

Elżbieta Majchrowska

dr, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ORCID 0000-0001-5980-2903

UMOWA O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM MIĘDZY UE A JAPONIĄ JAKO NOWY WYMIAR WZAJEMNYCH RELACJI HANDLOWYCH. WNIOSKI DLA POLSKI¹

Wprowadzenie

Zmiany w strukturze gospodarki światowej, dotyczące proliferacji dwu- lub kilkustronnych regionalnych porozumień handlowych (Regional Trade Agreements, RTAs)², znajdują swoje odzwierciedlenie w działaniach UE, która, w związku z kryzysem na forum negocjacji wielostronnych i trudnościami w wypracowaniu porozumienia kończącego Rundę Rozwoju z Doha, poszukuje alternatywnych możliwości korzystniejszego dostępu do innych rynków. Podejmowane kroki są również odpowiedzią na bieżące zmiany zachodzące w handlu światowym, w tym,

¹ Badania dofinansowano ze środków na działalność statutową Wydziału Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego.

² Odwołując się do definicji stosowanej przez WTO, RTAs to wzajemne porozumienia handlowe pomiędzy dwoma lub kilkoma partnerami. Niekiedy w literaturze określenia: „regionalne porozumienia handlowe (RTAs)” i „preferencyjne porozumienia handlowe (PTAs)” stosowane są zamiennie. Według WTO PTAs dotyczą preferencji jednostronnych. W opracowaniu autorka opiera się na definicji WTO i tym samym stosuje wskazane rozróżnienie. Por.: WTO, *Regional Trade Agreements and the WTO*, https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm [dostęp: 3.01.2019].

między innymi, na nasilenie tendencji protekcjonistycznych w amerykańskiej polityce handlowej. UE zawiera więc ze swoimi partnerami porozumienia handlowe nowej generacji, w ramach których ma miejsce szersza i bardziej kompleksowa liberalizacja handlu niż ta, jaka odbywa się na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO). Wśród nich na szczególną uwagę zasługuje podpisana w połowie 2018 r. Umowa o partnerstwie gospodarczym Unia Europejska – Japonia (EU–Japan Economic Partnership Agreement, EJEPA), która rozszerza katalog unijnych RTAs potwierdzających jej zaangażowanie w ważnym regionie Azji Pacyfiku i jest jednocześnie sygnałem poparcia dla zasad wolnego handlu.

Wynikająca z umowy planowana eliminacja barier o charakterze taryfowym oraz pozataryfowym może okazać się bardzo korzystna dla unijnych, w tym polskich, eksporterów i przyczynić się do istotnego ożywienia wzajemnych stosunków handlowych, wzmocnienia i rozszerzenia współpracy. Nowego wymiaru nabierają zatem w tym kontekście perspektywy rozwoju stosunków handlowych Polski, jako członka UE, z Japonią. Biorąc pod uwagę rynki pozaunijne, Japonia należy do ważniejszych partnerów Polski. Jednak analizując dane dotyczące wartości obrotów handlowych, widać wyraźnie, że potencjał stron nie jest wykorzystywany, a możliwości współpracy istotnie ograniczane zarówno ze względu na istniejące bariery handlowe, jak i znaczną odległość geograficzną oraz kulturową.

Celem opracowania jest przedstawienie istoty unijno-japońskiego porozumienia oraz perspektyw rozwoju wzajemnych stosunków handlowych UE z Japonią w świetle zapisów nowej umowy, ze szczególnym uwzględnieniem pozycji Polski. Podstawową tezę opracowania jest twierdzenie, że wejście w życie umowy EJEPA będzie miało pozytywny wpływ na wzrost obrotów handlowych UE, w tym Polski, z Japonią. Ważne tło dla badań stanowiła zatem analiza wzajemnej wymiany handlowej. W przeprowadzonych badaniach wykorzystano dane pochodzące z zasobów Azjatyckiego Banku Rozwoju, Komisji Europejskiej, Światowej Organizacji Handlu, a także Głównego Urzędu Statystycznego oraz urzędów administracji rządowej. Dla realizacji celów opracowania zastosowana została głównie metoda analityczno-opisowa. Równolegle wykorzystano metodę porównawczą oraz elementy analizy statystycznej. Prowadzony wywód wspomogła prezentacja danych w formie tabelarycznej. Z uwagi na rozległość oraz złożoność tematyki autorka skupiła się na wybranych aspektach prezentowanego zagadnienia.

Regionalne porozumienia handlowe jako element polityki handlowej UE i Japonii

Polityka handlowa UE opiera się na trzech filarach: aktywnej roli w negocjacjach wielostronnych na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO), pogłębianiu dwu- lub kilkustronnych relacji handlowych oraz tzw. preferencjach

jednostronnych³. Uwzględniając trudności towarzyszące wypracowaniu porozumienia o charakterze multilateralnym w ramach Rundy Rozwoju z Doha, szczególnie istotną rolę z punktu widzenia polityki handlowej UE odgrywają obecnie porozumienia bilateralne stanowiące nową generację kompleksowych umów handlowych⁴.

Biorąc pod uwagę bieżącą sytuację na rynku światowym, impas negocjacyjny na forum WTO oraz pozycję UE w gospodarce światowej, w 2015 r. przyjęta została strategia handlowo-inwestycyjna – „Handel z korzyścią dla wszystkich”, która ma m.in. umożliwić skuteczniejsze realizowanie porozumień handlowych. W strategii podkreśla się jednak uzupełniający w stosunku do działań podejmowanych na forum WTO charakter porozumień dwustronnych. Z jednej strony planuje się więc zawieranie kolejnych umów handlowych, z drugiej – kładzie się również akcent na konieczność ożywienia negocjacji wielostronnych na forum WTO⁵.

W kontekście prowadzonych rozważań należy koniecznie zaznaczyć, że w owej strategii podkreślona została rola Japonii jako partnera handlowego UE, a zawarcie umowy o wolnym handlu z tym krajem uznane zostało za strategiczny priorytet UE w zakresie polityki handlowej⁶.

Idea zawarcia porozumienia z Japonią jest również zgodna z wizją przedstawioną w strategii „Europa 2020” i przyczynia się do osiągnięcia celów UE w zakresie handlu i rozwoju. Polityka handlowa UE jest kluczowym elementem zewnętrznego wymiaru tej strategii oraz jednym z głównych filarów unijnych stosunków z resztą świata⁷.

³ Chodzi o preferencje jednostronne w ramach ogólnego systemu preferencji celnych GSP, w skład którego wchodzi system premii GSP+ oraz inicjatywa EBA.

⁴ Szerszy zakres tych umów wiąże się z wychodzeniem poza sztywne ramy handlu towarami i obniżek taryf celnych, które były charakterystyczne dla klasycznych umów o wolnym handlu. Regulują one współpracę handlową według formuły WTO+, a nawet WTO-x poprzez odniesienie do kwestii, które nie podlegają negocjacji na forum multilateralnym.

⁵ Z pewnością punktem zwrotnym była zaprezentowana prawie dekadę wcześniej strategia „Globalny wymiar Europy. Konkurowanie na rynku światowym” z 2006 r., gdyż właściwie od tego momentu notuje się istotną rolę, jaka przypisywana jest RTAs. Co więcej, Japonia nie została wówczas wskazana wśród priorytetowych partnerów do zawarcia porozumienia handlowego. Por. szerzej pkt 4.2 strategii: *Global Europe, Competing in the World*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf [dostęp: 15.01.2019].

⁶ W strategii podkreślono konieczność podejmowania działań w ramach WTO, ale także utrzymywanie kontaktów dwustronnych. Stąd nacisk kładzie się na zamknięcie bieżących negocjacji handlowych, szczególnie z krajami o największym potencjale gospodarczym, oraz na lepsze wykonywanie obowiązujących porozumień, ze szczególnym uwzględnieniem barier handlowych o charakterze pozataryfowym. Por.: *Trade for All. Towards a More Responsible Trade and Investment Policy*, 2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf [dostęp: 15.01.2019].

⁷ *Communication from the Commission, Europe 2020, A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>, Brussels, 3.3.2010, COM(2010) 2020 final [dostęp: 10.01.2019].

Należy zatem zauważyć, że wachlarz porozumień handlowych zawieranych przez UE rozszerza się z roku na rok. Trend ten ma zdecydowanie tendencję narastającą, szczególnie z powodu wielu RTAs, które aktualnie podlegają rokowania. Jeśli chodzi o UE jest to ponad 50 porozumień regionalnych, z czego jedna czwarta jest obecnie w fazie negocjacji lub oczekuje na wejście w życie⁸.

Jeśli chodzi o Japonię, okres po II wojnie światowej to czas, kiedy polityka handlowa tego kraju koncentrowała się na wielostronnej liberalizacji handlu, a procesy integracyjne o charakterze porozumień regionalnych traktowano jako sprzeczne z systemem multilateralnym w ramach WTO i jednocześnie zagrażające jego skuteczności. Jednak wiele czynników, zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych wpłynęło na istotne zmiany w tym podejściu i sprawiło, że od przełomu wieków Japonia stała się również aktywnym uczestnikiem gospodarczych procesów integracyjnych⁹. W bieżącej polityce handlowej Japonia realizuje zatem koncepcję zakładającą, że WTO utrzymuje i wzmacnia system handlu światowego, natomiast umowy o wolnym handlu mają w stosunku do tych procesów charakter komplementarny.

Należy jednak zwrócić uwagę na odmienne podejście UE i Japonii do zagranicznej polityki ekonomicznej w zakresie RTAs. Kraje europejskie uczestniczyły aktywnie już w pierwszej fali regionalizmu, natomiast zaangażowanie Japonii w budowanie RTAs można uznać za relatywnie nową okoliczność, gdyż dopiero rok 2002 przyniósł istotną zmianę w tym zakresie. Japonia podpisała wówczas umowę z Singapurem i od tego momentu aktywnie buduje swoją bazę traktatową. Kraj ten prowadzi z coraz większą ilością partnerów negocjacje porozumień handlowych zarówno w postaci EPA, jak i FTA. Według stanu na 1 stycznia 2019 r. składa się na nią 16 porozumień obowiązujących¹⁰ oraz 3 ogłoszone – podlegające negocjacom lub będące po ich zakończeniu¹¹. Podejmowane działania wynikają, między innymi, z chęci dorównania w tym zakresie gospo-

⁸ WTO, *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)*, <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?MemberCode=392&lang=1&redirect=1> [dostęp: 3.01.2019].

