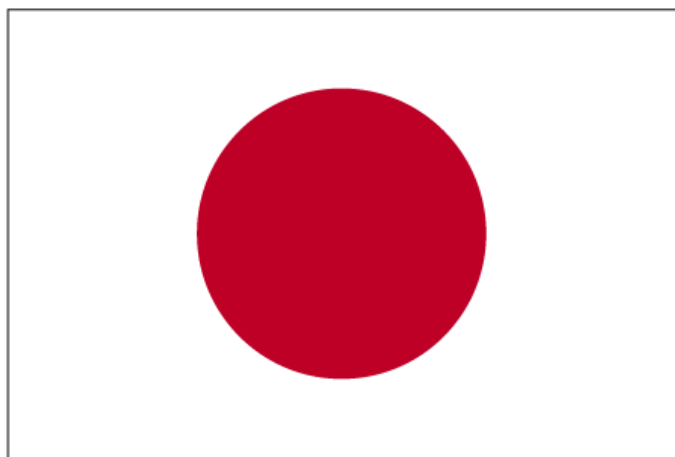


EKONOMICKÁ INFORMÁCIA O TERITÓRIU

Japonsko



[Všeobecné informácie o krajine](#)

I. ZÁKLADNÉ EKONOMICKÉ INFORMÁCIE

a/ Základná charakteristika hospodárstva

Japonské hospodárstvo si aj napriek rastúcej konkurencii vynárajúcich sa ekonomík a meniacemu sa globálnemu hospodárskemu prostrediu stále udržiava vysokú výkonnosť (od roku 2012 znamenalo najdlhší hospodársky rast od roku 1990 - tretí najdlhší hosp. rast v povojnovej histórii), ktorá je založená na vyspelých technológiách a inováciách. Čo do veľkosti je po USA a Číne tretie najväčšie na svete s cca 8% podielom na svetovom HDP. Podľa parity kúpnej sily /PPP/ je štvrté po USA, Číne a Indii. Japonsko zaujíma popredné miesto v objeme výdavkov na vedu a výskum vo výške 3,6 % HDP s cieľom dosiahnuť úroveň 4 %, čo by znamenalo najviac na svete na obyvateľa. Podiel sektorov na tvorbe HDP: priemysel 27,5 %, služby 71,3 %, poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov 1,2 %, Podiel vyspelých výrobných sektorov v hospodárskej štruktúre je obdobný ako v Nemecku, priemysel je však takmer úplne závislý od dovozu surovín a palív. Malý poľnohospodársky sektor je silne dotovaný a chránený štátom.

Nezamestnanosť dosahuje v súčasnosti úroveň pod 3 % (2,5 % v apríli 2018) s prognózou stabilizácie. Vzhľadom na rastúci nedostatok pracovných síl v mnohých odvetviach, ako je stavebníctvo a ošetrovateľská starostlivosť sa v roku 2017 zvýšil počet zahraničných pracovníkov na 1,2 mil.

Charakteristickým znakom japonského hospodárstva je vysoké zapojenie sa do medzinárodnej spolupráce, pričom zahraničný obchod tvorí jeho významnú časť. Japonsko zaznamenalo pozitívnu obchodnú bilanciu po prvý raz od roku 2012. Hlavnými vývoznými položkami sú dopravné prostriedky (23,5 %), strojné zariadenia (19,9%) a elektrotechnika (18,1 %), výrobky s vysokou pridanou hodnotou vyrábané vyspelými technológiami – automobily, zariadenia pre energetiku, polovodiče a integrované obvody. Hlavnou dovoznou položkou sú stále palivá a nerastné suroviny (21 %), no podiel výrobkov sa postupne zvyšuje. Najväčšími vývoznými partnermi sú USA (podiel v celkovom exporte 20,2 %), ČLR (17,7 %) a EÚ (11,4 %), pričom do regiónu Ázie smeruje 53% japonského vývozu. Najväčšími dovoznými partnermi sú ČLR (podiel v celkovom importe 25,8 %), EÚ (12,3 %) a USA (11,1 %), pričom z regiónov je dominantná Ázia (50,3 %). Japonské priame zahraničné investície dosiahli v roku 2015 hodnotu 130,7 mld. USD (hlavnými cieľovými krajinami boli USA, krajiny ASEAN, Veľká Británia, Čína a Holandsko). V rovnakom roku Japonsko prijalo zahraničné investície za 5,6 mld. USD (najviac z USA, Nemecka, Singapuru, Veľkej Británie a Hongkongu).

Japonsko sa viac ako dve dekády nachádzalo v stave hospodárskej stagnácie, k oživeniu došlo v 2012 v dôsledku finančnej krízy, došlo k najväčšiemu prepadu reálneho HDP od 2. svetovej vojny (- 6,3 %). Tvorba HDP bola poznamenaná aj v r. 2011 negatívnymi faktormi v súvislosti so zemetrasením a prívalovou vlnou a zničením JE Fukušima.

Japonsko dlhodobo zápasí s chronickou defláciou. Vedenie Bank of Japan (BOJ) ohlásilo v roku 2013 cieľ dosiahnuť plánovanú infláciu na úrovni 2 % do dvoch rokov. Výsledkom uvoľňovania Bank of Japan je, že banka drží 40% všetkého vládneho dlhu, čo vzbudzuje obavy z možných vplyvov na rozpočtovú disciplínu zo strany vlády znížiť deficit štátneho rozpočtu. Pomer dlhu k HDP Japonska je viac ako 200%. Všeobecne je považovaný za nevyhnutný na dosiahnutie fiškálnej konsolidácie v súlade s cieľmi vlády avšak dva odklady zvýšenia spotrebnej dane oslabila dôveryhodnosť.

Vývoj v hospodárstve bol výrazne ovplyvnený rastom spotrebnej dane v roku 2014 z 5 % na 8 % a po informáciách o prepade ekonomiky premiér Abe odložil ďalšie zvyšovania DPH na 10 % na rok 2019.

Výzvou je nepriaznivý vývoj demografie. Celkové starnutie populácie znižuje počet produktívnej časti obyvateľstva a zároveň každoročne čoraz viac zaťažuje rozpočet v oblasti sociálnych dávok, nastavených v minulosti v prospech ľudí na dôchodku. Náklady na sociálnu oblasť rastú približne tempom 3,3 % ročne.

Vzhľadom na rastúci nedostatok pracovných síl v mnohých odvetviach, ako je stavebníctvo a ošetrovateľská starostlivosť sa v roku 2018 zvýšil počet zahraničných pracovníkov na 1,28 mil. Okrem rozšírenia programov technickej stáže v súčasnej dobe pracuje viac ako 200 000 zahraničných robotníkov, ktorí sú klasifikovaní ako študenti, predovšetkým v sektore služieb.

Abenomika

Zabezpečenie hospodárskeho rastu v podmienkach chronickej deflácie, starnutia populácie a vysokého vnútorného zadĺženia boli kľúčovou výzvou pre každú japonskú vládu v ostatnom období. Krátko po nástupe vlády pod vedení S. Abeho v decembri 2012 bola ohlásená nová hospodárska politika keynesiánskeho typu zameraná na hospodárske oživenie, ktorá sa vžila pod termínom „abenomika“. Politika spočívala na troch hlavných prvkoch: 1) monetárne uvoľňovanie, 2) flexibilná fiškálna politika (rozvojové programy kryté vydávaním vládnych dlhopisov) a 3) zavedenie novej stratégie rastu. Prvé dva prvky boli pomerne úspešne realizované a priniesli želané oslabenie jenu (až o tretinu hodnoty voči USD alebo EUR od nástupu premiéra Abeho), oživenie obchodovania na burzách a celkovo pozitívne podnikateľské očakávania. V spolupráci s centrálnou bankou (Bank of Japan) mali priniesť do r. 2015 aj kontrolovanú infláciu na úrovni 2 % (časový cieľ sa odsúva). Ako tretí prvok bola prijatá nová stratégia rastu v júni 2013 a ďalšia „revitalizačná“ stratégia v roku 2016. Nosnými prvkami ostatnej pro-rastovej stratégie sú dosiahnutie vyššej produktivity a opatrenia na trhu práce, podpora inovácií (internet vecí, veľké dáta, umelá inteligencia, robotika) a nových odvetví ekonomiky (najmä služieb, napr. v oblasti sociálnej starostlivosti), obchodu (zapojenie sa do regionálnych dohôd o voľnom obchode, vývoz investičných celkov v oblasti „kvalitnej infraštruktúry“, podpora turistiky) a stimulácia nových investícií japonských spoločností (okrem iného znižovanie daňového zaťaženia).

Abenomika rieši kľúčové štruktúrne problémy, ktoré bránia rastu japonskej ekonomiky: nepriaznivé demografické trendy, klesajúci počet obyvateľstva a zvyšujúci sa podiel občanov v penzijnom veku výrazne ovplyvňujú ekonomiku. Celkové starnutie populácie znižuje počet produktívnej časti obyvateľstva a zároveň každoročne čoraz viac zaťažuje rozpočet v oblasti sociálnych dávok, nastavených v minulosti v prospech ľudí na dôchodku (náklady na sociálnu oblasť rastú približne tempom 3,3 % ročne) čo sa vláda snaží riešiť napríklad podporou zvýšenia zamestnanosti žien alebo liberalizáciou prijímania zahraničných pracovníkov; vláda na jednej strane má záujem o rast hospodárstva podporou turizmu, na druhej strane ale limity lokálnej infraštruktúry zabraňujú „absorbovať“ viac turistov; otázka enormného vnútorného zadĺženia Japonska (okolo 230 % HDP – najviac spomedzi rozvinutých krajín) má vláda v programe ako súčasť komplexu sociálnych a daňových reforiem, no prioritou je kladená na hospodárske oživenie. Celková zahraničná zadĺženosť Japonska ku koncu septembra 2016 dosiahla výšku 368,6 bilióna JPY.

V roku 2018 abenomika v vstupuje do svojho šiesteho roku a Abe môže poukázať na ekonomických pozitíva, akými sú vysoká ziskovosť japonských firiem, zdvojnásobenie trhovej hodnoty akcií, rast účasti žien na trhu práce a nízka nezamestnanosť (na 20-ročnom minime), rast miezd počas štyroch po sebe nasledujúcich rokov a dosiahnutý pokrok fiškálnych a štruktúrnych reforiem, ako je zvýšenie spotrebnej dane a zníženie korporátnej a rastúci zisk z cestovného ruchu. Výhľad v tomto roku vyzerá solídne, najmä pri pokračujúcom oslabovaní JPY predovšetkým fiškálnymi a monetárnymi stimulmi, ktoré zostávajú hlavnými nástrojmi hospodárskej politiky vlády.

Medzi hlavné opatrenia vlády pre zabezpečenie dlhodobého rozvoja a zvýšenie konkurencie (tretí pilier abenomiky) patria impulzy na oživenie sektoru služieb, podpora rozvoja zdravotníctva, podpora rozvoja IT a technologické inovácie. Hnacou silou japonského hospodárskeho rozvoja v nasledujúcich 20 rokoch majú byť inovácie predovšetkým v oblasti ICT, strojárstva a technológií. Japonská vláda má cieľ, aby sa Japonsko stalo vedúcou svetovou ekonomikou v oblastiach superpočítačov, moderných technológií ako sú biotechnológie, nanotechnológie, prieskumu morského dna a kozmického výskumu.

PV Abe označil Olympijské a Paralympijské hry 2020 Tokiu 4. Faktor abenomiky. Nedávne odhady magistrátu Tokia predpovedajú, že by mohli mohol vytvoriť ekonomické prínosy pre Japonsko vo výške 24 mld. EUR (323 bil JPY) mal byť používaný s opatrnosťou, a to najmä s ohľadom na celkové odhadované náklady (15 mld. EUR sú už trikrát vyššie ako pôvodne).

