

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

FILOZOFICKÁ FAKULTA
ÚSTAV DÁLNÉHO VÝCHODU

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Stanislav Holeš

Investiční politika japonských firem

Investment policy of Japanese companies

Praha 2009

Vedoucí práce: Ing. Jan Sýkora, Ph.D.

Poděkování

Chtěl bych poděkovat Ing. Janu Sýkorovi, PhD., vedoucímu práce, za rady a pomoc při zadávání práce i při jejím vypracování; děkuji též své rodině, manželce a synovi, za jejich mimořádnou podporu a trpělivost.

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto bakalářskou práci vypracoval samostatně a výhradně s použitím citovaných pramenů, literatury a dalších odborných zdrojů.

V Praze dne 24.8.2009

podpis

Anotace

| | |
|-----------------------|---|
| Titul a jméno autora: | Stanislav Holeš |
| Instituce: | Univerzita Karlova v Praze, Filozofická fakulta Ústav dálného východu, Celetná 20, 116 42 Praha 1 |
| Obor: | Japonská studia |
| Název práce: | Investiční politika japonských firem. |
| Vedoucí práce: | Ing. Jan Sýkora, Ph.D. |
| Počet stran: | 44 |
| Počet příloh: | 0 |
| Rok obhajoby: | 2009 |
| Klíčová slova: | přímé zahraniční investice, investiční politika, mezinárodní obchod, pohyb kapitálu, japonské podniky |

Cílem této práce je přinést přehled japonských přímých zahraničních investic, se zaměřením na střední Evropu a především Českou republiku. Na základě uspořádaných faktů se srovnávají japonské investice ve světě a v ČR a spekuluje se o jejich budoucím vývoji v České republice.

Abstract

Author's name: Stanislav Holeš

School: Charles University, Prague, Faculty of Arts, Far East Institute
Celetná 20, 116 42 Praha 1

Program: Japanese Studies

Title: Investment policy of Japanese companies

Consultant: Ing. Jan Sýkora, Ph.D.

Number of pages: 44

Number of attachments: 0

Year: 2009

Key words: foreign direct investment, investment policy, international trade,
capital movement, Japanese enterprises

The aim of this thesis is to overview the Japan-originated foreign direct investment, particularly to the CEE countries and the Czech Republic. Based on the examined facts, the Japanese FDI in the various parts of the world are compared and it is speculated over its next development in the Czech Republic.

Obsah

| | |
|---|----|
| Anotace..... | 4 |
| Abstract..... | 5 |
| Seznam zkratek..... | 7 |
| 1. Úvod – zaměření práce..... | 8 |
| 2. Investiční politika japonských společností ve světě..... | 10 |
| 2.1 Počátky japonské mezinárodní investiční aktivity..... | 10 |
| 2.2 Japonské investice ve východní Asii..... | 10 |
| 2.3 Japonské investice v Americe..... | 14 |
| 2.4 Japonské investice v Africe..... | 16 |
| 2.5 Japonské investice v západní Evropě..... | 18 |
| 3. Investiční politika japonských společností ve střední Evropě a v ČR po roce 1989 | 21 |
| 3.1 Historie japonských FDI ve střední a východní Evropě..... | 21 |
| 3.2 Japonské investice v Maďarsku..... | 22 |
| 3.3 Japonské investice v Polsku..... | 23 |
| 3.4 Japonské investice v Rusku..... | 25 |
| 3.5 Japonské investice v ČR | 27 |
| 3.5.1. Základní přehled..... | 27 |
| 3.5.2 Japonské investice v ČR a investiční pobídky..... | 29 |
| 3.5.3 Struktura japonských investic v ČR..... | 33 |
| 3.5.4 Územní distribuce japonských investic v ČR..... | 37 |
| 3.5.5 Japonské investice v ČR - závěr..... | 39 |
| 4. Závěr – srovnání..... | 39 |
| Seznam literatury..... | 43 |
| Webové stránky..... | 44 |

Seznam zkratk

ČNB – Česká národní banka

FDI – Foreign Direct Investment

ODA – Official Development Assistance

CEE – Central and Eastern Europe

OECD – Organization of Economic Co-operation and Development

R&D – Research and Development

1. Úvod – zaměření práce

Japonsko se v průběhu dvacátého století stalo jednou z největších světových ekonomik a přítomnost japonských podniků a japonských značek ve většině zemí světa nelze přehlédnout. S růstem japonského hospodářství a růstem dostupných kapitálových zdrojů japonských podniků, zejména v období po druhé světové válce a pak od sedmdesátých let dvacátého století, je spojen i značný nárůst investic japonských podniků mimo japonské ostrovy a také postupné přenášení výroby ze samotného Japonska do zemí s nižšími produkčními náklady, do zemí, kde se japonskými subjekty vlastněné výrobní kapacity nacházejí co nejbližší cílovému trhu. Lze konstatovat, že Japonsko dnes patří k podstatnému zdroji přímých zahraničních investic (FDI – Foreign Direct Investment) do mnoha národních ekonomik.

Také Česká republika má již dnes bohatou zkušenost s většími japonskými investicemi, a to jak z jejich počátků v devadesátých letech dvacátého století, tak zejména po roce 1998 a po zavedení systému investičních pobídek. I když je zřejmé, že cíle a prostředky japonských podniků, expandujících v různých obdobích do různých zemí světa, nejsou neměnné, považují přesto za užitečné položit si otázku, zda existuje něco jako „typická“ japonská zahraniční investice, zda existují „typické“ přístupy a postupy japonských podniků při realizaci zahraničních investic.

Přímou zahraniční investicí, tj. FDI, se v této práci bude v souladu s definicí OECD rozumět: *„Přímá zahraniční investice odrážející záměr získat stálý podíl subjektu usazeného v jedné ekonomice („přímý investor“) na subjektu usazeném v ekonomice odlišné od ekonomiky přímého investora („příjemce přímé investice“). Stálý podíl předpokládá vytvoření dlouhodobého vztahu mezi přímým investorem a příjemcem přímé investice a významný vliv přímého investora na řízení příjemce přímé investice. Přímá investice zahrnuje počáteční převod finančních prostředků mezi dvěma subjekty i následné převody kapitálu mezi nimi a s nimi spřízněnými podniky, ať už s vlastní právní subjektivitou nebo bez ní.“¹*

Cílem této práce je na základě literatury a veřejně dostupných informací a údajů srovnat, pokud to bude možné, investiční politiku japonských firem v různých oblastech světa a přinést určitý přehled rozvrstvení japonských investic z českého pohledu. Zvláštní pozornost bude věnována především investicím do výrobních podniků nebo služeb, jejichž hlavním důvodem je v cílové zemi skutečně zboží produkovat nebo služby poskytovat, i když

¹ OECD Definition of Foreign Direct Investment, Third Edition, www.oecd.org/dataoecd/10/16/2090148.pdf - překlad autor

pozornost bude věnována i jiným druhům investic, zejména pokud to bude z důvodu přiblížení historických skutečností nebo souvislostí nezbytné. V práci se tedy pokusím popsat postup japonských podniků při zahraničních investicích v různých obdobích a oblastech světa a dále v České republice po roce 1989. Na základě toho se pokusím spekulovat o případném budoucím vývoji japonských investic ve střední Evropě a v České republice zvlášť.

Práce bude členěna tak, že ve své 2. kapitole podá stručné shrnutí dosavadního vývoje japonských investic za posledních cca 150 let, tj. od otevření země v roce 1854 až po nejbližší současnost, v různých oblastech světa, jmenovitě ve východní Asii, Americe, Africe a západní Evropě. Ve 3. kapitole se pak práce bude poněkud zevrubněji zabývat průběhem a realizací japonských investic na území střední a východní Evropy po roce 1989, tj. zejména v zemích bývalého východního bloku, opět se ze zvláštním zaměřením na Českou republiku. Na základě přehledu těchto skutečností a faktů se pak ve 4. kapitole pokusím shrnout a srovnat dosavadní vývoj japonských FDI v různých částech světa a zejména s ohledem na situaci v České republice a ostatních zemích střední Evropy spekulovat o možném budoucím vývoji japonských investic v tomto teritoriu.

2. Investiční politika japonských společností ve světě

2.1 Počátky japonské mezinárodní investiční aktivity

Historie ekonomického pronikání japonských společností mimo japonské ostrovy není ohraničena pouze několika posledními desetiletími a lze ji vystopovat přinejmenším do doby před více než sto lety. Japonsko, otevřeno proti své vůli okolnímu světu po roce 1854, se záhy vydalo na cestu rychlého ekonomického rozvoje. Na začátku dvacátého století je již Japonsko po několika desetiletích překotného vývoje významným ekonomickým hráčem v oblasti Dálného východu a jeho politické a územní aspirace nacházejí svůj výraz i v ekonomické expanzi do jemu nejbližších zemí, jako je Korea nebo Taiwan (po roce 1895, tj. vítězství nad čínskou dynastií Čching v Čínsko-Japonské válce) a severní oblasti Číny (po roce 1906, jako důsledek japonského vítězství v Rusko-Japonské válce).

I když v této fázi ještě nemůže být řeč o „přímých zahraničních investicích“ ve smyslu, jak se tento pojem chápe dnes, přesto se jedná o první významnější pronikání japonského kapitálu mimo Japonsko. Japonský kapitál se usazuje nejdříve v zemích geograficky i kulturně nejbližších, kde se japonské ekonomické zájmy nerozlučně prolínají se zájmy politickými, a s japonskou imperiální expanzí, která na počátku dvacátého století následovala tehdy obvyklé chování velmocí a mířila k postupné dominanci v celé oblasti jihovýchodní Asie; tento trend byl přerušen až japonskou porážkou v druhé světové válce.

2.2 Japonské investice ve východní Asii

Historicky prvním územím, na kterém se uplatňuje japonský kapitál, je Taiwan, který, jak již uvedeno výše, Japonsku odstoupuje Čína mírovou smlouvou ze Šimonoseki uzavřenou 7. dubna 1895. Odstoupení Taiwanu Japonsku je částí reparací, které si na Číně vynutilo Japonsko v důsledku pro Japonsko vítězné Čínsko-Japonské války. Dochází k založení Bank of Taiwan, financované japonským kapitálem (v roce 1899), jejímž hlavním posláním je z ekonomického hlediska zajistit financování vývozu Taiwanských surovin do Japonska a připravit možnosti financování pro japonské podniky na Taiwanu.² Již v této fázi je tedy přítomen hlavní motiv japonských investic v tomto období a geografickém prostoru, tj. zajistit

² ZHAOJIN JI. A History of Modern Shanghai Banking: The Rise and Decline of China's Finance Capitalism. Armonk, NY: me Sharpe, 2003, str. 143. ISBN0765610035, 9780765610034

si surovinovou základnu pro vlastní domácí průmysl a zvýšit bezpečnost Japonska z hlediska dostupnosti dovozu. Dalším z důsledků Čínsko-Japonské války a smlouvy ze Šimonoseki bylo definitivní potvrzení Koreje jako japonského zájmového území – to se záhy projevilo na ekonomických vztazích obou zemí. Dlouhodobým cílem japonských investic – opět v těsném propojení politiky a podnikání – bylo připravit hospodářské předpoklady pro definitivní připoutání těchto území k Japonsku. Po získání poloostrova Liaotung, potlačení ruského vlivu v oblasti (po japonském vítězství v Rusko-Japonské válce, v roce 1905) a přímé anexi Koreje (v roce 1910) dochází k dalšímu posilování přítomnosti japonského kapitálu v celé oblasti. Převzetím Bank of Chosen (v roce 1911), která byla původně Korejskou bankou, do vlastnictví japonské vlády získaly japonské obchodní organizace oporu pro své podnikání v Koreji i dále v Mandžusku, kde Bank of Chosen též založila své pobočky. Bankám, jako byla Bank of Taiwan nebo Bank of Chosen pilně sekundovaly též japonské soukromé bankovní instituce, propojené s jednotlivými zaibacu³ a podporující obchodní a investiční operace „své“ zaibacu v celé jihovýchodní Asii; Zejména je třeba zmínit banku Sumitomo, která se angažovala v investicích do měděných a jiných dolů a v obchodě s komoditami, banku Mitsubishi, která investovala do námořní přepravy, mandžuských železnic a nejrůznějších obchodních činností nejen skupiny Mitsubishi a banku Mitsui, podporující finanční a obchodní operace skupiny Mitsui.⁴

Japonsko se tedy jako imperiální mocnost a „investor“ plně zapojilo do systému nerovnoprávných smluv (zejména pokud jde o přístup k čínskému trhu a využívání tzv. „smluvních přístavů“, kde se soustředila ekonomická aktivita cizího kapitálu v Číně), které již v průběhu devatenáctého století vnutily velmoci Číně a jichž plně využívalo při vlastní expanzi.