⁹ Chodzi tutaj zarówno o zmiany zachodzące w gospodarce światowej, w tym przesuwanie biegun rozwoju gospodarczego w kierunku Azji, zwłaszcza Dalekiego Wschodu, jak i o kwestie wewnętrzne dotyczące sytuacji gospodarczej kraju. Widoczne stało się jednocześnie, że brak uczestnictwa w RTAs powoduje, że Japonia ponosi istotne straty, głównie z powodu słabszej pozycji konkurencyjnej japońskich przedsiębiorstw w obliczu narastającej rywalizacji partnerów partycypujących w procesach integracji ekonomicznej. Por. szerzej: P. Pasierbiak, *Preferencyjne porozumienia handlowe w zagranicznej polityce ekonomicznej Japonii*, [w:] *Jabłko niezgody. Regionalne wyzwania współczesnej gospodarki światowej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 407, 2015, s. 162 i kolejne.

¹⁰ Istotne znaczenie ma z pewnością uczestnictwo Japonii w porozumieniu CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership), które zastąpiło podpisane w 2015 r. Porozumienie Transpacyficzne (Trans-Pacific Partnership, TPP). CPTPP weszło w życie z końcem grudnia 2018 r. Por. E. Majchrowska, *Promoting Free Trade in Asia-Pacific – CPTPP as an Answer to Trump’s Protectionism* [w druku].

¹¹ WHO, *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)*, *op. cit.*

darkom z regionu i sprostaniu presji konkurencyjnej, szczególnie ze strony Chin oraz Korei Południowej, które są uczestnikami wielu porozumień regionalnych.

Charakterystyka Japonii jako partnera handlowego UE

Po trzech dekadach spektakularnego wzrostu gospodarczego w drugiej połowie XX w., Japonia doświadczyła stagnacji gospodarczej, potęgowaną dodatkowo pogorszeniem koniunktury w gospodarce światowej na początku XXI w. Jednak szczególnie ostatnie dwa dziesięciolecia to okres zmagania się Japonii z trudną sytuacją gospodarczą. W połączeniu z silną konkurencją państw z regionu, sukcesywnie traci ona pozycję lidera zarówno w wymiarze regionalnym, jak i globalnym. Japonia odczuła również znacznie skutki światowego kryzysu ekonomicznego 2007/2008+, które zostały spotęgowane katastrofą trzęsienia ziemi oraz efektem tsunami z 2011 r. W przedstawionym w poniższej tabeli okresie średnie roczne tempo wzrostu PKB w Japonii oscylowało w granicach 1%. Bezwzględne spadki odnotowano natomiast w latach 2008, 2009 i 2011¹².

Tabela 1. Wzrost PKB Japonii w wybranych latach w okresie 2000–2017 (w %)

Rok	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
(%)	2,8	1,7	-1,1	-5,4	4,2	-0,1	1,5	2,0	0,4	1,4	1,0	1,7

Źródło: *Key Indicators for Asia and the Pacific 2018*, Asian Development Bank, <https://data.adb.org/sites/default/files/japan-key-indicators-2018.pdf> [dostęp: 17.01.2019].

Biorąc pod uwagę nominalny PKB, Japonia jest obecnie trzecią co do wielkości (za USA i ChRL) gospodarką świata¹³. Japonia to kraj wyspiarski, górzysty, ubogi w surowce naturalne oraz ziemie uprawne, co determinuje strukturę handlu zagranicznego, w której duży udział w imporcie mają surowce, w tym paliwa, a w eksporcie produkty wysokoprzetworzone¹⁴. Do 2000 r. Japonia notowała nadwyżkę obrotów handlowych. Sytuacja ta uległa zmianie w 2011 r., gdy po raz pierwszy od trzech dekad wartość importu przekroczyła wartość eksportu, a deficyt handlowy utrzymywał się przez kolejne 4 lata. Od roku 2016 saldo bilansu handlowego znów przyjmuje wartość dodatnią¹⁵.

¹² W badanym okresie z roku na rok wzrost PKB wynosił średnio 0,82% (średnia geometryczna, obliczenia własne na podstawie: *Key Indicators for Asia and the Pacific 2018*, Asian Development Bank, <https://data.adb.org/sites/default/files/japan-key-indicators-2018.pdf> [dostęp: 17.01.2019]).

¹³ W 2010 r. Chiny wyprzedziły Japonię pod względem wielkości PKB. W rankingu największych światowych eksporterów Japonia zajęła w 2017 r. pozycję czwartą. Por. *WTO, Trade Profiles 2018*, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles18_e.pdf [dostęp: 16.01.2019].

¹⁴ Dlatego też, co podkreśla B. Drelich-Skulska, handel międzynarodowy jest podstawą funkcjonowania gospodarki tego kraju. Por. B. Drelich-Skulska, *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, Wrocław 2002, s. 120.

¹⁵ *Key Indicators for Asia and the Pacific 2018*, *op. cit.*

Jako blok UE jest trzecim po Chinach i USA partnerem handlowym Japonii. Należy jednak podkreślić, że to głównie kraje regionu Azji Pacyfiku są dla Japonii rynkiem docelowym. Wśród dziesięciu kluczowych partnerów handlowych Japonii spoza regionu, oprócz USA, znalazły się tylko Niemcy, zajmując odpowiednio w 2017 r. 8 i 9 pozycję w japońskim eksporcie i imporcie towarów¹⁶.

Do podstawowych gałęzi gospodarki należy przemysł motoryzacyjny, elektroniczny, maszynowy, farmaceutyczny, chemiczny i stalowy. Jeśli chodzi o strukturę PKB w 2016 r. – usługi stanowiły 69,3% PKB, przemysł 29,5%, a rolnictwo 1,2%¹⁷.

W poniższej tabeli przedstawione zostały wybrane wskaźniki makroekonomiczne Japonii na tle danych charakteryzujących UE.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne Japonii na tle Unii Europejskiej

Wskaźnik	Japonia			UE		
	2007	2010	2017	2007	2010	2017
Liczba ludności (mln; 2017)	126,8			508		
PKB (ceny bieżące, mld euro)	3295	4300	4313	12 995	12 837	15 322
PKB <i>per capita</i> (PPP)	34 641	35 157	42 832	33 283	33 709	41 175
Udział w światowym PKB (PPP, %)	5,6	5,0	4,3	20,7	18,9	16,5
Eksport towarów (mld euro)	521,2	580,7	617,9	1 234,5	1 354,1	1 879,2
Import towarów (mld euro)	453,8	523,5	594,1	1 450,3	1 531,5	1 858,6
Eksport usług (mld euro)	88,7	101,4	163,6	506,1	569,5	881,8
Import usług (mld euro)	115,7	124,2	169,0	419,1	461,6	698,5
Udział w światowym handlu towarami (%)	6,4	6,1	4,9	17,7	16,0	15,2

Dla UE dane dotyczą handlu z krajami trzecimi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Key Indicators for Asia and the Pacific 2018*, *op. cit.*, oraz *DG Trade Statistical Guide*, June 2018, European Commission, Directorate-General Trade, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf [dostęp: 20.12.2018].

Tabela 2 wskazuje na ogromny potencjał stron, istotny obecnie szczególnie z punktu widzenia podpisanego porozumienia. Należy jednak zwrócić uwagę na malejący w ostatniej dekadzie udział zarówno UE, jak i Japonii w handlu światowym.

Wielkość i struktura obrotów handlowych UE z Japonią

Unia Europejska oraz Japonia to rozwinięte, otwarte gospodarki, dzielące wspólne wartości i ściśle ze sobą współpracujące na forach wielostronnych. Zakres wzajemnych relacji ulega w ostatnich latach rozszerzeniu i wykracza poza dominujące w latach 70. i 80. XX w. kwestie handlowe¹⁸. Od 1991 r., na podstawie deklaracji

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ Por. szerzej: B. Drelich-Skulska, *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, *op. cit.*, s. 234–236.

haskiej, UE i Japonia organizują „spotkania na szczycie”¹⁹. Dekadę później uzgodniono wspólny plan działania (Action Plan) na rzecz współpracy UE–Japonia²⁰, a w 2003 r. UE uznała Japonię za partnera strategicznego²¹. Niemniej jednak od początku XXI wieku znaczenie Japonii jako kluczowego dla UE rynku eksportowego ulega osłabieniu, a ogromny potencjał ekonomiczny stron nie jest w pełni wykorzystywany²². W 2017 r. Japonia była dla UE 6. partnerem z udziałem na poziomie 3,5% w zewnętrznym handlu UE.

Tabela 3. Obroty towarowe Unii Europejskiej z Japonią (2006–2017)

Rok	Import			Eksport			Bilans handlowy (mld euro)	Handel ogółem (mld euro)
	Wartość (mld euro)	Wzrost w stosunku do roku poprzedniego (%)	Udział w całkowitym imporcie UE*	Wartość (mld euro)	Wzrost w stosunku do roku poprzedniego (%)	Udział w całkowitym eksporcie UE*		
2006	78,430	–	5,7	44,753	–	3,9	-33,677	123,184
2007	79,259	1,0	5,5	43,742	-2,2	3,5	-35,518	123,001
2008	76,474	-3,5	4,8	42,390	-3,1	3,2	-34,084	118,865
2009	58,440	-23,6	4,7	35,978	-15,1	3,3	-22,462	94,418
2010	67,302	15,2	4,4	43,984	22,3	3,2	-23,318	111,286
2011	70,583	4,9	4,1	49,075	11,6	3,2	-21,508	119,659
2012	64,999	-7,9	3,6	55,663	13,4	3,3	-9,336	120,662
2013	56,620	-12,9	3,4	54,016	-3,0	3,1	-2,604	110,635
2014	56,535	-0,2	3,3	53,318	-1,3	3,1	-3,217	109,853
2015	59,844	5,9	3,5	56,538	6,0	3,2	-3,306	116,382
2016	66,665	11,4	3,9	58,028	2,6	3,3	-8,638	124,693
2017	68,880	3,3	3,7	60,493	4,3	3,2	-8,387	129,373

*dotyczy handlu z partnerami spoza UE.

