

WTO加盟 5 周年： 対中ビジネス(直接投資)の法務問題

富山県貿易・投資アドバイザー 梶田 幸雄

はじめに

2001年12月11日に中国はWTOに加盟した。間もなく5周年を迎える。この間、中国は、一般貿易に関しては平均関税率を9.9%にまで下げた(工業製品の平均関税率は9.0%。農産物の平均関税率は15.2%)。2005年1月1日からはすべての輸入品についての割当および輸入ライセンスといった非関税障壁が取り消された。対外貿易経営権も2004年7月1日から届出制となり、多くの中国企業が貿易を行えるようになってきている。サービス貿易分野でも中国市場の参入が拡大され、知的所有権保護でも法的にはWTOの要求水準に達した改正が行われた。

それでもなお、対中ビジネスには多くの現実乗り越えなければならないハードルがある。米中貿易全国委員会(US-China Business Council)は、同委員会のメンバー会社の対中直接投資の現状と問題点について調査を行った結果(2006年、米国の112社を対象)、人材確保、行政機関の許認可権、知的所有権など問題の改善が重要であると指摘されたという(Companies Speak: The State of US Business in China, China Business Review, September-October, 2006. at66-69)。

そこで、以下、(1)対中国直接投資の総合的な評価を概説した後、(2)対中直接投資における10の主要問題について、主としてChina-Business Councilのスタッフの分析を要約して訳出しつつ、この問題に関してとりわけ日本企業にとっても重要であると思われるものについては、紙幅の許す範囲内で若干の補足をすることとする。

1 総合評価

調査によれば、81%の企業が中国事業で利益を計上している。そして、この半数以上が、この利益

水準は他国への投資より大きいという。直接投資の事業形態は、ほとんどが独資企業で、合併はわずかしかない。中国進出企業は57%が投資の狙いは中国市場であるといい、現実にはほとんどが中国市場で製品を販売しており、米国に再輸出している企業は18%しかない(残りは第三国への輸出)。

調査では、大きく改善された点として、以下の3点があげられている。

- (1)国内の販売許可が得られやすくなり、市場開拓手段が改善された。
- (2)市場開放が明らかに米国企業を利している。
- (3)97%の企業が今後5年間の中国ビジネスに対して楽観的な見方をしている。

しかし、それでもなお改善されなければならない事項も少なくない。改善要望が強い上位10項目について、以下で紹介する。

2 中国ビジネス・現地投資企業の オペレーション上の問題

(1) 人材資源

人材の確保、とりわけ質の高い人材の確保が最も重要な問題となっている。これは、ここ数年の間に深刻化している問題である。中でも中間管理職の人材確保が困難であるという。

2005年12月24日、全国人民代表大会(以下、「全人代」という。)常務委員会第19回会議において田成平労働社会保障部部長が「中国労働契約法(草案)に関する説明」を行い、労働契約法(草案)が発表された。2006年3月20日から全人代常務委員会弁公庁は、ウェブサイトや書簡などで一般からの意見聴取を開始した。19万件とかつてないほど多くの意見が寄せられているとのことであるが、それだけ多くの問題点があるということである。

労働契約法の制定は、中国に進出している外資系企業にも適用され、大きな影響を及ぼすものである。従って、中国進出日本企業は、その事業展開形態が駐在事務所方式であれ、または合併企業、独資企業などの方式であっても、この労働契約法の内容について理解しておく必要がある。労働契約法草案の個別的争点として、外資企業に最も影響しそうであり、関心事といえる 試用期間、養成訓練費と従業員の離職、商業秘密の保持、経済補償、派遣労働者の扱い、労働組合の権限、労務管理の制約などの問題がある。

(2) 行政機関の許認可

中国国内でビジネスをするには、様々な許認可が必要である。この点については、WTO加盟後も大きな変化はないという。若干の改善があったと回答した割合は、26%でしかなかった。

外資企業が中国国内に製品を販売しようとするときにぶつかる問題がある。これが地方保護主義(地域封鎖とも言われる。)である。

地方保護主義とは、ある地域(省・市など)が他地域を所在地とする企業の活動、例えば製品販売などを規制し、自省・市の製品、ひいては企業・工場を保護しようとするようなことである。例えば、外資企業は取得した営業および関連の各種ライセンスが及ぶ範囲は「企業所在地」の範囲を超えられない。例えば江蘇省への進出において、南京に設立された拠点のライセンスはあくまで南京市内でのみ有効であり、省内のその他の市区では無効である。蘇州、無錫での営業活動を行うためにはそれぞれの地区での申請・認可、法人資格の取得が必要ということになる。

中央政府と地方政府の関係においても、地方保護主義の存在が指摘できる。最近報道された地方保護主義の事例に、以下のようなものがある。

宝鋼事業開発会社が、江蘇省が公開入札した倉庫建設に応募した。技術レベル、提示価格ともに絶対の自信を持って臨んだが、落札できなかった。落札企業は江蘇省に本社を置く倉庫建設の経験もなく、入札価格も明らかに高い企業であった。

上海市でも同様の保護主義が見られる。上海フォ

ルクスワーゲン社に対する保護などがそれだ。上海市内のタクシー会社は、新車を購入する場合、サンタナの購入を優先するよう指導されている。もしタクシー会社が、上海市外にある企業のクルマを買う場合、購入価格に対して10%の特別税が課される。

