

ウズベキスタン

家電分野への投資を最優先に

ジェットロ タシケント事務所長 末廣 徹

「第2回日本ウズベキスタンビジネス環境改善にかかるワーキング・グループ」が、今年3月開催された。この作業部会では二国間のビジネス環境の改善について話し合われた。議論が平行線のまま終了した第1回会合を踏まえ、日本側は柔軟姿勢で議論に臨んだ。今回議論の結果、両国間の意思疎通を充実させるため、部会の下に「実務者連絡会」が新たに設置された。まだ十分に機能しているとは言い難いが、将来は「貿易・投資など対ウズベキスタンビジネスにおける駆け込み寺」的な機能が期待される。

第2回会合は「融和」路線で

作業部会は、2011年にカリモフ大統領が訪日した際、両国間での貿易と投資の拡大に対する阻害要因の解消を議論する場として設置が決まった。同年6月に開催された第1回会合は、日本側がウズベキスタン側に改善要望事項を事前に通知し、それに各関係機関幹部らが回答する形で実施された。ところが会合でウズベク側は問題の存在は認めつつも制度上の不備に起因するものではないとして、問題の根本的な解決に取り組む姿勢は示さなかった。結果的に対立的な議論展開となった。

そこで今回の第2回会合で日本側は、対決姿勢を抑え、これからの経済関係の発展に向けた新たな枠組み作りを目指そうとした。具体的には、①日本企業が対ウ・ビジネスを検討する際の不安要素を指摘する、②

想定されるリスクを日本企業が正しく認識するために必要な情報提供を求める、③意思疎通の充実化を図るなどである。これらを目的とした「実務者連絡会」の設置を提案し、ウズベク側もこれを歓迎し受け入れたものだ。

輸入代替・外貨獲得産業の育成に期待

その後の進展はどうか。第1回の実務者連絡会は4月24日にタシケントで開催された。日本側からは日本大使館とジェットロが、ウズベク側は対外経済関係投資貿易省（以下、対経省）の実務担当者が参加し、双方が関心を持つ事項について意見交換を行った。日本側が関心テーマとして示したのは、①日本・ウズベキスタン経済合同会議（13年3月開催）でウズベク側が提示した投



大臣自ら実務者連絡会の設置を歓迎し、後押しを約束（写真：ロシアNIS貿易会提供）



第2回会合では、アンケート結果に基づいてウズベク側に日本側の認識を詳細に説明（写真：ロシアNIS貿易会提供）

資誘致プロジェクトにおける分野別優先順位の設定、②現地資本との合弁企業などの事業が操業停止や営業停止措置を受けた事例に関する事情説明、③4月1日から適用されている改正輸入手続き規則に伴う混乱への対応の仕方——など。

まず、優先すべき投資誘致プロジェクトとして順に、冷蔵庫やエアコンなどの家電分野、車両用タイヤなどのゴム産業、ガラス分野、化学肥料分野、石油化学分野が挙げられた。最優先は家電分野。国内需要がまだ満たされていない、もしくはかなり古い型式の製品が使われていることから買い換え需要が見込めるためだ。続く、車両用タイヤなどのゴム産業では、国産車の生産が年間25万台という規模で行われているにもかかわらず、タイヤは全面的に輸入に頼っており、これも十分に国内需要が見込めるというのがその理由だ。直接投資ができないのであれば現地企業への技術供与によるライセンス生産でもよいとして、かねて外国企業に打診してきている。実際、中国企業が進出に名乗りを上げたところ、現地自動車メーカーが難色を示し、候補を日本か欧米メーカーに絞る要望が政府に提出されているという。特に自動車産業は金や天然ガス、綿花といった一次産品以外では外貨獲得の有力産業であり、タイヤの国産化を急ぎたい思惑が背後にありそうだ。次いで、輸入代替産業としてのガラス産業に続いて化学肥料や石油化学の分野が挙げられた。これは、ほとんど加工されないまま輸出されている天然ガスを高付加価値品目として輸出することで、さらなる外貨獲得につなげようという考えだろう。

実務者連絡会を課題解決の場に

他方、ウズベキスタンにとって耳の痛いテーマについて反発も出た。「何万とある企業のうち、ほんの数



自動車需要は旺盛だが……（タシケント市内）

社が営業停止になったからといって、ビジネス環境が悪いといわれるのは心外だ」と拒否反応を示したのだ。しかし、外資系スーパーマーケットの相次ぐ営業停止や有名飲料メー



韓国製のタイヤが目立つ国内市場

カーの操業停止措置が、どのような違法行為による罰則なのか一般に公表されないままに行われている。このような状況では、投資など考えられないというのが日本側の主張だ。事実関係を明らかにし、恣意的な法の運用が行われているという疑念の払しょくに努めてほしいとの要望に明確な回答は得られなかった。対経省が所管していない案件も含まれたことから、回答権限を越えていた事情は理解できるが、もう一步柔軟な対応が期待される。

具体的な個別事例を出し合い、それを全体として関連付けることで疑問や不確実な事項を減らしていき、課題解決への糸口を両国が協力して見いだしていく。それこそが実務者連絡会に求められる役割だろう。日本では、未開拓の新興市場としてウズベキスタンへの注目が高まる。そうした状況下では、日本企業の検討中案件を実現させるため、一般公開されていない統計などを入手する場、あるいは暗礁に乗り上げている案件の解決方法を打診する場として活用できるようになれば、連絡会の有効性は両国の企業家たちからより評価されることになろう。

ウズベク側の対日ビジネスへの積極姿勢は変わらない。日本に対する要望を聞いたところ、ロシアを含めたCIS諸国向けの日本の投資動向に関する情報への関心が高かった。また、展示会において日本パビリオン設置に際してはスペースの無償提供などで協力するとの発言も出た。このように二国間のビジネス関係促進に向け一緒に取り組んでいこうとする前向きな姿勢は、今後の変化に期待が持てる点だろう。 