

ロシアのビジネスは法令順守への道を歩めるか(上)

ヴァディム・ラダエフ

監訳 小山洋司

翻訳 富山栄子

(訳者前書き)

これまで、日本とロシアとの貿易の上で、税関の問題がネックになってきた。具体的には、実際の通関の際の税関ごとに異なる関税分類の判断、関税法規や制度の担当官により異なる解釈、個別の交渉によって税率の変化や課税免除、輸入手の煩雑さ、税関による提出する書類の種類や書式手続きの不統一性、規定外の関税の要求、法律や指令の頻繁な突如なる改訂、官吏と輸入業者との癒着などが指摘されてきた。ロシアの輸入業者が通関すると官吏との癒着から関税を安くしてもらえ、日本企業などの外国企業が通関すると法定の高い関税が徴収されてきた。この問題も1つの理由となり、キャノンや松下電器産業などの日本企業は、ロシア国内に現地法人を設立せず、フィンランドに現地法人を設立してきた。そして現地の輸入業者らはフィンランドから、ロシアに商品を輸入してきた。

本稿は2002年1月の経済雑誌《バブロスイ・エコノミキ》(経済の諸問題)に掲載されたロシアの著名な経済社会学者ラダエフ教授の論文である。

筆者のラダエフ・ヴァディム・ヴァレリエヴィッチ(Radaev Vadim Valer'evich)氏は、モスクワにあるロシア国立経済高等学院の教授であり、副学長で経済社会学科の学科長を務めている。彼は1961年生まれで、モスクワ大学経済学部を卒業し、1986年に経済学修士号、1997年経済学博士号を取得した。1987年からロシア科学アカデミーの経済研究所に

勤務し、1999年から現職。彼の専門は経済社会学、企業活動の社会学、インフォーマル経済であり、150本の論文と『経済社会学』をはじめとした5冊の著作がある。

本稿は、ロシアの研究者の立場から当該問題を調査し分析したものである。2002年の論文であるためやや古いのが、ロシアの税関問題やビジネスの実態を把握するうえで絶好の論文であろう。

尚、“легализация”は「合法化」という意味であるが、本論文では「法令順守」(compliance)の意味で用いられていたため、「法令順守」と訳した。また、“схема”は「図式、ルート」という意味を持つが、文脈によって訳し分けている。

最後に本論文の翻訳・掲載に快諾して下さったロシアの国立経済大学副学長V. ラダエフ教授にこの場をお借りして感謝申し上げます。

今日、多くのロシア企業の活動が確実に“闇”に包まれていることは、誰にとっても秘密ではない。ここで言っていることは、市場の真面目な参加者たちが関わりたくないと努めている犯罪のことではなく、半合法活動やいわゆる“グレー”マーケットのルートのことだ。近年中には税の支出の最適化目的も含まれているこうしたルートが広まっており、これが経済活動の法令順守を、経済的に不利益にした。そして、そ

れがあまり競争力のない“白”のルートを徐々に締め出す事につながった。“白”は全てが形式的な規範に則って行われていた。インフォーマル化の効果的なメカニズムが働き、それがたえずフォーマルな規則を変換し、フォーマルな関係をインフォーマルな関係へと取り込んだ。社会は、行政規則よりも、法律をきちんと守ることが例外であるということに慣れてしまっていた。

近年、状況は変わり始めた。市場の真面目な参加者たちは、個人活動の法令順守の必要性について、よく話をするようになった。いつも法律に従って行動せよということは、簡単なように思われた。ところが、実際は全く違っていた。私たちは速く、効率よくフォーマルな規則を避けて通ることを覚え、また一方でフォーマルな規範へ戻るには、難しく長い過程があることを知った。ビジネスマンにとって、活動の合法的なルートへの移行は、費用と関係している。その費用のレベルは高すぎると思われ、多くの立場からすると、禁止的性格さえ帯びている。必要不可欠な関係を構築し、特別な困難もなくそれを免れることができる中で、高い費用を隠したいという欲求が燃えない人はいない。その他にも、誰も一人でこうした費用を被るという負担を抱え込むのは望まないだろう。このような条件下では、法令順守の道という方向へ進むことはできるのだろうか。それを推進する方法としては、どのようなものが可能なのかという問題はもっともである。この問題も、私たちの調査の対象になった。

調査方法

この論文に示すのは、研究プロジェクト「法令順守の費用」の成果の一部である。このプロジェクトは家電及びコンピューター機器メーカー商業・製造会社協会 (RATEK) の依頼で、国立経済高等学院の職員によって、国家プロジェクト研究所「社会契約」の参加の下で実施された。この協会には貿易会社、すなわち、家電製品、オーディオ・ビデオ機器、コンピューター、電話通信機器などの輸入業者や、家電製品・コンピューター機器のメーカーが加入している。通常彼らは中小企業に属している。それらの多くは既に十分大きな仕事をして、名を馳せている。私たちは皆(少なくともモスクワ人は)これらの会社の店で、一度くらい買物をしたことがある。

