

**Univerzita Karlova v Praze**

**Filozofická fakulta**

**Ústav Dálného východu**

# **BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**



**2013**

**Anežka Fialová**

**Univerzita Karlova v Praze**

**Filozofická fakulta**

**Ústav Dálného východu**

# **BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**

Anežka Fialová

**Regionální integrace japonského zahraničního  
obchodu**

**Regional Integration of Japanese Foreign Trade**

**Praha 2013**

**Vedoucí práce: doc. Jan Sýkora, Ph.D.**

Ráda bych na tomto místě poděkovala panu doc. Sýkorovi, Ph.D. za jeho čas a cenné připomínky při psaní této práce.

*Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně, že jsem řádně citovala všechny použité prameny a literaturu a že práce nebyla využita v rámci jiného vysokoškolského studia či k získání jiného nebo stejného titulu.*

*V Praze dne 6.1.2013*

.....

*Anežka Fialová*

## **Abstrakt**

Tato práce podává přehled o vývoji geografického zaměření japonského zahraničního obchodu na přelomu 20. a 21. století, s cílem prozkoumat, zdali dochází k odklonu od závislosti na západních ekonomikách (USA, EU) směrem k regionu Východní Asie. Teoreticky přitom vychází z konceptu ekonomického decouplingu, přičemž pracuje i s omezenou aplikovatelností tohoto konceptu v prostředí Východní Asie vzhledem k vertikální struktuře zdejšího zahraničního obchodu. Metodicky je pak práce založena na analýze statistických dat a existující literatury. Kromě makroekonomických ukazatelů jakými jsou např. objemy obchodních toků, jejich komoditní složení či zahraniční obchodní politika země, zkoumá práce i působení mikroekonomických činitelů (především japonských MNC) na geografické zaměření obchodu. Závěrem práce je konstatování, že sice dochází k vyrovnávání významu intra a extraregionálních japonských obchodních toků, ovšem proces je zatím pouze v počátcích, a tak je předčasné hovořit o ekonomickém decouplingu.

## **Klíčová slova**

japonský zahraniční obchod, decoupling, Východní Asie, vertikální integrace obchodu

## **Abstract**

This work summarizes the development of geographical linkages of Japanese foreign trade on the turn of the 20<sup>th</sup> century. Its main goal is to investigate, whether there is a clear departure from the dependency on the western economies (US, EU) towards the region of East Asia. Theoretically the work builds on the concept of economic decoupling. At the same time it also mentions the problem of applicability of this concept in the region given the vertical integration of the East Asian trade. Methodologically is the work based on an analytical approach to statistical data and existing literature. Apart from the macroeconomic indicators such as trade volumes, main commodities and foreign trade policy, the influence of the microeconomic factors (mainly the behavior of the Japanese MNC) on the international linkages of the Japanese foreign trade is examined. The results show that the importance of the regional trade is increasing relatively to the extra regional trade. However this process has just begun and it is therefore too early to speak about economic decoupling.

## **Keywords**

Japanese foreign trade, decoupling, East Asia, vertical integration of trade

# Obsah

Úvod.....	8
1. Teorie ekonomického decouplingu ve Východní Asii.....	10
1.1 Definice decouplingu.....	10
1.2 Přístupy k měření decouplingu.....	11
Horizontální integrace obchodu .....	12
1.3 Shrnutí odborné literatury .....	14
2. Makroekonomický pohled.....	19
2.1 Charakteristika japonského zahraničního obchodu.....	19
Význam zahraničního obchodu pro ekonomiku.....	19
Trendy ve vývoji obchodních toků.....	21
Komoditní struktura .....	23
Teritoriální struktura .....	24
2.2 Intra a extraregionální obchodní toky .....	26
EVROPA.....	26
USA.....	28
Čína (Čínská lidová republika) .....	33
Ostatní země Východní Asie.....	36
2.3 Japonská zahraniční obchodní politika .....	39
Bilaterální FTA .....	40
Přehled japonských bilaterálních FTA .....	44
3. Mikroekonomický pohled .....	46
3.1. Geografické zaměření japonských MNC .....	46
Důvody pro zahraniční expanzi.....	48
Specifika Asijských poboček japonských MNC .....	49
3.2. Přímé zahraniční investice .....	51

Závěr.....	55
Seznam použité literatury .....	57

## Seznam použitých zkratk

- APEC** – Asia-Pacific Economic Cooperation, (Asijsko-pacifické hospodářské společenství)
- ASEAN** – Association of Southeast Asian Nations, (Asociace zemí jihovýchodní Asie)
- BRIC** – Brazílie, Rusko, Indie a Čína
- EU** – Evropská unie
- FDI** – Foreign Direct Investment, (Přímé zahraniční investice)
- FTA** – Free Trade Agreements, (Dohody o volném trhu)
- GATT** – General Agreement on Tariffs and Trade, (Obecná dohoda o tarifech a obchodu)
- GCC** – Gulf Countries Council, (Rada pro spolupráci arabských států v Zálivu)
- JBIC** – The Japan Bank for International Cooperation, (Japonská banka pro mezinárodní spolupráci, 国際協力銀行)
- JETRO** – Japan External Trade Organization, (Japonská organizace pro zahraniční obchod, 日本貿易振興機構)

- JSEPA** – Japan-Singapore Economic Partnership Agreement (Japonsko-singapurská dohoda o ekonomické spolupráci, 日シンガポール EP)
- MITI/METI** – Ministry of International Trade and Industry/Ministry of Economy Trade and Industry (Ministerstvo mezinárodního obchodu a průmyslu/Ministerstvo hospodářství, obchodu a průmyslu, 通商産業省/経済産業省)
- MNC** – Multinational Corporations, (Nadnárodní korporace)
- MOFA** – Ministry of Foreign Affairs of Japan, ( Japonské ministerstvo zahraničních věcí, 外務省)
- NAFTA** – North American Free Trade Agreement, (Severoamerická dohoda o volném obchodu)
- NIE** – Newly Industrialized Economies (Nově industrializované ekonomiky – Jižní Korea, Taiwan, Hong Kong)
- RTA** – Regional Trade Agreements, (Regionální obchodní dohody)
- WTO** – World Trade Organization, (Světová obchodní organizace)

## Úvod

Světová ekonomika přelomu tisíciletí se stala svědkem vytváření nového globálního modelu, který se liší od tradičního bipolárního uspořádání, ve kterém hrály po více než jedno století prim Spojené státy americké a Evropa. Objevují se nová ekonomická centra s obrovským potenciálem růstu jako jsou země BRIC, ale také země regionu Východní Asie. Tyto probíhající změny v rozložení světových ekonomických sil potom jistě ovlivňují nastavení vazeb mezinárodního obchodu.

Jednou ze zemí, pro kterou byla v druhé polovině 20. století orientace na mezinárodní obchod zásadním růstovým faktorem, je Japonsko. Je proto přirozené se v této souvislosti ptát, jak reaguje japonský zahraniční obchod na měnící se globální situaci. Tradičně byly totiž japonské poválečné obchodní styky úzce navázány právě na USA a Evropu. Ustupuje ale vis-à-vis novému uspořádání japonský zahraniční obchod od tohoto těsného provázání se západními ekonomikami? A je to právě region Východní Asie, který roli USA a Evropy pro Japonsko přebírá? To jsou hlavní otázky, kterými se tato práce zabývá. Aby bylo možno na ně odpovědět, práce podává přehled o vývoji zaměření japonského zahraničního obchodu v posledních 30 letech se zvláštním důrazem na dění prvního desetiletí 21. století, právě proto, že v tomto období se začala výrazněji projevovat zmiňovaná změna polarizace globální ekonomiky.

Co se týče teoretického rámce, práce staví na pojmu ekonomického decouplingu. Vymezení tohoto konceptu v Kapitole 1. je důležité zejména proto, že upozorňuje na problémy, které se při posuzování regionálních obchodních vazeb mohou vyskytovat. Kapitola je dále rozdělena na Část 1.1, která udává definici ekonomického decouplingu, Část 1.2, která se zaměřuje na problematiku měření tohoto jevu, a na Část 1.3, která shrnuje dostupnou literaturu a slouží tak k hlubšímu pochopení aplikovatelnosti teorie decouplingu

v prostředí Východní Asie. Metodicky je k problému přistupováno hlavně přes deskriptivní a analytickou práci se statistickými údaji, a to ve dvou hlavních okruzích – makroekonomickém a mikroekonomickém. Kapitola 2. se zaměřuje na makroekonomické ukazatele. Část 2.1 zkoumá charakteristiky japonského zahraničního obchodu a jeho význam pro japonskou ekonomiku, Část 2.2 potom hlouběji pojednává o teritoriální struktuře japonských obchodních toků a konečně Část 2.3 se soustředí na japonskou zahraniční obchodní politiku a blíže zkoumá důvody stojící za uzavíráním bilaterálních FTA. Kapitola 3. potom rozebírá problematiku teritoriálního zaměření japonského zahraničního obchodu z mikroekonomického hlediska, a to sice skrze působení japonských nadnárodních korporací (Část 3.1) a přes odtékající a přitékající přímé zahraniční investice (Část 3.2).

# 1. Teorie ekonomického decouplingu ve Východní Asii

## 1.1 Definice decouplingu

Jak uvádí Park (2011, str. 3), ekonomický decoupling<sup>1</sup> Východní Asie je odbornou veřejností široce diskutované téma. To však nemění nic na skutečnosti, že jde o termín těžko definovatelný. V souvislosti s Východní Asií se tento pojem často vztahuje k oslabování ekonomické provázanosti mezi tímto regionem a zbytkem světa. Pula a Peltonen (2009, str. 7) akcentují ve své definici decouplingu význam hospodářských cyklů. Podle nich je ekonomický decoupling *„ustavení regionálních hospodářských cyklů, které jsou relativně nezávislé na globálních poptávkových trendech a které jsou řízeny především autonomními změnami ve vnitřní poptávce“*. I když se teoreticky jedná jak o obchodní, tak o finanční provázanost, řada autorů se soustředí právě na sféru mezinárodního obchodu. Park (2011, str. 3) ve své práci shrnuje, že termín decoupling v tomto kontextu odkazuje k *„oslabování vlivu poptávkových a nabídkových šoků s centry v euroamerickém prostoru na regionální ekonomickou situaci, které je ve Východní Asii pozorováno od 90. let minulého století.“* Podle obou uvedených definic tedy termín decoupling v prostředí Východní Asie znamená, že se východoasijské ekonomiky stávají méně závislé na cyklickém vývoji světové ekonomiky reprezentované hlavně USA a Evropou.

Park (2011, str.3) shrnuje nastavení poválečné ekonomiky, které přímo vedlo k provázání Východní Asie se západním světem. Po druhé světové válce se většina rozvojových zemí v regionu, stejně tak jako Japonsko, orientovala na silný růst poptávky v Evropě a Spojených státech a adoptovala tak růstovou strategii zaměřenou na export. V případě Východní Asie bylo toto nastavení obchodních toků, které přetrvalo až do 90. let 20.

---

<sup>1</sup> Do češtiny bychom pojem mohli přeložit jako oddělení, rozdělení či odloučení. V této práci však zachováme původní anglický výraz.

století, ze své podstaty asymetrické. Poptávkové a nabídkové šoky, které měly původ v západním světě, se snadno přenášely na východ skrze obchodní a finanční toky a zásadně zde pak ovlivňovaly ekonomický růst. Naopak vliv podobných jevů pramenících ve Východní Asii byl v podstatě zanedbatelný.

Zastánci teorie decouplingu tvrdí, že tento Parkem popsaný systém, ve kterém byl západní svět jasným pólem, začal v průběhu 90. let 20. století oslabovat. Důležitou částí teorie je i předpoklad, že novým centrem poptávky pro celý region je Čína, která pomalu nahrazuje centrální postavení USA (He, Cheung, & Chang, 2007, str. 27). Země regionu Východní Asie se tak podle této teorie osvobozují od vlivu západního světa (decoupling) a naopak tvoří ucelenější a samostatnější region (tzv. recoupling<sup>2</sup>). Vztah obou regionů je tedy vnímán, co se týče vzájemné ekonomické kauzality, jako vyrovnanější (Kim, Lee, & Park, 2009, str. 2).

## ***1.2 Přístupy k měření decouplingu***

Podle výše uvedeného teorie předpokládá, že decoupling zahrnuje oslabení závislosti Východní Asie na hospodářských cyklech západního světa a naopak synchronizaci cyklů v rámci regionu. Encyklopedie Britannica definuje hospodářské cykly jako „*cyklické fluktuace ekonomické aktivity*“. V rámci těchto fluktuací se pak střídají fáze rychlejšího tempa růstu ekonomiky s fázemi pomalejšími, či dokonce s fázemi poklesu. Pokud jsou na sobě země ekonomicky závislé, jejich hospodářské cykly, tedy tempo růstu ekonomické aktivity, se budou ovlivňovat. Zcela logicky je pak decoupling dáván do souvislosti se strukturou mezinárodního obchodu, protože právě mezinárodní obchod je jeden z hlavních kanálů, jak se země navzájem ekonomicky ovlivňují.

Způsob, jakým změřit, zda k ekonomickému decouplingu dochází, je však z mnoha důvodů problematický. Jde již o samotné vymezení hospodářských cyklů, které nám dává

---

<sup>2</sup> Zde jako opak výrazu decoupling, do češtiny lze přeložit jako spojení. Opět zde zachováme původní anglický výraz.

množství proměnných, s kterými můžeme pracovat. Tradičně se k měření ekonomické aktivity používá míra růstu reálného HDP, ovšem ve skutečnosti se v ekonomice objevuje daleko více fluktuujících proměnných, které s ekonomickou aktivitou souvisí, jako např. nezaměstnanost, ceny atd.

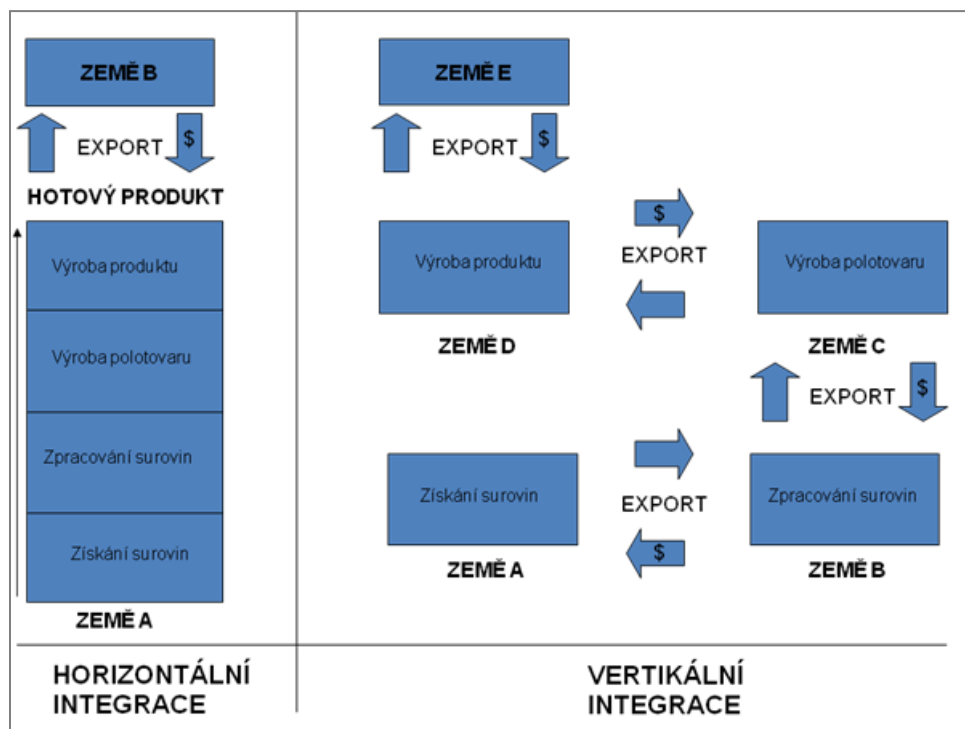
Když tedy upustíme přímo od sledování vzájemné interakce hospodářských cyklů a zaměříme se pouze na vzájemné provázání mezinárodního obchodu, jako míra se zde nabízí poměr tzv. intra a extraregionálních obchodních toků. Jinými slovy můžeme pozorovat, jak se vyvíjí objem obchodů prováděných mimo region a v rámci něj. Pokud ve sledovaném časovém horizontu došlo k výrazné změně ve prospěch intraregionálních obchodních toků, mohli bychom usuzovat, že skutečně dochází k decouplingu. I tento přístup však má svoje rizika. Za prvé musíme vzít v úvahu, že i když Frank a Rose (1998) ve své empirické studii dospěli k závěru, že synchronizace ekonomických cyklů je skutečně zásadně ovlivňována provázaností obchodu, stále se jedná o intuitivní, nicméně obtížně obecně dokazatelný fakt. Za druhé potom v regionu Východní Asie nastává problém s tzv. horizontální integrací obchodu, jak ji zmiňuje Park (2011, str. 5).