Další impulzem pro japonský ekonomický postup v Číně byla I. Světová válka, které se Japonsko zúčastnilo jako spojenec Velké Británie a ostatních dohodových mocností. Válka znamenala pro Japonsko zejména možnost zmocnit se německých smluvních území v Číně a dále německých kolonií v Pacifiku; Japonský průmysl též na válce podstatně vydělal jako válečný dodavatel spojenců.

Způsob, jakým se dosavadní investice v oblasti severní Číny naplno projeví v japonské území expanzi, lze dobře demonstrovat na příkladu tzv. „Nišiharových půjček“, jejichž

³ Zaibacu – skupina podniků a finančních institucí, vlastněných zpravidla jednou rodinou, vzájemně se podporujících a doplňujících; před druhou světovou válkou nejmocnější a nejvlivnější japonské ekonomické subjekty, které prakticky ovládaly japonské hospodářství a významně ovlivňovaly politický život (pozn. aut.)

⁴ ZHAOJIN JI, cit. dílo, str. 145

celková částka dosáhla 145 mil. jenů.⁵ Pomocí těchto půjček, které sjednal s čínskou vládou člen správní rady Bank of Chosen Nišihara Kamezo, byla v letech 1917-1919 financována řada infrastrukturních projektů v Mandžusku a Číně, včetně železnic, telegrafního vedení, atd. Půjčky byly sjednány tajně a v zásadě bez vědomí čínské vlády a jejich nevýhodné podmínky vyvolaly po svém zveřejnění u čínské veřejnosti silný protijaponský odpor. Slabost ústřední vlády a roztržité politické poměry v severní Číně v období po první světové válce vedly k tomu, že půjčky nebyly nikdy splaceny; Ve třicátých letech, při japonské invazi dále do severní Číny, však poskytla zařízení, vybudovaná těmito půjčkami, japonské Kuantungské armádě neocenitelnou strategickou výhodu, které dokázala plně využít a zajistit japonskou kontrolu tohoto území až do konce druhé světové války.

Mimo investicí finančních a „politických“, tj. takových u kterých hlavní motivace byla spíše politická než ekonomická, se v uvedeném období prudce rozvíjejí, jako důkaz nově nabyté japonské hospodářské síly, i investice do výrobních oborů, zejména do textilního průmyslu, do přádelen v Šanghaji i jinde na čínské pevnině. V roce 1914 japonští investoři vlastnili v Číně 12,1 % všech vřeten na bavlnu, v roce 1931 to bylo už 40,5 %.⁶

Na základě shora uvedených skutečností lze tedy konstatovat, že japonské zahraniční investice (ale lze o nich, vzhledem k agresivnímu imperiálnímu postupu Japonska vůči těmto územím, hovořit ještě jako o „zahraničních“?) se v období do roku 1945 realizovaly v Koreji, Číně a též v ostatních zemích jihovýchodní Asie tak, že japonský kapitál, ať už státní nebo soukromý, na základě politické převahy nad daným územím ustavil nejdříve vlastní bankovní instituce. Ty poskytovaly přímo na místě financování a podporu japonským podnikatelům, kteří se vzrůstající intenzitou využívali ve prospěch Japonska místní přírodní zdroje, stejně jako levnou pracovní sílu. Hlavní motivací těchto investic bylo zajistit si v oblasti ekonomickou a politickou převahu a upevňovat danou oblast jako japonskou sféru zájmu, sloužící výlučně potřebám japonské ekonomiky. Období od dvacátých let až do japonské porážky v druhé světové válce už na tomto celkovém trendu, kvalitě ani na způsobu uskutečňování japonských investic v tomto prostoru nic zásadního nezměnilo.

Porážka Japonska v druhé světové válce, americká okupační správa, rozpuštění zaibacu a nedostatek kapitálu v samotném Japonsku, to vše přirozeně znamenalo i velký předěl v obchodních a investičních vztazích japonských podniků se zahraničím. Téměř všechny výsledky dosavadních japonských investic byly ztraceny, zejména v Číně, která se od roku 1949 po vítězství Komunistické strany Číny uzavírá do sebe a její zapojení do mezinárodních

⁵ ZHAOJIN JI cit. dílo, str. 149

⁶ ZHAOJIN JI, cit. dílo, str. 142

ekonomických vztahů přestává být na řadu let standardní. Těsně po válce byla japonská investiční činnost a převody kapitálu mimo Japonsko de facto zakázány americkou okupační správou. Japonský „zákon o kontrole zahraničního obchodu“ z 1. prosince 1949 (外国為替及び外国貿易法 - Gaikokukawase oyobi gaikokubóekihó) navíc dal japonské vládě možnost regulovat a schvalovat každou zahraniční investici kterékoliv japonské firmy; na základě tohoto zákona japonská vláda povolovala pouze ty investice japonských firem v zahraničí, které byly v japonském národním ekonomickém zájmu, a to až do relativní liberalizace v osmdesátých letech dvacátého století.⁷

Kromě nedostatku kapitálu v samotném Japonsku a aktuální mezinárodní situace po ukončení druhé světové války bránil opětovnému navázání obchodní a investiční výměny Japonska se zeměmi východní Asie též silný protijaponský sentiment, vzniklý důsledkem chování japonských ekonomických subjektů i japonských ozbrojených sil v této oblasti v průběhu války i v předválečném období. Teprve v šedesátých letech dvacátého století vytvořila výplata válečných náhrad Japonskem zemím jako Jižní Korea, Thajsko, Hong-kong nebo Taiwan nové příležitosti pro japonské firmy v oblasti stavebnictví a infrastruktury. Vlády těchto zemí začaly též příliv japonských FDI podporovat daňovými úlevami a zakládáním zvláštních „průmyslových zón,“ které přitáhly japonské investice zejména do textilního a elektrotechnického průmyslu, jakožto dvou průmyslových odvětví náročných na v Japonsku stále dražší lidskou práci. Uvedené asijské země navíc začaly uplatňovat politiku podpory exportu vlastních výrobků, což dále vedlo ke zlepšení klimatu pro příliv japonských FDI.⁸

K oživení japonské investiční aktivity na území Číny pak dochází až na konci sedmdesátých let dvacátého století, v důsledku otevření Číny a liberalizace tamní ekonomiky po smrti Mao Ce-tunga a zahájení reform Teng Siao-pchingem. Většina investic směřuje do zpracovatelského průmyslu; snahou japonských podniků je jednak udržet si díky nižším výrobním nákladům konkurenceschopnost, jednak získat přístup k rozsáhlému čínskému trhu. Skutečný boom japonských FDI v Číně pak nastává v devadesátých letech dvacátého století, kdy rychle roste počet japonských firem zakládajících své dceřiné společnosti na Čínském území.⁹ Vývoj počtu poboček japonských firem v některých zemích východní Asie ukazuje tabulka č. 1

⁷ FARELL, R. Japanese Investment in the World Economy: A Study of Strategic Themes in the Internationalisation of Japanese Industry. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, 2008, str. 64. ISBN1840642580, 9781840642582

⁸ FARELL, R., cit. dílo, str. 64

⁹ FARELL R., PANGESTU, M. The dynamic in East Asia investment. In Japan's Future in East Asia and the Pacific. Canberra: ANU E Press, 2007, str. 197. ISBN 9781921313622

Tabulka č. 1 Vznik poboček japonských podniků ve vybraných zemích východní Asie v letech 1960-2000

| Země | Období | | | | celkem |
|-----------|---------|---------|---------|---------|--------|
| | 1960-70 | 1971-80 | 1981-90 | 1991-00 | |
| Čína | 0 | 0 | 249 | 1191 | 3665 |
| Thajsko | 90 | 126 | 490 | 589 | 1295 |
| Hongkong | 71 | 225 | 372 | 487 | 1155 |
| Singapur | 20 | 242 | 418 | 471 | 1151 |
| Malajsie | 14 | 108 | 337 | 375 | 834 |
| Taiwan | 109 | 106 | 363 | 257 | 835 |
| Indonésie | 71 | 225 | 372 | 337 | 1045 |

Pramen: FARELL, R., cit. dílo, str. 66, tabulka zkrácena tak, aby obsahovala pouze země východní Asie

Lze tedy shrnout, že převažující motivací japonských investic v jihovýchodní Asii v druhé polovině dvacátého století bylo nejdříve snaha snížit náklady na výrobu a přiblížit se trhům jednotlivých zemí, v nichž bylo investováno; právě faktor „blízkosti trhů“ a výroby pro místní zákazníky roste zároveň s ekonomickým růstem v těchto zemích. Zároveň s tím si pokračující období vysokého japonského ekonomického růstu a přechod od jednoduché výroby a lehkého průmyslu k sofistikovanějším odvětvím vynucoval přemísťování odvětví náročných na lidskou práci mimo Japonsko¹⁰; země východní Asie se tak postupně tak staly výrobní základnou japonského průmyslu.

2.3 Japonské investice v Americe

Japonské investice na Americkém kontinentě, ať už se jednalo o Ameriku severní, střední nebo jižní, vykazovaly od začátku odlišnou motivaci a odlišný postup od japonské investiční politiky ve východní Asii. Jestliže v období před druhou světovou válkou japonské investice v této části světa nebyly významné, na přelomu dvacátého a jednadvacátého století se již jednalo o podstatný podíl na FDI, zejména do USA, které v druhé polovině dvacátého století přitáhly na 40 % všech japonských investic.¹¹ Spojené státy, jakožto země, která absorbovala¹² největší podíl japonského exportu v poválečném období a stala se tak nejvýznamnějším

¹⁰ FARELL, R., cit. dílo, str. 66

¹¹ FARELL, R., cit. dílo, str. 67

¹² FARELL, R., cit. dílo, str. 68

japonským obchodním partnerem, se tak stala i nejvýznamnějším cílem pro japonské investice, zaměřené především na získání podílu na americkém trhu a udržení konkurenceschopnosti. Rané japonské investice ovšem přicházejí do USA výlučně ve spojení s japonským exportem a vzájemným obchodem; v roce 1974 obstarávaly japonské společnosti 94 % amerického vývozu do Japonska a 84 % japonského dovozu do USA.¹³ Investice do výrobních podniků v USA se rozvíjejí až v osmdesátých letech, kdy USA revidují svoji dosavadní politiku vůči importu japonských hotových výrobků – japonské podniky proto ve zvýšené míře překládají svoji výrobu do Spojených států, zejména v automobilovém průmyslu.

Dalším druhem japonských investic ve Spojených státech, zejména v osmdesátých letech, byly strategické akvizice společností disponujících jedinečnými technologiemi, ke kterým japonské společnosti chtěly získat přístup. Jinou formou tohoto druhu investice pak bylo od devadesátých let zakládání vlastních nebo společných výzkumných podniků. Tyto investice japonských firem vedly ve Spojených státech k obavám o konkurenceschopnost domácích podniků a k obavám o to, aby se výrobci strategicky důležitých produktů, zejména v oblasti elektroniky, nedostali pod japonskou kontrolu. Zvláštním případem investice tohoto druhu je pak zakládání výzkumných laboratoří japonských farmaceutických společností ve Spojených státech, aby se tyto společnosti vyhnuly přísné japonské regulaci biotechnologického výzkumu.¹⁴ I když v devadesátých letech Spojené státy co do rozsahu japonských FDI předstihla Čína, zůstávají přesto nejvýznamnějším japonských obchodním partnerem a vzhledem ke „speciálním vztahům“ mezi oběma zeměmi též důležitou základnou pro japonské investice ve světě.