基本的なデータ源として用いたのは、協会に加盟している会社幹部らとの、一連の焦点を絞ったインタビューである。その主要な対象となったのは、さまざまな活動パターンの費用の比較評価であった。話題がデリケートな特性を持っているので、さまざまな理由でインタビューを拒否されたり、レコーダーの使用を拒否されたりしたのは、仕方のないことであった。こうした場合には、自分たちには要求する権利があるとは考えなかった。全部で14のインタビューデータが記録され、それぞれが1時間から、2時間半の長さだった。十分開けっぴろげな対話の中で、実際に、彼らのビジネスがどのように組織されているかを幹部らは話してくれた。主要な結論を例証するために、我々は必要

な秘密は守りながら、さまざまなインタビューからの叙述を短く抜粋する。そして、情報の追加源として我々が用いたのは、マスコミによって公開された資料と、しかるべき基本文書である。

内容の点において、われわれは、はじめに、法令順守への過程に関する問題の一部にすぎないとは思いますが、輸入の税関手続の問題に焦点を当てたいと思う。輸入と密接に“結びついた”RATEKの多くの会員にとって、税関との関係は、第一義的問題であるからだ。なお、2000年の協会の創立そのものが、少なからず税関問題の解決の必要性によって起きたものであった。そのうえ、税関分野で2001年初めから積極的な変化が起き、定期的に争議状態が起こるようになった。

私たちは皆、“グレー”だ！

長い間、安定したステレオタイプが存在した。それに従うと、会社は“白”か“黒”かつまり、合法的か、犯罪的であるかに分けられている。今日、明らかになってきたのは、第一に、色調がはるかに豊かになり、経済活動のルートの特クトルが広がってきたことである。第二に、同一の会社が、しばしば、いくつかのルートに従って並行して仕事をしていること。しかも、並行輸入は、貨物の一部を正式ルートで輸入し、残りは非合法で輸入される場合、異なる商品であることもあれば、同じ商品であることもある。

<インタビュー>

「自社の仕事で、あれこれ兼任してやって成功している会社があります。つまり、言うなれば、50%を合法、50%を密輸で輸入しています(比率は定かではないが)。」

市場参加者自身の評価によると、スペクトルの一つの側には“白い”(完全に正式か、あるいは、俗に言ううわべだけ)のルートがある。これらはアンケートを実施した時点で、輸入総量のせいぜい20%だ(その割合は明らかに増加の傾向であったが)。スペクトルの別な側面である“黒”(純粋な密輸)のルートは、最大限に評価しても、商品の輸入の約10%を占めるにすぎない。輸入の残りの大半は、それは中間のルートに従って実行されている。つまり、“グレー”(半合法、半公式的)だ。グレーなルートは雑多であり、様々な色調を示している(写真やテレビで用いられる用語に従うと、さまざまな“グレーのグラデーション”がある)。

このようなわけで、市場に存在する“白”と“黒”の会社の数についてしばしば出されている問題は、われわれの考えでは、意味を失っている。少数の例外を除いては、あらゆる主要な市場参加者たちは、皆、“グレー”のルートを利用している。違うのは、これらのルートの形式と性格の度合いだけだ。家電・コンピューター機器の貿易分野で見られる厳しい競争の前では、特に、市場の法律抜きで、市場で働くことも、生き残ることも難しい。会社を“悪い”か“良い”かに分けることは、あまりにおろかであるように思われるが、全ての会社は多かれ少なかれ

“グレー”なのだ。インタビューの回答者らは、主に自らの会社を中間である“白”（半合法的）ゾーンにあるとしている。そのグレーゾーンは、公式な規範分野にあるが、同時に部分的な違反にも関係している。ときどきそれは、“規則に則った仕事”と呼ばれており、“法に沿った仕事”とは異なっている。

<インタビュー>

「最初から今日まで、税関はグレーであるので、だから、私たちのビジネスにおけるすべての商品は、“グレー”なのです。……“白”であるディーラーはいません。少なくとも私たちの仕事の分野では。私たちは、皆“グレー”なのです。」

家電・コンピューター機器の通関のルートの違いをより詳細に特徴づけるために、それらの合法性の度合いに応じた輸入商品の輸入ルートを区分するいくつかの鍵となるパラメーターを選ぶ。そうしたパラメーターには以下のものが入っている。

- コードの信憑性（商品目録の申告されたものと実際の品目の一致）
- 輸入量の信憑性（商品の申告数と実際の輸入価額の一致）
- 作成された書類の特性

コードの信憑性の違反は、不当に支払額を低くするために、ある商品を他の物にみせかけて輸入されていることを意味している。このことは一つの商品グループの枠内で行うことができ