### **Horizontální integrace obchodu**

Teorie decouplingu je totiž ve své podstatě založena na horizontálním pojetí mezinárodního obchodu, tj. předpokladu, že mezinárodní obchod je výměna zboží, které je od začátku do konce vyrobeno v jedné jediné zemi (Athukorala & Kohpaiboon, 2009, str. 2), tak jak znázorňuje levá část Grafu 1.1. To však ve Východní Asii, kde v produkci zboží hraje centrální úlohu čínská ekonomika, neplatí. Rozdílné fáze produkce jsou tak spíše rozděleny mezi různé země regionu, což se nazývá vertikální integrací obchodu neboli geografickou fragmentací výroby. Jeden z příkladů, jak může takováto fragmentace vypadat je znázorněn v pravé části Grafu 1.1.

Tato geografická fragmentace, která vznikala v rámci regionu Východní Asie již od 80. let, byla dále prohloubena pokračujícím odklonem od obchodu s primárními zdroji ke zpracovaným výrobkům, ke kterému v posledních 30 letech také docházelo. U primárních zdrojů totiž z logiky věci nelze o fragmentaci výroby hovořit<sup>3</sup>.

**Graf 1.1: Integrace mezinárodního obchodu**



Athukorala a kol. (2009, stránky 2-3) rozvádí, proč může být pohled na růst intraregionálního obchodu jako na projev decouplingu právě kvůli vertikální integraci obchodu v tomto regionu mylný. Za prvé, v přítomnosti geografické fragmentace produkce dochází k nepřesnostem ve vyhodnocování objemů obchodních toků. Je to proto, že části výrobku přecházejí hranice vícekrát (jako polotovar a jako hotový výrobek), a tak může být zaznamenaný objem obchodu násobkem obchodu skutečného (ve smyslu obchodu s hotovým zbožím). Ke správnému vyhodnocení nárůstu intraregionálních obchodních toků jako projevu

<sup>3</sup> Pro ilustraci, v roce 2007 tvořily výrobky 87,4% všech exportů, zatímco v roce 1977 to bylo pouze 78,3% (Athukorala & Kohpaiboon, 2009, str. 8)

decouplingu tedy musí být brána v potaz přítomnost obchodních struktur v rámci horizontální integrace.

Za druhé, při geografické fragmentaci produkce v rámci regionu je velmi obtížné posoudit relativní důležitost intra a extra regionálních obchodních toků, protože jsou zde na sobě oba toky závislé. Například v období před světovou finanční krizí v roce 2008 neustále rostl podíl vývozu základních surovin a neúplného zboží do Číny na celkových obchodních tocích Japonska a rozvojových zemí v regionu. Z Číny byly pak hotové výrobky exportovány do třetích zemí, a proto byly právě čínské extraregionální vývozy zásadní pro celý region. Tuto situaci znázorňuje pravá strana Grafu 1.1, kde zemí D je Čína a země E pak představuje západní ekonomiky. Místo toho, aby byly jednotlivé východoasijské ekonomiky navázány na západ přímo, dělo se tak prostřednictvím Číny. To ale nic nemění na faktu, že ekonomická aktivita Východní Asie byla stále na západním světě, i když jen zprostředkovaně, do značné míry závislá.

Pro účely této práce z předchozího vyplývá, že v regionu Východní Asie je při hodnocení obchodní integrace zemí nezbytné vzít v potaz specifické struktury, které zde v průběhu druhé poloviny 20. století vznikly a celá analýza tak musí mít podstatně širší rámec než pouhé porovnávání intra a extraregionálních obchodních toků. Pro představu, jak se s tímto problémem vypořádala odborná veřejnost, nabízím v další podkapitole krátké shrnutí hlavní literatury zabývající se tématem decouplingu ve Východní Asii. Zároveň v tomto shrnutí poukážu na výsledky výzkumu, které se bezprostředně týkají Japonska.

### ***1.3 Shrnutí odborné literatury***

Urata (2006) se zabývá regionalizací zahraničního obchodu ve Východní Asii, včetně Japonska. Jeho hlavní tezí je, že regionalizace motivovaná tržními mechanismy (vycházející primárně z úspor z rozsahu) pomalu ustupuje regionalizaci spojené s měněním se

institucionálním uspořádáním, tj. uzavíráním regionálních úmluv o volném obchodu (Regional Trade Agreements). Autor zkoumá měnící se strukturu intraregionálního obchodu z různých perspektiv jako je geografická distribuce, komoditní struktura, vnitroodvětvový obchod či obchod s výrobními součástkami. Zároveň pak věnuje pozornost multinacionálním korporacím a vývoji přímých zahraničních investic (FDI) a obchodní politice spojené s uzavíráním úmluv o volném obchodu (FTA).

Jeho výsledky naznačují, že ve sledovaném období (1990 - 2004) došlo v regionu k výrazným změnám struktury zahraničního obchodu. Intraregionální obchod rostl rychleji než obchod extraregionální. Velká část těchto rostoucích obchodních toků podle něj pramenila z vertikálního obchodu, ale zároveň i obchod horizontální byl na vzestupu. Tyto změny, jak dodává, úzce souvisí s činností multinacionálních korporací, které využívají volnějších podmínek na poli mezinárodního obchodu a zefektivňují výrobní proces geografickou fragmentací. Regionalizace se tak děje především prostřednictvím nově uspořádaného institucionálního rámce, který skrze uzavírané FTA podporuje volný trh.

Co se týče Japonska, všímá si autor jeho klesající důležitosti pro rozvojové země regionu, které se namísto toho obrací k Číně. To je podle autora jasně dáno rozdílem v ekonomickém růstu mezi rostoucí čínskou a stagnující japonskou ekonomikou. Na rozdíl od rozvojových zemí Východní Asie, v Japonsku ve sledovaném období také nedošlo k výrazné změně složení zahraničního obchodu, stále si v něm drží výrazné postavení automobilový průmysl. To souvisí i s tím, že Japonsko má komparativní výhodu v oborech náročných na technologie, které zahrnují právě produkci automobilů ale i elektroniky. Samostatnou kapitolu pak autor věnuje popisu role japonských multinacionálních korporací (MNC). Ty jsou silně proexportně orientovány a to především v rámci regionu. Tato tendence se pak ještě v pozorovaném období prohloubila, importy MNC ze zemí Východní Asie tak tvořily vysokých 95 % jejich celkových importů, což odráží již zmiňovaný fakt, že japonské MNC často

přesouvají produkční kapacity právě do těchto zemí. Co se týče otevřenosti ekonomiky, autor zmiňuje, že Japonsko už od 90. let patří v rámci regionu k zemím s nižšími tarify (pod 10 % v průměru), což je ale nutné hodnotit v kontextu toho, že jsou v tomto regionu tarify obecně vysoké.

He, Cheung a Chang (2007) zkoumají závislost východoasijských ekonomik<sup>4</sup> na extraregionálních exportech a polemizují s názorem, že by se země regionu měly vzdát tzv. proexportní růstové politiky, aby tuto závislost omezily. Argumentují především tím, že otevřenost trhu je zásadní pro příliv inovací a zvyšování konkurenceschopnosti, na které závisí dlouhodobý růst. Co se týče obchodní politiky, země by se tedy měly pokusit zmírnit svou zranitelnost především diversifikací exportních trhů a ne uzavíráním ekonomiky. Decoupling však autoři neodepisují, protože se podle nich do budoucna dá očekávat, že vzrůstající domácí poptávka v Číně pomůže regionu, aby se vymanil ze závislosti na západních průmyslových velmocích.

Kim, Lee a Park (2008) nabízí rozsáhlou studii decouplingu asijských rozvojových zemí. Soustředí se na popis vývoje makroekonomické závislosti, kterou popisují skrze měnící se obchodní a finanční provázanosti. Použitím analýzy panelových dat<sup>5</sup>, v období po asijské finanční krizi roku 1998 pozorují zvyšování ekonomické provázanosti asijského regionu na průmyslových velmocích. Tato provázanost je však obousměrná, a proto zde hovoří spíše o recouplingu, než o decouplingu jako takovém. Nabízejí i popis vývoje obchodní provázanosti v Asii, ve kterém mj. zmiňují i následující.

Za prvé, změny poptávky hlavních světových ekonomik, především USA jsou klíčovým faktorem ovlivňujícím růst exportů v asijských rozvojových zemích. I když totiž podíl zahraničního obchodu s USA celkově klesá, korelace celkových importů do USA s celkovými exporty asijských rozvojových zemí je naopak významnější. Tato zdánlivá

---

<sup>4</sup> Japonsko sem nezahrnují.

<sup>5</sup> Tzv. Vector Autoregressive Analysis (VAR), ekonometrická metoda analýzy interakce mezi více časovými řadami. Kim a kol. (2009) zde analyzují interakci HDP, což jim zde slouží jako míra synchronizace ekonomik.

ambivalence je dána právě již diskutovanou vertikální integrací asijského trhu. Autoři odhadují že, oproti 32 % celkových exportů do zemí G3, je v těchto zemích nakonec spotřebováno až 60 % zboží.

Za druhé pak autoři zmiňují obchodní integraci Japonska s rozvojovými zeměmi Asie. I když se obchodní toky mezi Japonskem a rozvojovými zeměmi Asie pohybují na stabilní úrovni, či dokonce klesají (ne absolutně, ale jako procento HDP), změny se dějí na úrovni obchodních struktur. Jedná se především o zvýšené toky FDI, například skrze výstavbu továren japonských podniků. Tato integrace má sice za následek částečné snižování obchodních toků s Japonskem, ale zároveň způsobuje integraci obchodních cyklů tím, jak jsou obě země vystaveny tímž externím poptávkovým šokům.

Athukorala a Kohpaiboon (2009) zkoumají decoupling Východní Asie, kam zahrnují i Japonsko, na pozadí světové finanční krize roku 2007. Soustředí se na reakci exportů na tuto krizi a situaci porovnávají s předkrizovým vývojem. Výsledky jejich analýzy potvrzují, že ve Východní Asii během posledních dvou desetiletí bezpochyby došlo k integraci zahraničního obchodu. Dodávají nicméně, že ke zvýšení intraregionálního obchodu došlo především skrze navýšení importu v souvislosti s fragmentací produkce zboží. Zmiňují zde výsadní postavení Japonska, které již od 80. let 20. stol. přesouvalo produkci do ostatních zemí regionu a naopak Číny, která se stala výrobním centrem regionu. Vzniklá asymetrie importů a exportů naznačuje, že obchodní závislost na zbytku světa naopak vzrostla. To se potom jasně projevilo během finanční krize, která se do Východní Asie a především pak do Japonska promítla právě skrz prudký pokles světové poptávky.

Autoři se zabývají i implikacemi této závislosti pro obchodní politiku východoasijských zemí. Pro region je podle nich nereálné předpokládat úspěch odklonu od exportně založené růstové strategie, a je proto nutné udržet otevřenost ekonomiky i za cenu její větší zranitelnosti. V této souvislosti zmiňují i snahu zvýšit intraregionální toky pomocí

FTA, která však selhává kvůli silné protekcionistické lobby výrobců. Zaměření na export se ale podle nich nevylučuje s podporou domácí poptávky, ke které vybízejí, protože ta by v případech podobných nedávné finanční krizi pomohla zmírnit dopady na ekonomiku.

Decoupling Východní Asie v souvislosti se světovou finanční krizí zkoumá i Park (2011) a dochází k podobným závěrům jako Athukorala a Kohpaiboon (2009). Uvádí, že v obecném smyslu závislosti Východní Asie na světových ekonomických cyklech neexistuje moc spolehlivých empirických důkazů, že by k jejich oslabování skutečně docházelo. Co se ale týče obchodní provázanosti, tam prokazatelně dochází ke zvyšování intraregionálních obchodních toků v souvislosti s rostoucím důchodem v regionu a počtem uzavíraných FTA, do kterých autor vkládá větší naděje, než Athukorala a Kohpaiboon (2009).

## **2. Makroekonomický pohled**

Jak vyplývá z předchozí kapitoly, při posuzování míry regionálního zaměření japonského zahraničního obchodu, existuje několik důležitých hledisek. Prvním hlediskem je hledisko makroekonomické, do kterého v této práci zahrnuji popis charakteristiky japonského zahraničního obchodu, který nám dovolí udělat si obrázek o jeho specifikách, dále vývoj extra a intraregionálních toků v čase a v neposlední řadě i analýzu geografického zaměření japonské zahraniční obchodní politiky.

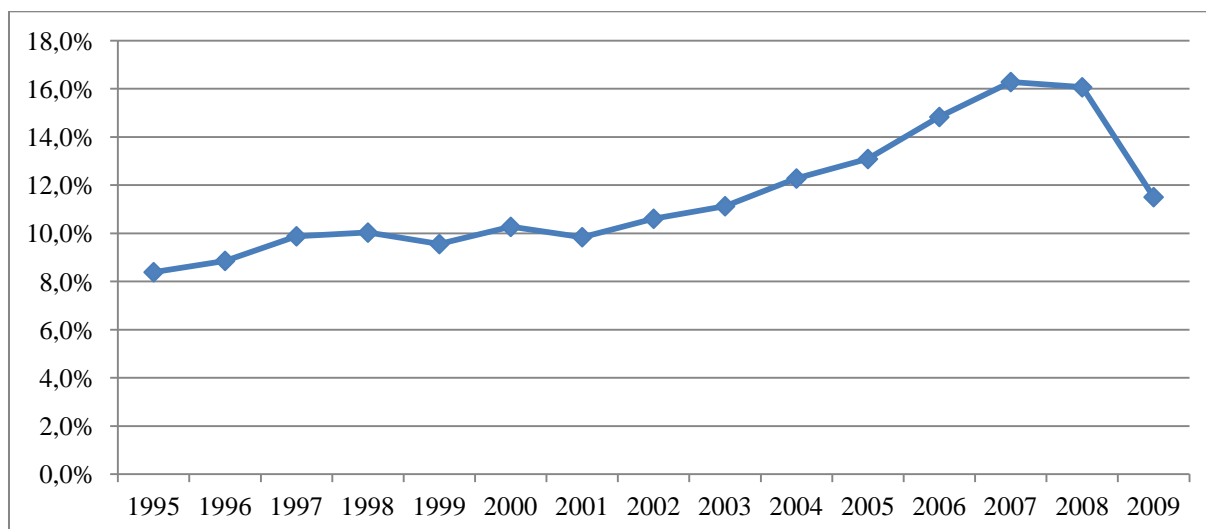
### ***2.1 Charakteristika japonského zahraničního obchodu***

#### **Význam zahraničního obchodu pro ekonomiku**

Jedním z ukazatelů, který zkoumá význam zahraničního obchodu pro ekonomiku je tzv. míra otevřenosti ekonomiky, neboli podíl exportů na HDP země. Pokud se podíváme na statistiky, které vyjadřují závislost HDP na exportech v případě Japonska znázorněné v Grafu 2.1, můžeme konstatovat, že v posledních desetiletích se tato míra závislosti pohybovala v rozmezí 8-18 %. To Japonsko překvapivě řadí mezi země s podprůměrnou závislostí na exportech. V tom samém období se totiž stejný indikátor pro ekonomicky vyspělé země pohyboval mezi 15 a 20 % a pro rozvojové země dokonce mezi 24 a 37 % (United Nations, 2011, str. 21).

## Graf 2.1: Vývoj závislosti japonského HDP na exportech

*nominální toky v %, 1995-2009*



*Zdroj: Vypracováno na základě dat Japonské statistické kanceláře (říjen 2012).*

Neznamená to však, že by exporty pro japonskou ekonomiku byly oproti jiným zemím nedůležité. Jejich význam spočívá v následujících aspektech. Za prvé v tom, že exporty jsou jedním z faktorů, které významně ovlivňují hospodářský růst. Jasným příkladem je chování ekonomiky během nedávné finanční krize, kdy byl právě pokles exportů jedním z hlavních kanálů, kterými došlo k propadu HDP (Todo, 2009). To může být dáno kromě jiného i komoditní strukturou exportů. Jedná se totiž ve velké většině o výrobky, a tak na odbytu exportů závisí i mnoho pracovních míst. Za druhé pak dostatečný odbyt exportů umožňuje ekonomice za utrženou cizí měnu nakupovat importy, které jsou pro Japonsko v mnoha případech pro chod ekonomiky a státu zásadní. Jsou to především importované přírodní zdroje, jako jsou například ropa, zemní plyn a uhlí, na které je země přirozeně chudá, a také importované potraviny, které významně doplňují domácí zemědělství v zabezpečení obyvatelstva.

Z předchozího tedy vyplývá, že i když Japonsko v pravém smyslu slova exportně orientovanou ekonomikou není, zahraniční obchod je pro ekonomiku velmi důležitý, a to jak

skrze exporty, které ovlivňují růst HDP, tak skrze importy, které zemi zásobují přírodními zdroji.

