

Filozofická fakulta Univerzity Palackého

Katedra Anglistiky a Amerikanistiky

Překlad a analýza textu z knihy "Japan: Restless Competitor"

(bakalářská práce)

Autor: Martin Maštalíř Angličtina se zaměřením na aplikovanou ekonomii

Vedoucí práce: PhDr. Veronika Prágerová

Olomouc 2009

Prohlašuji, že jsem tuto bakalářskou práci vypracoval samostatně a uvedl úplný seznam citované a použité literatury.

V Olomouci dne 11. 5. 2009

Poděkování

Za odborné vedení a cenné rady bych rád poděkoval

PhDr. Veronice Prágerové

Obsah

ÚVOD	5
1. Japonská ekonomie.....	7
2. Překlad.....	10
3. Jazyková analýza	39
3.1. Lexikum	39
3.2. Syntax.....	40
3.3. Stylistika.....	41
4. Morfosyntax.....	43
5. Kulturní rozdíly v překladu	47
6. Transkripce.....	50
6.1. Úvod do problematiky transkripce	50
6.2. Transkripce a transliterace	51
6.3. Nejčastěji užívané transkripce a transliterace ..	52
6.4. Použití jednotné transkripce či transliterace v textu.....	53
6.5. Rozdíly mezi přepisy, které nejsou zaznamenány ve slabičných tabulkách	54
6.6. Výjimky	56
ZÁVĚR	57
SUMMARY.....	58
ANOTACE.....	62
ANNOTATION	62
PŘÍLOHY	64
POUŽITÁ LITERATURA	67

ÚVOD

Předmětem této bakalářské práce je překlad části knihy *Japan: Restless Competitor* od Malcolma Trevora, a následná analýza překladu, která je z větší části zaměřena na kulturní rozdíly v překladu, a na problematiku transkripce japonského jazyka.

Hlavním cílem této bakalářské práce je provedení překladu anglického odborného textu, který pojednává o problematice japonské ekonomie. Přestože je tato problematika častým předmětem bádání mnoha ekonomů, v českých odborných textech se s ní příliš často neseťkáme, respektive, ne v takovém rozsahu, jako je tomu u anglicky psaných odborných textů. Proto je v následné analýze překladu věnován prostor také kulturním aspektům překladu a problematice transkripce japonského jazyka, která bývá často opomíjena.

Tato práce je rozdělena do šesti kapitol. V první kapitole jsou nastíněny některé z základních rozdílů mezi západními ekonomikami a ekonomikou Japonska, o které se opírá také překládaný text. Druhá kapitola obsahuje samotný překlad textu z knihy *Japan: Restless Competitor*. Ve třetí kapitole je text rozebírán ze stylistického hlediska, a to jak na úrovni lexikální, tak syntaktické. Zároveň je zde zmíněna míra hovorových výrazů, a její vliv na stylistické zařazení textu. Čtvrtá kapitola se zabývá rozdíly mezi zdrojovým a cílovým jazykem v rovině morfologické a syntaktické. V páté kapitole je na několika příkladech ukázáno, jak je překlad ovlivňován rozdíly mezi kulturami, a jak je důležité využívat znalosti těchto rozdílů také v překladu odborného textu. V poslední kapitole, je podrobně popsána problematika transkripce japonského jazyka, které nebývá často věnována taková pozornost, přestože právě v odborných textech obsahující přepis některých japonských

výrazů, by měla být dodržena pravidla pro správnou transkripci, aby nedošlo ke změně významu takových výrazů. U vybraných příkladů překladu je za daným úryvkem z výchozího textu uvedeno v závorce číslo stránky knihy, z níž výchozí text pochází.

Zpracování tohoto tématu zahrnovalo práci s překládaným textem a využití několika slovníků a internetu. Zároveň bylo vzhledem k povaze textu nutné prostudovat několik odborných textů zabývajících se problematikou japonské ekonomie, a také lingvistických textů, které se věnují teorii překladu či všeobecné lingvistice.

Výběr tohoto tématu úzce souvisí s mým oborovým zaměřením a zejména také velkým zájmem o japonskou kulturu a ekonomiku.

1. Japonská ekonomie

Japonská ekonomie je dodnes předmětem bádání mnoha ekonomů, a přesto si stále zachovává svá tajemství. Není se příliš čemu divit, jelikož celé Japonsko, byť je dnes mnohem více otevřeno světu, má stále svá tajemství. Navíc vzhledem k izolaci, kterou procházelo v minulosti, se v Japonsku vyvíjela ekonomika a ekonomické myšlení zcela ojedinělým způsobem, aniž by docházelo k přílišným zásahům z okolního světa. To vše se však hodně změnilo v půli 19. století, kdy v Japonsku padl Šógunát, a Japonsko se tak po mnoha staletích začalo otevírat světu. Největší vliv nejen na Japonskou ekonomiku měly Spojené státy americké. Japonská společnost stavěla moderní základy právě na modelu převzatém z USA. Proto bývá často japonská ekonomika konfrontována s ekonomikou USA.

Přestože byla ekonomika USA pro Japonsko jistým vzorem, docházelo k přetváření tohoto základu na zcela nový ekonomický systém, který by více odpovídal japonské mentalitě, a zohledňoval také některé ekonomické struktury z minulosti.

Rozdílů mezi Japonskou a západní ekonomikou je mnoho. Jedna skupina ekonomů však hlavní rozdíl vidí v tom, že na rozdíl od USA, které svůj ekonomický růst staví na spotřebě a zajištění maximálního blahobytu spotřebitelské veřejnosti, v Japonsku je za hnací motor ekonomického růstu považována maximalizace výroby.¹ Tyto rozdíly nakonec vedly k naprosto odlišným podnikovým strukturám. Zatímco v USA a v západních zemích, je vlastnictví podniků podřízeno akcionářům a finančním institucím, které se snaží maximalizovat zisk či dividendy, v Japonsku je valná většina

¹ Sakakibara, Eisuke, Clyde V. Prestowitz, Jr. *Beyond Capitalism* (California: University Press of America, 1993) viii

akcií podniků vlastněna spřízněnými podniky, které jsou vzájemnými vztahy propojeny v obrovské ekonomické aliance, kterým se říká *keirecu*.

Přestože tento model v Japonsku funguje, nelze s jistotou říci, jestli je špatný či nikoliv. Je však zcela zřejmé, že problém nastává v případě zapojení japonských ekonomických subjektů do mezinárodní ekonomiky. Vzhledem k rozdílnosti systémů bývá takové střetnutí často velice problematické. Tyto problémy často bývají japonskými ekonomy spojovány s nepochopením japonské ekonomiky jako celku, jelikož se jej ekonomové ze západních zemí často snaží analyzovat na základě principů západního modelu tržního hospodářství.

Ve většině publikací se japonští ekonomové snaží vysvětlit principy japonské ekonomiky, aniž by se opírali o západní modely. S tím však opět souvisí další problém, a tím jsou dva principy, které sice nejsou ekonomickými termíny, ale ve většině případů bývají zmiňovány právě v souvislosti s japonskou ekonomikou. Tyto principy jsou *tatema*e a *honne*. *Tatema*e, neboli přetvářka či maska, je výraz, který popisuje způsob, jakým se japonská kultura a ekonomie ukazuje světu. Jeho význam je úzce spjat s dezinformacemi a přikrášlováním skutečnosti. Na druhé straně je pak právě princip *honne*, který vyjadřuje skutečnost takovou, jaká je, neboli pravý stav věcí. Vzhledem k těmto principům, které jsou v japonské kultuře již po staletí, je těžké rozeznat, zda informace, které nám předkládají japonští ekonomové, jsou zcela pravdivé či nikoliv.²

Ekonomický systém založený na těchto principech je pak pro zahraniční investory poměrně zrádný. Opět však nelze říci, že je zcela chybný. Což opět dokazuje právě onen strmý růst ekonomiky po druhé světové válce. Bohužel stejné principy,

² Trevor, Malcolm. *Japan: Restless Competitor* (Richmond: Japan Library, 2001) xii - xiii

které japonskou ekonomiku vyzvedly do výšin, zapříčinily i její zhroucení v devadesátých letech minulého století a její následnou stagnaci. Zhroucení japonské ekonomiky se často popisuje, jako „prasknutí bubliny“, a je opět předmětem spousty spekulací. Jednou z nich je právě i kniha Malcolma Trevora, *Japan: Restless Competitor*.

2. Překlad

▪ KAPITOLA 1. **Ztráta důvěry**

V britské televizi, ekonomickém tisku, a také v předních denících, které se běžně příliš nezabývají událostmi v Japonsku, byl v listopadu 1997 hlavní senzací bankrot Yamaichi Securities, která byla součástí japonské Velké čtyřky, seskupení makléřských společností, či společností obchodujících s cennými papíry. Diváci užasle sledovali Šóheie Nozawu, vedoucího manažera Yamaichi Securities, jak se na tiskové konferenci v Tokiu hluboce uklání, očividně pláče zahanbením, a žádá ostatní finanční instituce, aby přijaly zaměstnance Yamaichi Securities, kteří dostali výpověď.

Jak *Financial Times* informovaly, v rychlém sledu následovaly další bankroty a zvěsti o tom, že hlavní japonské banky, pojišťovny a další společnosti se nacházejí v kritické situaci. A to vše v době, kdy se Thajsko, Korea, Malajsie a Indonésie, kde byly japonské banky hojně zastoupeny, a které za normálních okolností byly hlavními odbytišti pro vývoz japonských strojů a zařízení, výrobků a investic, samy nacházely v těžké situaci.

Šok z nastalé situace byl vzhledem k její nečekanosti o to větší. Většina lidí žijících mimo Japonsko byla totiž vedena k tomu, aby věřila v sílu japonského průmyslu, v neochvějnou oddanost jeho zaměstnanců - které Sir Roy Denman, tehdejší komisař EU, ve svém slavném výroku charakterizoval jako „workoholiky žijící v králičích norách“ - v moc jeho obchodní a finanční stability a zjevnou neomylnost jeho manažerů, kteří zajistili strmý růst ekonomiky země po roce 1945. Přesto, před

jejich zraky stál jeden z manažerů skupiny makléřských společností Velké čtyřky a veřejně doznával své selhání. To, jestli lidé opravdu měli být takto šokováni, je věcí druhou. Japonská centrální banka již jednou pomohla Yamaichi z nesnází, a to roku 1965; sám si pamatuji, jak se o tom tehdy v Japonsku diskutovalo.

Yamaichi byla v té době největší společností z Velké čtyřky a panovaly obavy ohledně toho, jaký by byl dopad na důvěru v japonskou ekonomiku, pokud by ji japonská vláda nezachránila. Obzvláště v době, kdy hrozil bankrot také Nikko Securities, další ze společností Velké čtyřky. Zajímavým postřehem v této kauze je, že makléřství nebylo v šedesátých letech, a do jisté míry ani dnes, oficiálně považováno za seriózní odvětví, asi tak, jako ve středověké Evropě nebylo za seriózní považováno lichvářství, avšak s tím rozdílem, že burza cenných papírů nehrála v Japonsku, v porovnání s evropským a americkým systémem, tak důležitou roli, a většinu podnikových financí poskytovaly banky, často sdružené do vlastní skupiny organizací, nebo *keirecu*, se kterými společnosti udržovaly dlouhodobé vztahy.

Japonská centrální banka teoreticky nesměla poskytovat půjčky makléřským společnostem, přestože měla čtyřčlennou Komisi pro cenné papíry, která na ně měla dohlížet. Již v roce 1963 varoval předseda této komise ministerstvo financí, jakožto orgán, který má ze zákona pravomoc kontrolovat Japonskou centrální banku, že se makléřské společnosti nacházejí v kritickém stavu, avšak ministerstvo nepodniklo žádné kroky. Vzhledem ke svému nízkému postavení, jelikož působili spíše jako manipulátoři s cizími financemi, než jako poskytovatelé patřičných služeb či zboží, nebyli makléři nikdy v Japonské centrální bance příliš vítáni. Najednou však byli předsedou Komise pro cenné papíry Japonské centrální banky předvoláni,

a byli vyzváni, aby vysvětlili svou situaci. Žádná jiná banka by je nejspíše nepodpořila.

Přestože to oficiálně neměl povoleno, poskytl předseda Komise pro cenné papíry v únoru 1965 půjčky všem společnostem Velké čtyřky, a nejenže si nezapsal výši těchto půjček, ale navíc o tom ani neinformoval radu své vlastní banky! Tyto částky nebyly zanedbatelné. Při směnném kurzu z té doby to bylo, pro Nikko Securities 37,5 milionu dolarů (13,5 miliardy jenů), pro Daiwa Securities 23,8 milionu dolarů (8,6 miliardy jenů), pro Yamaichi Securities 22,7 milionu dolarů (8,2 miliardy jenů) a pro Nomura Securities 14,5 milionu dolarů (5,2 miliardy jenů). Nomura ve skutečnosti nepotřebovala takto nízké úročený úvěr, ale na základě tzv. „konvojového systému“, tedy udržování společností v rámci jednoho odvětví na stejné úrovni, bylo oficiálním úředním postupem poskytnout všem společnostem stejné výhody. O třicet let později, při krizi v devadesátých letech, bylo rozhodnutí, zda nechat banky zbankrotovat, nebo podniknout kroky pro jejich záchranu, výsledkem aplikace „konvojového systému“. Ačkoli, dovolit, aby banky zbankrotovaly, má samozřejmě pro každou ekonomiku vážné následky.

V půli roku 1965 sedm hlavních deníků a NHK, veřejnoprávní rozhlasová a televizní společnost, již věděli, že se vyděšení zákazníci zbavují akcií Yamaichi, ale souhlasili s tím, že tuto zprávu zamlčí. Také Japonská socialistická strana, hlavní opoziční strana, souhlasila, že o celé záležitosti pomlčí, dokud se krizi, která byla ve finančních kruzích veřejným tajemstvím, nepodaří zažehnat.