る（テレビの場合は、スクリーンの対角線の長さを低くして不当に輸入したり、部品と見せかけて実際は完成品が輸入されているなど）。しかし、しばしば起きているのは、あるグループの商品が他の商品グループに見せかけられて申告されていることだ（たとえば、コンピューターはグリーンピースに見せかけて輸入されている）。

課税対象額を二重に不当に低くするやり方で、つまり、国境を越えてきた商品の数と価格をともに不当に低くして、商品の輸入総額の引き下げがおこなわれる。

<インタビュー>

「ほぼいつも2つの違反が行われている。一つは、商品の価額を不当に低くしていること。二つ目は商品の数が不当に低くされている（多分、よりまれではあろうが、それでも）。10万ドル相当の商品を積載した車は、3万ドル相当と申告されている。」

作成された書類の違反は、国家税関申告書における課税対象額の不確実な反映と関係している可能性がある。（例えば、オーディオ機器を積んだ3台のトラックが1台のトラックとして申告されたとか。）よく国家税関申告書の交付なしでの手続きが行われたり、あるいは架空の番号をつけた文書を作りそれで手続きが行われてきた。ついには、商品の一部は純粋に密輸の方法で入ってきた。つまり、全く手続きをしないで、トラックが国境を渡り、積み替えられて、

税関ターミナルまで行かないことがあった。

“グレー”ルートが広く普及した理由は何であろうか？この問題に回答するために、税関規制体制の進化を短く見てみよう。それは仮に4つの段階に分けることができる。

第一段階は、1980年代末の新しいロシアの企業家精神拡大の過程で、高い関税障壁が不在であった時代。今日当時のことは“黄金時代”として思い出される。当時は5%という低い関税で商品輸入の単一の、自由主義体制が存在した。市場参加者たちは難なくこの関税を支払い、活動の比較的“透明な”ルートを利用することができた。

第二段階は、関税率の急激な上昇である（禁止的レベルの35%まで）。同時に市場にはいわゆる“特恵者”（身体障害者、スポーツマン、アフガニスタンで戦った退役軍人らへのさまざまな支援基金）たちが出てきた。その人たちが税関手続きの問題を解決する手助けをした。このようにして代替的な輸入体制が作り出された。それはそれにもかかわらず公然として多かれ少なかれ公式的な性格を帯びていた。この特恵ルートの利用によって、荷物の手続きを十分利用できるようになり、しかも、特恵者間の競争の結果、十分に安くなった。

第三段階は、1990年代半ばに、十分に高い関税率は維持したままにして、特恵者の地位が廃止されたことだ。ここからさまざまな種類の“グレー”ルートが発生しはじめ、それらはますます公式の規則から離れていった。例えば、トランジットルートが発展した。書類によると商

品が独立国家共同体のある国に行くはずなのだが、実際にはロシアの領域を離れないようなケースである。その後、一時的に設立された会社経由の輸入が人気を博した。1997年、特別な（早く、そして安い）ルートを実現する権利を持った新しい“特恵者”の類の、ブローカー事務所が出てきた。彼らは“グレー”ルートを一般的にした。これらのルートは、ついには一台の車の中身に関係なく、固定された支払いで済むという所まで簡単になった。

<インタビュー>

「当時(最初の段階では)、税関はなく、だれもが支払い、何も考えませんでした。その後、関税が上がり、一挙にこれらのアフガニスタンの退役軍人やチェルノブイリの被害者、耳や目の不自由な人、スポーツ選手、そして教会なんかが出現したのです。・・・私たちは何も考えなかった。彼らが荷物の全てを受け取り、通関していたのです。・・・その後、トランジットのルートが現れ、カザフスタンに持って行ったことにして、荷物はここに残ったのです。実のところ、こうした事態は構築され、生み出されたのです。でも、とめることは誰にも出来なかったのです。・・・ついには、一定の手数料という簡単なところへと行き着きました。つまり、車がいくらなのかが明らかになるようになりました。」

手続き体制の区別は、このように、残ってい

るが、こうしたブローカーの活動は、“半公式的な”性格を帯びている。この活動は、コネと汚職に基づいている国家関税委員会や、他の影響力のある機関の合法的なカモフラージュの下で、半合法的とみなすことができる。

