

eksportu konkurującego jakością zmniejszył się o prawie 5 pkt. proc.

W porównaniu z pozostałymi krajami UE, w polskim eksporcie dominującą formą strategii eksportowej jest strategia niższych cen. Wśród krajów Unii większy udział eksportu o niższych wartościach jednostkowych niż Polska w 2015 r. notowały tylko Hiszpania i Grecja (w obu przypadkach towary konkurujące niższą ceną stanowiły 74% wartości eksportu ogółem). Największy udział eksportu, który skutecznie konkuruje jakością charakteryzował natomiast przedsiębiorstwa z Irlandii (85%), Niemiec (74%) i Belgii (71%). Ogólnie w większości krajów Europy Zachodniej przeważa strategia konkurowania jakością (tylko w Portugalii, Hiszpanii i Grecji większą część eksportu stanowiły produkty konkurujące niższymi cenami), podczas gdy w krajach EŚW przedsiębiorstwa częściej konkurują na rynkach eksportowych niższymi cenami (por. wykres 7). W porównaniu z Polską (28% eksportu), w Czechach i na Węgrzech obserwowany jest wyższy udział towarów konkurujących jakością (odpowiednio 42% i 39%).

Wśród głównych branż w największym stopniu jakością konkurują produkty rolnictwa, wyroby włókiennicze i odzież oraz pozostały sprzęt transportowy (wykres 8). W tym przypadku blisko połowę wartości eksportu Polski stanowią pozycje o wyższych wartościach jednostkowych niż średnio

w pozostałych krajach UE. Częściej niż średnio jakością konkuruje także eksport maszyn i urządzeń elektrycznych oraz metali i wyrobów metalowych. Z kolei częściej niż przeciętnie w pozostałych państwach UE konkurowanie niższą ceną można było zaobserwować w przypadku pozostałych produktów przetwórstwa przemysłowego (grupa ta obejmuje przede wszystkim meble), sprzętu transportowego (do czego przyczynił się głównie wynik w grupie obejmującej pojazdy samochodowe) oraz chemikaliów.

* Autor jest pracownikiem Instytutu Ekonomicznego Narodowego Banku Polskiego w Warszawie. E-mail: wojciech.mroczek@nbp.pl. Opinie wyrażone w artykule są osobistymi opiniami autora.

¹ Teoretyczne aspekty koncepcji wartości jednostkowych przedstawił np. Ł. Ambroziak, *Konkurencyjność cenowo-jakościowa polskich producentów żywności na rynku niemieckim*, „Problemy rolnictwa światowego”, t. 16 (XXXI), zeszyt 1, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa 2016.

Na temat ograniczeń znaczenia tego miernika szerzej pisze International Monetary Fund, *Unit Value Indices, (w:) Export and Import Price Index Manual*, 2009, s. 71-90.



WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA

INTERESY OFENSYWNE UNIJNYCH PRZEDSIĘBIORSTW W KONTEKŚCIE NEGOCJOWANEJ UMOWY O STREFIE WOLNEGO HANDLU UE-JAPONIA¹

Grzegorz Mazur*

W marcu 2013 r. Unia Europejska i Japonia rozpoczęły rokowania w sprawie kompleksowego porozumienia handlowego. Jest to kolejna negocjowana przez UE dwustronna umowa gospodarcza, której celem ma być utworzenie strefy wolnego handlu². Przygotowywana niejako w cieniu innych umów, tj. Partnerstwa Transpacyficznego i Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji, będzie ona jednym z ważniejszych porozumień tego rodzaju na świecie. Przyjęty harmonogram i zakres rokowań (nie tylko handel towarowy, ale także m.in. wymiana usług, przepływy inwestycji, polityka konkurencji i zamówienia publiczne), w połączeniu z potencjałem gospodarczym obu partnerów, pozwalają zaliczyć tę umowę do najważniejszych negocjowanych obecnie porozumień handlowych w skali świata³. Państwa UE-28 i Japonia razem wytwarzają ok. 1/3 światowego PKB, a ich obroty stanowią około 20% światowej wymiany handlowej (wyłączając handel wewnątrzunijny)⁴. Są również źródłem 1/3 światowych

inwestycji bezpośrednich⁵. Porozumienie będzie miało zatem znaczenie nie tylko dla negocjujących je stron, ale także wpłynie na przepływy handlowe i inwestycyjne w skali świata.

Skutkiem umowy z Japonią będzie szersze otwarcie rynku tego kraju na produkty, usługi i inwestycje z państw UE. Zgodnie z założeniami strategii „Globalna Europa”, Komisja Europejska powinna negocjować w pierwszej kolejności umowy z krajami o dużym potencjale rynkowym oraz relatywnie zamkniętymi na europejskie towary i usługi. Japonia z pewnością do takich państw się zalicza. Cła importowe na towary przemysłowe są wprawdzie relatywnie niskie, istnieje jednak wiele utrudnień o charakterze pozataryfowym nie pozwalających w pełni wykorzystać możliwości tego rozwiniętego i wielkiego – pod względem potencjału gospodarczego, liczby ludności i jej siły nabywczej – rynku. Celem artykułu jest przedstawienie najważniejszych barier w dostępie do japońskiego rynku towarów i usług oraz przepływie inwestycji, jakie napotykają europejscy eksporterzy i inwestorzy.

Relacje EWG/UE – Japonia

Pierwsze dekady oficjalnej dwustronnej współpracy między Europejską Wspólnotą Gospodarczą a Japonią nie należały do łatwych. Lata 60. i 70. XX w. były okresem dyna-

micznego rozwoju wymiany handlowej i inwestycyjnej, jednak naznaczyły go także liczne spory handlowe, które były następstwem rosnącego znaczenia Japonii w światowej gospodarce i jej ekspansji eksportowej. Państwa EWG postrzegały wówczas Japonię jako szybko rosnącego konkurenta w ważnych sektorach gospodarki⁶. Kwestie gospodarcze były dominującą płaszczyzną współpracy także w latach 80. XX w., mimo podejmowanych wówczas prób rozszerzenia wzajemnych relacji o zagadnienia o charakterze pozaekonomicznym.

Nowa sytuacja geopolityczna na świecie oraz rozwój procesów integracyjnych w EWG/WE sprawiły, że w latach 90. XX w. pojawiły się inicjatywy na rzecz pogłębienia współpracy dwustronnej, także w wymiarze politycznym. W 1991 r., podczas pierwszego szczytu EWG-Japonia, przyjęto „Wspólną deklarację nt. relacji między Wspólnotą Europejską i jej państwami członkowskimi a Japonią”⁷, w której ustalono ramy instytucjonalne dwustronnego dialogu i partnerstwa (m.in. coroczne szczyty UE-Japonia)⁸.

Zmiany w bezpośrednim otoczeniu obu partnerów odbiły się negatywnie na ich wzajemnych obrotach handlowych i inwestycjach. Transformacja gospodarcza w krajach Europy Środkowej i Wschodniej zapoczątkowała wzrost ich znaczenia w zewnętrznych stosunkach Wspólnoty, przyczyniając się do osłabienia jej zainteresowania innymi, bardziej odległymi rynkami. Równoległe pogłębiająca się współpraca gospodarcza w regionie Azji – Pacyfiku sprawiła, że także Japonia w polityce zagranicznej w większym stopniu koncentrowała się na swoim najbliższym otoczeniu⁹. Mimo deklaracji nie rozwijała się również współpraca

polityczna. Sytuacji tej nie zmienił znacząco przyjęty w 2001 r. *Plan działania na rzecz współpracy UE-Japonia. Kształtowanie naszej wspólnej przyszłości*¹⁰, którego celem było ożywienie i pogłębienie współpracy. Dekadę później uznano, że nakreślony plan był zbyt szeroki i ambitny, co uniemożliwiło jego skuteczną realizację.

Pod wpływem tych opinii w 2010 r. powołano wspólną grupę wysokiego szczebla (*EU-Japan Joint High-Level Group*), której zadaniem było wypracowanie nowego modelu współpracy¹¹. Wyniki jej prac zaprezentowano w marcu 2011 r. w dokumencie Komisji Europejskiej *Opcje przyszłych ram współpracy UE-Japonia*. Na 20 szczycie UE-Japonia w maju 2011 r. zdecydowano o rozpoczęciu rokowań w sprawie kompleksowego porozumienia o strefie wolnego handlu oraz oddzielnego porozumienia regulującego zagadnienia o charakterze politycznym¹². Oficjalne rozmowy rozpoczęły się w marcu 2013 r.

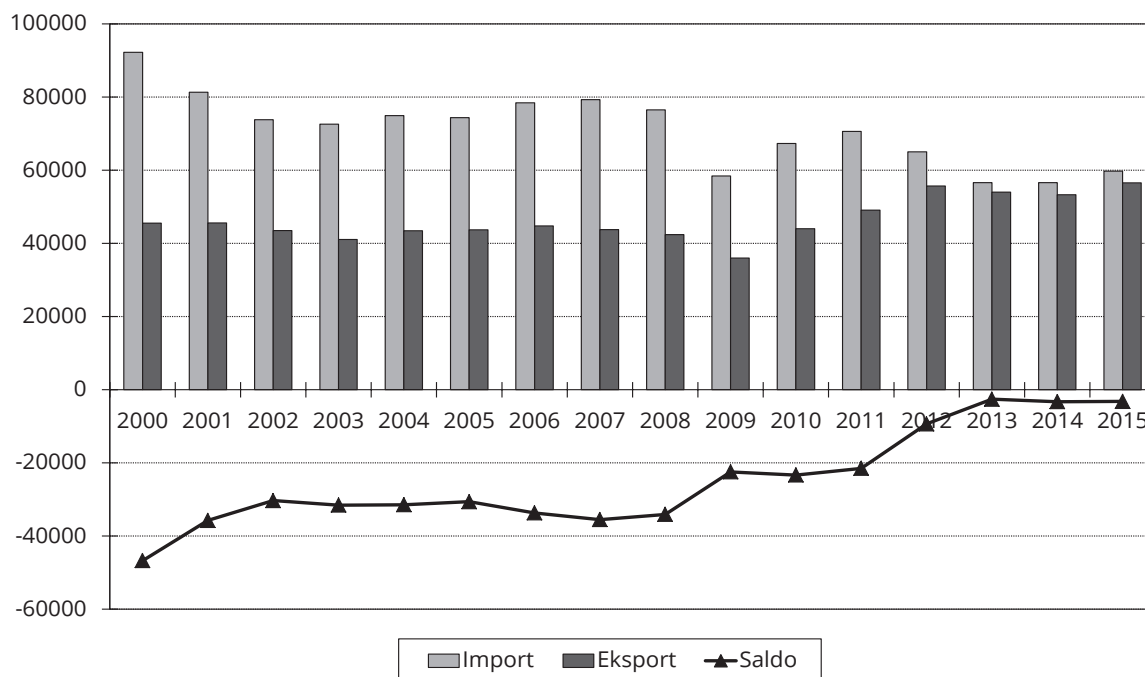
Japonia jako partner gospodarczy UE

W 2015 r. Japonia była siódmym najważniejszym partnerem handlowym UE z 3,5% udziałem w jej imporcie i 3,2% w eksporcie. Z kolei Unia była drugim najważniejszym dostawcą dóbr do Japonii (11% japońskiego importu ogółem) oraz trzecim najważniejszym – po USA i Chinach – rynkiem eksportowym (z udziałem 10,6%)¹³.