## **Trendy ve vývoji obchodních toků**

Jak vyplývá z Grafu 2.2, dlouhodobým trendem japonského zahraničního obchodu v posledních třech dekadách byl reálný<sup>6</sup> růst jak exportů tak importů, s výrazným posílením tempa růstu v poslední dekádě. Podle údajů Japonské statistické kanceláře (総務省統計局) bylo průměrné tempo růstu mezi lety 1981 a 2001 4,2 % u exportů a 3,5 % u importů, avšak mezi roky 2002 a 2007 činilo 9,3 %, resp. 9,5 %. Pokud se na vývoj obchodních toků podíváme detailněji, nalezneme několik období stagnace, nejvýrazněji po roce 2007, kdy zemi dostihly následky finanční krize. Kromě toho se krátkodobě objevily známky poklesu obou toků kolem roků 1986, 1993 a 1999, které však zdaleka nedosáhly rozsahu poklesu mezi lety 2008 a 2009 který dosáhl neuvěřitelných 33 % u exportů, resp. 35 % u importů.

Důležitou charakteristikou japonského zahraničního obchodu na přelomu tisíciletí byla také stabilně aktivní obchodní bilance. To v praxi znamená, že Japonsko exportovalo více než importovalo, a tak byl efekt zahraničního obchodu na HDP kladný. Aktivní obchodní bilance pak hrála velkou roli v tom, že země dlouhodobě disponovala i kladným běžným účtem<sup>7</sup> (Statistical Handbook of Japan 2011, 2011). Japonsko tak mohlo za utržené zahraniční devizy skupovat zahraniční aktiva a stalo se tudíž celosvětově významným investorem. Nicméně ke konci první dekády nového století měly rozdíly mezi exporty a importy tendenci se zmenšovat. Tento vývoj je sice do určité míry dán propadem zahraniční poptávky v reakci na ekonomickou recesi, ale dá se očekávat, že tlaky na snižování aktivní obchodní bilance budou pokračovat i po ekonomickém zotavení a to z několika důvodů. Za prvé je to neustálé

---

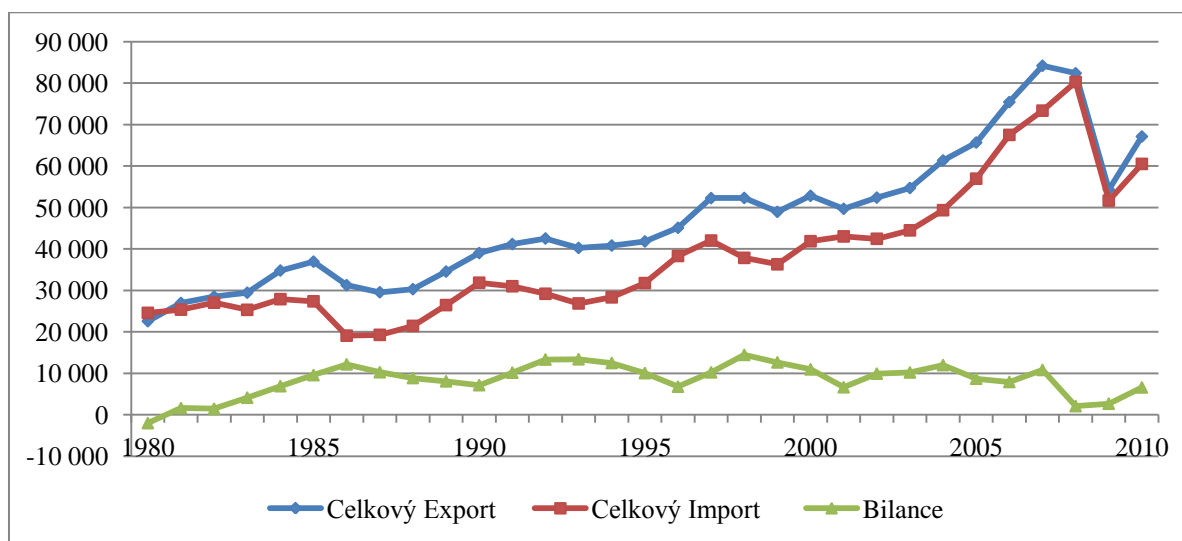
<sup>6</sup> Vzhledem k tomu, že se v Japonsku inflace dlouhodobě pohybuje na velmi nízké úrovni (byla zaznamenána i slabá deflace), reálný vývoj obchodních toků není příliš odlišný od vývoje nominálního.

<sup>7</sup> Angl. Current Account, jeden ze základních účtů platební bilance, zahrnující kromě obchodní bilance, bilanci služeb, bilanci výnosů a bilanci běžných převodů.

posilování směnného kurzu. Spolu s tím, jak se jen stává dražším, relativně se zdražují i japonské exporty, což snižuje jejich cenovou konkurenceschopnost jak na trhu domácím, tak zahraničním. Za druhé jsou to také neustále stoupající ceny nerostných surovin, zejména ropy a zemního plynu, ve kterých je země ze zmiňovaných důvodů čistým importérem.

### Graf 2.2: Vývoj japonských zahraničních obchodních toků

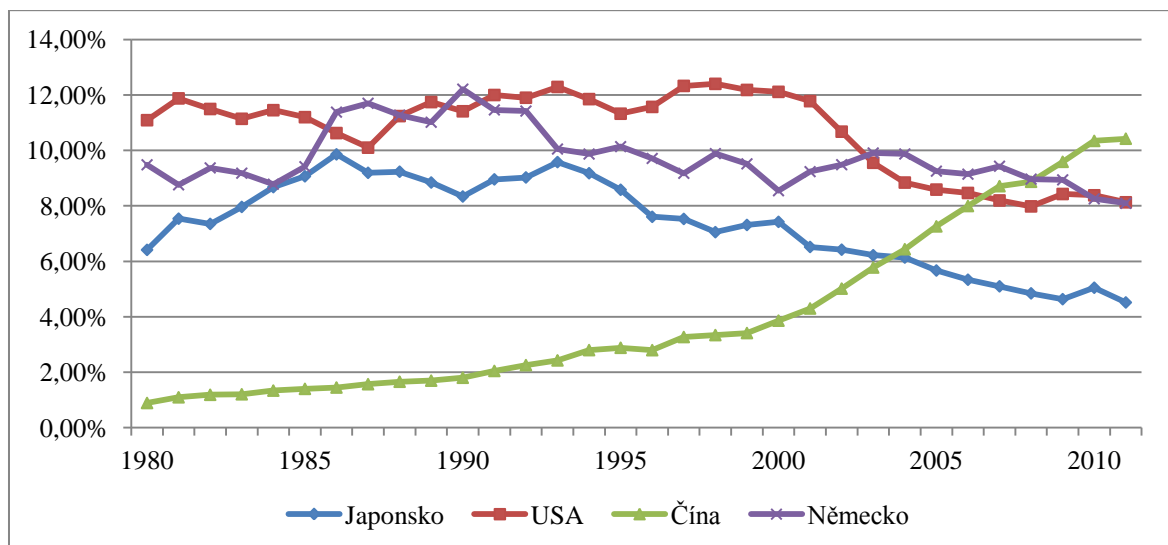
miliardy JPY, reálná měna - úroveň roku 2005, 1980-2010



Zdroj: Vypracováno na základě dat Japonské statistické kanceláře a OECD (červenec 2012).

Přestože ale japonský zahraniční obchod dlouhodobě roste, jeho podíl na světových obchodních tocích klesá. Graf 2.3 znázorňuje procentuální podíl na světových exportech pro Japonsko a další důležité světové ekonomiky. Jak z něj vyplývá, podíl japonských exportů se od poloviny 90. let, kdy dosahoval téměř 10 %, snižoval až na dnešní úroveň kolem 4 %. Zdá se tedy, že zatímco si třeba německé exporty udržely stálou pozici, ústup japonských a amerických se udál ve prospěch exportů čínských, které zaznamenaly obrovský nárůst. Situace u importů by pak byla velmi obdobná s tím rozdílem, že zde jsou trvalou jedničkou Spojené státy (WTO Statistic Database). I tak si ale Japonsko stále drží svoji pozici jako jeden z nejdůležitějších světových hráčů na poli mezinárodního obchodu.

**Graf 2.3.: Podíl exportů významných ekonomik na celkových světových exportech**  
 údaje v %, 1980 – 2010



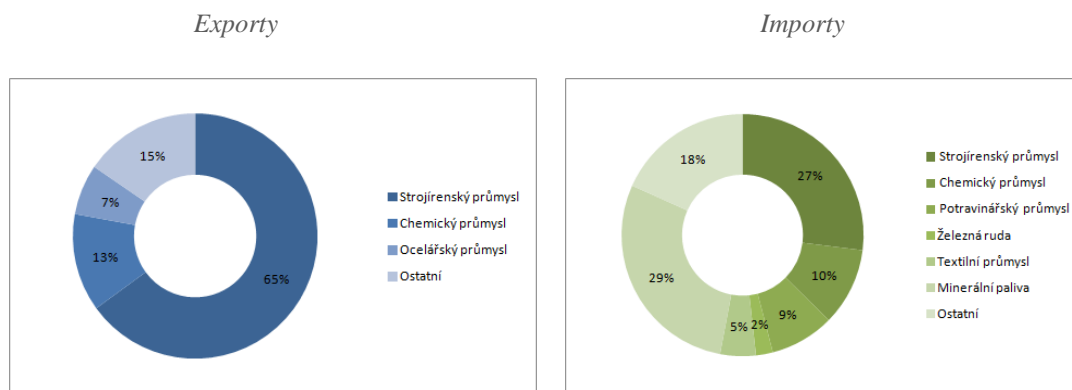
Zdroj: Vypracováno na základě dat z WTO Statistical Database (červenec 2012).

## Komoditní struktura

Graf 2.4, převzatý ze zdrojů JETRO, znázorňuje proporční zastoupení jednotlivých komodit v obchodních tocích v roce 2010. Jak již bylo zmíněno, výraznou pozici v importech zaujímají přírodní zdroje jako jsou minerální paliva (29 %). I když přírodní zdroje představují více jak třetinu celkových importů, obecně má zastoupení primárních zdrojů v importech klesající tendenci ve prospěch hotových výrobků a to z důvodu pokračující industrializace Východní Asie a také díky častým relokacím japonských továren do zahraničí (Statistical Handbook of Japan 2011, 2011). Podle historických dat Japonské statistické kanceláře dosahoval import minerálních paliv v roce 1980 celých 54 % všech importů, avšak do konce desetiletí se snížil na méně než čtvrtinu, což ilustruje měřítko změn, které v ekonomice probíhaly. Čistým importérem je pak Japonsko dále jen co se týče potravin (8,6 % v roce 2010), což odráží závislost ekonomiky na zahraničním obchodě i v tak zásadním odvětví jako je zemědělství. Země je totiž soběstačná co do zásobení svého obyvatelstva potravinami jen

do 40 %<sup>8</sup> (Statistical Handbook of Japan 2011, 2011), což je číslo oproti jiným vyspělým ekonomikám až překvapivě nízké.

**Graf 2.4: Složení japonského zahraničního obchodu podle komodit v roce 2010**



Zdroj: Vypracováno na základě 2011 JETRO Global Trade and Investment Report, (prosinec 2012).

Zboží ostatních kategorií se však zároveň ze země ve větších kvantitách exportuje. Nejvýrazněji Japonský průmysl tradičně staví na vývozu dopravních prostředků (podle Statistical Handbook of Japan 2011 to bylo 22,6% v roce 2010) a strojírenství (ibid 38,6% v roce 2010). Obecně je zaznamenán trend zvyšování proporce produktů s vysokou přidanou hodnotou jako jsou právě například motorová vozidla.

## Teritoriální struktura

Kromě celkových objemů obchodních toků a jejich komoditní struktury je důležitou charakteristikou zahraničního obchodu právě teritoriální struktura, které se v této práci věnuje pozornost. V souladu s odbornou literaturou z Grafu 2.5 vyplývá, že co se týče japonského zahraničního obchodu, docházelo v této struktuře ke zdatelným změnám, a to jak v exportech, tak v importech.

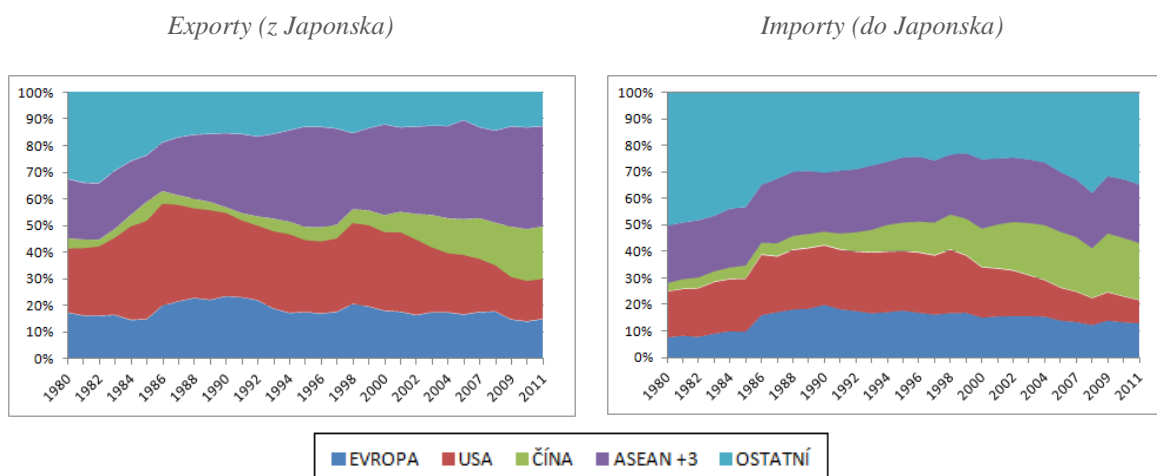
<sup>8</sup> Jedná se o tzv. self-sufficiency ratio, počítané jako uspokojení kalorické spotřeby obyvatelů při jejich standardním jídelníčku.

Nejdůležitějšími obchodními partnery pro Japonsko jsou země EU, USA a asijské země v čele s Čínou. Obchodní toky z těchto partnerských zemí dohromady tvořily přes 80 % celkových exportů z Japonska a kolem 70 % celkových importů do Japonska. To, že u importů je závislost na těchto partnerech menší, je dáno především importy nerostných surovin ze zemí středního východu. Pro japonské zboží byly, a stále jsou zásadními odbytovými trhy EU a USA, nicméně od 90. let dochází k oslabování jejich pozice, a to především z důvodu růstu exportů do Číny a zbytku Východní Asie. V této souvislosti je však znovu vhodné připomenout fakt, že Čína není pro velkou část těchto exportů finálním odbytištěm, ale pouze přechodnou stanicí před reexportem do dalších zemí.

V rámci zkoumání změn v orientaci japonského zahraničního obchodu je vhodné vzít v potaz nejenom teritoriální strukturu celkových obchodních trhů, ale i jejich komoditní složení v rámci rozdílných regionů. Navíc také budeme částečně sledovat, do jaké míry je zboží v zemi spotřebováno, a do jaké je po zpracování reexportováno. Pro potřeby této práce se budeme soustředit na intraregionální obchod v rámci regionu Východní Asie a také na extraregionální obchodní toky.

### Graf 2.5: Vývoj teritoriální struktury japonských obchodních toků

Údaje v %, 1980 – 2011



Zdroj: Vypracováno na základě dat Japonské statistické kanceláře (prosinec 2012).

## ***2.2 Intra a extraregionální obchodní toky***

### **EVROPA**

Pro EU je Japonsko jedním z nejdůležitějších obchodních partnerů mezi asijskými zeměmi a stejně tak evropský trh má pro Japonsko zásadní důležitost. Tradičně byly obchodní toky mezi Japonskem a EU<sup>9</sup> charakterizovány nevyrovnanou obchodní bilancí ve prospěch Japonska, nicméně posilování importů v posledních desetiletích a zároveň pokles odbytu exportů jako důsledek finanční a dluhové krize v Evropě způsobily, že se vztah stává vyrovnanějším. Japonsko však i přes svůj význam zůstává pro evropské podniky obtížně přístupným trhem, a to zejména z důvodu společenských a ekonomických odlišností. V současné době pak probíhá první kolo jednání Japonska a EU o dalším snižování tarifních bariér mezi oběma celky s možným výhledem na vytvoření zóny volného trhu.

Co se týče obchodních toků mezi lety 1980 a 2011, došlo k již zmíněné změně k vyrovnanější obchodní bilanci, která probíhala spolu s rostoucím absolutním objemem importů. Tento vývoj znázorňuje graf 2.6. Rostoucí importy byly výrazně podpořeny bublinovou ekonomikou konce 80.let, kdy domácí poptávka posilovala. Nicméně v tomto období došlo i k růstu exportů, a tak je skutečné vyrovnávání obchodní bilance patrné až v současnosti, v období po světové finanční krizi, kdy se exporty propadly výrazně více než importy. Tento pokles byl skutečně dramatický, mezi roky 2008 a 2009 došlo ke snížení exportů o téměř polovinu.