Situácia po prírodnej katastrofe 2011

Prírodná katastrofa v marci 2011, ktorá bola kombináciou zemetrasenia a tsunami, viedla k neočakávaným problémom a havárii v JE Fukušima. Situácia mala výrazne negatívny dopad na ekonomiku, keďže škoda dosiahla približne hodnotu 5 % HDP. Katastrofa, ktorá spôsobila roztavenie reaktorov JE Fukušima a jadrové zamorenie jej okolia (v dôsledku čoho boli zastavené aj ostatné japonské JE), viedla k nedostatku elektriny a pohonných látok, vyžiadala si evakuáciu 245 000 ľudí. Stále prebieha odstraňovanie následkov jadrového zamorenia a v spoločnosti pretrváva odpor proti jadrovej energetike. Havária naďalej spôsobuje obmedzenia vo vývoze poľnohospodárskej produkcie a potravín do zahraničia (aj v EÚ sú stále platné reštrikcie na dovoz).

Podľa údajov ministerstvom hospodárstva, obchodu a priemyslu môžu celkové náklady na náhradu škôd spôsobených katastrofou JE Fukušima a vyradenie poškodených reaktorov z prevádzky vzrásť na 20 bil. JPY (166,6 mld. EUR), čo by bol takmer dvojnásobok pôvodného odhadu. Koncom roka 2013 ministerstvo vyčíslilo náklady na približne 11 bil. JPY (9,16 mld. EUR).

Základné ekonomické parametre

Základné indikátory	2012	2013	2014	2015	2016	2017
HDP (%)	2,3	1,6	0,0	1,0	1,2	1,5
Miera inflácie (CPI %)	-0,9	-0,5	1,7	1,8	0,3	-0,2
Miera nezamestnanosti (%)	4,3	4,0	3,6	3,5	3,0	2,8
Rozpočtový deficit (% HDP)	-8,7	-8,5	-7,7	-5,8	-4,5	-4,5
Verejný dlh (% HDP)	238,0	244,5	249,1	248,0	250,4	250,4

Zdroje: OECD, Eurostat, Statistic Bureau of Japan

Japonsko a EÚ

Pre EÚ je Japonsko významným obchodným partnerom a investorom obidve strany potrebujú koordinovaný súbor hospodárskych politík. Rokovania o Dohode o voľnom obchode resp. o ekonomickom partnerstve (EPA/FTA) sa začali v marci 2013 avšak cieľ, dosiahnuť širokú dohodu v roku 2015 - sa nepodarilo dosiahnuť, vzhľadom na pomalý pokrok

v rokovaniach o znížení taríf v potravinách, nápojoch a automobiloch a neskôr vzhľadom na to, že japonská vláda sa sústredila na ukončenie ratifikácie dohody Trans-pacifickom partnerstve (TPP). Po odstúpení USA od TPP japonská vláda zintenzívnila podporu dohody s EÚ a rokovania v zásade skončili v roku 2017. Podpis EPA sa očakáva v júli 2018 v Bruseli, v čase návštevy PV Abe v Európe. Okrem prínosu pre EÚ by EPA mohla byť jedným z prínosov pre rastovú stratégiu Japonska.

Japonsko a Brexit

Pre Japonsko sú rokovania medzi UK a EÚ o Brexite naďalej problematické. Žiadna iná krajina nevyslovila svoje obavy tak rýchlo a jasne. V UK pôsobí viac ako 1000 japonských firiem, pričom mnohé z nich si vzhľadom na výhodné daňové podmienky zvolili UK ako bázu pre svoje podnikanie na spoločnom trhu EÚ. Pre japonských investorov je UK druhou najdôležitejšou krajinou po USA, investovali v UK 40 mld. GBP (56 mld. USD). V júli 2016 vláda zriadila špeciálnu komisiu pre posúdenie dopadov brexitu na Japonsko a v auguste a zverejnilo zhrnutie výsledkov - "Japan's Message to the United Kingdom and the European Union", ktoré apeluje na hladké a transparentné rokovania EÚ a UK, zabezpečenie dostatočného prechodného obdobia pre adaptáciu na nové podmienky, dosiahnutie riešenia, ktoré by pre JP firmy v UK neprineslo doplňujúce clá a tarify, zabezpečilo voľný tok kapitálu, prístup k pracovnej sile EÚ, zachovanie prístupu k EU R&D projektom. Predstavitelia veľkých japonských spoločností, najvýznamnejší investori v UK v oblasti bankovníctva, vedy techniky a výrobných odvetví na rokovaní s premiérkou May v marci 2018 varovali, že japonské spoločnosti budú musieť opustiť UK. UK plánuje uzavrieť s JP dohodu o voľnom obchode.

Japonsko a Trans-pacifické partnerstvo

Japonsko sa v rámci dohody 12 krajín o Trans-pacifickom partnerstve (TPP) podpísanej 5. 10. 2015 zaviazalo znížiť clá na 95% výrobkov. Dohodu ratifikovalo v decembri 2016, zatiaľ ako druhá krajina ratifikoval TPP dňa 11. 5. 2017 NZ, avšak po rozhodnutí prezidenta Trumpa o odstúpení USA od dohody sa Japonsko postavilo do čela iniciatívy "TPP11", a dohoda bol podpísaná v marci 2018. Dolná snemovňa parlamentu schválila v máji 2018 návrh zákona, ktorý ratifikuje dohodu TPP11.

b/ Hlavné odvetvia hospodárstva

Dve charakteristické vlastnosti japonskej povojnovej ekonomiky - štruktúra výrobcov, dodávateľov a distribútorov, známa ako „keiretsu“ a záruka celoživotného zamestnania pre podstatnú časť mestskej pracovnej sily boli veľmi tesno vzájomne prepojené. Obidve tieto typické črty a charakteristiky japonského hospodárstva však v súčasnosti slabnú pod tlakom globálnej konkurencie, ako aj domácich demografických zmien. Ak chce Japonsko čeliť výzvam, bude dokonca nutné tieto klasické črty postupne meniť, nakoľko nedokážu reagovať na globálne výzvy a tlaku zo strany konkurencie, hlavne susediacich krajín Číny a Kórejskej republiky.

Priemyselný sektor, silne závislý na dovoze základných surovín a palív, sa na celkovom HDP krajiny podieľa 26,6 %. Japonsko je tretím najväčším producentom automobilov a lodí. Patrí medzi najväčších a technologicky najvyspelejších producentov v oblasti elektronických zariadení, strojárstva, chémie a petrochémie, robotiky, mikrotechnológií, optoelektronických zariadení, optických médií, optických vlákien a výroby polovodičov. Postupne klesá podiel výroby ocele, textilu a výroby lodí, stabilnú úroveň si udržuje stavebníctvo.

Najväčším sektorom ekonomiky je **terciálny sektor**, ktorý tvorí 72,2 % celkového HDP Japonska. Hlavnými odvetviami sú bankovníctvo, poisťovníctvo, nehnuteľnosti,

veľkoobchod a maloobchod, preprava, servis a telekomunikácie. Telekomunikačné a obchodné firmy, vrátane mobilných operátorov (NTT DoCoMo, KDDI, Softbank) sú v súčasnosti najziskovejšie. V uvedených odvetviach patria medzi najvýznamnejšie spoločnosti Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Mizuho Bank, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, NTT, TEPCO, Nomura, Mitsubishi Estate, Tokyo Marine, JR, Seven & I, JAL a ANA, ktoré sa zaraďujú medzi najväčšie spoločnosti na svete. Medzi najvýznamnejšie obchodné skupiny - „keiretsu“ patria Sumitomo, Mitsui, Mitsubishi, Yasuda, Itochu a Marubeni.

Poľnohospodárstvo je vysoko dotované a chránené. Hoci má len 1,2 % podiel na celkovom HDP krajiny, zamestnáva však približne 5 % obyvateľstva. Napriek tomu, že Japonsko je tradične sebestačné v produkcii ryže, je závislé na importe základných potravín – až 60 % celkovej spotreby. Významným faktorom v ekonomike je rybolov, kde Japonsko zostáva na čele ako krajina s najväčšou rybárskou flotilou na svete a pripadá mu takmer 15 % celosvetového rybolovu. Ochrana je podmienená historickou úlohou poľnohospodárstva v krajine pričom táto téma tiež pravidelne rezonuje pri voľbách medzi vidieckym obyvateľstvom. Preto je politicky veľmi ťažké urobiť kroky pre jej zmiernenie. Rokovania o voľnom obchode s viacerými partnermi (TPP, FTA, Čína a Kórejská republika a ďalšie) však otvorili aj tému poľnohospodárstva.

c/ Členstvo v medzinárodných organizáciách

ADB, AfDB, APEC, ARF, Australia Group, BIS, CD, CE (pozorovateľ), CERN (pozorovateľ), CICA (pozorovateľ), CP, EAS, EBRD, FAO, FATF, G-20, G-5, G-7, G-8, G-10, IADB, IAEA, IBRD, ICAO, ICC, ICRM, IDA, IEA, IFAD, IFC, IFRCs, IHO, ILO, IMF, IMO, IMSO, Interpol, IOC, IOM, IPU, ISO, ITSO, ITU, ITUC, MIGA, NEA, NSG, OECD, OPCW, Paris Club, PCA, UN, UNCTAD, UNDOF, UNESCO, UNHCR, UNIDO, UNMIT, UNRWA, UNWTO, UPU, WCO, WFTU, WHO, WIPO, WMO, WTO, ZC

II. PODPORA OBCHODU A PODNIKANIA

a/ Podnikateľská legislatíva:

Japonský právny systém je modelovaný podľa nemeckého občianskeho práva s určitým anglo-americkým vplyvom. K najdôležitejším právnym predpisom v dotknutej oblasti patria:

- Zákon o obchodných spoločnostiach (Corporate Law), ktorý rozoznáva tieto základné typy spoločností:
 - Kabushiki kaisha (KK) ... business corporation, (s.r.o.)
 - Godo kaisha (GDK) ... limited liability company (LLC, jednoduchšia s.r.o.)
 - Goshi kaisha (GSK) ... limited partnership
 - Gomei kaisha (GMK) ... general partnership
 - Yugen sekinin jigyo kumiai ... Limited liability partnership

Daňové zákony, nariadenia a predpisy:

Daňový systém Japonska predstavuje štyri základne skupiny daní: dane z príjmov, dane z majetku, spotrebné dane a dane z tovarových transferov

Japonsko v súčasnosti stále patrí ku krajinám s relatívne nízkym daňovým zaťažením tak právnických, ako aj fyzických osôb. Index celkového daňového zaťaženia, sa pohybuje na úrovni okolo 35 %, avšak je ovplyvnený viacerými zložkami, ktoré určujú finálnu výšku v závislosti od veľkosti spoločnosti obratu a pod. Vláda v snahe zatraktívniť krajinu pre zahraničných investorov od FY 2015 znižuje korporátne dane približne o 2,5 % (opäť

v závislosti od veľkosti a typu spoločnosti) a celkovo by tak daň z príjmu pre právnické osoby mala klesnúť zo súčasných 32,11 % na 29,97 %.

Link: https://www.pwc.com/jp/en/taxnews/pdf/jtu108-jan-2015_en.pdf

<https://www.kpmg.com/jp/en/knowledge/article/japan-tax-newsletter/documents/2015-tax-reform-20150106.pdf>.

Pracovné právo:

Pracovné zmluvy sú regulované Občianskym zákonníkom a Zákonom o pracovných štandardoch. V Japonsku existuje zákon pre minimálne mzdy založený na miestnych životných nákladoch, preto je výška minimálnej mzdy rozdielna v jednotlivých regiónoch. Tokio má najvyššiu úroveň minimálnej mzdy (cca 900 JPY/hod) najnižšia je na Okinawe, Kochi a Miyazaki na úrovni okolo 700 JPY/hod. Stanovená je 8 hodinová denná pracovná doba a 40 hodinový pracovný týždeň (LSA – Labour Standards Act, čl. 32).

Bankový systém:

Centrálnou bankou Japonska je Bank of Japan, ktorá ako nezávislá inštitúcia zodpovedá len parlamentu. Predsedu Bank of Japan menuje premiér. Bankový systém je okrem centrálnej banky a komerčných bánk tvorený aj niekoľkými špecifickými vládnyimi bankovými ústavmi - Japonská rozvojová banka, Japonská banka pre medzinárodnú spoluprácu a ďalšími špecializovanými štátnymi finančnými inštitúciami. Banky sú združené v Japonskej bankovej asociácii - Zenginkyo.