Wartość unijno-japońskich obrotów towarowych wyniosła w 2015 r. ponad 116,2 mld euro, z czego import UE z Japonii 59,7 mld euro, a unijny eksport do tego kraju – 56,5 mld euro (wykres 1). Wartości te, mimo iż czynią Japo-

Wykres 1

Obroty towarowe UE-Japonia w latach 2000-2015 (mln euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat/Comext Database 2016.

nię jednym z najważniejszych partnerów handlowych UE, mogą rozczarowywać, zwłaszcza, gdy weźmie się pod uwagę potencjał handlowy i inwestycyjny stron. W 2015 r. wartość wzajemnych obrotów była o blisko 15% niższa niż w 2000 r. Było to spowodowane głównie spadkiem unijnego importu z Japonii – w ciągu piętnastu lat jego wartość obniżyła się o ponad 1/3 (z 92,2 mld euro do wspomnianych 59,7 mld euro), m.in. z powodu wzrostu importu z tych państw azjatyckich (Chiny, kraje Azji Południowo-Wschodniej), do których była przenoszona m.in. japońska produkcja przemysłowa. W okresie tym unijny eksport na rynek japoński był stosunkowo stabilny; wyższe wartości notował dopiero w ostatnich latach, jednak jego ogólna wartość w 2015 r. była tylko o ok. 1/4 wyższa niż w 2000 r. W rezultacie znaczny dotychczas deficyt UE w handlu z Japonią zmniejszył się z 46,7 mld euro w 2000 r. do zaledwie 3,2 mld euro w 2015 r.

Obserwowane w ostatnich latach rozczarowujące dane dotyczące wymiany handlowej są bardziej wyraziste w ujęciu względnym. Jeszcze na przełomie lat 80. i 90. XX w. Japonia była dla ówczesnych państw EWG najważniejszym partnerem gospodarczym w Azji i drugim – po USA – w świecie. W 1988 r. z Japonii pochodziło 11% towarów importowanych przez kraje Wspólnoty z krajów trzecich i trafiało do niej 5% wspólnotowego eksportu zewnętrznego¹⁴. Począwszy od pierwszej połowy lat 90. dynamika wzajemnych obrotów zaczęła słabnąć. Zmiany strukturalne w gospodarce światowej (m.in. wzrost znaczenia innych gospodarek Dalekiego Wschodu), jak również spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego i konsumpcji u obu partnerów sprawiły, że dzisiaj znaczenie Japonii w handlu zewnętrznym UE jest znacznie mniejsze niż jeszcze dwie dekady temu. Niewykorzystany potencjał w tym zakresie ilustruje m.in. wskaźnik intensywności handlu¹⁵ UE z Japonią. W 2014 r. wyniósł on zaledwie – według obliczeń autora – ok. 0,7, co oznacza, że unijny eksport do tego kraju był niższy od potencjalnego (wynikającego ze znaczenia obu partnerów w handlu międzynarodowym).

Spośród państw Unii najważniejszym partnerem Japonii są Niemcy, na które przypada ok. 1/4 obrotów towarowych UE-Japonia (w 2015 r. odpowiednio 23,4% importu i 30,6% eksportu). Wśród głównych odbiorców japońskich towarów w UE znalazły się także: Holandia (17,3%), Wielka Brytania (14,4%), Belgia (12,9%) i Francja (7,4%). Z kolei głównymi eksporterami do Japonii, oprócz Niemiec, są: Francja (11,2%), Wielka Brytania (10,3%), Włochy (9,8%) i Irlandia (6,7%).

Wśród głównych towarów importowanych z Japonii do UE (tabela 1) znajdują się maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny (44,0%), sprzęt transportowy (21,8%), wyroby przemysłu chemicznego (9,8%) oraz przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne (8,9%). Powyższe sekcje towarowe razem stanowią blisko 85% wartości importu z Japonii ogółem. Należy w tym miejscu podkreślić, że dwie najważniejsze z wymienionych sekcji zanotowały w ostatniej dekadzie wyraźny spadek. W latach 2005-2015 import maszyn i urządzeń oraz sprzętu elektrycznego i elektrotechnicznego zmniejsz-

zył się o blisko 27%, a środków transportu o 28%. Znaczny wzrost odnotował natomiast import przetworów spożywczych (o 96%) oraz pereł, kamieni szlachetnych, metali szlachetnych i artykułów z nich (91%), przy czym silne wzrosty wynikały z niskiej wartości bazowej importu w 2005 r.

W strukturze unijnego eksportu do Japonii ponad 25% stanowiły wyroby przemysłu chemicznego, a w dalszej kolejności – maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny (18,7%), sprzęt transportowy (16,6%), przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne (9,0%) oraz przetwory spożywcze (4,6%). Łącznie stanowiły one blisko 3/4 wartości unijnego eksportu do tego kraju. W ostatnich latach (2005-2015) najszybciej rósł eksport towarów sekcji tłuszczu i oleje (o 107%) oraz wyrobów przemysłu chemicznego (o 69%).

Powyższe zmiany w handlu przyczyniły się do znacznego zrównoważenia wzajemnych przepływów. Przyczyniła się do tego przede wszystkim znaczna poprawa w ostatnich latach salda w handlu maszynami i urządzeniami, sprzętem elektrycznym i elektrotechnicznym oraz środkami transportu. W pierwszym przypadku deficyt obniżył się z 27 mld euro do 15,7 mld euro, a w drugim – z 11,4 mld euro do 3,6 mld euro. Dodatkowo ogólną tendencję bilansowania obrotów wzmocnił rosnący dynamicznie eksport w sekcjach, w których UE tradycyjnie notuje nadwyżki handlowe, tj. wyrobach przemysłu chemicznego (wzrost dodatniego salda w latach 2005-2015 z 2,7 mld euro do 8,4 mld euro) oraz przetworach spożywczych (z 1,8 mld euro do 2,5 mld euro)¹⁶.

Handel usługami między UE a Japonią, znacznie mniej niż wymiana towarowa, w ostatnich latach rozwijał się bardziej dynamicznie. W latach 2004-2014 jego wartość wzrosła z 29,2 mld euro do 40,9 mld euro (wykres 2). W handlu usługami Unia Europejska odnotowuje systematycznie nadwyżkę. W 2014 r. wartość unijnych usług wyeksportowanych do Japonii wyniosła 25,7 mld euro i była o 10,5 mld euro wyższa niż import. Czyni to Japonię piątym najważniejszym odbiorcą usług świadczonych przez firmy z państw UE¹⁷ (udział blisko 3,4% w unijnym eksporcie ogółem) oraz czwartym ich dostawcą¹⁸ do UE (2,5% w unijnym imporcie usług)¹⁹.

Wśród najważniejszych unijnych dostawców usług na rynek japoński znajdują się (2013 r.): Niemcy (20,8% eksportu usług UE do Japonii ogółem), Wielka Brytania (18,0%), Irlandia (10,9%) i Dania (8,7%). Firmy unijne świadczą na rzecz Japonii głównie tzw. inne usługi biznesowe (21%), w tym usługi badawcze i rozwojowe (7,9% wartości unijnego eksportu usług do Japonii), usługi związane z handlem (7,3%) oraz usługi doradcze (5,8%), a ponadto usługi finansowe (20,7%), transportowe (17,8%) oraz związane z podróżami (11,1%)²⁰.