V Latinské a Jižní Americe zažily naopak japonské FDI vrchol v průběhu padesátých a šedesátých let dvacátého století. Jistým předpokladem pro tuto skutečnost zřejmě bylo i to, že v první polovině dvacátého století do Latinské Ameriky přesídlilo poměrně velké množství Japonců, jejichž potomci v některých Středo- a Jihoamerických zemích žili a stále žijí. V období těsně po druhé světové válce zřejmě i tento faktor napomohl rozvíjení vzájemného obchodu a „uchycení“ se japonských investic na tomto území. Japonské podniky v té době rozvíjely s touto oblastí intenzivní obchod, částečně jako náhradu za v té době pro ně nepřístupné východoasijské trhy. Hlavním předmětem vzájemné obchodní výměny byl vývoz japonského spotřebního zboží a naopak dovoz potravin a surovin do Japonska. V sedmdesátých letech pak směřovaly v Latinské Americe japonské FDI do projektů

¹³FARELL, R., cit. dílo, str. 31

¹⁴FARELL, R., cit. dílo, str. 39-40

zaměřených na dobývání a zpracování místního nerostného bohatství – zde bylo hlavní motivací přispět ke zvýšení surovinové bezpečnosti japonského průmyslu dovozem surovin z vlastních (nebo alespoň částečně ovládaných) zdrojů v cizině.¹⁵

Obecně lze tedy říct, že příliv Japonských FDI se sektorově lišil, pokud jde o Severní a Jižní Ameriku. Zatímco hlavní motivací pro FDI do USA bylo zprvu zprostředkovat pomocí vlastních dceřiných společností japonských firem vzájemný obchod a později využít vlastní výrobní závody na území USA k lepšímu přístupu na americký trh a vyrovnání vzájemné obchodní bilance, v Jižní Americe bylo nakonec hlavním motivem japonských investic získat a udržet si přístup k tamním přírodním zdrojům.

2.4 Japonské investice v Africe

Japonské investice v Africe a na Blízkém východě nemají velký rozsah v porovnání s ostatními částmi světa. Až téměř do konce dvacátého století byla Afrika jako cílová destinace pro japonské FDI téměř opomíjena – alespoň v porovnání s ostatními částmi světa

85 % z japonských investic se v Africe soustřeďuje do dvou relativně ekonomicky nejrozvinutějších zemí, do Jihoafrické republiky a do Egypta.¹⁶ Například mezi léty 2002 až 2004 činil podíl japonských investic do subsaharské Afriky pouze 0,4 % z celkových globálních japonských FDI.¹⁷ Soustřeďují se téměř výlučně, kromě obvyklých obchodních poboček usnadňujících distribuci japonského zboží na kontinentu, na participaci při získávání nerostného a ostatního přírodního bohatství. Jedinou jinou jasně rozeznatelnou motivací pro japonské investice v Africe je též investice do rejdařských firem z daňových důvodů, zejména v Libérii – japonsští dopravci tak de facto získávají pro své lodě vlajku státu, kde zakládají své pobočky, což jim nese podstatné daňové výhody – tzv. „flag of convenience“.¹⁸ Lze tedy říci, že japonské investice na území Afriky byly až doposud zanedbatelné, částečně možná též proto, že Japonci africký kontinent vnímali jako příliš vzdálený a provozování jakékoliv podnikatelské činnosti tam za příliš riskantní. Profesor Hideo Oda, čestný rektor univerzity

Keiō a bývalý předseda Japonské společnosti pro africká studia (日本アフリカ学会 –

¹⁵ FARELL, R., cit. dílo, str. 70

¹⁶ GOUDE, N.F. Trade and investment between Japan and Africa in the context of follow-up to the fourth Tokyo international conference on African development. New York: UNDP, 2008, str. 4

¹⁷ GOUDE, N.F., cit. dílo, str. 4

¹⁸ ZARSKY, L. International investment for sustainable development: balancing rights and rewards. London: Earthscan, 2005. str. 82 ISBN 1844070395, 9781844070398

Nippon-Afrika Gakkai) shrnul dosavadní stav takto: „*Doposud neexistuje příklad vzájemného soustředěného a aktivního kontaktu. Od revoluce Meidži po druhou světovou válku neměli Japonci nikdy ujasněné vnímání Afriky, dokonce ani na vládní úrovni, a tato situace se po válce příliš nezměnila. Příležitost přišla v padesátých a šedesátých letech, když se mnoho afrických států osvobodilo od evropské koloniální nadvlády, avšak převažující názor japonské vlády byl, že jsou to právě vyspělé západní státy, které nesou odpovědnost za africký rozvoj.*“¹⁹

Tento přístup se ovšem v posledních letech radikálně mění, neboť se Japonsko aktivně zapojuje do „zápasu o nerostné zdroje“, který v devadesátých letech dvacátého století odstartovala Čína – předmětem tohoto zápasu je získat pomocí investic a akvizic přístup ke zdrojům strategických afrických surovin, zejména ropy a nejrůznějších rud v zemích jako je Nigérie nebo Kongo. Klíčovým faktorem pro další posun a případné zvyšování podílu japonských FDI v Africe bude zřejmě užití japonské ODA (Official Development Assistance – oficiální rozvojová pomoc). Japonsko deklarovalo svoji ochotu navýšit ODA jednotlivým africkým státům na 1,8 miliard US dolarů do roku 2012 a poskytnout 4 miliardy dolarů v úvěrech na infrastrukturní projekty v Africe. Zároveň Japonsko deklarovalo, že vytvoří fond ve výši 2,5 miliard dolarů, který bude podporovat příliv soukromých japonských FDI do afrických zemí tak, aby do roku 2012 došlo ke zdvojnásobení japonských přímých zahraničních investic na 3,4 miliardy dolarů.²⁰

Ačkoliv je pravda, že ODA byla již v minulosti a stále je součástí podpory japonských ekonomických zájmů po celém světě, je otázkou, zda v notoricky netransparentním a málo efektivním africkém tržním prostředí budou mít takto vynaložené prostředky žádaný efekt na rozvoj japonských ekonomických aktivit v regionu. Zároveň zůstává nejisté, zda se japonské investiční a obchodní záměry – stejně jako postranní záměry, politické a bezpečnostní, o které evidentně jde až na prvním místě, budou umět prosadit v konkurenci se zejména čínskou strategií investic a ekonomického pronikání na africký kontinent. Čínské investiční záměry nemusí čelit žádné vnitřní opozici týkající se například podpory afrických států a politických reprezentací, které zrovna nepředstavují vzor demokratických právních států se zaručenými občanskými právy. I když si nelze dělat iluze o případných „skrupulích“ japonských investorů, přesto je třeba připustit, že jsou oproti svým čínským konkurentům v nevýhodě.

¹⁹ PHAM, P.J. Rising Sun and Dark Continent: Japan's Courtship of Africa. World Defense Review, 12.6.2008, <http://worlddefensereview.com/pham061208.shtml>, překlad z angličtiny autorem této práce

²⁰ GOUDE, N.F. , cit. dílo, str. 2

2.5 Japonské investice v západní Evropě

Ačkoliv to nemusí být na první pohled patrné, japonské investice v Evropě, zejména v zemích západní Evropy jako Spojené království nebo Francie mají za sebou již dlouhou historii, i když skutečně významného rozsahu nabývají tyto investice až v druhé polovině dvacátého století. Již na přelomu devatenáctého a dvacátého století však japonské obchodní domy zakládaly v některých evropských státech své pobočky, s cílem – podobně jako v případě USA – facilitovat vzájemnou obchodní výměnu. Důvodem pro relativně početné zastoupení japonských podnikatelských subjektů již v rané fázi vývoje hospodářských styků v moderní době může být zejména ta skutečnost, že to byly právě evropské mocnosti, zejména Velká Británie, jejichž export v prvním období po otevření Japonska od padesátých let devatenáctého století až do první světové války byl nejsilnější. V Evropě tak do začátku první světové války vznikají pobočky takových japonských firem/zaibatecu, souvisejících v naprosté většině s mezinárodním obchodem, jako Mitsui nebo Mitsubishi, bank jako Bank of Japan, nebo Daiwa bank, dopravních nebo pojišťovacích společností.²¹

Po ukončení první světové války tento trend dále posiloval, stejně jako se ve dvacátých letech posilovala obchodní výměna mezi jednotlivými státy. Japonské obchodní společnosti se účastnily stále komplexnějších obchodních a finančních operací v Evropě; za hlavní základnu japonských podnikatelských subjektů v tomto období lze považovat Londýn, zejména londýnskou City.

Po ukončení druhé světové války, tak jako tomu bylo jinde ve světě, všechny dosavadní japonské investiční a obchodní aktivity z předcházejícího období víceméně zanikly a k jejich pomalému a postupnému obnovování dochází teprve až od padesátých let. Opět se jedná o investice spojené v naprosté většině případů s obchodní činností, tj. importem japonského zboží do jednotlivých evropských zemí; City of London zůstává i nadále centrem japonského bankovníctví, respektive poskytování bankovních služeb v souvislosti se evropsko-japonským obchodem, v Evropě.²²

K radikální změně dochází až po roce 1970, kdy začalo hrát roli několik významných ekonomických faktorů vedoucích ke zvýšenému přílivu japonských investic do evropských zemí. Prvním z těchto faktorů bylo zhodnocení japonského jenu, jako jeden z důsledků tzv. Plaza Agreements, které měly řešit obchodní nerovnováhu mezi Japonskem a vyspělými

²¹ DICKEN P., TICKELL, A., YEUNG, H. Putting Japanese investment in Europe in its place. *Area*, Volume 29 Issue 3 září 1997 str. 201

²² DICKEN P., TICKELL, A., YEUNG, H., cit. dílo, str. 202

západními ekonomikami – což se kromě Evropy týkalo hlavně situace ve Spojených státech, neboť podstatou těchto dohod byla cílená intervence bank zúčastněných států za účelem oslabení silně nadhodnoceného amerického dolaru – což naopak vedlo k výraznému posílení japonského jenu a tím ke zvýšené potřebě japonských podniků zvážit produkci ve svých exportních destinacích, aby vliv posílené japonské měny na svoje podnikání co možná nejvíce eliminovaly.²³

Ještě silnější pobídkou pro rozšíření investic japonských společností do Evropy, tedy v té době do zemí Evropských společenství, byl tzv. „Jednotný evropský akt“, tj. významná revize dosavadních mezinárodních dohod zakládajících Evropská společenství, která vstoupila v platnost 1.července 1987 a jejímž cílem bylo vytvořit jednotný trh mezi členskými státy Evropských společenství do roku 1992, a zároveň přispět k jeho ochraně před vnějšími vlivy. V druhé polovině osmdesátých let tedy lze zaznamenat silící trend japonských výrobních investic do jednotlivých evropských zemí; japonské podniky si tak chtějí pojistit současný i budoucí přístup k jednotnému evropskému trhu, který se poprvé začíná reálně formovat v podobně, jakou v podstatě známe dnes, a ubránit se tak evropskému protekcionismu.²⁴ I přes tento nárůst však většina japonských investic do devadesátých let dvacátého století směřuje do sektoru služeb; investice do výrobních podniků prudce rostou, avšak netvoří většinu japonských investic v západní Evropě.²⁵

Třetím faktorem, který významně ovlivnil japonské investice na evropském kontinentě bylo prasknutí tzv. „bublinové ekonomiky“ na začátku devadesátých let, která podstatně snížila dosud zdánlivě neomezené zdroje kapitálu japonských podniků. V tomto kontextu se může zdát pro japonské investice v Evropě zvláště příhodné, že zároveň s tímto vývojem dochází v souvislosti s pádem komunistických režimů v východní Evropě v roce 1989 k postupné integraci zemí bývalého východního bloku do původně západoevropských struktur – byla to zřejmě právě neodolatelná kombinace geografické a politické blízkosti zemí východní a střední Evropy k Evropě západní a minimálních výrobních nákladů, pomocí kterých bylo možno zásobovat celoevropský trh, která nejvýznamnější měrou přispěla k výraznému růstu přílivu japonských FDI do zemí střední a východní Evropy.

Obecně lze tedy shrnout, že japonské investice v Evropě mají historii stejně dlouhou jako jsou vůbec ekonomické styky s Japonskem; I když většina japonských investic v Evropě nesměruje do výrobní oblasti ale do oblasti služeb, zůstávají přesto japonské investice do

²³ DICKEN P., TICKELL, A., YEUNG, H., cit. dílo, str. 202

²⁴ DICKEN P., TICKELL, A., YEUNG, H., cit. dílo, str. 203

²⁵ DICKEN P., TICKELL, A., YEUNG, H., cit. dílo, str. 203

výrobních podniků nejdůležitější mezi formami japonských investic v Evropě, neboť pomáhají japonským firmám a japonskému průmyslu udržet si a rozšiřovat svůj podíl na evropském trhu. V menší míře než jak je tomu u japonských investic v severní Americe jsou v Evropě zastoupeny investice snažící se těžit z technologických znalostí evropských firem.