Źródło: European Commission, *EU–Japan: Trade in Goods with Japan*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/japan/> [dostęp: 10.12.2018].

¹⁹ *Joint Declaration on Relations between the European Community and its Member States and Japan*, The Hague, 18 July 1991, http://ec.europa.eu/archives/docs/japan/docs/joint_pol_decl_en.pdf [dostęp: 15.01.2019].

²⁰ *An Action Plan for EU–Japan Cooperation, European Union – Japan Summit*, Brussels 2001, <https://www.mofa.go.jp/region/europe/eu/summit/action0112.html> [dostęp: 15.01.2019].

²¹ *EU Strategic Partnerships with Third Countries*, Library of the European Parliament, 26.09.2012, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2012/120354/LDM_BRI\(2012\)120354_REV1_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2012/120354/LDM_BRI(2012)120354_REV1_EN.pdf) [dostęp: 10.01.2019] oraz *EU–Japan: Advanced Economies Shaping the Next Stage of Inclusive Globalisation*, EPSC Brief, 6.07.2017, <https://ec.europa.eu/epsc/sites/epsc/files/epsc-brief-eu-japan-economic-partnership-agreement.pdf> [dostęp: 28.01.2019].

²² Nie licząc eksportu do Norwegii oraz Szwajcarii, do 2002 r. Japonia stanowiła dla UE drugi największy rynek zbytu po USA. W kolejnych latach pozycja ta osłabiała się również na rzecz Chin, Rosji i Turcji. *Assessment of Barriers to Trade and Investment between the EU and Japan*, Final Report, Copenhagen Economics, s. 22–23, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/february/tradoc_145772.pdf [dostęp: 22.01.2019].

Stosunki handlowe UE z Japonią charakteryzowały się zazwyczaj sporymi nadwyżkami w bilansie na rzecz Japonii. Jednak od początku drugiej dekady XXI w. dane dotyczące wzajemnych obrotów handlowych zyskały większy stopień zrównoważenia.

W 2017 r. eksport towarów UE do Japonii przekroczył wartość 60 mld euro (co stanowiło 3,2% całkowitego eksportu UE) i był wyższy o prawie 16 mld euro w stosunku do wartości z 2006 r. (por. tabela 3). Wartość importu z kolei zmniejszyła się w badanym okresie o około 10 mld euro, co spowodowało, że wolumen obrotów przyjmował wartości ogółem zbliżone na początku i końcu badanego okresu. Charakterystyczną cechą wzajemnej wymiany handlowej w ostatnich latach jest utrzymujący się, ale ulegający stopniowej redukcji, deficyt UE w handlu z Japonią, który w 2017 r. wyniósł 8,3 mld euro, w porównaniu do ponad 33,5 mld euro w roku 2006.

Wymiana handlowa UE i Japonii zdominowana jest przez produkty przemysłowe. Stanowiły one w 2017 r. ponad 89% wszystkich towarów eksportowanych do Japonii oraz niespełna 99,5% towarów importowanych z tego kraju. W strukturze towarowej dominują: maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny; pojazdy i sprzęt transportowy; produkty przemysłu chemicznego oraz przyrządy i aparatura (por. tabela 4).

Tabela 4. Struktura towarowa obrotów handlowych UE z Japonią według pięciu najważniejszych grup produktów (sekcja HS) w 2017 r.

Import z Japonii		Eksport do Japonii	
Sekcja HS	udział w %	Sekcja HS	udział w %
XVI Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	41,1	VI Produkty przemysłu chemicznego	21,9
XVII Pojazdy i sprzęt transportowy	25,3	XVII Pojazdy i sprzęt transportowy	19,2
VI Produkty przemysłu chemicznego	8,9	XVI Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	18,3
XVIII Przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne itp.	8,1	XVIII Przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne itp.	9,5
VII Tworzywa sztuczne i artykuły z nich wyprodukowane; kauczuk i artykuły z kauczuku	4,6	IV Gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	5,4

Źródło: European Commission, *EU–Japan: Trade in Goods with Japan*, op. cit.

Łączny udział tych czterech grup produktów stanowił w 2017 r. prawie 69% całego eksportu UE do Japonii oraz ponad 83% importu z tego kraju. Należy jednak również podkreślić, że Japonia jest piątym największym rynkiem zbytu dla unijnych produktów rolnych, z udziałem na poziomie ogółem 10,6% w eksporcie UE do Japonii (2017 r.). W tym zakresie największe znaczenie miały produkty sekcji IV z udziałem na poziomie 5,4% (por. tabela 4) oraz sekcji I:

Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego (3,8%). Na sekcję II: *Produkty pochodzenia roślinnego* oraz sekcję III: *Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego* przypadło łącznie 1,4% w roku 2017²³.

Jeśli chodzi o handel usługami UE notuje istotną nadwyżkę w tym zakresie, z utrzymującą się w ostatnich latach tendencją wzrostową szczególnie w eksporcie na rynek japoński.

Tabela 5. Wymiana usługowa UE z Japonią (mld euro)

Rok	Import UE	Eksport UE	Saldo obrotów usługowych
2014	15,1	25,0	10,0
2015	16,1	27,6	11,6
2016	18,0	31,0	13,0

Źródło: European Commission, *EU–Japan: Trade in Services*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/japan> [dostęp: 10.01.2019].

UE jest kluczowym miejscem dla lokowania japońskiego kapitału (por. tabela 6), a Japonia jest ważnym kierunkiem dla unijnych ZIB. W latach 2010–2013 zanotowano jednak istotne osłabienie napływu unijnych ZIB do Japonii, a w 2015 r. zaobserwowano nawet wycofywanie kapitału. W badanym okresie najważniejszymi inwestorami z UE były Niemcy, Francja oraz Wielka Brytania²⁴.

Tabela 6. Wzajemne przepływy unijnych oraz japońskich ZIB (mln USD)

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ZIB napływające do Japonii z UE	9207	132	4537	-3005	1401	3672	-2104	21 057	3082
Japońskie inwestycje w UE	17 039	8359	36 052	29 023	30 999	27 026	35 785	69 122	56 845

Źródło: opracowanie własne na podstawie: JETRO, *Japanese Trade and Investment Statistics*, <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics.html> [dostęp: 10.01.2019].

Jeśli chodzi natomiast o skumulowaną wartość inwestycji napływających do UE z Japonii, wyniosła ona w 2016 r. 205,7 mld euro, przy 82,8 mld euro unijnych ZIB w Japonii.²⁵

Analiza danych statystycznych dotyczących obrotów handlowych oraz przepływów ZIB wykazała, że znaczenie Japonii jako partnera handlowego UE

²³ *Agricultural Trade Statistics*, https://ec.europa.eu/agriculture/statistics/trade_en [dostęp: 20.01.2019].

²⁴ JETRO, *Japanese Trade and Investment Statistics*, <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics.html> [dostęp: 10.01.2019].

²⁵ European Commission, *EU–Japan: Foreign Direct Investment*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/japan/> [dostęp: 10.01.2019].

ulega w ostatnich latach niewielkiemu, ale jednak systematycznemu osłabieniu. Przyczyniły się do tego z pewnością zarówno skutki światowego kryzysu ekonomicznego 2007/2008+, jak i spowolnienie japońskiej gospodarki, ale także brak nowych umów. Poprawy wykorzystania drzemiącego w partnerach potencjału można z pewnością upatrywać w nowym porozumieniu EJEPa.

Przegląd najważniejszych postanowień Umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią (EJEPa)

Rokowania w sprawie Umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią rozpoczęły się w 2013 r.²⁶ Po 18 rundach negocjacyjnych²⁷, w połowie 2017 r., strony ogłosiły zakończenie negocjacji porozumienia handlowego, a już z końcem tego roku zaprezentowany został tekst umowy. W lipcu 2018 r. podpisana została Umowa o partnerstwie gospodarczym, będąca największym w historii dwustronnym porozumieniem o wolnym handlu²⁸. Równolegle podpisano także Umowę o partnerstwie strategicznym (Strategic Partnership Agreement, SPA), która dotyczy wzmocnienia współpracy politycznej i odnosi się do zagadnień energetyki, klimatu oraz bezpieczeństwa²⁹.

Warto też podkreślić, że rokowania w sprawie EJEPa nabrały istotnego tempa wraz z pierwszymi decyzjami administracji Donalda Trumpa w zakresie amerykańskiej polityki handlowej. Po wycofaniu się USA z porozumienia TPP Japonia, jako strona tego partnerstwa, zaczęła zwracać szczególną uwagę na możliwości pogłębienia współpracy również z krajami UE³⁰.

Do wejścia w życie EJEPa i SPA konieczna była zgoda Parlamentu Europejskiego, który dokonał ich zatwierdzenia w grudniu 2018 r., co otworzyło drogę do wejścia umów w życie już w pierwszym kwartale 2019 r.³¹

²⁶ Do wcześniej zawartych istotnych umów należały: The EU–Japan Mutual Recognition Agreement (2002); The Agreement on Co-operation on Anti-competitive Activities (2003); The Science and Technology Agreement (2009) oraz The Agreement on Co-operation and Mutual Administrative Assistance (CCMAA) (2008).

²⁷ *Report of the 18th EU-Japan FTA/EPA Negotiating Round Tokyo*, Week of 3 April 2017, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/april/tradoc_155506.pdf [dostęp: 20.01.2019].

²⁸ *EU and Japan Sign Economic Partnership Agreement*, News Archive, Tokyo, 17.07.2018, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1891> [dostęp: 19.01.2019].

²⁹ European Commission Press Release, *EU-Japan Summit: A Landmark Moment for Trade and Cooperation*, Brussels, 17.07.2018, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4504_en.htm oraz Political Relations, https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/19223/eu-japan-political-relations_en [dostęp: 15.12.2018].

³⁰ E. Majchrowska, *Promoting Free Trade in Asia-Pacific – CPTPP...*, *op. cit.*

³¹ Wejście w życie SPA wymaga również ratyfikowania porozumienia przez kraje członkowskie, jednak znaczna część umowy będzie mogła być stosowana tymczasowo już w pierwszych miesiącach 2019 r.