Z kolei głównymi odbiorcami usług świadczonych przez Japonię są w UE (2013 r.): Wielka Brytania (26,0%), Niemcy (23,5%), Francja (10,7%) i Włochy (6,6%). Usługi te skoncentrowane są w czterech sektorach: transporcie (29,2%, z czego ponad połowę stanowią usługi transportu morskiego), innych usługach biznesowych (29%), użytkowaniu włą-

Tabela 1

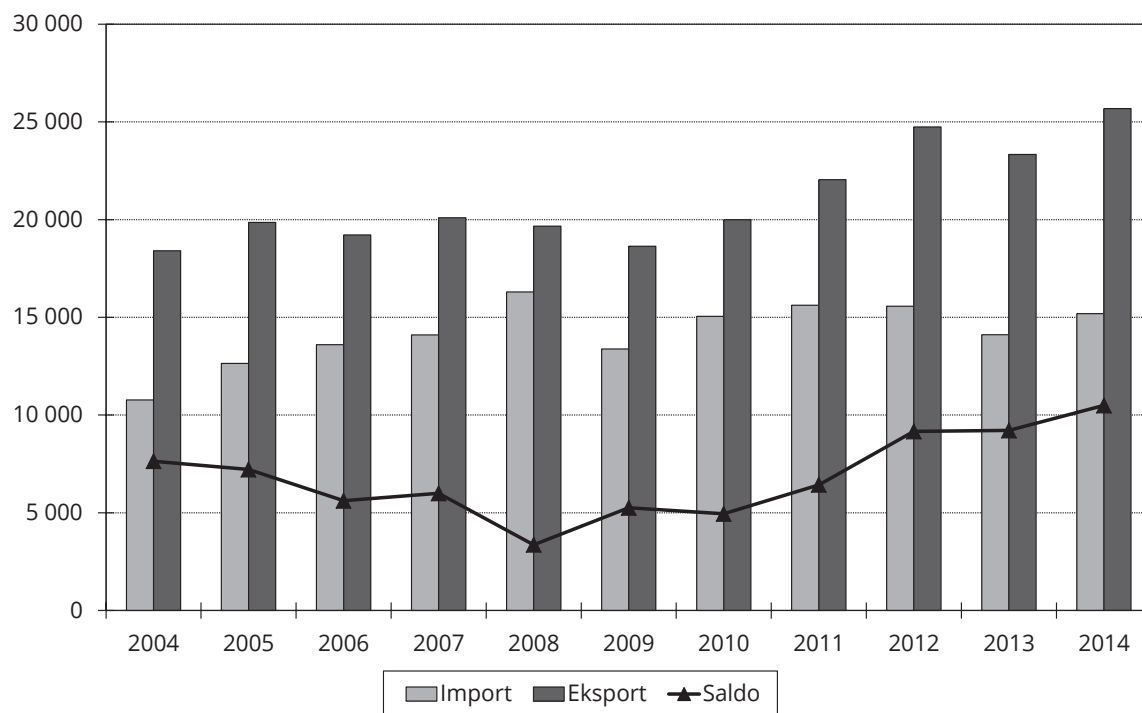
Handel towarowy UE-Japonia w 2015 r. (według sekcji HS)

Seksja	Import			Eksport			Saldo wartość (mln euro)
	wartość (mln euro)	udział (w %)	zmiana (2005 = 100)	wartość (mln euro)	udział (w %)	zmiana (2005 = 100)	
Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	54,5	0,1%	155	1 845,6	3,3%	120	1 791,1
Produkty pochodzenia roślinnego	58,2	0,1%	155	606,7	1,1%	132	548,5
Tłuszcze i oleje	19,7	0,0%	156	283,1	0,5%	207	263,5
Przetwory spożywcze	140,0	0,2%	196	2 601,7	4,6%	138	2 461,7
Produkty mineralne	257,7	0,4%	71	420,0	0,7%	113	162,3
Produkty przemysłu chemicznego	5861,0	9,8%	103	14 237,2	25,2%	169	8 376,2
Tworzywa sztuczne i kauczuk oraz artykuły z nich	2876,7	4,8%	106	1 352,6	2,4%	110	-1 524,1
Skóry i artykuły z nich	33,1	0,1%	132	1 204,0	2,1%	102	1 171,0
Drewno i artykuły z drewna	5,6	0,0%	75	973,8	1,7%	104	968,2
Ścier drzewny, papier, tektura i artykuły z nich	185,8	0,3%	73	564,2	1,0%	97	378,5
Materiały i artykuły włókiennicze	665,2	1,1%	117	1 889,8	3,3%	100	1 224,6
Obuwie, nakrycia głowy itp.	47,4	0,1%	79	436,5	0,8%	117	389,0
Artykuły z kamienia, wyroby ceramiczne, szkło	670,0	1,1%	133	468,6	0,8%	82	-201,4
Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i artykuły z nich	738,2	1,2%	191	885,2	1,6%	89	147,1
Metale nieszlachetne i artykuły z nich	2288,1	3,8%	117	1 781,9	3,2%	121	-506,2
Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	26291,7	44,0%	73	10 572,9	18,7%	123	-15 718,9
Sprzęt transportowy	13019,2	21,8%	72	9 355,4	16,6%	141	-3 663,8
Przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne	5318,6	8,9%	93	5 096,1	9,0%	114	-222,5
Broń i amunicja	19,3	0,0%	109	13,7	0,0%	87	-5,6
Artykuły przemysłowe różne	642,5	1,1%	62	792,7	1,4%	97	150,2
Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki	427,8	0,7%	56	349,4	0,6%	124	-78,4
Niesklasyfikowane	117,4	0,2%	174	801,3	1,4%	89	683,9
Ogółem	59737,6	100,0%	80	56 532,4	100,0%	129	-3 205,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat/Comext 2016.

Wykres 2

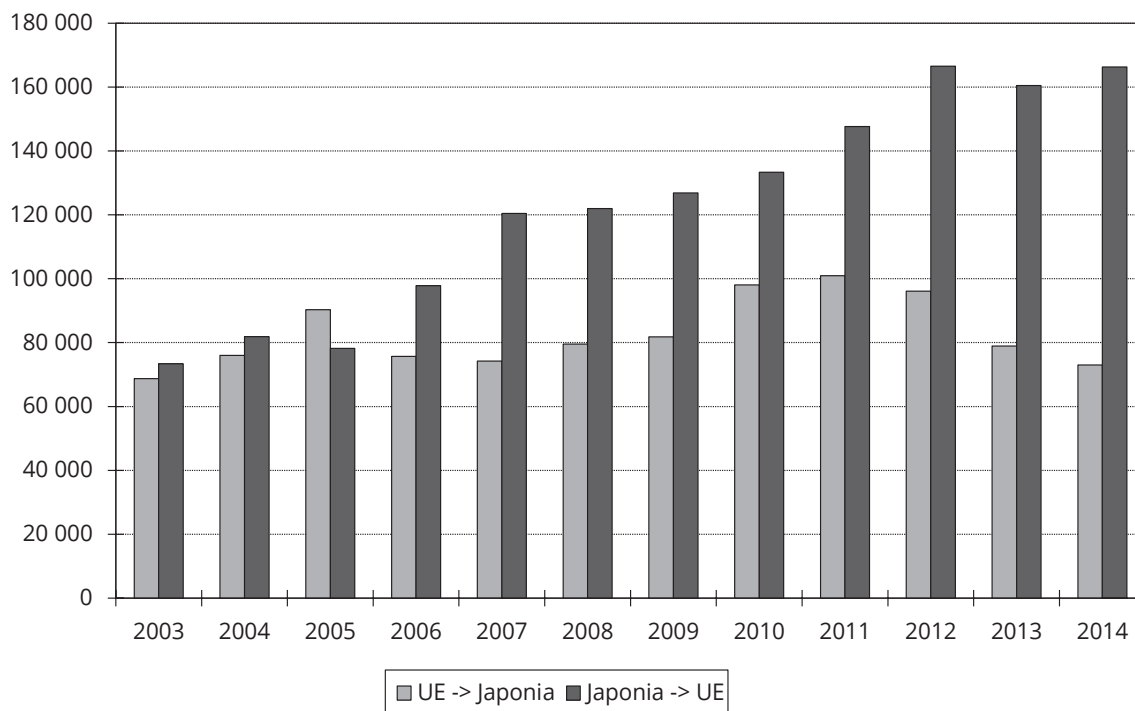
Handel usługami UE-Japonia w latach 2004-2014 (mln euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) Eurostat, *International Trade in Services. EU surplus down to almost €163 bn in 2014*, News release 5/2016, 2) Eurostat, *Balance of payments Database*, 2016.

Wykres 3

Skumulowana wartość inwestycji bezpośrednich UE-Japonia w latach 2003-2014 (mln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) Eurostat, *Balance of payments Database*, 2016 oraz 2) Eurostat, *Foreign Direct Investment stocks at the end of 2014. The EU, a net investor in the rest of the world*, News release 18/2016.

sności intelektualnej (12,9%) oraz usługach finansowych (11,9%). W wymienionych usługach, z wyjątkiem użytkownika własności intelektualnej i transportu morskiego, Unia notuje nadwyżkę handlową.

Istotne znaczenie dla współpracy UE-Japonia mają również przepływy inwestycyjne. W 2014 r. skumulowana wartość wzajemnych inwestycji bezpośrednich (BIZ) wyniosła 239,3 mld euro, z czego 166,3 mld euro stanowiły japońskie inwestycje w krajach UE, a 73 mld euro – europejskie inwestycje w Japonii (wykres 3). Przyczyną różnic w poziomie inwestycji jest wzrost zaangażowania inwestycyjnego przedsiębiorstw japońskich na rynku UE w ostatnich latach oraz stopniowe zmniejszanie wartości inwestycji firm unijnych na rynku japońskim (zwłaszcza od 2011 r.). W 2014 r. Japonia plasowała się na dziesiątej pozycji w świecie i trzeciej w Azji (po Chinach/Hongkongu i Singapurze) wśród krajów, w których inwestowały firmy z państw UE. Napłynęło do niej zaledwie 1,27% inwestycji UE lokowanych w krajach trzecich. Japonia zajmuje natomiast zdecydowanie wyższe miejsce wśród inwestorów zagranicznych w UE – w 2014 r. z Japonii pochodziło 3,4% inwestycji na terenie UE (trzecie miejsce po Stanach Zjednoczonych i Szwajcarii)²¹. Z kolei dla Japonii państwa UE były drugim najważniejszym – po Stanach Zjednoczonych – miejscem lokowania BIZ (22,8% wszystkich japońskich inwestycji na świecie w 2014 r.). Jednocześnie, mimo wspomnianego zmniejszenia w ostatnim czasie wartości unijnych inwestycji w Japonii, przedsiębiorstwa z UE pozostają w dalszym ciągu najważniejszym inwestorem na rynku japońskim (42,0% wartości zagranicznych inwestycji w Japonii ogółem)²².