3. Investiční politika japonských společností ve střední Evropě a v ČR po roce 1989

3.1 Historie japonských FDI ve střední a východní Evropě

I když kontakty mezi zeměmi CEE (zemí střední a východní Evropy – CEE – z anglického Central and East Europe) existovaly i před rozpadem bývalého východního bloku v roce 1989, je neoddiskutovatelným faktem, že japonské podniky prostřednictvím FDI, plynoucích zejména do výrobních podniků, zapustily v krátké době posledních cca 20 let v zemích CEE relativně hluboké kořeny. Společnosti jako Matsushita, Sony, Sharp, Suzuki nebo Toyota dnes vlastní a provozují v zemích CEE rozsáhlé výrobní kapacity a na ně je napojena celá řada jejich subdodavatelů – často též výsledků japonských FDI učiněných v návaznosti na příchod těchto „velkých“ firem. Trend vzrůstajícího přílivu FDI do zemí CEE je zvláště patrný po roce 2000. To je možné doložit například tím, že například počet japonských výrobních společností na území CEE – jejichž příchod a přítomnost je v ekonomickém prostředí hostitelské země nejvíce viditelná a které mají také podstatný dopad na zaměstnanost v daném regionu a mají také největší šanci získat investiční pobídky poskytované v různých formách jednotlivými státy zahraničním investorům – vzrostl mezi léty 1994 a 2004 ze 14 na 140. Vývoj k tomuto stavu však nebyl rovnoměrný a pro všechny země regionu nepostupoval stejně a neudál se naráz. Zatímco do zemí jako Maďarsko nebo Polsko plynuly některé významnější investice japonských firem i před rokem 2000, mezi lety 2000 a 2004 byla z 80 % příjemcem japonských FDI v regionu Česká republika.²⁶

V této kapitole se proto pokusím celý vývoj poněkud přiblížit na příkladech jednotlivých vybraných zemí a popsat hlavní faktory tohoto fenoménu. V závěru této kapitoly se soustředím především na situaci v České republice a pokusím se zmapovat, kdy přesně a za jakých okolností do České republiky připlynuly jednotlivé japonské investice, které společnosti je uskutečnily, a jak se jimi prováděné výrobní a obchodní aktivity až doposud vyvíjejí.

²⁶ KAWAI, N. The Nature of Japanese Foreign Direct Investment in Eastern Central Europe. In *Japan aktuell - Journal of Current Japanese Affairs*, Institute of Asian Studies, GIGA German Institute of Global and Area Studies, Hamburg, vol. 14(5), 2006, str. 6

3.2 Japonské investice v Maďarsku

Maďarsko je možné do jisté míry považovat za „předskokana“ středo- a východoevropských ekonomik při lákání a realizaci japonských přímých investic. Důvodem pro tento fakt je bezpochyby skutečnost, že Maďarsko bylo jako jedna z mála zemí otevřeno více mezinárodním stykům a že politické a ekonomické reformy, které eventuálně nakonec vedly ke známým událostem roku 1989 a rozpadu sovětského bloku, začaly v Maďarsku ještě o několik let dříve. Maďarská ekonomika byla proto lépe než ostatní v regionu připravena přijmout větší zahraniční investici. Takovou investicí, uskutečněnou na zelené louce jako vůbec první opravdu významný vstup japonského kapitálu do celé oblasti, byla velká továrna na výrobu automobilů společnosti Suzuki, uvedená do provozu v roce 1992 v maďarské Ostřihomi; celková výše investice zde tehdy dosáhla částky 342 mil dolarů.²⁷ Je třeba si všimnout, že příprava na uskutečnění této investice probíhala ještě před zhroucením komunistických režimů ve východní Evropě – dle Osamu Suzukiho, tehdejšího prezidenta Suzuki, jednání až do podpisu dohod o investici v roce 1991 trvala 6 let (!) a vyžádala si čtyři jednání na nejvyšší úrovni mezi vedením společnosti Suzuki a maďarskými partnery.²⁸ Kromě příznivé geografické polohy nového závodu zde k uskutečnění investice přispěly výhodné finanční podmínky, které maďarská vláda celému projektu zaručila – již zde se vyskytují investiční pobídky známé později i z okolních zemí. Zejména se jednalo o desetileté daňové prázdny a úpravu dovozních cel – vzhledem k nutnosti vybavit výrobní kapacity moderními stroji. Společnost Suzuki se naproti tomu zavázala využívat maďarské subdodavatele tak, aby jejich podíl na výsledném produktu činil alespoň 50 %. Zajímavá byla i vlastnická struktura maďarské společnosti Suzuki, zejména v porovnání s ostatními japonskými investicemi v oblasti CEE. Mateřskému japonskému koncernu patřilo pouze 40 % společnosti Magyar Suzuki Corporation, dalších 40 % vlastnil společný podnik maďarských subdodavatelských firem, společnost Autokonzern Inc. Zbývajících 20 % si pak mezi sebe rozdělily Itochu Corp., jedna z největších japonských tzv. sógó kaiša (tj. všeobecných obchodních společností) a International Finance Corporation, část Světové banky, která poskytla celému projektu část financování.

Investice Suzuki do výrobního závodu v Maďarsku byla oním „příkladem, který táhne“ a

²⁷ KAWAI, N. cit. dílo, str. 7

²⁸ BOHLEN, C. Suzuki Starts Joint Venture In Hungary. *New York Times – New York Edition*, 1991, 25. dubna, část D, strana 8

znamenała skutečný přelom v obchodních vztazích mezi Japonskem a regionem CEE; v návaznosti na maďarskou společnost Suzuki se v Maďarsku usídlili i jeho subdodavatelé jako například společnosti EXEDY, Sumitomo Electric Industries nebo Diamond Electric. Přesto všechno však byl podíl japonských FDI v Maďarsku v porovnání s investicemi z ostatních ekonomicky vyspělých (západních) zemí relativně malý.²⁹ Po prvotním úspěchu s přilákáním investice společnosti Suzuki již žádný podobný úspěch nenásledoval a Suzuki tak zůstává i dnes největším japonským investorem v Maďarsku.

Lze nicméně říci, že již při první velké japonské investici do zemí CEE byla nastavena jakási „latka“, benchmark, který musely vzít do úvahy všechny vlády regionu při plánování své politiky podpory zahraničních, zejména japonských, přímých zahraničních investic.

3.3 Japonské investice v Polsku

V Polsku se po změně režimu v roce 1989 žádná z významnějších japonských investic v první polovině devadesátých let neuskutečnila; pouze bezprostředně po roce 1989 došlo k ustavení obvyklých obchodních zastoupení některých japonských společností; k žádné významné výrobní investici však nedošlo. Mohlo to být částečně způsobeno též faktem, že na začátku devadesátých let dva pokusy o japonskou investici do Polska ztroskotaly. Konkrétně se jednalo o případ společnosti Daihatsu, které nevyšla investice do polského výrobce automobilů FSO a společnosti Asahi Glass.³⁰ Oba případy jsou z hlediska japonského nazírání na investiční prostředí v zemích CEE velmi zajímavé a proto je stručně přiblížím.

Polská vláda již na začátku osmdesátých let plánovala modernizaci automobilky FSO – producenta licenčně vyráběných automobilů FIAT. Zahájila proto jednání s potenciálními zahraničními investory. Z japonských firem se vyjednáváním účastnily dohromady společnosti Daihatsu v konsorciu se společností Itoh, která dříve prodávala produkty FSO na trzích třetích zemí a se společností Sumitomo, která od sedmdesátých let do Polska dovážela automobily Daihatsu. Ke konsorciu se později připojil ještě Mitsui a vše ukazovalo na silný zájem japonské strany investici uskutečnit a vstoupit do plánovaného společného podniku s FSO. Konkurentem japonských investorů byla společnost FIAT, která hleděla získat spolupráci s FSO pro sebe. Jednání byla vedena na nejvyšší úrovni představitelů Polska i Japonska

²⁹ KAWAI, N. cit. dílo, str.8

³⁰ MARINOVA, S.T., MARINOV, M.A. *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*. Aldershot: Ashgate 2003, str. 168, ISBN0754630269, 9780754630265

(premiér Nakasone navštívil Polsko a prezident Jaruzelski navštívil Japonsko v roce 1987). Ve stejnou dobu ovšem Polsko – tehdy v zásadě ve stavu státního bankrotu – vyjednávalo se svými mezinárodními věřiteli (včetně japonského ministerstva financí) o odkladu splátek svých dluhů. Polská strana se ještě po uzavření jednání pokoušela znovu otevřít otázku úroků u již schválených splátkových kalendářů, což japonské ministerstvo financí okamžitě odmítlo. Hned poté automobilka FSO veřejně oznámila, že pro společný projekt byl vybrán italský FIAT, aniž o tom předem informovala konzorcium japonských společností.

Druhý případ neúspěšné japonské investice v Polsku se odehrál v roce 1993, kdy polská vláda odmítla účast společnosti Asahi Glass na společném podniku v Sandomierzi, těsně před začátkem ceremonie otvírající továrnu, v níž se mělo produkovat sklo. V projektu bylo místo společnosti Asahi Glass pokračováno s jejím přímým anglickým konkurentem, společností Pilkington.

Oba dva shora jmenované případy, byť se jedná o rané příklady pokusů o navázání investiční spolupráce mezi zemí CEE a Japonskem, v přechodné a ekonomicky i politicky nestabilní době, bezpochyby těžce poškodily pověst Polska i regionu jako celku v očích japonských investorů. Můžou být jedním z důvodů, proč japonské společnosti v zemích CEE silně preferují stavbu továren na zelené louce, bez jakéhokoliv podílu domácích subjektů.

Situace japonských investic v Polsku se postupně změnila až na konci devadesátých let, zejména v souvislosti s investicí firmy Isuzu do výrobního závodu na automobily ve městě Tychy poblíž Katovic, který byl otevřen v roce 1997. Některé další, byť rozsahem mnohem menší, byly investice společností v elektrotechnickém průmyslu jako Matsushita, strojírenský závod společnosti Marubeni stejně jako Bridgestone, výrobce plastických hmot a gumy – investice vesměs spojené a navázané na pro japonské investice v Polsku „průlomovou“ investici společnosti Isuzu. Jestliže je naprostá většina japonských investic v Polsku do zpracovatelského průmyslu, zhruba 60 % z těchto investic tvoří průmysl automobilový.³¹ Kromě společnosti Isuzu je to společnost Toyota, která společně se spřízněnými společnostmi do roku 2004 založila výrobní závod na jihu Polska.³²

Celkově ovšem podíl japonských investic, vzhledem k velikosti polské ekonomiky a masivnímu přílivu FDI z ostatních vyspělých zemí zůstával nízký. Na konci roku 2006 bylo v Polsku 66 společností s japonským kapitálem, přičemž společností se základním kapitálem vyšším než 1 mil dolarů bylo pouze 35.³³

³¹ MARINOVA, S.T., MARINOV, M.A. cit. dílo, str. 160

³² KAWAI, N. cit. dílo, str. 11

³³ Údaje polského Centrálního statistického úřadu, citované ve zprávě *Foreign direct investments in Poland.*

3.4 Japonské investice v Rusku

Rusko jako jediná ze zemí CEE měla s Japonskem poměrně bohaté styky již v době jeho otevření a zájmy a vliv obou států se střetávaly přímo na Dálném východě – ať už v roce 1905 v Rusko-Japonské válce, v závěru první a druhé světové války. Tyto styky však vzhledem ke své převážně nepřátelské povaze nepřispěly ke vzájemné hospodářské spolupráci. Komunistický převrat v Rusku a vznik SSSR propast mezi oběma zeměmi dále prohloubily. O skutečném navázání normálních hospodářských styků a vůbec možnosti uvažovat o vzájemných investicích tak můžeme hovořit až s postupným uvolňováním politických a ekonomických poměrů v SSSR na konci osmdesátých let dvacátého století.