Dôležitou súčasťou japonského finančného systému je Japonská pošta – Japan Post, ktorá spravuje približne ¼ všetkých osobných úspor obyvateľstva a je najväčšou finančnou inštitúciou v Japonsku.

Z celonárodného pohľadu sú najvýznamnejšie tri japonské „mega banky“, ktoré hrajú významnú úlohu pri podnikaní japonských spoločností v zahraničí: Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ (BTMU), Mizuho Bank a SMBC. S BTMU má SARIO podpísané Memorandum o spolupráci od roku 2005 a s Mizuho Bank od januára 2015. V prefektúrach sú tiež významné lokálne banky ako napr. Yokohama Bank, Tochigi Bank, Musashino Bank a pod.

Zahraničné banky nie sú veľmi aktívne na japonskom trhu (z trhu dokonca postupne odchádzajú), a to hlavne z dôvodu konzervatívnosti a pevnej väzby japonských klientov na „svoju“ banku a tiež špecifik japonského bankového trhu v produktoch, službách a pod.

b/ Programy podpory zahraničného obchodu, technickej a finančnej pomoci, projekty regionálnej spolupráce:

Najdôležitejšou vládnu organizáciou vo sfére podpory a rozvoja zahraničného obchodu je Japan External Trade Organization (JETRO), ktorá bola pôvodne založená ako orgán štátnej podpory vývozu. Postupom času sa JETRO pretransformovalo aj na orgán podpory prílevu zahraničných investícií a dovozu do Japonska.

Pre zahraničných exportérov ponúka JETRO možnosť zaregistrovať sa v bezplatnom programe Trade Tie-up Promotion Program (TTPP), ktorý umožňuje zahraničným spoločnostiam vyhľadať a nadviazať kontakty a prípadnú spoluprácu s japonskými partnermi. Program ponúka bezplatné využitie zariadených priestorov počas ohraničeného časového limitu, bezplatné poradenstvo a ďalšie výhody na začiatku podnikania v Japonsku. Slovenské firmy, ktoré majú záujem o využitie uvedeného programu, sa môžu zaregistrovať na stránke JETRO – <http://www.jetro.go.jp/ttppoas/>.

JETRO spolupracuje so SARIO a od roku 2012 majú obe štátne agentúry na podporu obchodu a investícií uzatvorené memorandum o porozumení.

Webové adresy, ktoré môžu slovenské spoločnosti využiť pre „Business matching“:

JETRO – TTPP	http://www3.jetro.go.jp/tpppoas/
Chambers Information Network - International Business Opportunities	http://www.cin.or.jp/trade/front.htm
IBO Business Matching Center	http://www.ibo.or.jp/en/bmc-e.html
Tokyo Trade Center	http://www.tokyo-trade-center.or.jp/top_en.html
Yokohama World Business Support Center	http://www.ywbc.org/english/index.html
WTC Japan Trade Leads	http://www.wtcjapan.ne.jp/index.php
Business Innovation Center Osaka	http://www.sansokan.jp/English/
Kanagawa Trade Promotion Corporation	http://www.ktpc.or.jp/wtd/index.htm

c/ Verejné obstarávanie:

Japonsko je zmluvnou stranou Dohody WTO o vládnom obstarávaní (WTO Agreement on Government Procurement), z čoho mu vyplývajú konkrétne záväzky. Napriek tomu, že japonská vláda postupne reformuje právny rámec verejného obstarávania (VO) smerom k jeho uvoľňovaniu aj pre zahraničné subjekty, EÚ v rokovaníach s japonskou stranou upozorňuje, že niektoré špecifické črty verejného obstarávania v Japonsku nie sú celkom kompatibilné s transparentným, otvoreným a konkurenčným systémom zadávania štátnych zákaziek. Japonsko má decentralizovaný systém verejného obstarávania, do ktorého sú zapojené vládne a štátne inštitúcie, ako aj lokálne samosprávy a štátne spoločnosti. Predmetom verejného obstarávania sú na úrovni centrálnych vládnych inštitúcií a organizácií zákazky na tovary a služby v hodnote nad 1,2 mil. JPY. V prípade architektonických, inžinierskych a iných technických služieb nad 58 mil. JPY a výstavby nad 580 mil. JPY. Čo sa týka nižších úrovní vládnych inštitúcií, tieto limity sa pre niektoré kategórie zákaziek zvyšujú.

V rámci verejného obstarávania sa využívajú tzv. otvorená výberová procedúra (Open Tendering Procedure), selektívna výberová procedúra (Selective Tendering Procedure) a obmedzená výberová procedúra (Limited /Single/ Tendering Procedure). Základnou je otvorená výberová procedúra, pri ktorej obstarávateľ vo vestníku zverejňuje výzvu a podmienky výberového konania. Na tovary a služby, ktoré je schopné dodať len malý počet kvalifikovaných dodávateľov, sa využíva selektívna výberová procedúra, kedy obstarávateľ identifikuje a osloví konkrétnych dodávateľov. Posledná spomenutá procedúra, kedy sa nesúťaží, by sa podľa zákona mala využívať len výnimočne, a to v prípadoch, kedy sa do otvoreného tendra nikto nezapojil alebo v špecifikách prípadoch, kedy napr. tovary a služby spadajú pod autorské práva a patenty, vzťahuje sa na ne zákon o utajovaných skutočnostiach, hodnota obstarávaných tovarov a služieb je nízka, obstarávanie je potrebné vykonať v časovej tiesni a podobne. Napriek tomu, že by malo ísť o obstarávanie vo výnimočných prípadoch, takéto obstarávanie je v Japonsku pomerne časté.

Tendre sú uverejňované v centrálnom vestníku („Kanpo“), resp. v jeho ekvivalentoch na lokálnej úrovni, ktorý vychádza denne, okrem sviatkov. Vestník je vydávaný v japonskom jazyku. Elektronická verzia vestníka (rovnako v japonskom jazyku) je na: <http://kanpou.npb.go.jp/>. Výzvy v elektronickej verzii sú uchovávané 30 dní od uverejnenia.

Obstarávateľ zvyčajne zverejňuje verejné obstarávania na svojich web stránkach (informácia je obvykle len v japonskom jazyku).

Aby sa subjekty mohli zapojiť do výberového konania, musia spĺňať podmienku kvalifikácie a byť takto zaregistrované u zadávateľa tendra. Kritériá kvalifikácie si stanovuje každý subjekt samostatne, spravidla ide napr. o rozsah podnikania, referencie v oblasti týkajúcej sa predmetu zákazky atď. Kritériá zverejňuje obstarávateľ výzvou vo vestníku, väčšinou v priebehu decembra až februára. Pretože niektoré dokumenty na osvedčenie kvalifikácie sú vyžadované v špecifickom formáte, odporúča sa, aby si záujemca vyjasnil podrobnosti priamo s kontaktným bodom obstarávateľa (prehľad kontaktných bodov obstarávateľov možno nájsť napr. na stránkach MZV Japonska). Proces registrácie kvalifikovaného dodávateľa môže byť zložitý a náročný na čas, komunikácia s kontaktným bodom obstarávateľa je spravidla možná iba v japonskom jazyku, záujemca o registráciu kvalifikovaného dodávateľa musí mať dobrý prehľad o špecifických japonských technických štandardoch (JIS - Japan Industrial Standard) a/alebo zákonoch, ktoré sa viažu na predmet obstarávania.

V niektorých prípadoch obstarávateľ kvalifikačné predpoklady kvantifikuje (napr. podľa výšky predaja, kapitálu, dĺžky podnikania, počtu zamestnancov, hodnoty vlastných zariadení, atď.), pričom vytvára skupiny dodávateľov (A,B,C) a pri tendroch potom špecifikuje, pre ktorú skupinu kvalifikovaných dodávateľov je určený. Osvedčenie o kvalifikácii je spravidla platné pre daného obstarávateľa, môže byť však v niektorých prípadoch priznané aj obstarávateľom, ktorým je podriadená organizácia. Ak je vo výzve na predkladanie žiadosti o priznanie štatútu kvalifikovaného dodávateľa tak uvedené, štatút môže byť platný pre viacerých obstarávateľov (napr. pre všetky ministerstvá vlády). Osvedčenie (registrácia u obstarávateľskej organizácii) je spravidla platné dva až tri roky.

Výzva na predkladanie ponúk je obstarávateľom publikovaná vo vestníku najmenej 40 dní pred termínom uzávierky, v prípade obmedzenej výberovej procedúry najmenej 20 dní (v urgentných prípadoch aj menej). Vo zverejnenej výzve sa v anglickom jazyku uvádza názov obstarávateľa, predmet zákazky, množstvo, miesto dodania a termín uzávierky.

V elektronickej podobe sa výzvy na predkladanie ponúk vo vybraných tendroch zverejňujú na web stránkach JETRO (Japan External Trade Organisation): <http://www.jetro.go.jp/cgi-bin/gov/gove0101.cgi?kind=11>.

Sťažnosti sťažiacich subjektov voči procedúre výberového konania rieši príslušný japonský súd, pričom zákon neurčuje lehoty na jeho rozhodnutie v danom prípade. Ak sa sťažovateľ ďalej odvoláva voči rozhodnutiu súdu, súdny proces môže trvať aj niekoľko rokov. Zákon neustanovuje, že podanie na súd má automaticky odkladný účinok. Podrobnejšiu informáciu o systéme verejného obstarávania v Japonsku možno nájsť aj na web stránkach Ministerstva zahraničných vecí Japonska:

<http://www.mofa.go.jp/files/000037391.pdf>

<http://www.mofa.go.jp/policy/economy/procurement/>.

Na stránke <http://www.eu-japan.eu/sites/eu-japan.eu/files/Public-Procurement-Japan-Report-2014.pdf> možno nájsť ďalšie informácie o verejnom obstarávaní v Japonsku so zameraním na malé a stredné podniky. Hlavná časť správy je zameraná na analýzu prekážok - netarifných bariér - pri účasti na VO. Správa tiež zvyrazňuje základné rozdiely vo verejnom obstarávaní v EÚ a JP, keďže zatiaľ čo v EÚ je VO dôležitým nástrojom na podporu inovácií, zvýšenie súťaživosti a posilnenie jednotného trhu, zdá sa, že v JP je to prioritne nástroj na podporu a zachovanie lokálnych obchodných vzťahov a komunít.

d/ Zmluvná základňa

Revízia bilaterálnej zmluvnej základne Slovenska s Japonskom bola ukončená. V oblasti hospodárskej spolupráce je v platnosti dohoda o zamedzení dvojitého zdanenia. V júni 2016

nadobudla platnosť dohoda o pracovných dovolenkách, v januári 2017 bola v Bratislave podpísaná dohoda o sociálnom zabezpečení (*NR SR ju ratifikovala v marci 2017*).

Uzavretie pripravovanej Dohody o voľnom obchode medzi EÚ a Japonskom prinesie zásadnú zmenu podmienok exportu tovarov a zníženie colných poplatkov. Pre Slovensko je významná z pohľadu automobilového priemyslu.

III. INVESTÍCIE, ENERGETIKA, VEDA A VÝSKUM

a/ Priame zahraničné investície:

Investovanie v Japonsku je náročné, hlavne pre malé a stredné podniky, a to z pohľadu komunikačného, časového a finančného. Vláda sa usiluje uľahčiť vstup potenciálnym investorom na japonský trh zavádzaním rôznych programov a vytváraním špeciálnych zón, ktoré pomôžu k rýchlejšiemu a lacnejšiemu etablovaniu sa na lokálnom trhu. Legislatíva je často dostupná iba v japončine, normy sú podľa japonských štandardov, trh má svoje špecifiká a zvyklosti, ktoré treba poznať a väčšinou sa im aj prispôbiť. Schodnejšia cesta pre investíciu preto môže viesť cez niektorý z nasledovných programov:

Špeciálne zóny pre v Tokiu s podporou metropoly

Tokijská metropolitná vláda poskytuje výhody pre zahraničné spoločnosti, ktoré sa rozhodnú zriadiť ústredie svojich ázijských operácií v Tokiu. Tieto spoločnosti okrem toho, že budú zvýhodnené daňovo a finančne, budú mať zjednodušené investičné procedúry a tiež im budú poskytnuté ďalšie výhody (napr. nízke úroky na pôžičky, podpora v cudzom jazyku a iné). Mesto Tokio vyčlenilo na tieto účely Špeciálne zóny, v ktorých sa budú výhody poskytovať a sú rozdelené do viacerých častí v centre mesta. Informácie o projekte je možno nájsť na stránkach:

<http://www.seisakukikaku.metro.tokyo.jp/english/index.html>,

http://www.seisakukikaku.metro.tokyo.jp/invest_tokyo/.

