参入は生産連鎖を壊す」（Yudaeva、2001年、p.5）のである。ロシアの造船産業の場合、この種の理由により、ロシア資本の企業内で240の複合部品を開発・製造させる政府プログラムが発表された（von Hirschhausen & Bitzer、2000年、p.153）。同じことを多少違うアングルから見ると、従来のソ連型の製造連鎖は、西欧や極東的な意味でのネットワークの出現を促進するというよりは、むしろ後退させるという結論が導かれる（Harter、1998年）。供給網の側面を加えることで、なぜロシア大企業の実産性に対して外国直接投資のインパクトが少ないかについて説明がつく。Ahrendはその調査の中で、企業規模が大きくなるにつれ、地元供給者との問題も大きくなりがちであると述べている（Ahrend、2000年、p.32）。

これらはすべて、移行状態下の外国直接投資の一般的な形態を確認するものである。こうしたことから、ロシア企業は近隣の中・東欧諸国とは正反対に、直接であれ間接であれ、外国直接投資の潜在的効果を十分に活用することができていないようだ。事実、供給ネットワーク構築におけるロシアと中・東欧諸国の違いは、代表的外国企業に関する違いに比べればそんなに際立ったものではない。国内経営企業を中央・東ヨーロッパの供給網に組み込むのは単なる継ぎ接ぎであった。この地域の外資企業の多くは、供給部品を本国（それがドイツ、オーストリア、イタリアなどであれば、当然非常に近い）から持ち込むことを好む。国内の供給部品を使う場合でも、その供給者自体が100%または一部外国資本のものであることが多い。Soreideによれば、ハンガリーの外資企業はその工業供給部品の43%をハンガリー国内の企業から購入しているものの、その1/3は実際には外資企業のものであるという（Soreide、2001年）。自動車・エレクトロニクスのような産業で支配的な階層型の供給構造の枠組みの中で、供給者は3タイプに分けられる。

第一段階の供給者。重要な設計提案も含む、エンジンやギアボックスのような複合部品を供給する。

第二段階の供給者。第一段階の供給者に対し、高度な個別部品を提供する。

第三段階の供給者。単純部品を第二段階の供給者に提供する。

ここで、中・東欧諸国の国内供給者の多くは第二、第三段階の供給者の立場に追いやられている。少なくとも自動車産業においては、『『国産の』』第一段階供給者を、『『養成』』

⁴ 自動車産業内のいくつかの例外は、サラトフの合併会社がロシアの点火プラグ市場の82%に供給しているボッシュ社、ニジニ・ノボゴロドのGAZ工場内に車のシート製造工場施設をもつリア社、ニジニ・ノボゴロド付近の工場ステアリング・コラムを作るインガソル・ランド社、サマラの工場配線用ハーネスを作るデルフィ社である。

または生かし続けることは不可能である」(Havas、1999年、p.37)。ロシアでも状況は同じだが、よりはっきりと線引きされている。従って、上述の通り国内第一段階供給者の発展プログラムがあるにもかかわらず、実際は、ロシア国内の地元資本の各造船所は複合部品の70%を外国から入手している(von Hirschhausen & Bitzer、2000年、p.154)。ここでわかるように、外国直接投資に関する冒頭の我々の分類でいう、グローバルな目的の実現を視野においた国内資源の摂取とその後の開発の火付け役としての「新しい」外国直接投資の分野は、明らかに移行経済諸国地域において限界に直面している⁵。投資企業は、中・東欧諸国であれ旧ソ連であれ、一般的に改善の対象を部品供給者までは広げないし、ロシアの場合に多国籍企業の部品供給者に対する行動がビジネス環境の大幅な変化によって劇的に変化すると思うのは単純すぎる。中・東欧を尺度にするなら、ロシアの部品供給者が中期的に望みうる最善のことは、最も低い段階、つまり第三段階の供給者としてグローバルなネットワークに参入することである。

ロシアの技術が最先端にある部門の外国直接投資部門

ソ連では、技術的視点から見て、全般的にまた加速的に陳腐化していた。しかし、主に軍関係の部門を中心として、この一般化には例外があった。その中の一つが、レーザーである(Bzhilianskaya、1999年)。もう一つが、航空宇宙産業と宇宙開発計画である。後者の部門では次のタイプの外国直接投資受入れが推進されている。