Proporčně se zastoupení Evropy v celkových japonských exportech pohybovalo mezi 15 a 25 %, a v celkových japonských importech mezi 10 a 20 %. Špičky dosáhly jak exporty tak importy před prasknutím japonské bublinové ekonomiky a od té doby lehce stagnují. Z grafu je zároveň patrné, že finanční krize způsobila poměrně výrazný odklon japonských

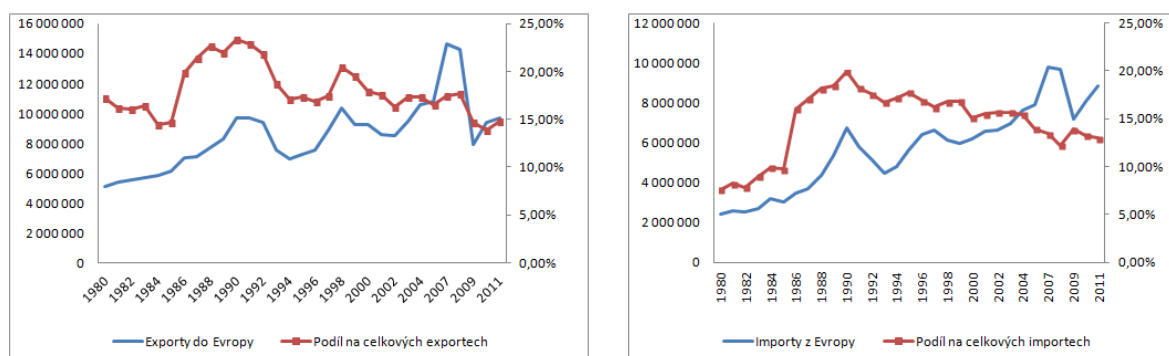
---

<sup>9</sup> Pokud nebude výslovně uvedeno jinak, termínem importy v této podkapitole budeme označovat importy z EU do Japonska a termínem exporty naopak exporty z Japonska do EU.

exportů z Evropy na jiné trhy. Mezi lety 2008 a 2009 klesly přímé exporty o skoro 45 % a jejich proporční zastoupení v celkových japonských exportech o 3 %. Objemy importů sice také v tomto období poklesly o cca 25 %, ale jejich zastoupení v celkových japonských importech dokonce mírně stoupl o 1,5 %.

### Graf 2.6: Vývoj obchodních toků mezi Japonskem a Evropou

1980 – 2011, JPY, mil.



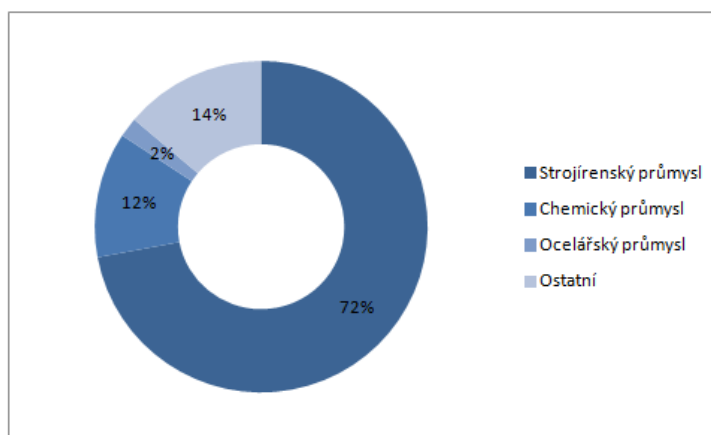
Zdroj: Vypracováno na základě dat Japonské statistické kanceláře (prosinec 2012).

Struktura vzájemného obchodu s Evropou (zde reprezentována EU), jak jí zobrazuje Graf 2.7, je co do komodit, jak se dá čekat, z velké části tvořena strojírenským průmyslem. Ten v roce 2010 tvořil více jak 70 % všech exportů a cca 37 % všech importů. Největší zastoupení v rámci této kategorie má v exportech kromě hutních a stavebních strojů samozřejmě i automobilový průmysl. Zde hrají výraznou roli i exporty automobilových součástí, které tvoří přes čtvrtinu celkových exportů dopravních prostředků. Složení exportů věrně odráží celkovou strukturu japonských exportů prezentovaných Grafem 2.4. Zatímco ve strojírenském průmyslu je Japonsko ve vztahu s Evropou čistým exportérem, u zboží chemického a samozřejmě potravinářského průmyslu je tomu obráceně. Obzvláště znát je zaměření importů na chemický průmysl, který v celkovém objemu zastává cca 9 %, ovšem zde celých 33 %.

## Graf 2.7.: Komoditní složení zahraničního obchodu Japonska s EU(27) v roce 2010

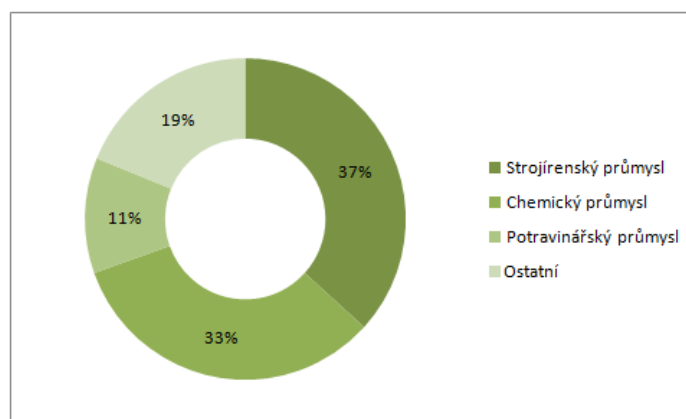
### EXPORTY DO EU

<b>Celkem (mil. USD)</b>	86 735
<b>Strojírenský průmysl</b>	62 493
Hutní a stavební stroje	20 902
Obráběcí stroje	657
Elektronika	15 022
Dopravní prostředky	19 707
Automobily	11 616
Automobilové součástky	5 235
Měřicí nástroje	6 862
<b>Chemický průmysl</b>	10 577
Ocelářský průmysl	1 656
<b>Ostatní</b>	12 009



### IMPORTY Z EU

<b>Celkem (mil. USD)</b>	66 187
<b>Strojírenský průmysl</b>	24 303
Obecné strojírenství	7 098
Elektronika	3 855
Dopravní prostředky	7 520
Automobily	5 266
Autom. součástky	1 436
Měřicí nástroje	5 890
<b>Chemický průmysl</b>	21 731
<b>Potravinářský průmysl</b>	7 687
<b>Ostatní</b>	12 466



Zdroj: 2011 JETRO Global Trade and Investment Report, 2011, str. 20-21

## USA

Pro Japonsko druhé poloviny 20. století byly USA nejdůležitější obchodní partner (Wilson, 2009, str. 995). Nejenom, že se americký trh postupně stal hlavním odbytištěm pro japonské exporty<sup>10</sup>, USA zároveň podporovaly zařazení Japonska do mezinárodních ekonomických a obchodních organizací. Svého vrcholu dosáhlo zastoupení japonských exportů do USA na začátku 70. let, kdy tvořily celých 16 % všech importů do USA (Wilson,

<sup>10</sup> Zachováme terminologii podle stejné logiky jako v předchozí podkapitole: pokud neuvedeme jinak, termínem importy budeme označovat importy z USA do Japonska a termínem exporty naopak exporty z Japonska do USA.

2009, str. 996). Rostoucí japonská aktivní obchodní bilance a pronikání na, pro americkou ekonomiku, strategický trh s dopravními prostředky ale vyvolaly v 70. a 80. letech napětí mezi oběma státy, a to obzvláště kvůli tvrdým obchodním bariérám na straně Japonska. Recese japonské ekonomiky v letech 90., která způsobila, že pozice Japonska již nebyla vnímána jako schopná ohrozit globální ekonomickou pozici USA, a liberalizace tržních podmínek na základě jednání v rámci WTO, potom do obchodních vztahů obou zemí vnesly relativní klid. Spolu s oslabením japonské ekonomiky ale došlo i k relativnímu snižování významu vzájemného obchodu pro USA.

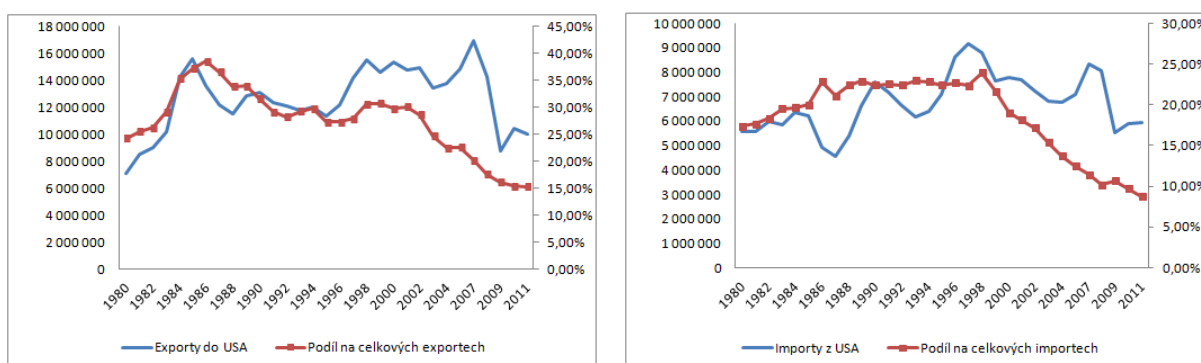
Když se podíváme blíže na vývoj objemů obchodních toků mezi oběma ekonomikami (Graf 2.6) je vidět, že na začátku 80. let zaznamenaly japonské exporty do USA prudký nástup tak, jak se dařilo japonské ekonomice. Nicméně na rozdíl od Evropy, v případě USA nekoliduje propad exportů s prasknutím bublinové ekonomiky, jako spíše s americkými opatřeními, které jejich průnik na americký trh omezovaly. Jednalo se především o sérii měnových reforem (1984, 1987), které zapříčinily posílení jenu vůči dolaru, a tím pádem zmenšily cenovou konkurenceschopnost japonských exportů v USA. Tento pokles v exportech byl zvrácen díky jednáním, která předcházela ustanovení Světové Obchodní Organizace (WTO) v roce 1995 a která přinesla značnou liberalizaci vzájemných obchodních vztahů. Přelom století byl tedy charakterizován více či méně rostoucí tendencí japonských exportů do USA. Tato situace se změnila s příchodem světové finanční krize, která radikálně zmenšila poptávku na americkém trhu. Rozdíl exportů mezi lety 2008 a 2009 byl téměř 40 %, co do objemu větší pokles než u japonských exportů do Evropy. Zároveň je v datech jasně patrný klesající význam přímých exportů do USA, z téměř 40 % všech japonských exportů v polovině 80. let se na konci období pohybovaly zhruba na 15 %. Zajímavé přitom je, že proporce exportů do USA klesala i v době růstu absolutního objemu těchto exportů před

finanční krizí. To je zřejmě dáno prudkým růstem japonských exportů do Asie ve stejném období.

U importů je situace opět poněkud odlišná. Z grafu 2.8 je vidět, že tlaky USA na liberalizaci japonského trhu zde měly pozitivní vliv. U objemů byly sice v období od začátku 80. až do konce 90. let přítomné výkyvy, podíl importů však po celé toto období mírně stoupal. Výrazný propad v podílu importů z USA však následoval po roce 2000. Nezpůsobil ho ani tak pád jejich objemu, jako spíše růst importů z jiných zemí. Tento propad byl výrazný i vzhledem k Evropě. Americké importy se mezi roky 2000 a 2011 propadly o 15 % (z cca 23 na 8 %), u Evropy to bylo jen 5 % (18 na 13 %).

### Graf 2.8: Vývoj obchodních toků mezi Japonskem a USA

1980 – 2011, JPY, mil.



Zdroj: Vypracováno na základě dat Japonské statistické kanceláře (prosinec 2012).

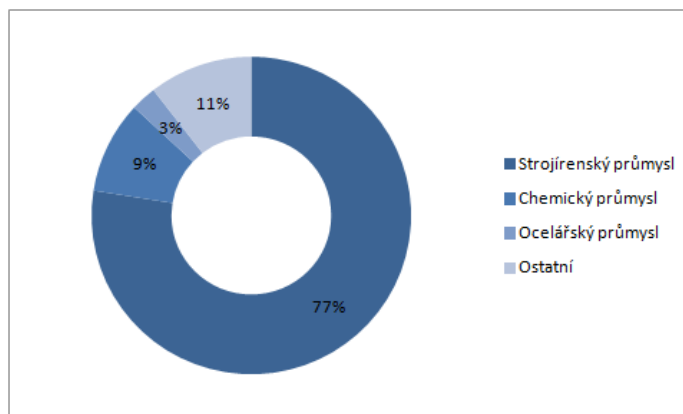
Komoditní struktura japonských exportů do USA byla v roce 2010 sice podobná jako u obchodu s Evropou, tj. naprostá většina exportů se odehrává na rovině strojírenství, ale v jednotlivých položkách jsou vidět rozdíly. Například je jasné zaměření japonských exportů do USA na dopravní prostředky, ty tvoří skoro polovinu všech exportů. Zajímavé také je, že oproti Evropě je zde menší podíl automobilových součástí na celkových exportech dopravních prostředků, což může vypovídat o tom, že se do USA kvůli vysokým místním nákladům na práci importují především již hotové výrobky. U importů je pak vidět, že USA

je pro Japonsko důležitým zásobitelem zemědělských produktů, které v roce 2010 tvořily celých 20 %.

**Graf 2.9.: Komoditní složení zahraničního obchodu Japonska s USA v roce 2010**

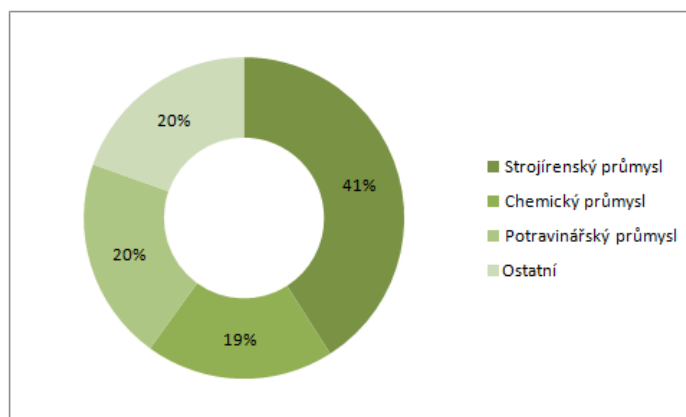
*EXPORTY DO USA*

<b>Celkem (mil. USD)</b>	<b>118 199</b>
<b>Strojírenský průmysl</b>	<b>91 614</b>
Hutní a stavební stroje	1 186
Obráběcí stroje	1 032
Elektronika	16 140
Dopravní prostředky	44 327
Automobily	32 627
Automobilové součástky	8 335
Měřicí nástroje	6 603
<b>Chemický průmysl</b>	<b>11 069</b>
<b>Ocelářský průmysl</b>	<b>3 063</b>
<b>Ostatní</b>	<b>12 453</b>



*IMPORTY Z USA*

<b>Celkem (mil. USD)</b>	<b>67 171</b>
<b>Strojírenský průmysl</b>	<b>27 516</b>
Obecné strojírenství	8 077
Elektronika	7 902
Dopravní prostředky	4 381
Automobily	343
Automobilové součástky	313
Měřicí nástroje	7 157
<b>Chemický průmysl</b>	<b>12 766</b>
<b>Potravinářský průmysl</b>	<b>13 734</b>
<b>Ostatní</b>	<b>13 155</b>



*Zdroj: 2011 JETRO Global Trade and Investment Report, 2011, str. 20-21*

Dosud zmíněné statistiky se věnují pouze přímým obchodním tokům, které, jak je jasné z Kapitoly 1.1, mohou být při posuzování závislosti zahraničního obchodu kvůli vertikální integraci matoucí. Je proto vhodné posoudit obchodní vztahy Japonska s USA i z jiné perspektivy. K tomu mohou posloužit indikátory přímé a nepřímé závislosti obchodních vztahů, tak jak je počítají He, Cheung a Chang (2007, str. 28). Podle těchto indicií je závislost Japonska na americkém zahraničním obchodu skutečně výrazně vyšší, než jak to ukazují

přímé obchodní styky obou zemí. Pokud pak ukazatele pro Japonsko porovnáme s ukazateli pro ostatní země regionu, jak je znázorňuje Tabulka 2.1, vidíme, že zatímco Japonsko bylo na USA v roce 2001 výrazně závislejší než ostatní země, v roce 2005 už rozdíl tolik viditelný nebyl.