Tato tajná dohoda mezi byrokraty, politiky včetně opozice, obchodníky a novináři, ve které se zaměřili na udržení lidí v nevědomosti o skutečné situaci, je opět dobrým příkladem toho, co se děje v zákulisí, a proč je pro okolní svět poměrně

těžké japonskému systému porozumět, jelikož cizinci, neboli *gaidžinové*, což doslova znamená „lidé odjinud“, mají nejvíce omezený přístup k interním informacím. Jak bylo zmíněno v úvodu knihy, jediné co se cizinci dozví, pokud se dozví alespoň něco, je *tatema*, neboli dezinformace.

V případě Yamaichi z roku 1965 se ovšem stalo něco výjimečného. Za normálních okolností se novináři takzvaných seriózních deníků, na rozdíl od týdeníků, notoricky známých *šikanši* porovnatelných s bulvárním tiskem a podobnými plátky v jiných zemích, sdružují do „tiskových klubů“, *kiša kurabu*, jejichž členové jsou zavázáni stanovami k tomu, aby ve stejnou dobu zveřejnili jednotnou formu určité zprávy, a nesnažili se ulovit pro sebe nějakou senzaci. Což je další kartelová dohoda! Proto byla v úvodu knihy ona poznámka o „...nevydávání článků, které by byly v rozporu se státními zájmy“.

Avšak jeden novinář z regionálního tisku, který z nějakého důvodu nebyl součástí dohody o mlčenlivosti v případě Yamaichi, se doslechl, že tato společnost má projít reorganizací. Vypuštění této zprávy mělo na vylekanou veřejnost elektrizující účinek a přinutilo ministra financí, aby vydal prohlášení. Japonská centrální banka byla poté nucena půjčit Yamaichi dalších 28 miliard jenů, tentokrát veřejně, plus 5,3 miliardy jenů další společnosti s názvem Oi Securities. Stejně jako při skandálu s výstavbou bytů a poskytováním úvěrů při bankovní krizi a při obrovské zadluženosti někdejší Japan National Railways o třicet let později v devadesátých letech, nebyli japonští daňoví poplatníci nadšeni, že jsou nuceni všechno zaplatit. Opět jim ale nebylo řečeno, že miliardy byly půjčeny i dalším společností. Copak ten kolotoč zapírání nemá konce?

Titulek „Yamaichi připravená na rekonstrukci“, který přinutil ministra financí promluvit, byl traumatizující, protože

Yamaichi byla v té době jedničkou mezi společnostmi Velké čtyřky, jak většina Japonců ráda uváděla. Yamaichi přišla o svou pozici vůči Nomuře a nikdy ji nezískala zpět. Prezidenti všech společností Velké čtyřky kromě Nomury museli odstoupit. Ministrem financí byl tehdy Kakuei Tanaka, rozhodný muž s dlouholetými zkušenostmi ve stavebním průmyslu, který byl některými kritizován za to, že nestudoval na vysoké škole. Později se stal předsedou vlády a v roce 1974 byl přinucen odstoupit z funkce kvůli machinacím s pozemky, které byly určeny pro veřejné komunikace a stavby, a které pro něj byly vysoce výnosné. Na základě důkazů o obchodních praktikách amerických nadnárodních společností, které byly předloženy Senátu Spojených států, tedy nikoliv v Japonsku, vyšlo o dva roky později najevo, že v době, kdy zastával funkci předsedy vlády, vzal úplatek ve výši 500 milionů jenů za to, že přesvědčí soukromé aerolinie Nippon Airlines ke koupi 21 proudových dopravních letounů značky Lockheed. V roce 1983 byl v Tokiu odsouzen k čtyřem letům ve vězení a zaplacení pokuty ve výši 500 milionů jenů. Aféra Lockheed, jak se jí říkalo, byla jednou z největších, avšak ne největší v poválečném Japonsku.

Kromě toho že nestudoval na vysoké škole, však Tanaka nebyl netypickým politikem či předsedou politické strany ve světě japonské peněžní politiky, a přesto tato aféra, o které toho lidé sledující pád Yamaichi v roce 1997 nejspíše příliš nevěděli, opět dokazuje, jak je nebezpečné snažit se porozumět japonskému politicko-ekonomickému systému z pohledu tržního hospodářství. Velká Británie je například významným příjemcem japonských investic, s velkým počtem japonských finančních institucí a jejich evropských regionálních poboček se sídlem v Londýně. Navíc je samozřejmě pro Británii charakteristická jakási víra v tržní hospodářství, která pouze brání tomu, aby si lidé uvědomili, jak jsou v Japonsku obchod,

politika a byrokracie úzce provázány. Jedná se spíše o praktický než filozofický argument, jelikož i ostatní země obchodující s Japonskem si toto musí uvědomit, aby pochopily, co pro ně tyto vazby uvnitř Japonska znamenají, a není zamýšlen jako útok na myšlenku volného trhu jako takovou.

Ekonomie nevyhnutelně ovlivňuje ostatní stránky života, a jak poznamenal jeden britský manažer na konci kurzu pořádaného EU-Japonským Centrem: „Japonský systém drží velice dobře pohromadě jako celek. Nemůžete si z něj vzít jen něco, a opomenout zbytek.“ Lidé ze západu - zdá se, že Asiaté mají všeobecně méně iluzí - které přitahují ekonomické úspěchy Japonska po druhé světové válce a jeho „harmonické“ vztahy v průmyslu, atd., což se může jevit jako ulehčení manažerské práce, i když i manažeři mají, stejně jako ostatní, v tomto systému pevně stanovené místo, by se měli zeptat sami sebe, zdali by opravdu chtěli žít ve společnosti, na kterou poukazuje právě onen opomenutý zbytek. Toto je jeden z bodů, který budeme rozebírat v této i dalších kapitolách.

Dokonce ani krize Yamaichi v roce 1965 nebyla ve skutečnosti první finanční krizí. Již v roce 1927 zbankrotovala banka Showa, k čemuž došlo ještě před mnohem známějším krachem na Wall Street z roku 1929. Názory eurocentristů a amerikacentristů by měly být poopraveny.

S druhou krizí Yamaichi v roce 1997 a tím, co po ní následovalo, ztratila japonská ekonomika v očích cizinců trochu ze svého lesku. Ti, kteří uvěřili neustále opakovaným prohlášením, že Japonsko spolu s dalšími ekonomikami asijských tygrů, které jej následovaly, jsou vlnou budoucnosti, vlnou, která zaplaví nejen Evropu, ale také USA, byli zmateni. O tom, že budoucnost patří Asii, existovalo mnoho proroctví, a byl již patrný jejich průnik na evropský a americký trh, i rostoucí počet jejich továren v těchto regionech.

Soudě dle některých médií se zdálo, že pokračující odhalení z Japonska a jiných asijských zemí zpochybňovala představu Asie jakožto vlny budoucnosti. Lze však jen doufat, že tato odhalení povedou k více vyváženému úsudku a nejen k publicitou vyvolanému zhoupnutí z jednoho extrému do druhého. Dobrým znamením je například přezkoumávání teorie o „Asijských hodnotách“, kterou prosazují někteří asijsí politici a redaktoři v Evropě a Americe, ve snaze vysvětlit tak prudký ekonomický růst a sociální stabilitu. Dále je tato teorie také používána některými zastánci autoritářských či kolektivistických politických systémů.

Pro mnoho lidí nepocházejících z Asie je pojem „Asijské hodnoty“ pravděpodobně spíše stereotypní směsicí konfuciánských a pseudokonfuciánských hodnot vycházejících z východoasijských ekonomik, které úspěšně prošly industrializací, než přesným odrazem rozdílů, které mezi asijskými státy můžeme najít. Tyto hodnoty přitahovaly pozornost díky tomu, že byly zdůrazňovány zejména v prohlášeních pánů Li Kuang-jaoa ze Singapuru a Mahathira Mohameda z Malajsie, zástupců dvou celkem odlišných zemí. Druhý z výše uvedených pánů byl mnohem radikálnější. Zašel tak daleko, že prohlásil: „Asijské hodnoty jsou hodnotami univerzálními. Evropské hodnoty jsou hodnotami evropskými.“ Jinými slovy, že se evropské hodnoty začaly vyznačovat kladením příliš velkého důrazu na individualismus.

Říká se, že když byl jeden z britských předních politiků přijat Li Kuang-jaoem a vyslechl si jeho v mnoha ohledech rozumnou kritiku o nespolečenském chování, drogách a nezodpovědnosti v současné Británii, reagoval slovy: „Víte, pane Li, Vy jste poslední opravdový anglický gentleman!“ Všiml si podobností mezi „asijskými hodnotami“, které si právě ve zkratce vyslechl a někdejšími „viktoriánskými hodnotami“,

nebo, zajdeme-li dále do minulosti, „protestantskou etikou“ Maxe Webera, kterou Weber viděl jako zdroj „ducha kapitalismu“.

Odborníci dlouho debatovali o významu Konfuciových myšlenek a o spojitostech, které nepochybně existují mezi tím, čemu lidé věří a hodnotami, na kterých lpí na straně jedné, a jejich ekonomickými a politickými systémy na straně druhé. Ti, kdo například tvrdili, že Japonsko dosáhlo ekonomických úspěchů díky svým vrozeným vlastnostem, což v Japonsku často uslyšíte, musí nyní čelit otázce současných potíží japonské ekonomiky a politiky. Jak chtějí tyto problémy vysvětlit? Samozřejmě za předpokladu, že všechna jejich původní tvrzení se zakládala na pravdě. Pravdou je, že japonští zaměstnavatelé kladou velký důraz na „postoj“ uchazeče při pracovním pohovoru, a při hodnocení zaměstnanců, zatímco japonské ministerstvo školství se snaží studentům vštípit určitý názor, a to zejména v hodinách etiky. Tím japonské školství propaguje oficiální ideologii, porovnatelnou s „etikou“, *šúšin*, vyučovanou do roku 1945.

Kauza Yamaichi byla příkladem toho, jak situaci řeší politici a byrokraté, kteří jednají v rozporu s těmito nepsanými pravidly, a zamlčují informace. „Administrativní řízení“, *gjósei šidó*, které by se dalo interpretovat jako „nabídka, kterou nelze odmítnout“, je byrokraty preferovaný způsob, jak prosazovat svou vůli. A to tak, že podporují společnosti, které spolupracují a znesnadňují život těm, které se nepodřídí. Tento přístup byl popsán jako systém, „nezaložený na pravidlech, ale na vztazích, podobně jako ve feudalismu“, který se z velké části spoléhá na osobní setkání a na snahu byrokratů vyhnout se jakýmkoliv zápisům.

Následně po krachu Yamaichi zaměřily *Financial Times* svou pozornost na běžné praktiky ve vedení podnikového

účetnictví a v japonském finančním sektoru, které byly pro mnoho lidí žijících mimo Japonskou společnost novinkou, ale v Japonsku šlo pouze o další veřejné tajemství. Mezi tyto praktiky patřilo převlékání účtů pomocí *tobaši*, což doslova znamená „dát stranou“, a zatajování ztrát; nedostatek řádných nezávislých kontrol účtů; neadekvátní hodnocení investičních návrhů v uzavřeném kruhu vzájemně propojených bank a společností; dále sem patřily zprávy o hospodaření určené veřejnosti, které se týkaly například výše nedobytných pohledávek bank, a kterým nikdo nevěřil, ze všeho nejméně však úředníci Ministerstva financí zodpovědní za řízení bankovního sektoru, od kterých by se dalo očekávat, že budou znát skutečnou situaci díky jejich blízkým vztahům s bývalými státními úředníky, kteří byli „dosazeni“, japonsky *amakudari*, což doslova znamená „sestoupit z nebes“, do pohodlných funkcí v soukromém sektoru, což je obvyklý způsob jak jim zajistit trvalé místo, kde mohou využít svých osobních konexí a znalosti někdejšího ministerstva; a dále sem patřila obecná netransparentnost celého finančního systému, a průnik zločineckých organizací, *bóryokudan* (doslova „násilnická skupina“), do světa financí, jak bylo patrné při skandálech s půjčkami na bydlení, *džusen*, a což je také jeden z hlavních důvodů, proč se tolik bankovních pohledávek stalo nedobytnými. Na první pohled by se mohlo zdát, že takové praktiky jsou pouze vnitrostátní záležitostí, avšak krize v bankovníctví a její dopad na světovou ekonomiku poprvé mnoha lidem ukázala, že má mezinárodní následky.

Přestože burza cenných papírů a akcionáři nehrají v Japonsku tak důležitou roli jako v anglosaských systémech, mají společnosti povinnost svolávat jednou ročně valnou hromadu. Jak důležitou roli v Japonském národním hospodářství hrají zločinecké organizace a ostatní nezákonné praktiky, probereme později. V souvislosti s vnitropodnikovými

záležitostmi existují zločinci, *sókaija*, kteří se v tomto oboru stávají mistry svého řemesla, k čemuž využívají směs vydírání a násilí. Pokud se jim podaří získat nějaké tajné informace, které by mohly společnost zdiskreditovat, začnou vyhrožovat jejich zveřejněním, což mohou velice snadno učinit koupí jedné akcie společnosti. Tím získají právo zúčastnit se valné hromady. Aby nemuseli čelit náhlým nepříjemnostem, nebo dokonce žalobě, společnosti raději zaplatí a tím se vydají vyděračům napospas.

Mezi další jejich přidružené aktivity patří zabraňování akcionářům v pokládání otázek, které jsou pro vedení nepříjemné, tím, že nepohodlné akcionáře verbálně, nebo dokonce fyzicky zastrašují. Za to jsou samozřejmě placeni společností. V posledních letech se policie snažila přesvědčit společnosti, aby valnou hromadu svolávaly ve stejný den, a to z toho důvodu, aby znemožnili lidem z řad *sókaijů* pokrýt všechny valné hromady. Z některých valných hromad se stala fraška, která netrvala ani deset minut, a to díky *sókaijům*, kteří na příkaz vedení společnosti převzali nad valnou hromadou kontrolu.

Všichni, kdo si myslí, že se *sókaiji* jsou zapleteny pouze pochybné a nevýznamné společnosti, mohou být šokováni zjištěním, že mezi jejich zákazníky patří i nejvýznamnější společnosti, jejichž akcie jsou přijímány jako blue-chips. V roce 1985 si například Japonské aerolinie, v té době vlastnila vláda 35 procent jejich akcií, najaly „výzkumný tým“ zločinců z jedné dobře známé společnosti *sókaijů*, aby převzal kontrolu nad valnou hromadou. Ten rok došlo k havárii letadla a společnost měla obavy, že jejich neschopnost vyplatit dividendy by vedla k dalším problémům. Tento a další případy jsou zmíněny v knize jednoho z bývalých zaměstnanců Nomura Securities, jejímuž vydání se snažila Nomura horlivě zabránit.

Japonská účetní praxe se podle některých od mezinárodní účetní praxe liší mnohem více, než v ostatních významných průmyslových zemích. Amerikou inspirovaný Zákon o autorizovaném účetnictví z roku 1948 měl podpořit pravdivost informací uvedených ve finančních výkazech za pomoci autorizovaných účetních, avšak případ Sanyo Special Steel z roku 1964, který v té době způsobil v Japonsku rozruch, odhalil, že tento systém nefunguje podle původních představ okupačních úřadů. Finance společnosti byly ve velkém zneužívány, a to i na takové účely, jako jsou obrovské ozdobné kameny na zkrášlení zahrad vedoucích pracovníků. Sanyo Special Steel vyhlásila v říjnu 1966 bankrot a přiznala ztráty ve výši 50 miliard jenů, což odpovídalo 463 milionům amerických dolarů. Avšak, jak se v devadesátých letech dále objevovaly zprávy o opakovaném pochybení při přiznávání ztrát, bylo později zjištěno, že společnost ve velkém falšovala účetní výkazy.

O třicet let později, roku 1996, došlo k novelizaci tohoto zákona. Avšak zdá se, že na přiznanou výši nedobytných pohledávek uváděných bankami neměla novela žádný vliv a všeobecně se věří, že se jedná pouze o třetinu jejich skutečné hodnoty. Dokonce i sami bankovní úředníci, kteří zůstávají v anonymitě, přiznávají, že údaje byly maskovány pomocí *tobaši*, čili přesouváním ztrát mezi účty, aby mohly být skryty v účetnictví sesterských či dceřiných společností, a za použití takových taktik, kdy dlužníci platili pouze úroky ve výši jejich nominální hodnoty. Podle směrnic Federace bankéřů jsou společnosti, jejichž splátky jsou ve výši nominálního úroku, nebo kterým jsou z nějakého důvodu zcela prominuta povinnost splácet, pro potřeby účetnictví vedeny jakožto „zdraví dlužníci“. Přesto na konci fiskálního roku v březnu 1993 odepsalo 21 vůdčích bank ztrátu 1,47 bilionu jenů ve špatných půjčkách, což není zanedbatelná částka. Není proto

překvapením, že *Financial Times*, které jsou známy pro svůj vybraný slovník, ve svém čísle z 1. dubna 1998 reagovaly na výsledek hospodaření Japonska z konce roku článkem s odměřeným titulkem „Bilanční kosmetické úpravě z konce roku nikdo neskočil na špek“.

Lidé, kteří neustále klamou ostatní, se vystavují riziku, že nakonec oklamou sami sebe. Například předstíráním, že reálné údaje nejsou podstatné a lze je vždy zfalšovat. Avšak směnky se nakonec stanou splatnými. Toto je jeden z aspektů krize v devadesátých letech.

Jeden japonský novinář navíc prohlásil, že kromě falšování účtů je na Tokijské burze cenných papírů a ostatních burzách, například v Ósace, běžné zneužívání důvěrných informací při obchodování. Vzhledem k tomu, jak je v Japonsku běžně kladen důraz na osobní vztahy a obchodování s laskavostmi v rámci vysoce strukturovaného, či koluzivního podnikového systému, nebyla by tato skutečnost až tak překvapivá. Fenomén *tatemaie*, neboli masky, má zejména u cizinců vyvolávat dojem, že systém obchodování je založený na otevřeném jednání, což je v současné době proklamovaným cílem velkého třesku, zatímco ve skutečnosti se zakládá na významném postavení těch, kteří disponují důvěrnými informacemi. Riziko korupce existuje samozřejmě ve všech systémech, ale je vyšší tam, kde je běžně kladen důraz na osobní vztahy, společně s chatrnou účetní povinností, a blízkými, někdy až překvapivě otevřenými vztahy společností s organizovaným zločinem,

Značnou pozornost získal případ farmaceutické společnosti Nippon Shoji, vedené v druhém segmentu Ósacké burzy cenných papírů, ve které bylo 43% jejích zaměstnanců zároveň akcionáři této společnosti. Dne 20. září 1993 společnost zjistila, že její nový lék proti virovým

onemocněním, Usevir, způsobil smrt více než tuctu pacientů, kteří zároveň brali léky proti rakovině. O týden později, 27. září, sdělila tuto skutečnost příslušnému ministerstvu, Ministerstvu zdravotnictví, a o další týden později, 4. října, informovala dvě stovky svých zastupitelů. Ministerstvo však neučinilo veřejné prohlášení až do 12. října.

Díky zprávám o zřejmě úspěšném novém léku hodnota akcií společnosti Nippon Shoji rostla, avšak v období mezi tím, kdy už společnost věděla, že lék není bezpečný, a veřejným prohlášením ministerstva, 175 zaměstnanců společnosti, včetně 85 řídicích pracovníků, prodalo přes 360 000 akcií, samozřejmě s vědomím, že brzy ztratí hodnotu. Dalších 44 členů společnosti dokázalo prodat své akcie brzy ráno tentýž den, kdy ministerstvo učinilo své prohlášení. Právník Nippon Shoji poté uvedl, že za daných okolností bylo těžké rozhodnout, zda došlo ke zneužití důvěrných informací při obchodování, spadající pod zákon o burze cenných papírů.

Jeho pohled na věc se odrazil v podobném výroku vedoucí společnosti na trhu s léky, Takedy. Šlo možná o další příklad principu z Alenky v říši divů: „Slovo má takový význam, jaký chci, aby mělo.“ Přesto japonští mluvčí, kteří se snaží cizincům vysvětlit podnikový systém, například v EU-japonském centru a jinde, jej často charakterizují jakožto „systém vysoké vzájemné důvěry“, na úkor systémů s údajně „nízkou vzájemnou důvěrou“ v ostatních částech světa. Etika podnikání v pojetí Nippon Shoji a jiných společností byla řekněme přinejmenším zajímavá.

Společnosti, které obchodují na burze cenných papírů, by měly být pečlivě hodnoceny tou burzou, na které obchodují, avšak požadavky na společnosti obchodující na bázi prodeje přes přepážku jsou mnohem mírnější. Společnost Ipec nadělala dluhy v celkové hodnotě 9,4 miliardy jenů, a měla neuvěřitelně špatně vedené účetnictví, avšak v červnu 1994 byly Daiwa

Securities, jedna ze společností Velké čtyřky, a Japonská asociace obchodníků s cennými papíry, zproštěny odpovědnosti za nedbalost. Další společnost, s názvem Hanix Industry, skončila s dluhem ve výši 130 miliard jenů, a sebevraždou jejího generálního ředitele na půdě Národního úřadu pro správu daní, který byl obviněn z daňového úniku.

Tyto závažné chyby ve vedení účetnictví a způsob řízení, který by měl znamenat více než jen uplatňování moci byrokratů, dovolují společnostem předkládat něco, co ani zdaleka neodpovídá jejich skutečné obchodní situaci. Běžně se tomu říká nedostatečná transparentnost, i když by se mohlo zdát, že tento termín je stále příliš mírný. Tato skutečnost přiměla v devadesátých letech některé zahraniční finanční instituce, ze strachu ze zatajování informací, k velké opatrnosti vůči transakcím s jejich japonskými protějšky.

Jeden japonský referent byl dvakrát pozván, aby vystoupil před Japonskou asociací zákonných auditorů, avšak spoustu posluchačů urazil tím, že otevřeně kritizoval revizní praktiky mezinárodně uznávaných prvotřídních společností, jako je Toyota a Matsushita. Tato asociace běžně ve svém časopise uveřejňovala proslovy hostujících referentů, avšak proslov tohoto referenta nebyl otištěn ani jednou. Jedním z bodů jeho kritiky byla myšlenka, že kdyby všichni z revizorů, kromě jediného, byli zároveň členy revidované společnosti, byl by tento jedinec vystaven velkému tlaku, aby se přizpůsobil, a brzy by se z něj stal interní auditor. Jak by potom mohla být revize nezávislá, či objektivní?

Jen pro zajímavost bych rád dodal, že několik silných společností představilo v dubnu 1998 plně konsolidované účetnictví, které se mělo stát povinným v dubnu 1999. Ostatní společnosti, které byly ziskové, řešily otázku, jak se pokud možno vyhnout placení daní, a tak bylo veřejným tajemstvím,

že mnohé z nich vykazovaly „ztráty“, přestože se jim ve skutečnosti dařilo dobře. To vysvětlovalo zdánlivě ohromné množství společností, které vykazovaly ztráty. Opačným případem jsou například banky, které také manipulují s údaji a používají pochybná kritéria, avšak v jejich případě proto, aby mohly tvrdit, že dluhy jsou spláceny, zatímco ve skutečnosti mají velké potíže.

Ten samý kritik byl pozván, aby před výborem pro jurisdikční záležitosti sněmovny poradců neboli horní komory parlamentu, okomentoval také navrhovaný dodatek k obchodnímu zákoníku. Tento zákoník byl novelizován před dvanácti lety při pokusu o potlačení vlivu *sókaijů* ustanovením, že manažer společnosti, který zaplatil za jejich služby, jako je zastrahování akcionářů, či předčasné ukončování valné schůze, bude zatčen a obviněn.

To se stalo vedoucím oddělení pro obecné záležitosti ve vůdčích společnostech, jako například Kirin Beer, která v té době byla jedničkou na trhu a zároveň členem *keirecu* Mitsubishi Group, společností Sumitomo Marine a Fire Insurance, významnému obchodnímu domu Isetan, Konica, dobře známému výrobcí fotoaparátů a spoustě dalších. Soudní řízení měla groteskní charakter, protože přesto, že tyto manažeři byli souzeni jakožto jednotlivci jednající na vlastní popud, byli si všichni vědomi toho, že tyto manažeři jednali na příkaz společnosti, a ta uhradí veškeré sankce, které by jim mohly být uloženy.

Valné hromady mnohých společností nejsou přístupné veřejnosti ani tisku, a přesto, že mohou být vyhlášena nová pravidla, nebude snadné změnit zavedenou praxi - pokud předpokládáme, že jde o skutečný úmysl, a ne jen o další součást *tatemaie*. Cílem této knihy není polemizovat, jestli by se tento způsob vedení podniku měl měnit či nikoliv, to už si musí

Japonci rozhodnout sami. Jde pouze o realistický pohled na systém takový, jaký je, což je velice důležité pro evropské, americké, či jiné společnosti obchodující s Japonskem, a pro kohokoliv, kdo by měl vědět, že japonský obchod závisí na účetních, revizních a prezentačních metodách, které se jej snaží ukázat v odlišném světle. To napomáhá vysvětlení, proč krize v devadesátých letech, kterou si lidé uvědomili teprve při bankrotu Yamaichi, ale která je následkem ostatních případů z minulosti, není tak překvapivá, jak se na první pohled zdá. Jak řekl Stalin: „Někdy je pravda natolik důležitá,“ - například pro konkurenci - „že musí být chráněna ostrahou lží.“³

To, že existují japonští kritici účetních metod, atd., dokazuje, že současný systém nemá univerzální podporu, a v tomto i dalších případech, o kterých budeme hovořit, existují lidé, kteří jsou dokonce připraveni vystavit se nebezpečí fyzického útoku ze strany *jakuzy*, členů zločineckých syndikátů, občas známých jako japonská mafie. Jelikož falšování účetních dokladů, zmanipulované valné hromady a předkládání informací, které nemusí ukazovat celý a jasný obraz o stavu společnosti, má jak své vítěze, tak i poražené, někteří čtenáři se teď možná podivují, proč s tím poražení nic nedělají.

Při dohře v případě Yamaichi, i když se stěží jedná o jeho konec, uvedly *Financial Times*, že čtyřicet akcionářů skutečně zažalovalo management a jeho účetní revizory: „Tato žaloba je v Japonsku prvním plnohodnotným právním krokem vedeným proti auditorské společnosti!“ Tuto zprávu okomentoval nový předseda asociace účetních slovy: „V Japonsku jde o novinku. Přinutí účetní, aby v budoucnu vykonávali svou profesi mnohem zodpovědněji,“ avšak jestli je to pravda, ukáže teprve čas.

³ Tento výrok nepaří Stalinovi, ale Winstonu Churchillovi. (poznámka překladatele)

Tento deník také uvedl, že některé z mezinárodních účetních organizací, známých jako Velká Šestka, měly obavy o své společníky a snažily se je přinutit (není však známo s jakou mírou úspěšnosti) aby zvýšili svou úroveň. Auditoři v případě Yamichi přehlíželi účty, na kterých, jak později vyšlo najevo, se ukrývaly ztráty ve výši 260 miliard jenů. I přesto se Ministerstvo financí snažilo tvrdit, že společnost je stále solventní. Yamaichi poté v červnu 1996 přiznala, že závazky společnosti převyšují její aktiva o 22,5 miliardy jenů, což je při současném kurzu 100 milionů liber, a že nemůže splatit podřízené dluhy od pojišťoven ve výši 43 milionů jenů. Auditoři se k tomu odmítli vyjádřit, a ministerstvo popřelo, že o těchto ztrátách vědělo, na což by se dalo namítnout, že by o tom samozřejmě vědět mělo.

K červnu 1998 *Financial Times* napsaly: „Blízké vztahy mezi společnostmi a auditory zpochybňují věrohodnost zrevidovaných údajů. Konsolidované účetnictví je stále vzácností a výkazy peněžních toků nejsou revidovány.“ To, jak byla první žaloba v Japonsku proti auditorské společnosti označena za historický moment, napovídá, jak revolučně se jevila.

Jakou roli hraje v Japonsku právní systém, na rozdíl od myšlenky právního státu, bude rozebráno později, ale zatím můžeme ve zkratce říci, že obvykle příliš nefunguje a je dokonce ještě pomalejší než v zemích, jako je například Velká Británie, kde není zrovna vyhlášený svou svižností. Obrátit se při řešení rozporu na soud, značí rozpad obchodních vztahů, a selhání při řešení problémů, které by měly být vyřešeny dohodou, často za použití prostředníka. S ohledem na to, co bylo o důležitosti „ne pravidel, ale vztahů, jako za doby feudalismu,“ v Japonsku řečeno, by mělo být zřejmé, že v Japonsku neexistuje to, co Max Weber popsal jako „rozumově-

právní“ řád, a zahraniční obchodníci by udělali chybu, kdyby postupovali tak, jako by zde byl. Protože byrokraté mají moc, mohou trvat na striktně právní aplikaci pravidel, jak je vykládají, což se vůbec nepodobá představě o rovnosti před právem. Posun od „statusu ke kontraktu“, když použijeme slavnou frázi Sira Henryho Maineho, jinými slovy posun od subjektivních, osobních vztahů patron-klient k objektivním vztahům, které jsou dány černé na bílém, a které zahrnují různé dokumenty, od popisů práce, zákonu o rovnocenných příležitostech a dodavatelských smluv, až po předpisy o právech a povinnostech, není pro Japonsko charakteristický. V jednom starém vtipu se říká, že teprve až se podepíše smlouva, přichází na řadu obtížné vyjednávání.

Je důležité uvědomit si fakt, že způsob řízení založený na „statusu“, jak jej popisuje Maine, se, jednoduše řečeno, velice liší od způsobu řízení založeného na „kontraktu“. Japonští lektoři v EU-japonském centru a jinde rádi porovnávali systém, ve kterém se lidé méně obrací na soud, se systémem, kde je to mnohem běžnější. V těchto srovnáních samozřejmě často figurovaly Spojené státy, které jsou i jinde často kritizovány pro přílišné využívání soudů, a proto pokud nejste právníkem, může se zdát lepší urovnávat spory méně formální cestou, vyjednáváním. To zní dobře, dokud si člověk nepoloží otázku, kdo má větší šanci při vyjednávání zvítězit? Ten silný, nebo ten slabší? Odpověď je zřejmá i bez dalších podkladů, a činí tak systém bez právní podpory méně atraktivní. Jde o součást objasnění, proč byla žaloba, kterou nespokojení akcionáři podali proti Yamaichi a jejím auditorům, tak překvapivá.

Za těchto okolností, kdy obchodování z větší části závisí na známé „důvěře“ mezi jednotlivci, kteří se mohou již dlouhou dobu znát, a kteří si dávají pozor, aby nesdělovali příliš mnoho informací ostatním, či nevedli příliš podrobné zápisy, díky

čemuž je možné vše jednoduše popřít, není překvapením, že japonské společnosti figurovaly jak v doposud největší obchodní aféře od druhé světové války, tak i v další obrovské mezinárodní finanční aféře, ve které Ministerstvo financí, jež by mělo působit jako regulační orgán, tajně spolupracovalo na utajování informací se společností, která vše zavinila. A nejde jen o staré korporace, ale o nejvýznamnější a všeobecně známé Japonské společnosti. Tím doposud největším podvodem na světě byla aféra kolem obchodu s mědí společnosti Sumitomo Corporation, a do oné mezinárodní finanční aféry byla zapletena Newyorská pobočka banky Daiwa.

V roce 1995 vyhlásila banka Barings, britská obchodní banka s dlouholetou tradicí, bankrot v důsledku ztrát ve výši 869 milionů liber, které bance způsobil jeden nedostatečně kontrolovaný obchodník s derivovanými cennými papíry při neautorizovaných obchodech na Singapurské burze. Bance Barings nebyla poskytnuta finanční pomoc od britské vlády Johna Majora, a proto ji převzal nizozemský koncern ING.

V dopise adresovaném japonskému ústředí se v červenci toho roku Tošihide Jaguči, výkonný viceprezident newyorské pobočky banky Daiwa, přiznal, že při nepovolených obchodech se státními cennými papíry USA přišel o jednu miliardu dolarů, v té době 710 milionů liber. V případě státních cenných papírů jde však na rozdíl od obchodování s derivovanými cennými papíry o bezrizikový obchod. Tyto nezjištěné ztráty byly utajovány celých jedenáct let a přitom tvořily více jak devítinu z celkových aktiv newyorské pobočky banky Daiwa. Přesto banka předkládala americkým úřadům čtvrtletní zprávy, ve kterých tyto ztráty nebyly uvedeny, a nadále tvrdila, že obligace vydané Ministerstvem financí Spojených států stále vlastní, přestože si byla vědoma, že je Iguči prodal, aby pokryl ztráty, které způsobil. Bezpochyby pouhou shodou okolností, se

banka v červenci zbavila 1500 krabic s dokumenty, a samozřejmě popřela, že by šlo o likvidaci důkazních materiálů. Iguči byl zatčen a Masahiro Cuda, manažer newyorské pobočky, byl obviněn za spoluúčast na pokusu zatajit ztráty před americkými úřady za pomoci prostředníka na Kajmanských ostrovech.

Američany rozzuřil fakt, že je kompetentní orgány japonského Ministerstva financí, jak samy přiznaly, o podvodu banky Daiwa neinformovaly po celých šest týdnů. Samozřejmě vyvstala otázka, co se v té době mezi Ministerstvem financí a Daiwou dělo. Ministerstvo však oznámilo, že ještě nebylo připraveno v této záležitosti v New Yorku vypovídat, jak požadovaly americké úřady.

Je nutné zdůraznit, že zahraniční pobočky japonských bank jsou stále řízeny Ministerstvem financí (MF), a že jejich ředitelství v Japonsku by si nepřála, aby podnikaly cokoliv, co by mohlo ohrozit jejich vztahy s tímto klíčovým ministerstvem. V japonských bankách pracují lidé, kteří mají na starosti vztahy s MF, a jsou známi jako „MOFtan“, což je výraz skládající se z počátečních písmen anglického výrazu pro Ministerstvo financí (Ministry of finance) a ze zkratky běžného japonského slova *tantoša*, což znamená „člověk který má zodpovědnost“. Úředníci MF mohou pravidelně navštěvovat pobočky bank v zahraničí, zejména ve finančních centrech jako je Londýn nebo New York.

Daiwa však na rozdíl od banky Barings nevyhlásila bankrot a byla schopna pokrýt své ztráty, což bylo pro některé byrokraty z Ministerstva financí zadostiučiněním, které vnímali jako důkaz stability japonského bankovního systému. Avšak podle dohody dosažené u Federálního soudu v Manhattanu, byla Daiwě zakázána činnost na území Spojených států a uložena pokuta ve výši 340 milionů dolarů. Tato dohoda znamenala

velkou ztrátu reputace, přestože veškeré operace Daiwy ve Spojených státech převzala banka Sumitomo, a tak je do jisté míry „zachovala v rodině“.

Ve svém titulním článku ze 7. Listopadu 1995 Japan Times uvedly, že případ banky Daiwa je sotva ojedinělý, protože její způsob podnikání byl pro Japonský „kooperativní“ styl, či jak by někdo mohl říci styl tajných dohod, charakteristický. Pokud je to pravda, a zdá se, že události, které po aféře Daiwa následovaly, toto tvrzení Japan Times potvrzují, kolik dalších společností, které s tichou podporou auditorů a příslušných ministerstev ukazují světu hezkou tvář, zatímco skutečnost je mnohem méně růžová, může existovat?

Neuvěřitelně rozdílné údaje o výši nedobytných pohledávek vůdčích finančních společností, předkládané v různých obdobích, ukazují, jak je pro kohokoliv, kdo není součástí systému, obtížné udělat si obrázek o skutečném stavu. Například v listopadu 1995 odhadla americká společnost pro výzkum bankovníctví Veribanc Inc. výši nedobytných pohledávek 150. předních japonských finančních institucí na 140 bilionů jenů, zatímco Ministerstvo financí uvedlo částku 38 bilionů jenů. Pokud je odhad Veribanc Inc. přesný, tak je zcela jisté, že údaje MF byly úmyslně zmírněny. Nejen z toho důvodu, že by MF nerado naznačilo nestabilitu bankovního systému, ale také proto, že přiznání této skutečnosti by vedlo k obvinění samotného MF, jakožto odpovědného ministerstva, ze špatně odvedené práce při zajišťování stability bankovního systému.

Ať už právem či nikoliv, spousta Japonců viní MF jakožto tvůrce národohospodářské politiky z recese, a MF tím nepochybně ztratilo dobrou pověst. V Japonsku je to závažný problém, na který se jen tak nezapomene, a nebude snadné jej napravit. Možné srovnání lze nalézt u ztráty reputace

Konzervativců za vlády Majora kvůli špatné ekonomické správě ERM (Exchange Rate Mechanism), Mechanismu směnných kurzů, samozřejmě s tím rozdílem, že vláda v Británii může být odvolána, zatímco japonská byrokracie pracuje dále.

Reputaci MF nedodala ani obvinění z podplácení a korupce, vznešená proti některým jejím úředníkům, ani obrázek vyšetřovatelů ze státního zastupitelství vstupujících na půdu ministerstva. Mezi běžná obvinění patřilo předávání tajných informací úředníky ministerstva poté, co byli „pohoštěni“, a možná i něco víc. Abychom se vrátili k původnímu článku Japan Times o „kooperativním“ stylu obchodování v Japonsku, je otázkou, proč bylo MF napadeno právě v tuto dobu, když všichni věděli, že tato „pohoštění“ probíhají již řadu let a ve světě japonské ekonomiky, která má více než velkorysé příspěvky na zábavu, jsou zcela běžným jevem. Nemohlo jít o pouhou náhodu, když byly tyto praktiky zákonem tak dlouho přehlíženy. Vakuum, v našem případě představované mezerou v moci, je proti přirozenosti. Někteří politici viděli v částečné ztrátě pověsti a důvěryhodnosti MF šanci, jak na jeho úkor zvýšit svůj vliv na tvorbu politiky.

Hodnota statistických údajů závisí na kritériích, ze kterých vychází, a na jejich interpretaci. Díky japonským účetním a revizním metodám se lze snadno vyhnout předložení celkového a pravdivého obrazu o situaci ve firmě. Statistiky nezaměstnanosti, které ve světě vyvolávají velký obdiv, mohou být snadno přikrášleny. Podle použitých kritérií jsou lidé, kteří pracují byť jen pár hodin týdně, považováni za zaměstnané. Ženy, které přišly o práci, jsou zařazeny mezi ženy v domácnosti a tím pádem nejsou započteny do výsledné statistiky nezaměstnanosti. Na rozdíl například od Velké Británie, trvá v Japonsku zařazení mezi nezaměstnané delší dobu.

Zejména při porovnávání statistických údajů na mezinárodní úrovni je důležité ujistit se, že jsou porovnávány stejné faktory, a ne „hrušky s jablky“, jak se často stává u informací o Japonsku, které zveřejňují japonští funkcionáři a ostatní, včetně příznivců ze zahraničí, a které ve srovnání s ostatními systémy vykreslují japonský politicko-ekonomický systém v lichotivém světle. Informace jsou konkurenční zbraní, což dokázal Sun Tzu.

U případu nedobytných pohledávek japonských bank je potřeba podívat se nejdříve na kritéria, která byla podkladem pro údaje vypuštěné do světa. Existují čtyři kategorie:

1. Pohledávky považované za dobytné.
2. Pohledávky, které vyžadují varování dlužníkovi.
3. Pohledávky, které mohou být nedobytné.
4. Pohledávky posuzovány jako nedobytné.

I bez velké představitivosti je zřetelně vidět, jak banky nebo ministerstvo, popřípadě oba subjekty, tajně spolupracující v pozadí, mohou dle libosti přiřazovat a přehodnocovat status pohledávek.

Postihový systém užívaný v japonské byrokracii pracuje tak, že pokud některý z byrokratů způsobí potíže tím, co řekl na veřejnosti, poznamená to jeho kariéru. Proto je pro ně bezpečnější sdělovat co nejméně informací. Britové, kteří si stěžují na utajování vládních informací, by se ve srovnání s Japonskem měli považovat za šťastlivce. Ve Spojených státech mají samozřejmě Zákon o svobodě informací.

Jeden z předních japonských ekonomických deníků napsal, že většina pohledávek spadajících do druhé kategorie, tedy pohledávky, které vyžadují varování dlužníkovi, se s největší pravděpodobností za pár let propadnou až do spodní kategorie,

nedobytných pohledávek. Tento deník informoval, že v roce 1997 MF a Japonská národní banka zveřejnily výši pochybných pohledávek v držení největších japonských bank o hodnotě 79 bilionů jenů, v té době 613,4 miliard dolarů, což je částka 3,1 krát vyšší než oficiální hodnota z roku 1996. Největší banky zodpovídaly za 57,3 bilionů jenů a regionální a druhořadé banky zodpovídaly za 21,7 bilionů jenů. Celková částka představovala 14 procent ze všech půjčených financí: neuvěřitelná suma.

Díky mezinárodnímu tlaku MF později přiznalo, že výše riskantních půjček je ve skutečnosti mnohem vyšší než kterákoliv dříve uvedená částka, pokud by byla použita širší definice slova riskantní. Spekulovalo se, že banky mají 65 300 miliard jenů v riskantních půjčkách, o které se nestaraly. MF prohlašovalo, že většina těchto půjček bude splacena, přestože průzkum Japonské národní banky ukázal, že 13 procent z těchto půjček se do tří let stalo nedobytnými. Jak vývoj této krize ukázal, měla tato oficiální vyjádření plná optimismu na okolní svět spíše opačný účinek, jednoduše vyústila ve větší nedůvěru.

V dubnu 1998 byla nově odhadnuta výše problematických nedobytných půjček na 77 bilionů jenů, neboli 595 miliard dolarů. Zahraniční investoři, jako Golden Sachs, je kupovali, aniž by věděli, že se v některých případech jedná o půjčky spojené s *jakuzou*, a s jejich vymáháním jsou spojeny další problémy. Dům, ve kterém přebýval manažer americké společnosti Cargil, byl podpálen, patrně jako varování. Japonské banky samozřejmě popíraly, že by zahraničním investorům úmyslně prodávaly půjčky spojené s *jakuzou*, avšak jeden bankovní dům, zabývající se zahraničními investicemi poznamenal, že: „Někteří lidé byli velmi naivní.“ Těžko hledat lepší příklad toho, proč je potřeba znát podstatu japonského obchodování, než se člověk pustí do samotného jednání.

Případ Yamaichi byl závažný nejen proto, že se jednalo o vážnou pohromu pro jednu ze čtyř největších makléřských společností, ale i proto, že se objevil jako blesk z čistého nebe, a vyvolal tak v zahraničí obrovský rozruch, a také proto, že byla nic netušící veřejnosti v zahraničí poprvé odhalena skutečná situace ve společnosti Yamaichi. To samé lze říci také o krizi v bankovním sektoru, skandálu Newyorské pobočky banky Daiwa, i o aféře kolem obchodu s mědí společnosti Sumitomo.

V posledně jmenovaném podvodu, doposud největším na světě od konce druhé světové války, z roku 1945, figuroval Jasuo Hamanaka ze Sumitomo Corporation, známý a obávaný jako „pan Měděný“ nebo „pan Pětiprocentní“, který obchodoval na Londýnské burze kovů, což je světové centrum pro obchod s mědí. Sumitomo Corporation je obchodní divizí Sumitomo Group, nebo *keirecu*, jedné z nejváženějších společností v Japonsku, jejíž činnost se datuje až do sedmnáctého století, a má dlouholetou tradici v obchodu s mědí. Je hrdá na svá dvě obchodní pravidla, která stanovil její zakladatel, a která jsou předávána z generace na generaci přibližně od roku 1650. První pravidlo klade důraz na „poctivost a solidní vedení“. Druhé pravidlo ukládá jejím zaměstnancům, aby „neusilovali o snadný zisk, nebo aby nejednali nerozvázně“.

Sumitomo Corporation je největším obchodníkem s mědí na světě, a Hamanakovi nadřízení jej podporovali v úsilí udržet ceny mědi co nejvýše, přestože to později popřeli. V roce 1991 byly ve výroční zprávě společnosti věnovány dvě strany na jeho pochvalu, avšak tentýž rok Londýnská burza kovů (LME – London Metal Exchange) vyšetřovala kolísání cen mědi, což nasvědčovalo tomu, že byly zmanipulovány. Vyšetřovala také další obvinění, vznesené jedním z účastníků LME, který tvrdil, že jej Hamanaka požádal o potvrzení obchodů, které se

neuskutečnily, s odůvodněním, že Sumitomo potřebuje falešnou fakturu v Japonsku pro „daňové účely“.

V roce 1996 společnost náhle ztratila svou pozici na trhu, kterou Hamanaka vybuodoval. Hamanaka informoval Sumitomo o ztrátách ve výši 2,6 miliard dolarů, neboli 1,6 miliard liber, které způsobil. Byl propuštěn a zmizel.

Když se objevil v Japonsku, přiznal se ke zpronevěře a padělání. O týden později odstoupil prezident Sumitomo Corporation, jak se v takovém případě v Japonsku říká, aby „převzal zodpovědnost“, přestože společnost tvrdila, že to, co se přihodilo, bylo dílem pouze jednoho člověka. Dostalo by se však Hamanakovi pochvaly od prezidenta společnosti, kdyby neměl dostatečný důkaz o jeho hodnotě pro společnost? Hamanaka navíc také pracoval v prostorách sídla společnosti v blízkosti svých kolegů a dalších zaměstnanců. Japonští mluvčí, kteří objasňují základy personálního řízení v Japonsku, zdůrazňují význam vztahů na pracovišti, vyjádřených termíny, jako je týmová práce, sdílení informací a spolupráce. Což je pravým opakem ponechávání si informací jen pro sebe a navíc něco, co by v typicky japonských velkoprostorových kancelářích šlo rozhodně zvládnout jen stěží.

Z vlastních poznatků o japonských společnostech vím, že jednou z věcí, která vás po jejich poznání překvapí, je fakt, že za zdánlivým dojmem harmoničnosti se skrývá značná ostražitost vůči počínání ostatních. Šíří se pomluvy, a informace, které se někdo snaží udržet v tajnosti, mají tendenci uniknout. Známý román *Šóšaman*, neboli Muž z obchodní společnosti, který napsal jeden z manažerů Sumitomo Corporation, byť to nebyl jeden z manažerů zapojených do obchodu s mědí, a další příběhy z prostředí japonského obchodu, dávají ochutnat něco z podnikové kultury společnosti Sumitomo. V širší společnosti se lidé běžně zajímají se o

sousedy, a všímají si u nich sebemenších detailů. U některých lidí se tak vyvine šestý smysl, díky kterému vycítí, co mají ostatní ve skutečnosti v plánu. Jakožto manažer a jeden ze „stálých zaměstnanců“ Sumitomo Corporation, byl Hamanaka rozhodně interním pracovníkem, z čehož by se dalo usuzovat, že udržoval blízké pracovní vztahy s kolegy. Samotáři by do takovéto tradiční společnosti příliš nezapadli.

O účasti Ministerstva financí na snaze ututlat aféru kolem Newyorské pobočky banky Daiwa, jsme se již zmiňovali. Někoho by však mohlo zajímat, jakou roli sehrálo u aféry kolem obchodu s mědí společnosti Sumitomo Corporation odpovědné ministerstvo, tedy Ministerstvo mezinárodního obchodu a průmyslu (MITI – Ministry of International Trade and Industry). Zajisté by bylo v jejich zájmu dohlédnout na to, aby byl pro Japonský průmysl zajištěn dostatek tak strategického kovu, jako je měď, a jen stěží by mohli nevědět o tom, že Sumitomo je největším světovým obchodníkem s mědí. Sumitomo Group, či *keirecu*, byla jednou ze čtyř předválečných *zaibacu*, které byly srdcem Japonské ekonomiky, a nadále zastávala svou roli ve struktuře moci železného trojúhelníku velkých společností, byrokracie a politických prostředníků, odpovídající váze a rozsahu jejich úspěchů či členských organizací tvořících její jádro, společně s mnohými dalšími společnostmi, ve kterých byla podílníkem, a měla vzájemně propojené vedení. Jen stěží se jedná o takové seskupení společností, o které by se v MITI vážně nezajímali.

Vyšetřování Hamanakovy činnosti započalo v Londýně na LME, a skrze další účastníky obchodu s mědí a díky skladu mědi LME na Long Beach v Kalifornii byly s případem spojeny i Spojené státy. Avšak proto, že soudní přelíčení probíhalo v Japonsku pod japonskou jurisdikcí, Úřad pro vyšetřování závažných podvodů v Londýně, ani americké úřady do něj

nemohly příliš zasahovat. V únoru 1998 požadovala Sumitomo Corporation po Hamanakovi, jeho tehdejším nadřízeném Saburó Šimizuovi a společnosti s názvem Scat, což je výraz definovaný v Oxford Dictionary jako „rychle odejít“, nebo „instrumentální jazzová píseň“, založené druhým jmenovaným, náhradu škody ve výši 736 milionů jenů, neboli 3,4 milionu liber! Zmínili jsme, že celková částka, kterou Hamanaka zpronevěřil, činila 2,6 miliardy dolarů, či 1,5 miliardy liber, což je poměrně odlišná suma, od té, kterou požadovala Sumitomo Corporation.

Hamanaka se Sumitomo Corporation přiznal poprvé v červnu 1996, avšak až do května 1998, o rok a deset měsíců později, se vyšetřovatelé v Británii stále snažili zjistit, jak došlo k ovlivňování cen mědi na mezinárodních trzích. Ve Spojených státech bylo společně se Sumitomo souzeno několik amerických společností za údajné falšování termínovaných kontraktů mědi.

Při soudním přelíčení Hamanaka přiznal vinu, avšak nebylo mu povoleno vyjádřit se k tomu, co se stalo. Obžaloba požadovala trest odnětí svobody na dobu deseti let. Ten byl však zkrácen na dobu osmi let. Tato dvě vznesená obvinění se týkala pouze částky 770 dolarů zpronevěřených dceřiné společnosti Sumitomo v Hongkongu, netýkala se však například Hamanakovy úlohy při ovlivňování světových cen mědi po více než deset let. Soudce kritizoval Sumitomo pro jejich nedbalý management a přílišnou orientaci čistě na zisk. Přijal tvrzení, že Hamanakovým hlavním motivem bylo zabránit ztrátám společnosti a skrýt je, aby zachránil svou pověst v práci, což jsou argumenty nenasvědčující přílišnému povědomí o tom, co je často označováno jako „zmezinárodnění“ Japonska.

Dva roky po Hamanakově původním doznání, v květnu 1998, americká Komise pro komoditní termínové obchody (CFTC – Commodity Futures Trading Commission) oznámila, že

Sumitomo souhlasilo se zaplacením nejvyšší pokuty v historii komise ve výši 150 milionů dolarů, neboli 92 milionů liber, aby se zbavila obvinění z nelegálních obchodů s mědí.

3. Jazyková analýza

Jedním z úkolů při překládání bylo správné stylistické zařazení textu. Vzhledem k zaměření textu, tedy snaze objasnit činnost japonské ekonomiky na základě rozboru jednotlivých případů, které vedly k ekonomické krizi v Japonsku, lze stylisticky text zařadit jakožto styl odborný. Toto tvrzení je podpořeno užitím specifických jednotek jak na úrovni lexikální, tak i na úrovni syntaktické.

3.1. Lexikum

Na lexikální úrovni se jedná zejména o časté použití odborných výrazů, jako jsou např. „stockbroker“ (makléř) či „bad debts“ (nedobytné pohledávky). Jedná se převážně o ekonomické výrazy, které mají v českém jazyce přímý ekvivalent, jako je tomu u již zmiňovaného termínu „stockbroker“, česky „makléř“. Překlad terminologie však skýtá i jistá úskalí. Jedním z nich je možnost volby mezi internacionalismem a termínem vytvořeným speciálně pro cílový jazyk. Jedním z příkladů, který se objevuje v překládaném textu, je termín „export“. Ten se v českém jazyce zažil v nezměněné podobě a je tedy přejatým výrazem. Zároveň však existuje i čistě český ekvivalent v podobě termínu „vývoz“. Přestože se jedná o totožné termíny, je nutné vybírat ekvivalenty tak, aby byla použita terminologie pokud možno sjednocená.

V případě terminologie je potřeba vzpomenout ještě jednu problematiku. V textech anglických a amerických vědců se objevuje tendence k vytváření svérázných metafor. Čeština však není tak přístupná metaforám okamžitého nápadu, které prosloví případně významná osobnost na oficiálním fóru a hned nato se

objeví v literatuře, zpočátku třeba ještě v uvozovkách.⁴ Příklad takového termínu je v textu použitý výraz „convoy system“. Tento termín původně sloužil jako pojmenování systému obrany konvojů lodí převážejících zásoby. Později však zdomácněl také jakožto popis systému řízení bankovníctví, které představilo Ministerstvo financí v Japonsku. Díky tomu je v překladu využito termínu „konvojový systém“, který je sice českým ekvivalentem k termínu používaného v námořnictví, ale v zásadě vystihuje i systém řízení japonského bankovníctví, přestože v českém jazyce zatím není pro toto určení tento termín tolik zažitý.

3.2. Syntax

Na syntaktické úrovni patří mezi hlavní znaky tendence k neosobnímu vyjadřování, která se vyznačuje častým používáním pasiva, či neosobních větných konstrukcí.⁵ Typickým příkladem takové konstrukce je věta: „...it is important to be sure that one is comparing like with like...“ (str. 14). Neosobní věta „it is important that...“ zde hraje roli spojujícího členu mezi tím, co už bylo řečeno, a mezi další informací zakotvenou ve vedlejší větě obsahové „one is comparing like with like“. Vedle neosobnosti je zvlášť časté a důležité používání navazovacích formulí, které umocňují logický sled vět.⁶ Patří sem například „however“, „yet“, „again“, apod. Tentýž úkol plní také některá sousloví, mezi která patří například „in other words“. Tyto prostředky nejsou typické pouze pro odborný styl, ale v odborném stylu se vyskytuje mnohem častěji. Frekvence používání takových vazeb však záleží také na typu odborného textu. V případě

⁴ Knittlová, Dagmar. *K teorii i praxi překladu* (Olomouc: Univerzita Palackého, 2000) 154 – 155.

⁵ Knittlová, Dagmar. *K teorii i praxi překladu* 140 - 142 .

⁶ Knittlová, Dagmar. *K teorii i praxi překladu* 142.

společenských věd, kam patří i ekonomie, je četnost mnohem menší.⁷

3.3. Stylistika

Při bližším prozkoumání textu lze však nalézt i prostředky stylu hovorového či publicistického, které jej posunují spíše do roviny populárně vědeckého stylu. Ve větě „For what it is Worth, a small number of strong companies...” (str. 9), je úvodní fráze „For what it is worth“ ve výkladovém slovníku označena jako čistě hovorová fráze, která se užívá v případě, že chceme uvést informaci, o které si nejsme jisti, zda bude pro příjemce relevantní. V překladu je proto využita uvozovací věta „Jen pro zajímavost bych rád dodal, že ...“.

Autor také do textu často vkládá vsuvky, či dovětky, které vyjadřují jeho postoj k dané problematice. Tyto vsuvky jsou často ve formě zvolání, a jsou citově zabarvené. Jako příklad lze uvést větu „What they had still not been told – is there no end to the Wheel within Wheel? – was that billions more were being lent to other firms.“ (str. 3). Vnáší tak do věcného textu nové prvky, které lze nalézt spíše ve stylu publicistickém. Vyjadřování osobních postojů bývá v populárně odborných pracích celkem běžné, zde mají často navíc negativní podtext a vyznívají vcelku ironicky. Díky tomu může být občas snížena věrohodnost předkládaných závěrů. Jedním z příkladů z překladu je „...whose members are bound by the rules to agree to release a common vision of the news at the same time and not to scoop one another: yet another cartel!“ (str. 3). Tato expresivní zvolání však mají za úkol zaujmout čtenáře a upozornit jej na vážný fakt, což je vzhledem k tomu, pro koho je kniha určena, vítáno.

⁷ Knittlová, Dagmar. *K teorii i praxi překladu* 144.

S ironií a lehce negativním postojem se v textu setkáme nejen ve vsuvkách, které vznášejí přímý autorův komentář. Ve větě „Because of testimony given in the US Senate, not in Japan, about the business practices of American multinationals, it then came to light...“ (str. 3) je vsuvkou „not in Japan“ opět naznačena ironie, která by se měla v překladu nějak projevit. V anglickém textu je sice tato vsuvka funkční, v českém textu však musí být doplněna o spojku, aby se text zpřehlednil. Výsledný překlad „Na základě důkazů o obchodních praktikách amerických nadnárodních společností, které byly předloženy Senátu Spojených států, tedy nikoliv v Japonsku, vyšlo o dva roky později najevo...“ si tak zachovává svůj náznak ironie, který je sice o něco slabší než v textu anglickém, a zdůrazňuje tak inherentní informaci, že na aféru s úplatky přišli právě Američané při kontrole amerických společností, a ne Japonci, jak by tomu správně mělo být.

4. Morfosyntax

Z hlediska morfologické klasifikace jazyků patří angličtina a čeština do rozdílných jazykových skupin. Český jazyk patří mezi syntetické jazyky, což znamená, že se vyznačuje připojováním dalších gramatických morfémů na lexikální základ slova.⁸ Na základ, který nese hlavní význam, se napojují afixy, které vyjadřují gramatické kategorie. Jeden afix může nést několik gramatických funkcí. Tyto derivační a ohýbací morfémy lze od sebe oddělit a na jejich základě určit gramatické kategorie konkrétního slova. Anglický jazyk ale patří mezi izolační / analytické jazyky. Jejich hlavním znakem je, že každé slovo je samostatný morfém,⁹ takže každá jednotka ve větě vyjadřuje nějakou gramatickou kategorii. V anglickém jazyce toto pravidlo neplatí vždy, protože nenese nejextrémnější rysy, naopak vykazuje i některé vlastnosti syntetických jazyků.

Dalším důležitým rozdílem je funkce slovosledu v obou jazycích. Přestože je v českém jazyce slovosled větných členů volný a je možné ho do jisté míry modifikovat, nelze modifikovat slovosled uvnitř jednotlivých větných členů, což platí i pro anglický jazyk. V angličtině má slovosled významnou funkci a je primárním ukazatelem gramatiky.¹⁰ Je důležité dodržovat lineárnost věty, podmět stojí před přísudkem a předmět následuje přísudek, a tuto lineárnost nelze libovolně měnit, protože anglický jazyk, jakožto jazyk analytický, nemá dostatek gramatických ukazatelů. Pokud by lineárnost nebyla zachována, mohlo by dojít k záměně větných členů, nebo ke změně významu věty.

⁸ Veselovská, Ludmila. *English Morphology and Morphosyntax: Syllabi, Examples and Exercises* (Olomouc: Univerzita Palackého, 2005) 42, 44.

⁹ Veselovská, *English Morphology and Morphosyntax* 43.

¹⁰ Dušková, Libuše. *Mluvnice současné angličtiny na pozadí češtiny* (Praha: Azademia, 2006) 518.

Na základě odlišnosti obou jazyků, si každý z nich vytvořil vlastní strategie na změnu dynamiky ve větě. Český jazyk využívá na přenesení důrazu z jednoho slova na druhé zejména změnu slovosledu, protože na základě lineárnosti se „známý fakt“ / „téma“ nachází na začátku věty a „nová informace“ / „réma“ na jejím konci. Anglický jazyk neumožňuje použití tohoto způsobu, proto vznikla škála různých metod, které se používají ve specifických situacích.¹¹

V mluveném jazyce může anglický jazyk použít pro zdůraznění jednotlivých větných členů intonaci či důraz. V psaném projevu hrají při určení tématu a rématu důležitou roli členy. Určitý člen předchází již známé informaci a neurčitý člen předchází informaci nové.

V anglickém jazyce se však pro zdůraznění rématu ve větě nejčastěji používá pasivum. Pasivum se používá pro zdůraznění předmětu, který pak ve větě zastává funkci podmětu, či pro vynechání činitele, který není z hlediska významu důležitý, poněvadž anglický jazyk neumožňuje na rozdíl od českého jazyka použití nevyjádřeného podmětu, ale umožňuje vytvoření věty bez činitele děje.

„In theory, the Bank of Japan *was not allowed* to make loans to the stock broking companies, though it had a four-man Securities Bureau to keep an eye on them.“ (str. 2) Při tvorbě pasiva došlo ke změně aktivního slovesa na pasivní, použitím pomocného slovesa *to be*, a přidáním sufixu *-ed*, které se přidali k původnímu tvaru slovesa. Předmět, který původně následoval ihned za slovesem, se přesunul na začátek věty, na místo, kde původně stál podmět. Ten se ale přesunul na konec věty a tím ztratil funkci podmětu, a ponechal si pouze funkci

¹¹ Veselovská, Ludmila. *English Syntax: Syllabi, Examples and Exercises* (Olomouc: Univerzita Palackého, 2006) 80.

činitele děje. K větě by byl připojen jako rozvíjející větný člen pomocí fráze *-by*, v tomto případě však zůstal nevyjádřen. V českém jazyce však není potřeba použít pasivum, aby byl vynechán činitel děje, a proto lze použít větu s aktivním slovesem. „Japonská centrální banka teoreticky nesměla poskytovat půjčky makléřským společnostem, přestože měla čtyřčlenný Výbor pro cenné papíry, který na ně měl dohlížet.“

Naopak ve větě: „*Barings was not bailed out by the John Mayor government in Britain and was taken over by the Dutch concern ING,*“ (str. 12) se autor v obou částech věty snaží zdůraznit činitele děje, který by v případě aktivní věty stál na místě podmětu a byl by tématem, a nebyl by tedy dostatečně zdůrazněn. Tím, že se pomocí pasivizace dostal na konec věty, se zároveň stal rématem věty. „*Bance Barings nebyla poskytnuta finanční pomoc od britské vlády Johna Majora, a proto ji převzal nizozemský koncern ING.*“ V překladu je v obou případech použito aktivní sloveso, jelikož na zdůraznění činitele není třeba použít pasivizaci, ale postačí změna slovosledu, díky čemuž se činitel dostane na konec věty.

„...*it will not be easy to change the underlying reality...*“ (str. 10) Anglický jazyk v tomto případě používá spojovací výraz „*it*“, který je formálním podmětem věty, protože stojí na místě podmětu, přestože nenese žádný význam. Význam nese podmět stojící za slovesem, tady v podobě infinitivu s předmětem „*to change the underlying reality*“. Autor chtěl zvýraznit podmět, proto jej přesunul za přísudek, a tím se podmět stal rématem. V případě českého jazyka, který nepoužívá spojovací výraz „*to*“ („*it*“), lze použít nevyjádřený podmět „*ono*“, a tím důležitost významu, tedy réma, zůstává na konci věty.

Ve větě: „*There had been many prophecies that the future belonged to Asia...*“ (str. 4) je použita existenciální vazba

uvozená slovem „there“, které podobně jako v případě spojovacího výrazu „it“, zastupuje formální funkci podmětu, a umožňuje tak druhé části věty, tedy vlastnímu podmětu, stát až za slovesem, čímž tato druhá část nese větší dynamičnost, tedy je více rématická. V českém překladu nemá existenciální vazba s „*there*“ jednoznačný ekvivalent, a proto se nepřekládá. „O tom, že budoucnost patří Asii, existovalo mnoho proroctví...“ Přítomnost existenciální vazby je v původní anglické větě vyjádřena pomocí podmětu, který díky změně slovosledu stojí za slovesem, je tedy rématem a ne tématem věty.

V anglické větě může být rématická funkce vlastního podmětu vyjádřena také neurčitým členem „a“, který je znakem nových informací, jako například ve větě: „*There had been a crash that year...*“ (str. 7). V české větě je opět využita možnost změnit slovosled, takže je podmět zachován jako réma věty. „Ten rok došlo k havárii letadla...“

5. Kulturní rozdíly v překladu

Doposud jsme se zabývali pouze problémy v překladu, které souvisejí v metodickém převodu jednoho jazyka do jazyka druhého, a které se týkaly zejména lingvistických kategorií, jako jsou stylistika, syntax, morfologie, apod. Při překladu je však nutné brát v potaz také rozdíly mezi kulturou, ze které vzešel výchozí text, a kulturou, do které je text překládán. Zde se dostávají ke slovu také vědní obory, jako jsou kulturní antropologie, či etnografie. Převádění některých kulturních zvláštností je o to složitější, že některé objekty překladu, které existují v kultuře výchozího textu, nemusí mít stejný význam, pokud vůbec existují, jako objekty v kultuře cílového jazyka.¹²

V našem textu byla situace navíc ovlivněna tím, že se jedná o anglický text, který se však zabývá problematikou japonské ekonomie, čímž dochází k posunu vnímání kulturních rozdílů spojených s japonskou kulturou, jelikož je nutné při překladu do cílového jazyka vzít v potaz jistý posun v původním významu japonských reálií, které byly přizpůsobeny chápání anglofonního čtenáře. Vzhledem k těmto rozdílům nastalo při překladu několik případů, kdy se původní záměr o sdělení určité informace zkomplikoval, a přestože lze z textu tuto skutečnost vyčíst, je potřeba u několika případů doplnit význam informace o krátký komentář, který ozřejmí význam této informace čtenáři, který v reáliích japonské kultury není zcela zběhlý.

Vliv rozdílnosti kultur na překlad je různý, ve větě: „You know, Mr. Lee, you are the last true Englishman!“ (str. 5) bylo pro překlad výrazu „true Englishman“ použito výrazu „anglický džentlmen“. Přestože může jít o zásah do významu věty, český

¹² Mounin, Georges. *Teoretické problémy překladu* (Praha: Nakladatelství Karolinum, 1999) 212 - 213

čtenář si pod tímto výrazem představí určitý soubor hodnot typických pro britské muže z vyšších vrstev. Proto je použití výrazu „džentlmen“ v tomto překladu pouze intenzifikací, která však nemění význam věty, jelikož právě o těchto hodnotách se text zmiňuje.

Jindy může znalost reálií pomoci při výběru nejvhodnější varianty překladu. Příkladem takového využití je věta: „Foreigners, or *gaijin*, quite literally „outside people“, being the furthest removed from the centre.“ (str. 3) Tuto větu lze chápat mnoha způsoby, nelze ji však přeložit doslova. Zněla by totiž nějak takto: „Cizinci, či *gaidžinové*, což doslova znamená „lidé odjinud“ jsou odsunuti nejdále od středu.“ Jedním z vysvětlení je, že *gaidžinové*, neboli cizinci, jsou postaveni na okraj společnosti, což je v zemi, jako je Japonsko, částečně pravda. Dále pak může jít o pouhou metaforu, kterou se autor snaží umocnit propastný rozdíl mezi japonskou kulturou, potažmo i ekonomikou, a západní kulturou. Třetí možností, je vysvětlení daného obratu, jakožto vyjádření geograficko-kulturních rozdílů mezi Japonskem a západními ekonomikami. Je to však vysvětlení blízké spíše doslovnému překladu, nežli významu, který se za touto větou skrývá. Aby byl zachován smysl textu, který se týká zatajování ekonomických informací, a to i japonské veřejnosti, vypadá výsledný text následovně: „...cizinci, neboli *gaidžinové*, což doslova znamená „lidé odjinud“, mají nejvíce omezený přístup k interním informacím.“ Tím je vyjádřeno odsunutí cizinců spíše na okraj společnosti, a zároveň jejich složité začlenění do světa japonské ekonomiky.

V předchozích příkladech bylo využito znalosti reálií k výběru nejlepší možné varianty překladu. Jindy je však

znalost kultury potřebná již při samotném pochopení informace, kterou nese daná věta. Takovým příkladem je i překlad věty: „The role of law, rather than rule of law, in Japan will be discussed later...“ (str. 11) Jedná se totiž o slovní hříčku, která je těžce přeložitelná a pokud bychom se snažili o co nejvěrnější překlad, zněla by nějak takto: „Role práva v Japonsku, spíše než právní norma, bude rozebrána později...“ Je zřejmé, že je zde význam dosti nečitelný. V Japonsku je přístup k právním normám odlišný od západních zemí. Při řešení obchodních problémů se zde na soudy spoléhá mnohem méně než v západních zemích.¹³ Navíc se zde opět uplatňuje princip *tatemaie* a protěžovaný systém „důvěry“ mezi klienty a tudíž se zde problémy snaží řešit jinou cestou a obrací se na soudy až v posledním možném případě. S touto znalostí lze již s větou pracovat a překlad v konečné podobě proto vypadá následovně: „Jakou roli hraje v Japonsku právní systém, na rozdíl od myšlenky právního státu, bude rozebráno později...“ Je zde naznačeno, že právní systém v Japonsku zaujímá jinou roli, než v západních zemích, které aplikují právě myšlenku právního státu.

¹³ Durlabhji, Subhash, Norton E. Marks, and Scott Roach. *Japanese Business: cultural perspectives* (Newyork: SUNY Press, 1993) 144.

6. Transkripce

6.1. Úvod do problematiky transkripce

Poslední kapitolou, která se sice často opomíjí, avšak zejména v odborných textech je velice důležitá, je přepis cizojazyčných výrazů. Ani v našem textu, který se zabývá právě japonskou ekonomikou, se autor nemohl vyhnout použití některých japonských výrazů, které jsou významově natolik specifické, že nemohou být nahrazeny ekvivalenty v anglickém, českém, či jiném jazyce. Často se jedná o názvy institucí („*kiša kurabu*“), odborné ekonomické termíny („*keirecu*“), či obecná pojmenování („*tatema*“).

Všechny tyto výrazy však mají jedno společné a tím je právě přepis z japonského písma do latinky. Latinka, kterou k zápisu využívá anglický i český jazyk, je písmem patřícím do skupiny písem hláskových.¹⁴ Japonština je jazyk otevřených slabik, souhlásky se s výjimkou samostatného (tzv. slabičného) „n“ vždy pojí s jednou ze samohlásek „a“, „i“, „u“, „e“, „o“. K zápisu tohoto jazyka se tak používá písmo, které patří do skupiny písem slabičných, v japonštině reprezentovaných dvěma slabičnými abecedami; *hiraganou* a *katakanou*. Zároveň s těmito abecedami je k zápisu využíván systém znakového písma („*kandži*“), tedy písma ideografického.¹⁵ Aby toho však nebylo málo, stále častěji je v japonských textech využívána také latinka a arabské číslice.

Použitím *hiragany* či *katakany* lze písemně vyjádřit jakoukoliv slabiku, která se v japonštině vyskytuje. K zápisu japonštiny lze tedy využít čistě jednu z těchto dvou abeced. Ve skutečnosti by to však znesnadnilo komunikaci, jelikož

¹⁴ Černý, Jiří. *Úvod do studia jazyka* (Olomouc: Rubico, 1998) 46.

¹⁵ Černý, Jiří. *Úvod do studia jazyka*. 45

japonský jazyk obsahuje velké množství homofonů, neboli slov, která mají stejnou výslovnost, ale odlišný význam. Tato slova jsou v japonském textu od sebe odlišována použitím právě znakového písma *kandži*.¹⁶ Potíže s homofony se samozřejmě promítají i do přepisu z japonského písma do latinky. Proto je problematika přepisu důležitá i pro překlad, přestože se nejedná o překlad z japonského jazyka.

Jelikož se přepis japonského jazyka opírá převážně o jeho slabičné abecedy, bylo by dobré zmínit, co vše Japonci vnímají jako slabiku¹⁷:

1. Samohláska (a, i, u, e, o)
2. První či druhá polovina dlouhé (zdvojené) samohlásky, jedna dlouhá samohláska se v japonštině počítá jako dvě slabiky
3. Souhláska v kombinaci se samohláskou (ka, te, atd.)
4. Kombinace souhlásky se samohláskou „i“ a slabik „ja“, „ju“ a „jo“, které spolu vytvoří jednu slabiku (kja, šo, pju, atd.)
5. Slabičné „-n“
6. První polovina zdvojené souhlásky (kk, tt, atd.)¹⁸

6.2. Transkripce a transliterace

Abychom pochopili systémy přepisu japonštiny do latinky, je potřeba vymezit si dva pojmy, které mají na formu zápisu hlavní vliv. Jsou to transkripce a transliterace.

Transkripci lze definovat jako: „Převod celého fonického textu (zvukového záznamu promluvy) do tradiční grafické

¹⁶ Hadamitzky, Wolfgang, and Mark Spahn. *Kanji & kana* (Boston: Tuttle publishing, 1997) 9.

¹⁷ V japonštině se pro tuto kategorii používá termín „móry“, aby se zamezilo špatnému výkladu vzhledem k odlišnému vnímání slabik v japonštině.

¹⁸ Monane, Tazuko Ajiro. *Japanese made easy* (Boston: Tuttle publishing, 2003) 9-10.

podoby, která však nemusí být zvukové stránce věrná.“¹⁹ U transliterace se však jedná o: „Převod z jednoho grafického systému do druhého, byť nutně jen přibližný, zvláště u velmi odlišných grafik.“²⁰

Přepis japonského textu do latinky není příliš složitý proces. K transliteraci japonštiny postačí 22 písmen latinky a dvě diakritická znaménka.²¹ V průběhu 20. století však vzniklo několik oficiálních transkripcí i transliterací, které se často jen nepatrně liší. Všechny jsou však k zápisu japonštiny ve větší či menší míře využívány, a proto je znalost rozdílů mezi nimi podstatná.

6.3. Nejčastěji užívané transkripce a transliterace

Jak již bylo řečeno, japonský jazyk užívá pro svůj zápis různé druhy písma. S celkovou internacionalizací Japonska přišla také snaha o utvoření systému pro zápis japonštiny pomocí latinky. V roce 1952 vydala japonská vláda doporučení pro přepis japonštiny do latinky. Jednalo se o systém Kunrei-šiki a Hepburnův systém.²²

Kunrei-šiki je transliterací určenou Japonskou vládou, která byla standardizována a je nyní evidována jako norma ISO 3602.²³ Kunrei-šiki vychází ze starší transliterace Nihon-šiki, která se také občas užívá, a je součástí ISO 3602. Nihon-šiki je založena na tabulce obsahující základní znaky „kany“ (souhrnný název pro slabičné abecedy hiraganu a katakanu). Tato tabulka je vyobrazením „základních“ slabik japonštiny. U transkripce kunrei-šiki je použit zcela systematický přístup,

¹⁹ Čermák, František. *Jazyk a Jazykověda* (Praha: Nakladatelství Karolinum, 2004) 30.

²⁰ Čermák, František. *Jazyk a Jazykověda*. 31

²¹ Hadamitzky, Wolfgang. *Kanji & kana*. 11

²² Hadamitzky, Wolfgang. *Kanji & kana*. 11

²³ Itó, Džunko, and Armin Mester. *Japanese Morphophonemics* (Massachusetts: The MIT Press, 2003) 7.

kdy každá souhláska má přiřazeno jen jedno písmeno z latinky, bez ohledu na to, jak se v dané slabice vyslovuje.²⁴ Kompletní tabulka Kunrei-šiki je v příloze 1.

Hepburnova transkripce byla vytvořena roku 1885 komisí složenou z japonských a zahraničních učenců, a rozšířila se díky Anglicko-japonskému a Japonsko-anglickému slovníku, sestavenému americkým filantropem Jamesem Curtisem Hepburnem. Brzy se tato transkripce stala populární a hlavně nejpoužívanější transkripcí a to zejména v anglicky mluvících zemích. Základním rozdílem od Kunrei-šiki je právě to, že souhlásky nemají „systematicky“ přiřazeno vždy jen jedno písmeno z latinky, ale jsou přepisovány v závislosti na tom, jak se v dané slabice vyslovují.²⁵ Kompletní tabulka pro Hepburnovu transkripci je v příloze 2.

Česká transkripce pracuje na obdobném systému jako Hepburnova transkripce, avšak s tím rozdílem, že se pro zápis japonštiny využívá sady znaků specifických pro český jazyk. U zrodu české transkripce stála zakladatelka oboru japanologie v české republice, Vlasta Hilská, jejíž učebnice vyšla v roce 1939. Dodnes však nejsou komplexně zpracovaná pravidla pro českou transkripci, a i původně šlo o jistý konsenzus mezi japanology a redaktory nakladatelství. Přesto mezi lingvisty panuje názor, že jakákoliv odborná práce psaná v českém jazyce by měla využívat právě českou transkripci.²⁶ Kompletní tabulka pro českou transkripci se nachází v příloze 3.

6.4. Použití jednotné transkripce či transliterace v textu

Při psaní či překladu odborného textu, by se mělo dbát na přesnost a pravdivost předávaných údajů. Toto lze říci i

²⁴ Hadamitzky, Wolfgang. *Kanji & kana*. 11-12

²⁵ Hadamitzky, Wolfgang. *Kanji & kana*. 12

²⁶ Barešová, Ivona. „Re: Japonské jaro 2009.“ E-mail autorovi. 3. března 2009.

o přepisu výrazů z japonského jazyka. Vzhledem k velkému počtu homofon totiž použitím nesprávného přepisu může dojít k úplné změně významu daného výrazu. Problém nastává i tehdy, je-li v textu použito několik způsobů přepisu, aniž by o tom byl příjemce informován. Může dojít ke špatnému dekódování daného výrazu, jelikož se příjemce může domnívat, že autor pro přepis výrazu použil jiná pravidla.

6.5. Rozdíly mezi přepisy, které nejsou zaznamenány ve slabičných tabulkách

Transkripce i transliterace japonštiny většinou vycházejí právě ze slabičných tabulek. Jsou však i případy, kde pouhá znalost slabičných tabulek nestačí. Jedná se převážně o slova obsahující slabičné „-n“, dále slova obsahující geminované (zdvojené) hlásky, a také slova obsahující dlouhé samohlásky.

Slova, která obsahují slabičné „-n“ se v překládaném textu nevyskytují. Zmíníme se o nich tedy jen krátce. Jedná se o případy, kdy „-n“ zastává funkci samostatné slabiky. V některých výrazech by jednoduchý zápis dostatečně nepoukazoval na tento jev a bylo by tak matoucí, o jaký výraz se jedná. Proto se toto slabičné „-n“ v přepisech zvýrazňuje apostrofem, který se za něj píše. Jako příklad lze uvést slovo „tani“. Výraz „tani“ se skládá ze dvou slabik, a lze jej přeložit jako „skupina“ či „jednotka“. Zatímco výraz „tan‘i“ má tři slabiky, a překládá se jako „ulička“ či „pěšina“.²⁷ Tento zápis se využívá u všech přepisů, nelze jej však opomenout, jelikož jeho vynecháním dochází v přepisech k nepřesnostem a změně významu u některých výrazů.

Výrazy, které obsahují geminované hlásky, se také v překládaném textu nevyskytují, snad jen v názvu společnosti

²⁷ Daub, Edward E., Nobuo Inoue, and Robert Byron Bird. *Basic technical Japanese* (Wisconsin: Wisconsin University Press, 1990) 2-6.

Nikko securities, avšak proto, že se jedná o název společnosti, nemusí pro ni platit pravidla pro převod do latinky. Stačí však říci, že se jedná o slova, která obsahují slabičnou souhlásku, po které následuje slabika začínající stejnou souhláskou. Například slovo „džikken“ (česky „pokus“), obsahuje slabičnou souhlásku „-k“ po níž následuje slabika „-ke“. Tato skupina slov je z pohledu převodu mezi jednotlivými transkripcemi celkem jednoznačná, jelikož v tomto případě platí pro všechny přepisy stejné pravidlo, avšak podobně jako u slabičného „-n“ je potřeba ji zmínit, jelikož při vynechání slabičné souhlásky dochází ke změně významu slova. V našem příkladě, by tak ze slova „džikken“ vzniklo slovo „džiken“, neboli „událost“.²⁸

Poslední, ale zato nejproblematictější skupinou slov z hlediska odlišností v přepisech, jsou slova obsahující dlouhou samohlásku. Na rozdíl od předešlých dvou případů, se v překládaném textu slova obsahující dlouhou samohlásku vyskytují, a navíc se pro jejich zápis využívá v každé transkripci jiného značení.

Zápis dlouhé samohlásky si můžeme uvést na příkladu z překládaného textu, například u výrazu „šúšin“, který se takto zapisuje v české transkripci a je zřejmé, že se pro zápis dlouhých samohlásek využívá diakritického znaménka, čárky. V Hepburnově transkripci se pro zápis dlouhé samohlásky využívá „macron“, uvedený výraz z příkladu by tedy vypadal takto: „shūshin“. V případě kunrei-šiki se používá „circumflex“, uvedený výraz by se tedy zapsal takto: „syûsin“.

Při porovnání s původním textem však zjistíme, že autor se nedržel ani jedné z výše uvedených transkripcí. Nejedná se však o ojedinělý případ a převážně díky absenci diakritických znamének na klávesnici počítače je tento zápis stále běžnější.

²⁸ Daub, Edward E. *Basic technical Japanese*. 2-7

Bohužel s jeho využitím roste riziko, že použitím takového přepisu se dopustíme změny významu u zamýšleného výrazu, někdy dokonce vytvoříme výraz, který neexistuje.

Toto riziko si můžeme uvést na dalším příkladě. Například termín „gjósei šidó“, který se často v textech zabývajících se japonskou ekonomikou objevuje, je v našem textu přepsán jakožto „gyosei shido“. Opět se jedná o špatný přepis vzhledem k uvedeným pravidlům nejčastěji používaných transkripcí. Vzniká tak termín, který je z hlediska dalšího bádání téměř nepoužitelný.

6.6. Výjimky

Pravidla transkripce se vztahují samozřejmě na veškeré výrazy pocházející z japonštiny. Existují však i výjimky, u kterých se sice můžeme těmito pravidly řídit, ale není to zcela nezbytné.

Jedná se převážně o ustálené výrazy a o názvy společností. Mezi ustálené výrazy můžeme počítat například název hlavního města Japonska, Tokio. Pokud bychom se drželi zásad pro transkripci japonštiny, psali bychom „Tókjó“ v české transkripci, „Tōkyō“ v Hepburnově transkripci a „Tōkyō“ v Kunrei-šiki. V průběhu času se však již vžila zkrácená podoba názvu, a proto lze dnes hlavní město psát jako Tokio v česky psaných textech, a jako Tokyo v anglicky psaných textech.

Obdobně je tomu u názvů společností. Avšak s tím rozdílem, že v tomto případě je zachování jednotného přepisu umocněno tím, že již samotný název je součástí podnikové identity. Proto jsou názvy společností ponechány tak, jak je uvádí autor, jako například u společnosti „Yamaichi Securities“, která je uvedena v Hepburnově transkripci.

ZÁVĚR

Cílem této práce bylo přeložit odborný text, který se zabývá problematikou japonské ekonomie, a provést analýzu překladu s významným zaměřením na kulturní rozdíly v překladu a na problematiku přepisu japonských výrazů.

Na začátku práce jsem si stanovil dva cíle. Prvním cílem bylo zhotovení překladu odborného textu, který se zabývá problematikou japonské ekonomie, jelikož takových textů je v češtině doposud celkem malé množství. Druhým cílem bylo vypracování analýzy překladu, která se zaměří především na kulturní rozdíly překladu, a upozorní na problematiku přepisu japonských výrazů. Právě pravidla transkripce japonštiny jsou často i v odborných textech opomíjena, a vznikají tak často slova, která v japonském jazyce vůbec neexistují, či mají naprosto odlišný význam.

Výsledkem této práce je poměrně ucelený pohled na problematiku transkripce japonského jazyka, a objasnění, proč by se touto problematikou měl zabývat i překladatel, který překládá z jiného než japonského jazyka. Zejména u odborných textů totiž dochází při nesprávně použité transkripci k posunu významu japonských termínů a výrazů a tím se stává bádání na tomto poli složitější, a v horších případech je zcela znemožněno. V přílohách jsou uvedeny slabičné tabulky pro základní transkripce, díky nimž lze velice snadně provádět základní přepisy japonských výrazů v překladu.

Pro lepší porozumění této problematice, je nutná alespoň základní znalost japonského jazyka a písma, avšak pro potřeby překladatelů, by měl být zde uvedený rozbor dostačující.

SUMMARY

The aim of this thesis is to translate an informative text, which deals with the subject of Japanese economy, and then to analyze the translation. The analysis focuses on the topics of stylistics, morphology and syntax, and the influence of cultural background on translation, though the main subject of the analysis is to explain the rules for transcription of Japanese terms into the Latin alphabet. This problem is not very often considered when translating a text, nevertheless the right transcription is essential for an accomplished translation of an informative text, which contains Japanese terms, due to the high probability of misinterpretation of these terms.

The basic method applied to meet these aims was to study similar books that deal with the subject of Japanese economy, and a further study of texts aimed at translation theories and the rules for transcribing Japanese.

The main reason, why I chose this topic is mainly because there are very few texts dealing with the subject of Japanese economy in Czech language, in comparison to the huge number of similar works in English. This is a big disproportion, because Japanese economy is very different from the Western economies, and even from the economies of other Asian countries. In these days, when many Japanese companies operate around the world, it is essential to study their economic models. Mainly because there is a high probability of failure in case of trying to make business with Japanese companies, the managers should not lack knowledge of the Japanese economy and their Japanese counterparts.

The first chapter of this paper contains the explanation of the basic features of Japanese economy and business model. Western economists try to explain the Japanese economy mainly

from their point of view, which is sometimes very skeptical. On the other hand, Japanese economists mostly try to defend the Japanese economy models while pointing out that it cannot be analyzed from the Western point of view. Although there are some disagreements between the Japanese and the Western economists, there are also facts that are undeniable. A very strong connection between businessmen, politicians and bureaucrats exists in Japanese business. While these connections influence the Japanese economy as a whole, there are also business connections on a lower level. There are big groups of companies in Japan with very tight relations called *keiretsu*. These groups of companies range from banks and insurance companies to transport companies and business companies. These and other facts are very important for understanding of the essence of Japanese economy. Being aware of them can also be useful during translations of texts on this subject.

The second chapter contains the translation of a text from the book *Japan: Restless Competitor* from the author Malcolm Trevor carried out by the author of this thesis.

The third chapter focuses on text analysis in reference to lexical, syntactical, and stylistic aspect. Main theme of the lexical part is the translation of economic terminology. Some of these terms have equivalents in the Czech language and are very easy to translate. However, informative texts written in English sometimes contain terms that are metaphors used by scientists or scholars but which have developed into specific phrases, like for example the term “convoy system”. These terms have no equivalents in the Czech language and have to be translated very cautiously. On the syntactical level, informative texts are characterized by the frequent use of passive. The stylistics chapter focuses on the usage of informal language in

informative texts. For example, the author uses informal speech to state his personal opinion, which is in the author's case mostly negative or ironical.

The fourth chapter deals with the comparison of the Czech and English languages, mainly on the morphological and syntactical level. The Czech language belongs to a group of synthetic languages, while English, on the other hand, is an isolating language. In English language words are usually composed of one single morpheme, while in Czech language words can be composed of multiple morphemes, which carry both grammatical and lexical meanings.

Another important difference between Czech and English language is the role of word order. In English, the word order plays a significant role in defining many grammatical categories, while Czech language has free phrasal word order and the grammatical categories are defined mostly by inflection. English and Czech language also developed different ways of changing the functional sentence perspective and shifting information on the theme and rheme position in a sentence. Therefore the preservation of coherence and cohesion of the text becomes a notable aim of the translator.

The main concern of the fifth chapter is the role of cultural background in translation. There are many different cultures and each one of them has a different method for describing the surrounding world and its understanding. In other words, what is completely comprehensible for people in one culture, can be a complete mystery for people in another culture. The translator should take this into consideration and try to intelligibly transfer these differences from one culture to another. In some cases the understanding of both cultures, the source one and the target one, can help us understand the hidden meaning behind some sentences. However it is very

important not to shift the meaning of the sentence. Therefore the translator has to be very careful in cases of transferring a cultural difference.

The last and also the longest chapter try to sum up the basic rules for transcribing Japanese language into the Latin alphabet. Even though there are transcription rules that were approved by the government of Japan, other transcriptions, more suitable for foreign languages, exist. The number one translation is the Hepburn transcription, which is used in the English written texts. However, in texts written in Czech, the Czech transcription should be used, which is slightly different from the other two transcriptions. The main difference is the use of letters with diacritical marks typical of the Czech language.

There are however three cases where the knowledge of the syllabic tables is not sufficient. Namely, the words that contain syllabic “n”, double consonants and long vowels. These three characteristics are omitted in many cases, and therefore the Japanese words or terms are misspelled. These rules, however, are not applied in cases, when the Japanese word already has a common equivalent in the target language, e.g. the word “Tokyo”, or when transcribing name of a company, e.g. “Yamaichi Securities”.

This thesis should therefore serve as a guide for those who are not very familiar with the Japanese language, but during translation need to deal with the transcription of Japanese words in the translated text.

ANOTACE

Předmětem této práce je překlad odborného textu, zabývajícího se problematikou japonské ekonomie, a jeho následný rozbor, který je zaměřený převážně na vliv rozdílů mezi kulturami na překlad. Podstatná část tohoto rozboru je navíc věnována problematice přepisu japonských výrazů. Tato část je určena zejména překladatelům, kteří nejsou v japonském jazyce zbláhli, ale přesto se musí transkripcí zabývat, pokud překládaný text obsahuje japonské výrazy. Pro vypracování této práce bylo použito zejména materiálů, které se věnují japonské ekonomii, a teorii překladu. Navíc bylo potřeba nastudovat také materiály, které se zabývaly teorií japonské gramatiky a přepisu japonského jazyka do latinky. Tato práce by tak měla sloužit jako ukázka toho, že i překladatelé, kteří nejsou japanology, musí při překládání například z anglického jazyka dbát pravidel pro přepis japonských výrazů, která jsou v této práci uvedena.

Klíčová slova: překlad, japonská ekonomie, odborný text, transkripce japonštiny.

ANNOTATION

The subject of this thesis is a translation of an informative text, which deals with the subject of Japanese economy, and an analysis of the translated text, which focuses mostly on the influence of the cultural differences on a translation. Significant part of this analysis also deals with the problems connected with the transcription of Japanese words. This part is intended for translators, who are not experienced in Japanese language, but who has to deal with its transcription, in case there are Japanese words in the text. The basic method employed to meet the aim of this thesis contained the study of texts that deal with the subject of Japanese economy and

translation theory. It was also necessary to study some texts dealing with the theory of Japanese grammar and the subject of transcription of Japanese to Latin alphabet. This paper should serve as an example that even translators, who are not so experienced in transcribing Japanese language, have to follow the rules for transcribing Japanese words stated in this work, even when translating from English.

Key words: translation, Japanese economy, informative text, transcription of Japanese.

PŘÍLOHY

Příloha 1

Tabulka pro přepis japonštiny pomocí Kunrei-šiki

A	I	U	E	O	Ya	Yu	Yo
ka	Ki	Ku	Ke	Ko	Kya	Kyu	Kyo
Sa	Si	Su	Se	So	Sya	Syu	Syo
Ta	Ti	Tu	Te	To	Tya	Tyu	Tyo
Na	Ni	Nu	Ne	No	Nya	Nyu	Nyo
Ha	Hi	Hu	He	Ho	Hya	Hyu	Hyo
Ma	Mi	Mu	Me	Mo	Mya	Myu	Myo
Ya		Yu		Yo			
Ra	Ri	Ru	Re	Ro	Rya	Ryu	Ryo
Wa				O			
N							
Ga	Gi	Gu	Ge	Go	Gya	Gyu	Gyo
Za	Zi	Zu	Ze	Zo	Zya	Zyu	Zyo
Da	Di	Du	De	Do			
Ba	Bi	Bu	Be	Bo	Bya	Byu	Byo
Pa	Pi	Pu	Pe	Po	Pya	Pyu	Pyo

Příloha 2

Tabulka pro přepis japonštiny pomocí Hepburnovy transkripce

A	I	U	E	O	Ya	Yu	Yo
Ka	Ki	Ku	Ke	Ko	Kya	Kyu	Kyo
Sa	Shi	Su	Se	So	Sha	Shu	Sho
Ta	Chi	Tsu	Te	To	Cha	Chu	Cho
Na	Ni	Nu	Ne	No	Nya	Nyu	Nyo
Ha	Hi	Fu	He	Ho	Hya	Hyu	Hyo
Ma	Mi	Mu	Me	Mo	Mya	Myu	Myo
Ya		Yu		Yo			
Ra	Ri	Ru	Re	Ro	Rya	Ryu	Ryo
Wa				Wo			
N							
Ga	Gi	Gu	Ge	Go	Gya	Gyu	Gyo
Za	Ji	Zu	Ze	Zo	Ja	Ju	Jo
Da	Ji	Zu	De	Do			
Ba	Bi	Bu	Be	Bo	Bya	Byu	Byo
Pa	Pi	Pu	Pe	Po	Pya	Pyu	Pyo

Příloha 3

Tabulka pro přepis japonštiny pomocí české transkripce

A	I	U	E	O	Ja	Ju	Jo
Ka	Ki	Ku	Ke	Ko	Kja	Kju	Kjo
Sa	Ši	Su	Se	So	Ša	Šu	Šo
Ta	Či	Cu	Te	To	Ča	Ču	Čo
Na	Ni	Nu	Ne	No	Nja	Nju	Njo
Ha	Hi	Fu	He	Ho	Hja	Hju	Hjo
Ma	Mi	Mu	Me	Mo	Mja	Mju	Mjo
Ja		Ju		Jo			
Ra	Ri	Ru	Re	Ro	Rja	Rju	Rjo
Wa				Wo			
N							
Ga	Gi	Gu	Ge	Go	Gja	Gju	Gjo
Za	Dži	Zu	Ze	Zo	Dža	Džu	Džo
Da	Dži	Zu	De	Do			
Ba	Bi	Bu	Be	Bo	Bja	Bju	Bjo
Pa	Pi	Pu	Pe	Po	Pja	Pju	Pjo

POUŽITÁ LITERATURA

Knihy

Eisuke, Sakakibara. *Beyond Capitalism*. California: University Press of America, 1993

Trevor, Malcolm. *Japan: Restless Competitor*. Richmond: Japan Library, 2001

Knittlová, Dagmar. *K teorii i praxi překladu*. Olomouc: Univerzita Palackého, 2000

Veselovská, Ludmila. *English Morphology and Morphosyntax: Syllabi, Examples and Exercises*. Olomouc: Univerzita Palackého, 2005

Dušková, Libuše. *Mluvnice současné angličtiny na pozadí češtiny*. Praha: Azademia, 2006

Veselovská, Ludmila. *English Syntax: Syllabi, Examples and Exercises*. Olomouc: Univerzita Palackého, 2006

Durlabhji, Subhash, Norton E. Marks, and Scott Roach. *Japanese Business: cultural perspectives*. Newyork: SUNY Press, 1993

Černý, Jiří. *Úvod do studia jazyka*. Olomouc: Rubico, 1998

Hadamitzky, Wolfgang, and Mark Spahn. *Kanji & kana*. Boston: Tuttle publishing, 1997

Monane, Tazuko Ajiro. *Japanese made easy*. Boston: Tuttle publishing, 2003

Čermák, František. *Jazyk a Jazykověda*. Praha: Nakladatelství Karolinum, 2004

Itó, Džunko, and Armin Mester. *Japanese Morphophonemics*. Massachusetts: The MIT Press, 2003

Daub, Edward E., Nobuo Inoue, and Robert Byron Bird. *Basic technical Japanese*. Wisconsin: Wisconsin University Press, 1990

Internetové zdroje

Barešová, Ivona. „Re: Japonské jaro 2009.“ E-mail autorovi. 3. března 2009.

Slovníky

Šemberová, Kamila, Jiří Elman. *Anglicko-český ekonomický slovník*. Praha: Victoria Publishing,

Straková, Marcela, Josef Bürger, Milan Hrdý. *Anglicko-český hospodářský slovník*. Plzeň: Nakladatelství Fraus, 2000

Fronek, Josef. *Anglicko-český slovník s nejnovějšími výrazy*. Olomouc: Leda, 1996