W końcu 2014 roku ponad 87% japońskich inwestycji w UE było skumulowanych w pięciu państwach: Wielkiej Brytanii (35,0%), Holandii (27,7%), Niemczech (11,0%), Francji (6,9%) i Belgii (6,7%), głównie w sektorach finansowym i ubezpieczeniowym (42,1%), produkcyjnym (25,9%), handlu hurtowym i detalicznym oraz naprawie pojazdów samochodowych i motocykli (łącznie 20,3%). Z kolei najwięcej inwestycji unijnych napłynęło do Japonii z Holandii (35,7%), Francji (31,9%), Niemiec (10,5%) i Wielkiej Brytanii (6,9%), co oznacza, że aż blisko 85% wszystkich inwestycji z UE pochodzi ze wspomnianych czterech państw. Inwestycje te zostały ulokowane głównie w sektorach produkcyjnym (45,6%), finansowym i ubezpieczeniowym (24,8%) oraz usługach informatycznych i telekomunikacyjnych (14,8%)²³.

W kierunku strefy wolnego handlu UE-Japonia

Oficjalne rokowania w sprawie nowego porozumienia handlowego rozpoczęły się 25 marca 2013 r. Obie strony, przystępując do rozmów, upatrywały w nich szansę na poprawę dostępu do rynku partnera, a przez to na zdynamizowanie handlu i inwestycji. Ma ono istotne znaczenie szczególnie w świetle słabego wzrostu gospodarczego notowanego od wielu lat zarówno w Japonii, jak i wielu krajach UE.

Z perspektywy unijnej wiele argumentów przemawia za kompleksowym porozumieniem z Japonią. Mimo że

obecnie cła u obu partnerów na wiele towarów kształtują się na niskim poziomie, a ponad 2/3 unijnego eksportu do Japonii podlega zerowym stawkom celnym (na mocy KNU), to w dalszym ciągu istnieje wiele barier o charakterze pozataryfowym, utrudniających dostęp europejskim towarom do japońskiego rynku i tym samym rozwój wzajemnej współpracy handlowej oraz wykorzystanie potencjału gospodarczego i handlowego obu partnerów²⁴. Unijne przedsiębiorstwa napotykają także liczne utrudnienia w dostępie do japońskiego rynku usług i w przepływie inwestycji. Bariery te są szczególnie dotkliwe w branżach rolno-spożywczej, chemicznej (w tym przede wszystkim farmaceutycznej), motoryzacyjnej i pozostałych środków transportu oraz usług transportowych, finansowych i telekomunikacyjnych²⁵.

Z badań²⁶ przeprowadzonych wśród 120 europejskich firm eksportujących na rynek japoński lub prowadzących działalność na tym rynku wynika, że dla 3/4 z nich funkcjonowanie na rynku japońskim jest trudniejsze niż na innych zagranicznych rynkach. Wśród najczęściej wymienianych trudności znalazły się bariera językowa, specyficzne preferencje konsumentów oraz odmienne normy i regulacje techniczne. W opinii badanych firm, bariery te podnoszą koszty ich funkcjonowania na rynku Japonii o 10-30%. Z uwagi na te przeszkody 60% wspomnianych firm europejskich oferuje na rynku japońskim ograniczony, w porównaniu z innymi azjatyckimi rynkami, asortyment produktów (39% znacznie ograniczony).

Handel towarami

Produkty rolne i spożywcze

Jednym z najważniejszych celów negocjacyjnych Unii jest poprawa dostępu do japońskiego rynku rolno-spożywczego. W 2015 r. wartość unijnego eksportu rolno-spożywczego do Japonii wyniosła 5 354 mln euro, co stanowiło 4,1% wartości eksportu UE ogółem w tym sektorze i dawało Japonii piąte miejsce na świecie jako odbiorcy. Unia w handlu z Japonią artykułami rolno-spożywczymi odnotowuje znaczną nadwyżkę (import z Japonii w 2015 r. wyniósł zaledwie 238 mln euro)²⁷, mimo że dostęp do japońskiego rynku jest bardzo utrudniony.

Japoński rynek rolno-spożywczy jest mocno regulowany i chroniony przed importem zarówno wysokimi cłami, jak i barierami pozataryfowymi. W 2014 r. średnia stosowana stawka celna na produkty rolno-spożywcze importowane z UE do Japonii wyniosła 24,6%, a tylko ok. 1/3 produktów rolnych według linii taryfowych (a 49,9% importu w ujęciu wartościowym) była importowana bezcłowo. Najwyższa ochrona dotyczyła nabiału – średnia stosowana stawka celna wyniosła 76,3%, a jedynie 9,1% importu w ujęciu wartościowym było zwolnione z ceł. Stawki celne w tej grupie towarowej należały do najwyższych (najwyższa – 586% (!)). Wśród innych, wysoko chronionych, grup produktów rolno-spożywczych znalazły się zboża i produkty zbożowe (w tej grupie występowała najwyższa stosowana stawka celna

w wysokości 783% (!), cukier i słodycze, napoje i wyroby tytoniowe, produkty pochodzenia zwierzęcego, a także kawa i herbata²⁸. Dostęp do japońskiego rynku produktów rolno-spożywczych utrudniają także bariery o charakterze pozataryfowym, często dotyczące produktów istotnych dla eksportu unijnego, m.in. alkoholu oraz napojów bezalkoholowych czy nabiału²⁹.

Jeśli chodzi o alkohol, to ograniczenia są stosowane zarówno w imporcie, jak i dystrybucji. Obowiązują na przykład kontyngenty taryfowe, zezwalające na import siodu wyłącznie przez określony browar. Ponadto wnioski w sprawie przyznania puli importu w ramach kontyngentu można składać tylko dwa razy w roku, co utrudnia elastyczne dostosowanie się firm do potrzeb rynkowych. Celem tego systemu jest ochrona rodzimych producentów piwa. Dla unijnych eksporterów napojów alkoholowych, w tym piwa, poważne utrudnienia wynikają z zastosowanych w Japonii rozwiązań podatkowych. Między innymi uzależnienie wysokości podatku od zawartości siodu powoduje, że zdecydowana większość piwa eksportowanego z UE podlega najwyższemu stawkom podatkowym³⁰.

Kolejna kwestia to kategoryzacja alkoholi odmienna od stosowanej w UE czy USA, mająca znaczenie m.in. dla ustalenia stawki opodatkowania danego towaru. W opinii europejskich eksporterów definicje poszczególnych rodzajów alkoholu są w Japonii zbyt ogólne i przez to podlegają często niejasnym interpretacjom japońskich służb podatkowych. Podczas negocjacji powinna być uregulowana także kwestia oznaczeń geograficznych, mająca istotne znaczenie nie tylko dla eksportu napojów alkoholowych (np. wina), ale także innych produktów rolno-spożywczych³¹.

Europejscy eksporterzy skarżą się także na nieprzejrzysty i niespójny system licencjonowania sprzedaży alkoholu. Ponadto zezwolenia udzielane są tylko raz w roku, co utrudnia możliwości elastycznego działania³². Japoński rynek alkoholu jest jednym z największych na świecie, zdominowany jest on jednak przez producentów krajowych. W 2014 r. udział zagranicznych producentów we wspominanym rynku wyniósł jedynie 4%³³.

Istotnym czynnikiem ograniczającym import i sprzedaż wielu towarów rolno-spożywczych są japońskie przepisy regulujące bezpieczeństwo i jakość żywności, które nie są zgodne z międzynarodowymi standardami (np. z *Codex Alimentarius*). Japońskie władze nie uznają badań dokonywanych przez instytucje europejskie/międzynarodowe, co powoduje konieczność przeprowadzania dodatkowych testów, a zatem ponoszenia dodatkowych kosztów. Ma to istotne znaczenie w przypadku eksportu zwierząt i roślin oraz produktów z nich wytwarzanych. Wiele dodatków do żywności, używanych powszechnie na świecie i uznanych za bezpieczne m.in. przez takie instytucje, jak JEFCA (*Joint FAO/WHO Expert Committee on Food Additives*), jest zabronionych w Japonii³⁴, co automatycznie eliminuje z rynku niektóre produkty. W związku z tym oczekuje się, że w toku toczących się negocjacji, zostanie rozszerzony wykaz dopuszczalnych dodatków żywnościowych. Ważnym krokiem byłoby także wzajemne uznawanie ekwiwalentności

badań żywności, co zlikwidowałoby koszty podwójnej oceny produktów i rozszerzyło dostęp do rynku³⁵. Problem różnic między przepisami japońskimi a zaleceniami organizacji międzynarodowych (m.in. Światowej Organizacji Zdrowia Zwierząt) odnosi się także do innych aspektów związanych z eksportem i sprzedażą żywności w Japonii, jak handel wołowiną czy kwarantanna produktów roślinnych.

Unijni eksporterzy napotykać także wiele barier o charakterze administracyjnym. Należą do nich m.in.: długość procesu oceny ryzyka importu mięsa wołowego i wydawania zezwoleń w tym zakresie, odmienne wymogi znakowania produktów, wysokie koszty fumigacji³⁶ w japońskich portach oraz restrykcyjne przepisy regulujące dopuszczalność insektów przy imporcie żywności.

Farmaceutyki i wyroby kosmetyczne

Poważne bariery w dostępie do rynku napotykać także producenci leków. Japonia ze względu na starzejącą się populację oraz wysokie wydatki na ochronę zdrowia (w latach 2014-2015 – 10,3% PKB przy średniej 9,3% dla państw OECD) jest postrzegana przez europejski przemysł farmaceutyczny jako atrakcyjny rynek zbytu. Mimo że w ostatnich latach usunięto część utrudnień (m.in. regulacje dotyczące norm) oraz wprowadzono nowy system określania cen promujący rozwój nowych/innowacyjnych leków, nadal istnieje wiele barier utrudniających wejście unijnych firm farmaceutycznych na ten rynek.