Jako członkowie WTO strony porozumienia zobligowane są do notyfikowania tego faktu do organizacji oraz określenia kryteriów, którym podlega umowa. EJEPa spełnia kryteria art. XXIV GATT (eliminacja ceł i innych przepisów restrykcyjnych w handlu w odniesieniu do zasadniczo całej wymiany handlowej między stronami), a także art. V GATS, który przewiduje podobne kryterium w odniesieniu do usług³².

Umowa odnosi się zatem do postanowień WTO, co zostało podkreślone już w preambule, i znajduje odzwierciedlenie w wielu miejscach umowy, gdzie strony odwołują się do porozumień podpisanych w ramach WTO. Jednak zakres postanowień został nie tylko poszerzony, ale także pogłębiony, co powoduje, że porozumienie to wykracza poza zobowiązania stron poczynione na forum Organizacji. Dotyczy to szczególnie usług, barier pozataryfowych, ochrony praw własności intelektualnej oraz zamówień publicznych. Umowa składa się z 23 rozdziałów oraz kilkunastu załączników. Poniższa analiza została przeprowadzona w oparciu o poszczególne części EJEPa³³.

Podobnie jak w przypadku innych porozumień nowej generacji zawartych w ostatnich latach przez Unię Europejską, m.in. z Koreą Południową czy Kanadą, umowa z Japonią wykracza poza kwestie czysto handlowe. Jednak należy podkreślić, że liberalizacja handlu towarowego była jednym z głównych celów omawianego partnerstwa.

Mimo że średni stopień protekcji celnej zarówno w UE, jak i w Japonii nie jest wysoki, to na niektóre pozycje, ważne z punktu widzenia stron umowy, utrzymywane są znacząco wyższe cła, co istotnie wpływa na ograniczenie wzajemnej wymiany handlowej. Jeśli chodzi o UE w roku 2017, średnia stawka celna KNU wyniosła 5,1% (10,8% na produkty rolne). W przypadku Japonii wynosiły one odpowiednio 4,0% i 13,3%³⁴. Jeśli chodzi o kluczowe pozycje, dla których oczekiwano zniesienia ceł, to po stronie UE wskazywano głównie na produkty rolne, tj. sery twarde, wołowinę oraz wina. W japońskim katalogu znalazły się z kolei produkty przemysłowe, w szczególności samochody, maszyny i urządzenia oraz chemikalia. Dlatego też umowę tę nazywa się wymianą „serów za samochody”³⁵.

Wartość unijnego eksportu do Japonii przekroczyła w 2017 r. 60 mld euro, jednak Japonia plasuje się dopiero na szóstej pozycji wśród największych rynków

³² Decyzja Rady w sprawie podpisania, w imieniu Unii Europejskiej, Umowy o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią, Bruksela, dnia 18.4.2018 COM(2018), 193 final, 2018/0092 (NLE).

³³ *Agreement between the European Union and Japan for Economic Partnership (EPA)*, European Commission COM(2018), 193 final, Brussels, 18 April 2018.

³⁴ WTO, *World Tariff Profiles 2018*, s. 8–16, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles18_e.pdf [dostęp: 15.01.2019].

³⁵ T. Bielecki, *Ser za samochody – UE i Japonia podpisały umowę o wolnym handlu. To symbol oporu przeciwko protekcjonizmowi Trumpa*, 17.07.2018, Wyborcza.pl, <http://wyborcza.pl/7,75399,23685651,ue-i-japonia-podpisyly-umowe-o-wolnym-handlu-to-dzis-symbol.html> [dostęp: 24.01.2019].

eksportowych UE. Ogromny potencjał dla wzajemnej współpracy handlowej ograniczany jest przez liczne bariery zarówno o charakterze taryfowym, jak i pozataryfowym. Unijni eksporterzy wskazują głównie na następujące ograniczenia: wysokie stawki na niektóre produkty w japońskiej taryfie celnej, niski poziom internacjonalizacji japońskich standardów³⁶, bariery techniczne w handlu, które dotyczą m.in. braku możliwości składania ofert w zamówieniach publicznych w niektórych sektorach przez przedsiębiorstwa zagraniczne, różnic w standardach w odniesieniu do samochodów i części samochodowych, co powoduje m.in. wzrost kosztów produkcji samochodu przeznaczonego na eksport do Japonii³⁷.

Wynikające z zapisów umowy ułatwienia w eksporcie do Japonii będą korzystne dla UE szczególnie w zakresie produktów rolno-spożywczych, maszyn elektrycznych, produktów leczniczych, wyrobów medycznych (np. aparatury rentgenowskiej czy rozruszników serca), pojazdów silnikowych, środków transportu, tekstyliów i odzieży, obuwia i produktów skórzanych, produktów leśnych, chemikaliów³⁸.

W momencie wejścia w życie porozumienia Japonia dokona liberalizacji 91% importu z UE. Ostatecznie liberalizacją objęte zostanie 99% przywozu z UE, a w stosunku do pozostałego 1% zastosowany zostanie system częściowej liberalizacji w postaci kontyngentów taryfowych oraz obniżek stawek celnych (dotyczy to artykułów rolnych). Przekładając to na pozycje taryfowe, będzie to 86% pozycji taryfowych od chwili wejścia w życie, a po 15 latach liberalizacja obejmie 97 % z nich³⁹.

Japonia jest ważnym rynkiem eksportowym dla unijnych produktów rolnych. Wartość eksportu UE do Japonii w roku 2017 przekroczyła 6,4 mld euro, co powoduje, że kraj ten plasuje się na piątej pozycji w gronie największych rynków dla unijnego eksportu rolnego. Eksport unijnych produktów rolnych do Japonii ma ponad 20-krotnie wyższą wartość niż japoński eksport tych produktów do UE. Jednak w japońskiej taryfie celnej widnieją wysokie stawki na import europejskich produktów. Kształtują się one na poziomie: 30–40% na sery, 38,5% na

³⁶ Wiele towarów, które zostały dopuszczone do obrotu na świecie, podlega wymogom przeprowadzenia szczegółowych badań lub harmonizacji z odrębnymi standardami japońskimi. W związku z tymi procedurami dopuszczenie nowych towarów do obrotu na rynku japońskim z reguły wiąże się z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów i jest czasochłonne. W szczególności dotyczy to artykułów żywnościowych (kwarantanna, przepisy fitosanitarne, dopuszczenie dodatków smakowych lub koloryzujących). Por.: Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Japonia, https://msz.gov.pl/pl/informacje_konsularne/profile_krajow/japonia [dostęp: 10.12.2018].

³⁷ European Commission, *Opening up Japan's Market to European Exports*, News archive, Brussels, 6.07.2017, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155717.pdf [dostęp: 12.12.2018].

³⁸ *Ibidem*.

³⁹ Decyzja Rady w sprawie podpisania, w imieniu Unii Europejskiej, Umowy o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią, Bruksela, dnia 18.4.2018, COM(2018), 193 final, 2018/0092 (NLE).

wołowinę, 15% na wina, do 24% na makarony, do 30% na czekoladę⁴⁰. Według zapisów EJEPa sukcesywna eliminacja barier taryfowych spowoduje, że około 85% produktów rolno-spożywczych (w pozycjach taryfowych) eksportowanych z UE do Japonii będzie zwolnione z cła. Stanowi to około 87% wartości bieżącego eksportu tych towarów⁴¹.

Wspomniane redukcje wpłyną z pewnością na poprawę konkurencyjności cenowej unijnych eksporterów rolnych na rynku japońskim. Biorąc pod uwagę, że najważniejszą pozycją w unijnym eksporcie rolno-spożywczym do Japonii jest wieprzowina, należy wspomnieć że po okresach przejściowych (sięgających jednak nawet 15 lat w przypadku zwierząt żywych) możliwa będzie pełna liberalizacja handlu przetworzonym mięsem wieprzowym oraz bliskie zerowym stawki celne na eksport świeżego mięsa wieprzowego. Jeśli chodzi o cła na wołowinę⁴², stawki celne zostaną obniżone w okresie 15 lat z poziomu 38,5% do 9%, co będzie dotyczyło znacznej ilości produktów z mięsa wołowego⁴³.

Drugim najważniejszym towarem w eksporcie rolno-spożywczym UE do Japonii – biorąc pod uwagę wartość eksportu, która sięga już blisko 1 mld euro rocznie – są wina, na które cła wynoszą obecnie około 15%. Zostaną one zniesione już w momencie wejścia w życie umowy, podobnie jak cła na inne napoje alkoholowe⁴⁴.

Zniesienie po okresie przejściowym wysokich ceł na sery twarde⁴⁵ oraz wprowadzenie kontyngentów taryfowych na sery świeże otworzy dostęp do rynku japońskiego w tym zakresie. Podoba sytuacja będzie miała miejsce odnośnie przetworzonych produktów rolnych, takich jak makarony, czekolady, proszek kakaowy, cukierki, wyroby cukiernicze, herbatniki, pochodne skrobi, przetworzone pomidory i sos pomidorowy, które, po okresie przejściowym, będą cieszyły się bezcłowym dostępem. EJEPa wprowadzi również kontyngenty taryfowe (o obniżonej lub zerowej stawce celnej) na eksport z UE słodu, skrobi ziemniaczanej, odtłuszczonego mleka w proszku, masła i serwatki⁴⁶.

⁴⁰ European Commission, *An Introduction to the EU-Japan Economic Partnership Agreement*, Agriculture, Brussels, 6.07.2017, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155715.pdf [12.12.2018].

⁴¹ European Commission Fact Sheet, Strasbourg, 18 April 2018, *Key Elements of the EU-Japan Economic Partnership Agreement*, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3326_en.htm [dostęp: 20.12.2018].

⁴² Sprzedaż wołowiny na rynek japoński jest utrudniona z powodu szczególnie wysokich stawek celnych, sięgających nawet 50% na niektóre produkty.

⁴³ COM(2018), 192 final, ANNEX 2 – PART 4/5, Section D, Taryfa celna Japonii.

⁴⁴ European Commission Fact Sheet, Strasbourg, 18.04.2018, *Key Elements of the EU-Japan Economic Partnership Agreement*, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3326_en.htm [dostęp: 20.12.2018]; Art. 2.23–2.31 EJEPa oraz Załącznik 2-E do EJEPa: Ułatwianie Wywozu Produktów Winiarskich.