Index z Tabulky 2.1 udává procentuelní pokles celkových japonských exportů jako důsledek poklesu celkových zahraničních importů do USA. Rozlišuje tedy efekt přímý, který se vztahuje právě na přímé obchodní styky, a nepřímý, který bere v potaz i efekt zprostředkovaný přes třetí země (tj. např. pokles japonských exportů do Číny v závislosti na poklesu čínských exportů do USA). Jak je vidět z Tabulky 2.1, celkový vliv USA na japonské exporty mezi lety 2001 a 2005 oslábl. Dělo se tak nicméně hlavně přes přímý obchod. Nepřímý efekt poklesl o pouhou desetinu procenta. Vypadá to tedy, že zatímco přímý vliv americké ekonomiky jednoznačně klesal, exporty byly do velké míry ovlivňovány skrze třetí země. Kdybychom indexy z roku 2005 vztáhli na situaci, která nastala v důsledku světové finanční krize o několik let později, dospějeme k následujícím závěrům. Celkové importy do USA mezi roky 2008 a 2009 klesly o 26 % (OECD StatsExtracts), což by podle indexů z Tabulky 2.1 znamenalo, že by přímý efekt na celkové japonské exporty byl roven poklesu 6 %, nepřímý poklesu 4 % a celkový pak poklesu 10 %. Když vezmeme v potaz, že celkové japonské exporty v tom samém období poklesly o 33 %, podíl vlivu USA na tomto poklesu byl skoro jedna třetina.

**Tabulka 2.1: Přímá a nepřímá obchodní závislost exportů zemí Východní Asie na USA**

% pokles celkových exportů země v reakci na 10% pokles exportů do US	Přímý efekt		Nepřímý efekt		Celkem	
	2005	2001	2005	2001	2005	2001
<b>Japonsko</b>	2,3	3,0	1,5	1,6	3,8	4,6
<b>Čína</b>	2,1	2,0	1,5	4,9	3,6	3,9
<b>NIE</b>	1,4	2,0	1,5	1,5	2,9	3,5
<b>ASEAN</b>	1,6	2,0	1,3	1,7	3,0	3,7

*Zdroj: He, Cheung, & Chang, 2007, str. 28*

## Čína (Čínská lidová republika)

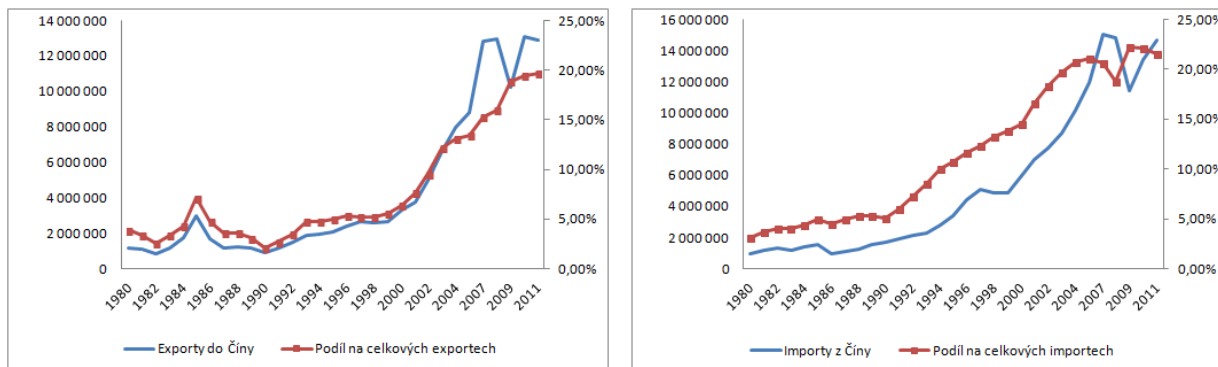
Obchodní vztah s Čínou zaznamenal v posledních několika desetiletích největší vývoj. Japonsku posloužila rostoucí čínská ekonomika během 90. let jako odbytiště exportů<sup>11</sup>, které podporovalo zotavení z krize po prasknutí bublinové ekonomiky. Naopak Čína využívala kontaktu s japonským obchodem jako zdroje cenné technologie a investic. Ani značné politické napětí, které mezi oběma zeměmi dlouhodobě panuje, tento proces v 90. letech významněji nenarušilo. I přes obrovský význam vzájemných obchodních vztahů, a to i v globálním měřítku, nemají Japonsko a Čína uzavřené víceméně žádné obchodní dohody (kromě dvou dohod ze 70. a 80. let, které však již nijak nereflektují dnešní podstatu vzájemného obchodu). Vzájemný obchodní kontakt je místo toho podporován ze strany jednání v rámci WTO, ke kterému Čína v roce 2001 přistoupila.

Obrovský nárůst obchodních toků ve sledovaném období lze vyčíst z Grafu 3.9. U exportů k němu docházelo především v období po roce 2000. Zatímco v tomto roce činily exporty pouhých 5 % o 11 let později už to bylo 20 % celkových japonských exportů. Zajímavé také je, že ač měla světová finanční krize na poptávku v Číně vliv, mezi lety 2008 a 2009 se exporty propadly cca o 21 %, propad nebyl tak výrazný jako u Evropy a USA, a také byl pouze dočasný. Jednalo se jen o jednoróční propad. V roce 2010 už byl export zpět nad úroveň roku 2008. Výraznější růst importů začal již během 90. let, kdy Čína začala těžit ze své levné pracovní síly a zásobovala celý svět včetně Japonska zbožím nenáročným na kapitál, a to především levným textilem. S menším propadem způsobeným světovou finanční krizí se dostaly až na úroveň cca 20 % všech japonských importů. Čína je také jediným ze sledovaných regionů, kde japonský zahraniční obchod dlouhodobě zaznamenává pasivní obchodní bilanci.

---

<sup>11</sup> Zachováme terminologii podle stejné logiky jako v předchozích podkapitolách: pokud neuvedeme jinak, termínem importy budeme označovat importy z Číny do Japonska a termínem exporty naopak exporty z Japonska do Číny.

**Graf 2.10: Vývoj obchodních toků mezi Japonskem a Čínou**  
1980 – 2011, JPY, mil.



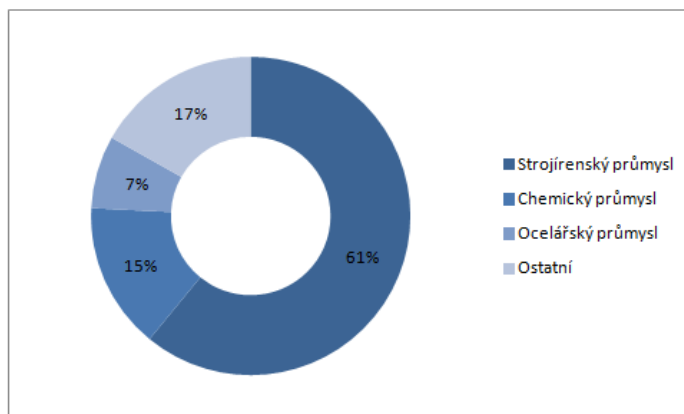
Zdroj: Vypracováno na základě dat Japonské statistické kanceláře (prosinec 2012).

Komoditní struktura exportů má relativně nižší celkové zastoupení strojírenského průmyslu. Nicméně celých 21 % z exportů je tvořeno elektronikou, což je číslo vyšší než u Evropy i USA, a dalších 22 % hutním a stavebním průmyslem. I automobilový průmysl je výrazně zastoupen, ale v této souvislosti je také nutno poukázat na vysoký podíl automobilových součástek, které tvoří více jak polovinu exportů dopravních prostředků. Tento fakt zřejmě odráží vertikální strukturu zahraničního trhu s automobily. Výroba součástek, která je náročná na technologie, je do velké míry uskutečňována v Japonsku, zatímco následné výrobní kroky náročné na pracovní sílu jsou přesunuty za levnou pracovní sílu do Číny. Nicméně reexport zpět na domácí trh tu vzhledem k velmi nízkým objemům importovaných automobilů z Číny do Japonska zřejmě nehraje významnou roli. Produkční zázemí v Číně tedy slouží hlavně k výrobě pro domácí trh či export do třetích zemí. V komoditní struktuře importů z Číny, bylo v roce 2010 stále ještě zaměřeni na textil vidět, ten tvořil celých 17 %. Nicméně nejdůležitější byly, stejně jako u ostatních zemí, importy strojírenského průmyslu.

## Graf 2.11.: Komoditní složení zahraničního obchodu Japonska s Čínou v roce 2010

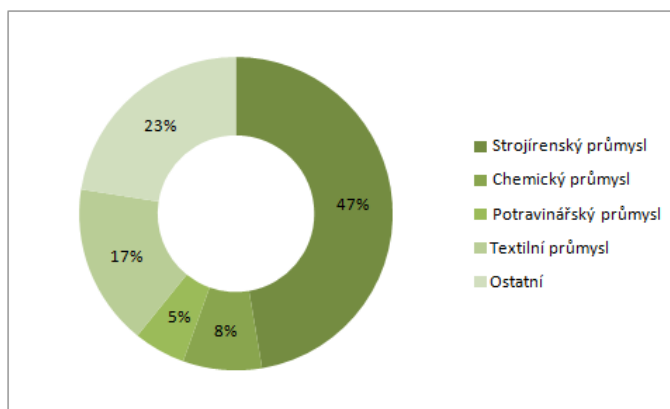
### EXPORTY DO ČÍNY

<b>Celkem (mil. USD)</b>	<b>149 086</b>
<b>Strojírenský průmysl</b>	<b>90 884</b>
Hutní a stavební stroje	33 518
Obráběcí stroje	207
Elektronika	32 208
Dopravní prostředky	15 371
Automobily	7 060
Automobilové součástky	8 447
Měřicí nástroje	9 786
<b>Chemický průmysl</b>	<b>22 109</b>
<b>Ocelářský průmysl</b>	<b>10 983</b>
<b>Ostatní</b>	<b>25 110</b>



### IMPORTY Z ČÍNY

<b>Celkem (mil. USD)</b>	<b>152 801</b>
<b>Strojírenský průmysl</b>	<b>72 328</b>
Obecné strojírenství	26 275
Elektronika	38 607
Dopravní prostředky	2 894
Automobily	15
Automobilové součástky	1 868
Měřicí nástroje	4 553
<b>Chemický průmysl</b>	<b>12 433</b>
<b>Potravinářský průmysl</b>	<b>8 175</b>
<b>Textilní průmysl</b>	<b>25 467</b>
<b>Ostatní</b>	<b>34 398</b>

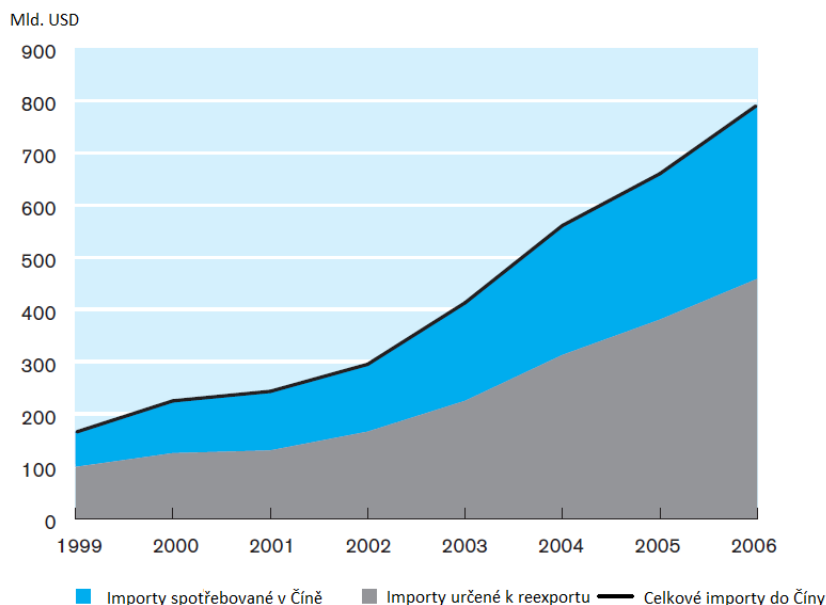


Zdroj: 2011 JETRO Global Trade and Investment Report, 2011, str. 20-21

Vzhledem k centrální pozici čínské ekonomiky ve zmiňované vertikální struktuře obchodu ve Východní Asii je vhodné se podívat, jak vlastně vypadá čistá čínská domácí poptávka. Poměr mezi importy spotřebovanými na čínském trhu a reexportovanými do zahraničí ukazuje Graf 2.12. Je vidět, že reexportované importy tvoří sice většinu, nicméně především od přelomu století poměr importů spotřebovaných na domácí trhu začíná stoupat. Je to tím, jak se Čína postupně stává bohatší zemí a domácí poptávka po zboží tím pádem

stoupá. Vzhledem k potenciálu čínské ekonomiky se zdá, že tento trend bude i nadále pokračovat.

**Graf 2.12: Rozdělení celkových importů do Číny podle využití (domácí spotřeba/ reexporty)**



Zdroj: He, Cheung, & Chang, 2007, str. 27

## Ostatní země Východní Asie

Také význam ostatních zemí Východní Asie pro japonský zahraniční obchod v posledních desetiletích neustále rostl. Docházelo k tomu spolu s tím, jak byly vzájemné obchodní styky liberalizovány vznikajícími obchodními dohodami. Podobně významnou roli zde hrály po celé období dvě skupiny zemí, tzv. nově industrializované ekonomiky (NIE) a země ASEAN.

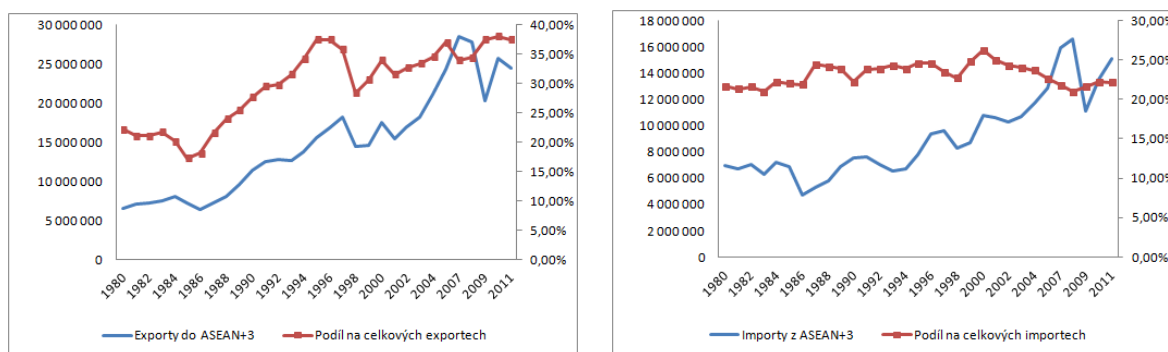
Jak vidíme z Grafu 2.13, objemy exportů<sup>12</sup> do těchto východoasijských zemí rostly výrazně již od poloviny 80. let stejně tak jako jejich procentuální zastoupení v celkových

<sup>12</sup> Zachováme terminologii podle stejné logiky jako v předchozích podkapitolách: pokud neuvedeme jinak, termínem importy budeme označovat importy ze zemí Východní Asie do Japonska a termínem exporty naopak exporty z Japonska do zemí Východní Asie.

japonských exportech. Tento růst zachycuje jak ekonomický boom v těchto zemích, tak i vertikalizaci obchodní struktury japonského zahraničního obchodu, spolu s kterou se výrobní kapacity přesouvaly z Japonska právě do těchto zemí. Importy sice co do objemu také rostly, ale k výraznějším změnám v jejich podílu na celkových importech spotřebovávaných japonskou poptávkou nedošlo. Zároveň můžeme vidět, že oba toky zaznamenaly náhlý pokles mezi lety 2008 a 2009 způsobený finanční krizí, nicméně podobně jako v případě Číny, byl tento propad pouze krátkodobý.

**Graf 2.13: Vývoj obchodních toků mezi Japonskem a ASEAN + NIE**

1980 – 2011, JPY, mil.



Zdroj: Vypracováno na základě dat Japonské statistické kanceláře (prosinec 2012).

Největší zastoupení mezi exporty do zemí ASEAN měl v roce 2010 opět strojírenský průmysl, nicméně oproti ostatním regionům zde bylo jeho zastoupení nejmenší. V rámci strojírenství je komoditní struktura exportů velmi podobná těm do Číny, tj. vysoké procento elektroniky a dopravních prostředků. Zde potom znovu vidíme vyšší zastoupení automobilových součástek, což má opět zřejmě souvislost s vertikální strukturou japonského zahraničního obchodu.

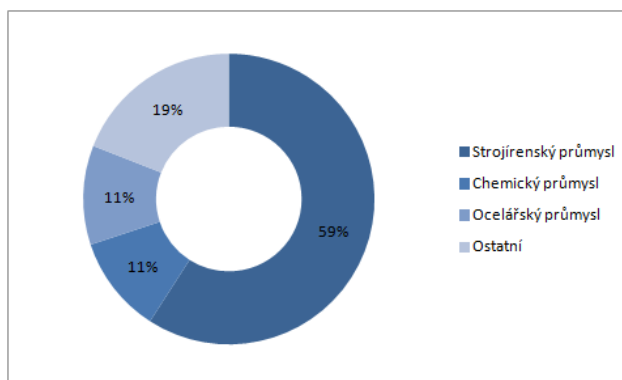
Co se týče importů v roce 2010, bylo ze zemí ASEAN do Japonska dováženo hlavně zboží strojírenského a textilního průmyslu a zároveň minerální paliva. Fakt, že Japonsko

z těchto zemí dováží v hojné míře přírodní zdroje, může být i důvodem, proč jsou již od 80. let importy ze zemí ASEAN v celkových japonských importech tak hojně zastoupeny.