Špeciálne zóny pre rekonštrukciu

Rekonštrukčná agentúra (Reconstruction Agency) je vládna organizácia, ktorá má za úlohu viesť a riadiť proces obnovy po tzv. Veľkom zemetrasení v Japonsku 11. marca 2011. Jej hlavnou úlohou je akcelerovať štrukturálnu reformu zasiahnutých území implementáciou vládnych politík a koordinovať stratégiu obnovy medzi vládou a pobočkami na úrovni municipalít. Obsahuje 76 špeciálnych zón, v ktorých majú záujemcovia špeciálne povolenia, regulácie a procedúry pre uľahčenie podnikania; daňové úľavy a finančnú a fiškálnu pomoc. Podrobné informácie sú zverejnené na stránke:

<http://www.reconstruction.go.jp/english/topics/about-us.html>.

Špeciálne strategické národné zóny

Vláda v roku 2014 schválila ako súčasť tretieho piliera abenomiky a svojej stratégie rastu Špeciálne strategické národné zóny, v ktorých sú okrem ďalších stimulov tiež uľahčené podmienky vstupu zahraničného kapitálu. Bolo určených 6 zón aj s konkrétnymi oblasťami pre podnikanie nasledovne: Tokyo, vrátane Kanagawa, Narita a Chiba; Kansai, vrátane Osaka, Hyogo a Kyoto, kde by mal byť medzinárodný uzol pre inovácie v medicíne a zdravotníckej starostlivosti; Niigata určené pre veľkoplošné farmárske reformy; Yabu by sa malo stať centrom pre poľnohospodárske reformy v hornatých oblastiach; Fukuoka dostala za úlohu podporiť podnikateľov cez „inovácie v zamestnávaní“ a Okinawa v oblasti

medzinárodného turizmu. Viac informácií je možné nájsť na stránkach:
http://www.kantei.go.jp/jp/singi/tiiki/kokusentoc_wg/pdf/concepteng.pdf a
http://www.kantei.go.jp/jp/singi/tiiki/kokusentoc_wg/pdf/teianboshueng.pdf.

b/ Japonská energetická politika

Hlavným zdrojom energie je ropa a zemný plyn. Japonsko sa stalo najväčším svetovým dovozcom zemného plynu, ktorý sa stal po fukušimskej havárii hlavným zdrojom výroby elektriny. Jadrová energia je naďalej aktuálna a zároveň rastie význam domácich obnoviteľných zdrojov energie ako aj zvyšovania energetickej efektívnosti. Japonsko je do 90 % závislé od dovozu primárnych energetických zdrojov.

Ministerstvo hospodárstva, obchodu a priemyslu - METI predložilo v máji 2018 poradnému výboru návrh základného energetického plánu, v ktorom vyzýva na zachovanie existujúceho cieľa – vyrábať, postupne do roku 2030, 20-22% elektrickej energie v jadrových elektrárnach. V návrhu sa neplánuje s výstavbou ďalších jadrových elektrární. Zároveň sa v ňom uvádza, že obnoviteľné zdroje energie by mali byť hlavným energetickým zdrojom Japonska do roku 2050.

V roku 2016 sa maloobchodný trh s elektrickou energiou liberalizoval. Právne oddelenie je plánované na rok 2020: prenos a distribúcia energie sa bude naďalej regulovať, ale výrobná a maloobchodná časť bude otvorená hospodárskej súťaži. Distribučné spoločnosti, ktoré budú pod tlakom z oboch strán, budú musieť zásadne zmeniť model obchodovania. Obnoviteľné druhy energie budú zdrojom príležitostí vďaka rozvoju mnohých nových technológií.

Podiel energetických nosičov na celkovej spotrebe energií Japonska

	2014	2030
Zemný plyn	23,6 %	27 %
Ropa	44,8 %	3 %
Uhlie	24,4 %	26 %
Jadrové zdroje	0 %	20-22 %
Obnoviteľné zdroje energie	7,2 %	22-24 %

Zdroj: Statistical handbook of Japan 2015

Priority energetickej politiky Japonska

- liberalizácia predaja elektrickej energie, (platná do apríla 2016)
- hlavným zdrojom energie budú obnoviteľné zdroje
- jadrová energia JE a jej rozvoj zostávajú súčasťou energetického mixu (napriek nevôli značnej časti obyvateľstva)
- rast podielu uhlia, napriek vzdľaňovaniu sa od cieľov v znižovaní emisií skleníkových plynov, zastúpenie uhlia v energetickom mixe v posledných rokoch výrazne stúplo
- zvyšovanie energetickej efektívnosti a znižovanie konečnej energetickej spotreby
- zvyšovanie podielu domácich obnoviteľných zdrojov energie

Japonský úrad pre manažment energetickej siete (Organization for Cross-regional Coordination of Transmission Operators) koordinuje ponuku a dopyt elektrickej energie a zabezpečuje stabilitu počas krízových situácií. Vláda plánuje dokončiť reformu do roku 2020 v troch fázach, pričom najdôležitejším bodom reformy bola plná liberalizácia predaja elektrickej energie od apríla 2016 nakoľko posledných 60 rokov bol trh ovládaný regionálnymi monopolmi.

Energetická bezpečnosť krajiny

Japonsko sa stalo najväčším svetovým dovozcom plynu, ktorý sa stal po fukušimskej havárii hlavným zdrojom výroby elektriny. Krajina je na 90 % závislá od dovozu primárnych energetických zdrojov (75 % je z krajín stredného východu). V roku 2012 vláda zaviedla atraktívne feed-in tarify (FIT), na základe ktorých začína mierne rásť podiel OZE, niekedy aj napriek ekonomickej efektívnosti. Krajina môže využívať okrem obvyklých zdrojov potenciálne aj veľké geotermálne zdroje.

Podiel dovozu na celkovej spotrebe energií Japonska

Zemný plyn	97 %
Ropa	99 %
Uhlie	100 %
Jadrové zdroje	100 %

Priority vo vzťahu k energetickej bezpečnosti

- zachovanie JE ako súčasti energetického mixu
- väčší dôraz na rozvoj obnoviteľných zdrojov
- zrušenie monopolného postavenia regionálnych energetických firiem a reforma trhu s elektrinou
- prepojenie elektrických sietí v krajine (v súčasnosti existencia dvoch rozličných rozvodných sústav – východnej a západnej)
- pripravuje a realizuje sa výstavba nových tepelných elektrární ako náhrada za JE

c/ Veda, výskum a vývoj, inovácie

Medzi hlavné opatrenia vlády pre zabezpečenie dlhodobého rozvoja a zvýšenie konkurencie (tretí pilier abenomiky) patria impulzy na oživenie sektoru služieb, podpora rozvoja zdravotníctva, podpora rozvoja IT a technologické inovácie. Hnacou silou japonského hospodárskeho rozvoja v nasledujúcich 20 rokoch majú byť inovácie predovšetkým v oblasti ICT, strojárstva a technológií. Japonská vláda má cieľ, aby sa Japonsko stalo vedúcou svetovou ekonomikou v oblastiach superpočítačov, moderných technológií ako sú biotechnológie, nanotechnológie, prieskumu morského dna a kozmického výskumu.

Výdavky na vedu a výskum sú v Japonsku jedny z najvyšších na svete. V roku 2015 dosahovali 3,6 % HDP (25 bil. JPY), pričom výdavky štátu majú presiahnuť 1 % HDP. Strategické smerovanie vedy a výskumu riadi Rada vlády pre vedu, technológie a inovácie. Formulované je v Základnom pláne pre vedu a technológie, aktuálny je platný pre rozpočtové roky 2016-2020. Dve najdôležitejšie organizácie na podporu vedy a výskumu, ktoré sa zúčastňujú aj medzinárodnej spolupráce, sú Japan Science and Technology Agency (JST) a Japan Society for the Promotion of Science (JSPS).

IV. ZAHRANIČNÝ OBCHOD KRAJINY

a/ Dovozný a vývozný režim, obchodná prax:

Japonsko je dlhodobo kritizované za nerovnaké podmienky v zahraničnom obchode a sťažený prístup na svoj trh. Prístup zahraničného tovaru na japonský trh značne komplikujú netarifné prekážky. Ide predovšetkým o rozdielne štandardy v oblasti priemyselných výrobkov (priemyselné normy spadajú do kompetencie METI, jedná sa o viac ako 8 500 individuálnych noriem, ktoré zahŕňajú približne 1000 rozličných výrobkov), atestácie

a certifikácie výrobkov na celonárodnej úrovni alebo úrovni jednotlivých prefektúr, predpisov na ochranu spotrebiteľa, označovanie tovarov, zdravotné predpisy a pod.

Dovozný režim je formálne liberalizovaný, nediskriminačného charakteru s relatívne nízkym colným zaťažením, ktoré patrí k najnižším v rámci krajín OECD. Japonsko je členom Medzinárodnej konvencie pre uľahčenie dovozu komerčných vzoriek a propagačného materiálu a pre dovoz týchto materiálov môžu používať slovenské firmy ATA karnety. Dodávky sú zaťažované clom na základe CIF hodnoty ad valorem alebo špeciálnou sadzbou, len v zriedkavých prípadoch je tovar zaťažený kombináciou oboch. Okrem cla je tovar v Japonsku zaťažovaný 8 % spotrebnou daňou, ktorá je vyrubovaná zo základu hodnoty CIF a dovozného cla a ktorú je potrebné uhradiť v čase colného deklarovania dovozu.

Mnohé dovážané tovary a výrobky podliehajú povinnému testovaniu a nemôžu byť umiestnené na japonský trh, pokiaľ nemajú platnú certifikáciu v súlade s príslušnými normami. Aj napriek tomu, že v súčasnosti dochádza v Japonsku k uvoľňovaniu jednotlivých noriem a niektoré normy sa uvádzajú do súladu s medzinárodnými štandardmi, v platnosti stále zostáva celý rad špecifických noriem, z ktorých niektoré ani nie sú preložené do angličtiny. Osobitne prísne sú predpisy vzťahujúce sa na dovozy poľnohospodárskych a potravinárskych produktov. Vzhľadom na uvedené a vzhľadom na to, že japonské predpisy sa špecificky vzťahujú na individuálne výrobky, je nevyhnutná úzka spolupráca s japonským zástupcom alebo importérom, aby bolo dodržané označovanie tovarov predpísaným spôsobom. Označovanie tovarov sa zvyčajne nevyžaduje v procese prelievania tovaru, ale v momente jeho predaja. Tovarové a výrobkové štandardy sú pravidelne publikované prostredníctvom Japanese Standard Association a je možné si ich objednať na adrese http://www.jsa.or.jp/default_english.asp.

JETRO vydáva publikáciu „Difference from International Standards“, ktorú je možné získať od Standards Information Service, JETRO Tokyo a ktorá popisuje jednotlivé rozdiely medzi japonskými a medzinárodnými výrobkovými a tovarovými normami. Detailné informácie bývajú zverejňované v marketingových správach JETRO a sú k dispozícii na stránke <http://www.jetro.go.jp/en/reports/market/>.

Importné obmedzenia je možné rozdeliť do piatich kategórií:

- 1) výrobky, na ktorých dovoz je potrebné povolenie – sem patria výrobky, na dovoz ktorých sú stanovené kvóty (napr. obilie, zbrane, lieky, topánky),
- 2) výrobky, ktoré potrebujú dopredu potvrdenie o dovoze – sem patria výrobky, pri dovoze ktorých je nutné potvrdenie príslušného ministerstva, do ktorého kompetencie daný dovoz spadá,
- 3) výrobky, ktoré vyžadujú špecifickú dokumentáciu pre colné odbavenie – väčšinou v závislosti od krajiny pôvodu (hlavne potraviny – príklad zákaz dovozu určitých typov potravín ovplyvnených haváriou v Černobyle),
- 4) výrobky a tovary, ktorých dovoz je zakázaný,
- 5) výrobky a tovary, na ktoré sa vzťahujú zvláštne požiadavky alebo ktorých dovoz je úplne zakázaný – sem patria ohrozené druhy zvierat a rastlín, ktoré sú dovážané na komerčné účely, pornografia, falšované značkové výrobky, výrobky, ktoré porušujú patentové a autorské práva, drogy.