⁴⁵ Cheddar i gouda prawie 30%.

⁴⁶ Podobnie jak wszystkie umowy o handlu, których UE jest sygnatariuszem, umowa z Japonią nie będzie miała wpływu na europejskie normy bezpieczeństwa produktów, w tym normy

Na niektóre produkty wrażliwe całkowite zniesienie ceł nie będzie możliwe. W takich przypadkach EJEPa przewiduje zwiększenie kontyngentów taryfowych lub redukcję stawek celnych. Niektóre towary zostały jednak całkowicie wyłączone z liberalizacji. Chodzi tutaj głównie o ryż oraz algii⁴⁷.

UE, jako ważny producent wyróżniających się regionalnych produktów spożywczych i napojów, będzie miała, zgodnie z art. 23 TRIPS⁴⁸, zagwarantowany na rynku japońskim szczególny status dla ponad 200 unijnych produktów spożywczych, win i napojów spirytusowych, które identyfikuje tzw. oznaczenie geograficzne (*geographical indications* – GI)⁴⁹. Ze względu na wzajemne uznanie GI ochronie będą podlegać również produkty japońskie⁵⁰.

Jeśli chodzi o zapisy umowy odnośnie towarów nierolnych kluczową kwestią były negocjacje dotyczące liberalizacji handlu samochodami. Biorąc pod uwagę wysoką pozycję Japonii w światowej produkcji oraz eksporcie samochodów osobowych, znaczenie japońskich samochodów dla europejskich konsumentów oraz zagrożenie konkurencyjne na unijnym rynku ze strony innych producentów szczególnie z regionu azjatyckiego⁵¹, aspekty te były dla Japonii zdecydowanie najistotniejsze. Według zapisów umowy zniesienie ceł na samochody przywożone z Japonii do krajów UE nastąpi w ciągu 7-letniego okresu od momentu wejścia w życie porozumienia⁵². Umowa przewiduje również eliminację barier o charakterze technicznym, co było z kolei szczególnie istotne z punktu widzenia strony unijnej. Szczegóły w tym zakresie uwzględnione zostały w Załączniku 2C do EJEPa⁵³.

Biorąc pod uwagę interesy unijnych producentów i eksporterów produktów przemysłowych istotne jest całkowite zniesienie ceł w sektorach takich jak:

dotyczące produktów rolnych. W Japonii także obowiązują bardzo restrykcyjne normy w tym zakresie. Por.: European Commission, *An Introduction to the EU–Japan Economic Partnership Agreement*, *op. cit.*

⁴⁷ Załącznik 2-A do EJEPa: Znoszenie i obniżanie ceł.

⁴⁸ Artykuł 23. Porozumienia w Sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_04b_e.htm [dostęp: 20.12.2018].

⁴⁹ Informuje ono konsumentów, że są to produkty oryginalne. Przykładami takich oznaczeń są: Roquefort, Aceto Balsamico di Modena, Prosecco, Jambon d'Ardenne, Tiroler Speck, Polska Wódka, Queso Manchego, Lübecker Marzipan i Irish Whiskey.

⁵⁰ Rozdział 14 EJEPa: Własność Intelektualna, Podsekcja 3. Oznaczenia Geograficzne (Art. 14.22–14.30).

⁵¹ Chodzi tutaj głównie o DCFTA zawartą przez UE z Koreą Południową. Por.: E. Majchrowska, *EU–South Korea FTA as one of the New Generation Agreements – An Overview of the Effects of the Agreement*, [w:] *The Development Challenges of Asia-Pacific Countries*, red. B. Drelich-Skulska, A.H. Jankowiak, K. Łopacińska, „Research Papers of Wrocław University of Economics” no. 370, Wrocław 2017.

⁵² Od 1 do 7 roku będą wynosiły odpowiednio: 8,8%, 7,5%, 6,3%, 5,0%, 3,8%, 2,5%, 1,3%. Załącznik do wniosku dotyczącego decyzji Rady w sprawie zawarcia Umowy o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią. Sekcja B, Taryfa celna Unii Europejskiej, Bruksela, dnia 18.4.2018 r., COM(2018) 192 final, ANNEX 2 – PART 2/5.

⁵³ Załącznik 2C do EJEPa: Pojazdy silnikowe i części do nich.

chemikalia, tworzywa sztuczne i kosmetyki oraz tekstylia i odzież. Znacznie utrudniający unijny eksport system kontyngentów na skóry i obuwiu zostanie zniesiony w momencie wejścia umowy w życie. Wówczas również nastąpi istotna obniżka ceł na obuwiu (o 9 pp., z 30% do 21%), a po 10-letnim okresie przejściowym nastąpi pełna liberalizacja w tym zakresie. Zostaną zniesione cła na unijny eksport produktów skórzanych oraz obuwiu sportowego i butów narciarskich⁵⁴.

Bariery o charakterze pozataryfowym stanowiły istotne ograniczenie dla eksportu unijnych produktów, dlatego też prowadzono intensywne rozmowy w tym zakresie podczas wielu rund negocjacyjnych⁵⁵. Część wymogów technicznych i procedur certyfikacji istotnie utrudnia unijny eksport do Japonii. Umowa kładzie zatem nacisk na uregulowanie kwestii barier technicznych w handlu⁵⁶, stąd jej zapisy przyczynią się do eliminacji barier dotyczących pojazdów silnikowych⁵⁷, wyrobów medycznych, wyrobów włókienniczych oraz paraleków i kosmetyków⁵⁸. Wraz z postanowieniami dotyczącymi instrumentów pozataryfowych, oparcie norm i regulacji technicznych na normach międzynarodowych ułatwi również dostęp do japońskiego rynku produktom elektronicznym, farmaceutycznym, włókienniczym i chemicznym⁵⁹.

Z punktu widzenia interesów UE istotna jest także liberalizacja rynku usługowego. Ułatwi ona istotnie unijnym przedsiębiorstwom świadczenie usług w Japonii, których roczna wartość sięga 30 mld euro. Wejście w życie umowy przyniesie korzyści przedsiębiorstwom działającym głównie w sektorze usług biznesowych, finansowych, w szczególności ubezpieczeń, telekomunikacji, transportu, dystrybucji, a także usług pocztowych i kurierskich⁶⁰. Szczegóły zapisane zostały w rozdziale 8 EJEPA dotyczącym handlu usługami, liberalizacji inwestycji oraz handlu elektronicznego oraz powiązanych dodatkach (załącznik 8B) określających zobowiązania, które znacznie wykraczają poza uzgodnienia stron przyjęte na forum WTO⁶¹.

⁵⁴ European Commission Fact Sheet, *op. cit.*

⁵⁵ Por.: Report of the 17th EU–Japan FTA/EPA Negotiating Round Brussels, 26–30.09.2016, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/october/tradoc_155060.pdf [dostęp: 12.01.2019].

⁵⁶ Rozdział 7 EJEPA, Bariery techniczne w handlu. Celem jest ułatwienie i zwiększenie handlu towarami między Stronami przez: „zapewnienie, aby przepisy techniczne, normy i procedury oceny zgodności nie tworzyły niepotrzebnych przeszkód w handlu; rozszerzenie współpracy między Stronami w tym w zakresie stosowania porozumienia TBT”.

⁵⁷ Załącznik 2C do EJEPA: Pojazdy silnikowe i części do nich.

⁵⁸ European Commission Fact Sheet, *op. cit.*

⁵⁹ *Ibidem.*

⁶⁰ Szerzej na ten temat: *An Introduction to the EU–Japan Economic Partnership Agreement, Opening up Japan's Market to European Exports*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155717.pdf [dostęp: 20.01.2019].

⁶¹ Rozdział ten obejmuje przekrojowe zasady dotyczące regulacji krajowych i wzajemnego uznawania, a także zasady dla konkretnych sektorów mające zapewnić równe warunki działania przedsiębiorstwom z UE.

Obroty handlowe Polski z Japonią – wielkość, dynamika, struktura

Próba oszacowania perspektyw rozwoju stosunków handlowych Polski z Japonią wymaga, w pierwszej kolejności, nakreślenia tła w postaci wielkości, dynamiki oraz struktury towarowej wzajemnych obrotów handlowych. W oparciu o te informacje oraz po wskazaniu barier ograniczających wzajemną wymianę handlową można będzie podjąć próbę określenia potencjalnych korzyści wynikających z zapisanych w umowie obniżek stawek celnych oraz eliminacji innych barier o charakterze pozataryfowym.

Jeśli chodzi o eksport do Japonii, wśród krajów UE Polska mieściła się w ostatnich latach w pierwszej piętnastce, jednak w grupie krajów z Europy Środkowej i Wschodniej, będących członkami UE, Polska znajduje się w tym zakresie w zdecydowanej czołówce (por. tabela 6).

Tabela 7. Udział Polski w unijnym eksporcie do Japonii na tle członków UE z grupy krajów EŚW (2017 rok, w %)

UE 28	Bułgaria	Chorwacja	Czechy	Estonia	Litwa	Łotwa	Polska	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Węgry
100	0,06	0,08	1,13	0,12	0,08	0,2	0,83	0,4	0,2	0,2	0,79

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission, *Market Access Database*, http://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm [dostęp: 15.12.2018].

Jeśli chodzi o eksport do Japonii, w 2017 r. Polska zajęła drugą, po Czechach, pozycję wśród krajów EŚW. Podobna sytuacja miała miejsce w imporcie z Japonii. Ogółem, wśród członków UE, Polska zajęła 10. pozycję w imporcie oraz 14. w eksporcie towarów do Japonii w 2017 r.⁶²

Biorąc pod uwagę rynki pozaunijne, Japonia należy do grona ważniejszych partnerów Polski. Jednak analizując dane statystyczne odnoszące się do wartości wzajemnych obrotów handlowych, widać wyraźnie, że potencjał stron nie jest wykorzystywany, a możliwości współpracy istotnie ograniczane, szczególnie ze względu na istniejące bariery zarówno o charakterze taryfowym, jak i pozataryfowym. W 2017 r. Japonia zajęła 41. miejsce wśród polskich rynków eksportowych (udział 0,24%, spadek o 2 pozycje w stosunku do roku poprzedniego), aczkolwiek w imporcie była to już wysoka 16. pozycja (udział 1,63%, awans o 2 pozycje)⁶³. Jednak przez Polskę Japonia postrzegana jest jako istotny

⁶² European Commission, *Market Access Database*, http://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm [dostęp: 15.12.2018].

