

第7章 ロシアの自動車産業の近代化

坂口 泉

はじめに

ロシア政府は、石油ガス分野に大きく依存し油価の変動に敏感に反応するという自国の経済の欠点を認識しており、油価の変動への耐性を持った高付加価値製品を生産する産業の育成によりその欠点を克服することを課題として掲げている。その課題を達成する上でロシア政府が最も期待をかけているのは自動車産業で、10年以上前から同産業の近代化を促進するための優遇措置を導入している。当該の優遇措置の意図は、ロシア国内で現地生産を開始する外資に対し輸入関税上の特典を供与することにより、それらの外資主導での自動車産業の近代化を達成することにあるが、事態はその意図通りに進んでこなかった。そのため、ロシア政府は何度か優遇措置の内容を変更しているのだが、本稿ではその変更の歴史を辿り、何故当該の優遇措置が十分な効果を生まなかったのかについて考察する。

同時に、2011年に発表された新工業アセンブリ措置と呼ばれる最新の優遇措置が、今後どの程度ロシアの自動車産業の近代化に貢献するのかという点についての考察も試みる。

1. 近代化の最初の試み

ロシア政府は1990年代後半に、外資を誘致することにより自動車産業の近代化を実現するという基本方針を打ち出し、後の工業アセンブリ措置の原型といえる「投資契約制度」を発表した。「投資契約制度」の骨子は概略以下のとおりとなっていた。

- 1) 投資額が最初の5年間で15億ルーブルを超える自動車あるいは自動車部品生産プロジェクトの場合、その投資家がロシア政府と投資契約を締結すれば、優遇措置が与えられる。
- 2) 当該の優遇措置は、プロジェクト実施期間中（最大7年間）、ロシア国内の当該生産施設を保税倉庫扱いとし、さらに、そこで生産される製品をロシア原産のものと認めるという形で具現化される。
- 3) 投資契約を締結した投資家は、15億ルーブル以上の投資を行うことの他に、ローカルコンテンツを5年で50パーセントにする義務を負う。その際、ローカルコンテンツの義務は1年毎にチェックされる。つまり、2年で20パーセント、3年で30パーセント、4年で40パーセントをそれぞれ達成する必要がある。

この「投資契約」措置には多くの自動車メーカーが関心を示したが、ローカルコンテンツの数字が厳しすぎると判断するメーカーが多く、結局、ロシア政府との間で投資契約を

締結したのはフォードだけであった（契約は1997年7月に締結された）。そして、フォードは当該の契約に従い、レニングラード州フセヴォロジスク地区にグリーンフィールド方式で建設した自社工場で2002年7月よりCセグメントカー「フォーカス」の生産を開始した。ただ、フォードは部品のロシア国内での調達に苦戦し、2004年ごろの時点で「生産開始後5年で50パーセント」という数字を達成することがほぼ不可能であることが判明した。ロシア国内での部品調達が難航した最大の理由としては、1) ロシアの地場の素材・部品メーカーの技術レベルが低すぎることに、2) フォードの現地工場の当初の生産能力は2万5000台/年と規模が小さすぎたためフォードに追随してロシアに進出した外資系部品メーカーが殆どなかったこと、の2つを挙げることができる。

2. 工業アセンブリ措置

(1) 措置の概要

「投資契約制度」がロシアの現実に即さず自動車産業の近代化に貢献しないことを悟ったロシア政府は、ローカルコンテンツ義務に関するハードルを下げた新しい優遇措置である工業アセンブリ措置の策定作業を2004年ごろから開始した。工業アセンブリ措置とは、「一定の条件」（「工業アセンブリ」の認定に必要な条件）を満たした完成車工場および部品工場（ロシア資本、外資の別は問われない）に部品および原材料の輸入関税上の特典を供与するという内容の措置で、2005年3月29日にフラトコフ首相（当時）が、当該措置の導入を規定したロシア連邦政府決定第166号「ロシア連邦関税率の工業アセンブリのために輸入される自動車部品部分の変更について」に署名している。さらに、同年4月中旬には、工業アセンブリの認定に必要な条件を具体的に規定したロシア連邦産業エネルギー省（当時）および関係省庁の共同指令が出された。この指令によれば、工業アセンブリの認定に必要な条件として以下の3つが挙げられている（カッコ内は筆者のコメント）。