Základné dokumenty, ktoré sa vyžadujú pre colné odbavenie pri dovoze, patria:

- obchodná faktúra v trojitom vyhotovení (forma nie je predpísaná),
- dve kópie baliaceho listu,
- nákladný list.

Pre odbavenie tovaru v preferenčnom režime, ako GSP – General System of Preference, je potrebné doložiť doklad o pôvode tovaru spolu s doložkou potvrdzujúcou, že tovar nebol do Japonska re-exportovaný z tretej krajiny.

Medzi najdôležitejšie legislatívne predpisy, ktoré upravujú jednotlivé normy, patria:

- Zákon o bezpečnosti spotrebných výrobkov,
- Zákon o mierach,
- Zákon o kontrole elektrických výrobkov a materiálov,
- Zákon o nezávadnosti potravín,
- Zákon o farmaceutických záležitostiach,
- Zákon o plynárenskom priemysle,
- Zákon o cestných vozidlách.

b/ Základná štatistika zahraničného obchodu:

Napriek tomu, že podľa indexu otvorenosti ekonomiky Japonsko nepatrí medzi krajiny s vysokou otvorenosťou (pomer zahraničného obchodu k HDP je 35 %), zahraničný obchod tvorí významnú časť japonského hospodárstva. Najväčšími vývoznými partnermi sú USA (20 %), Čína (17,5 %), EÚ (10 %), Kórejská republika, Taiwan a Hongkong. Exportnými komoditami s najväčším zastúpením sú dopravné prostriedky a zariadenia, automobily, strojové zariadenia, elektrické zariadenia, polovodiče a chemikálie. Najväčšími importnými partnermi Japonska sú Čína, EÚ (cca 11%), USA, Austrália, Saudská Arábia, Spojené arabské emiráty, Kórejská republika, Indonézia. Importnými komoditami sú hlavne palivá, elektrické stroje a zariadenia, potraviny, chemikálie, textil, základné suroviny a strojové zariadenia.

S EÚ malo Japonsko v roku 2016 piatykrát za sebou negatívnu bilanciu. S USA si dlhodobo udržuje obchodný prebytok, deficit má s Čínou a krajinami Blízkeho a Stredného východu.

Vývoj zahraničného obchodu Japonska (mil. JPY)

Rok	Export	Import	Bilancia
2011	65 281 412	69 700 039	- 4 418 627
2012	63 747 572	70 688 632	- 6 941 000
2013	69 774 193	81 242 545	- 11 468 352
2014	73 093 000	85 909 100	- 12 816 100
2015	75 613 900	78 405 500	- 2 791 600
2016	66 789 000	60 430 000	6 359 000

Zdroj: Ministry of Finance, Policy Research Institute, Monthly Finance Review December 2017, Ministry of Finance, Trade Statistics of Japan

Vývoj zahraničného obchodu SR - Japonsko

Obchodná výmena (mil. EUR)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Vývoz	25,8	43,0	65,9	114,2	135,4	104,6	71,3	101,4	118,6
Dovoz	490,8	820,0	842,6	962,2	816,1	770,1	637,9	597,7	557,4
Obrat	516,6	863,0	908,5	1076,4	951,5	874,7	709,2	699,1	676,0
Bilancia	-465,1	-777,0	-776,7	-849,9	-680,7	-665,5	-566,6	-496,3	-438,8

Zdroj: ŠÚ SR(mil. EUR)

V oblasti hospodárskej spolupráce sa záujem SR sústreďuje na získavanie priamych investícií, spoluprácu vo výskume a vývoji a podporu slovenského vývozu do Japonska.

V súčasnosti v SR pôsobí 51 japonských spoločností, ktoré zamestnávajú približne 10 000 zamestnancov. Vo výrobe je aktívnych 16 spoločností, ktoré zamestnávajú približne 8 500 zamestnancov. Z celkového počtu zahraničných spoločností pôsobiacich na Slovensku predstavujú japonské podniky 3%. Japonsko zaujíma približne 24. miesto spomedzi zahraničných investorov v SR (92,73 mil. EUR stav PZI v roku 2013).

Obchodná spolupráca v roku 2017 dosiahla hodnotu 709,2 mil. EUR a v roku 2016 676 mil. EUR, z toho vývoz zo SR 118,6 mil. EUR a dovoz 557,4 mil. EUR. Podstatnú časť slovenského vývozu (okolo 75%) tvoria osobné autá, najmä z výrobného závodu Volkswagen Bratislava (problémy koncernu a znížené dovozy áut VW do Japonska sa podstatnou mierou podpísali na poklese slovenského exportu v roku 2015 a čiastočne aj 2016).

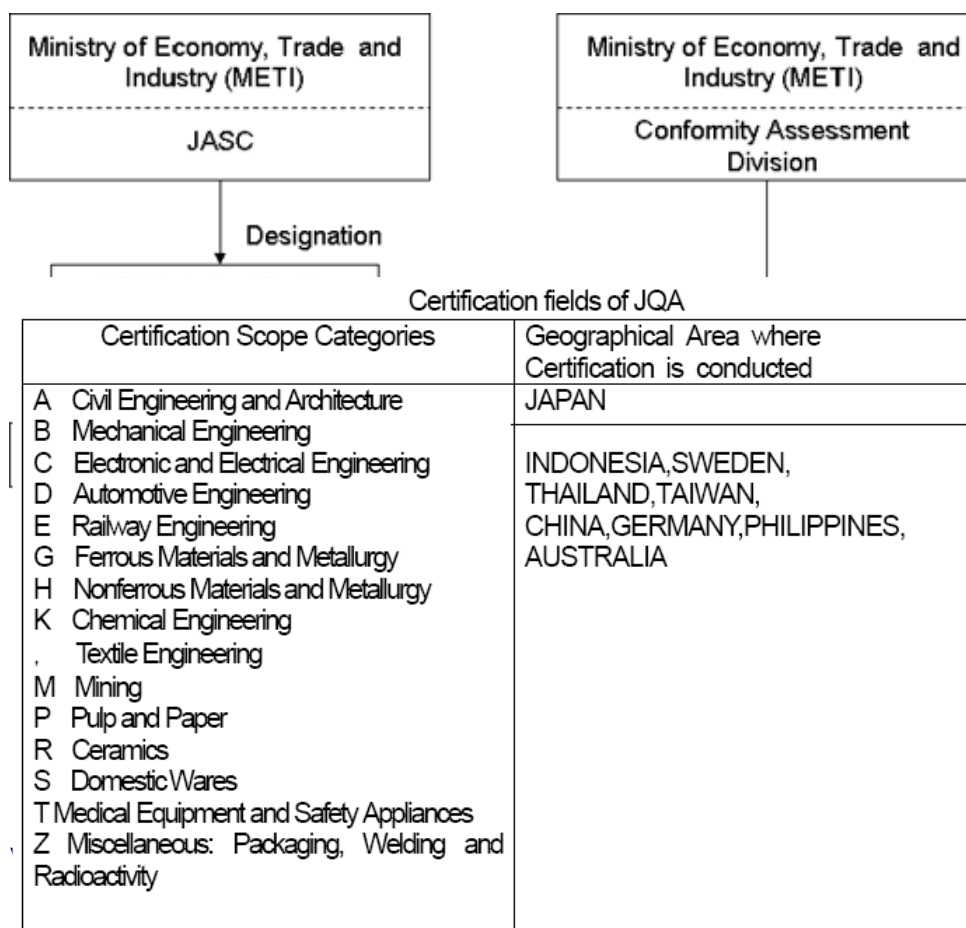
pričom z hľadiska zamestnanosti medzi najväčšie patria Yazaki, U-shin a Panasonic. V ostatných rokoch v SR investovala spoločnosť Akebono a rozšírenie investície vybudovaním nového závodu v Košiciach oznámila spoločnosť Minebea-Mitsumi. V októbri 2016 SR navštívila misia najvplyvnejšej podnikateľskej federácie v Japonsku. V novembri a decembri 2017 SR uskutočnilo SARIO investičnú misiu v Japonsku.

Japonská certifikácia tovarov

Spoločnosti, ktoré vyrábajú tovary nachádzajúce sa v kategóriách špecifikovaných JIS (Japan International Standards), môžu požiadať o udelenie certifikátu týmto produktom. Kompetentné ministerstvo alebo certifikačný úrad JIS udelí tovaru certifikáciu, ak po kontrole firemných pravidiel, kontrole kvality a skúšania sa budú javiť výsledky uspokojujúce. Prijatím Priemyselných štandardov v roku 1980 otvorila JIS certifikáciu zahraničným spoločnostiam.

JIS Mark Certification Scheme

1. Figure. JIS Mark Certification for foreign factories



Certifikačné orgány JIS, odlišné od JSA a JQA.

- Japan Testing Center of Construction Materials (JTCCM)
- Japan Heating Appliances Inspection Association (JHAIA)
- General Building Research Cooperation of Japan (GBRC)
- Japan Textile Products Quality and Technology Center(QTEC)

Kontakt: JASC Office, International Accreditation Division, Standards Department, The Agency of Industrial Science and Technology (AIST),

The Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)

1-3-1, Kasumigaseki, Chiyoda-ku

Tokyo 100-8921, JAPAN

Tel +81 3 3501 2209

Fax +81 3 3580 8598

e-mail: jisc@meti.go.jp

<http://www.meti.go.jp/english/index.html>

V. MARKETINGOVÁ STRATÉGIA

a/ Obchodné zvyklosti v teritóriu

V obchodnom styku a pri obchodných rokovaníach je potrebné rešpektovať niekoľko základných skutočností:

- oficiálnym jazykom je japončina, v obchodnom styku sa angličtina používa len ako dorozumievací jazyk. Problém s komunikáciou môže nastať (nielen) pri rokovaníach s malými a strednými firmami a väčšinou je potrebný tlmočník. Pokiaľ ide o obchodné rokovanie s veľkou firmou, často sa dá dohodnúť bez problémov. V zásade platí, že dôležité obchodné rokovania by mali byť vedené v japončine za pomoci tlmočníka. Obdobne je to aj pri dokumentácii, spracovaná môže byť v angličtine, ale samozrejme japončina je výhodou,
- osobné stretnutia je potrebné dohodnúť s dostatočným časovým predstihom (spravidla niekoľko týždňov vopred) a agenda rokovania sa pred rokovaním písomne potvrdí. Japonskí partneri sú veľmi citliví na dohovorené termíny, takže je potrebné dohodnuté termíny stretnutí striktne dodržiavať,
- pri prvotnom kontakte sa vyžaduje poskytnúť najprv informácie o vlastnej osobe a spoločnosti (nie je výnimkou, že pred prvým stretnutím si účastníci rokovania navzájom pošlú životopis) a až potom nasleduje samotný predmet rokovania,
- samotné rokovania môžu byť často z nášho pohľadu veľmi zdĺhavé (pre vyriešenie jednoduchých otázok sú často potrebné niekoľké stretnutia), ale pre japonské firmy, ktoré kladú dôraz na vytváranie vzájomnej dôvery, je to typický postup, neradi pociťujú tlak z druhej strany na prijatie rozhodnutia a nerobia unáhlené rozhodnutia,



- pri osobných stretnutiach je veľmi dôležité rešpektovať štýl komunikácie japonského partnera, pri rokovaní nie je vhodné sa ponáhľať, veľký dôraz sa kladie na zdvorilosť a nevhodná je pri rokovaní nadmerná gestikulácia,
- typickou súčasťou všetkých obchodných stretnutí je výmena vizitiek. Bežné sú obojstranné anglicko-japonské vizitky. Špecifická je forma výmeny vizitiek, ktoré sa podávajú dvoma rukami otočené vždy tak, aby ich mohol obchodný partner prečítať a dvoma rukami sa tiež prijímajú. Bežná je výmena drobných darčiekov medzi partnermi,
- pri rokovaní je bežné, že si obchodný partner vyžiada bankové referencie na firmu, s ktorou rokuje,
- japonské firmy sú veľmi citlivé na detailné dodržanie všetkých dohodnutých podmienok,
- pre japonského partnera nie je vždy rozhodujúca nízka cena, ale veľmi často je rozhodujúcim faktorom perspektíva dlhodobého obchodnej spolupráce a vysoká kvalita tovaru, ktorá zodpovedá japonským požiadavkám a potrebám,
- v prípade, že si exportér dohodne dodávky svojho tovaru do Japonska, je nevyhnutné, aby bol pripravený zabezpečiť tieto dodávky v dohodnutom objeme a termíne.