Zahranční investice tak byly v SSSR oficiálně možné teprve s přijetím „Zákona o společných podnicích s podniky z kapitalistických zemí“, na sklonku Gorbačovovy éry. Zákon ovšem dovozoval pouze zakládání společných podniků (joint-ventures), investice na zelené louce nebo přímá akvizice nebyla ještě možná.³⁴ V červnu 1991 pak byl schválen nový zákon o zahraničních investicích, který zůstal v Rusku v platnosti i po rozpadu SSSR. Na základě tohoto zákona bylo zahraničním společnostem umožněno zakládat na území Ruska podniky, které by plně vlastnily. V první polovině devadesátých let však nelze hovořit o nějakém výrazném přílivu FDI do Ruska; to bylo částečně způsobeno politickým chaosem a celkově netransparentním prostředím tehdejšího Ruska na vrcholu jelcinovské transformace. Vstupu zahraničních firem pomocí investic do ruské ekonomiky též bránil fakt, že se ruská vláda cíleně snažila ochránit některé strategické oblasti svého průmyslu, o které by ovšem zahraniční investoři naopak měli největší zájem, typicky těžební průmysl, zbrojní průmysl a na něj navázané strojírenské a elektrotechnické obory, jaderný průmysl. Situaci komplikoval (a komplikuje) též fakt, že každou investici do sektoru, který je považován za strategický, musí schválit i ruská vláda, která pochopitelně rozhoduje případ od případu, podle nepříliš transparentních kritérií. K oživení přílivu FDI do Ruska dochází teprve v druhé polovině devadesátých let, s celkovou stabilizací makroekonomické i politické situace v zemi. Tomuto vývoji zasadila těžkou ránu ekonomická krize v roce 1998. V následujících letech nicméně

polského velvyslanectví v Haagu

http://haga.trade.gov.pl/en/Economische_Zones/article/detail,2362,Foreign_direct_investments_in_Poland

³⁴ ARAI, H. *Foreign Direct Investment of Russia*, materiál Institute of Developing Economies - JETRO, publikováno na <http://www.ide.go.jp/English/Publish/Download/Apec/1863ra0000006alg-att/1863ra0000006d5s.pdf> str. 3

opět došlo k růstu zahraničních investic do ruské ekonomiky, když ruská vláda začala ve větší míře připouštět účast zahraničního kapitálu na využívání nerostného bohatství Ruska, zejména na dálném východě. Statistiky ukazují, že i když si mezi regiony Ruska jako cílovými destinacemi zahraničních investic zachovává důležité místo Moskva, v roce 1999 byla na čele Sachalinská oblast, s více než 1 miliardou dolarů zahraničních investic směřujících do rozvoje těžby ropy a zemního plynu v sachalinském pobřežním pásmu.³⁵ Jedná se zejména o investice do těžebních polí „Sachalin I“ (na kterém se podílí z 30% japonská společnost Sodeco) a „Sachalin II“, ve kterém má podíl i japonské společnosti Mitsui (12.5%) a Mistubishi (10%).³⁶

Z naznačeného přehledu se zdá, že pro japonské investice na území Ruska, vzhledem k dosavadními historickému vývoji a potřebám japonské ekonomiky, je Rusko jako cílová země zajímavá především svým nerostným bohatstvím a investice japonskými firmami v Rusku uskutečněné jsou zaměřeny především tímto směrem.

Japonské podniky nicméně čelí v Rusku i nadále několika zásadním problémům, které jim až dosud zabraňují ve významnějších investicích. Není to jen relativně vysoká míra korupce a malé transparentnosti práva a předvídatelnosti jednání státních orgánů, což jsou do jisté míry faktory společné všem transformujícím se zemím CEE. Japonské firmy mají skutečně extrémní obavy z rizik plynoucích z ruských investic a tyto obavy jsou podepřené negativními zkušenostmi minulosti (například při společné japonsko-ruské investici, výstavbě hotelu ve městě Južno-Sachalinsk, kterou ke škodě japonské strany převzal ruský partner, a celý spor musel být řeše právní cestou).³⁷ Dalším důvodem pro nízkou účast japonských investorů na investičních projektech v Rusku může být též způsob rozhodování a firemní kultura japonských firem, která nepřeje riskování – pokud někdo udělá chybu, má to pro jeho kariéru téměř celoživotní, fatální následky. Při obchodování a investicích v Rusku se však chybám a ztrátám nelze vyhnout. Proto japonští byznysmeni velmi váhají s účastí v projektech v Rusku, neboť se obávají poškození svojí pověsti, kterou už v japonském kontextu nebudou moci nikdy získat. Pokud jde o způsob rozhodování, japonská podniková kultura vyžaduje, aby chystaný projekt/plánovaná investice byl posouzen ze všech stran na všech úrovních vedení a ve všech příslušných organizačních složkách podniku, tak aby bylo zamezeno možnosti selhání. Není třeba dodávat, že takového cíle nelze v ruském investičním prostředí dosud

³⁵ ARAI, H., cit. dílo str. 4

³⁶ GAIDUK, I., KIRILLOVA, E. *Russian petroleum investor*; publikováno na http://www.wtexecutive.com/cms/content.jsp?id=com.tms.cms.article.Article_energyinsider_japan

³⁷ OHASHI, I. *Japanese Investment & Trade Programs in the Russian Far East*, sborník konference „US-Japan Cooperation in the Sustainable Development of the Russian Far East,“ Monterey, California, 14. -15. dubna, 2000, viz <http://www.miis.edu/rcenters-ceas-pub.html>, str. 73

dosáhnout a to jen dále přispívá k nechuti japonských firem angažovat se investičně v ruských podnicích.³⁸

Ze všech výše uvedených skutečností plyne, že pro Japonce je nejdůležitější motivací pro uskutečnění investice v Rusku snaha podílet se na tamní obrovských zásobách přírodních surovin a zajistit si na nich příslušný podíl. Japonské podniky nejsou ochotny nést ve větší míře riziko, které na ruském trhu a v ruském prostředí vnímají, a výše jejich investic do jiných odvětví ruského hospodářství než je právě dobývání surovin zůstává zanedbatelná. Nejdůležitějším regionem Ruska tak pro japonské regiony zůstává ruský Dálný východ.

3.5 Japonské investice v ČR

3.5.1. Základní přehled

V České republice, respektive v Československu, lze o příchodu japonských investic mluvit až s definitivním pádem starého režimu v listopadu 1989 a ekonomickou transformací v devadesátých letech dvacátého století. Přesto však – na rozdíl od například maďarské ekonomiky, která se vyznačovala daleko větší otevřeností již v době komunismu – japonské investice nenásledovaly okamžitě po uvolnění politických poměrů.

Prvními „investory“ tak byly – podobně jako v jiných částech světa, které se otevřely pro japonské investice – pouze přímá obchodní zastoupení japonských exportních podniků. První významnější japonská investice do většího výrobního podniku na území ČR se uskutečnila až v roce 1996, když společnost Matsushita (Panasonic) investovala do závodu na výrobu obrazovek (otevřeného v roce 1997) v plzeňské průmyslové zóně Borská pole. Příchod japonských investic do české ekonomiky přibližuje následující tabulka:

³⁸ OHASHI, I. cit. dílo. Str. 74

Tabulka č. 2: Hodnota japonských FDI v ČR mezi léty 1993 až 2008:

| 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|------|------|------|-------|------|------|------|-------|
| 0 | 144 | 0 | 1 059 | 349 | 742 | 167 | 1 787 |

| 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| 1 120 | 3 794 | 9 258 | 1 000 | 1 497 | 3 421 | 8 231 | 805 |

Pramen: ČNB

(částky jsou v miliónech Kč, do roku 1997 jsou zahrnuty do údajů pouze přímé zahraniční investice do základního jmění, od roku 1998 jsou součástí i reinvestované zisky a ostatní kapitál; údaj za rok 2008 je předběžný)

Počet japonských firem přítomných prostřednictvím pobočky nebo dceřiné společnosti v ČR se pak ke konci roku 2007 udával takto:

Tabulka č. 3: Počet japonských firem v ČR k 31.12.2007

| | |
|----------------------------|-----|
| Výrobní podniky | 79 |
| Výzkum a vývoj | 2 |
| Obchodní zastoupení a ost. | 133 |
| Celkem | 214 |

Pramen: Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest

Z tabulky č. 2 je zřejmé, že kromě výraznější investice v roce 1996 (tj. právě investice společnosti Matsushita v Plzni) – lze o „přilivu japonských investic“ mluvit až po roce 1998, kdy bylo vládním nařízením č. 298 z 29. dubna 1998 schváleno první z celé řady opatření, která se později stala součástí systému investičních pobídek.

Vrcholu pak dosáhly japonské přímé zahraniční investice do české ekonomiky v roce 2003, tj. po zavedení a účinné implementaci systému investičních pobídek zákonem č. 72/2000 Sb., účinném od 1.5.2000. Lze mít za to, že i shora zmíněná investice společnosti Matsushita byla částečně ovlivněna připraveností průmyslové zóny a podporou města Plzně (právě podpora místních samospráv a příprava technologicky vybaveného území pro zahraniční investory se později stala významnou součástí politiky investičních pobídek), takže ani u této investice

nelze hovořit o tom, že by se uskutečnila bez podpory „státu“, byť byla realizována dva roky před zavedením prvních investičních pobídek.

Důvody pro zvýšený příliv (nejen) japonských přímých investic do české ekonomiky však nelze hledat pouze v zavedení systému investičních pobídek. Stejně důležitý byl i fakt předpokládaného přístupu České republiky k Evropské unii (Česká republika přistoupila k Evropské unii k 1.5.2004), jehož pravděpodobnost a blízkost začaly být ve stejné době stále zřejmější. Tento faktor jistě též významně přispěl k „boomu“ japonských FDI do ČR po roce 2000. Cílem japonských firem bylo rozšířit svou výrobní základnu v blízkosti západoevropských trhů, v zemi, která pro svoje příslušenství k Evropské unii nebude vystavena riziku celních a ostatních dovozních bariér. Japonské společnosti začaly Českou republiku jako cílovou zemi pro své investice preferovat i z toho důvodu, že v okolních zemích, zejména v Maďarsku a Polsku, již byla do značné míry investiční kapacita vyčerpána a vhodné prostorové kapacity pro umístění případných výrobních podniků nebyly tak snadno dostupné.³⁹

Dalším faktorem, který je nicméně společný pro všechny země CEE, byla relativně nízká cena práce, zejména v porovnání se západní Evropou. Nelze též opominout fakt, že Česká republika má ve srovnání s Maďarskem a zejména Polskem dobré dopravní spojení na západoevropské trhy, zejména pokud jde o napojení na dálniční síť.

3.5.2 Japonské investice v ČR a investiční pobídky

I přes shora řečené je nutno uznat, že investiční pobídky byly výrazným impulzem pro zvýšený zájem nejen japonských podniků o českou ekonomiku. České investiční pobídky, jak byly nakonec zavedeny shora uvedeným zákonem č. 72/2000 Sb, o investičních pobídkách, ve znění pozdějších předpisů, obsahovaly tyto základní komponenty:

- Úplnou slevu na dani z příjmů, a to na dobu až 10 let v případě výstavby nového závodu, nebo částečnou slevu na dani na dobu 10 let v případě rozšíření či modernizace stávajících výrobních kapacit
- Hmotnou podporu vytváření nových pracovních míst

³⁹ IKEMOTO, S. (池本 修一) Japanese investments in the Central and Eastern Europe-In the case of Czech Republic. In *日本大学経済科学研究所紀要*, 日本大学経済学部, Tokyo, ročník 35, 2005, <http://www.eco.nihon-u.ac.jp/assets/files/35ikemoto.pdf>

- Hmotnou podporu rekvalifikace a školení zaměstnanců
- Převod technicky vybaveného území za zvýhodněnou cenu
- Převod pozemků dle § 17 odst. 3 zákona č. 229/1991 Sb., o úpravě vlastnických vztahů k půdě a jinému zemědělskému majetku, ve znění zákona č. 183/1993 Sb., evidovaných v katastru nemovitostí jako zemědělské pozemky a převod ostatních druhů pozemků, a to za ceny zjištěné podle § 11 zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku, účinného ke dni uzavření smlouvy o převodu.⁴⁰

Další dva významné mechanismy, v době svého zavedení ojedinělé mezi různými druhy investičních pobídek dostupných v okolních konkurenčních ekonomikách jako například v Maďarsku nebo v Polsku (později byly zkopírovány), byly zavedeny na základě zákona č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech, ve znění pozdějších předpisů, jako dotační programy podpory s cílem podpořit investice s vyšší přidanou hodnotou, konkrétně podpora Technologických center a Center strategických služeb. Technologickými centry se rozumí centra zaměřená na vývoj a inovace high-tech výrobků a technologií, včetně vývoje specifického software a aplikací, které jsou součástí těchto výrobků a technologií, zabývající se pravidelnými změnami produktů, produkčních řad, výrobních procesů, technologií, existujících vývojových služeb a dalších rozpracovaných operací, pokud takové změny představují jejich vylepšení, a existuje předpoklad, že budou přeneseny a použity ve výrobě. Centry strategických služeb se rozumí centra zabývající se vybranými aktivitami společností, které se vyznačují úzkou návazností na informační technologie a výrazným mezinárodním zaměřením, zejména pak centra sdílených služeb, high-tech opravárenská centra, centra pro vývoj software, expertní a řešitelská centra pro informační a telekomunikační technologie.⁴¹ Vzhledem k tomu, že investiční pobídka ve formě podpory technologického centra nebo centra strategických služeb obdržely pouze 4 japonské firmy působící v ČR (oproti například 35 z Německa nebo 22 z USA – abychom jmenovali tradičně největší zdroje FDI pro českou ekonomiku)⁴², lze mít za to, že jakýkoliv přesun vývoje do ČR je mimo úvahy většiny japonských investorů v ČR. Svou roli může sehrát i fakt, že většina japonských firem svojí investicí v ČR v podstatě rozšířila aktivitu svých západoevropských poboček – pokud v

⁴⁰ Přehled převzat z internetových stránek Ministerstva financí ČR -

http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/inv_pob_vyvoj.html

⁴¹ Definice Technologických center a center strategických služeb převzaty z internetových stránek Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest - <http://www.czechinvest.org/uzavrene-programy-technologicka-centra-a-centra-strategickych-sluzeb>

⁴² Tato čísla jsou platná k 8. červnu 2009, viz údaje Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest - <http://www.czechinvest.org/data/files/4-udulene-investicni-podpory-investment-support-granted-1512-cz.xls>

takové firmě probíhá výzkum a vývoj mimo Japonsko též v Evropě, bude se soustřeďovat spíše v těchto „západoevropských“ pobočkách.