ロシアの同産業の能力における特定の弱点の改善を目的とする合弁事業：例えばGE アビエーション社とルィピンスク・モーターズ社の間で交わされた、新型スホイ80用ジェット機や輸出に向けたルィピンスク工場でのCE Aviation CT7航空エンジン製造に関する合意(Ivanova、1998年、p.15)。似たような例として、PS-90A エンジンに関連してプラット・アンド・ホイットニー社とペルミ・モーターズ社の間でも同様の合意がされた(Ivanova、2000年、pp.15-16)。

特定のロシアのハード技術を西側のパートナーへ移転するための企業同盟：例えば、プラット・アンド・ホイットニー社とエネルギーゴマシ社との合意により、エネルギーゴマシ社は当初「ロッキード・マーチン・アトラス」宇宙打ち上げロケットのための「低価格で頑

丈な」RD-180Mエンジンを生産し、その後その製造は(ライセンスのもと)8年間で徐々にアメリカに移転する(Ivanova、2000年、pp.6-7⁶)。

特定のロシア技術を広く世界の市場に出すための合弁事業：例えば、フルニチェフ設計の「プロトン」ブースターロケットの使用に関して独占権を持つ合弁会社、ロッキード・フルニチェフ・エネルギー・インターナショナル(LKEI)社など(Bzhilianskaya、1999年)。

ロシア・ソ連固有の特定の技術を西側市場向けに開発するための合弁事業：例えばエネルギー社、ウクライナのユズノエ社、ノルウェーのクバーナー社(掘削装置製造)、ボーイング社(資金調達とマーケティング)などからなる太平洋に浮かぶプラットフォームからの人工衛星の打ち上げに特化したシー・ローンチ合弁企業⁷、ロシア側より明確に設計された海上打ち上げのための特別仕様のブースターロケット「プリボイ」を備えるロシアのRAMCOM協会と、アメリカのシー・ローンチ・インベスター社との合弁企業シー・ローンチ・サービス(SLS)社(Bzhilianskaya、1999年)。
技術協力：ボーイング社、DASA、エアバス社と特定の調査事業に関連するジューコフスキー中央空水力学研究所の協力で、ジューコフスキーの西側のパートナー向けの特定の研究プロジェクトを推進するといった例。

この多様な構図のテーマの中心にあるのは、ロシアのハード技術の価値に対する認識である。それ程明確ではないが、同様に、ロシアの技術を世界市場に持ち込むのに不可欠な西側のソフトテクノロジーの役割も中心的テーマである(Ivanova、2000年)。そのソフトテクノロジーの移転は、フルニチェフ社が「独力で行く」のに充分なほど学習したという理由から、ロッキード社との関係を終わらせようとしていると報じられている例に見られるように、本来的に学習の過程である(Ivanova、2000年、p.5)。この評価がどれだけ正しいかは、時間が経たなければわからない。ソ連の技術的遺産の個別要素の西側への移転という現実により、このような技術移転作業の重要性が確認されるが、また、この点においてさえ、技術は単純に柵から移せるものではなく、再配置し、場合によって特定の要素をゼロから新しく開発する必要があるかもしれないことも確

⁵ Magyar Suzuki氏は、EUの現地調達規定などにより実現した興味深い例外を示している。Havas、1997年参照。

⁶ RD-180Mエンジンを搭載した最初の商業打ち上げアトラス 打ち上げロケットは、2000年5月に打ち上げ成功した。改良されたアトラス bロケットの打ち上げは、2002年2月に初めて成功した。

⁷ SLは2000年3月に打ち上げを失敗し深刻な問題となった。これは、ほぼソフトウェアの問題であった。それ以降、5回の打ち上げが成功している。

認される。宇宙、航空部門のケーススタディーの中には、とりわけボーイング社とジューコフスキー研究所の協力関係において、「バンガロー」システム⁸の要素があるが、これらの要素はあまり支配的ではない。

ロシア最新技術への外国投資は、一般的に、本来軍事もしくは宇宙研究の目的で開発された技術を商業用に使うという問題である。しかし、東西の合併事業から「新しい」最新技術が浮上しているケースもまたある。一つの例として、化石燃料産業で環境配慮が必要なアイスパッド掘削技術分野における世界の先進的企業であるアメリカとロシアの合併ポラー・ライト社がある（Financial Times、1999年。Petroleum Economist、1999年）。ここでは双方向で技術移転が行われた。この合併企業がなければ、世界はこの分野の技術革新を実現できなかったであろう。

このように、双方向の技術移転を含むロシアの外国直接投資の要素は、関連部門にとって重要であり、ロシア製造業の技術的可能性を顕著に表している。しかし、総外国直接投資に占める割合は非常に小さく、ロシアの他部門とのつながりは実質的にない。ソ連時代同様、移行期において、宇宙研究におけるロシアの優れた能力は、陳腐化の海に浮かぶ小島のように、実質的には、幅広いロシア製造業の状況に対してはどのような影響も与えない。これらは単純に、例外があることを以って規則の存在を証明するような例に過ぎない。