Špecifiká podnikania v Japonsku

Vzťahy a komunikácia

- Japonci preferujú obchod na báze osobného vzťahu.
- Byť predstavený alebo odporučený niekým, kto už má s tou spoločnosťou dobré vzťahy, je veľmi nápomocné, pretože to pomáha zaradiť vás do ich hierarchie.
- Jednou z ciest budovania a udržiavania vzťahov je zasielanie pozdravov k sviatkom.
- Dobrú korešpondenciu Japonci oceňujú.

Etiketa obchodného rokovania

- Schôdzky sú vyžadované a pokiaľ je to možné, mali by byť dohodnuté niekoľko týždňov vopred.
- Lepšie je dohodnúť si stretnutie cez telefón ako poslať list, fax alebo e-mail.
- Dochvilnosť je dôležitá.
- Japonsko je kolektívna spoločnosť, a hoci očakávate jednu osobu, je lepšie pripraviť sa na viac prítomných.
- Najstaršia osoba bude sedieť čo najďalej od dverí, so znižujúcim sa postavením a po najmladšieho najbližšie k dverám.
- Môže trvať niekoľko stretnutí, kým sa japonskí partneri budú cítiť s vami pohodlne a budú chcieť uzatvoriť s vami obchod.
- Tento prvotný prístup poznávania je dôležitý pri kladení základov pre úspešný vzťah.
- Na začiatku sa môže podpísať len malý obchod, aby sa zistilo či splňate ich predstavy.
- Ak budete reagovať promptne a kvalitne, potvrdíte svoje schopnosti a dôveryhodnosť.
- Neodmietnite žiadosť, akokoľvek náročnú alebo neziskovú. Japonci hľadajú dlhotrvajúci obchodný vzťah.
- Usilujte sa dodať čo najviac informácii o vašej spoločnosti vrátane článkov a odporúčaní.
- Darujte malý darček, ako prejav vašej úcty a prezentujte ho najvyššie postavenej osobe na konci stretnutia.

Obchodné rokovania

- Japonci sú nekonfrontační, zvyčajne nehovoria “nie”, je preto dobré sledovať

neverbálnu komunikáciu.

- Je dobré sa pýtať otázky, na ktoré musia odpovedať áno. Napr. nesúhlasíte s týmto?
- Skupinové rozhodnutia a konsenzus sú dôležité.
- Vyžadované sú písomné kontrakty.
- Japonci často udržiavajú dlhé pauzy v konverzácii. Buďte pokojní a snažte sa zistiť či porozumeli tomu, čo bolo povedané.
- Japonci uprednostňujú široké dohody a vzájomné porozumenie.
- Využitie služieb japonského právnika je signálom dobrej vôle.
- Je dobré nikdy nestratiť sebakontrolu alebo nezvýšiť hlas počas jednania.
- Japonci sú zriedka ochotní ustúpiť. Očakávajú, že obe strany prichádzajú k stolu s najlepšimi návrhmi.
- Japonci nevidia kontrakty ako finálne, a tak môžu byť znovu prerokované.

Vizitky

- Vizitky sú súčasťou kultúry.
- Je vhodné investovať do kvalitných vizitiek a mať ich v pôvodnom stave.
- Je možné, že dostanete vizitku len v japončine.
- Je rozumné mať jednu stranu vizitky preloženú do japončiny.
- Vizitku dávajte vždy otočenú japonskou stranou hore.
- Uistite sa, že máte na vizitke funkciu, aby bolo vidieť vaše postavenie v organizácii.
- Vizitky sú odovzdávané a prijímané obidvomi rukami a s malým úklonom.
- Pri prevzatí je vhodné si vizitku prehliadnuť a nechať na stole počas rokovania.
- Po ukončení stretnutia je dobré uložiť vizitky do obalu.

b/ Vyhodnotenie odbytových možností SR

Tovarové skupiny s exportným potenciálom

Z hľadiska exportu slovenských výrobkov na japonský trh, postavenie SR v JP nie je jednoduché, nakoľko nemá na japonskom trhu vybudovanú tradíciu. Japonské banky aj Japonská agentúra na podporu obchodu /JETRO/ majú zastúpenie v susedných krajinách V4 a Rakúsku. Firma, ktorá sa chce úspešne presadiť na japonskom trhu, musí počítať s pomerne vysokými nákladmi pred tým, ako začne dosahovať zisky. Japonský partner a trh si zakladá na dlhodobých partnerských vzťahoch. Dovozu výrobkov na japonský trh zvyčajne predchádza množstvo osobných kontaktov, budujúcich dôveru a obraz spoľahlivosti u japonských partnerov. Cena je väčšinou faktor, ktorý pri rokovaniach nezohráva prvoradú úlohu.

Slovenské spoločnosti tiež obvykle nedisponujú finančnými zdrojmi na uvedenie ich produkcie na saturovaný japonský trh. Okrem uvedeného, prístup na trh sťažujú (nielen pre výrobky zo SR, ale aj celosvetovo) netarifné bariéry obchodu, ktoré často prakticky úplne znemožňujú spoločnosti vstup na trh samostatne. Odporúča sa preto využívať možnosť joint venture, alebo iných foriem spolupráce s domácimi spoločnosťami (distribúcia), ktoré vedia vo veľa otázkach zahraničným firmám pomôcť.

Slovenské spoločnosti môžu do Japonska od roku 2015 dovážať organické potraviny (predaj slovenských organických výrobkov sa postupne rozbieha) a rozpracované sú rokovania a možnosti predaja bravčového mäsa a hydina zo SR do Japonska s japonskými partnermi, avšak táto procedúra môže trvať aj niekoľko rokov.

Napriek uvedenému môže byť japonský trh pre slovenských producentov zaujímavý, vzhľadom na svoju veľkosť a perspektívne dlhodobý obchodný vzťah. Možnosť presadiť sa majú produkty, pri ktorých handicap absencie tradície nezohráva úlohu, teda hlavne výrobky inovačné, jedinečné, módne/trendové alebo zaujímavé iným spôsobom. Z tohto dôvodu majú

na JP trhu šancu byť úspešnými slovenské spoločnosti s inovatívnym alebo veľmi kvalitným produktom.

Japonský trh je charakteristický vysokou spotrebou potravín, strojných zariadení, priemyselných materiálov, surovín, spotrebného tovaru a polotovarov, pričom perspektívne položky s exportným potenciálom je možné nájsť vo všetkých oblastiach.

Strojárske a elektrotechnické výrobky

V súčasnej dobe dochádza v Japonsku k silnej reštrukturalizácii výroby a narastá veľmi silný konkurenčný boj, otázka znižovania nákladov sa stáva vecou prežitia pre japonské firmy. Japonské firmy pri hľadaní najefektívnejších možností pre svoj ďalší rast a expanziu presúvajú svoju výrobu do zahraničia a to má za následok nielen vývoz jednotlivých komponentov, ale taktiež dovoz (outsourcing – OEM) komponentov a hotových výrobkov do Japonska. Outsourcovanie, vyhľadávanie subdodávateľov mimo vlastnej firmy, je jedna z najbežnejších možností znižovania nákladov. Táto potreba japonských firiem outsourcovať svoje zdroje otvára pre slovenské firmy z oblasti strojárskej výroby možnosť presadiť sa na japonskom trhu ako subdodávateľa v oblasti obrábacích strojov, subdodávky do automobilového priemyslu, robotiky, stavebných strojov a pod. V oblasti elektrotechniky je pre firmy možné presadiť sa ako subdodávateľa produktov ako sú napríklad napájače, riadiace systémy, transformátory, rozvody a pod.

Vozidlá, lietadlá, plavidlá a dopravné zariadenia

Podstatnú časť slovenského exportu do Japonska bude aj naďalej predstavovať položka automobily, a to vzhľadom na dobrú pozíciu vozidiel Volkswagen na japonskom trhu. Jedná sa hlavne o vozidlá Tuareg, Up! a Porsche Cayenne.

Chemické a farmaceutické výrobky

Vzhľadom na silnú reguláciu dovozu chemických výrobkov a v porovnaní s európskymi podmienkami vyššie náklady na umiestnenie výrobkov na japonskom trhu nie je pozícia pre slovenských exportérov jednoduchá. Japonský trh patrí k najväčším farmaceutickým trhom na svete, pričom súčasné starnutie populácie v Japonsku neustále zvyšuje dopyt po farmaceutikách. V súčasnosti je tento trhový segment veľmi lukratívny a dochádza k vyostrovaniu konkurencie medzi domácimi a zahraničnými spoločnosťami. Farmaceutické výrobky sú rozdelené do dvoch základných skupín – lieky na lekárske predpis a všeobecné farmaceutické prípravky, ktoré sú voľne dostupné bez lekárskeho predpisu. Práve vyššie spomínaný fakt starnutia populácie má za následok nárast dopytu po rôznych vitamínových preparátoch a regeneračných prostriedkoch, čo môže byť priestor na vstup pre slovenské firmy.

Rôzne priemyselné výrobky

Do kategórie spotrebných výrobkov by sme mohli zaradiť nábytok, svietidlá, športové potreby a hračky, to znamená výrobky, ktorých výroba má na Slovensku tradíciu a pre slovenské firmy má táto kategória pomerne významný exportný potenciál. V Japonsku možno vidieť trend orientácie na západný štýl nábytku, stále síce zostávajú populárne ázijské výrobky, ale kvalitný európsky nábytok sa presadzuje na japonskom trhu veľmi dobre. Ak sa tento trend udrží, európske krajiny sa zaradia medzi významných dodávateľov nábytku na japonský trh, čo prirodzene otvára možnosti aj pre slovenské firmy. Okrem nábytku a nábytkárskych výrobkov majú potenciál aj drevené hračky, ktorých výroba má na Slovensku tiež silnú tradíciu. Atraktívnosť drevených hračiek na trhu stúpa a prispieva k tomu aj fakt, že boli zistené prípady použitia zdraviu škodlivých látok pri výrobe plastových hračiek. V Japonsku je v posledných rokoch citelný trend zdravého životného štýlu a záujem o aktivity a produkty späté s vidieckym životom a prírodou (tzv. slow-life), ktorý je z veľkej časti inšpirovaný práve Európou. V oblasti spotrebiteľských produktov ponúka práve tento segment trhu možnosť odbytu výrobkov, ktoré sú v Japonsku vnímané ako „typicky európske“, aj výrobkom zo Slovenska. Najmä v oblastiach, ktorých výroba nie je v Japonsku tradične rozšírená, ale naopak na Slovensku má dlhú tradíciu.