**Graf 2.14: Komoditní složení zahraničního obchodu Japonska s ASEAN +3 v roce 2010**

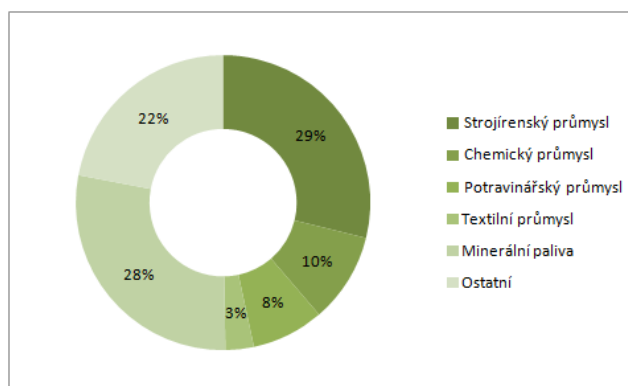
*EXPORTY DO ASEAN +3*

<b>Celkem (mil. USD)</b>	<b>112 461</b>
<b>Strojírenský průmysl</b>	<b>66 506</b>
Hutní a stavební stroje	1 699
Obráběcí stroje	1 020
Elektronika	23 802
Dopravní prostředky	14 567
Automobily	4 720
Automobilové součástky	6 492
Měřicí nástroje	4 593
Chemický průmysl	12 152
Ocelářský průmysl	12 361
Ostatní	21 442



*IMPORTY Z ASEAN +3*

<b>Celkem (mil. USD)</b>	<b>100 619</b>
<b>Strojírenský průmysl</b>	<b>29 033</b>
Obecné strojírenství	7 791
Elektronika	16 759
Dopravní prostředky	2 040
Automobily	517
Automobilové součástky	379
Měřicí nástroje	2 443
Chemický průmysl	9 905
Potravinářský průmysl	7 991
Textilní průmysl	3 131
Minerální paliva	28 419
Ostatní	22 140



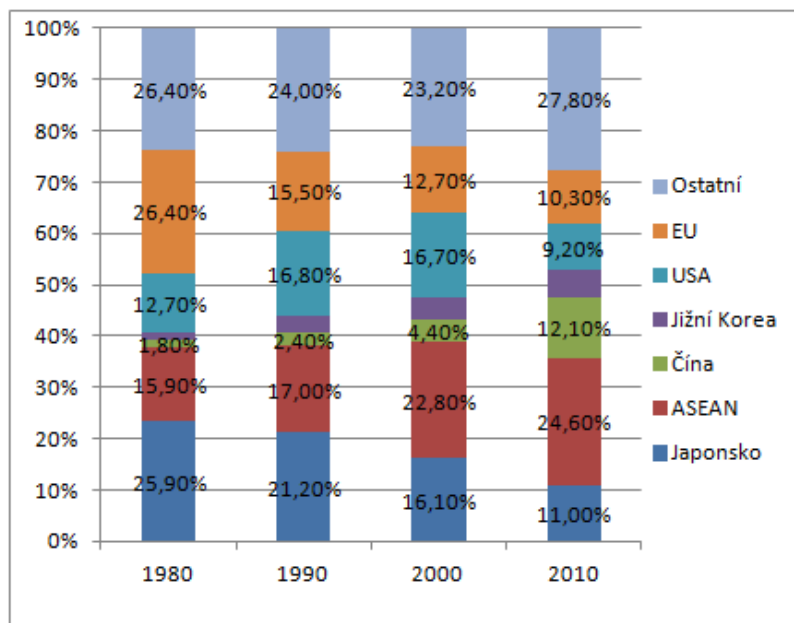
Zdroj: 2011 JETRO Global Trade and Investment Report, 2011, str. 20-21

Pokud se na druhou stranu podíváme na význam Japonska jako obchodního partnera pro země ASEAN tak, jak se vyvíjel v čase (Graf 2.15), vidíme, že ve sledovaném období klesl o více než polovinu. Je to dáno především výrazným vzrůstem podílu vnitřního obchodu

v rámci ASEAN, ale také vzrůstu obchodu s Čínou, která mezi lety 2000 a 2010 Japonsko v relativním zastoupení předstihla.

**Graf 2.15: Regionální složení zahraničního obchodu zemí ASEAN**

*Importy + Exporty*



Zdroj: Vypracováno na základě statistik ASEAN–Japan center (日本アセアンセンター), (Prosinec 2012)

### 2.3 Japonská zahraniční obchodní politika

Zahraněční obchodní politika je vzhledem ke zmíněné důležitosti zahraničního obchodu zásadní politickou sférou pro růst ekonomiky. Aby Japonsko mohlo těžit z uvolňování mezinárodního obchodu, v rámci poválečné obchodní politiky se japonští představitelé soustředili v převážné míře na uzavírání vícestranných, tzv. multilaterálních obchodních dohod, a to především skrze členství v GATT a později i WTO.

V rámci regionu se tyto liberalizační aktivity prosadily ztelněji až na začátku 90. let, kdy došlo k založení Asijsko-pacifického hospodářského společenství (APEC), na němž se Japonsko spolu s dalšími jedenácti státy v roce 1989 podílelo. APEC vznikl jako mezivládní fórum ustavené s cílem liberalizovat obchod a investice v rámci Asie a Tichomoří. Jak shrnuje

Manger (2005, str. 807), i když se společenství dostávalo značné pozornosti, nedostatek funkčních mechanismů způsobil, že výsledky činnosti v rámci uskupení daleko zaostaly za očekáváním. V roce 1994 bylo jako jeden z hlavních cílů činnosti APEC stanoveno vytvoření zóny volného obchodu, a to již počínaje rokem 2010<sup>13</sup>. Snahy ovšem záhy ztroskotaly na neslučitelných zájmech Japonska, kde silná lobby znemožňovala snížení ochrany domácího zemědělství, a USA, které naopak alespoň částečné ústupky v této záležitosti požadovalo. Spolu s tím, jak polevovala snaha řešit liberalizaci zahraničního obchodu na centrální úrovni, začaly potom jednotlivé země uzavírat bilaterální FTA.

## **Bilaterální FTA**

K uzavírání bilaterálních smluv za zmíněných okolností přistoupila i japonská vláda. Jako první tak byla v lednu roku 2003 uzavřena smlouva mezi Japonskem a Singapurem (JSEPA) a v září 2004 pak smlouva s Mexikem. V dalších letech pak následovaly v poměrně rychlém sledu bilaterální smlouvy s dalšími především asijskými a jihoamerickými zeměmi, přičemž další jsou v jednání. Obrat k těmto preferenčním smlouvám, který má v Japonsku řadu odpůrců, je zásadní změnou ve směřování zahraniční obchodní politiky (Manger, 2005, str. 807). Tato změna je o to více překvapivá, že se často jedná o smlouvy s partnerskými zeměmi malého významu, jako je třeba právě Mexiko, či Thajsko. Tyto země jsou množstvím exportů pro Japonsko nesrovnatelně méně důležité než velcí hráči, jakými jsou USA, EU, Čína či Taiwan.

Při posuzování regionalizačních tendencí japonského zahraničního obchodu má smysl blíže prozkoumat důvody, které Japonsko k uzavření bilaterálních FTA s danými partnery vedly. Obecně vedou země k uzavírání bilaterálních smluv v zásadě dva hlavní důvody (Manger, 2005, str. 809). Za prvé je to přesvědčení, že uvolňováním bariér volného trhu

---

<sup>13</sup> Rok 2010 byl stanoven pro země ekonomicky rozvinuté. Pro rozvojové země regionu to pak byl rok 2020.

dochází ke zvyšování blahobytu zúčastněných zemí. Toto přesvědčení je odvozeno od základního ekonomického principu efektivní alokace výrobních prostředků.<sup>14</sup> Za druhé je to pak obrana proti bilaterálním FTA ostatních zemí. Při uzavření bilaterální FTA mají totiž exportéři partnerské země výhodnější obchodní podmínky než ostatní na daném trhu působící zahraniční firmy. Bilaterální FTA tak proto bývají shodně nazývány preferenční FTA. V případě uzavření FTA jsou tedy exportéři z nepreferenční země z trhu vytlačováni. Zájmem každé země je tím pádem uzavřít minimálně stejně výhodnou FTA, aby tomuto jevu předešla. Tento důvod by teoreticky měl speciálně platit pro Japonsko, protože, jak již bylo uvedeno, jsou exporty pro ekonomický růst země zásadní. Zájem o uzavření FTA by také měl být o to větší, o co důležitější je trh partnerské země.

Oba tyto efekty jsou ale v případě uzavřených japonských FTA minimální právě proto, že se jedná o bilaterální smlouvy s méně strategickými partnery. Proč tedy k uzavírání takových FTA v Japonsku dochází? Manger (2005, str. 811) tvrdí, že je to výsledek lobby japonských firem. V Japonsku totiž nevytváří obchodní politiku na rozdíl od jiných států jmenovaná vláda, ale úřednický aparát. Na něj mají skrze ustálené principy<sup>15</sup> značný vliv právě velké korporace, které prosazují uzavírání jednostranných FTA s pro ně strategickými ekonomikami.

První výhodou pro firmy, které umísťují svoji výrobu mimo Japonsko, plynoucí z uzavření FTA je fakt, že jim umožňuje import součástek a meziproduktů zpět do Japonska za dobrých podmínek. Za druhé, bilaterální FTA zvyšují zisky z fragmentace výroby jako takové (Manger, 2005, str. 810). Ta je totiž založena na využívání přístupu k levnějšímu trhu práce. Čím více zemí takovým přístupem disponuje, tím menší jsou jejich zisky z něj, a to kvůli zvýšené konkurenci, která žene ceny práce nahoru. Je tedy v zájmu japonských firem, aby docházelo k uzavírání FTA se zeměmi, které disponují pro ně strategickými výrobními trhy a

---

<sup>14</sup> Teorie zahraničního obchodu podle Davida Ricarda, slavného ekonoma přelomu 18. a 19. století.

<sup>15</sup> Korporace nabízejí výměnou za spolupráci úředníkům lukrativní pracovní místa. Systém zvaný *amakudari* - "sestup z nebes".

zároveň, aby tyto FTA byly pro Japonsko preferenční, tj. nedošlo k uzavření FTA mezi cílovou zemí a významným konkurentem. Preferenční FTA se tak staly *"nástroji obchodní politiky, které slouží k prohloubení konkurenceschopnosti japonských firem."* (Manger, 2005, str. 810)

Na druhé straně proti těmto průmyslovým firmám stojí sektory, které vystavení často levnějším zahraničním exportům ohrožuje. V Japonsku je to především zemědělství. Prosadit uzavírání dohod o snížení bariér mezinárodního obchodu se zeměmi s konkurenceschopným zemědělstvím tak je na druhou stranu velmi těžké a když už k němu má dojít, je zde tlak na to, aby z něj byly citlivé sektory, jako je třeba zemědělství, vynechány.

Konkrétním případem těchto praktik bylo uzavírání smlouvy o volném obchodě mezi Japonskem a Mexikem, jak ho shrnuje Manger (2005, str. 815). Obchodní vztahy Japonska s Mexikem byly do značné míry dány levnou pracovní silou a nízkými tarify při pohybu zboží z Mexika do USA. Ty totiž japonským firmám umožňovaly využívat Mexiko jako výrobní základnu pro americký trh, a proto sem z Japonska mířily významné investice. Profitabilita těchto investic byla však výrazně ohrožena v roce 1994, když došlo k uzavření Severoamerické úmluvy o volném trhu (NAFTA), která zboží klasifikovala na základě principu provenience<sup>16</sup>. Japonští investoři tak zahájili silnou lobby u japonské i mexické vlády, která po dlouhých letech vyústila v bezprecedentní uzavření bilaterálního FTA. Nebylo to však jen lobbování ze strany firem, ale i změna chápání zahraniční politiky v rámci ministerstev (především MITI/METI). Ta během tohoto vyjednávání pochopila, že americká a evropská FTA vážně ohrožují konkurenceschopnost japonských firem a začala brát bilaterální FTA jako možnost, jak se těmto tlakům bránit. Zároveň k uzavření smlouvy mohlo dojít pouze pokud se odstranění obchodních bariér netýkalo zemědělských produktů. To poukazuje na značný vliv zemědělské lobby na tvorbu zahraniční obchodní politiky.

---

<sup>16</sup> Osvobození od tarifů se v rámci tohoto pravidla vztahuje pouze na zboží, jež je z valné většiny vyrobeno v Mexiku.

I když tato změna ve směřování obchodní politiky byla primárně zapříčiněna situací v Mexiku, první bilaterální FTA byla uzavřena se Singapurem, a to z diplomatických důvodů. Uzavření první FTA s partnerem mimo region Asie by totiž mohlo vyslat špatný diplomatický signál (Manger, 2005, str. 815). Singapur byl vybrán z jednoduchého důvodu, a to sice, že se jedná o zemi, která prakticky nedisponuje zemědělským sektorem. *"FTA se Singapurem tedy nebyla uzavřena na základě politického či ekonomického významu, ale jako vzor pro následná jednání s důležitějšími partnery."* (Manger, 2005, str. 815).

Co se týče FTA v rámci regionu Východní Asie, důležitou roli pro Japonsko zde sehrála asijská finanční krize, která do značné míry podpořila liberalizaci asijského investičního trhu (Manger, 2005, str. 817).

Původně asijské rozvojové země FDI značně regulovaly a podporovaly především zahraniční investice do akcií domácích firem. Vzhledem k brzkému vstupu na tyto trhy (již v 70. letech) se ale japonským firmám v regionu podařilo vybudovat produkční kapacity, které byly sice v rámci regulace omezeny pouze na produkci pro lokální trhy, bez možnosti reexportu do ostatních cílových destinací, ale zároveň byly také tou samou regulací chráněny před vstupem konkurenčních dodavatelů.

Portfoliové investice se během krize staly zdrojem nestability, a tak, aby napříště asijské rozvojové země takové riziko omezily, byly nuceny zmírnit svůj postoj k regulaci FDI. To mělo za následek dvě věci. Za prvé, japonské firmy rychle využily tyto uvolněné podmínky, aby ze zemí vytvořily nejenom trhy pro odbyt vlastního zboží, jak tomu bylo předtím, ale i produkční základny pro reexport zpět do Japonska. Za druhé, začaly také lobbovat pro vytvoření FTA s takovými strategickými trhy, které by jim pomohly udržet si konkurenční výhodu oproti dalším investorům, kteří v rámci liberalizace začali na trhy pronikat (především z Jižní Koreje a USA). Podařilo se jim tak nakonec prosadit FTA se zeměmi ASEAN, a to i přesto, že většina z nich jsou exportéry zemědělských produktů.

## Přehled japonských bilaterálních FTA

Když se podíváme na přehled japonských FTA podle geografické polohy tak, jak ho prezentuje Tabulka 2.1, je jasné vidět trend vysvětlený v předchozím oddíle. Japonsko nejprve uzavřelo FTA se zeměmi strategickými pro umístění výrobních kapacit firem, a to buď zaměřených na reexporty zpět do Japonska (Asie) nebo vývozy do USA (Jižní Amerika). Výjimkou je v tomto FTA uzavřená se Švýcarskem, která může být chápána jako jistá příprava na rozšiřování FTA do Evropy. Většina zemí, se kterými ale Japonsko již FTA uzavřelo, je co se týče objemů obchodních toků spíše méně důležitá. Celkové pokrytí japonských obchodních toků (procentuální podíl obchodních toků se zeměmi, s kterými má Japonsko uzavřené FTA na celkových obchodních tocích) tak činilo v roce 2011 jen cca 19 % (2011 JETRO Global Trade and Investment Report, 2011, str. 57).