K výrazné změně tohoto systému v souvislosti s potenciálním dalším přílivem japonských investic do české ekonomiky došlo až v souvislosti s přijetím zákona č. 159/2007 Sb., který v zásadě znemožnil další směřování investičních pobídek do zpracovatelského průmyslu s relativně nízkou přidanou hodnotou – tj. do sektoru, v němž japonské společnosti před rokem 2007 obdržely naprostou většinu investičních pobídek – a zaměřil investiční pobídky nadále pouze na podporu technologicky náročnějších výrob a výzkumu a vývoje.

Pokud vezmeme jako fakt, že jedním z motivů příchodu japonských společností do ČR byly investiční pobídky, nese sebou tato skutečnost jednu zajímavou implikaci.

Vzhledem k tomu, že se jednalo v naprosté většině o greenfield investice, tito investoři získali nárok na daňovou úlevu po dobu nejvýše deseti let a ostatní výhody plynoucí z investičních pobídek v plné míře (i když výše pobídek jako taková není neomezená a neznamena to, že slevu na dani můžou automaticky všichni investoři čerpat po dobu celých deseti let - investiční pobídky je možno podle zákona o investičních pobídkách čerpat pouze na určité druhy investic a pouze do určité výše tzv. „stropu veřejné podpory“, tj. podle druhu a umístění investice a velikosti podpořeného podniku až do výše předem daného procenta z celkově uznatelných/podpořených nákladů – tzv. maximální přípustnou mírou veřejné podpory).

Zároveň se investoři, pokud čerpali investiční pobídky, zavázali, že investici udrží alespoň po dobu pěti let. Lze předpokládat, že japonské firmy na území České republiky podpořené investičními pobídkami zůstanou alespoň po dobu těchto pěti let, tj. že tito investoři/příjemci investičních pobídek budou mít motivaci neopustit své investice alespoň po tuto minimální zákonem stanovenou dobu (například kvůli dalšímu přesunu na východ od České republiky za levnější pracovní silou) – jinak by byli povinni českému státu investiční pobídky vrátit, tj. zejména doplatit již prominuté daně, doplatit plnou cenu nemovitostí, na nichž postavili svoje výrobní závody a případně vrátit přímé dotace na vytváření nových pracovních míst a rekvalifikace pracovníků.

Podíváme-li se na rok, kdy jednotlivým japonským společnostem bylo vydáno tzv. „Rozhodnutí o příslibu investičních pobídek“, které zpravidla mohlo být prvním rokem, od něhož jim běžela shora zmíněná pětiletá lhůta pro udržení investice, je možné u jednotlivých společností odhadnout, od kdy tedy lze očekávat jejich případný odchod, protože je v ČR už „nic nebude držet.“

Z údajů Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest lze odvodit tyto údaje, uvedené dále v tabulce č. 4:

Tabulka č. 4 – Rok vydání Rozhodnutí o příslibu investičních pobídek japonských společnostem investujícím ČR

| Rok | počet vydaných rozhodnutí | Minimální doba udržitelnosti investice do roku |
|------|---------------------------|--|
| 2000 | 1 | 2005 |
| 2001 | 8 | 2006 |
| 2002 | 3 | 2007 |
| 2003 | 8 | 2008 |
| 2004 | 7 | 2009 |
| 2005 | 4 | 2010 |
| 2006 | 10 | 2011 |
| 2007 | 3 | 2012 |
| 2008 | 3 | 2013 |

Zdroj: Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest

Vzhledem ke shora uvedeným skutečnostem a k tomu, že v roce 2009 doposud nebyla udělena žádnému japonskému podniku investiční pobídka a že všeobecně investiční pobídky jako takové jsou už za zenitem svojí účinnosti, lze konstatovat že po roce 2013-15 se už v ČR bude nacházet minimum japonských výrobních podniků, které by byly vázány povinností udržet svoji investici v ČR. Rozptyl až do roku 2015 je uváděn též jako odhad, neboť v případě, že investor obdržel investiční pobídku „hmotná podpora vytváření nových pracovních míst“ (naprostá většina investorů), je povinen též udržet tato podpořená pracovní místa po dobu minimálně pěti let od chvíle, kdy byla tato pobídka čerpána poprvé – tato doba se kryje s dobou, když už je podpořený podnik připraven k výrobě a jsou najímání první zaměstnanci, tj. odhadem asi dva roky od vydání rozhodnutí o příslibu investičních pobídek. Vzhledem k tomu, že „životnost“ greenfield investic (tedy opět naprosté většiny japonských investic v ČR) se v posledních desetiletí podstatně zkrátila z cca 30 let na 15 let⁴³, zdá se odhad roku 2015 jako okamžiku, kdy se začne „lámat chleba“, též jako realistický.

Na druhou stranu je ovšem pravda, že i společnost, která obdržela investiční pobídku, může předčasně ukončit svoji aktivitu v ČR a vystavit se tak povinnosti veškerou podporu vrátit. Takový byl případ společnosti Hitachi, jejíž závod v průmyslové zóně Triangle v Žatci

⁴³ IKEMOTO, S. cit. dílo, str. 32

na konci března 2009 ukončil provoz; zde bylo ovšem zrušení investice zřejmě zaviněno vlivem současné finanční krize na celkové podnikatelské záměry společnosti (ceny LCD monitorů, které podnik vyráběl, klesly od začátku roku 2009 téměř na polovinu), a ukončení výroby, včetně vrácení investičních pobídek, se jeví nakonec jako nejlepší řešení. K tomu je ovšem třeba dodat, že výroba v tomto konkrétním závodě podpořená investičními pobídkami bude, byť v menším rozsahu, převzata jiným japonským investorem – společností Panasonic AVC Networks Czech, která se též zabývá výrobou displejů – a výroba tak bude zachována.⁴⁴

Je třeba ovšem konstatovat, že celkového počtu japonských výrobních podniků, podnikajících na území České republiky, obdrželo podle údajů Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest, která jako příspěvková organizace Ministerstva průmyslu a obchodu investiční pobídky administruje, obdrželo mezi dubnem 1998 a květnem 2008 nějakou investiční pobídku celkem 47 podniků (včetně společného podniku společností Toyota, Peugeot a Citroen – automobilky TPCA v Kolíně); je-li v České republice celkem kolem 80 japonských výrobních podniků, znamená to, že zdaleka ne všechny na investiční pobídku dosáhly. Ovšem vzhledem k tomu, že japonské podniky téměř vždy investují „ve skupině“ (ať už v rámci vlastní keiretsu nebo mimo ni), lze mít za to, že se jedná o společnosti úzce navázané na jiný, větší, japonský podnik, který pobídku obdržel. To znamená, že ani společnosti, které pobídku přímo nedostaly, by pravděpodobně do ČR nepřišly, pokud by jejich „nadřazený“ podnik třeba i díky pobídkám nezačal v ČR provozovat svoji činnost.

3.5.3 Struktura japonských investic v ČR

Pokud jde o strukturu japonských investic v ČR, je možné v návaznosti na shora uvedené konstatovat, že naprosto převládají – pokud se výrobních podniků týče – investice spojené s automobilovým průmyslem a dále elektrotechnika. To je možno ukázat na několika „typických“ japonských investorech, u nichž se zároveň dobře ukazují postupné fáze rozvíjení japonských investic v ČR a jejich postupné „objevování“ ČR:

Panasonic AVC Networks Czech, s.r.o.

Za první významnou investici japonské firmy v ČR se považuje již výše zmíněný závod

⁴⁴ *Panasonic obnoví v zóně Triangle výrobu televízí po Hitachi*, Finanční noviny, 13.05.2009.
http://www.financninoviny.cz/zpravy/panasonic-obnovi-v-zone-triangle-vyrobu-televizi-po-hitachi/376661&id_seznam=1394

společnosti MATSUSHITA ELEKTRIC INDUSTRIAL CO., LTD (Panasonic), jedné z největších japonských elektrotechnických firem. Ta v roce 1996 v Plzni v průmyslové zóně Borská pole otevřela podnik na výrobu televizních obrazovek. Pro japonské investory byl klíčový pozitivní přístup místní správy (město Plzeň) k realizaci investice a její všestranná podpora, dostatek vysoce kvalifikované pracovní síly v oblasti elektrotechnického průmyslu (cílem plzeňského magistrátu při zakládání průmyslové zóny Borská pole bylo řešit potenciální vysokou nezaměstnanost ve městě, způsobenou restrukturalizací, útlumem výroby a masivním propouštěním z plzeňské Škodovky)⁴⁵ a především právě dokončovaná dálnice D5 s výborným spojením na trhy západní Evropy, zvláště Německa. V případě této konkrétní investice je tedy zřejmé, že to byla především lokalita a dopravní spojení na cílový trh, co rozhodlo o jejím umístění.

Z hlediska česko-japonských ekonomických vztahů se jednalo o průlomový počín, který později významně přispěl k etablování ostatních japonských investic v ČR po roce 1998. Je též známo, že jeden z vrcholných představitelů společnosti, pan Inoue Fumio, jako reprezentant své společnosti a později jako předseda Šókokai (Japonské hospodářské komory v ČR) sehrál důležitou roli při lobování za zavedení investičních pobídek a vstřícnějšího přístupu české vlády vůči zahraničním investorům a též při propagaci České republiky jako cílové země pro japonské investice⁴⁶ – vzhledem k provázanosti japonského průmyslu a japonskému náhledu na fungování obchodních vztahů je osobní zkušenost a pozitivní příklad japonského podniku, který v dané lokalitě už funguje, též důležitou indicií pro posouzení investice.

Společnost Panasonic je též jednou z mála japonských společností v ČR, které aktivně spolupracují s českými vysokými školami (Západočeská univerzita v Plzni). V listopadu 2001 založila v SRN sídlící společnost Panasonic European Laboratories GmbH novou laboratoř v Plzni nazvanou Panasonic Europe Software Development Laboratory s. r. o. Laboratoř je součástí evropské sítě výzkumných a vývojových pracovišť společnosti Panasonic se zaměřením na vývoj softwaru pro digitální televizní systémy a vývoj v nejnáročnější oblasti TV technologie - 'Multimedia Home Platform' (MHP).⁴⁷ Z hlediska investiční politiky japonských firem se jedná o klasický přesun operací dále na východ ze západoevropské pobočky. Přesto je to spíše výjimka, neboť jde o přesun vývoje přímo na místo výroby. I

⁴⁵ viz informace Útvaru koncepce a rozvoje města Plzně, zveřejněné na <http://ukr.plzen.eu/rozvojove-projekty/mestske-projekty/mestsky-industrialni-park-plzen-borska-pole/mestsky-industrialni-park-plzen-borska-pole.aspx>

⁴⁶ Srv. IKEMOTO, S. cit. dílo, str. 32

⁴⁷ Srv. Informace na internetových stránkách společnosti Panasonic - <http://www.panasonic.cz/factory/uvod.aspx>

v tomto případě se hrála roli spíše než investiční pobídka kvalifikovaná vědecká pracovní síla v Plzni samotné - společnost Panasonic se v roce 2003 stala první japonskou společností v ČR, která obdržela investiční pobídku na tzv. „technologické centrum“ (viz výše).

Případ společnosti Panasonic můžeme ze všech těchto důvodů označit za jednu z nejpřínosnějších japonských investic pro českou ekonomiku.⁴⁸

Showa Aluminium Czech, s.r.o.