Výrobky potravinárskeho priemyslu

Dovoz potravinárskych výrobkov do Japonska nie je jednoduchý. Sťažuje ho predovšetkým existencia rozsiahlych a komplikovaných predpisov, týkajúcich sa hlavne zloženia importovaných tovarov, trvanlivosťou a pod. Problémom sú tiež predpisy upravujúce označovanie tovarov, ktoré výrazne zvyšujú náklady pre dovoz tovarov. V súčasnosti okrem populárneho piva rastie záujem a dopyt po vínach, čo sú dve položky, ktoré môžu byť pre slovenský export potenciálne veľmi zaujímavé, hoci doteraz pokusy o umiestnenie slovenských pív na japonskom trhu neboli úspešné. Víno momentálne predávajú minimálne tri japonské spoločnosti. Kľúčovým môže byť získanie silného japonského distribučného a marketingového partnera. V posledných rokoch v krajine výrazne rastie dopyt po organických tovaroch a distribútori hľadajú nové, zaujímavé produkty aj v regióne strednej a východnej Európy. Slovenská inšpekčná organizácia zaoberajúca sa kontrolou a certifikáciou v oblasti poľnohospodárskej oblasti bola v roku 2015 zaradená do zoznamu vydávaného Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries Japonska (MAFF) na základe čoho môžu byť do Japonska exportované slovenské potraviny označené ako BIO. Mäso a mäsové výrobky zo Slovenska sa zatiaľ nemôžu dovážať, ZÚ Tokio v spolupráci so Štátnou potravinovou a veterinárnou správou SR požiadalo o certifikáciu bravčového mäsa a výrobkov z bravčového mäsa. Po obdržaní povolenia by mal nasledovať proces o povolenie dovozu hydiny. Najkomplikovanejší je proces pri hovädzom mäse z dôvodu výskytu choroby BSE v EÚ a na Slovensku v minulosti.

Drevo a výrobky z dreva

V Japonsku patrí drevo medzi hlavné stavebné materiály a vzhľadom na vysoké ceny stavebných materiálov Japonsko podporuje dovoz dreva a polotovarov vyrobených z dreva. Keďže Slovensko má v oblasti drevárskej výroby dlhodobú tradíciu, export dreva a drevených výrobkov do Japonska môže byť potenciálne veľmi zaujímavý.

Výrobky z kameňa, keramiky a sklárske výrobky

Z tejto kategórie môžu mať pre slovenské firmy exportný potenciál sklo a sklárske výrobky, ktorých výroba má na Slovensku dlhoročnú tradíciu. V rámci sklárskych výrobkov majú pre Slovensko význam predovšetkým výrobky pre spotrebiteľské použitie. Pre slovenské firmy je tu priestor hlavne v oblasti ručne brúseného vysokokvalitného krištáľu.

c/ Marketingová stratégia pri vývoze do teritória

Vstup na japonský trh je pre firmu často veľmi komplikovaný, predovšetkým pokiaľ sa snaží o prienik priamym spôsobom, ktorý je veľmi náročný a nákladný – najčastejším riešením je využívanie miestnych zástupcov. Japonsko je špecifické veľkým počtom obchodných medzičlánkov medzi výrobcom a konečným odberateľom. V zahraničnom obchode je väčšinou striktno dodržiavaná delba medzi dovozcom, distribútorom a predajcom, pričom aj medzi nich často vstupujú ďalšie medzičlánky – obchodné firmy. Jednotlivé vzťahy medzi firmami sú veľmi často prepojené silnými osobnými väzbami. Distribučný systém je v Japonsku veľmi zložitý a pre zahraničné spoločnosti, ktoré nemajú skúsenosti s japonským trhom, je ťažké sa v ňom orientovať. Okrem iného aj práve táto komplikovaná distribúcia spôsobuje značné problémy, pretože s ňou spojená vysoká nákladovosť ovplyvňuje ceny na vnútornom trhu. Pre uplatnenie sa na japonskom trhu je pre firmu nevyhnutné využívať služby japonských dovozných a distribučných spoločností, ktorých pre oblasť zahraničného obchodu existuje v Japonsku veľké množstvo. Jedná sa o malé a stredné špecializované obchodné spoločnosti alebo súkromné osoby pôsobiace na trhu ako sprostredkovatelia. Zo strany japonských firiem záujem o zastupovanie zahraničného výrobcu stúpa a vo väčšine prípadov sa požaduje exkluzivita zastúpenia (najjednoduchšou formou zastúpenia v Japonsku

je Zastupiteľská zmluva, k ďalším formám vstupu na japonský trh patria **licenčný a technologický transfer** alebo spoločné podnikanie formou **joint-venture** na základe partnerskej dohody).

Vhodným spôsobom pre firmu, ktorá má záujem presadiť sa na japonskom trhu, je využitie služieb a podporných programov, ktoré poskytuje vládna agentúra Japan External Trade Organization - JETRO aj EU - Japan Centre for Industrial Cooperation a napr. ich program Gateway a ďalšie služby, ktoré inštitúcia poskytuje (<http://www.eu-japan.eu/>), alebo lokálne vlády (napr. Tokyo Metropolitan Government – Tokyo Trade Center <http://www.tokyo-trade-center.or.jp/TTC/en/> a iné).

JETRO taktiež prevádzkuje bezodplatne Invest Japan Business Support Centers, prostredníctvom ktorých poskytuje servis a podporu pre zahraničné firmy, ktoré majú záujem o založenie svojej pobočky v Japonsku. V centrách, ktoré sú napojené na relevantné ministerstvá a agentúry poskytujú bezplatný, kvalifikovaný servis a konzultácie so špecializovanými poradcami. Tieto centrá poskytujú informácie a poradenstvo predovšetkým ohľadom vstupu novej firmy na trh, informácie o nariadeniach a predpisoch štátnych a miestnych autorít, na základe poskytnutých informácií a zadania špecifických údajov vedia vyčíslit' predpokladané orientačné náklady na založenie firmy v Japonsku, pomáhajú pri vybavovaní procedurálnych otázok, poskytujú pomoc pri výbere vhodného miesta a pod.

Bližšie informácie o poskytovanom servise sú k dispozícii na adrese <http://www.jetro.go.jp/en/invest/>. JETRO na svojich stránkach tiež odporúča zoznam výstav a veľtrhov v Japonsku a môžete ju nájsť na <http://www.jetro.go.jp/en/database/j-messe>.

Okrem JETRO k ďalším dôležitým organizáciám, ktoré podporujú ekonomickú spoluprácu a zahraničný obchod, patria:

International Business Organization of Osaka – IBO Osaka – jedná sa o neziskovú organizáciu, ktorej cieľom je podpora expanzie miestnych firiem do zahraničia, pomoc zahraničným firmám pri vstupe na trh v regióne Kansai a všestranná podpora ekonomickej spolupráce medzi Osakou inými krajinami a regiónmi po celom svete.

Japan Chamber of Commerce and Industry – JCCI – je centrálna organizácia zastrešujúca lokálne obchodné a priemyselné komory, ktoré existujú takmer vo všetkých japonských mestách. JCCI reprezentuje jednotlivé lokálne komory pri rokovaníach s vládou a ďalšími vládnymi aj mimovládnymi organizáciami, háji ich záujmy, tlmočí názory a návrhy a aktívne sa usiluje o ich presadenie. <http://www.tokyo-cci.or.jp/english/>

Manufactured Imports and Investment Promotion Organization – ide o vládnu neziskovú organizáciu založenú na podporu dovozu spracovaných výrobkov do Japonska. Jej činnosť spočíva predovšetkým v organizácii výstav a poskytovaní širokej škály marketingových služieb a informácií <http://www.mipro.or.jp/english/>.

Tradingové spoločnosti

Aj napriek tomu, že sa postupom času význam tradingových spoločností v jednoduchom a bežnom obchode pozvoľna znižuje, stále zohrávajú v japonskom zahraničnom obchode dôležitú úlohu. Japonské priemyselné podniky si však stále častejšie (v snahe znižovania nákladov vylúčením maximálneho možného počtu medzičlánkov) začínajú zriaďovať pre oblasť zahraničného obchodu vlastné obchodné divízie alebo dcérske spoločnosti. Tento proces je navyše urýchľovaný prudkým rozvojom takzvaných „Business-to-Business“ služieb prostredníctvom internetu.

V súčasnosti vyhľadávajú tradingové spoločnosti nové možnosti podnikania, predovšetkým v oblastiach ako sú telekomunikácie, zahraničné investície, bankovníctvo, poisťovníctvo, obchod s realitami a pod. V poslednej dobe sú tradingové spoločnosti veľmi

často účastníkmi fúzií japonských spoločností a to tak v obchode ako aj bankovom sektore. Veľký záujem je o ich manažérske služby, predovšetkým v styku medzi malými firmami a veľkými korporáciami, prevzatie záruk za dodávateľské riziká, poskytovanie krátkodobých dodávateľských úverov a podobne.

K piatim najväčším tradingovým spoločnostiam v Japonsku patria: Mitsubishi Corporation, Mitsui&Co., Itochu Corporation, Sumitomo Corporation, Marubeni Corporation.

K hlavným obchodným položkám tradingových spoločností patria suroviny, palivá a energie, železo, oceľ, stroje a zariadenia, chemické produkty, potraviny, textil a odevy, drevo, ale aj iné tovary a komodity. Slovenské firmy môžu pri vývoze svojich produktov do Japonska využiť ich služby hlavne pri styku s malými a strednými firmami. Veľmi dobrým prostriedkom na identifikáciu a skontaktovanie sa s japonskými obchodnými spoločnosťami je pre slovenské firmy TTPP program (JETRO).

Výrobné a dovozné združenia

Jednou z ciest pre slovenské firmy ako osloviť potenciálnych japonských partnerov je využitie odborových výrobných a obchodných asociácií, združení a priemyselných komôr, ktorých je v Japonsku veľké množstvo. Tieto asociácie a odborové združenia obvykle vydávajú informačné bulletiny, v ktorých zverejňujú zahraničné ponuky alebo ponuky a dopyty zahraničných spoločností distribuujú priamo medzi svojich členov.

Obchodné domy

Pri dovoze svojho zahraničného tovaru využívajú veľké obchodné domy vlastné dovozné oddelenia alebo obchodné firmy.

Najvýznamnejšie hypermarkety, supermarkety: Aeon Company, Ltd. , The Dalei, Inc., Helwado Company, Ltd., Izumiya Company Ltd., Kinetsu Department Store Co., Ltd., Fuji Co. Ltd., Life Corp. , Valor Company, Ltd. ,The Maruetsu, Inc.

Najvýznamnejšie obchodné domy: Tokyu Corp., Isetan Mitsukoshi Holdings Ltd., Takashimaya Company, Ltd., J. Front Retailing Company, Ltd., Marui Group Company Ltd., Seven & I Holdings Company, Ltd., 77 UNY Company Ltd., Don Quijote Company Ltd., H2O Retailing Corp., East Japan Railway Company (Convenience Store)

Najväčším problémom vstupu na japonský trh sú sofistikované netarifné prekážky, ktoré obmedzujú alebo znemožňujú, hlavne menším producentom, začať obchodovať s japonskými partnermi.

Väčšina výrobkov musí splniť procedúru troch základných krokov:

1. Požiadat' o importné povolenie, ktoré obsahuje zoznam aditív a tiež zdokladovať presný pôvod všetkých aditív, ktoré produkt obsahuje. Platí pravidlo, že čím je výrobok prírodnejší, tým je proces jednoduchší. V Japonsku je na rozdiel od iných krajín zoznam povolených aditív a dovážaný výrobok nemôže obsahovať žiadne aditívum, ktoré nie je na tomto zozname. V povolení je nutné presne vyšpecifikovať aj podiely jednotlivých aditív pre colné účely (napr. cukor a pod.)
2. Hygienické povolenie v ktorom je detailný postup výroby, sterilizácie, skladovania a ostatných činností pri procese výroby. Často býva samotný výrobok tiež testovaný na japonskej strane či naozaj obsahuje všetko, tak ako je popísané v žiadosti a či neobsahuje iné, napr. v Japonsku zakázané látky, baktérie.
3. Balenie tovaru musí tiež byť skontrolované ministerstvom, avšak žiadne presné smernice nie sú zverejnené a postupuje sa od prípadu k prípadu. Finálne povolený tovar musí byť vybavený japonským označením, ktoré má špecifické informácie.

Niektoré všeobecné importné požiadavky je možné nájsť na stránke Japan External Trade Organization (JETRO) <http://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/>.

Riešenie obchodných sporov

Riešenie obchodných sporov je v Japonsku veľmi zložitá, a to nielen kvôli jazykovej bariére, ale predovšetkým kvôli zdlhavosti a komplikovanosti právnych postupov a vysokým nákladom v prípade právneho zastupovania. Za riešenie obchodných sporov v Japonsku zodpovedá Japan Commercial Arbitration Association (JCCA)

<http://www.jcaa.or.jp/e/index.html>).

Pokiaľ je nevyhnutné riešenie obchodného sporu s japonskou spoločnosťou prostredníctvom nezávislej inštitúcie, je výhodné prerokovanie sporu prostredníctvom International Chamber of Commerce (ICC <http://www.iccwbo.org/>) v Paríži. Najčastejším riešením obchodných sporov je vzájomná neformálna dohoda zúčastnených strán.

d) Praktické informácie pre exportéra a importéra

Vízové formality

Občania Slovenskej republiky nepotrebujú víza na tzv. krátkodobý pobyt v Japonsku, ktorý nepresahuje 90 dní. Pojem krátkodobý pobyt zahŕňa pobyty za účelom cestovania, športu, zotavenia sa, návštevy príbuzných a známych, účasti na amatérskych atletických a iných podujatiach, ale aj krátkodobé obchodné a služobné cesty (ako napr. prieskum trhu, nadviazanie obchodných vzťahov, podpisovanie zmlúv a servis strojných zariadení importovaných do Japonska) alebo družobné návštevy miest a pod.

Vízum si je potrebné vybaviť v prípade ziskových aktivít a zárobkovej činnosti, ako aj v prípade dlhodobých pobytov (presahujúcich 90 dní) za účelom špecifikovaných činností. V prípade dlhodobého pobytu za účelom obchodných, investičných aktivít alebo podnikania je udeľovaná kategória víz „Investor/Business Manager“. Tak ako v prípade iných druhov víz je potrebné si o ne vopred požiadať na veľvyslanectve Japonska, pričom tento druh víz vyžaduje predloženie podnikateľského plánu a detailné údaje o existujúcej právnickej osobe v Japonsku, prostredníctvom ktorej bude žiadateľ uskutočňovať svoje obchodné alebo podnikateľské aktivity.

Podrobné údaje o všetkých druhoch víz sú na stránke MZV Japonska:

http://www.mofa.go.jp/j_info/visit/visa/index.html

Režim vstupu a pobytu

V prípade krátkodobého pobytov (do 90 dní bez víz) v Japonsku nie je vyžadovaná registrácia pobytu na úradoch po prilete do krajiny. V prípade dlhodobého pobytu je cudzinec povinný zaregistrovať si pobyt na obecnom úrade v mieste pobytu do 90 dní od vstupu do krajiny. Po registrácii je cudzincovi pridelená špeciálna ID karta (Registration Card), ktorú je treba mať pri pobyte v Japonsku vždy pri sebe a preukazovať sa ňou namiesto cestovného pasu. Pokiaľ cudzinec s dlhodobým pobytom plánuje vycestovať krátkodobo z Japonska behom platnosti víz na pobyt v krajine, je povinný si pred cestou nechať vystaviť na imigračnom úrade v prefektúre bydliska tzv. re-entry permit, bez ktorého by mu vycestovaním tieto víza stratili platnosť.

Od novembra 2007 zaviedlo Japonsko povinné snímanie biometrických dát (tváre a odtlačkov prstov) ako súčasť imigračnej procedúry pri vstupe do krajiny pre cestujúcich nad 16 rokov okrem držiteľov diplomatických a služobných pasov.

Do Japonska je možné bezcolné možno dovieť veci osobnej potreby do hodnoty 200 000 JPY, vrátane 400 cigariet alebo 100 cigár alebo 500 g tabaku a 3 fľaše alkoholických nápojov na osobu. Do uvedenej hodnoty sa nezapočítavajú jednotlivé veci, ktorých cena v cudzine neprevyšuje 10 000 JPY, ale do celkovej hodnoty maximálne 200 000 JPY. Informácie sú dostupné na stránke <http://www.customs.go.jp/english/summary/tariff.htm>.

Doprava a odporúčané dopravné spojenia

Letecké spojenie so zahraničím zabezpečujú predovšetkým medzinárodné letiská v Tokiu (Narita, Haneda) a v Ósake (letisko Kansai), do ktorých existujú priame lety z väčšiny hlavných miest Európy. Priamy let Viedeň - Tokia spoločnosťou Austrian/ANA bol v 15. 5. 2018 obnovený. Letiská Narita, Haneda aj Kansai sú spojené s metropolou vlakovými spojeniami niekoľkých spoločností ako aj priamou autobusovou linkou k hlavným hotelom.

Verejnú dopravu v Japonsku tvorí dobre organizovaný a vysoko funkčný systém, vrátane pohodlných a presných rýchlovlakov shinkansen, ktoré vzdialenosti medzi väčšinou veľkých miest prekonávajú priemernou rýchlosťou okolo 200 km za hodinu. Pri krátkodobej ceste do Japonska sa oplatí kúpiť si v Európe tzv. Japan Rail Pass (v Bratislave spoločnosť AICO tours, www.aicotours.com), ktorý oprávňuje počas stanoveného obdobia držiteľa na neobmedzené cestovanie železnicami spoločnosti JR, vrátane rýchlovlakov - shinkansen, vybranými autobusovými linkami a lodnými spojeniami. Pri cestách nad 500 km po Japonsku sa oplatí využiť letecké spojenie, ktoré je na približne tej istej cenovej úrovni ako rýchlovlak.

V celom Japonsku existuje hustá sieť diaľnic, na ktorých je treba platiť mýtnu. Vodičské preukazy SR v Japonsku neplatia, v prípade dlhodobého pobytu je možné si na dopravnom inšpektoráte v mieste bydliska požiadať o výmenu úradne preloženého národného vodičského preukazu za japonský. V prípade krátkodobého pobytu sú japonskými úradmi akceptované medzinárodné vodičské preukazy vydané podľa Ženevského protokolu najdlhšie po dobu 12 mesiacov (<http://www.jaf.or.jp/e/switch.htm>)

Ubytovanie

Japonsko disponuje rozsiahlou sieťou ubytovacích zariadení v každom väčšom meste, vrátane hotelov v bezprostrednej blízkosti väčšiny vlakových staníc alebo letísk. Početne je najviac tzv. business hotelov alebo hotelov strednej a vyššej triedy, priemerná cena ubytovania v hotely biznis kategórie sa pohybuje okolo 10 000 JPY (okolo 90 EUR). V období posledných dvoch rokov, keď turizmus do Japonska vzrástol takmer o 100 %, môže byť problém nájsť vhodné ubytovanie, preto sa odporúča zabezpečiť si ubytovanie s dostatočným predstihom a to hlavne počas hlavných turistických sezón (apríl - máj, október – november a pod.).

Zdravotné zabezpečenie

Zdravotná starostlivosť v Japonsku je na veľmi vysokej úrovni. Popri štátnych zdravotných zariadeniach je k dispozícii i veľké množstvo súkromných zariadení, pričom ceny oboch sú porovnateľné. Problémom môže byť komunikácia v anglickom jazyku. Existujú i zdravotnícke zariadenia, ktoré sa špecializujú na poskytovanie zdravotnej starostlivosti v angličtine pre cudzincov. Cudzinci bez poistenia si musia akékoľvek ošetrenie uhradiť. Vzhľadom na vysoké ceny zdravotníckych služieb vrátane liekov sa odporúča v prípade krátkodobého pobytu pred cestou do Japonska uzavrieť príslušné poistenie v SR.

V prípade dlhodobého pobytu je potrebné sa nechať poistiť v Japonsku buď prostredníctvom zamestnávateľa alebo individuálne cez tzv. National Health Insurance, ktoré zabezpečuje miestna administratíva (obecné úrady). Poistenie je možné až po registrácii miesta bydliska v Japonsku a obdržaní ID karty cudzinca (Alien Registration Card). Toto poistenie pokrýva 70% všetkých liečebných nákladov vrátane liekov. Deti do 3 rokov (v niektorých prefektúrach Japonska aj viac) s prechodným alebo iným pobytom v Japonsku majú nárok na bezplatnú lekársku starostlivosť

Sviatky a voľné dni, nevhodné na pracovné rokovania

Okrem jednodňových štátnych sviatkov sú v Japonsku tri obdobia v roku, kedy majú všetky úrady a väčšina firiem súvislé niekoľkodňové voľno a dopravné komunikácie v Japonsku ako aj medzinárodné lety z a do Japonska sú preťažené cestujúcimi. Sú to Nový rok (1-3. januára), tzv. Golden week v máji (celý prvý pracovný týždeň v máji) a japonské dušičky, tzv. obon (približne v polovici augusta). Naopak Vianoce ani Veľká noc nie sú v Japonsku dňami pracovného voľna.

Časový rozdiel

Časový rozdiel je 7 hodín počas európskeho letného času a 8 hodín počas európskeho zimného času. (Japonsko nemá rozdiel medzi letným a zimným časom)

Ďalšie dôležité informácie a kontakty:

Kontakt na veľvyslanectvo SR v Tokiu:

Veľvyslanectvo Slovenskej republiky

2-11-33, Moto Azabu, Minato-ku

Tokio 106-0046

Japonsko

Telefón: +81-3-3451-2200

Fax: + 81-3-3451-2244

Web: www.mzv.sk/tokio

E-mail: emb.tokyo@mzv.sk

juraj.petruska@mzv.sk

Poštová adresa: Embassy of the Slovak Republic

2-11-33, Moto Azabu, Minato-ku

Tokyo 106-0046

Japonsko

Veľvyslanectvo Japonska v Bratislave

Hlavné námestie 1

Bratislava 1 811 01 Slovakia

Phone: 421-2-5443-3124

Fax: 421-2-5443-2771

Dôležité telefónne čísla:

Polícia 110

Požiarňa a záchranná služba 119

Turistické informácie 03/3201 3331

Japan Helpline 0120-461997



Prílohy:

Zoznam kontaktov a webových stránok významných ekonomických štátnych inštitúcií

Vládne inštitúcie:

- Úrad vlády
<http://www.cao.go.jp/index-e.html>
- Ministerstvo hospodárstva, obchodu a priemyslu <http://www.meti.go.jp/english/index.html>
- Ministerstvo zahraničných vecí
<http://www.mofa.go.jp>
- Ministerstvo obrany
<http://www.jda.go.jp/e/index.htm>
- Ministerstvo poľnohospodárstva, lesníctva a rybolovu
<http://www.maff.go.jp/eindex.html>
- Ministerstvo pôdy, infraštruktúry a dopravy
<http://www.mlit.go.jp/english/index.html>
- Ministerstvo životného prostredia
<http://www.env.go.jp/en/index.html>
- Ministerstvo spravodlivosti
<http://www.moj.go.jp/ENGLISH/preface.html>
- Ministerstvo financií
<http://www.mof.go.jp/english/index.htm>
- Ministerstvo vnútra a komunikácií
<http://www.soumu.go.jp/english/index.html>
- Ministerstvo školstva, kultúry, športu, vedy a techniky
<http://www.mext.go.jp/english/index.htm>
- Ministerstvo zdravotníctva, práce a sociálnych vecí
<http://www.mhlw.go.jp/english/index.html>

Ekonomické asociácie a organizácie v Japonsku:

- [Nippon Keidanren \(Japan Business Federation\)](http://www.keidanren.or.jp/)
<http://www.keidanren.or.jp/>
- [The Tokyo Chamber of Commerce & Industry](http://www.tokyo-cci.or.jp/english/index.html)
<http://www.tokyo-cci.or.jp/english/index.html>
- [Keizai Doyukai \(Japan Association of Corporate Executives\)](http://www.tokyo-cci.or.jp/english/index.html)
<http://www.tokyo-cci.or.jp/english/index.html>
- [Research Institute of Economy, Trade & Industry](http://www.rieti.go.jp/en/index.html)
<http://www.rieti.go.jp/en/index.html>
- [Japan Foreign Trade Council, Inc.](http://www.jftc.or.jp/english/home_e.htm)
http://www.jftc.or.jp/english/home_e.htm
- European Business Council in Japan
<http://www.ebc-jp.com/index.htm>
<http://www.eubusinessinjapan.eu/issues/import-export/about-import-export>
- IBO Business Matching Center
<http://www.ibo.or.jp/e/bmc-e.html>
- Business Innovation Center Osaka
<http://www.sansokan.jp/English/>
- Yokohama World Business Support Center
<http://www.ywbc.org/english/index.html>
- Osaka Business and Investment Center
<http://o-bic.net/index.html>

Dátum: 31. 5. 2018