(3) 知的所有権

知的所有権保護の問題については、WTO加盟時点から常に大きな問題として指摘され続けている。ただ、この問題は中央政府や立法上の問題というよりも、地方レベルの問題であるようだ。回答の57%が知的所有権問題は変化・改善が見られないといい、改善があるというのは33%にとどまっている。回答の10%は悪化しているという。

(4) 競争と供給過剰

競争と供給過剰の問題は、規則制度上の問題ではないが、新たに指摘され始めた課題である。回答の54%は2005年と変わらないという。40%はここ数年で状況は悪化しているという。

(5) 透明度

透明度の問題とは、中国市場におけるコストやビジネス機会を評価す情報開示の問題である。

60%から数年来進展がないと回答し、毎年主要課題として指摘され続けている問題である。解答の12%は、規制などの情報開示が拒まれることがあり、悪化ないし新たな問題となっていると述べている。

行政許可法が2004年7月1日から施行された。この行政許可法は、行政許可の範囲、種類、手続を定め、および行政許可の検査監督、費用徴収などにつき明確な規定をし、政府の行政許可および行政管理人の業務を法制化、規範化するものである。中国国内における企業活動にとっても重要な意味を持つものであるといえる。

行政許可について、その信頼性を確保するには、行政の情報公開が行われることが肝要である。この点を勘案したとき、行政許可法でこれにかかわる規定があるか否かが大きな関心事である。

情報公開に関して、幾つかの条項が見られる。

5条は、行政許可の設定に関しては、公開、公平、公正の原則を遵守しなければならないと規定して

いる(1項)。また、行政許可にかかわる規定は公布しなければならず、公布されていないものは行政許可を実施する根拠とはならない。行政許可の実施および結果については、国家秘密、商業秘密または個人の秘密にかかわるものを除いて、公開しなければならないとしている(2項)。

40条は、行政許可決定については、公開しなければならず、公衆に閲覧審査権を与えなければならないと規定する。

6章は、行政許可実施状況についての監督・検査を規定するが、61条で監督検査についても行政機関の監督検査記録を公衆に閲覧審査する権利を付与している。

(6) 標準化

中国製品および技術の標準に関する情報を得ることができるか否かが、国内市場競争をしていく上で重要であるところ、外国企業にはこれがあまり開示されることはなく、中国企業との競争で不利益をこうむっているという。ここ数年で改善されたと回答した企業は8%にとどまる。

浙江省工商行政管理局が、2005年12月にソニーのデジカメ「サイバーショット」6機種について品質、機能検査の基準を満たさない不合格品として販売中止を命じた。日本メーカーには不安が広がっているという。中国には検査基準が複数あり、その主導権争いの中で、世界的なブランド「ソニー」が犠牲になったとの見方すらあるという(朝日新聞 2005年12月17日)。

(7) 販売権

中国国内における販売権については、WTO加盟後、年々改善が見られ、問題としてのトップ10の中では順位を下げている。回答の57%が前年度およびそれ以前の年より改善されていると述べている。33%は不変という。

最近の流通業における進展としては、国家計画管理化の商品数が減少し、消費財・生産財ともほぼ自由化された。国の管理下にある商品数は、全体の10%に満たなくなっている。また、価格メカニズムも機能し始め、価格面でも国の計画価格割合は

10%以下になっている。さらに、民間部門の流通業への参入が進み、その商品取扱い割合は、60~70%にまで増加してきた。

それでもなお、地方保護主義の問題は上述のとおり存在し、異なる行政区で自由に販売できるかという点も必ずしもそうではなく、それぞれの行政区で販売権を取得しなければならないという不自由がある。

(8) 米国入国ビザ

これは米国の国内政策の問題であるが、中国法人の従業員の米国入国ビザの取得が難しくなってきたという。

(9) 内国民待遇

内国民待遇の供与に関しては、他の透明度(情報開示)や標準化の問題にもかかわることであるが、WTO加盟後も未解決の問題として残っている。35%が状況は悪化しているといい、8%が新しい問題という。地方行政機関からの外資企業に対する不明瞭な要求や課税があり、地方保護主義により国内企業と比べて不当な扱いを受けているという。

(10) サービス分野における市場参入

2005年には5番目に重要・深刻な問題として位置づけられていたものであるが、2006年には10位となり、改善があるようだ。それでも27%が前年と変わっていないと回答しているため、依然として障壁は存在するといえる。

表1 中国ビジネス上の課題(トップ10)

| | | | | |
|-----------------|----|----|----|---|
| 人材資源の確保 | 11 | 38 | 44 | 7 |
| 行政機関の許認可 | 26 | 54 | 13 | 7 |
| 知的所有権保護 | 33 | 57 | 10 | 0 |
| 市場における競争激化と過剰供給 | 7 | 52 | 41 | 0 |
| 中国の規則の透明性 | 30 | 58 | 6 | 6 |
| 標準化 | 8 | 80 | 4 | 8 |
| 販売権 | 57 | 33 | 10 | 0 |
| 米国入国ビザ | 15 | 31 | 50 | 4 |
| 内国民待遇 | 57 | 35 | 8 | 0 |
| サービス分野の市場参入 | 67 | 27 | 6 | 0 |

□ 改善 □ 不変 ■ 悪化 ■ 新たな課題