こうして、プロセス発展の共通のロジックは次のような結果をもたらした。第1に、合法性の度合いが異なる並行ルートの出現。第2に、スペクトルの主要な部分を徐々に“遮断”し、“グレー”ルートの方向への移動である。問題は、税関手続きの様々な制度の並行的な存在は、必然的に半合法的なルートによって、合法的なルートを押し出そうとする結果をもたらしているということだ。なぜなら、価格の上昇を通じた追加費用を補償する可能性は、事実上、ないからだ。家電・コンピューター機器に対する需要は、高い価格弾力性がある。それゆえに、価格の平準化は非常に早く起きている。市場に残るためには、費用を下げる必要があるが、これは合法的ルートの否定、もしくは合法性のさまざまな度合いの平行ルートの利用を前提とする。こうして、逆選択のメカニズムが動き出す。すなわち、“悪い”ルートが“良い”ルートを追い出し、“不誠実な”市場参加者達が、“誠実な”参加者たちに打ち勝つ。

“グレー”と公式ルート接近の現在の第4段階の特徴へ、話をもどそう。まず、輸入のさまざまなルートの比較費用の分析から、始めよう。

法令順守の費用は高いか？

理想主義で会社の重役を非難するのは難しい。

それゆえ、法令順守の必要性について話を始めると、すぐに合法的活動の比較費用に関する問題が出てくる。ここで明らかになるのは、こうした費用が高すぎるとのことだ。これは、第一に公的支払額の高率によってもたらされる（たとえば、コンピューターの輸入に対しては、15%の関税と20%の付加価値税を含め、その価額の35%を税金として納めなくてはならない）。更に単一社会税、利益税、他多くの細かい税を支払う必要がある。それでも最近、そのうちのいくつかの税率が下がったが、税負担の総額はそれほど下がっていない。

直接的な、簡単に計算できる費用の他に、別な支出が生じている。もし会社が“白ルート”で商品を仕入れ、すべてを公式で信頼できる方法で手続きしたくとも、早く手続きできるということにはならない。こうした“正面の”ルートは高くつくだけではなく、しばしばより長期の手続きがつきものとなる。官僚はいつも、形式的な理由をつけてありとあらゆる長引かせる可能性を持っていて、書類は転々と回されるかもしれないし、また税関での車のいかなる留めおきも追加的支出となる。ジレンマで板ばさみになっている企業家の立場に立ってみてください。輸入される商品価額の35%を払い、2～3日待つか、それとも、6～7%支払って2～3時間で車を通過させるか。結果的に、多くの会社がどうしても“グレー”へと走るのかという問題は、なぜそもそも、誰かが白ルートを利用しているであろうかという問題へと自然と移っていく。

とはいえ、非合法あるいは半合法活動の取引

費用は当然ゼロに等しいわけではない。取引費用はしばしば市場参加者たちによって過小評価されていると考えることには根拠がある。というのも、これらの費用を計算して見積もることは実はそれほど簡単ではない。それらは決して、いつでも会計報告書(公式であろうと非公式であろうと)のなかで、他の支出と混ざって、はっきりと見られるわけではない。多くのこうした取引を会社の最高指導者たちは自分でやらず、自分の社員たちにやらせる。しばしばこうした支出を算定することはむずかしい。というのは相互のサービス交換の要素になっているからである。加えて“グレー”ルートの仕事はあまりに馴染みになっているので、一定の分野において、公式な枠内では仕事がどんな形をとるのか評価することもできない。

“グレー”ルートの費用構成はどうなっているのか。それらは、これらのルートの立案とサービスに対する支出ならびに、ビジネスの安全性の保証費用も含む。

ルートの立案から始めよう。通常法律の回避の方法を立案する知識を持つ専門家にたいする支払いは1回だけである。個々の証言によると、5千~1万ドルに達することもある(これは高いサービスである)。しかも、新しいルートを考えつく問題に関しては1週間以内に決まる。

更に、通関手続きに対して、ブローカー企業に支払う必要がある。近年この支払いは、最低でも正式に定められた額の3分の1~5分の1であった。支払われた額の一部は“側近”を通して“グレー”ルートのサービスに行く。一部は国

家財政に入る。財政とブローカーの間でその支払額がどのように分けられているのかを企業家たちは通常、知らない(それは9対1~1対1と言われている)。最近、その“グレー”な“通関”の価格が急激に上昇し、それが少数の税関ターミナルに集中したことと関連して、財政にまわらない関税支出が、上昇した(専門家の評価によると、数倍)。とはいえ、市場参加者はこの割合にはあまり関心がない。彼らにとって重要なのは、車1台、貨物1口あたりの支払い総額である。

商品を輸入して税から逃れるために、広く利用されているのが“1日だけの会社”である。こうした会社を設立する経費は、それほど高くない。特別急ぐときでさえ、200~300ドルだ。一方、会社を正式に閉鎖することには通常誰も関与していない。これらの会社はゼロ差額を残しながら、“消滅”する。あるいは中間業者に売却される。もし物を現金化する必要があるのなら市場参加者たちのサービスのために、ロシアの銀行によって設立された専門事務所のネットワークがある。現金化のオペレーションに対する支払いは、通常、取引高の1%であり、金額が少ない場合は3%を越すことがある。

付け加えると、“グレー”ルートの構成というのは、会計や物流に従事する追加的人員を維持することと結びついている。いつも彼らには注意を払われているわけではないのだが、こうした費用も考慮に入れるべきである。

ビジネスの保護と安全性の保障に関連した費用を計算に入れるのはより面倒である。これら

の問題はいかなるビジネスにおいても解決しなくては行けないが、警備機関のサービスにおいて、ルートが“暗く”なるほどより要求が高くなる。自社の会社の警備員を維持するのか、あるいは、契約に基づいて、民間の警備企業や他のボディガードを頼むのかしなくてはならない。このほか、安全保障のためには、監察機関と司法機関に対して、検査の回避と制裁を課されることを回避するための賄賂、問題の解決を早めるための賄賂、“相互関係を維持する”ために予防的な投資、すなわち“支援”の形での支払いを加える必要がある。“白い”ルートで仕事をしていても、賄賂を逃れるのは難しいことは理解する。なぜなら、税務署や司法機関の代表者はいつでも難癖をつけたり、仕事にブレーキをかける(たとえば、2週間倉庫を封印したりする)。しかし、監督機関の頑固さと問題の価格は、使用されているルートの合法性の度合いに直接左右されている。

概して、支払いの効果的な税率(実際に税関で支払われている)は、平均で6~7%程度だ。“グレー”のサービスの費用は、さらに取引高の1~2%、もしくは、受け取る収入の約5%が加わる。つまり、護衛とビジネスの安全性に対する追加的な費用を考慮に入れると、普通の場合において、費用総額は取引高の10%を超えることはない。もちろん、これはかなりの金額である。しかしながら、最大のケースでさえ、それらは合法的機能の費用とは比較にならない。このことは現在の状況下で、狭く経済的にだけ考えると、(すなわち、原価計算と取引費用の考

量の点で)活動の法令順守のためにはいかなるチャンスもないということを意味する。当面の経済的利益の観点から言うと、それはきわめて非合理的に見える。そして、こうした基盤のもとで良識ある指導者たちに合法的に行動するよう説くことは今日、実際上不可能である。

ビジネスにとって法令順守は必要か？

なぜそもそも法令順守についての問題は起こっているのだろうか。原因は、法令順守に関する決定が、比較費用の評価よりも、より複雑な理由を持っているという点にある。ここで天秤にかけているのは、質の異なる大きさである。片方の天秤に乗っているのは、合法的なルートへ移行する追加の料金で、それは明らかに市場参加者の競争力を弱める。もう片方の天秤に乗っているのは、高められたリスクと逸失利益の評価であり、簡単に計算することはできない。それにもかかわらず、質のレベルでそれらを評価してみよう。

リスクは、あれこれの企業が国家機関によって検査される蓋然性および、そうした検査の結果として厳しい制裁が適用されることによって評価されている。指摘しておかなくてはならないのは、制裁は大きな損失をもたらす可能性があるということだ。例えば、2001年に記録された事件がある。われわれが分析した市場分野の参加者の一人に対して罰金制裁として40万ドルが課せられた。“凍結された”あるいは、差し押さえられた商品の価額の直接的な損失も生じた。このようなケースにおいては、監督機関と

の“問題解決”の価格は高額になってしまう。付け加えると、検査の対象に偶然なることもあるし(監督機関の指令によって)、あるいは競争業者側からの“依頼”の結果なることもある。

これに関して市場参加者たち自身は何と言っているのだろうか。“半分白の”ルートと“グレー”ルートを利用する際の、特定の目的の検査のリスクはそれほど高くはないと彼らが評価していることを原則的には認める必要がある。また、厳しい処罰を適応されるリスクは、さらに低く見積もられている。なぜなら、構築された関係と比較的少額な賄賂の助けによって、“どんな問題も解決”できるという望みがあるからだ。汚職関係のルーチン化は、リスクと不確実性のレベルを下げる助けになる。

<インタビュー>

「たしかに、取り立てられ、検査をされるリスクはあります。申請書がないとか他のものがないなどと言われるでしょう。しかし、第一に、問題は解決されています。あらゆる問題がいつも。第2に、官僚自身が挑発して賄賂を要求しているなら、彼らが検査をすることなどないでしょう。」

だからといって、片寄った検査の可能性(偶然にせよ依頼にせよ)を完全に排除することはできない。一方、専門家にとってこのような場合、何らかの違反を見つけることは難しくない。税関の手続きの規則違反の際には、商品が通ってきたすべてのルートにわたり、“グレー”の痕

跡が付きまとうことも不愉快である。一方、ロシアの法律では商品を通関させた後、長期にわたり検査をし、罰金を課すことができる。その結果、絶えず(高くないにしても免れない)リスクがあることが責任者たちを緊張状態におくのだ。