Wspomniane utrudnienia wynikają m.in. z przepisów regulujących testy kliniczne, przede wszystkim przewlekłości postępowania, a także niewystarczającego zakresu przepisów regulujących dobre praktyki produkcyjne, zawartych w przyjętym w 2002 r. Porozumieniu na rzecz wzajemnego uznawania (*EU-Japan Mutual Recognition Agreement*). Powoduje to dodatkowe koszty wynikające z dublowania kontroli i testów³⁷. Z punktu widzenia firm unijnych korzystne byłoby ograniczenie przez Japonię do niezbędnego minimum dodatkowych testów dla produktów takich jak szczepionki³⁸. Przykładem innych przepisów utrudniających dostęp do rynku nowoczesnym lekiem jest wymóg, aby leki obecne na rynku krócej niż 12 miesięcy mogły być przepisywane maksymalnie na 14 dni, co powoduje, że często nie są w ogóle stosowane w leczeniu³⁹.

Podobnie jak w przypadku innych negocjowanych przez UE umów o strefie wolnego handlu, także w rozmowach z Japonią podnoszona jest kwestia ochrony patentowej leków. W opinii unijnego przemysłu farmaceutycznego Japoński Urząd Patentowy powinien rozważyć wprowadzenie wymogu dodatkowych badań w przypadku ubiegania się o zezwolenie na produkcję leków generycznych⁴⁰.

Wiele barier dotyczy także produktów lekopodobnych⁴¹ oraz kosmetyków. Wynikają one przede wszystkim ze zbyt ogólnych przepisów w zakresie standaryzacji produktów oraz odmiennych przepisów stosowania niektórych składników i uznawania testów przeprowadzanych w inny sposób, niż standardowo na zwierzętach⁴². W przypadku pro-

duktów lekopodobnych wymagane jest dodatkowe zezwolenie nawet, gdy wszystkie składniki wchodzące w ich skład są zwolnione z takiego obowiązku w przypadku wytwarzania produktów kosmetycznych. Ponadto zatwierdzanie i wydawanie zezwoleń na sprzedaż nowych produktów odbywa się w prefekturach, co prowadzi czasami do różnych interpretacji i różnego traktowania tych samych produktów w poszczególnych regionach⁴³.

Samochody i części samochodowe

Jedną z najważniejszych kwestii rokowań jest handel samochodami i częściami samochodowymi. Obaj partnerzy należą do światowej czołówki producentów samochodów – pod względem liczby produkowanych pojazdów UE zajmuje drugie miejsce na świecie, a Japonia – czwarte⁴⁴. Uregulowanie zasad handlu jest więc niezwykle istotne z punktu widzenia obu gospodarek. Należy podkreślić, iż wzajemne otwarcie rynków budzi u europejskich producentów więcej obaw niż nadziei, zarówno z uwagi na niekorzystne prognozy demograficzne w Japonii, jak i gusta konsumentów (przywiązanie do rodzimych marek)⁴⁵.

Sytuację firm unijnych komplikuje poza tym specyfika japońskiego rynku. Japońskie regulacje przewidują preferencje dla mini-samochodów *Kei*⁴⁶ (niższe stawki podatku przy zakupie i ubezpieczeniu, niższe opłaty drogowe i związane z rejestracją miejsc parkingowych), których udział w sprzedaży w Japonii wynosi obecnie już ponad 40% (w 2014 r. sprzedano w Japonii ponad 2,2 mln mini-samochodów *Kei*). Przewiduje się, że do 2020 r. udział ten wzrośnie do 50%⁴⁷. Produkcja i sprzedaż tego rodzaju samochodów jest zdominowana przez rodzimych producentów, bowiem z uwagi na specyfikację techniczną pojazdów i ograniczenie ich popularności do rynku japońskiego zagraniczne koncerny samochodowe nie oferują modeli w tym segmencie rynku. Oznacza to, że wkrótce blisko połowa japońskiego rynku samochodów może być niedostępna dla zagranicznych producentów. Unijni producenci naciskają na stopniowe reformowanie japońskiego systemu podatkowego w kierunku ograniczenia preferencji dla samochodów *Kei*.

Główną szansą na szersze otwarcie rynku japońskiego jest zmniejszenie barier o charakterze pozataryfowym. Powinno się to odbyć m.in. poprzez większą harmonizację japońskich przepisów technicznych i procedur certyfikacyjnych z odpowiednimi normami międzynarodowymi. Choć Japonia jest stroną Porozumienia Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ w sprawie harmonizacji norm technicznych i procedur certyfikacji⁴⁸, to dotychczas nie wdrożyła do krajowego prawodawstwa norm m.in. emisji zanieczyszczeń i CO₂, spalania czy dopuszczalnego poziomu hałasu. Oczekiwania w zakresie harmonizacji odnoszą się także do specyficznych kwestii dotyczących samochodów użytkowych, stanowiących istotne bariery w dostępie do rynku dla europejskich producentów (m.in. ich dopuszczalnej szerokości i długości, nacisków na oś, metody obliczania

masy pojazdu brutto czy wymogów wytrzymałości urządzeń kontrolujących emisję przez pojazdy ciężarowe)⁴⁹.

Utrudnienia w handlu będące skutkiem braku harmonizacji norm i nieuznawania zagranicznych testów/certyfikatów dotyczą także części samochodowych. W szerszym ujęciu, trudności w handlu częściami samochodowymi wynikają także z utrzymującej się niechęci japońskich producentów do współpracy w tym zakresie z zagranicznymi producentami (w tym z działającymi w Japonii filiami zagranicznych firm produkujących części).

Handel usługami

Wysoka konkurencyjność wielu europejskich firm na globalnym rynku usług oraz stosunkowo wysoki stopień zamknięcia japońskiego rynku z uwagi na liczne bariery prawne i administracyjne sprawiają, że przepisy regulujące przepływ usług są jedną z najważniejszych kwestii rokowań. Z badań przeprowadzonych w 2009 r.⁵⁰ wśród europejskich przedsiębiorstw działających na rynku japońskim wynika, iż blisko 1/3 wszystkich zidentyfikowanych przez nie barier pozataryfowych (62 ze 194 ograniczeń) dotyczyła właśnie przepływu usług. Bariery te występują przy otwieraniu filii przez firmy zagraniczne (bariery w tym zakresie są tożsame z ogólnymi barierami odnoszącymi się do bezpośrednich inwestycji zagranicznych) oraz w samym procesie świadczenia usług (kwestie operacyjne). Stanowią je także dodatkowe przepisy regulujące działalność zagranicznych przedsiębiorstw. Dodatkowo sytuację komplikują utrudnienia nakładane przez władze lokalne wynikające z ich kompetencji lub odmiennej interpretacji przepisów krajowych.

Do najbardziej chronionych sektorów należą: usługi finansowe (blisko 1/3 wszystkich barier zidentyfikowanych w sferze usług), ubezpieczenia oraz telekomunikacja i transport (przede wszystkim transport lotniczy).

Sektor finansowy i ubezpieczeniowy

Utrudnienia w sektorze finansowym odnoszą się głównie do sektora bankowego. Bariery w dostępie do tego sektora ograniczają możliwość funkcjonowania firm zagranicznych i zakres oferowanych przez nie usług. Oczekiwania firm unijnych dotyczą zwiększenia przejrzystości i uporządkowania nadzoru, w tym przede wszystkim unikania nakładających się działań kontrolnych różnych instytucji (m.in. Agencji Usług Finansowych (AUF), Banku Japonii, Ministerstwa Finansów Japonii, Tokijskiej Giełdy Papierów Wartościowych oraz Komisji ds. Sprzedaży i Nadzoru Papierów Wartościowych). Firmy unijne są zainteresowane przyjęciem przez AUF uniwersalnych norm i regulacji znoszących powielające się procedury administracyjne. Kolejnym istotnym utrudnieniem jest wymóg uzyskiwania przez filie europejskich banków działających w Japonii zezwolenia na każdorazowe wprowadzenie do oferty nowej usługi finan-

sowej, nawet jeśli jest ona już świadczona przez daną grupę kapitałową w innych filiach na świecie⁵¹.

Wiele kontrowersji wzbudzają także przepisy regulujące świadczenie usług ubezpieczeniowych. Na szczególną uwagę zasługuje uprzywilejowana pozycja Poczty Japońskiej, zarówno na rynku usług doręczeńowych (m.in. w zakresie procedur i formalności celnych oraz związanych z kwarantanną i bezpieczeństwem⁵²), jak i w sektorze ubezpieczeń (banków i instytucji ubezpieczeniowych), w którym w ostatnich latach stała się ważnym graczem na rynku krajowym. Firmy unijne są zainteresowane przeprowadzeniem zaplanowanej restrukturyzacji i prywatyzacji Poczty Japońskiej oraz wyraźnym rozdzieleniem firm wchodzących w jej skład i określeniem zakresu ich działalności⁵³.

Do innych barier w sektorze finansowo-ubezpieczeniowym podnoszonych przez firmy europejskie należą uprzywilejowana pozycja spółdzielni ubezpieczeniowych (*Kyosai*), których działalność nie podlega nadzorowi Agencji Usług Finansowych i jest wyłączona z postanowień prawa ubezpieczeniowego⁵⁴, niewystarczająca zgodność japońskich i światowych przepisów regulujących wypłacalność, a także długotrwałe procedury zatwierdzania przez AUF nowych usług finansowych⁵⁵.

Sektor transportowy

Usługi transportowe należą do najważniejszych w wymianie między UE a Japonią. W 2014 r. stanowiły odpowiednio 29,2% i 17,8% wartości usług importowanych i eksportowanych przez UE z i do Japonii (o łącznej wartości obrotów na poziomie 9 mld euro)⁵⁶. Warto także wspomnieć, iż inaczej niż w przypadku większości usług, wymiana w usługach transportowych jest praktycznie zbilansowana.

Duży udział transportu w unijnym eksporcie usług do Japonii nie oznacza jednak, że europejskie przedsiębiorstwa nie napotykają trudności w dostępie i funkcjonowaniu na japońskim rynku. W przypadku transportu lotniczego do najbardziej uciążliwych należą bardzo wysokie opłaty lotniskowe, niewspółmierne do oferowanych usług (najczęściej krytykowane w tym kontekście są tokijskie lotniska NRT oraz HND, z uwagi na ograniczoną liczebność personelu świadczącego usługi rozładunku i cateringu, oraz odpowiadającego za procedury celne). Ograniczenia wynikają również z uprzywilejowanego traktowania japońskich linii lotniczych (*Japan Airlines – JAL*) i ograniczonego dostępu zagranicznych przewoźników do największego portu lotniczego Japonii (HND).