EUの拡大は将来の形態にどのような影響を与えるか

EU拡大がロシアへの投資の流れに与える影響を推測するのは、本質的に難しい。理由は単純に、新しい加盟国⁹自体にとってさえ、拡大による影響という点で、投資は最大の不透明要素の一つだからである。中・東欧諸国のGDPに対するEU拡大の影響に関する独創性に富んだ研究の中で、Baldwinほか（1997年）は単純に、EU加盟により中・東欧諸国への投資に対するリスク・プレミアムが著しく低下すると仮定した。この仮説により、これらの国々における拡大による成長率増分の（応用一般均衡モデル）予測がGDPの1.5%から18.8%に引き上げられることになる。私を含め（Dyker、2001b）、その他の著者たちは、リスク・プレミアムの削減は自動的ではなく、銀行制度に見られるような中・東欧諸国内の組織的弱点により、西ヨー

ロッパに比べて著しく高いままになるかもしれないと論じている。この問題全体は、どのような予測をするかという問題によって複雑になる。従って、BevanとEstrin（2001年、p.26）は、加盟発表は外国直接投資の流れに大きな影響を与えるかもしれないが、効果は「現時点で加盟プロセスの先頭を進んでいる心理的に近い国」に限られるかもしれないと述べている。確かに、大量の移行経済諸国の外国直接投資が、EU加盟の正式な話し合いを始めた最初の移行経済諸国グループであるヴィシェグラード諸国に流れた。しかし、政治的安定、技術的調和、社会的能力の観点から、EU加盟問題に関わりなく、ヴィシェグラード諸国は間違いなくロシアなど他の移行期経済諸国よりずっと国際投資にとって魅力的である。もちろん、この同じ要因は、EU加盟においても同様に各国の魅力を高める。結局のところ、加盟は中・東欧諸国及びバルト諸国における外国直接投資の長期的上昇傾向を持続させるのに役立つだろうと考える方が、トレンドライン自体が劇的に上方に移動すると考えるよりもおそらく賢明であろう¹⁰。

同様のことは、2004年にEUに加盟しないロシアその他の国々にも当てはまる。この論文の冒頭でも述べたように、ロシアは2004年にEU加盟予定の各国よりも、一人当りの外国直接投資レベルはずっと低い。しかし、ここで再度述べたいのは、それらの投資レベルは、EU候補国でないということよりも、政治の安定、社会能力、技術融合に関する認識と密接に関連しているということである。技術融合に関しては、これまでに述べたように、自動車産業での経験が特に注目に値する。ここにきて、国際的企業は、（工業技術の伝統が強い）ロシアにその企業独自の製造ラインや供給網「文化」を醸成することは困難であるが、ヴィシェグラード諸国やスロベニアでは容易であることを認識した。それゆえに、EU拡大はどのみちロシアの投資可能性に対する一般の認識に影響を与えないという簡潔でもっともらしい意見がある。

もちろん、投資可能性と投資決断の間には相違がある。程度は明確でないが、EU拡大は2004年に加盟予定の諸国の投資可能性に関する認識を確実に改善する。従って他の事項が同じであれば、ロシアなど非加盟国の相対的な投資可能性の認識は低くなる。移行経済諸国への総国際投資「予算」が何らかの方法で制約されれば、これはロシアだ

⁸ それによって、先進工業国の企業は、貧困国の優秀な専門家を雇い、下請けとして働かせる。こうした専門家は自国にいて、その国の一般的なレベルに見合う賃金を受け取る。

⁹ 移行国の中で、エストニア、ラトビア、リトアニア、チェコ共和国、スロバキア、ハンガリー、スロベニアが、2004年5月、EUに加盟する予定である。

¹⁰ BuchとPiazoloは、重力モデル分析を元に、ポーランド、チェコ共和国、ハンガリーの資本移動はすでにEU加盟を前提とした予測レベルに近いため、実際の加盟が劇的な増加を生み出すことは期待できないと述べている。その他の加盟7カ国については、資本移動の実態と予測レベルに大きな開きがあると指摘し、加盟が現実になれば資本移動も大きく伸びると予想している。Buch & Piazolo、2001年、p.211、参照。