<インタビュー>

「10年の間にわたしは何かを勝ち得た。物質的とさらに何らかの安定を。それでも一度も体の緊張を解いたことはない。一度も。いつ何時電話が来て、あそこに問題がある、ここにも問題があると言われるかもしれない。」

そういったわけで、短い期間で適切に利用できるルートの妥当性は、当面の費用とリスクを比較して決められている。ルートが暗ければ暗いほど当面の支出は低くなるが、当面のリスクはより高くなっていく。これらを根拠にして、すべての企業は自社にとって受け入れられるニッチを選ぶ。例えば明らかに「黒い」ルートは最も安く済むが、まじめなビジネスをする大部分の代表者にとって、それらは不当に高いリスクであるがゆえ受け入れられない。

<インタビュー>

「問題がないなどということはありません。正面からのルートであろうと、グレー”ルートであろうと、それなりに問題はあります。“グレー”ルートの問題点は、書類に違反があると、捕まったり罰せられたりすることです。正面か

ら商品を輸入する問題点は、手続きに時間がかかり、いつ終わるのかも、いくら払うのか、どのくらいいたらいまわしにされるのかもわからない点にあります。」

「同じ車を1万ドル以上、15万ドル以上、20万ドルで輸入するよう提案されることがあります。しかしリスクはどんなルートであれ、さまざまないたる所にそれぞれあります。安い車であればあるほどリスクは増します。それはもう、どの程度までのリスクを受け入れられるのかという市場参加者しだいなのです。」

市場のまじめな参加者たちの動機は、当面の費用の節約や、余計な根拠のないリスクを避けて、単純に人間らしく“安らかに眠る”という欲求ではないということを記憶することが重要である。彼らの多くに対して、逃した収益の問題が生じる。それは、現在のものではなく、将来の支出に関係する問題である。ビジネスが“不透明”な場合、外国からの資源を誘致することは難しい。第一に、会社が何回にもわたり取引高を下げるなら、それはビジネスの資本化の規模を抑えることになり、相当な外国からの投資は期待できない。第二に、これは自社のビジネス戦略にも影響を与えている。つまり不確実性が高い場合、どのようにして追加のクレジットをローンで借りるかの前に、もう一度考え、“無謀なこと”はせず、慎重に少しずつ展開することを好む。

そのうち市場の参加者たちは投資とローンの誘致について考えざるを得なくなる。大規模な

資金と進んだテクノロジーを持った西側の大型チェーンストアがロシアに進出して来る展望があるからだ。その結果、ロシアの卸や小売のチェーンストアの存在自体が問題になるかもしれない。一番手になったのはイケアとメトロである。これは始まりに過ぎない。ロシア市場の大きな購買力を考慮して、西側のチェーンストアにとって展開には時間時間がかかるにしても、このような将来の展望はロシアの市場者たちを心配させずにいられないものとなっている。“グレー”ルートによって生まれた現在のリスクが、新しい競争状況への準備を困難にしている。

多くの人があまり気にしていない長期的な展望においてのみ、企業家たちは利益を失っていると考えられている。私たちには、中期的な展望にも逸失利益が存在すると思われる。“グレー”ルートの存在は誰にとって利益になるのか。一見したところ、それはあらゆる人に利益をもたらす。なぜならコスト全体の水準を下げているからである。それゆえ、誰も現状を変えることに興味がない。しかし詳細に検討してみると、それはは二つのタイプのプレーヤーにとって利益になることが判明する。

- 犯罪社会の末端のブローカー連中と、かれらの活動から自分の分け前を持っている人たち。
- より合法的な条件の下では単には生き残ることができない、零細な規模で低効率の企業家たち。

“グレー”ルートにサービスしているインフラの利益は明らかだ。しかし別の状況を見逃がさ

ないことが重要だ。多くの零細、中小企業が存在しており、それらは“グレー”ルートを利用することで競争力があり、存在することができるが、他の働き方はできない。これらの会社は（それらの多くは1、2台の車ずつだけ商品を輸入している）、第一に、市場の一部を奪っており、第二に、価格の変動に対して非常に敏感な状況下でダンピング価格により商品を投売りすることによって、市場を台なしにしている。高い確率で法令順守はこうした企業家たちにとって命とりとなる。市場で彼らが占めていた部分はより強い経済主体によって取られる。これは以下のことを意味する。すなわち、市場の不可避的な再編の結果、2、3年のうちに利益をあげることができ、したがって、収入額の増加によって法令順守の追加的費用を補填することができるようなビジネスのより堅実な部分にとっては、法令順守は経済的に利益になる。

付け加えると、一定の利益はすでに今日短期的な視野でも失われている。なぜならば、会社の経営者たちはいつも予防措置を取らねばならず、あらゆる手を使って自社の活動を多様化しなくてはならず、万一の場合に備えておかなければならないからだ。この場合、経済的には時としてそれは適切かもしれないけれども、一つか二つの決定的なビジネスの方向に集中することはおろかなことになることがある。

もちろん、まじめな会社が十分長期的な展望で生き残るのみならず、多角化で会社を発展させようと計画するならば、法令順守の問題に関心であるわけにはいかない。しかしながら多

くの点でより“透明な”ルートへの動きに関する決定は個人的なレベルでなされており、ビジネスの所有者の個人的な立場、すなわちロシア経済の将来、自分の仕事、家族をどう見るかに、結局は彼らの個人的野心にかかっているということを描きおこなう。法令順守の意図は、ロシア市場の中で仕事を続けようというロシア市民としての立場も含めた個人的立場によって支えられていると仮定している。もちろん、ビジネスの需要は個人的野心を抑えることができる。しかしながら法令順守の分野では、会社所有者の立場は極めて重要な要素で、純粋に仕事上の理由によって制限されることはあるまい。

指摘しておきたいのは、市場参加者らは法令順守の将来へ積極的に関心を示している。これは純然たるレトリックではなく、またこうした関心はまだ安定していないし、多くの“仮定”が周りに並べられている。しかもこれらの“仮定”の一部は外的な条件に属している。「もし国家が税金を下げればとか、もし国家が税関の欠陥を応急措置すればとか。」そして、今日、何も変えることはできないという多くの懐疑論者がいる。一方、苦情があるにもかかわらず、すべてのルートは建設を終え、すべては“手に入れた”。だから法令順守は特別に必要ではないと現状に多くの人が満足している。

<インタビュー>

「関係を作れる人もいればできない人もいます。関係を築くことができる人たちは競争的優

位にあります。それゆえ、彼らはすべてこうしたことに満足しています。だから彼らは必要な人たちを見つけ、かれらとすべてに関して合意に達しています。彼らの下ではすべてが迅速に手続きされます。法律で2年か3年に一度と求められているように、彼らのもとにやってきています。……だから彼らは、何も変わってほしくないし、変わる必要はないと思ってます。俗に言う、人生うまくいけばそれでよいのです。」

インタビューの過程で、法令順守の必要性を考える気にさせる主な原因は、多分、“グレー”ルートと“白い”ルートの接近政策を実施し始めたロシア国家関税委員会サイドからの圧力であるというような印象をしばしば受けた。これは驚くべきことではない。国家からの影響の要因は依然としてとても重いものだ。

この観点から、執行機関の幹部会での進歩も含めた、政治分野のゆゆしい変化を指摘することが重要である。企業家たちには、状況を変えることに興味を持ち、ビジネス界の提案に耳を傾けてくれる新勢力が形成されたという感触があった。どの程度この感触は正しいのだろうか？言明された意図は具体化されるのだろうか？新しい政治勢力は官僚機構の抵抗を制圧できるのか？ここで私たちは国家管理機関の側から状況を考察する必要がある（私たちの場合、国家関税委員会の政策についてである）。

国家機関にとって法令順守は必要か？

2001年初めに税関規制の新しい（第四）段階

が始まった。それは“グレー”ルートと“白い”ルートを事実上の接近を目指した関税政策の急激な変化と結びついている。ここで国家関税委員会は主として二つの手段を用いた。

1. 一定の種類の商品を積んだ車の手続きに対しては最低価格を段階的に引き上げること。これにより、“グレー”ルートで行われる支払いのレベルを自動的に上昇させる。
2. 正式な手続きの際に関税の算出のための支払いに適用される商品の最低価格を引き上げる（課税対象額の確定のため、例えば、モスクワの店の価格表を基準に価格の50%が徴収される）。

一年もしないうちに車一台分の“価格”は1万~1万2千ドルから3万~4万ドルへと上昇した。このような“ブルドーザー的攻勢”の結果、“グレー”ルートの値段は上昇し、徐々に価格の点で正式ルートに近づいている。2000年には、市場参加者の評価によると、彼らの支払う金額が平均して正規の支払額の約30%近くだとすると、2001年の半ばまでには約60%近くの支払いをしなければならなかった。つまり、“通関”費用が半年間で約1.8倍から2倍に上昇した。（それぞれの商品群によって、状況は当然大きく違っているが。）そして“問題の価格”は上昇し続けている。

同時に、税関ターミナルの活動に対する監督の強化の試みがなされた。2001年の1月に、一定の価格(1万5千ドル)以下の車を実際に検査することを要求した悲しくて有名な国家関税委員会の第67回の命令の結果、それにより税関

ターミナルには長い行列ができた。貿易会社は電化製品やコンピューターの輸入を中断し、商店ではそれらの商品の一時的な不足が起こった。その際、ターミナルでの車の渋滞への二つの説明がなされた。第一は、これは近年緩んだ規律に慣れてきた税関職員の非効率さの結果だというもの。第二に、厳しくなった条件に対する彼らの消極的な抵抗の産物である。(イタリアのストライキのようだというものである)。私たちの見解によると、おそらくどちらも生じた。

<インタビュー>

「税関は今日では実際に仕事をする必要がある。過去5年のような仕事はもはや、できません。かつては見るために出かけなかったことに對して、検査のお金をもらっていました。今日は検査をするために出かけて、このことに対して賃金をもらわなくてはなりません。」

国家関税委員会の活動の活発化は何において意味があるのか？ その指導者は何をしようとしているのか？ おそらく彼らは二つの目標を達成しようとしている。一つ目は、財政へ入れる税金を増やすこと、そしてこれらの指標に基づく計画の達成または超過達成である。税関機関は、最近までは特別はっきりとこのことをしてこなかった。国家関税委員会自身の公式データによれば、個々の種類の輸入製品(テレビ、電話、その他多くのもの) ごとに“白い”ルートで輸入された製品の割合は10%~20%を占めていた、と言うだけで十分であろう。これに関

しては、税関吏はきわめて腐敗していて、非常にいい暮らしをしているという考えが広く普及していった。

明らかに国家関税委員会は、財政の“武器”の模範的な実験のための試射場として選ばれた。まして規制のテクノロジーの観点から言うと、税関のチャンネルは比較的簡単に閉じることができる。そして税関は実際に急速な成功を示し始めた。国家関税委員会の正式報告書によると、2001年の前期の税は、2000年上半期のものと比較すると約39%増加し、個々のポジションでは3倍になった。

しかし、一度きりの成果から税徴収額の安定的増加へと移行するためには、二つ目の目的を達成することが必要だ。それは管理の強化である。実際、近年、税関の分野において明らかな権力分散が見られる。コネ仲間によって管理されている多くのさまざまなチャンネルが現れたのである。その結果、わからない方面へと大半の資金が流れた。それゆえ、税関の内部管理における秩序の維持と、ビジネスルールの再定義に力が尽くされたのである。この観点から、2001年初頭の税関体制の強化は、実際に車の検査を行い、半ば忘れられた実践という方法で、あらゆる違反者達を捕まえようという願望によるだけでなく、税関職員を動員する必要性によっても引き起こされたのである。こうした目的のため、再検査を伴う“埋葬チーム”の派遣がなされ、何箇所かのターミナルは閉鎖され、幾人からの税関の高官を含めた人々の解雇の波が通り過ぎていった。

このようにして、税関機関の主要な課題は、宣言されているような国内の生産者の保護（多くの商品群については、ロシアにはこのような生産者が不在である）や合法性の回復や法秩序それ自体の回復といった依然として従来通りのものだけにとどまっているわけではない。はじめの課題は特に国庫の課題、すなわち、予算の補填である。この課題の解決に必要なのは、税関の所轄官庁の監督の中央集権化、その制御性や効率性の向上なのである。

<インタビュー>

「国家関税委員会は今、一つの課題を解決しているところです。それは、予算への入金額を増やすことです。この課題はビジネスの法令順守とは何の関係もありません。」

残念ながら、2001年上半期の監督強化はきわめて矛盾した選択的方法で実現されたのである。一方では、大半のターミナルでの“グレー”ルート使用のためのチャネルが遮断され、それに固執する人に対しては厳しい制裁措置がとられたが、他方では、中央関税局のターミナルに対する“免罪符”が支給されたのである。その“免罪符”を持っていることで、“グレー”ルートの使用の可能性が保持されたのである。その結果、商品の流れの大半がこのターミナルに流れ移り、

“グレー”ルートの使用規模は復活したのである。ただ“問題の価値”だけは急激に高まった。なぜなら、狭い通路がさらに狭くなったからである。

<インタビュー>

「“グレー”ルートは存在しました。あらゆる人々のところに存在しました。1月から彼らはたんにそれを取り上げ、あらゆる人々から禁止しました。“グレー”ルートをただ1つの管理局に残しました。この1つの管理局を通してすべての人が物を運んでいます。“グレー”ルートを利用して。」

「1月以降、脅しの実践が終わると、すべての人が自分もとの場所へと戻りました。…一部のルートについては、もとに戻りましたが、支払い額だけは高くなりました。」

2001年下半年は地方の税関ターミナルへ、物流の一部の逆の再分配が起こった。このようにして、特権的ルートがあちこちに生じているが、しかし、手続きのさまざまな制度の許可の共通原則は維持されている。（以下次号）

V. Radaev（経済学博士、国立経済高等学院副学長）
こやま ようじ（新潟大学経済学部教授）
とみやま えいこ（新潟大学、敬和学園大学、長岡大学、新潟青陵大学、青陵短期大学各非常勤講師）