Wysokie opłaty pobierają także porty morskie, co utrudnia świadczenie usług przez zagranicznych przewoźników towarowych i firmy logistyczne. Dotyczy to głównie usług przeładunkowych, w których japońskie porty są mało konkurencyjne w porównaniu z innymi państwami na Dalekim Wschodzie. Dodatkowo japońskie regulacje prawne ograniczają możliwość dokonywania przez zagranicznych przewoźników przeładunku w japońskich portach towarów

między ich własnymi statkami. Europejskie przedsiębiorstwa transportowe oczekują uelastycznienia przepisów regulujących korzystanie z usług przeładunkowych w portach na bazie otwartych przetargów, jak również zmiany zasad w zakresie dopuszczalnych operacji świadczonych przez poszczególne przedsiębiorstwa żeglugowe (obecnie zmiana zakresu realizowanych operacji wymaga każdorazowo uprzedniego uzyskania zgody Japońskiego Stowarzyszenia Transportu Morskiego⁵⁷).

Europejscy operatorzy oraz producenci chcieliby także uzyskać lepszy dostęp do japońskiego rynku przewozów kolejowych. Rynek usług przewozowych, jak i produkcja taboru, są w znacznym stopniu zdominowane przez firmy japońskie. Dostęp do rynku ograniczają też w dużej mierze procedury zamówień publicznych oraz specyficzne przepisy regulujące funkcjonowanie sektora. Firmy zagraniczne natrafiają na bariery związane z nieuznawaniem certyfikatów i wyników testów. Sytuację tę dodatkowo komplikuje działanie na japońskim rynku wielu operatorów usług transportu kolejowego, którzy często nie uznają certyfikatów innych firm. Istotną przeszkodą jest brak dostępu do informacji o normach i standardach technicznych wymaganych przez poszczególnych operatorów⁵⁸, jak również częste powoływanie się na klauzulę bezpieczeństwa (*Operational Safety Clause*). Pozwala ona wyłączyć standardową procedurę zamówień publicznych przy użyciu argumentu o konieczności zachowania specjalnych wymogów bezpieczeństwa w zakresie zamawianego sprzętu poprzez ograniczenie listy dostawców mogących spełnić wspomniane wymogi. Choć stosowanie tej klauzuli dopuszcza fakultatywne porozumienie WTO w sprawie zamówień rządowych (*Government Procurement Agreement – GPA*), którego stronami są UE i Japonia, to w opinii UE strona japońska często jej nadużywa, co stanowi nieuzasadnioną barierę w dostępie do rynku⁵⁹.

Firmy działające w sektorze transportowym napotykają też przeszkody o charakterze horyzontalnym. Jedną z nich jest brak scentralizowanej administracji celnej. Japonia jest podzielona na dziewięć odrębnych obszarów celnych, posiadających własne służby i administrację celną. Deklaracje celne składa się w urzędzie celnym właściwym dla danego obszaru, a więc odpowiadającym miejscu fizycznego wykonania operacji transportowej (wejście na dany obszar celny). W przypadku zagranicznych firm logistycznych, które nie posiadają sieci przedstawicielstw w poszczególnych obszarach celnych, taka organizacja jest znacznym utrudnieniem⁶⁰.

Przepływy inwestycyjne

W 2014 roku wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowanych w Japonii wyniosła zaledwie 2,1 mld USD⁶¹. Potwierdza to historyczne obserwacje, że Japonia, jako wielki inwestor na rynkach światowych, pozostaje krajem zamkniętym na napływ inwestycji (od 2008 r. udział ich skumulowanej wartości nie przekracza 4% PKB⁶², co jest najniższym poziomem tego wskaźnika wśród państw

OECD⁶³). Ogłoszona w 2013 r. – jako część *Abenomics* – strategia rewitalizacji Japonii przewiduje m.in. większe zaangażowanie inwestorów zagranicznych w japońską gospodarkę. Osiągnięcie zaplanowanego celu nie będzie jednak łatwe z uwagi na istniejące bariery utrudniające zagranicznym przedsiębiorstwom podejmowanie działalności inwestycyjnej w Japonii⁶⁴. Wśród czynników negatywnie oddziałujących na napływ inwestycji wymienia się: przepisy utrudniające fuzje i przejęcia (ważny kanał przepływu inwestycji), wysokie podatki od firm, nieprzejrzysty system regulacji prawnych i administracyjnych, sztywność przepisów rynku pracy oraz utrudnienia w zatrudnianiu pracowników zagranicznych⁶⁵.

Podobne bariery zidentyfikowała w 2012 r. Komisja Europejska w raporcie poprzedzającym rozpoczęcie rokowań, tj.: ograniczenia w zatrudnianiu obcokrajowców, wymóg wcześniejszego uzyskania zgody na inwestycje w wielu sektorach istotnych dla funkcjonowania całej gospodarki (w tym mających wpływ na bezpieczeństwo publiczne, porządek publiczny czy bezpieczeństwo narodowe), liczne regulacje utrudniające wejście nowych firm do tzw. przemysłów sieciowych (dostawy gazu i elektryczności, usługi pocztowe czy transport kolejowy i lotniczy) czy niekorzystne przepisy w zakresie odroczeń podatku od zysków kapitałowych w przypadku fuzji przedsiębiorstw⁶⁶.

Europejscy inwestorzy naciskają na wprowadzenie przez Japonię m.in. regulacji ułatwiających przeprowadzanie międzynarodowych fuzji i przejęć oraz odroczeń podatkowych od zysków kapitałowych związanych z fuzjami/przejęciami⁶⁷. Oczekuje się również, że zmiany podatkowe obejmą możliwość odliczania strat netto z działalności operacyjnej od wyników finansowych w kolejnych latach⁶⁸. Wskazane jest ponadto zawarcie unijno-japońskiego porozumienia w sprawie zasad opodatkowania w szczególności unikania podwójnego opodatkowania oraz ujednoczenia zasad podatkowych w odniesieniu do cen transferowych⁶⁹. W analizie barier dostępu do rynku japońskiego⁷⁰ kwestie podatkowe i wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej zostały wskazane jako druga najważniejsza przeszkoda (na pierwszym miejscu wskazano język) w inwestowaniu w Japonii (1/4 badanych przedsiębiorstw).

Warunki inwestowania i prowadzenia działalności gospodarczej w Japonii w znacznym stopniu wynikają z regulacji wpływających na ogólny klimat i warunki biznesowe, a mianowicie z prawa konkurencji. Dla firm unijnych poważnym utrudnieniem jest brak przejrzystości tych przepisów, dlatego celem negocjacyjnym UE jest m.in. przyjęcie szczegółowych i jasnych przepisów antymonopolowych w oparciu o normy międzynarodowe i poprawa ich egzekwowania⁷¹. Wskazują one ponadto, że obowiązujące obecnie kary (finansowe i więzienia) za łamanie prawa konkurencji są stosunkowo niskie i nie spełniają swojej prewencyjnej roli. Uporządkowania wymagają także – w opinii unijnych przedsiębiorstw – wyłączenia z obowiązującego prawa antymonopolowego (np. spółdzielnie ubezpieczeniowe), jak również rola stowarzyszeń branżowych/handlowych w ustalaniu reguł konkurencji w poszczególnych sektorach gospodarki⁷². Uporządkowanie postanowień w tej dziedzi-

nie będzie miało duże znaczenie dla zmian strukturalnych japońskiej gospodarki⁷³.

Zamówienia publiczne

Istotny z punktu widzenia przedsiębiorstw unijnych jest także dostęp do japońskiego rynku zamówień publicznych, który szacowany jest na ponad 550 mld euro (2013 r.). W latach 2002-2012 udział unijnych firm w tym rynku wynosił zaledwie 0,6-1,4%⁷⁴. Niedyskryminacyjny dostęp do zamówień publicznych jest zatem jednym z najważniejszych wyzwań negocjacyjnych.

Ograniczenia w dostępie do rynku zamówień w Japonii mają dwójaki charakter. Z jednej strony wynikają z istnienia wielu sektorów strategicznych wyłączonych z porozumienia GPA i tym samym całkowicie zamkniętych na udział firm zagranicznych. Jednocześnie także w formalnie otwartych sektorach firmy z UE są dyskryminowane i napotykały bariery z uwagi na odmienną interpretację przez władze japońskie niektórych zobowiązań wynikających z powyższego porozumienia⁷⁵. Największe utrudnienia występują m.in. w usługach budowlanych, dostawach urządzeń transportowych (m.in. zakupy taboru kolejowego) oraz usługach komunalnych.

Jedną z najpoważniejszych barier jest język. Większość zapytań ofertowych, w tym szczegółowe specyfikacje techniczne, jest formułowanych w języku japońskim, co już na wstępie utrudnia zdobycie odpowiednich informacji⁷⁶. Również sama procedura postępowania przetargowego prowadzona jest w języku japońskim. Zezwolenie na używanie języka angielskiego ułatwiłoby firmom zagranicznym dostęp do postępowań, podobnie jak utworzenie jednego portalu z informacjami o wszystkich postępowaniach ogłaszanych przez podmioty objęte prawem zamówień publicznych w Japonii⁷⁷.

Istotne są też ograniczenia wynikające z powszechnego korzystania z japońskich norm przemysłowych (*Japanese Industrial Standards*) w specyfikacjach technicznych. Normy te tylko częściowo są zgodne z przepisami międzynarodowymi. Europejskie firmy podnoszą, iż japońska strona zbyt często i w sposób nie do końca przejrzysty odwołuje się do „klauzuli bezpieczeństwa” w przetargach na dostarczanie środków transportu i ich wyposażenia, ogłaszanych przez przedsiębiorstwa kolejowe i komunikacji miejskiej. Choć klauzula ta została przyznana Japonii w ramach porozumienia GPA, to europejskie firmy argumentują, że jest często nadużywana bez merytorycznego uzasadnienia i mogłaby być w wielu przypadkach zastąpiona przez wprowadzenie wymogu spełniania określonych norm technicznych w zakresie bezpieczeństwa⁷⁸.