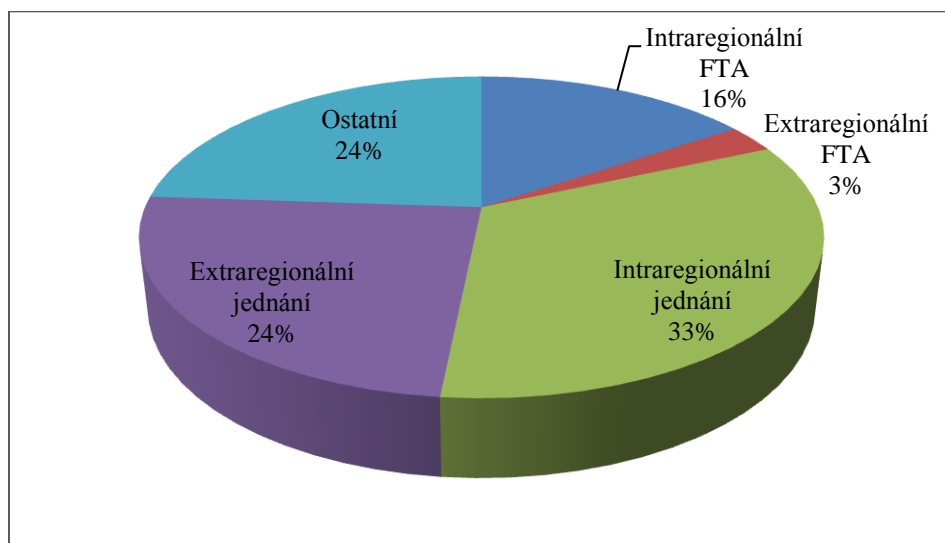
**Tabulka 2.1: Geografický přehled japonských bilaterálních FTA**

	Uzavřené Smlouvy		V jednání	Přípravná jednání
	Intraregionální	Singapur	2002	Jižní Korea (jednání pozastaveno)
Malaysie		2006		
Thajsko		2007		
Indonésie		2008		
Brunej		2008		
ASEAN		2008		
Filipíny		2008		
Vietnam		2009		
Indie		2011		
Extra-regionální	Mexiko	2005	Austrálie	Kanada
	Chile	2007	GCC (Gulf Countries Council)	EU
	Švýcarsko	2009		
	Peru	2012		

*Zdroj: Vypracováno na základě informací MOFA, (listopad 2012)*

## Graf 2.6: Regionální zaměření japonských FTA

Uzavřené FTA a FTA v jednání, v % pokrytí celkových japonských obchodních toků



Zdroj: Vypracováno na základě 2011 JETRO Global Trade and Investment Report, str. 57

V rámci probíhajících jednání ale obrací japonští představitelé pozornost i na významnější partnery, jako je třeba Austrálie (v roce 2011 4,2 % z celkových japonských obchodních toků)<sup>17</sup> a země GCC (8,4 %), které jsou pro Japonsko kvůli dovozu nerostných surovin obzvlášť strategické. V dlouhodobějším horizontu se pak zvažují i ujednání s partnery takového významu jako jsou Jižní Korea a Čína (dohromady přes 33 %) nebo EU (10,5 %). Naděje na úspěch těchto jednání ale do velké míry závisí na tom, jakého se povede dosáhnout kompromisu ohledně zemědělských produktů. Na těchto snahách konec konců zkrachovaly i jednání s USA, jedním z nejdůležitějších obchodních partnerů.

<sup>17</sup> Procenta pokrytí obchodu uvedené v tomto odstavci pocházejí z 2011 JETRO Global Trade and Investment Report, 2011.

### **3. Mikroekonomický pohled**

Kromě makroekonomického náhledu, který pohlíží na zahraniční obchod jako na celek, je v případě Japonska důležité podívat se na regionalizaci i z pohledu mikroekonomického, který se soustředí na jednotlivé ekonomické aktéry. Tato kapitola bude zaměřena především na japonské nadnárodní společnosti. Jak už totiž bylo naznačeno, ty jsou důležitým hybatelem japonského mezinárodního obchodu. Zároveň se zde věnuje pozornost již zmiňovaným FDI, a to jak japonským investicím v zahraničí, tak investicím zahraničních korporací působících na japonském trhu.

#### ***3.1. Geografické zaměření japonských MNC***

Japonské MNC jsou co do velikosti velmi významné jak v rámci Asie, tak v rámci celého světa. V globálním žebříčku 500 největších MNC byla např. v roce 2004 Asie zastoupena 75 takovými společnostmi z čehož japonské tvořily celých 64 (Collinson & Rugman, 2008, str. 215). V Kapitole 2.3 bylo již popsáno výsadní postavení japonských MNC při formování zahraniční politiky. Je proto vhodné popsat i to, jakým způsobem jsou tyto společnosti na zahraničí orientovány. K posouzení, zda jsou firmy regionálně, či globálně zaměřené, můžeme použít více ukazatelů. Je to např. zahraniční obrat, či umístění produkčních kapacit. Tyto ukazatele, jak v dalších odstavcích rozeptíši, poukazují na jasnou regionální orientaci japonských MNC.

Z Tabulky 3.1. vyplývá, že zastoupení domácího trhu v poměrném objemu prodejů japonských firem mělo v posledních letech klesající tendenci. Zatímco prodeje v USA či Evropě jsou poměrně stabilní, jasný růst zaznamenaly prodeje v asijsko-pacifickém regionu. Je také zajímavé porovnat poměrné zastoupení prodejů a zisků. I zde totiž vidíme, že význam asijsko-pacifického regionu vzrostl. Proporce zisků z asijsko-pacifických zemí dokonce

výrazně převyšuje proporcii tržeb stejného regionu. Je to zřejmě kvůli nízkým nákladům, které jsou s prodejem v tomto regionu pro japonské firmy spojené.

V souladu s tímto Collinson a Rugman (2008, str. 216) píší, že naprostá většina z největších japonských MNC<sup>18</sup> je orientována na Asijsko-pacifický region. Co do obratu, se jako globální japonské MNC, tj. MNC které rovnoměrně působí v Asii, Severní Americe i Evropě, dají označit pouze společnosti Sony, Canon a Mazda. Další společnosti jako Toyota, Nissan, Bridgestone a Honda rovnoměrně působí ve dvou ze třech regionů, ale naprostá většina těchto firem zaznamenává více než 50 % obratu v domácím regionu. Mezi takové společnosti, jejichž prodeje jsou orientovány převážně na asijský region, patří giganty japonského průmyslu jako jsou Mitsubishi, Sumitomo, Hitachi nebo Toshiba. Při porovnávání umístění produkčních kapacit je pak tento trend ještě výraznější. Pro 63 ze 64 největších japonských MNC je více než 50 % produkčních kapacit umístěno v domácím regionu. Jediná Honda má přes 55 % produkčních kapacit umístěných v Severní Americe.

### Tabulka 3.1.: Geografické rozdělení zahraničních tržeb a zisků japonských firem

*Japonské společnosti obchodované na burze, 1997 - 2009*

Proporce tržeb podle regionu (%)							Proporce zisků podle regionu (%)						
Fiskální rok (Počet společností)	Domácí	Zahraníční	Amerika	Evropa	Asie / Oceánie	Další	Fiskální rok (Počet společností)	Domácí	Zahraníční	Amerika	Evropa	Asie / Oceánie	Další
FY1997 (582)	71.4	28.6	11.3	5.4	5.8	6.1	FY1997 (582)	76.6	23.4	9.8	3.4	4.8	5.3
FY1998 (593)	71.1	28.9	13.4	6.0	4.9	4.6	FY1998 (593)	73.4	26.6	13.8	4.8	4.4	3.6
FY1999 (643)	72.5	27.5	12.4	5.4	5.5	4.2	FY1999 (643)	75.0	25.0	14.1	2.1	5.0	3.7
FY2000 (668)	71.9	28.1	12.6	5.2	6.4	3.9	FY2000 (668)	79.9	20.1	10.4	0.7	6.0	3.0
FY2001 (715)	69.7	30.3	13.7	5.5	6.7	4.4	FY2001 (715)	76.0	24.0	12.4	0.6	6.7	4.2
FY2002 (728)	68.0	32.0	13.7	6.0	7.8	4.6	FY2002 (728)	72.9	27.1	13.0	2.8	7.2	4.1
FY2003 (738)	67.9	32.1	12.9	6.1	8.2	4.9	FY2003 (738)	73.3	26.7	11.1	4.3	7.5	3.7
FY2004 (774)	67.3	32.7	12.2	6.4	8.8	5.3	FY2004 (774)	71.8	28.2	10.9	4.7	8.6	4.0
FY2005 (804)	66.1	33.9	12.5	6.3	10.1	5.0	FY2005 (804)	70.8	29.2	10.8	4.7	10.0	3.7
FY2006 (832)	66.2	33.8	12.6	6.9	10.3	4.1	FY2006 (832)	73.5	26.5	9.1	4.1	8.3	5.1
FY2007 (866)	63.1	36.9	13.0	8.5	12.0	3.5	FY2007 (866)	67.1	32.9	8.7	6.8	12.2	5.2
FY2008 (890)	63.8	36.2	11.0	7.0	14.8	3.4	FY2008 (890)	47.5	52.5	1.9	3.6	39.4	7.6
FY2009 (887)	65.0	35.0	11.1	6.9	13.3	3.7	FY2009 (887)	56.5	43.5	9.5	3.0	23.8	7.1
FY2010 (375)	57.6	42.4	15.3	7.3	15.0	4.8	FY2010 (375)	46.9	53.1	14.1	3.4	24.6	11.1

*Zdroj: 2011 JETRO Global Trade and Investment Report, 201, str.36*

Podle průzkumu JBIC, který se věnuje umístění produkčních kapacit japonských výrobních MNC, bylo v roce 2004 v průměru 26,1 % těchto kapacit umístěno mimo Japonsko

<sup>18</sup> Detailní seznam 64 největších japonských MNC k nalezení v Collinson, Rugman (2008), str. 217.

a z těchto celých 67 % v Asii. Jinými slovy 91 % všech produkčních kapacit bylo umístěno v Asii. Mezi zahraničními lokalitami pak jasně vedla Čína (27 % zahraniční produkce) a země ASEAN (24 % zahraniční produkce).

## **Důvody pro zahraniční expanzi**

Literatura uvádí několik hlavních faktorů, které vedou firmy k tomu, aby expandovaly do zahraničí. Za prvé zahraniční trhy umožňují firmám dosahovat vyššího růstu, než kdyby operovaly pouze na domácím trhu. Za druhé je to zvýšení současné efektivnosti výrobních a jiných procesů. Sem by například patřilo odkloňování produkce do zemí s levnější pracovní silou, jakou jsou pro Japonsko právě rozvojové asijské země. Třetí důvod k rozšíření působení do zahraničí je to, že toto rozšíření nabízí možnost, aby firmy přišly do styku s novými technologiemi a postupy, které nejsou na domácím trhu k dispozici. Za čtvrté potom skrze diverzifikaci odbytu mohou firmy redukovat riziko. Pokud by např. na domácím trhu došlo k poklesu poptávky, mohly by stále těžit z poptávky zahraniční.

Tyto argumenty vysvětlují, proč v 90. letech 20. století mnoho japonských firem chtělo strategii internacionalizace svého působení použít. V tomto období po splasknutí bublinové ekonomiky totiž došlo v zemi k prudkému snížení poptávky, HDP a cen nemovitostí. Zároveň posilující jen<sup>19</sup> působil relativní růst domácích výrobních nákladů vůči zahraničí. Odpovědí na tyto problémy byla pro mnoho japonských firem právě strategie produkční a prodejní expanze do zahraničí, která měla pomoci firmám vymanit se ze závislosti na stagnující domácí poptávce a zároveň uchovat cenovou konkurenceschopnost snížením výrobních nákladů.

Co ale japonské MNC vede k tomu, aby působily z převážné části pouze v jednom regionu? Je nutné podotknout, že regionální působnost MNC není pouze fenoménem

---

<sup>19</sup> Jev v japonštině označovaný jako *endaka* (円高).

Japonska, ale i Severní Ameriky a Evropy. Ač je totiž pro firmy přínosné na zahraničních trzích působit, k tomu, aby na ně pronikly musí vyvinout nemalé úsilí. Musí vynakládat prostředky na překonávání kulturních a institucionálních rozdílů, ale i na přizpůsobení firemní struktury. Tyto náklady mohou od určité míry převyšovat potenciaální zisky z internacionalizace. Tento fakt vysvětluje, proč jsou firmy schopné efektivně působit v rámci regionu, ale v globálním měřítku, kde jsou zmiňované rozdíly větší, již ne. Tuto efektivitu pozorujeme, jak už bylo zmíněno, v Tabulce 3.1. Procentuální zastoupení prodeje ve vzdálených regionech jako jsou USA či Evropa je vyšší, nežli procentuální zastoupení zisků. Naopak u Asijsko-pacifického regionu je tomu obráceně. Operace v domácím regionu jsou pro firmy jednoznačně ziskovější.

Collinson a Rugman (2008, str. 222) dále rozvíjejí, jak typická struktura japonských firem stěžuje jejich působení v rozdílném prostředí cizích regionů. Jde především o specifické personální řízení firem, čímž se mj. rozumí praktiky jako systém celoživotního zaměstnání nebo konsensuální způsob rozhodování,<sup>20</sup> které v cizím prostředí japonským firmám ztěžují existenci. Zároveň je to ale i struktura externích firemních kontaktů s dodavateli, která je v Japonsku často velmi pevně daná, což při přesunu do zahraničí „omezuje jejich schopnost změnit alokaci výrobních prostředků a zaměřit se na zahraniční dodavatele a zákazníky.“ (Collinson & Rugman, 2008, str. 226).

### **Specifika Asijských poboček japonských MNC**

Z dat uvedených v předchozím textu vyplývá, že japonské MNC vykazují co se týče prodeje a umístění produkčních kapacit jasně regionální tendence. Znovu zde ale narážíme na problém vertikální integrace obchodu. Asijské pobočky japonských MNC totiž neslouží pouze

---

<sup>20</sup> V jap. *nemawashi* ( 根回し ).

jako prodejní centra pro regionální trhy, ale také jako výrobní centra pro region a pro reimport zpět do Japonska.

Jak píše Urata (2006, str. 12), asijské pobočky japonských firem jsou skutečně na rozdíl např. od jejich severoamerických protějšků silně proexportně orientovány. Např. v roce 2001 šlo celých 52 % jejich produkce znovu do exportu, na rozdíl do pouhých 14 % u severoamerických poboček japonských MNC. Obchodní toky asijských poboček japonských firem znázorňuje blíže Tabulka 3.2. Přes 45 % jejich exportů skutečně probíhá skrze reexporty zpět do Japonska. I pro celkové importy jsou importy z Japonska velmi důležité, i když zde je patrný klesající trend tak, jak jsou nahrazovány importy z Asie.

**Tabulka 3.2: Obchodní toky asijských poboček japonských firem**

*Podíly na celkových prodejích a nákupech*

	1992					2001				
	Partnerská země					Partnerská země				
	Asie (Celkem)	Japonsko	Asie (Ostatní)	Severní Amerika	Evropa	Asie (Celkem)	Japonsko	Asie (Ostatní)	Severní Amerika	Evropa
Exporty	79,6	46,6	33,0	10,9	5,9	82,4	47,2	35,1	8,9	5,1
Importy	90,9	73,6	17,3	3,5	1,0	95,5	64,4	31,1	2,1	1,2

*Zdroj: Urata, 2006, str. 45*

Pokud tedy dochází v takové míře k reexportům zpět do Japonska, znamená to, že asijské pobočky jsou značně využívány skutečně v rámci zefektivnění výrobního procesu pro japonský trh. Při interpretaci regionalizace japonského zahraničního trhu je tedy potřeba brát v úvahu, že toto přesouvání produkčních kapacit je jedním z faktorů, které způsobují zvyšování intra-regionálních importů.

Urata (2006, str. 11) také tvrdí, že v rámci některých sektorů, jako je např. elektronika, je možno z dat vyčíst existenci triangulárního obchodu, kdy jsou do asijských poboček japonských firem importovány součástky z Japonska a ostatních asijských zemí, aby tam byly zkonstruovány finální produkty, které jsou následně exportovány na západní trhy. Tento jev

je mikroekonomickým základem pro zprostředkovanou závislost na poptávce v USA a Evropě, která již byla v této práci zmiňovaná.

### **3.2. Přímé zahraniční investice**

Další mírou, kterou můžeme při posuzování orientace japonských podniků na zahraniční trhy použít, jsou přímé zahraniční investice (FDI). Definice takových investic, kterou nabízí OECD (OECD, BENCHMARK DEFINITION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT, Third Edition, 1996, str.7) je poměrně široká: „*jedná se o takovou investici, která má za cíl vytvoření trvalého majetkového podílu mezi subjekty se sídlem v rozdílných zemích*“. Ve standardní praxi se jimi rozumí investice jako koupě či vytvoření dceřiné společnosti, pobočky, produkční jednotky atd. v zahraničí. Je tedy zřejmé, že úrovně FDI jsou do velké míry dány chováním nadnárodních korporací<sup>21</sup>. Vzhledem k tomu, že se FDI udávají jak pro odtékající, tak pro přitékající investice, můžeme si tak také udělat obrázek o zájmech zahraničních firem v Japonsku.

Na začátku 90. let patřily japonské společnosti k hlavním světovým hráčům na poli FDI. Podle dostupných dat (Hernádi, 2005, str. 144), tvořily japonské FDI v tomto období 11,5 % celkových světových FDI. Během 90. let však jejich relativní důležitost značně poklesla, takže v roce 2003 už to bylo jen 4,1 %. Naopak postavení Evropy, která je s podílem mezi 40 a 50 % světovým lídrem v FDI, a USA, jejichž FDI představují něco kolem 25 %, se nezměnilo. Co se týče Japonska jako destinace FDI, tam byla jeho pozice ještě slabší s 4,1 % v roce 1990 a 1,1 % v roce 2003. Je zde opět patrný kontrast mezi Evropou s cca 40 % světových importů FDI a USA s 20 %.

