

日本とキルギスタンのビジネスをつなぐ連絡ブリッジ開設プロジェクト

ロシア NIS 貿易会デレゲーションが参加する日本・キルギス「ビジネスフォーラム」
(2009年2月25日)でのプレゼンテーション用に作成

筆者：投資推進センターOF「キルギスインベスト」専務理事エルキン・サキエフ

スライド 1

日本・キルギス経済関係の発展について取り上げる場合、それは第一に国家間関係であり、第二に日本とキルギスタンのビジネス間の関係ということである。

スライド 2

国家間関係の分野では明白な成果がある。そして何よりも肝心なのは、ここには協力の動力学と深化がある。しかしながら、日本とキルギスのビジネス間関係には問題がある。

スライド 3

そしてこれには残念ながら、客観的な原因がある。これは事実であり、認めなければならぬが、その規模と質においてキルギス経済は日本の投資家に实际的関心を引き起こすことができない。もしわれわれが冷静に、そして先入観を持たずにこの状況に目を向けるならば、キルギスタンにはどの部門でも日本・キルギス合弁企業が一つもないことに気づく。

スライド 4

しかし、両国のビジネス間にはありうべき協力の展望が本当にまったく存在しないのだろうか？ これは実際にそうなのか、そしてこれはまったくその通りで、どうにも変えられないのです、ということなのか？ そうならば、このような行事、たとえば合同ビジネスフォーラムのような行事は実践的な意味はまったく持たず、その究極の目的は楽しい気晴らしということにならないだろうか？ それは違う！と思う。そしてもしわれわれ全員が一緒に努力して、これを、やはり解決する必要がある課題として考えようとするならば、ビジネス分野における成果の欠如で客観的原因が演じているのは主役ではないということが明白になるだろう。

スライド 5

それでもやはり、基本的な原因になっているのは、われわれが両国ビジネス間協力の構築戦略において若干の誤りを犯していることだと思う。それはどういうことか？

批判的に見る必要がある第一点、それは共同案件のありうべき規模である。これまでの

期間ずっとそう考えられてきたし、この誤りは現在まで存在しているが、日本の会社のキルギス経済への進出はキルギスタンの隣接諸国を例にして行うことができるし、そうしなければならぬと考えられている。

スライド 6

まさにいま述べた考えからスタートしているのが、個々の、投資魅力がある部門の日本の大会社に対するプレゼンテーションの戦略である。日本の大会社というのは原則として世界的規模の会社であるから、それに相応した潜在的な利益は彼らにとって十分な規模を持たねばならない。これに関連して次のようなまったく論理的な疑問が出てくる われわれはキルギスタンで日本の会社にこの観点からふさわしい何かを提案できるのだろうか、われわれの提案はたとえば隣接諸国の提案と比較してより興味深いものになるのだろうか？ 第二の考えられる原因は、前述したことを踏まえると、キルギスタンの提案が活動分野に関して限定されていること、すなわち、いわば投資魅力のある部門と企業だけがもっぱらプレゼンテーションされていることであり、第二に、これらの提案が限られた範囲の日本企業に出されていることである。このような場合、純数学的に命中確率、つまり合弁ビジネス開設の確率が低いということには同意していただこう。

日本・キルギスのビジネス提携の実例が存在しない第三の、やはり重要な原因は、日本とキルギスのビジネス間連絡の構築が散発的に行われていることである。

したがって、以上に述べたことから出てくる結論は、第一に、われわれの期待と考え方を変え、第二に、われわれのありうべきビジネス協力構築の戦略を変える必要があるということだ。

スライド 7

この状況を変えるには、何をすべきか？ われわれが提案するのは、原則的な質であるところの、市場経済の機能原理の一つに立脚すること、すなわち、情報の最大限普及とこの情報に基づく経済主体の独立の決定に立脚することである。われわれの状況下でこれが意味しているのは、われわれは常時活動する、日本とキルギスのビジネス間情報連絡ブリッジの開設を実現しなければならないということだ。そうなれば、われわれは確信しているが、現実的な合弁ビジネス案件をわれわれは必ず受け取ることになる。なぜなら、キルギスタンの 18 万の中小ビジネス主体が日本の 700 万中小企業主に何一つ興味深いものを提案できないということは大体においてあり得ないからである。

スライド 8

あるいは問題をこう提起することもできる 日本700万中小企業主がキルギスタン経済の中に何か自分にとって興味深いものを発見できなかったということはありません。もしわれわれが効果的で安定した連絡ブリッジを開設するならば、その時には将来さまざまな分野で数十人の中小企業主を獲得できるだろう。大事なのはわれわれが人々に、関心のあるもの、ないものを彼らが自分で判断できるようにするために最大限可能な情報を提供しなければならないということである。

スライド 9

同意されるだろうが、合併企業は必ずしも、たとえば鉱山業あるいは観光業である必要はない。われわれは、資本金20万 50万米ドルの合併企業もしくは純日本企業がキルギスタン経済のいかなる分野にも出現できるようにすることができるし、しなければならない。換言すれば、「大規模な、しかしわずかな案件」の原則を離れて、「零細な、しかし多数の案件」の戦略の実現を試してみることをわれわれは提案する。

スライド 10

技術面から見て、日本とキルギスタンの企業家間連絡・情報ブリッジ開設プロジェクトは簡単である。プロジェクトは常時活動し、情報を補給される二つのウェブサイトによって実現される。

スライド 11

ウェブサイトの一つは、日本の企業家に必要なキルギスタンの経済とビジネスについての情報提供を目的とし、日本のビジネス・ウェブサイトで活発な目立つ存在にする。もう一つのウェブサイトはキルギスの会社に必要な情報を掲載する。

スライド 12

連絡・情報ブリッジは次の課題に取り組む

伝道的課題、すなわちキルギスの会社の企業家文化向上をつうじて両国ビジネスの接近を助けること；

啓蒙的課題、すなわち両国の経済、文化、法規についての、日本ビジネスとキルギス・ビジネスの可能性についての知識がより深まるのを助けること；

実際の課題、すなわち日本とキルギスの会社の投資提案および投資案件の推進を助けること。

スライド 13

基金「投資推進センター《キルギスインヴェスト》」はすでに第1段階の実施を開始し

た。すなわち、日本の投資家向けのキルギス企業の投資提案パッケージを準備しており、二つのウェブサイト開設の準備作業中である。また、日本のビジネスサイトが選定され、これに伴い予算措置がとられている。