Podsumowanie

Rozpoczęte w 2013 r. rokowania w sprawie nowego porozumienia handlowego między Unią Europejską a Japonią mają stworzyć nowe podstawy wzajemnych relacji

i ożywić dwustronną współpracę w dziedzinie handlu i inwestycji. Następstwem umowy powinno być szersze wzajemne otwarcie rynków towarów, usług i kapitału. Mimo wieloletniej współpracy EWG/UE z Japonią, pozostaje ona – z uwagi na liczne bariery – stosunkowo zamknięta dla europejskich eksporterów i inwestorów.

Z wyjątkiem artykułów rolno-spożywczych, gdzie nadal na wiele towarów obowiązują wysokie cła, bariery jakie napotykają przedsiębiorcy unijni mają zdecydowanie charakter pozataryfowy. To właśnie tego rodzaju przeszkody, wynikające w dużym stopniu z niskiego stopnia harmonizacji regulacji japońskich z międzynarodowymi normami technicznymi (m.in. w sektorach o dużym znaczeniu dla europejskiego eksportu, jak środki transportu, farmaceutyki czy kosmetyki), są głównym wyzwaniem dla unijnych negocjatorów i największą przeszkodą na drodze do osiągnięcia porozumienia. W ograniczeniu barier technicznych upatruje się największej szansy dla europejskich przedsiębiorstw, zwłaszcza że już dzisiaj ok. 2/3 unijnego eksportu do Japonii odbywa się na warunkach bezcłowych. Liczne bariery w dostępie do rynku nie odnoszą się jedynie do handlu towarowego, ale także do sektora usług, w tym ważnych dla unijnych przedsiębiorstw usług finansowych, bankowych oraz transportowych. Istotne z punktu widzenia UE jest także wynegocjowanie zmian w japońskim prawodawstwie regulującym zagraniczne inwestycje oraz zamówienia publiczne, które często dyskryminuje przedsiębiorstwa zagraniczne. Należy przy tym podkreślić, iż zdecydowana większość barier, jakie napotykają unijni eksporterzy i inwestorzy, ma charakter ogólny i odnosi się do wszystkich zagranicznych podmiotów gospodarczych.

Potencjały gospodarcze UE i Japonii sprawiają, że negocjowane porozumienie będzie jednym z najważniejszych na świecie. Pomyślnie zakończenie rokowań i przyjęcie nowej kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej, która zbliżyłaby pod wieloma względami systemu gospodarczo-biznesowe obu partnerów, ma także duże znaczenie dla Japonii. Wdrożenie negocjowanych przez Japonię porozumień, w tym z Unią Europejską, może stać się ważnym bodźcem stymulującym przekształcenia japońskiej gospodarki. Realizowana od kilku lat polityka gospodarcza (*Abenomics*) zakłada m.in. reformy strukturalne i liberalizację wielu sektorów gospodarki. W tym kontekście umowa UE-Japonia może być wykorzystywana jako argument w polityce wewnętrznej Japonii na rzecz zmian strukturalnych, niezbędnych dla zwiększenia konkurencyjności i ponownego wprowadzenia Kraju Kwitnącej Wiśni na ścieżkę wzrostu gospodarczego.

Podsumowując proces rokowań między UE i Japonią oraz wyzwania, przed jakimi stoją negocjatorzy, należy wspomnieć o nowej sytuacji, w której owe rokowania będą przebiegać w najbliższym czasie. Opuszczenie Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię będzie miało reperkusje w dziedzinie wspólnej polityki handlowej, w tym w odniesieniu do już zawartych, jak i negocjowanych umów handlowych UE z krajami trzecimi. W kontekście negocjacji z Japonią należy przypomnieć, że Wielka Brytania pozostaje

jednym z najważniejszych partnerów handlowych i inwestycyjnych Japonii spośród państw UE.

W przypadku wymiany towarowej, a w przyszłości również bezpośrednich inwestycji zagranicznych, należy pamiętać, iż w Wielkiej Brytanii zlokalizowane są dzisiaj 4 spośród 14 istniejących na terenie UE fabryk japońskich koncernów samochodowych (Nissan, Toyota i Honda), które w 2015 r. wyprodukowały łącznie ponad 785 tys. samochodów. Zatrudniają one 12,7 tys. osób, a wartość zrealizowanych w nich inwestycji szacuje się na blisko 10 mld euro⁷⁹. Ponad połowa wszystkich samochodów wytwarzanych przez koncerny japońskie na terenie UE produkowana jest w Wielkiej Brytanii. Inwestycje w tej branży były realizowane w dużym stopniu z myślą o całym unijnym rynku. Wyjście Wielkiej Brytanii z UE może oznaczać nowe zasady eksportu towarów produkowanych w tym kraju na wewnętrzny rynek europejski.

Zmniejszenie liczby członków ugrupowania może w pewnych aspektach uelastyczyć stanowisko negocjacyjne UE, gdyż umowa z Japonią będzie musiała uwzględniać interesy mniejszej liczby państw. Rynek unijny pozostanie jednak na tyle duży, że będzie atrakcyjnym miejscem dla japońskiego eksportu i inwestycji. Brexit nie powinien więc osłabić zainteresowania strony japońskiej dalszymi rokowaniami z Unią.

Opuszczenie UE przez Wielką Brytanię będzie oznaczało także konieczność uregulowania na nowo brytyjsko-japońskich relacji handlowych. Nie można wykluczyć rozpoczęcia między tymi krajami dwustronnych rokowań w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu i współpracy gospodarczej (np. na wzór zawartej w 2009 r. umowy Japonia-Szwajcaria). Rokowania te mogą przebiegać szybciej i sprawniej, niż w przypadku rozmów UE-Japonia, które muszą uwzględniać interesy większej liczby państw. Z pewnością należy jednak oczekiwać, że niepewność co do przyszłych zasad regulujących powiązania gospodarcze i handlowe Wielkiej Brytanii z UE zmniejszy atrakcyjność rynku brytyjskiego, na którym na koniec 2014 r. ulokowane było 35,0% wartości wszystkich japońskich BIZ zrealizowanych w UE z myślą o ekspansji na rynek unijny.

* Dr Grzegorz Mazur – adiunkt w Katedrze Europeistyki Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
E-mail: grzegorz.mazur@ue.poznan.pl

¹ Niniejszy artykuł został przygotowany na podstawie referatu pt. „*The European Union – Japan FTA negotiations. Access barriers for European business to the Japanese market*” wygłoszonego przez autora podczas konferencji *SIBR-RDINRRU 2016 Conference on Interdisciplinary Business and Economics Research, 7th - 8th July 2016, Osaka, Japan*.

² W odniesieniu do wspomnianej umowy strona japońska, podobnie jak w przypadku innych tego typu umów zawartych i negocjowanych przez Japonię, używa oficjalnie nazwy „umowa o partnerstwie gospodarczym” (*Economic Partnership Agreement*). Może to sugerować polityczną niechęć do tworzenia klasycznej strefy wolnego handlu, a w większym stopniu preferencje dla umowy kompleksowo regulującej wzajemną współpracę.

³ World Economic Forum, *Mega-regional Trade Agreements. Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, July 2014.

⁴ WTO, *Trade Profiles 2015*, World Trade Organization Publications, Geneva 2015.

⁵ UNCTAD, *World Investment Report 2015. Reforming international investment governance*, United Nations Publications, New York & Geneva 2015.

⁶ F. Waldenberg, *EU-Japan relations – past, present and future*, 2013, <http://ffj.ehess.fr/index/article/303/eu-japan-relations-past-present-and-future.html>

⁷ *Joint Declaration on Relations between the European Community and its Member States and Japan*, The Hague, 18 July 1991.

⁸ Ibidem.

⁹ C. de Prado, *Prospects for the EU-Japan Strategic Partnership: a Global Multi-Level and SWOT Analysis*, EU-Japan Centre for Industrial Cooperation, Florence & Tokyo 2014.

¹⁰ *The Action Plan for the EU-Japan co-operation. Shaping our common future*.

¹¹ A. Berkofsky, *EU-Japan relations from 2001 to today: achievements, failures and prospects*, "Japan Forum", Volume 24, Issue 3, 2012.

¹² Council of the European Union, 20th EU-Japan Summit, Joint Press Statement, Presse 162 - 11015/11, Brussels, 28 May 2011.

¹³ Dane na podstawie: 1) European Commission, *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade*, DG Trade, Brussels 2016; 2) Japan Ministry of Finance, *Trade Statistics of Japan Database*, 2016.

¹⁴ European Commission, *EEC-Japan Relations*, Press Release, MEMO 20/90, 1990.

¹⁵ Wskaźnik intensywności handlu jest używany do określenia, czy wartość wymiany handlowej między dwoma krajami jest większa czy mniejsza niż można by oczekiwać na podstawie ich udziału w handlu światowym. Wskaźnik ten obliczony jest za pomocą wzoru: $T_{ab} = (x_{ab}/X_{at})/(x_{wb}/X_{wt})$, gdzie x_{ab} to wartość eksportu z kraju a do kraju b, X_{at} to wartość całkowitego eksportu kraju a, x_{wb} to wartość całkowitego światowego eksportu do kraju b, X_{wt} to wartość całkowitego światowego eksportu. Jeżeli indeks ten osiąga wartość mniejszą od 1, to przepływy handlowe są poniżej oczekiwań, wynikających ze znaczenia państw w handlu międzynarodowym, a w przypadku wartości większej od 1 – odpowiednio powyżej wspomnianych oczekiwań.

¹⁶ Obliczenia własne na podstawie danych Eurostat/Comext 2016.

¹⁷ Po USA, EFTA, Chinach i Rosji.

¹⁸ Po USA, EFTA i Chinach.

¹⁹ Eurostat, *International Trade in Services. EU surplus down to almost €163 bn in 2014*, News release, No. 5/2016.