⁶³ Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Analiz Gospodarczych, *Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski, styczeń–grudzień 2017 roku*, (dane ostateczne), <https://www.gov.pl/web/przedsiębiorczosc-technologie/analizy-z-obszaru-handlu-zagranicznego> [dostęp: 20.12.2018].

partner handlowy, szczególnie ze względu na możliwości zwiększenia polskiego eksportu, których upatruje się w podpisanym porozumieniu.

Tabela 8. Wymiana handlowa Polski z Japonią w latach 2010–2017 (mln EUR)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Eksport	346,7	408,7	440,1	508,2	492,0	513,4	533,7	498,9
Import	2728,8	2666,7	2218,6	2152,6	2441,6	2403,3	2670,8	3367,8
Obroty łącznie	3075,5	3075,4	2658,7	2660,8	2933,6	2916,7	3204,5	3866,7
Saldo	-2 382,1	-2 258	-1 778,5	-1 644,4	-1 949,6	-1 890,3	-2 137,1	-2 868,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Insigos (Internetowy System Informacji Gospodarczej), <https://insigos.mpit.gov.pl/Glowna.aspx> [dostęp: 20.12.2018].

Polsko-japońska wymiana handlowa ulega systematycznemu wzrostowi, chociaż w badanym okresie odnotowano również spadki w tym zakresie (tabela 7). Niemniej jednak, przyglądając się wartościom eksportu i importu z poprzednich dekad⁶⁴, tendencja wzrostowa jest zdecydowanie zauważalna. Obroty handlowe charakteryzują się dużą nadwyżką importu po stronie polskiej, co prowadzi do pogłębiającego się deficytu obrotów handlowych. Szczególnie duży wzrost wartości importu odnotowano w 2017 r., aż o 26% w stosunku do roku poprzedniego⁶⁵. Jednocześnie spadek wartości eksportu⁶⁶ w tym okresie – o 6,5% – spowodował, że Polska odnotowała ujemne saldo o wartości przekraczającej 2,8 mld euro, co stanowiło największe pogorszenie stanu zrównoważenia obrotów handlowych⁶⁷.

Po 10 miesiącach 2018 r. wartość polsko-japońskich obrotów handlowych wyniosła 3 310,66 mln EUR, wykazując wzrost w stosunku do tego samego okresu z 2017 r. w zakresie eksportu o prawie 9,5%⁶⁸.

Podobnie jak w przypadku całej UE, w strukturze towarowej wymiany handlowej Polski i Japonii dominują towary przemysłowe. Udział pięciu wymienionych niżej grup produktów stanowił w 2017 r. ponad 88% polskiego

⁶⁴ Przykładowo w 2004 r. wartość eksportu wyniosła 138,5 mln euro, importu – 1 385,7; w 2008 r. było to odpowiednio 269,3 oraz 2 971,9; Dziedziczne Bazy Wiedzy, Główny Urząd Statystyczny, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePages/StronaGlownaDBW.aspx> [dostęp: 15.01.2019].

⁶⁵ Szczególnie szybki wzrost odnotowano w imporcie maszyn i urządzeń mechanicznych i elektrycznych oraz ich części i akcesoriów (o ok. 15%), pojazdów i ich części i akcesoriów (o ok. 28%) oraz zabawek, gier i artykułów sportowych, ich części i akcesoriów (ponad czterokrotnie). Por.: Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, *Ocena sytuacji w handlu zagranicznym w 2017 roku*, s. 10, www.mpit.gov.pl [dostęp: 20.12.2018].

⁶⁶ Wiązało się to ze spadkiem eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego (-5,6%), wyrobów metalurgicznych (-21%), wyrobów ceramicznych (-22%); por. *ibidem* oraz *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2018.

⁶⁷ Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, *Ocena sytuacji w handlu zagranicznym w 2017 roku*, *op. cit.*, s. 10–11.

⁶⁸ Insigos, *op. cit.*

importu z Japonii oraz odpowiednio prawie 73% polskiego eksportu do Japonii, przy czym piątą pozycję w tej grupie zajęły produkty rolne z udziałem na poziomie prawie 6%. W grupie wyrobów eksportowanych do Japonii ważne miejsce zajmują także artykuły przemysłowe różne; artykuły z kamienia, wyroby ceramiczne, szkło; przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne itp.; tworzywa sztuczne i kauczuk oraz artykuły z nich; materiały i artykuły włókiennicze – z udziałami wynoszącymi odpowiednio: 5,2%, 4,7%, 4,5%, 4,3% oraz 3,3% w handlu ogółem⁶⁹.

Tabela 9. Struktura towarowa obrotów handlowych Polski z Japonią według pięciu najważniejszych grup produktów (wg sekcji HS) w 2017 r.

Import z Japonii			Eksport do Japonii		
sekcja HS	wartość w mln euro	udział w %	sekcja HS	wartość w mln euro	udział w %
XVI Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	1118,9	33,2	XVI Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	129,9	26,0
XVII Pojazdy i sprzęt transportowy	744,6	22,1	XVII Pojazdy i sprzęt transportowy	87,9	17,6
XX Artykuły przemysłowe różne – meble, zabawki itp.	469,6	13,9	VI Produkty przemysłu chemicznego	58,9	11,8
XVIII Przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne itp.	352,9	10,5	XV Metale nieszlachetne i artykuły z nich	57,7	11,6
VI Produkty przemysłu chemicznego	284,7	8,5	I Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	28,3	5,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2018, s. 172–173.

Najważniejszymi pozycjami w polskim eksporcie na rynek japoński są: silniki turboodrzutowe, turbośmigłowce oraz inne turbiny gazowe; samochody osobowe; brzytwy, maszynki do golenia, żyletki; sztuczny grafit, grafit koloidalny i półkoloidalny, preparaty na bazie grafitu; wyroby ceramiczne oraz części i akcesoria do samochodów. Jeśli chodzi o artykuły spożywcze eksportuje się m.in. mrożone filety rybne oraz mięso wieprzowe. W imporcie dominują natomiast towary wysokoprzetworzone. Analiza struktury importu pokazuje także, że istotną część polskiego importu z Japonii stanowi nadal przywóz, który wiąże się z funkcjonowaniem japońskich przedsiębiorstw w Polsce. W 2017 r. wśród najważniejszych pozycji w polskim imporcie z Japonii dominowały: samochody osobowe, sprzęt do gier towarzyskich; przyrządy do analizy fizycznej

⁶⁹ *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2018, s. 172–173.

i chemicznej; odczynniki laboratoryjne; części i akcesoria samochodowe oraz maszyny drukarskie i elementy drukarek⁷⁰.

Na Japonię należy spojrzeć jednak również z punktu widzenia jej pozycji jako partnera Polski poza granicami UE – wówczas Japonia zajmie miejsce 15. w gronie największych rynków docelowych dla polskiego eksportu oraz wysokie 4. miejsce wśród krajów będących największymi źródłami polskiego importu⁷¹. Należy podkreślić w tym kontekście, że istniejąca asymetria obrotów handlowych w wymianie z krajami Azji jest jednym z kluczowych problemów w handlu zagranicznym Polski. Najgłębsze deficyty Polska odnotowała w 2017 r. właśnie z Chinami (-22, 2 mld euro), Japonią (-2,87 mld euro), Koreą Południową (-2,82 mld euro), Wietnamem (-1,55 mld euro), Indiami (-1,52 mld euro) oraz Tajwanem (-1,11 mld euro)⁷². Biorąc pod uwagę, że biegun rozwoju gospodarczego przesuwa się w kierunku Azji, zwłaszcza Dalekiego Wschodu, a kraje tego regionu wykazują istotną dynamikę wzrostu gospodarczego, kwestia zaistnienia Polski na tych rynkach wydaje się być niezwykle istotna. W dłuższej perspektywie istotne jednak będzie zwiększenie eksportu, co mogłoby przyczynić się do niwelowania, przynajmniej stopniowego, pogłębiających się deficytów w obrotach handlowych z krajami tego regionu. Należy oczekiwać, że poprawie tej sytuacji sprzyjać będą zapisy omawianej umowy.

Z punktu widzenia stosunków polsko-japońskich istotne znaczenie mają również inwestycje zagraniczne. Według danych NBP skumulowana wartość japońskich ZIB w Polsce wyniosła na koniec 2016 r. prawie 730 mln euro⁷³. Pod względem obecności japońskiego kapitału Polska znajduje się na 5. miejscu w Europie, a Japonia jest kluczowym źródłem azjatyckich ZIB w Polsce. W raporcie Japońskiej Organizacji Handlu Zagranicznego (JETRO) z 2016 r., dotyczącym warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Europie przez japońskie przedsiębiorstwa, ponad 80% badanych firm wskazało na Polskę jako na kraj o „najwyższym współczynniku planów ekspansji w kolejnych 2 latach”⁷⁴. Japońskie inwestycje skoncentrowane są głównie w sektorze okołomotoryzacyjnym, medyczo-farmaceutycznym, BPO/B+R oraz spożywczym. Należy również podkreślić, że japońskie ZIB to w dużej mierze reinwestycje podmiotów

⁷⁰ Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej, *JAPONIA, Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, https://www.mpit.gov.pl/media/Japonia_14_03_2018 [dostęp: 15.01.2019].

⁷¹ Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Analiz Gospodarczych, *Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski*, *op. cit.*

⁷² W 2017 r. na drugim miejscu znalazła się Rosja – deficyt wyniósł 6,9 mld euro. *Ibidem.*

⁷³ NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2016 roku*, Warszawa 2018, https://www.nbp.pl/publikacje/ib_raporty/raport_ib_2016.pdf [dostęp: 20.01.2019].

⁷⁴ JETRO Poland, <https://www.jetro.go.jp/poland/> [dostęp: 20.01.2019] oraz Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej, *JAPONIA, Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, *op. cit.*

inwestujących już na rynku polskim. Ze względu na fakt, że towary produkowane w fabrykach japońskich przedsiębiorstw na terenie Polski przeznaczone są głównie na sprzedaż do krajów Europy Zachodniej, japońskie inwestycje przyczyniają się do wzrostu polskiego eksportu⁷⁵.