V absolutních číslech ale japonské FDI do zahraničí v posledních letech rostly. Jediná výjimka, jak znázorňuje Graf 3.1, nastala mezi roky 2008 a 2009, kdy v důsledku dopadu

---

<sup>21</sup> Do FDI se však zapojují i státy skrze vládní investice.

světové finanční krize na japonskou ekonomiku došlo k jejich propadu. Co se týče geografického zaměření těchto investic, bylo ve sledovaném období značně proměnlivé. Poměrně stabilní se zdá objem FDI do Evropy, zatímco FDI do USA značně kolísají. Také FDI do Asie zaznamenaly propad během asijské finanční krize, ovšem od té doby posilují. Dá se tedy říci, že i zde se projevuje rostoucí důležitost Asie jako investičního cíle pro japonské společnosti. Důležitý je i rozdíl v profitabilitě těchto investic, patrný v pravé části Grafu 3.1. Investice do zemí ASEAN byly pro japonské firmy v posledních několika letech výrazně nejvýnosnější, přičemž výnosnost investic do Číny v závěru období stoupla na jejich úroveň. To souhlasí s předchozími zjištěními o profitabilitě operací japonských MNC v zahraničí.

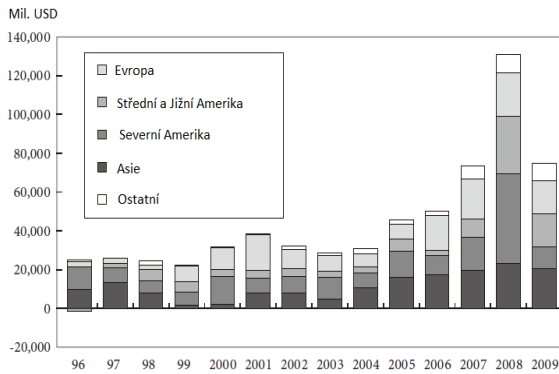
Jednou z hlavních položek FDI jsou akvizice zahraničních společností které, kromě toho že mohou sloužit jako finanční investice, umožňují společností zjednodušený vstup na zahraniční trhy skrze již existující a na trhu působící entity. Jaké jsou hlavní trhy, na které se takto japonské společnosti snaží proniknout? Graf 3.2. představuje geografické složení akvizic japonských společností. Je z něj vidět, že akvizice tvoří zhruba 50 % všech japonských FDI a zároveň, že se z velké části týkají USA, UK a Austrálie. Asie zde není výrazněji zastoupena. To může být dáno tím, že na rozvojové asijské trhy je pro japonské firmy relativně lehčí pronikat a nemusí tak přistupovat ke koupi již existujících podniků. Zároveň také v rozvíjejících se ekonomikách takových společností vhodných ke koupi zřejmě existuje daleko méně. Další silnou motivací pro koupi firem z rozvinutých ekonomik je i možnost získání nových technologií.

Co se týče přitékajících FDI do Japonska ze zahraničí, jak naznačuje Graf 3.3, je situace odlišná. Kromě toho, že celkově jsou přitékající FDI výrazně nižší, lze jednoznačně říci, že nejvýznamnějšími investory jsou v Japonsku USA a Západní Evropa. Zapojení Asijských zemí je stále nepatrné, i když má rostoucí charakter. To vyplývá i z pravé části Grafu 3.3, která znázorňuje geografickou strukturu akvizic japonských podniků zahraničními

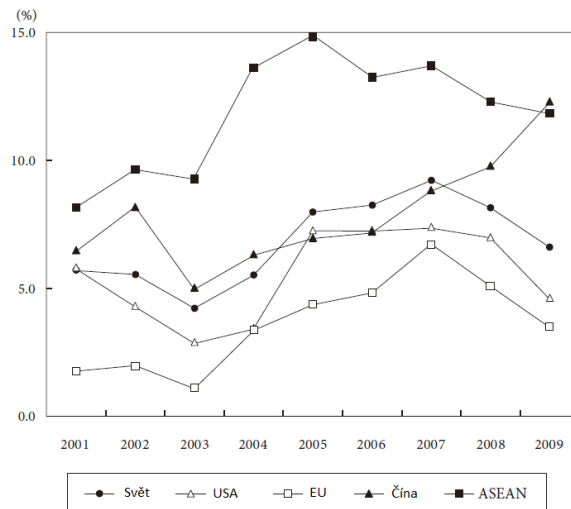
v období mezi 1996 a 2009, a kde jsou na prvním místě USA následované zeměmi západní Evropy.

**Graf 3.1: Vývoj geografické struktury a ziskovosti japonských FDI do zahraničí odtékající investice, 1996 - 2009**

*Geografická struktura*

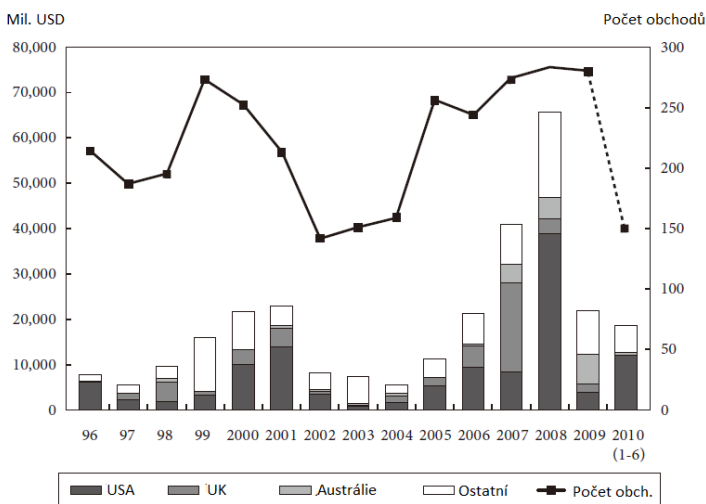


*Ziskovost*



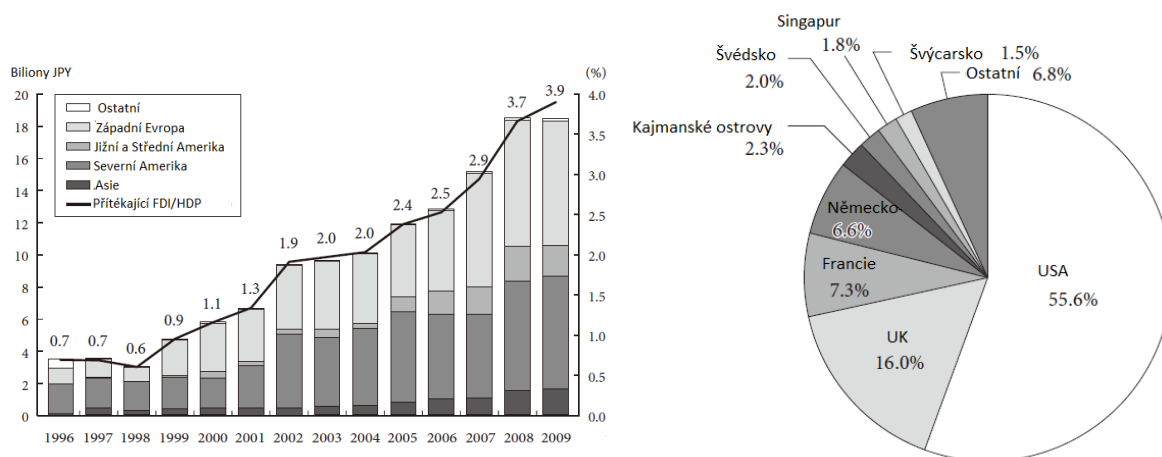
Zdroj: 2010 JETRO Global Trade and Investment Report, str. 35, 41

**Graf 3.2: Vývoj geografické struktury akvizic uskutečněných japonskými firmami 1996 – 2010**



Zdroj: 2010 JETRO Global Trade and Investment Report, str. 35, 41

**Graf 3.3: Vývoj Geografické struktury zahraničních FDI a akvizic v Japonsku**  
*přítékající investice resp. uskutečněné akvizice (1996-2009)*



Zdroj: 2010 JETRO Global Trade and Investment Report, str. 35, 41

## Závěr

Z provedené analýzy vyplývá, že probíhající změna pólů globální ekonomiky japonský zahraniční obchod významně ovlivňuje. Za prvé se zmenšuje relativní důležitost země jako světového obchodního hráče a za druhé sílí japonské obchodní toky (exporty i importy) s rozvíjejícími se ekonomikami Východní Asie v čele s Čínou. Toto posilování se skutečně děje na úkor oslabování obchodních toků se západními vyspělými ekonomikami. Nicméně vztah mezi růstem intraregionálních obchodních toků a obchodním decouplingem Japonska od vlivu západních ekonomik není tak přímočarý. Velké množství regionálních obchodních toků se totiž uskutečňuje v rámci vertikální integrace obchodu. V případě exportů je tak Japonsko na západních zemích, kromě přímé závislosti, závislé i zprostředkovaně. Na druhou stranu ale důležitost této zprostředkované závislosti s postupem času klesá, a to především vzhledem ke stoupající životní úrovni a tím pádem i poptávce v regionu Východní Asie. Největším důkazem tohoto vývoje je oživení japonského zahraničního obchodu po světové finanční krizi roku 2008, které v případě obchodu se zeměmi regionu Východní Asie proběhlo na rozdíl od obchodu s USA a Evropou prakticky okamžitě.

Mikroekonomickými hybateli těchto změn jsou především japonské nadnárodní společnosti, které ovlivňují zaměření japonského zahraničního obchodu dvěma hlavními způsoby. Za prvé tak činí skrze zahraniční obchodní politiku. Zatímco 80. a 90. léta se v japonské obchodní politice nesla ve znamení multilaterálních dohod jako byly GATT/WTO či na regionální úrovni APEC, částečně neuspokojivý vývoj v rámci těchto uskupení (především ztroskotání jednání s USA v rámci APEC) způsobil odklon k bilaterálním FTA. Jejich vznik byl výrazně podporován mocnou lobby japonských nadnárodních společností, které cílily na uzavření FTA s pro ně strategickými partnery. Protože je jejich geografické zaměření z velké většiny regionální, docházelo tedy k uzavírání převážně regionálních FTA.

Za druhé potom tvoří japonské nadnárodní společnosti páteř vertikální fragmentace japonského zahraničního obchodu, která zvyšuje intraregionální obchodní toky. Hojně totiž přesouvají svoje výrobní kapacity do zahraničí, aby těžily z levnější pracovní síly a ze strategického umístění v blízkosti odbytových trhů a zefektivnily tak svou činnost. Jedním z důvodů, proč pro to využívají právě země regionu Východní Asie je kromě geografické polohy i výrazně jednodušší pronikání na tyto často rozvíjející se trhy a v neposlední řadě i podobné kulturní prostředí, které činnost specificky uspořádaných japonských firem v těchto zemích zjednodušuje. Důležitost Východní Asie pro japonské firmy se také projevuje v rostoucích objemech japonských přímých investic právě do tohoto regionu.

V případě Japonska tedy spíše než k obchodnímu odpoutávání od západních ekonomik, které bychom mohli nazvat decouplingem, dochází k postupnému vyrovnávání jejich vlivů s centry nově vznikajícími v rámci regionu Východní Asie. Jedná se ale o proces, který je ve svých počátcích, protože se začal výrazněji projevovat až v prvním desetiletí nového tisíciletí. Do budoucna se dá předpokládat, že zvyšující se kupní síla obyvatelstva a průmyslová výroba v rozvíjejících se zemích Východní Asie bude tento vývoj podporovat, a tak je možné, že k decouplingu skutečně v budoucnu dojde. Zůstává ale otázkou, zdali tento proces zůstane omezen právě jen na průmyslovou výrobu, či se ho přes liberalizaci zahraničního obchodu povede rozšířit i např. na zemědělské produkty. Je také nejisté, do jaké míry má rostoucí životní úroveň obyvatelstva v rozvíjejících se zemích Východní Asie potenciál tlačit na zvyšování cen práce a tím pádem ohrožovat vzniklou vertikální strukturu japonského zahraničního obchodu.

## Seznam použité literatury

2011 JETRO Global Trade and Investment Report. (2011). Načteno z Japan External Trade Organization: [http://www.jetro.go.jp/en/reports/white\\_paper/](http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/)

Athukorala, P., & Kohpaiboon, A. (2009). *ADB Working Paper Series 177, Intra-Regional Trade in East Asia: The Decoupling Fallacy, Crisis, and Policy Challenges*. Načteno z Asian Development Bank Institute, : <http://www.adbi.org/files/2009.12.11.wp177.intra.regional.trade.east.asia.pdf>

Collinson, S., & Rugman, A. M. (2008). The Regional nature of Japanese multinational business. *Journal of International Business Studies*, 39 , stránky 215 - 230.

*Encyclopædia Britannica Online: "business cycle"*. (nedatováno). Získáno 8. Prosinec 2012, z Encyclopædia Britannica: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/86233/business-cycle>

Frankel, J. A., & Rose, A. K. (1998). The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria. *The Economic Journal* 108(449) , stránky 1009–25.

He, D., Cheung, L., & Chang, J. (Červen 2007). *Sense and nonsense about Asia's export dependency and the decoupling thesis*. Načteno z Hong Kong Monetary Quarterly Bulletin: [http://www.hkma.gov.hk/media/eng/publication-and-research/quarterly-bulletin/qb200706/E\\_19\\_33.pdf](http://www.hkma.gov.hk/media/eng/publication-and-research/quarterly-bulletin/qb200706/E_19_33.pdf)

Hernádi, A. (2005). Japan's Trade And FDI Policies In The First Decade Of The 21st Century. *Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Megatrend Review*, vol. 2 (2) .

Kim, S., Lee, J., & Park, C. (2009). *ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration No. 31, Emerging Asia: Decoupling or Recoupling*. Načteno z Asian Development Bank Institute: [http://aric.adb.org/pdf/workingpaper/WP31\\_Decoupling\\_or\\_Recoupling.pdf](http://aric.adb.org/pdf/workingpaper/WP31_Decoupling_or_Recoupling.pdf)

Manger, M. (Prosinec 2005). Competition and Bilateralism in Trade Policy: The Case of Japan's Free Trade Agreements. *Review of International Political Economy*, Vol. 12, N. 5 , stránky 804-828.

*OECD StatsExtracts*. (nedatováno). Načteno z OECD: <http://stats.oecd.org/>

*OECD, BENCHMARK DEFINITION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT, Third Edition*. (1996). Načteno z ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT: <http://www.oecd.org/investment/investmentpolicy/2090148.pdf>

Park, Y. (2011). *ADB Working Paper 289, Global Financial Crisis: Decoupling of East Asia-Myth or Reality?* Načteno z Asian Development Bank Institute: <http://www.adbi.org/working-paper/2011/06/22/4615.gfc.decoupling.east.asia.myth.reality/>

Pula, G., & Peltonen, T. (2009). *Has Developing Asia Decoupled? An analysis of production and trade linkages using the Asian international input-output table*. Načteno z European Central Bank Working Papers: <http://www.ecb.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp993.pdf>

*Statistical Handbook of Japan 2011*. (2011). Načteno z Statistics Bureau of Japan:  
<http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/index.htm>

*Statistiky ASEAN Japan center*. (nedatováno). Získáno Prosinec 2012, z  
<http://www.asean.or.jp/en/asean/know/statistics>

*Statistiky Japonského ministerstva zahraničních věcí*. (nedatováno). Získáno Prosinec 2012, z  
<http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html>

*Survey report on overseas business operations by Japanese manufacturing companies*.  
(2004). Načteno z JBIC Institute, Japan Bank for International Cooperation:  
<http://www.jbic.go.jp/>

Todo, Y. (29. Červenec 2009). *Strengthening the fundamentals of the Japanese economy: Expanding exports rather than creating domestic demand, generates stability and growth*.  
Načteno z Nihon Keizai Shimbun: <http://www.rieti.go.jp/en/papers/contribution/todo/01.html>

*Towards human resilience: sustaining mdg progress in an age of economic uncertainty*.  
(2011). Načteno z United Nations Development Programme, Bureau for Development Policy:  
[http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty  
Reduction/Towards\\_SustainingMDG\\_Web1005.pdf](http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Towards_SustainingMDG_Web1005.pdf)

Urata, S. (2006). *SCID Working Paper 303, A Shift from Market-Driven to Institution-Driven Regionalization in East Asia*. Načteno z Stanford Institute for economic policy:  
<http://siepr.stanford.edu/publicationsprofile/1043>

Wilson, R. L. (2009). *Historical Encyclopedia of American Business*. Chattanooga:  
Salem Press.

*WTO Statistic Database*. (nedatováno). Získáno 2012, z  
<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>