- 1) ブラウンフィールドの工場については操業開始から18ヵ月後に、グリーンフィールドの工場については30ヵ月後に、溶接・塗装・組み立ての各ラインを装備した上での生産（CKD方式での生産）を開始すること（これは、最初の18ヵ月間もしくは30ヵ月間は、完成度の高いユニットを部品と称し輸入して、溶接および塗装ラインを装備しない工場で簡単な組立てだけを行うという形での生産<SKD方式での生産>が可能なことを意味する）。
- 2) 年間生産台数が2交代制下で2万5000台以上であること（2交代制とわざわざ断っているのは、フォードの現地工場が3交代制を導入し年間約3万台を生産していたという事実が存在したためだと推測される）。
- 3) ロシア国内でのCKD方式での生産を開始してから24ヵ月後に特典を得て輸入する部品

の割合を価格ベースで10パーセント減少させる。それに続き、42ヵ月後と54ヵ月後にさらに10パーセントずつ減少させること（グリーンフィールド方式で建設された工場の場合、操業開始後7年以内に特典対象外の部品の割合を価格ベースで30パーセントにすることが必要ということになる。但し、これは、必ずしもローカルコンテツを増やさねばならないという意味ではないと思われる。たとえば、通常の間税を支払い、当該の部品を輸入するといった対処法も可能だと解釈しうる）。

間税の引下げ率は部品（ユニット）の種類により異なり、エンジン、トランスミッション、マフラー、シート等の60～70種類の部品（ユニット）は間税率ゼロとなり、その他の部品は現行の10パーセント強から3～5パーセントに引き下げられることになっている。

ちなみに、この従来の工業アセンブリ措置（新しい工業アセンブリ措置については後述する）の適用を規定したロシア政府と投資家間の協定の締結は2007年11月以降認められないことになっていたが、当該措置に関する規則の改定を規定したロシア連邦経済発展省、産業商業省、財務省の共同指令が2010年1月29日に公布され、大統領か首相が承認すれば工業アセンブリに関連する協定の新規締結や既存の協定の延長が原則的に可能となった。

（2）工業アセンブリ措置に対する反応

ローカルコンテツに関するハードルが大幅に引き下げられたことに加え、2003～2004年以降ロシアの乗用車市場が倍々ゲームの勢いで拡大していたこともあり、多くの外資系完成車メーカーが工業アセンブリ措置の適用を受けた上での現地生産に踏み切った。また、すでに投資契約を締結していたフォードも、投資契約を工業アセンブリ措置に関する協定に切り替え現地生産を継続することとなった。2011年初頭時点で工業アセンブリ措置の適用を受けた上で現地生産を行っていた外国の完成車メーカーとしては、フォードの他に、トヨタ、日産、GM、VW、PSA/三菱自動車、ルノー、現代等の名を挙げることができる。また、外国の部品メーカーの中ではトヨタ紡織、Johnson Controls、Bosal、Magna等が工業アセンブリ措置に関する協定をロシア政府との間で締結した。

（3）工業アセンブリ措置の成果

工業アセンブリ措置導入の結果、多くの外国の完成車メーカーがロシア国内での生産を開始したものの、外国の完成車メーカーの現地工場のローカルコンテツの数字は期待通りには伸びなかった。たとえば、カルーガで現地生産を行っているVWの場合、2010年秋時点でのローカルコンテツは、ポロ・セダン（ロシア市場用の低価格車）が39パーセント、Tiguanが22パーセント、ファビアとオクタヴィアが約9パーセントとなっていた¹。

他の外国の完成車メーカーの現地調達部品のラインナップを見ても、殆どがシート、エクステリア、インテリア、バンパー、ガラス、タイヤ、マフラー、バッテリー等の比較的単純な部品により占められており、エンジン、トランスミッション、電子部品等の複雑で高価な部品を現地調達している完成車メーカーは殆ど存在しない。つまり、それらのメーカーにおいても、ローカルコンテツツに関する状況は VW と似通ったものとなっている可能性が高い。

ローカルコンテツツの数字が思うように伸びない最大の理由の1つは、先にも述べた通り、ロシアの地場の素材・部品メーカーの技術レベルが低すぎることにある。特に問題なのは、素材の質の悪さである。鋼板を例にとれば、今のところロシア国内には外国の完成車メーカーの要求を十分に満たす鋼板を生産できる鉄鋼メーカーは存在しない。また、世界有数の石油ガスの生産国であるにもかかわらず、ロシアで生産されるポリマーは品質が悪く、やはり外国の完成車メーカーのニーズを十分に満たすことができない。これは、部品メーカーが外国の完成車メーカー用の部品をロシア国内で生産する場合には外国から素材を輸入する必要があることを意味し、ロシアで生産される部品のコスト高につながっている。また、二次、三次部品メーカーの技術レベルも非常に低く、素材の場合と同じような状況(外国の完成車メーカーの要求に合う部品を製造しようと思えば、部品製造用のパーツを輸入せざるを得ないという状況)が生じており、そのことも一次部品メーカーの製品の製造コストの高さにつながっている。このため、複数の外国の完成車メーカーの関係者が証言しているように、「ロシアの人件費は確かに比較的安い、良い素材や良い二次、三次部品メーカーの欠如が主因となり部品調達コストは高くなっている。ロシア国内で調達する部品の価格は輸入部品のそれよりも10パーセント以上高くなる」という事象が生じている²。

その他、工業アセンブリ措置の適用を受けロシアに進出した外資系部品メーカーは確かに存在するが、その絶対数は少なく、完成車メーカーのローカルコンテツツの数字を大幅に上昇させるまでには至っていないという状況も見逃せない。

従来の工業アセンブリ措置は、外国の完成車メーカーと一次部品メーカーの誘致、すなわち、自動車産業の頂点とそのすぐ下に位置する部分の近代化には一定の貢献をしたが、それより下の裾野の部分の近代化にはあまり貢献してこなかったと言えよう。

3. 近代化に向けた新たな試み（新工業アセンブリ措置）

従来の工業アセンブリ措置（以下、旧工業アセンブリ措置と称す）が、自動車産業の裾野の部分の近代化に貢献していないという点はロシア政府も認識しており、その状況を改善すべく、2009年後半もしくは2010年初めごろより、産業商業省が中心となり新しい工業アセンブリ措置（以下、新工業アセンブリ措置と称す）の導入に関する協議が政府内で開始された。当該の協議は関係省庁間の調整作業を経て2010年末に終了し、2011年2月に、新工業アセンブリ措置に関する関係省庁の共同指令が公表され発効した。

当該の共同指令では工業アセンブリ措置に関する協定（有効期間8年）の締結の条件が従来のものより著しく厳格化されており、新規に協定を締結する場合（正確には、グリーンフィールド方式で工場を建設する場合）は、①協定発効後4年以内に年産30万台を達成すること、②ローカルコンテンツを協定発効後4年目に30パーセント以上、5年目に40パーセント以上、6年目に60パーセントにすること、③生産される自動車の30パーセントに国産のエンジンおよび（あるいは）トランスミッションを装備すること（ただし、自動車の年産量が100万台を超える場合は年産20万個を達成すればよいとされている：旧工業アセンブリ措置にはなかった新規定）、④組立、塗装、溶接ラインの他に、協定発効後4年以内にプレスラインを設置すること（新規定）、⑤協定発効後4年以内にR&Dセンターを設置すること（新規定）、が義務付けられている。

また、既存の協定の延長の場合（正確には、ブラウンフィールド方式で既存の工場を増強する場合）は、①協定発効後3年以内に既存の工場の生産能力を35万台/年に増強すること、②ローカルコンテンツを協定発効後1年目に35パーセント、2年目に40パーセント、3年目に45パーセント、4年目に50パーセント、5年目に55パーセント、6年目に60パーセントにすること（③～⑤の条件は新規締結の場合と同じ）、が義務付けられている。

以上の条件を満たし自動車の生産を行うメーカーには、旧工業アセンブリ措置同様に、組立用の部品の輸入関税上の特典が供与されることになっている。また、新工業アセンブリ措置では、「協定発効後3年間にわたり、稼働中の生産設備の生産能力の5パーセント以内の量の車を毎年SKD方式で生産することができる」との規定がなされている（旧工業アセンブリ措置の場合は、協定発効後最大で30ヵ月間、ほぼ無制限にSKDを実施することが可能になっていた）。

その他、旧工業アセンブリ措置同様に、新工業アセンブリ措置は部品メーカーにも適用されることになっている。生産する部品により適用の条件は若干異なっているが、多くの部品メーカーについては2015年もしくは2018年までにローカルコンテンツ45パーセント

を達成することが義務付けられている（ただし、電気部品、電子部品、安全ベルト等については2015年までに30パーセントを達成すればよいことになっている）。ただ、当該の共同指令には、義務付けられる部品の生産量についての言及はなく、恐らく、その部分（新工業アセンブリ措置の適用を受けるために必要となる年産量）については、部品種類別に部品メーカーとロシア政府との間で個別に取り決められるものと推測される。

4. 新工業アセンブリ措置に基づき実施されるプロジェクト

新工業アセンブリ措置の適用を受けた上で現地生産を行う意向を表明した乗用車メーカーは、AvtoVAZ（ヴォルガ自動車工場）/IzhAvto（イジェフスク自動車工場）/ルノー/日産連合、フォード/Sollers 連合、VW、GMの4組であるが、新工業アセンブリ措置で義務付けられている年産30万～35万台をどのような形で達成しようとしているのか、という点に焦点をあて、それぞれのプロジェクトの概要を紹介する。

（1）AvtoVAZ/IzhAvto/ルノー/日産連合

この連合は、AvtoVAZ（サマラ州トリヤッチ）、IzhAvto（ウドムルト共和国）、ルノーのモスクワ工場（アフトフラモス）、日産のサンクトペテルブルグ工場の4工場をベースに、新工業アセンブリ措置の条件をクリアすることを計画している。この4工場の生産台数の合計はすでに35万台/年を超えており、新工業アセンブリ措置が要求する数字をクリアできるのは確実である。

（2）フォード/Sollers 連合

ロシア資本の自動車メーカー「Sollers」（ソラーズ）は当初フィアットと合弁企業を設立して大規模な生産プロジェクトに取り組むことを検討していたが、2011年2月になり合弁企業のパートナーをフィアットからフォードに変更し、新工業アセンブリ措置の枠内での生産に取り組む意向を表明した。

Sollers とフォードの合弁企業は2011年秋ごろから活動を開始しており、2012年にローカルコンテンツ35パーセントを達成し、2017年には60パーセント（一部モデルについては70パーセント）を達成することを目標としている。当該の合弁企業の傘下には、フォードのレニングラード州の現地工場、Sollers ナベレジニエ、Sollers エラブガ等が入ることになっている（その他、同合弁企業にはフォードのすべてのモデルの独占的輸入権が与えられることになっている）。

(3) VW (フォルクスワーゲン)

VWは2011年2月の段階で新工業アセンブリ措置の適用を受け生産を行う意向を表明したものの、新工業アセンブリ措置適用の条件が厳しすぎるとの見解を示し、ロシア政府に対し条件を緩和することを要請していた。しかし、政府が要請に応じる可能性がないと見て取ったVWは、新工業アセンブリ措置の条件クリアのための対策を大急ぎで講じ、2011年5月末に新工業アセンブリ措置の枠内での現地生産計画をロシア政府に提出した。その計画によれば、新工業アセンブリ措置で規定された生産台数を達成するために、VWはカールガの自社工場の他に、ロシア資本のGAZ(ゴーリキー自動車工場)の乗用車生産工場を利用するとされている。GAZの乗用車生産工場は、米国のクライスラーの工場の設備を移設する形で建設された工場で、かつてはGAZのSiberというモデルが生産されていたが、現在は事実上休止状態にある。VWはGAZからこの工場の一部を借り受け2011年末からシュコダのYetiというモデルのSKDを開始し、最終的にはGAZにおいて複数のモデルを合計で年間11万台生産することを計画している。

(4) GM (ゼネラルモーターズ)

同社は現在、サンクトペテルブルグの自社工場、および、AvtoVAZとの合弁工場であるトリヤッチのGM-AvtoVAZで生産を行っている。両工場の生産能力は現時点で共に約10万台/年であるが、GMは今後、前者の生産能力を23万台/年に、後者の生産能力を12万台/年に、それぞれ増強することを計画している。その他、同社は現在、自由経済ゾーンであるカリーニングラードに所在するAvtoTORで現地生産を行っている他、VW同様にGAZで生産を開始することも計画しているが、同社によれば、2015年時点でAvtoTORおよびGAZで合計17万台のGM車が生産される予定となっている³。

5. 新工業アセンブリ措置を軸にした近代化は成功するのか(まとめにかえて)

結論から言えば、新工業アセンブリ措置も自動車産業の包括的な近代化にはつながらない可能性が高い。この措置も自動車産業の頂点(完成車組立部門)とそのすぐ下の部分の近代化しか視野に入れておらず、底辺の部分の近代化にはつながらない可能性が高いと判断されるからだ。さらに、以下に示す様々な問題点を勘案すると、新工業アセンブリ措置が、頂点およびそのすぐ下の部分の近代化にすらつながらない可能性も否定しきれない。

(1) ロシアの乗用車市場の不安定さに起因する問題

新工業アセンブリ措置の枠内で実施される各プロジェクトは年間30万台以上の車を生

産することを想定しているが、これはロシアの乗用車市場が順調に拡大し続けることを前提とした数字である。たとえば、ルノー/日産のカルロス・ゴーン氏は2010年秋に、「5年後にロシアでは年間400万台の乗用車が販売されるだろう（2011年の市場規模はLCVを含めて約265万台だった）。AvtoVAZおよびルノー/日産の連合はシェア40パーセント、すなわち年間160万台の販売を目指す」という主旨の発言を行っている⁴。

ただ、ロシアの乗用車市場は非常に不安定で、ゴーン氏が想定しているように今後コンスタントに拡大し続けるという保証はどこにもない。その点は、2008年秋以降の同市場のトリッキーな動きを振り返ってみれば一目瞭然である。

ロシアの乗用車市場は2000年代半ばごろから急拡大を続けていたが、2008年9月のリーマンショックの後に状況が一変し、2009年の販売台数は前年の約半分にとどまった。市場の拡大フェーズが長期的に続くとの各乗用車メーカーの読みは完全に外れ、2009年は多くのメーカーが過剰在庫の一扫セールを実施することを余儀なくされた。

また、2009年末もしくは2010年初頭の時点では、2010年も低迷が続くとの見方が一般的となっていた。たとえば、PwC社は楽観的シナリオが具現化されたとしても2010年の市場規模は160万台にとどまり、悲観的なシナリオが具現化された場合は130万台にまで縮小するとの予測を行っていた。ところが、2010年3月に導入されたスクラップ・インセンティブ措置が予想以上の効果を生み、同措置の対象となる安い車の売れ行きが急激に伸び始めた。そして、それを追いかけるような形で、中・高価格帯の車の販売台数も年後半から伸び始め、2010年の販売台数は当初の予想を大きく上回る約190万台に達した（AEB発表のLCV<総重量3.5トン未満の小型商用車>を含む数字）。興味深いのは2010年春以降の市場の急激な回復に関しても、それを予測できなかったメーカーが多かったという点である。このため、多くのメーカーで供給が追い付かず、数ヶ月のバックオーダーが生じるという現象が観察された。

さらに、2011年に関しても、販売の伸びは最大でも20パーセント程度にとどまるとの予測が業界内では主流となっていたが、実際には、その予測を大きく上回る約40パーセントの伸びを記録した。2011年についても、市場は予測しがたい動きを示したと言えよう。

筆者はロシアの乗用車市場の予測の困難さの主因は、同市場が同国の石油分野の状況（生産と油価の動向）との間に連動性を有していることにあるのではないかと考えている。すなわち、ロシアの乗用車市場は石油分野の状況が良いときは信じられないような爆発力を示すが、状況が悪化した時は「過剰反応」を示し、そのことが市場の読みの困難さ（市場のトリッキーさ）につながっているのではないかと考えている。2009年を例に、この点（市場が示した「過剰反応」）について説明してみたい。同年は確かに前年と比較すれば油価は

低迷したし、銀行の貸し渋り・貸し剥がしを主因とする自動車ディーラーの倒産や事業縮小、自動車ローン利用条件の厳格化といったマイナス要因が重なったのも事実である。しかし、油価が下落したとはいえ年平均ではバレル 60 ドル以上に達していたわけであるし、市場規模が約 50 パーセントも縮小するほど状況が悪かったとは考え難い(だからこそ、2010 年春以降、予想外の回復ぶりを示すことができたのだと考えられる)。財界(特に石油会社)や政府の油価の下落に対する狼狽ぶり、あるいは、油価の低迷や経済危機に関する情報の氾濫が消費者の心理に大きな不安をもたらし、乗用車のような高価な耐久消費財の購入の買い控え現象につながったのではなからうか。産油国であり連邦予算の石油分野への依存度が過度に高いロシアでは、油価の低迷という事象に対する感受性が、我々が想像する以上に強いのではないかと考えられる。この推論にしたがえば、今後もロシアの乗用車市場が 2009 年のようなトリッキーな動きを示す可能性は十分に考えられる(見方によれば、2003 年ごろから 2008 年までの市場の急拡大もトリッキーな動きだったと言えるのだが)。

このロシア市場の特性を勘案すると、「5 年後に市場規模が 400 万台に達する」という保証はどこにもないと言わざるを得ないのである。つまり、ルノー/日産をはじめとする新工業アセンブリ措置に関する協定締結に踏み切った外資系完成車メーカーが描いている強気なビジネスプランの根底にある市場予測が外れ、生産計画を縮小の方向で見直す必要に迫られる可能性は否定しきれないのだ。もしそうなった場合は、各プロジェクトのロシアの自動車産業の近代化に対する貢献度は限定されたものとなるであろう。

(2) WTO 加盟後に予想される市場の変化

周知の通り、2011 年 12 月にロシアの WTO 加盟が事実上決定し、2012 年秋にも正式加盟の見込みとなっているが、乗用車(新車)の輸入関税率は加盟直後に現行の 30 パーセントから 25 パーセントに引き下げられ、移行期間の 7 年を経て最終的には 15 パーセントにまで引き下げられることになっている⁵。ロシアの乗用車市場はもともと多品種少量販売の傾向が強く、ある一定の価格帯以上のセグメントでは多品種少量販売に対応しやすい輸入車の方に優位性があるのだが、輸入関税率が 15 パーセントにまで引き下げられれば、その傾向がさらに強まり、外資系メーカーの現地工場はいずれも苦戦を強いられることになるであろう。その場合もやはり、外資のプロジェクトがロシアの自動車産業の近代化に与えるインパクトは低下することになるであろう。

(3) ローカルコンテツの定義の変化

EUは新工業アセンブリ措置を問題視しており、WTO加盟交渉の中で、その内容の訂正をロシア側に要求していた⁶。EUが新工業アセンブリ措置に厳しい態度を示していた最大の理由は、旧工業アセンブリ措置が課すローカルコンテツ義務が30パーセントであるのに対し、新工業アセンブリ措置では60パーセントの義務が課せられていたことであつたと推測される。その結果、ロシアへのEU製自動車部品の輸出量が減少することをEUは恐れていたのである。ロシアとの交渉においてEUが最重視していたのは、どのようにして自国の自動車部品メーカーの利益を保護するかという点にあつたと考えられる。

ローカルコンテツに関連してのEU側の主な要求は2つあつた。そのうちの1つは、「ロシアが2012年にWTOに正式加盟した後に、2010年の数字と比較してEUからの部品の輸入量が減少した場合には、輸入減少分についての損失を補填せよ」というものであつた。ロシア側はこの要求を受け入れ、以下のようなスキームに基づきEU側（ロシアに部品を輸出しているEUの部品メーカー）に対し損失の補填を行うことを約束した；①2010年との比較でEUからの部品の金額ベースの輸入量が3パーセント以上減少した場合、ロシアはEU側に対し特恵的関税率（0～5パーセント）での部品の輸入枠を設定する、②2010年の輸入額から3パーセント分を差し引いた数字と、当該年の輸入額との間の差異が特恵的関税率での輸入枠の規模となる、③部品メーカーへの輸入枠の割当はEUが行う、④2010年と比較してロシアの自動車市場の規模が25パーセント以上縮小した場合は、25パーセントを1ポイント上回るごとに、特恵的関税率での輸入枠の規模を3.5パーセントずつ縮小させる、⑤2010年と比較してロシアの自動車市場の規模が45パーセント以上縮小した場合は、特恵的関税率での輸入枠は撤廃される。

EU側のもう1つの要求は、「ローカルコンテツという概念には現地生産のための光熱費や人件費に加え、税金、CMなどの販売促進費等も含めることとし、実際の部品の現地調達率（完成車1台あたりの部品の総額に占める現地調達の部品の割合）は、旧工業アセンブリ措置のそれよりも5ポイント大きいだけの35パーセントとする」という要求だつたとされている。この要求を飲めば自動車産業の近代化のテンポが鈍化するの明らかだが、WTO加盟に強い意欲を示すロシアは結局、EUのこの要求も受け入れた。さらに、2011年11月14日付『コメルサント』紙によれば、米国もロシアに対しEUと同様の要求をしており、ロシアがそれを受け入れる可能性が高いとされていた。ちなみに、新工業アセンブリ措置に関する関係省庁の共同指令のローカルコンテツの定義の部分を読むと、「現地生産のための諸経費もローカルコンテツに含まれる」との解釈が可能な内容となっているが、EUや米国との間では、「現地生産の諸経費」の具体的内容についての交渉が行われた

ものと推測される。この2番目の要求を飲んだことにより、新工業アセンブリ措置を導入することにより自動車産業の裾野の部分に相当する部品産業を強化するというロシア側のプランの実現は困難になったと判断される。

(4) AvtoVAZ とルノー/日産のプロジェクトに固有の問題点

AvtoVAZ とルノー/日産の共同生産計画には多くの不安点が存在するが、最も気になるのは、計画を実現するための資金を調達できるのかという点である。2010年3月に政府により承認された AvtoVAZ の2020年までのビジネスプランによれば、2020年までに同社は合計で1835億ルーブルを投下し生産計画の実現に取り組むことになっている⁷。資金源は、425億ルーブルが借入金（事実上は国からの支援）、135億ルーブルがルノーからの投資、そして、残りの1275億ルーブルは自己資金とされているが、ここで問題となってくるのは、すでに数百億ルーブルの借入金を抱える AvtoVAZ に1275億ルーブル(年換算で100億ルーブル以上)もの自己資金を調達できるのかという点である。今の AvtoVAZ がこの数字を達成するのは不可能であろう。将来的に見ても、利幅の小さい低価格車を主力とする AvtoVAZ が毎年100億ルーブル以上の利益をあげられるとは考え難い。そこには何らかの「秘策」があるのかもしれないが、少なくとも数字を見る限りでは、AvtoVAZ の生産計画の実現は非常に困難との印象を持たざるを得ない。

(5) Sollers とフォードの共同プロジェクトに固有の問題点

このプロジェクトで最も気になる点は、やはり、Sollers の借入金の大きさである。2011年初め時点で約7億ドルに達していたが、フォードとの合弁事業を軌道に乗せるにはさらに10億ドル以上の資金を借り入れる必要が生じるとみられている。収益性が高いとは言いがたい Sollers にそのような巨額の資金を調達できるのか疑問である。Sollers は政治力の強い会社なので、政府系の銀行から必要な資金を借り入れるというシナリオも十分に考えられるが、プロジェクトの歯車が少しでも狂えば返済に苦慮することになるだろう。同社および同社が取り組もうとしているプロジェクトを評価する場合は、政治力の強さが保証する範囲は無限ではない、という点を念頭に置いておく必要がある。また、同社の政治力の強さの源泉がそもそもどこにあるのかを正確に見極めておく必要もあろう。

—注—

- ¹ 新聞「RBCdaily」電子版 <<http://www.rbcdaily.ru>>2010年9月7日付。
- ² 新聞「Vedomosti」電子版 <<http://www.vedomosti.ru>>2011年2月14日付。
- ³ 自動車情報サイト <<http://www.autostat.ru>>2012年1月19日アクセス。
- ⁴ 新聞「Vedomosti」電子版 <<http://www.vedomosti.ru>>2010年11月17日付。
- ⁵ 新聞「kommersant」電子版 <<http://www.kommersant.ru>>2011年11月15日付。
- ⁶ 新聞「kommersant」電子版 <<http://www.kommersant.ru>>2011年11月11日付。
- ⁷ 新聞「Kommersant」電子版 <<http://www.kommersant.ru>>2010年3月18日付。

参考文献

- (1) ロシア東欧貿易会（現ロシアNIS貿易会）編「ロシア自動車産業の現状と今後について」2005年3月31日。
- (2) 坂口泉「2008年ロシア乗用車市場の総括」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2009年4月号』63-82頁。
- (3) 坂口泉「経済危機後のロシアの乗用車市場」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2009年11月号』1-20頁。
- (4) 坂口泉「経済危機に喘ぐロシアの乗用車生産部門」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2009年11月号』42-57頁。
- (5) 坂口泉「ロシア政府が打ち出している自動車産業支援策」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2009年11月号』58-65頁。
- (6) 坂口泉「2009年ロシア乗用車市場の総括」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2010年4月号』82-103頁。
- (7) 坂口泉「危機脱出を模索するロシア自動車産業」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2010年11月号』1-14頁。
- (8) 坂口泉「2010年上半期のロシア乗用車市場」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2010年11月号』45-56頁。
- (9) 坂口泉「2010年ロシア乗用車市場の総括」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2011年4月号』60-76頁。
- (10) 坂口泉「近代化を志向するロシア自動車産業」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2011年11月号』1-22頁。
- (11) 坂口泉「2011年上半期のロシア乗用車市場」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2011年11月号』43-55頁。
- (12) 坂口泉「WTO加盟でロシア自動車産業はどう動くか」ロシアNIS貿易会『ロシアNIS調査月報2012年2月号』10-25頁。