Mimo że odmienność kulturowa i odległość geograficzna nie stanowią zachęty dla polskich przedsiębiorstw w ekspansji na rynek japoński, eksperci szacują, że wdrożenie porozumienia będzie stanowiło ważny krok w kierunku zwiększenia aktywności polskich przedsiębiorstw na rynku japońskim, co może doprowadzić do istotnego wzrostu polskiego eksportu. Biorąc pod uwagę strukturę towarową obrotów oraz wynikającą z EJEPa eliminację barier o charakterze taryfowym oraz pozataryfowym, szczególną szansę w tym zakresie ma przemysł spożywczy oraz polski sektor maszyn rolniczych⁷⁶. Do strategicznych obszarów współpracy polsko-japońskiej należy zaliczyć także: energetykę (węglową, jądrową, wodorową), przemysł chemiczny oraz usługi finansowe⁷⁷.

Jednak oprócz typowych barier handlowych główną przeszkodą na drodze do zwiększenia polskiego eksportu na rynek japoński jest z pewnością jego specyfika. Należy podkreślić silną konkurencję producentów azjatyckich, przywiązanie konsumentów do produktów rodzimych oraz pewną nieufność w stosunku do nowych towarów. Nie bez znaczenia pozostaje niewystarczające przygotowanie polskich przedsiębiorstw do ekspansji na ten rynek, brak silnej marki, niewystarczająco rozwinięte kanały dystrybucji polskich towarów, a także ograniczona wiedza japońskich konsumentów na temat Polski. Wspomniane aspekty są szczególnie uciążliwe dla sektora MSP⁷⁸. Dlatego też tak istotne znaczenie mają zapisy 20 rozdziału EJEPa poświęconego małym i średnim przedsiębiorstwom, które mają umożliwić tym właśnie przedsiębiorcom pełne wykorzystanie potencjału porozumienia⁷⁹.

Warto w tym miejscu odnieść się do podpisanej przez UE umowy z Koreą Południową⁸⁰. W roku 2011 Polska eksportowała do tego kraju towary o wartości niespełna 300 mln euro, w roku 2017 wartość ta przekroczyła 488 mln euro. Oczywiście towarzyszył temu również wzrost po stronie importu, jednak

⁷⁵ *Ibidem*.

⁷⁶ BMK, *Umowa handlowa między UE a Japonią pomoże polskim firmom*, 17.07.2018, Forbes.pl, <https://www.forbes.pl/gospodarka/umowa-handlowa-ue-japonia-konsekwencje-dla-polski/h0zpmby> [dostęp: 15.01.2019].

⁷⁷ Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej, *JAPONIA, Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, *op. cit.*

⁷⁸ Z ponad 1300 przedsiębiorstw polskich eksportujących do Japonii 74% stanowi sektor MSP. Por.: European Commission, *EU–Japan – A Boost for Jobs and Exports in Poland*, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/eu-japan-in-your-town/poland_en.htm [dostęp: 25.01.2019].

⁷⁹ Rozdział 20 EJEPa, Małe i Średnie Przedsiębiorstwa (art. 20.1–20.4).

⁸⁰ Por.: E. Majchrowska, *EU–South Korea FTA as One of the New Generation Agreements...*, *op. cit.*, s. 179–192.

z poziomu 2,36 mld euro do 2,53 mld euro. Doświadczenia polskiego sektora MSP pokazały, że zaznaczenie swojej obecności na rynkach azjatyckich jest możliwe również wśród mniejszych firm. Dobrym przykładem jest z pewnością sytuacja Manufaktury Bolesławiec, która odnotowała istotny wzrost sprzedaży swojej ceramiki na rynku koreańskim po podpisaniu wspomnianej umowy. Liczba pracowników przedsiębiorstwa zwiększyła się w ciągu kilku lat z 10 do ponad 210, co było odpowiedzią na nagły wzrost popytu na rynku koreańskim. W związku z tą sytuacją istnieje uzasadnione oczekiwanie wzrostu sprzedaży również na rynku japońskim⁸¹.

Podsumowanie

Dynamicznie rozwijający się region Azji Pacyfiku stanowi priorytet, ale i wyzwanie dla krajów UE. Unijny zwrot w stronę Azji, szczególnie Dalekiego Wschodu, z pewnością nie stanowi przypadku odosobnionego. Politykę dywersyfikacji handlu i koncentrowania uwagi na rynkach azjatyckich prowadzi aktualnie wiele krajów. Ponadto bieżąca sytuacja w handlu światowym (związana m.in. z amerykańskim obecnym protekcjonizmem) powoduje, że UE dąży do pogłębiania współpracy z innymi, bardziej przewidywalnymi partnerami handlowymi.

Według opublikowanych jeszcze przed podpisaniem porozumienia wyników licznych analiz odnoszących się do możliwych skutków EJEPA⁸² szacuje się, że łączne potencjalne korzyści z redukcji barier o charakterze taryfowym i pozataryfowym, wynikające z pełnego wdrożenia porozumienia, mogą być znaczne i przyczynić się do wzrostu unijnego eksportu do Japonii aż o 70% (lub około 43 mld euro) rocznie. Istotnego wzrostu można również oczekiwać po stronie japońskiego eksportu do UE – nawet o 60% według najbardziej optymistycznego scenariusza. Szacunki te korespondują z efektami, jakie osiągnęła UE po wdrożeniu umowy DCFTA z Koreą Południową. Analiza danych dotyczących wielkości oraz dynamiki obrotów handlowych między partnerami umowy od momentu rozpoczęcia jej tymczasowego stosowania pokazała, że porozumienie to przyniosło dobre wyniki szczególnie dla strony unijnej, która z importera netto stała się eksporterem netto oraz umocniła swoją pozycję w gronie kluczowych partnerów handlowych Korei Południowej⁸³.

⁸¹ Podkreśla się, że obecnie eksport do Japonii jest istotnie utrudniony m.in. ze względu na wysokie cła oraz konieczność przeprowadzania wielu testów. Przykładem takich utrudnień jest konieczność uzyskania certyfikatu nawet odnośnie kombinacji kolorów. Por.: European Commission, *Exporters' Stories*, http://ec.europa.eu/trade/trade-policy-and-you/in-focus/exporters-stories/#p=#filter-partners-Japan&c=* [dostęp: 25.01.2019].

⁸² *EU–Japan: Advanced Economies Shaping the Next Stage of Inclusive Globalisation*, op. cit.; European Commission Impact Assessment Report, 2012; Copenhagen Economics, 2009, EPSC Brief, 6.07.2017, s. 3.

⁸³ Por.: E. Majchrowska, *EUeu-s–South Kkorea FTAfta as Oone of the Nnew Ggeneration Aagreements... – an overview of the effects of the agreement*, op. cit., s. 179–192.

Mimo osłabionej pozycji Japonii należy ona do grona głównych graczy w handlu światowym i jest kluczowym partnerem Polski w regionie azjatyckim. Oczekiwane zwiększenie polskiego eksportu wynika z faktu, że ze względu na istotną liberalizację obrotów handlowych wynikających z umowy, szczególnie poprzez zniesienie barier pozataryfowych oraz obniżki ceł na istotne z punktu widzenia polskich eksporterów towary, ułatwiony zostanie dostęp do tego dużego i chłonnego rynku. Umowa stanie się zatem instrumentem wspierającym obecność polskich przedsiębiorstw w Japonii, dzięki któremu stosunki handlowe zostaną ujęte w stabilne ramy o charakterze formalnym. Jest to szczególnie istotne z punktu widzenia asymetrii obrotów handlowych, jaką Polska notuje w wymianie z krajami tego regionu, co stanowi jeden z kluczowych problemów polskiego handlu zagranicznego. Na koniec warto powołać się na rezultaty przeprowadzonego w 2010 r. przez OECD okresowego przeglądu gospodarki Polski, z którego wynika, że po uwzględnieniu potencjału gospodarek, warunków obrotu handlowego oraz szczególnie nowej umowy handlowej, eksport z Polski m.in. właśnie do Japonii powinien ulec istotnemu wzrostowi⁸⁴.

Bibliografia

- An Action Plan for EU–Japan Cooperation, European Union – Japan Summit*, Brussels 2001, <https://www.mofa.go.jp/region/europe/eu/summit/action0112.html> [dostęp: 15.01.2019].
- An Introduction to the EU–Japan Economic Partnership Agreement, Opening up Japan's Market to European Exports*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155717.pdf [dostęp: 20.01.2019].
- Agreement between the European Union and Japan for Economic Partnership (EPA)*, European Commission COM(2018), 193 final, Brussels, 18.04.2018.
- Agricultural Trade Statistics*, https://ec.europa.eu/agriculture/statistics/trade_en [dostęp: 20.01.2019].
- Assessment of Barriers to Trade and Investment between the EU and Japan*, Final Report, Copenhagen Economics, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/february/tradoc_145772.pdf [dostęp: 22.01.2019].
- Bielecki T., *Ser za samochody – UE i Japonia podpisały umowę o wolnym handlu. To symbol oporu przeciwko protekcjonizmowi Trumpe*, 17.07.2018, Wyborcza.pl, <http://wyborcza.pl/7,75399,23685651,ue-i-japonia-podpisaly-umowe-o-wolnym-handlu-to-dzis-symbol.html> [dostęp: 24.01.2019].
- BMK, *Umowa handlowa między UE a Japonią pomoże polskim firmom*, 17.07.2018, Forbes.pl, <https://www.forbes.pl/gospodarka/umowa-handlowa-ue-japonia-konsekwencje-dla-polski/h0zpmby> [dostęp: 15.01.2019].
- Communication from the Commission, Europe 2020, A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>, Brussels, 3.3.2010, COM(2010) 2020 final [dostęp: 10.01.2019].

⁸⁴ *OECD Economic Surveys: Poland*, Paris, April 2010, s. 104.

- Decyzja Rady w sprawie podpisania, w imieniu Unii Europejskiej, Umowy o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią, Bruksela, dnia 18.04.2018, COM(2018), 193 final, 2018/0092 (NLE).
- DG Trade Statistical Guide, June 2018, European Commission, Directorate-General Trade, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf [dostęp: 20.12.2018].
- Drelich-Skulska B., *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, Wrocław 2002.
- Dziedziczne Bazy Wiedzy, Główny Urząd Statystyczny, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePages/StronaGlownaDBW.aspx> [dostęp: 10.12.2018].
- EU and Japan Sign Economic Partnership Agreement, News Archive, Tokyo, 17.07.2018, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=189> [dostęp: 19.01.2019].
- EU–Japan – A Boost for Jobs and Exports in Poland, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/eu-japan-in-your-town/poland_en.htm [dostęp: 25.01.2019].
- EU–Japan: Advanced Economies Shaping the Next Stage of Inclusive Globalisation, EPSC Brief, 6.07.2017, <https://ec.europa.eu/epsc/sites/epsc/files/epsc-brief-eu-japan-economic-partnership-agreement.pdf> [dostęp: 28.01.2019].
- EU–Japan: Advanced Economies Shaping the Next Stage of Inclusive Globalisation: Estimated Gains from an EU–Japan Economic Partnership, Bertelsmann Stiftung, 2017.
- EU–Japan Political Relations, https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/19223/eu-japan-political-relations_en [dostęp: 13.12.2018].
- EU Strategic Partnerships with Third Countries, Library of the European Parliament, 26.09.2012, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2012/120354/LDM_BRI\(2012\)120354_REV1_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2012/120354/LDM_BRI(2012)120354_REV1_EN.pdf) [dostęp: 10.01.2019].
- European Commission, *An Introduction to the EU–Japan Economic Partnership Agreement, Agriculture*, News archive, Brussels, 6.07.2017, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155715.pdf [dostęp: 20.12.2018].
- European Commission, *EU–Japan: Foreign Direct Investment*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/japan/> [dostęp: 19.12.2018].
- European Commission, *EU–Japan: Trade in Goods with Japan*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/japan/> [dostęp: 10.01.2019].
- European Commission, *EU–Japan: Trade in Services*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/japan/> [dostęp: 18.12.2020].
- European Commission, *Exporters' Stories*, http://ec.europa.eu/trade/trade-policy-and-you-in-focus/exporters-stories/#p=#filter-partners-Japan&c=* [dostęp: 25.01.2019].
- European Commission Fact Sheet, Strasbourg, 18.04.2018, *Key Elements of the EU–Japan Economic Partnership Agreement*, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3326_en.htm [dostęp: 20.12.2018].
- European Commission Impact Assessment Report, 2012; Copenhagen Economics, 2009, EPSC Brief, 6.07.2017.
- European Commission, *Market Access Database*, http://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm [dostęp: 15.12.2018].
- European Commission, *Opening up Japan's Market to European Exports*, News archive, Brussels, 6.07.2017, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155717.pdf [dostęp: 3.12.2018].

- European Commission Press Release, *EU–Japan Summit: A Landmark Moment for Trade and Cooperation*, Brussels, 17.07.2018, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4504_en.htm [dostęp: 15.12.2018].
- Global Europe, *Competing in the World*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf [dostęp: 15.01.2018].
- Insigos (Internetowy System Informacji Gospodarczej), <https://insigos.mpit.gov.pl/Glowna.aspx> [dostęp: 20.12.2018].
- JETRO, *Japanese Trade and Investment Statistics*, <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics.html> [dostęp: 10.01.2019].
- JETRO Poland, <https://www.jetro.go.jp/poland/> [dostęp: 20.01.2019]. *Joint Declaration on Relations between the European Community and its Member States and Japan*, The Hague, 18.07.1991, http://eeas.europa.eu/archives/docs/japan/docs/joint_pol_decl_en.pdf [dostęp: 2.01.2019].
- Key Indicators for Asia and the Pacific 2018*, Asian Development Bank, <https://data.adb.org/sites/default/files/japan-key-indicators-2018.pdf> [dostęp: 17.01.2019].
- Majchrowska E., *EU–South Korea FTA as One of the New Generation Agreements – An Overview of the Effects of the Agreement*, [w:] *The Development Challenges of Asia–Pacific Countries*, red. B. Drelich-Skulska, A.H. Jankowiak, K. Łopacińska, „Research Papers of Wrocław University of Economics” no 370, Wrocław 2017.
- Majchrowska E., *Promoting Free Trade in Asia–Pacific – CPTPP as an Answer to Trump’s Protectionism* [w druku].
- Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, *Ocena sytuacji w handlu zagranicznym w 2017 roku*, www.mpit.gov.pl [dostęp: 20.12.2018].
- Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Analiz Gospodarczych, *Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski, styczeń–grudzień 2017 roku*, (dane ostateczne), <https://www.gov.pl/web/przedsiębiorczosc-technologie/analizy-z-obszaru-handlu-zagranicznego> [dostęp: 12.12.2018].
- Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej, *JAPONIA, Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, https://www.mpit.gov.pl/media/Japonia_14_03_2018 [dostęp: 15.01.2019].
- NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2016 roku*, Warszawa 2018, https://www.nbp.pl/publikacje/ib_raporty/raport_ib_2016.pdf [dostęp: 20.01.2019].
- OECD Economic Surveys: Poland*, Paris, April 2010.
- Pasierbiak P., *Preferencyjne porozumienia handlowe w zagranicznej polityce ekonomicznej Japonii* [w:] *Jabłko niezgody. Regionalne wyzwania współczesnej gospodarki światowej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 407, Wrocław 2015.
- Report of the 17th EU–Japan FTA/EPA Negotiating Round Brussels*, 26–30.09.2016, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/october/tradoc_155060.pdf [dostęp: 3.12.2018].
- Report of the 18th EU–Japan FTA/EPA Negotiating Round Tokyo*, Week of 3 April 2017, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/april/tradoc_155506.pdf [dostęp: 20.01.2019].
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2018.
- Trade for All. Towards a More Responsible Trade and Investment Policy*, 2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf [dostęp: 15.01.2019].

WTO, *Regional Trade Agreements and the WTO*, https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm [dostęp: 3.01.2019].

WTO, *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)*, <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?MemberCode=392&lang=1&redirect=1> [dostęp: 3.01.2019].

WTO, *Trade Profiles 2018*, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles18_e.pdf [dostęp: 16.01.2019].

WTO, *World Tariff Profiles 2018*, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles18_e.htm [dostęp: 15.01.2019].

EU–Japan Economic Partnership Agreement as a New Dimension in Mutual Trade Relations. Conclusions for Poland

Negotiations lasting since 2013 on EU–Japan Economic Partnership Agreement finally resulted in contract conclusion in July, 2018. It has been the fourth agreement of the new generation concluded by the EU and an Asian country within the last decade. Its goal is to create the biggest free trade area in the whole world. The elimination of both tariff and non-tariff barriers arising from the agreement may turn out to be beneficial for EU export traders including Polish ones, and may contribute to the significant activation of mutual business relations. The facts that Japan was ranked sixth in 2017 among the key EU trading partners as well as is the second main EU partner in Asia just right after China occur undoubtedly supportive here. Nevertheless, considering both parties' huge economic potential, more intensive commercial exchange is just being expected. The provisions of the agreement are to guarantee this change. Taking into account non-EU developed countries, it is worth stressing that Japan is one of the most important trading partners for Poland. However, similarly as in the whole EU region, mutual trade flows do not show the full exploitation of the parties' potential just because of numerous barriers. Thus, Japan is the key trading partner for Poland, especially in terms of potential increase of Polish export. It must be emphasized then that the current situation in the global trade (connected mainly with i.a. American protectionism) forces the EU to cooperate with more predictable trading partners. That is why, the contract conclusion with Japan has been acknowledged as a EU strategic priority in the field of trade policy. The parties' potential (in total almost 30% of global GDP) makes the agreement become of utmost importance both for the parties and the world economy.

Key words: EJEPA, EU, international trade, Japan, trade policy, RTA

JEL classification: JEL: F13, F14, F15

Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią jako nowy wymiar wzajemnych relacji handlowych. Wnioski dla Polski

Trwające od 2013 roku negocjacje Umowy o partnerstwie gospodarczym Unia Europejska–Japonia (EU–Japan Economic Partnership Agreement) zaowocowały podpisaniem porozumienia w lipcu 2018 r. Jest to już czwarta umowa nowej generacji zawarta przez UE z państwem azjatyckim w okresie ostatniej dekady, mająca na celu utworzenie największej strefy wolnego handlu na świecie. Wynikająca z umowy planowana eliminacja barier taryfowych oraz pozataryfowych może okazać się bardzo korzystna dla unijnych, w tym polskich, eksporterów i przyczynić się do istotnego ożywienia wzajemnych stosunków handlowych. Przemawia za tym fakt, że Japonia zajęła w 2017 r. szóste miejsce wśród kluczowych partnerów handlowych UE i jest drugim, po Chinach, najważniejszym partnerem UE w Azji. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę ogromny po-

tencjał ekonomiczny stron, należałoby oczekiwać intensywniejszej wymiany handlowej, do czego mają przyczynić się zapisy umowy. Co do strony polskiej należy podkreślić, że Japonia jest jednym z jej ważniejszych partnerów handlowych, biorąc pod uwagę pozaunijne kraje rozwinięte. Jednak wzajemne obroty handlowe, podobnie jak w przypadku całej UE, głównie ze względu na liczne bariery, nie wskazują na pełne wykorzystanie potencjału stron. Dla Polski Japonia jest zatem istotnym partnerem handlowym szczególnie ze względu na potencjalny wzrost polskiego eksportu.

Należy również podkreślić, że bieżąca sytuacja w handlu światowym (związana m.in. z amerykańskim protekcyjnym) powoduje, że UE dąży do pogłębiania współpracy z innymi, bardziej przewidywalnymi partnerami handlowymi, a zawarcie umowy o wolnym handlu z Japonią uznane zostało za strategiczny priorytet UE w zakresie polityki handlowej. Potencjał stron umowy (łącznie prawie 30% światowego PKB) powoduje, że będzie to porozumienie o kluczowym znaczeniu zarówno dla jego uczestników, jak i gospodarki światowej.

Słowa kluczowe: EJEP, handel międzynarodowy, Japonia, polityka handlowa, UE, RTA