²⁰ Eurostat, *Balance of payments Database*, 2016.

²¹ Eurostat, *Foreign Direct Investment stocks at the end of 2014. The EU, a net investor in the rest of the world*, News release, No. 18/2016.

²² Japan External Trade Organisation (JETRO), *Japanese Trade and Investment Statistics*, 2016.

²³ Eurostat, *Balance of payments Database*, 2016.

²⁴ G. Mazur, *Negocjacje handlowe Unia Europejska – Japonia. Wyzwanie dla Unii Europejskiej w dostępie do japońskiego rynku*, (w:) E. Małuszyńska, G. Mazur, P. Idczak (red.), *Unia Europejska wobec*

wyzwań przyszłości. Aspekty prawne, finansowe i handlowe, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2015.

²⁵ European Commission, *Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations Accompanying the document: Recommendation for a Council Decision authorising the opening of negotiations on a Free Trade Agreement between the European Union and Japan*, Commission Staff Working Document, COM(2012) 390 i SWD (2012) 209, 18.7.2012.

²⁶ E.R. Sunesen, J.F. Francois, M.H. Thelle, *Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan. Final Report*, Copenhagen Economics, Copenhagen 2009.

²⁷ European Commission, *Agri-food trade statistical factsheet. European Union – Japan*, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels 2016.

²⁸ WTO Tariff Profiles 2015.

²⁹ Foreign Trade Association, *EU-Japan Trade Negotiations. Position paper*, May 2013, <http://www.fta-intl.org>

³⁰ European Business Council in Japan, *Golden Opportunity. The EBC Report on the Japanese Business Environment 2015*, Tokyo 2015.

³¹ European Business Council in Japan, *Economic Integration: The New Reform Paradigm - The EBC Report on the Japanese Business Environment 2008*, Tokyo 2008.

³² Foreign Trade Association, *EU-Japan...*, op. cit.

³³ European Business Council in Japan, *Golden Opportunity...*, op. cit.

³⁴ European Commission, *EU Proposals for Regulatory Reform in Japan. Final consolidated version*, 2008.

³⁵ EU-Japan Business Round Table, *Recommendations of the EU-Japan Business Round Table to the Leaders of the European Union and Japan*, Working Party A: Trade Relations, Investment and Regulatory Cooperation, Paris 2013.

³⁶ Fumigacja polega na zwalczaniu szkodników (np. owadów i ich larw, gryzoni) za pomocą substancji chemicznych w postaci dymu, gazu lub pary. Proces ten ma na celu ograniczenie ryzyka rozprzestrzeniania się szkodników i jest wymagany w transporcie międzynarodowym w przypadku drewna oraz opakowań drewnianych. Niekiedy procesowi temu poddane są również artykuły, których szkodniki nie atakują (np. artykuły elektroniczne); w tym przypadku nie chodzi o dany produkt, ale o palety, na których jest on transportowany. Zaletą fumigacji jest wysoka skuteczność w zwalczaniu szkodników drewna oraz neutralność procesu dla odkażanego materiału.

³⁷ European Business Council in Japan, *Golden Opportunity...*, op. cit.

³⁸ EU-Japan Business Round Table, *Recommendations of the EU-Japan Business Round Table to the Leaders of the European Union and Japan*, Working Party A: Trade Relations, Investment and Regulatory Cooperation, Brussels 2015.

³⁹ European Business Council in Japan, *Taking Action – The EBC Report on the Japanese Business Environment 2014*, Tokyo 2014.

⁴⁰ EU-Japan Business Round Table, *Recommendations...*, 2013, op. cit.

⁴¹ Produkty lekopodobne są zdefiniowane w art. 2.2. ustawy o działalności farmaceutycznej. Zaliczono do nich m.in. wyroby zapobiegające nudnościom, wysypkom, obtarciom czy wspomagające porost włosów.

⁴² E.R. Sunesen, J.F. Francois, M.H. Thelle, *Assessment ...*, op. cit.

⁴³ European Business Council in Japan, *Golden Opportunity...*, op. cit.

⁴⁴ Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, *World motor vehicle production by country and type 2015*, 2016.

⁴⁵ Deloitte, *EU – Japan Free Trade Agreement Impact assessment for the automotive industry*, Belgium, 2012.

⁴⁶ Samochody o maksymalnej pojemności silnika 660 cm³ oraz długości nieprzekraczającej 340 cm.

⁴⁷ Deloitte, *EU – Japan Free Trade Agreement...*, op. cit.

⁴⁸ UN-ECE 1958 *Agreement on the harmonisation of technical requirements and certification procedures*.

⁴⁹ European Business Council in Japan, *Golden Opportunity...*, op. cit.

⁵⁰ E.R. Sunesen, J.F. Francois, M.H. Thelle, *Assessment ...*, op. cit.

⁵¹ Ibidem.

⁵² EU-Japan Business Round Table, *Recommendations...*, 2015, op. cit.

⁵³ European Business Council in Japan, *Golden Opportunity...*, op. cit.

⁵⁴ Financial Service Agency (FSA), *About unregulated Kyosai*, 2016.

⁵⁵ European Business Council in Japan (EBC), *Taking Action – The EBC Report on the Japanese Business Environment 2014*, The European Business Council in Japan, Tokyo 2014.

⁵⁶ Obliczenia własne na podstawie danych z <http://ec.europa.eu/eurostat/web/balance-of-payments/data/database>

⁵⁷ European Business Council in Japan, *Golden Opportunity...*, op. cit.

⁵⁸ EU-Japan Business Round Table, *Recommendations...*, 2015, op. cit.

⁵⁹ European Business Council in Japan, *Golden Opportunity...*, op. cit.

⁶⁰ Ibidem.

⁶¹ UNCTAD, *World Investment Report 2015. Reforming international investment governance*, United Nations Publications, New York & Geneva 2015.

⁶² W 2014 r. wskaźnik udziału napływających BIZ do PKB był w Japonii najniższy spośród wszystkich państw OECD i wyniósł tylko 0,046% (w przypadku UE 1,522%). Źródło: OECD Database, <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm> [dostęp: 1.6.2016].

⁶³ OECD, *Economic Surveys – Japan*, 2015.

⁶⁴ S. Fukukawa, *Knock down barriers to FDI*, "The Japan Times", 30.08.2013.

⁶⁵ OECD, *Economic Surveys...*, op. cit.

⁶⁶ European Commission, *Impact Assessment Report...*, 2012, op. cit.

⁶⁷ European Commission (EC), *EU Proposals for Regulatory Reform in Japan. Final consolidated version*, 2008.

⁶⁸ W tym zakresie przewidziano już pewne zmiany – począwszy od 2017 r. przedsiębiorstwa, które odnotują straty będą mogły odliczyć 50% ich wartości przez kolejne 10 lat. W dalszym ciągu jednak postanowienia te będą mniej korzystne niż w innych państwach regionu.

⁶⁹ EU-Japan Business Round Table (EU-Japan BRT), *Recommendations of the EU-Japan Business Round Table to the Leaders of the European Union and Japan, Working Party D: Financial Services, Accounting and Tax Issues*, Brussels, 2015.

⁷⁰ E.R. Sunesen, J.F. Francois, M.H. Thelle, *Assessment ...*, op. cit.

⁷¹ Foreign Trade Association (FTA), *EU-Japan...*, op. cit.

⁷² E.R. Sunesen, J.F. Francois, M.H. Thelle, *Assessment ...*, op. cit.

⁷³ Szerzej: M. Solis, *Can FTAs Deliver Market Liberalisation in Japan? A study on Domestic Political Determinants*, "Review of International Political Economy", Volume 17, Issue 2, 2010.

⁷⁴ L. Griek, *Government Procurement in Japan. Obstacles and Opportunities for European SMEs*, EU-Japan Centre for Industrial Co-operation, 2014.

⁷⁵ G. Mazur, *Negocjacje handlowe...*, op. cit.

⁷⁶ L. Griek, *Government Procurement in Japan...*, op. cit.

⁷⁷ European Commission, *Impact Assessment Report...*, 2012, op. cit.

⁷⁸ European Service Forum (ESF), *Public Consultation on the future of EU-Japan trade and economic relations*, ESF contribution to DG Trade, 2010.

⁷⁹ Japan Automobile Manufacturers Association, *Common Challenges, Common Future. Japanese Auto Manufacturers Contribute to the Competitiveness of Europe's Motor Industry 2016*, June 2016.



SPORY UNIJNO-ROSYJSKIE NA FORUM ŚWIATOWEJ ORGANIZACJI HANDLU

*Marzenna Błaszczuk-Zawiła**

Federacja Rosyjska (Rosja) jest członkiem Światowej Organizacji Handlu (WTO) od 22 sierpnia 2012 r. Od czterech lat powinna zatem przestrzegać postanowień porozumień WTO oraz stopniowo wdrażać te zobowiązania, dla których wynegocjowała okresy przejściowe. Realizacja przez Rosję zobowiązań akcesyjnych budzi jednak zastrzeżenia innych członków organizacji. W kilku przypadkach skierowali oni oficjalne skargi do Organu Rozstrzygania Sporów WTO (*Dispute Settlement Body* – DSB), oskarżając Rosję o nieprzestrzeganie międzynarodowych zasad handlu lub niewypełnianie jej zobowiązań specyficznych¹. Najwięcej oficjalnych skarg wobec Rosji wysunęła Unia Europejska. W sierpniu 2016 r. zostały opublikowane rozstrzygnięcia paneli w dwóch pierwszych sprawach.

Równocześnie, zgodnie z przewidywaniami, Rosja wykorzystywała członkostwo w WTO, aby zaskarżać środki polityki gospodarczej innych członków organizacji, szkodzące interesom gospodarczym jej branż strategicznych (energetyka i przemysł metalurgiczny). Większość skarg Rosji dotyczyła Unii Europejskiej i jej państw członkowskich. Ponadto w 28 sporach Rosja zgłosiła chęć udziału jako strona trzecia, mająca ważny interes handlowy.