けの問題である。その場合、本当にロシアが「クラウドディング・アウト(締め出)される」危険性がある。しかし、このような制約の存在を信じるだけの理由が少なくとも堅固な形であるかどうかは明確でない。総投資額は世界規模であれ特定の国内であれ、期間や企業によって著しく変化し、現在の収益性、ビジネスサイクルの段階、景況感、利率など様々な変数の影響も受ける。ロシアの場合は、国際石油価格及びその価格の将来動向が、国内外の企業による投資決定に関してとりわけ重要である。これらのどれかがEU拡大によって大きく影響されるかどうかは定かではない。それゆえ、2004年にEUに加盟しない移行期経済諸国への投資締め出しの可能性を無視することは危険である一方、この問題を特に強調する事前の理由もない。最後に、ロシアの場合はWTO加盟により、投資関連規則、知的財産権規則、技術基準などの面で、投資リスクの認識が大きく改善される可能性があることを述べておく¹¹。WTO加盟とEU非加盟という組み合わせが、ロシアの投資可能性に関する認識を必ず悪くすると言いきれるかどうかは不明である。

2004年のEU加盟予定の移行経済諸国は、いずれ将来的には全て経済通貨同盟(EMU)に加盟する。もし深刻な投資締め出し効果が起これば、それは明らかにEMUによって強められることになり、非加盟国への資金の流れは確実に大きくマイナスの影響を受けることになる。ただし、繰り返すが、このような影響を確証する説得力のある理由はない。BuchとPiazoloの提案(2001年、p.211)すなわち西欧及び中・東欧内の一連のリスクと利率を平らにならすことで、EMUがリスクを求める投資家を経済移行地域「外周部」など他の地域に追いやるかもしれないというのが、より不確かではあるが恐らくより重要な点である。これに基づけば、通貨面での拡大は、実際にロシアへの資金流入を増加させることになる。完成度の高い金融市場では、利率やリスク・プレミアムのベースラインを下げても、その市場内の投資選択範囲の最上部でリスクを求める投資家のハイリスク・ハイリターン投資の探求を止めさせることはできない。しかし、金融市場がまだ完成には至っておらず、投資選択範囲は確定していないのがEUの現実である。特に、ベンチャー・キャピタル組織はほとんど成長していない。従って、EU金融市場の制度構造についての考察は、Buch・Piazoloの意見を補強することにつながる。

しかし、Buch・Piazoloの要因がロシアへの投資総額を増加させるとしても、必ずしも「新しい」直接投資を増やすことにはならない。世界の石油会社がロシアに投資するのは安全保障を求めるからで、リスクを求めるからではない。いずれにしても、資源賦存の理由からすれば中・東欧諸国は投資家らにとっては代替投資先にはならない。従って、リスク・プレミアムの地域的傾向の変化は、恐らくロシアへの投資傾向に何の影響も与えないだろう。最も活発に技術移転を行うエンジニアリング、エレクトロニクスを基盤とする企業は、短期間で高い利益を生みそうにはない部門に集中している。EMUの東方拡大で「どさくさに紛れて儲けようとする」投資家をますますロシアに引きつける限り、その効果は技術移転の推進力の下支えには至らず、むしろ、ロシアの外国直接投資を、最小限の技術移転で貿易障壁を克服して国内市場を征服するための投資に戻してしまう恐れがある。しかし、EMUの東方拡大は短期というより中期の予測で、これらの問題のいずれも、2010年以前に緊迫化するとは考えにくい。

結論

天然資源、人的資源の豊かさや、市場規模にもかかわらず、ロシアの外国直接投資レベルは比較的低い。加えて、ささやかな総流入量のうちのわずかの部分のみが「新しい」外国直接投資に分類されるに過ぎない。このように、外国直接投資を通じた技術移転の範囲は、事実上限定されている。しかし、この因果関係には双方向の面がある。「新しい」外国直接投資がこれほど少ない理由の一つは、効果的な技術移転の阻害要因がロシア経済制度内に数多く存在していることである。とりわけ、新しい部品供給網の確立を妨げる要因が最も重要である。ロシア政府や外国企業はこの問題の重要性を認識し、それに取り組む明確な計画も進められている。しかし、中・東欧の経験から、このような計画の結果についてあまり楽天的になり過ぎてはいけない。EUの東方拡大が、ロシアの投資に関して重大な「クラウドディング・アウト」問題を生じさせるとは思えない。EMUの東方拡大は、「新しい」投資の割合を減らすなど、ロシアへの外国投資の構造に大きな変化をもたらす可能性もある。しかし、これは2010~2020年に問題になることで、これから先の10年間では問題にならないと思われる。

(英文の原稿をERINAにて翻訳した。)

¹¹ ロシアのWTO加盟は2007年ころの見込。