Dalším případem japonské společnosti, která jako jedna z prvních zahájila své podnikání v ČR, je společnost Showa Aluminium Czech, s.r.o., dceřiná společnost japonské společnosti Showa Aluminium Corporation (v roce 2001 se Showa Aluminium Corporation sloučila s japonským koncernem Showa Denko K.K.)⁴⁹, založená v roce 1997 (produkci zahájila v roce 1999), produkující hliníkové díly do kondenzátorů klimatizace pro automobilový průmysl. Též závod společnosti Showa Aluminium Czech měl těžit z výhodné polohy ČR v rámci Evropy jako celku, neboť mateřská společnost potřebovala produkční kapacity blíže svým klíčovými zákazníky v automobilovém průmyslu v Evropě (VW, Audi, Saab, Mitsubishi, GM, Suzuki).

Společnost Showa Aluminium Czech se stala první japonskou společností, která přijala investiční pobídku a první japonskou společností v automobilovém průmyslu, která v ČR začala působit. Nicméně, výrobní závod společnosti v ČR zaujímá v rámci svého koncernu strategickou polohu vzhledem ke svým zákazníkům a tedy zřejmě platí, že investiční pobídky poskytnuté českou vládou nebyly hlavním důvodem pro její příchod do ČR.

Toray Textile Central Europe s.r.o.

Dalším „předskokanem“ japonských investic byla společnost Toray Textile Central Europe s.r.o., založená v roce 1997 a v plném provozu od roku 1999, dceřiná společnost japonské Toray Industries, Inc., světového producenta průmyslových textilií, umělých vláken a hmot a kompozitních materiálů; též tento závod, ačkoliv byl založen již s podporou investičních pobídek, vděčí za svoji investici spíše strategické pozici v Prostějově, odkud mateřská japonská firma obsluhuje svoje zákazníky z celé Evropy – zaměřuje se na tkaní a úpravu lehkých podšívkových tkanin ze 100% polyesteru, používaných dále v textilním průmyslu.

⁴⁸ Generální ředitel spol. Panasonic, Norijuki Jasuo, měl dokonce (v roce 2007) prohlásit: „Deset let v Plzni bylo velmi úspěšných a chystáme se tu minimálně dalších deset let pobýt“ – viz tisková zpráva Agentury Czechinvest, publikováno na <http://www.czechinvest.org/10-let-panasonic>

⁴⁹ Srv. Informaci na stránkách společnosti <http://www.showa.cz/?pg=profil&lg=cze>

Závod společnosti Toray Textile lze nicméně z hlediska budoucího vývoje a setrvání této výroby v ČR považovat spíše za příklad spíše rizikové investice – jedná se o výrobu s relativně nízkou přidanou hodnotou, kterou výrobce může relativně snadno přesunout mimo ČR, pokud to pro něj bude výhodné.

Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o. (TPCA)

V návaznosti na shora uvedené případy představuje japonsko-francouzský podnik TPCA v Kolíně, společný podnik japonské Toyota Motor Corporation a francouzského koncernu Peugeot Citroën Automobiles S.A. dosavadní vrchol v japonské investiční aktivitě v ČR a zároveň velmi netypický případ – tím, že nejde o čistě japonskou společnost, ale o společný podnik. Podnik se zaměřuje na současnou produkci malých vozů pro všechny tři zúčastněné značky (Toyota, Peugeot, Citroen); 99 % se vyváží na evropský trh.⁵⁰

Tato investice, plánovaná od roku 2001 a realizovaná postupně v letech 2002 – 2004, kdy byl zahájen provoz, znamenala definitivní stvrzení České republiky jako atraktivní destinace pro japonské investice. Právě v tomto případě se projevil i na území ČR typický rys investiční politiky japonských firem, neboť právě v souvislosti s touto investicí přišla do ČR ale i do okolních zemí i řada subdodavatelských podniků spojených s Toyotou (tj. členové její keiretsu, jako například společnost Denso Manufacturing Czech, s.r.o. v Liberci).⁵¹ Česká továrna Toyota je plně zapojena i do celoevropské sítě poboček firmy. Zároveň je však příznačné, že tito „japonští subdodavatelé“ nemají výsadní postavení a museli svoji investici plánovat tak, aby byly schopni sloužit i jiným zákazníkům než pouze Toyotě, respektive závodu TPCA (právě Denso v Liberci je díky tomu blízko svým německým zákazníkům a dodává podstatnou část své produkce - klimatizačních jednotek a jejich součástí pro automobily – firmám jako VW, Audi, Škoda, Lamborghini, Mercedes - Benz, BMW)⁵²

Závod společnosti TPCA představuje z technického hlediska špičkovou výrobu, která je však opět pouhou účelovou „montovnou“, která se zřejmě po vypršení udělených investičních bude moci snadno přesunout mimo ČR, pokud se to ukáže jako ekonomická výhoda a pokud ostatní faktory rozhodující pro realizaci této investice, tj. strategická poloha závodu uprostřed Evropy, blízkost důležitých trhů a dobré napojení na hlavní dopravní tepny⁵³ přestanou v porovnání jinými lokalitami (zejména na východ od ČR) hrát významnou roli.

⁵⁰ Viz informace na stránkách společnosti TPCA - <http://www.tpca.cz/cz/o-nas>

⁵¹ Srv. IKEMOTO, S, cit. dílo, str. 35

⁵² Viz informace na stránkách společnosti Denso Czech - <http://www.denso.cz/>

⁵³ Viz informace na stránkách společnosti TPCA - <http://www.tpca.cz/cz/o-nas>

Podíváme-li se na cestu, kterou japonští investoři použili při svém usazování v ČR, lze konstatovat, že ze 47 výše zmiňovaných výrobních podniků, podpořených investičními pobídkami (jako reprezentativní vzorek) je 37 přímo vlastněno společnostmi sídlícími v Japonsku. Pokud jde o zbytek, jedná se o různé kombinace evropského a japonského vlastnictví a vlastnictví různých evropských společností pod kontrolou japonských mateřských společností (3 společnosti v ČR ovládané skrze francouzskou společnost, 2 společnosti přes Velkou Británii a dále částečně japonskými a částečně evropskými společnostmi). Japonští investoři tedy, přinejmenším pokud se jedná o výrobní podniky, dávají přednost přímému vlastnictví svých dcer v ČR – to ostatně vzhledem k existenci smluv o zamezení dvojího zdanění a o ochraně investic mezi ČR a Japonskem není nic překvapivého.

3.5.4 Územní distribuce japonských investic v ČR

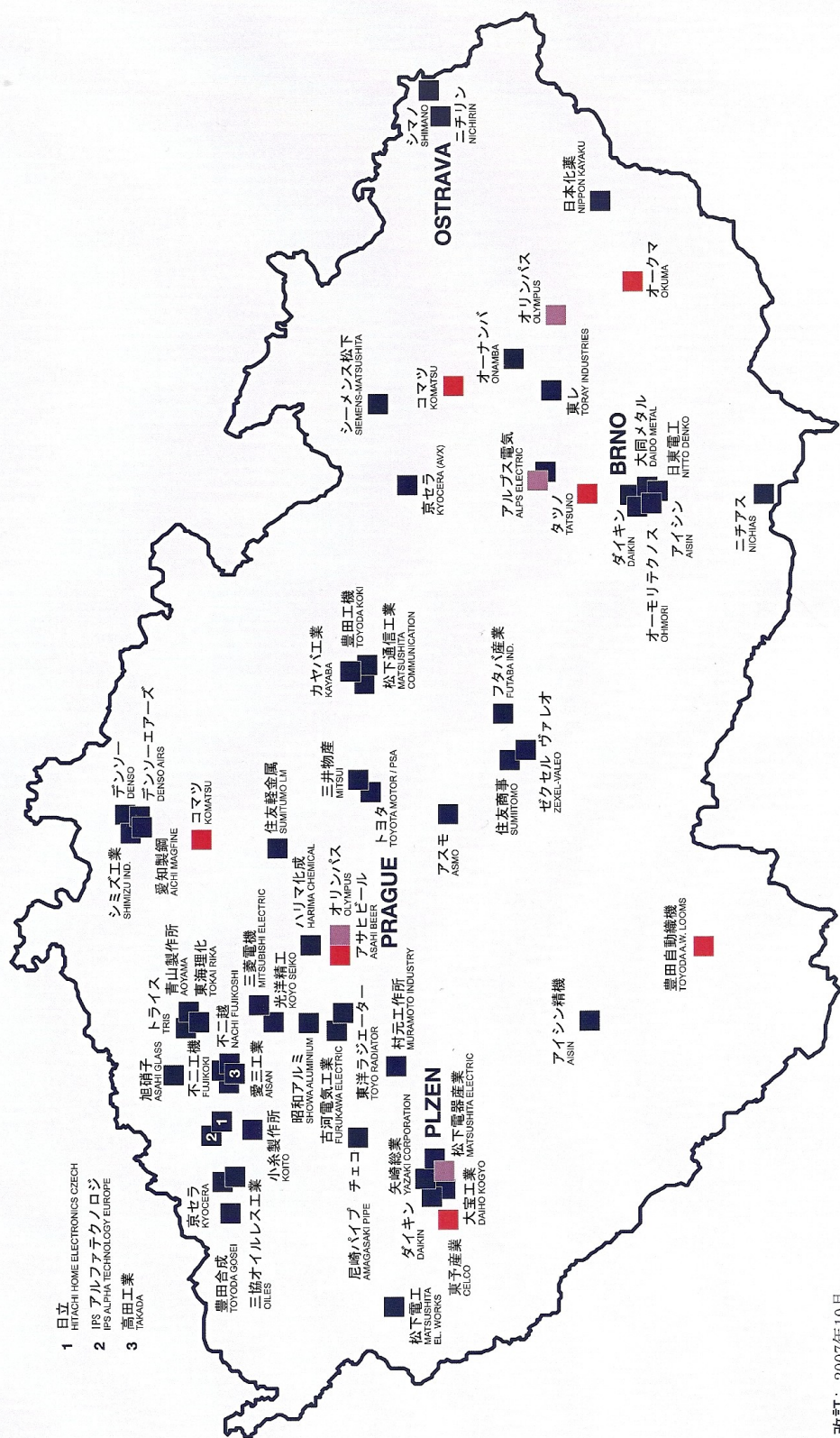
Územní rozložení japonských investic do výrobních podniků na území ČR je víceméně rovnoměrné, sleduje všechny významné průmyslové regiony. Rozvrstvení investic (nejen japonských) by mělo být kromě neměnných faktorů jako dopravní dostupnost vzhledem k cílovým zákazníkům ovlivněno dostupností vhodných pozemků v podpořených průmyslových zónách a strategických průmyslových zónách, budovaných na náklad státu a místních samospráv k podpoře investic v konkrétních regionech a též skutečností, že v některých regionech zvláště postižených nezaměstnaností je maximální strop veřejné podpory, tj. výše jednotlivých investičních pobídek, které je možno k podpoře konkrétního investičního projektu využít, vyšší než v regionech ostatních.

Pro přehled následující mapa:



チェコでプレゼンスの高まる日本企業

■ 製造業 ■ R&D, サービス ■ 協力・OEM



改訂：2007年10月

Zdroj: Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest

Rovnoměrným rozvrstvením japonských investic na území ČR, jak je patrné ze shora uvedené mapy, se japonské investice liší od situace v sousedních zemích, kde je spíše patrná územní koncentrace v některé části země (například v Polsku – průmyslový jih, v Maďarsku – koncentrace poblíž závodu Suzuki v Ostřihomi). Přesto lze i v České republice vysledovat oblasti s největší koncentrací japonských výrobních podniků – zejména Plzeň, Severní Čechy, Prahu a východní Čechy a v menší míře Brno a Ostravu. Japonské firmy jsou zejména jasně orientovány na západě republiky podél dopravních tepen ve směru do Německa (což odpovídá jejich obchodnímu záměru, s kterým do ČR přišly), případně ve východních Čechách s dobrým dopravním spojením jak do Prahy a dále na západ tak na sever do průmyslových oblastí jižního Polska

3.5.5 Japonské investice v ČR - závěr

Celkově lze tedy konstatovat, že japonské investice na území ČR představují, pokud jde o globální strategii japonských firem, prostředek k maximalizaci strategických výhod plynoucích z polohy ČR, její dobré infrastruktury a geografické i dopravní blízkosti hlavním (západo)evropským trhům. Nárůst japonských investičních aktivit v ČR po roce 2001 byl vyvolán a podpořen blízkým se výhledem na vstup země do EU (tudiž možností mít výrobu uvnitř jednotného evropského celního prostoru za „východoevropské“ ceny) v kombinaci s pozitivním přístupem vlády k podpoře investičních aktivit, zejména formou investičních pobídek.

4. Závěr – srovnání

Japonské podniky patří ve světovém měřítku k jedněm z největších investorů. Způsob japonských investic, a všeobecně ekonomické pronikání mimo japonské ostrovy, byl samozřejmě ovlivněn dějinnými okolnostmi. Můžeme tak hovořit o „budování impéria“ v letech před druhou světovou válkou, kdy se japonské podniky v těsné spolupráci s japonskou vládou či některými jejími složkami podílely na japonské územní expanzi do zemí jihovýchodní Asie; hlavním cílem těchto investic bylo zajistit si surovinové zdroje a dostatečné odběratelské zázemí pro japonské průmyslové produkty. Jako i u jiných impérií té

doby, ekonomické faktory následovaly faktory politické. Velkým předělem, tak jako v celých moderních japonských dějinách, bylo období druhé světové války, které vedlo k devastaci japonského průmyslu a přechodnému vymizení zahraničních investičních možností ale i potřeb. V padesátých letech dvacátého století je nicméně japonská ekonomika již opět na vzestupu a začíná i pozvolné ožívování investičních aktivit v zahraničí. Japonsko je svou polohou a svými ekonomickými determinantami (kvalifikovaná pracovní síla, nedostatek surovin, omezené zdroje potravin) odsouzeno do role exportně zaměřené ekonomiky i po druhé světové válce, tentokrát však již ve změněných politických podmínkách. Cílem prvních investic v poválečném období je opět zajistit si přístup k surovinám, tentokrát však mimo předváleční „imperiální“ rámec.

S postupným růstem japonského hospodářství, tj. v období vysokého ekonomického růstu od šedesátých let dvacátého století, přichází druhá fáze japonských zahraničních investic, motivovaná především snahou snížit výrobní náklady vymístěním jednodušších výrob do zemí jihovýchodní Asie, zejména pro reexport do Japonska nebo na jiné trhy mimo tuto oblast. V rozvinutých zemích západní Evropy a severní Ameriky mezitím v tomto období pokračuje a mohutně se rozvíjí budování obchodních sítí, jak japonských vývoz do těchto zemí roste. V osmdesátých letech, na vrcholu japonského hospodářského růstu, se tempo zahraničních investic zvyšuje a hlad pro nákup zahraničních aktiv (a možnost je získat) je pro japonské podniky silnější než kdy dřív. Spolu se zhodnocováním japonského jenu je motivací investic stále častěji též snaha udržet si za této situace konkurenceschopnost, tj. produkovat a vyvíjet ekonomickou činnost tak, aby náklady nemusely být nesený v jenech. Silnou motivací je též obejít dovozní kvóty a celní bariéry v jednotlivých státech zakládáním výrobních podniků přímo v nich a obsluhovat trhy v cizině prostřednictvím zboží a služeb přímo tam produkováných.

Na konci dvacátého století pak, i přes (a možná právě z toho důvodu) „prasknutí bublinové ekonomiky“ a začátku dlouhé japonské stagnace pro roce 1990, japonské podniky nadále vyhledávají nové investiční příležitosti v zahraničí, jimiž by co nejvíce zvýšily svoji konkurenceschopnost. Pád komunistických režimů ve východní Evropě, přístup některých zemí bývalého východního bloku k Evropské unii v roce 2004 a též politické změny v Číně otevřeli v tomto směru další nové možnosti.

Na všech trzích a ve všech prostředích japonští investoři uplatňují podobné postupy. Je to dáno samou strukturou, povahou japonského byznysu, a v širším pohledu fungováním japonské společnosti. Společnosti patřící do jedné keiretsu následují svůj „hlavní podnik“, a

zakládají vlastní podniky v jeho blízkosti, jako jeho subdodavatelé. Osobní zkušenost hraje hlavní roli, poté, co si podnik „otestuje“ cílovou zemi, následují v rychlém sledu ostatní.

Zcela japonským fenoménem je pak zvláštní podniková kultura, kterou japonské podniky šíří i ve svých zahraničních pobočkách, ovšem zcela v intencích „pragmatismu“, dalšího výsostně japonského znaku, se přizpůsobují místním podmínkám a nesnaží se (alespoň ne hned) zavést některé prvky, které by v „hostitelské“ kultuře mezi cizími zaměstnanci japonských firem vzbudili přílišný odpor (zejména jde pochopitelně o země se zcela odlišnou tradicí, jako Ameriku tak Evropu).

Japonsko tedy ve druhé polovině dvacátého století dosáhlo i prostřednictvím své zahraniční investiční politiky postavení druhé největší světové ekonomiky a je dnes jen málo zemí, kam by vliv japonských firem nezasahoval. Nové výzvy, které japonská ekonomiky v oblasti zahraničních investic a zahraničních ekonomických aktivit obecně řeší jsou však kupodivu pořád ty „staré“, ať už jde o rozvoj investic ve východní Evropě (blízkost vyspělých trhů pro výrobu za co nejnižší náklady) nebo zajištění afrických surovinových zdrojů, v konkurenci zejména se stále rostoucí Čínou ale i USA a vyspělými evropskými státy.

Pokud jde o situaci japonských investic České republice, je možno vysledovat a shrnout několik základních trendů. Většina japonských investic, učiněná po roce 1998 dosáhla plné realizace a „zainvestované“ aktivity jsou v plném proudu. Japonskými společnostmi vlastněné české podniky navázaly mezi sebou intenzivní ekonomické vztahy, a stejně tak jsou zapojeny i do sítí středoevropských a evropských. Obrovskou výzvou pro českou ekonomiku je udržení těchto investic pro roce 2015, kdy se s největší pravděpodobností vyčerpá efekt dosavadních pobídkových schémat, která zřejmě přispěla k tomu, že si japonské podniky k investici vybraly Českou republiku, a zároveň růst nákladů způsobí, že pro japonské firmy již ani výhodná geografická poloha a dobrá infrastruktura nebude tak silným lákadlem, aby svoje podnikání v ČR udržely.

Vzhledem k tomu, že obory, ve kterých se v současnosti v ČR nachází japonské investice, jsou dané (tj. elektrotechnika a automobilových průmysl), měla by pozornost být věnována hlavně jim.

Vymizení výrob, jež vyžadují pouze jednoduchou práci a mají nízkou přidanou hodnotu, a které lze snadno přesunout, zřejmě v dlouhodobém pohledu nelze zabránit, je však třeba u těch podniků, kde pro to jsou předpoklady, podpořit přechod na výrobu s větší přidanou hodnotou a pokusit se podpořit propojení dosavadní výroby i se R&D (Research and Development) aktivitami (jako už to bylo učiněno např. u spol. Matsushita v Plzni), a to

například takto:

- přímou spoluprací mezi jednotlivými japonskými firmami a tuzemskými vzdělávacími institucemi
- podporou vzniku technologických center, zejména ve spojení s produkčními kapacitami, které se v ČR již nacházejí – tak, aby byly tyto společnosti motivovány přenést část svého výzkumu a vývoje do ČR.

Je tedy třeba nalézt účinnou metodu, jak zainteresovat japonské podniky k rozvíjení technologických investic ve svých domácích podnicích, zejména spoluprací s vysokými školami a podporou zvyšování kvalifikace českých pracovníků – nemusí jít přitom o vědu a vědce „špičkové“ úrovně (kterou si japonští investoři stejně ponechají v Japonsku, případně v těch zemích, kde pro to již mají předpoklady) – ale o odborně náročné výrobní procesy, které by podniky ČR stále dokázaly realizovat za podstatně menší cenu než na „Západě“, avšak přesto v přijatelné kvalitě – jedině tak si Česká republika může i z dlouhodobějšího hlediska uchovat svoji atraktivitu pro japonské investice.

Seznam literatury

- 1.) ZHAOJIN JI. *A History of Modern Shanghai Banking: The Rise and Decline of China's Finance Capitalism*. Armonk, NY: me Sharpe, 2003. ISBN0765610035, 9780765610034.
- 2.) FARELL, R. *Japanese Investment in the World Economy: A Study of Strategic Themes in the Internationalisation of Japanese Industry*. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, 2008. ISBN1840642580, 9781840642582.
- 3.) FARELL R., PANGESTU, M. *The dynamic in East Asia investment. In Japan's Future in East Asia and the Pacific*. Canberra: ANU E Press, 2007. ISBN 9781921313622.
- 4.) GOUDE, N.F. *Trade and invetsment between Japan and Africa in the context of follow-up to the fourth Tokyo international conference on African development*. New York: UNDP, 2008.
- 5.) ZARSKY, L. *International investment for sustainable development: balancing rights and rewards*. London: Earthscan, 2005. str. 82 ISBN 1844070395, 9781844070398.
- 6.) PHAM, P.J. *Rising Sun and Dark Continent: Japan's Courtship of Africa*. In *World Defense Review*, 12.6.2008, <http://worlddefensereview.com/pham061208.shtml>
- 7.) DICKEN P., TICKELL, A., YEUNG, H. *Putting Japanese investment in Europe in its place*. *Area*, ročník 29, číslo 3, září 1997.
- 8.) KAWAI, N. *The Nature of Japanese Foreign Direct Investment in Eastern Central Europe*. In *Japan aktuell - Journal of Current Japanese Affairs*, Institute of Asian Studies, GIGA German Institute of Global and Area Studies, Hamburg, vol. 14(5), 2006.
- 9.) BOHLEN, C. *Suzuki Starts Joint Venture In Hungary*. *New York Times – New York Edition*, 1991, 25. dubna
- 10.) MARINOVA, S.T., MARINOV, M.A. *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*. Aldershot: Ashgate 2003, str. 160, ISBN0754630269, 9780754630265
- 11.) ARAI, H. *Foreign Direct Investment of Russia*, materiál Institute of Developing Economies - JETRO, publikováno na <http://www.ide.go.jp/English/Publish/Download/Apec/1863ra0000006alg-att/1863ra0000006d5s.pdf>
- 12.) GAIDUK, I., KIRILLOVA, E. *Russian petroleum investor*, publikováno na http://www.wtexecutive.com/cms/content.jsp?id=com.tms.cms.article.Article_energyinsider_japan
- 13.) OHASHI, I. *Japanese Investment & Trade Programs in the Russian Far East*, sborník konference „US-Japan Cooperation in the Sustainable Development of the Russian Far East,“ Monterey, California, 14. -15. dubna, 2000, viz <http://www.miis.edu/rcenters-ceas-pub.html>
- 14.) IKEMOTO, S. (池本 修一) [Japanese investments in the Central and Eastern Europe-In the case of Czech Republic](http://www.eco.nihon-u.ac.jp/assets/files/35ikemoto.pdf). In *日本大学経済科学研究所紀要*, 日本大学経済学部, Tokyo, ročník 35, 2005, <http://www.eco.nihon-u.ac.jp/assets/files/35ikemoto.pdf>
- 15.) *Panasonic obnoví v zóně Triangle výrobu televízí po Hitachi*, Finanční noviny, 13.05.2009. http://www.financninoviny.cz/zpravy/panasonic-obnovi-v-zone-triangle-vyrobu-televizi-po-hitachi/376661&id_seznam=1394

Webové stránky

http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/inv_pob_vyvoj.html (Ministerstvo financí ČR)

<http://www.czechinvest.org/data/files/4-udulene-investicni-podpory-investment-support-granted-1512-cz.xls>

<http://www.czechinvest.org/uzavrene-programy-technologicka-centra-a-centra-strategickych-sluzeb>

<http://ukr.plzen.eu/rozvojove-projekty/mestske-projekty/mestsky-industrialni-park-plzen-borska-pole/mestsky-industrialni-park-plzen-borska-pole.aspx>

<http://www.showa.cz/?pg=profil&lg=cze>

<http://www.panasonic.cz/factory/uvod.aspx>

<http://www.czechinvest.org/10-let-panasonic>

<http://www.tpca.cz/cz/o-nas>

<http://www.denso.cz/>

Souhlas s půjčováním BP:

Souhlasím s tím, aby moje bakalářská práce byla půjčována ke studijním účelům. Žádám, aby citace byly uváděny způsobem užívaným ve vědeckých pracích a aby se vypůjčovatelé řádně zapsali do přiloženého seznamu.

V Praze dne 24.8.2009

.....
Podpis

| Pořadové číslo | Jméno čtenáře | č. ISIC karty | Bydliště | Datum |
|----------------|---------------|---------------|----------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |