

# Oddziaływanie umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią na wymianę handlową UE–Japonia. Korzyści i zagrożenia

---

Agnieszka Drzymała\*

## Streszczenie

Ważnym zagadnieniem w skali makroekonomicznej wydaje się przede wszystkim współpraca gospodarcza między największymi potęgami świata, do których należą zarówno Unia Europejska, jak i Japonia. Rozwijający się region Azji z dotychczasowym liderem – Japonią jest ważny dla krajów UE. Starają się one wzmocnić i rozszerzyć tę współpracę oraz dążą do podpisania strategicznych umów. Współpraca gospodarcza oparta jest w dużej mierze o handel – pod tym względem Japonia wydaje się być istotnym partnerem. Artykuł pokazuje wymianę handlową pomiędzy Unią Europejską a Japonią. W pracy podjęto również kwestię rozmów, uzgodnień i finalizacji prac dotyczących umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią. Celem opracowania jest wskazanie możliwości UE w zakresie rozszerzenia wymiany handlowej z partnerem stosunków międzynarodowych, jakim jest Japonia.

**Słowa kluczowe:** Umowa o Partnerstwie Gospodarczym, handel, Japonia, Unia Europejska

**JEL:** F10, F13, F14

---

\* Agnieszka Drzymała, doktor, Uniwersytet Łódzki, Instytut Ekonomii, Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej, [agnieszka.drzymala@eksoc.uni.lodz.pl](mailto:agnieszka.drzymala@eksoc.uni.lodz.pl)



## Wstęp

Współcześnie uważa się, że zapewnienie stabilnej współpracy międzynarodowej jest konieczne do osiągnięcia ładu i bezpieczeństwa globalnego. Obok instytucji i organizacji międzynarodowych kraje UE czynnie uczestniczą w tworzeniu tego ładu, ponieważ są aktywnymi podmiotami w skali świata o istotnej sile wpływu na zmiany zachodzące w innych gospodarkach. Dlatego tak ważnym zagadnieniem jest podpisywanie umów, w tym bilateralnych i multilateralnych, poprawiających wzajemną współpracę, m.in. wymianę handlową. Celem artykułu jest przedstawienie wpływu umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią na wzrost wymiany handlowej i jej znaczenia dla przyszłości wzajemnych stosunków. W warunkach gospodarki globalnej UE odgrywa bowiem coraz większą rolę w kształtowaniu międzynarodowych stosunków ekonomicznych poprzez rosnące obroty handlowe. Przykładem handlu z innymi uczestnikami stosunków międzynarodowych jest wymiana z Japonią.

Artykuł podzielony został na cztery części. W pierwszej omówiono ramy współpracy między UE a Japonią. W drugiej części przedstawiono stan wyjściowy, czyli obroty handlowe ogółem między krajami UE a Japonią. Wskazano również grupy towarów o największym znaczeniu we wzajemnych obrotach i przedstawiono wymianę usługami. W trzeciej części zaprezentowano kolejne etapy rozmów i podpisania umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią. W czwartej części zawarto analizę korzyści i zagrożeń dla krajów UE wynikających z podpisania umowy o partnerstwie gospodarczym.

## Ramy współpracy między UE a Japonią

Obie strony, tj. unijna i japońska, mają wiele wspólnych interesów i ściśle ze sobą współpracują na forach międzynarodowych i wielostronnych, takich jak: ONZ, WTO oraz G7 i G20. Kraje Unii Europejskiej pragną bliskiej współpracy z Japonią. Postrzegają jej rozwój przede wszystkim przez pryzmat przystąpienia Japonii 10 września 1955 r. do GATT i jej późniejszego przejścia do WTO, normalizującej warunki handlu międzynarodowego. Otwarcie gospodarki japońskiej w latach 90. XX w. na konkurencję międzynarodową przełożyło się na poprawę współpracy gospodarczej między stronami, potrzebne były jednak uzgodnienia dotyczące liberalizacji handlu i zniesienia barier. Początkiem nowego etapu ustanawiania stabilnych stosunków gospodarczych było podpisanie 18 lipca 1991 r. w Hadze wspólnej deklaracji w sprawie stosunków między Wspólnotą Europejską a Japonią. Co prawda dokument ten nie przyczynił się do rozwoju współpracy handlowej, bowiem Japonia zmagiała się z kryzysami: w latach 1992–1993 z kryzysem

ekonomicznym i 1997–1998 z azjatyckim kryzysem finansowym, sprawił jednak, że od 1991 r. rozpoczęły się rozmowy na corocznych szczytach UE–Japonia. Kolejnym krokiem, podjętym 13 lipca 1994 r., było przedstawienie przez Komisję Europejską komunikatu „W kierunku nowej strategii Azji” (*Towards a New Asia Strategy*), w którym po raz pierwszy określono ogólny kierunek postępowania w relacjach Unii Europejskiej z krajami Azji. W ten sposób UE chciała stworzyć ramy dla przyszłej współpracy, również handlowej, z krajami tego regionu – w tym z Japonią.

Podczas dziesiątego szczytu UE–Japonia w Brukseli, przypadającego na 8 grudnia 2001 r., podpisano dziesięcioletni plan działania, którego celem było wzmocnienie partnerstwa UE–Japonia i przejście od konsultacji do wspólnych działań. Jednym z czterech celów planu ściślejszego partnerstwa było wzmocnienie współpracy gospodarczej i handlowej w stosunkach dwustronnych i na arenie międzynarodowej, w tym w WTO. W 2003 r. Japonia stała się partnerem strategicznym dla Unii Europejskiej.

28 kwietnia 2010 r. w Tokio, podczas szczytu Unia Europejska–Japonia, ustanowiono wspólną grupę wysokiego szczebla, której zadaniem było dokonanie kompleksowej analizy możliwości zacieśnienia współpracy pomiędzy UE i Japonią oraz zdefiniowanie ram wdrożenia z wykorzystaniem doświadczeń wynikających ze wspólnej deklaracji z 1991 r. oraz planu działania z 2001 r. Szczególne znaczenie przypisano m.in. takim zagadnieniom jak znoszenie ceł i barier pozataryfowych.

Kolejny szczyt UE–Japonia odbył się w maju 2011 r. Rozpoczęto wówczas rozmowy dotyczące głębokiego i kompleksowego porozumienia o wolnym handlu (FTA) i umowy o partnerstwie gospodarczym (EPA), obejmujące wszystkie kwestie wspólnego zainteresowania obu stron, w tym taryf i środków pozataryfowych. Natomiast 25 marca 2013 r. rozpoczęto negocjacje w sprawie umowy partnerstwa strategicznego (SPA) i strefy wolnego handlu (FTA) Unia Europejska–Japonia.

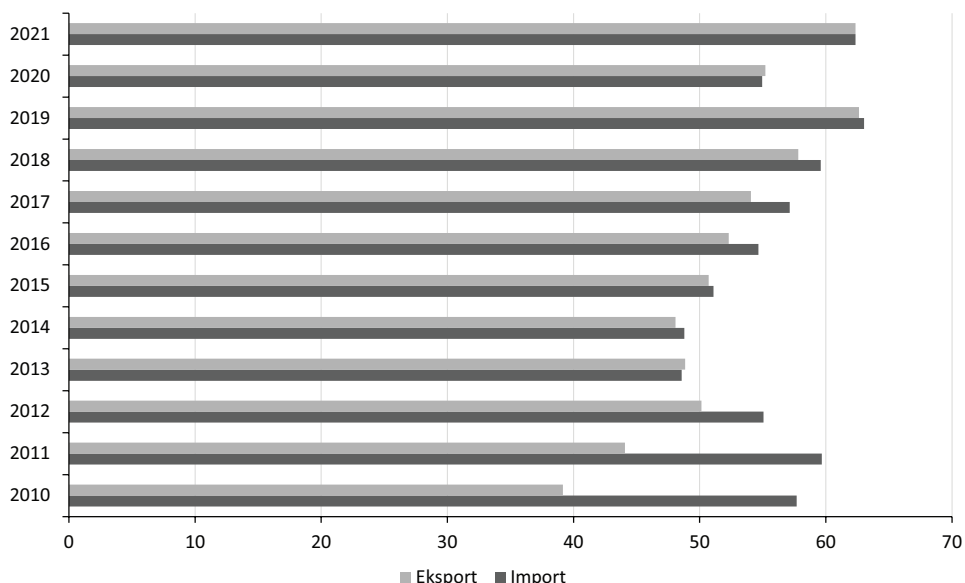
## Obroty handlowe między Unią Europejską a Japonią

Kraje Unii Europejskiej są jednymi z największych eksporterów i importerów towarów na świecie, zajmując drugą pozycję w eksporcie i trzecią w imporcie. W czołówce znajduje się również Japonia, plasując się na czwartym miejscu zarówno pod względem importu, jak i eksportu. Niniejszy rozdział przedstawia aktualny stan obrotów handlowych UE z Japonią. Zakres czasowy obejmuje 12 ostatnich lat, czyli od 2010 do 2021 roku. Należy wspomnieć, iż Japonia, tuż po Chinach, zajmuje drugą pozycję w handlu UE z krajami Azji. Handel UE

z Japonią w 2020 r. wyniósł odpowiednio: eksport 55,208 mld euro, a import 54,956 mld euro, natomiast w 2021 r. wartości te przedstawiały się następująco: eksport 62,353 mld euro, a import: 62,361 mld euro. Japonia była w 2021 r. na ósmym miejscu, mając na uwadze import do UE (3,0%), po Chinach, USA, Rosji, Wielkiej Brytanii, Szwajcarii, Turcji i Norwegii. Jeśli chodzi o eksport, Japonia znalazła się na siódmym miejscu (2,9%), tuż po USA, Wielkiej Brytanii, Chinach, Szwajcarii, Rosji i Turcji. Z punktu widzenia Japonii w 2021 r. Unia Europejska (UE27) zajęła drugie miejsce, tuż po Chinach, mając na uwadze głównych partnerów handlowych Japonii w imporcie. Natomiast w eksporcie zajęła trzecie miejsce – po Chinach i USA.

W 2010 r. import towarów ogółem z Japonii do UE wyniósł 57,7 mld euro, natomiast eksport z UE do Japonii – 39,2 mld euro. UE odnotowała zatem deficyt handlowy w wysokości 18,5 mld euro. Warto wspomnieć, że zaledwie rok wcześniej, w 2009 r., odnotowano skokowe zmniejszenie obrotów wynikające z kryzysu ekonomicznego oraz zaangażowania UE w inne obszary wymiany w regionie Azji, takie jak Chiny czy Indie. Szczegółowe dane dotyczące wymiany handlowej między krajami Unii Europejskiej a Japonią w latach 2010–2021 przedstawia wykres 1.

**Wykres 1.** Import towarów do UE z Japonii oraz eksport towarów z UE do Japonii (w mld euro) w latach 2010–2021



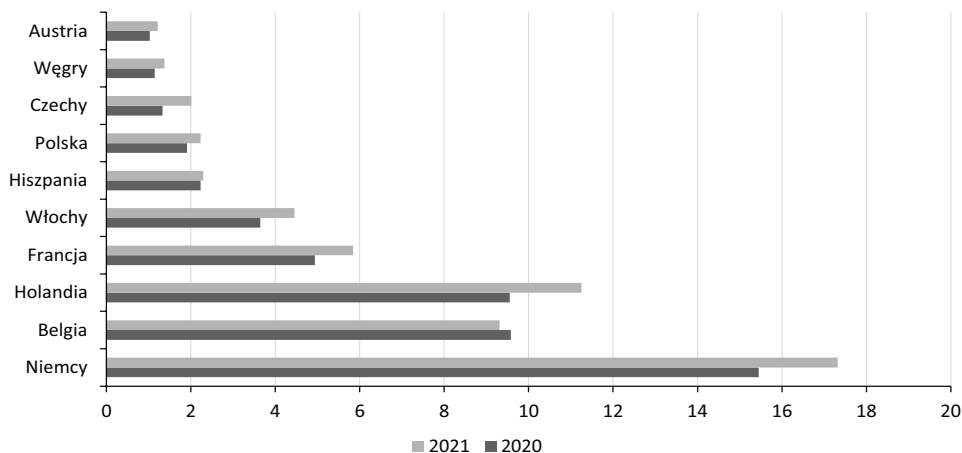
Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Union, Trade in goods with Japan, Eurostat Comext*, <https://www.ec.europa.eu/eurostat> (data dostępu: 27.04.2022).

Największy dodatni bilans obrotów handlowych (0,261 mld euro) UE zanotowała z Japonią w 2013 r.; import wyniósł 48,579 mld euro, a eksport 48,840 mld euro. W kolejnych latach ponownie notowany był deficyt, który w 2017 r. osiągnął wartość -3,067 mld euro. Była to największa różnica między importem a eksportem towarów od 2013 r. W 2020 r. dodatnie saldo bilansu wyniosło 0,252 mld euro, a w 2021 r. zanotowano niewielki deficyt na poziomie -0,008 mld euro. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że stosunki handlowe UE z Japonią charakteryzowały się przeważnie nadwyżką handlową Japonii aż do 2019 r. W ostatnich latach analiza wzajemna wymiana stopniowo staje się coraz bardziej zrównoważona. Dla europejskich eksporterów, a nawet inwestorów, Japonia jawiła się jako rynek niezwykle trudno dostępny i nieprzejrzysty ze względu na specyficzne cechy strukturalne społeczeństwa i gospodarki oraz formalnej liberalizacji, stąd wcześniejsze trudności w eksporcie towarów na ten rynek (Grabowiecki, Piekutowska 2020).

Rok 2020 był znaczący i przełomowy, ponieważ zarówno import, jak i eksport znacznie spadły. W przypadku importu towarów do UE z Japonii w 2020 r. odnotowano spadek w stosunku do roku poprzedniego o 12,8%, a w eksporcie UE do Japonii spadek o 11,9%. W 2020 r. import towarów do UE z Japonii stanowił 3,2% importu towarów ogółem do UE, natomiast eksport towarów z UE do Japonii - 2,9% eksportu towarów ogółem z UE. Tak znaczący spadek importu i eksportu można tłumaczyć kryzysem wywołanym przez COVID-19.

Wśród krajów Unii Europejskiej, które od lat w największym stopniu uczestniczą we wzajemnej wymianie handlowej z Japonią, można wymienić: Niemcy, Francję, Włochy, Holandię i Belgię. Na przestrzeni ostatnich lat widoczne są zmiany w wielkości importu i eksportu, m.in. zmalały wartości importowanych towarów do Francji czy Włoch. Wśród państw członkowskich UE w latach 2020–2021 Niemcy były zarówno największym importerem towarów z Japonii, jak i największym eksporterem towarów do Japonii. Niemiecki import w 2020 r. wynosił 15,45 mld euro, a w 2021 r. nastąpił znaczny wzrost do 17,32 mld euro. Drugim największym importerem spośród krajów UE w 2020 r. była Belgia, której import wyniósł 9,577 mld euro, w 2021 r. wartość ta jednak spadła do 9,31 mld euro, co zapewniło krajowi trzecią pozycję. Drugim największym importerem w 2021 r. była Holandia, która sprowadziła towary za 11,25 mld euro, a w 2020 r. za 9,556 mld euro. Dane dotyczące dziesięciu największych unijnych partnerów w imporcie japońskich towarów w 2020 r. i 2021 r. zostały zaprezentowane na wykresie 2.

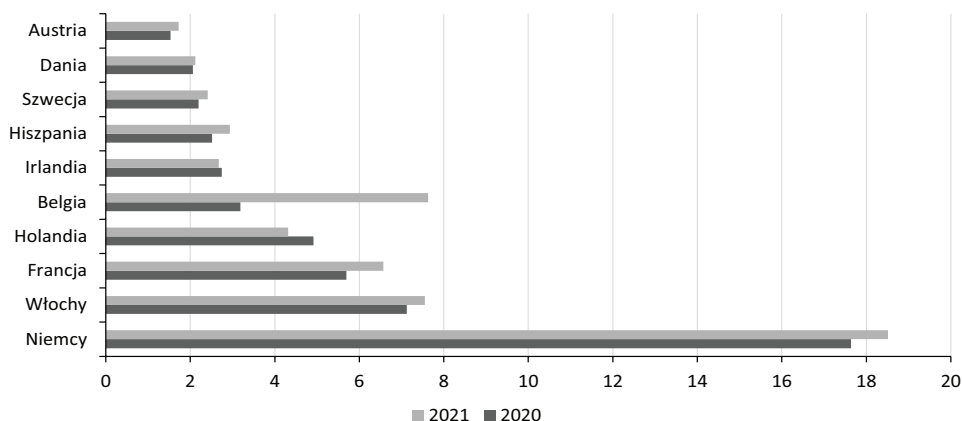
**Wykres 2.** Najwięksi unijni importrzy japońskich towarów (w mld euro) w 2020 i 2021 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie *European trade, Market Access database, Statistics*, <http://www.ec.europa.eu/eurostat> (data dostępu: 27.04.2022).

Dane dotyczące eksportu towarów z krajów Unii Europejskiej do Japonii w 2020 i 2021 r. przedstawia wykres 3. Należy wspomnieć o wzroście eksportu towarów z krajów UE do Japonii na przestrzeni ostatnich 12 lat. Wzrost ten zanotowały wszystkie omawiane kraje, czyli najwięksi eksporterzy, jednak liderem zostały Niemcy z 17,637 mld euro w 2020 r. i 18,52 mld euro w 2021 r. Drugim największym unijnym eksporterem w 2020 r. były Włochy, które wyeksportowały towary warte 7,125 mld euro, jednak w 2021 r. eksport wyniósł 5,56 mld euro, co dało im trzecią pozycję. Drugim największym unijnym eksporterem w 2021 r. była Belgia, która wyeksportowała towary warte 7,63 mld euro.

**Wykres 3.** Najwięksi eksporterzy unijnych towarów do Japonii (w mld euro) w 2020 i 2021 roku

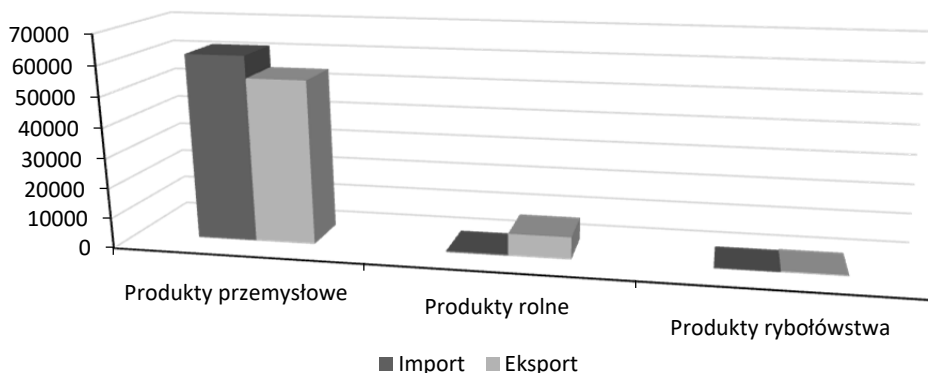


Źródło: opracowanie własne na podstawie *European trade, Market Access database, Statistics*, <http://www.ec.europa.eu/eurostat> (data dostępu 27.04.2022).

W celu dokładnego przeanalizowania zagadnienia przedstawiono obroty wymiany handlowej UE z Japonią rozpatrywane w trzech nomenklaturach klasyfikujących towary: według grup produktów AMA/NAMA; według Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu (grup produktów) SITC (Statistical Regime 4) oraz według Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (sekcji) HS. Wykorzystano najnowsze dostępne dane za 2021 rok.

Biorąc pod uwagę pierwszą nomenklaturę klasyfikującą grupy produktów AMA/NAMA, można stwierdzić, że w 2021 r. produkty przemysłowe stanowiły 99,2% (61,857 mld euro) ogółu importu do UE z Japonii, produkty rolne (445 mln euro) stanowiły 0,7%, a produkty rybołówstwa (60 mln euro) 0,1%. Natomiast w przypadku ogółu eksportu z UE do Japonii produkty przemysłowe stanowiły 87,6% (54,608 mld euro), produkty rolne (7,384 mld euro) 11,8%, a produkty rybołówstwa (361 mln euro) 0,6%. Dane przedstawia wykres 4.

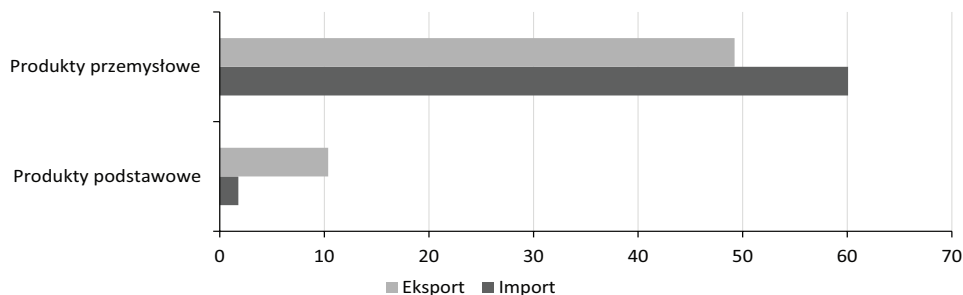
**Wykres 4.** Import do UE z Japonii oraz eksport z UE do Japonii według grup produktów AMA/NAMA (w mld euro) w 2021 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Union, Trade in goods with Japan, Eurostat Comext*, <http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs> (data dostępu: 27.04.2022).

Według danych Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu SITC (Statistical Regime 4) w 2021 r. można wymienić dwie najważniejsze grupy produktów SITC importowanych do UE z Japonii oraz eksportowanych z UE do Japonii – były to produkty podstawowe i produkty przemysłowe. Ich import wynosił odpowiednio 1,778 mld euro (co stanowiło 2,9% ogółu importu UE z Japonii) i 60,079 mld euro (96,3%). Eksport tych grup produktów z UE do Japonii wyniósł odpowiednio 10,369 mld euro (co stanowiło 16,6% ogółu eksportu z UE do Japonii) i 49,228 mld euro (79%). Dane te przedstawia wykres 5.

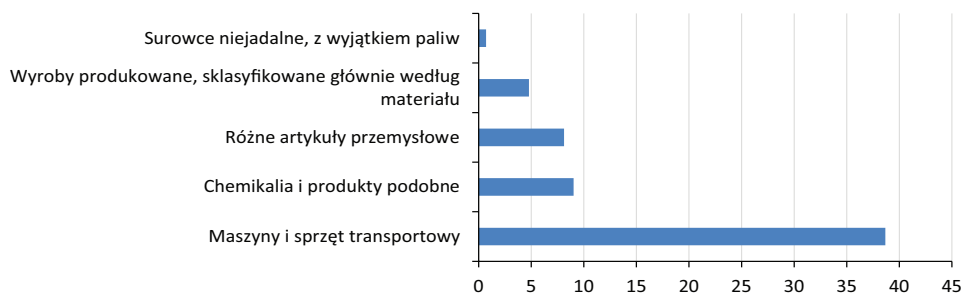
**Wykres 5.** Import do UE z Japonii oraz eksport z UE do Japonii (w mld euro) w 2021 r., według grup produktów SITC



Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Union, Trade in goods with Japan, Eurostat Comext*, <http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs> (data dostępu: 27.04.2022).

Dla 2021 r. można wymienić najważniejsze sekcje SITC w imporcie do UE z Japonii. Były to w kolejności: maszyny i sprzęt transportowy – sekcja 7 (import wyniósł 38,666 mld euro, co stanowiło 62% ogółu unijnego importu z Japonii), chemikalia i produkty podobne – sekcja 5 (9,023 mld euro; 14,5%), różne artykuły przemysłowe – sekcja 8 (8,121 mld euro; 13%), wyroby produkowane, sklasyfikowane głównie według materiału – sekcja 6 (4,786 mld euro; 7,7%), a także surowce niejadalne z wyjątkiem paliw – sekcja 2 (0,7061 mld euro; 1,1%). Dane prezentuje wykres 6.

**Wykres 6.** Najważniejsze sekcje SITC importu do UE z Japonii (w mld euro) w 2021 roku

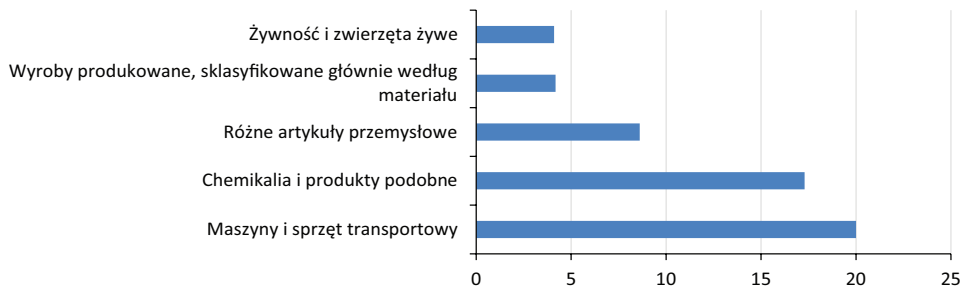


Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Union, Trade in goods with Japan, Eurostat Comext*, <http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs> (data dostępu: 27.04.2022).

Najważniejszymi sekcjami SITC w eksporcie z UE do Japonii w 2021 r. były: maszyny i sprzęt transportowy – sekcja 7 (eksport wyniósł 19,999 mld euro, co stanowiło 32,1% ogółu eksportu z UE do Japonii), chemikalia i produkty podobne – sekcja 5 (17,291 mld euro; 27,7%), różne artykuły przemysłowe – sekcja 8 (8,610 mld euro; 13,8%), wyroby produkowane, sklasyfikowane głównie według materiału – sekcja 6 (4,178 mld euro; 6,7%) oraz żywność i zwierzęta żywe – sekcja 0 (4,099 mld euro; 6,6%). Dane przedstawia wykres 7.



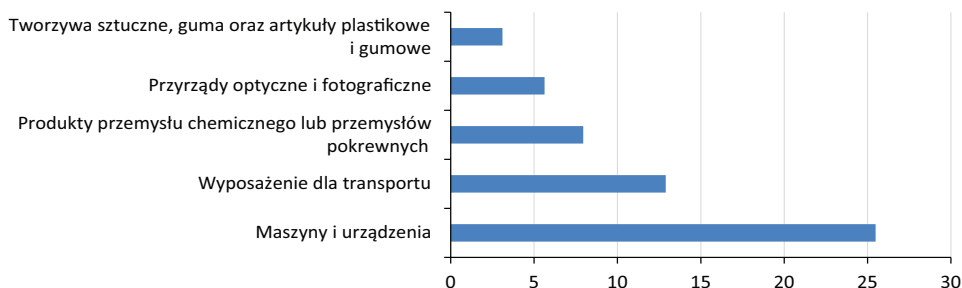
**Wykres 7.** Najważniejsze sekcje SITC eksportu z UE do Japonii w 2021 r. (w mld euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Union, Trade in goods with Japan, Eurostat Comext*, <http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs> (data dostępu: 27.04.2022).

Analizując dane zawarte w Zharmonizowanym Systemie Oznaczania i Kodowania Towarów, w podziale na sekcje HS, można stwierdzić, iż najwięcej importowanych towarów do UE z Japonii w 2021 r. pochodziło, kolejno, z następujących sekcji: XVI – maszyny i urządzenia (25,482 mld euro, co stanowiło 40,9% ogółu importu UE z Japonii); XVII – wyposażenie dla transportu (12,896 mld euro, 20,7%); VI – produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych (7,947 mld euro, 12,7%); XVIII – przyrządy optyczne i fotograficzne (5,627 mld euro, 9%) i VII – tworzywa sztuczne, guma oraz artykuły plastikowe i gumowe (3,104 mld euro, 5%). Odpowiednie dane pokazuje wykres 8.

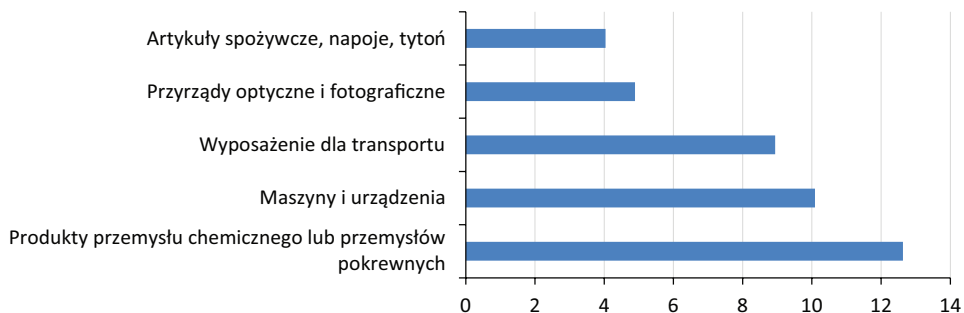
**Wykres 8.** Import do UE z Japonii według sekcji HS w 2021 r. (w mld euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Union, Trade in goods with Japan, Eurostat Comext*, <http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs> (data dostępu: 27.04.2022).

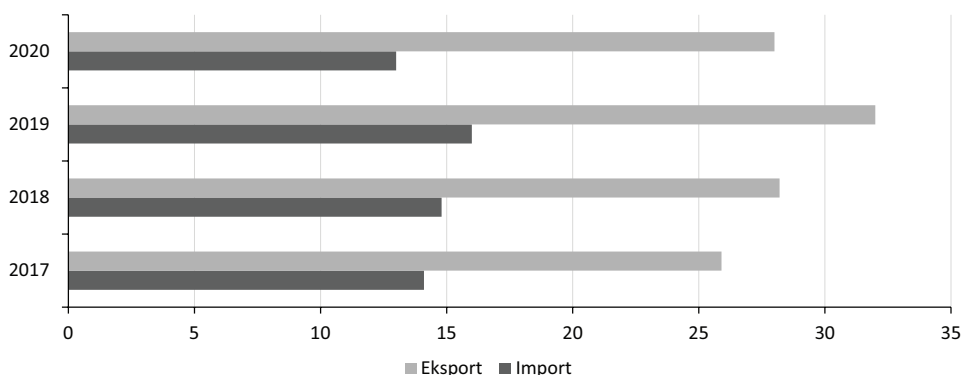
Najwięcej eksportowanych towarów z UE do Japonii w 2021 r. pochodziło z sekcji takich, jak: VI – produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych (16,533 mld euro, co stanowiło 26,5% ogółu eksportu z UE do Japonii); XVII – wyposażenie dla transportu (10,236 mld euro, 16,4%); XVI – maszyny i urządzenia (9,289 mld euro, 14,9%); XVIII – przyrządy optyczne i fotograficzne (5,109 mld euro, 8,2%) oraz IV – artykuły spożywcze, napoje, tytoń (4,256 mld euro, 6,8%). Odpowiednie dane przedstawia wykres 9.

**Wykres 9.** Eksport z UE do Japonii według sekcji HS w 2021 r. (w mld euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Union, Trade in goods with Japan, Eurostat Comext*, <http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs> (data dostępu: 27.04.2022).

**Wykres 10.** Eksport usług z UE do Japonii oraz import usług z Japonii do UE (w mld euro) w latach 2017–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade in services, Eurostat*, <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php> (data dostępu: 27.04.2022).

Następnie omówiony zostanie bilans wymiany handlowej między UE (jako sumą 27 państw) a Japonią w zakresie usług. Na wstępie trzeba zaznaczyć, że usługi stanowią bardzo ważny element handlu dla obu stron. Świadczą o tym ogólne statystyki potwierdzające, że całkowity handel usługami między UE a Japonią wynosi około 35% całkowitego handlu towarami między UE a Japonią. Zakres omawianych danych został zawężony do 4 lat, tj. 2017–2020. UE w badanym okresie notowała dodatnie saldo obrotów handlowych usługami z Japonią. W 2019 r. zarejestrowano najwyższe, korzystne dla UE saldo o wartości 16 mld euro. Najniższe zaś saldo, wynoszące 11,8 mld euro, zanotowano w 2017 r. W 2019 r. Japonia została piątym największym partnerem handlowym UE w eksporcie usług – w tym roku UE wyeksportowała do Japonii usługi o wartości 32 mld euro, natomiast w zakresie importu usług Japonia była dziesiątym

największym partnerem UE. Kraje unijne importowały usługi za 16 mld euro. W 2020 r. Japonia była dla UE dziewiątym najważniejszym partnerem w gospodarce światowej w imporcie usług (1%) oraz piątym w zakresie ich eksportu (5%). Eksport usług z UE do Japonii wyniósł 28 mld euro, zaś import 13 mld euro. Dokładne dane przedstawia wykres 10.

## Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią

Mimo że Japonia od wielu lat zmagająca się z wieloma problemami ekonomicznymi, u podłoża których leżało bardzo niskie tempo wzrostu gospodarczego i ogromne zadłużenie publiczne (Tomeczek A.F. i Tomeczek M. 2017), Unia Europejska dążyła do pogłębienia współpracy i zacieśnienia wzajemnych stosunków. 25 marca 2013 r. rozpoczęto negocjacje w sprawie umowy partnerstwa strategicznego SPA (*Japan–EU Strategic Partnership Agreement*) i FTA (*Japan–EU Free Trade Agreement*), jednak strategiczną umową okazała się umowa o partnerstwie gospodarczym EPA (*Economic Partnership Agreement*). Podczas kolejnych rund oficjalnych negocjacji odbywały się tury rozmów na temat przyszłościowych kierunków wzajemnej współpracy. Wśród głównych celów znalazły się eliminacja istniejących w Japonii barier pozataryfowych i redukcja stawek celnych w handlu UE–Japonia. Pierwsza runda negocjacji odbyła się 19–22 kwietnia 2013 r. w Tokio. Przebiegła ona szybko dzięki dużemu zaangażowaniu obu stron. Negocjacje nad SPA/FTA stanowiły punkt zwrotny w stosunkach UE–Japonia, bowiem potwierdzały wejście rozmów na wyższy poziom i otwarcie nowych perspektyw dla głębszej współpracy (Bossak, Gołębiowski, Tarnowski 2013). Należy dodać, że Parlament Europejski, mając na uwadze utrzymywanie dobrych stosunków z Japonią, poparł rozpoczęcie negocjacji nad umową o wolnym handlu. Zastrzegł jednak, że ma ona zapewniać obu stronom takie same korzyści, a negocjacje mogą zostać wstrzymane, jeśli Japonia nie wywiąże się ze swoich zobowiązań w zakresie zmniejszenia barier technicznych w handlu. Mimo obopólnej zgody na przyspieszenie negocjacji wśród nierozwiązanych kwestii pozostawało zniesienie wielu barier, które uniemożliwiały wejście na rynek (zwłaszcza w branży rolno-spożywczej przedsiębiorstw z UE), a także usunięcie przez Japonię pozataryfowych barier handlowych.

Następny etap rozpoczął 23. szczyt UE–Japonia, przypadający na 29 lutego 2015 r., na którym strony zaaprobowaly przyspieszenie negocjacji w sprawie umowy o wolnym handlu, tak aby mogła ona zostać zawarta do końca 2015 r. lub w pierwszych miesiącach 2016 r. Również premier Japonii, Shinzō Abe, zgodził się na przyspieszenie negocjacji w sprawie partnerstwa unijno-japońskiego,

jednak w negocjacjach nie zdołano wówczas usunąć rozbieżności w stanowiskach stron.

Wymieniono dwie główne nierozwiązane kwestie:

- 1) Zniesienie unijnych ceł na japońskie samochody – strona japońska uważała, że wtedy byłyby one bardziej konkurencyjne w UE (istniała tu jednak sprzeczność interesów ze względu na funkcjonowanie prężnie rozwijającego się niemieckiego sektora motoryzacyjnego). Negocjatorzy podnosili kwestię produkcji części do samochodów japońskich i uważali, że te samochody, których ponad połowa części jest produkowana poza Japonią, nie byłyby objęte zniesieniem taryf (producenci japońscy mają bowiem wielu poddostawców, np. w Chinach i Tajwanie).
- 2) Usunięcie przez Japonię pozataryfowych barier handlowych, w tym krajowych przepisów dotyczących standardów bezpieczeństwa pojazdów.

Kolejny ważny etap łączy się z siedemnastą rundą negocjacji w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu między Unią Europejską a Japonią oraz, jednocześnie, siedemnastą rundą negocjacji w sprawie umowy o partnerstwie gospodarczym UE–Japonia (EPA). Kolejne rozmowy miały miejsce w Tokio 30 listopada 2015 r., w Brukseli od 29 lutego do 4 marca 2016 r., w Tokio od 11 do 15 kwietnia 2016 r. i ponownie w Brukseli od 26 do 30 września 2016 r. Niestety nie zakończyły się porozumieniem, choć negocjacje były na zaawansowanym etapie. Obie strony deklarowały jednak chęć jak najszybszego uzgodnienia wiążącej umowy.

Rundy negocjacji dotyczyły głównie: handlu towarami, handlu usługami i środków pozataryfowych. Rozmowy dotyczyły też towarów rolno-spożywczych, ponieważ UE była zainteresowana lepszym dostępem do japońskiego rynku artykułów spożywczych i napojów. Unia Europejska zdawała sobie sprawę z tego, że była największym eksporterem przetworzonych i nieprzetworzonych artykułów rolnych na świecie, mogłaby więc wykorzystać swoją przewagę, eksportując żywność do Japonii. Z punktu widzenia Japonii pełna liberalizacja byłaby jednak problematyczna, kraj ten chciał bowiem chronić swoich producentów, m.in. wołowiny, wieprzowiny, nabiału czy ryżu.

Kolejnym problemem w rozmowach były średnie taryfy celne – zarówno jeśli chodzi o przywóz z Japonii do UE, jak i wywóz z UE do Japonii – choć nie były bardzo wysokie, bo wynosiły 3,8%, to uwaga negocjatorów skupiła się na pewnych wyjątkach. Bariery te stanowiły główną przeszkodę dla unijnych producentów żywności i napojów. Przedstawiciele biznesu europejskiego wskazywali też na przeszkody w dostępie do japońskiego rynku, których upatrywali w długotrwałym procesie dopuszczania na rynek nowych towarów i różnicach w standardach, podkreślając, że umowa o wolnym handlu rozwiązałaby te problemy.

Zarówno Unia Europejska, jak i Japonia miały porównywalne poziomy protekcji w dostępie do swoich rynków dla produktów rolnych (wg definicji WTO). Dla przykładu w 2016 r. średnia stawka arytmetyczna wynikająca z klauzuli

największego uprzywilejowania (KNU) w przywozie artykułów rolnych do UE wyniosła 11,1%, a w przywozie do Japonii – 13,1% (Ambroziak 2018).

Japonia przewidywała jednak korzyści z wymiany handlowej z UE w przeszłości. Powodem takiego myślenia jest fakt, iż większość produktów żywnościowych sprowadza się do kraju z zagranicy, zatem kraje UE jawiły się jako niezawodny, długoterminowy dostawca. Japonia chciała podpisania umowy o wolnym handlu, podobnie jak UE, jednak pragnęła wynegocjować jak najlepsze warunki, chroniąc przy tym rodzimych dostawców żywności. Stąd brak zgody na ustępstwa, odkładanie trudnych rozmów i ustalanie kolejnych rund negocjacji oraz odwołanie ostatecznego podpisania umowy.

Rokowania w sprawie podpisania umowy nabrały tempa wraz z podjętymi wówczas decyzjami administracji Donalda Trumpa w zakresie amerykańskiej polityki handlowej. Stany Zjednoczone Ameryki wycofały się bowiem z Partnerstwa Transpacyficznego, natomiast Japonia, jako strona tego porozumienia, skupiła swoją uwagę na pogłębieniu współpracy z krajami UE (Grabowiecki i Piekutowska 2020).

Dopiero 6 lipca 2017 r. Unia Europejska i Japonia osiągnęły porozumienie dotyczące głównych elementów umowy o partnerstwie gospodarczym EPA. Komisja Europejska przekazała Radzie i Parlamentowi Europejskiemu wniosek o zatwierdzenie umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią. 17 lipca 2018 r. UE wynegocjowała jak dotąd największą umowę handlową. Podpisano ją podczas szczytu UE–Japonia w Tokio – ze strony unijnej sygnowali ją przewodniczący Komisji Europejskiej Jean-Claude Juncker oraz przewodniczący Rady Donald Tusk, natomiast ze strony japońskiej premier Japonii Shinzō Abe. Aby jednak umowa mogła wejść w życie, musiała zostać ratyfikowana przez Parlament Europejski oraz Zgromadzenie Narodowe Japonii. Ostatecznie 1 lutego 2019 r. weszła w życie umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią – EPA (*The Agreement between the European Union and Japan for an Economic Partnership*). Jest to prawnie wiążący pakt obejmujący nie tylko dialog i współpracę polityczną, lecz także współpracę w zakresie wyzwań regionalnych i globalnych, dotyczących m.in. zmian klimatycznych i środowiskowych, polityki bezpieczeństwa oraz polityki rozwoju i pomocy w przypadku klęsk żywiołowych. Należy podkreślić, że podpisana umowa była czwartą z rzędu umową nowej generacji, która została zawarta przez UE z państwem azjatyckim w ostatnim czasie. Głównym zaś jej celem było utworzenie największej strefy wolnego handlu na świecie (Majchrowska 2019).

## Korzyści i zagrożenia wynikające z podpisania umowy o partnerstwie gospodarczym Unii Europejskiej i Japonii

Warto zaznaczyć, że współpraca między Unią Europejską a Japonią się rozwija. Obie strony były bardzo zdeterminowane, aby zakończyć prace nad ustanowieniem EPA, co pozwoliłoby obu partnerom czerpać korzyści z wymiany handlowej. Usunięcie barier, rozbieżności i spornych kwestii dało podstawę do realizacji planów i przyniosło oczekiwane efekty współpracy. Na podstawie danych zamieszczonych w niniejszym opracowaniu można zauważyć pozytywny wpływ zawartej umowy na handel. Dane szczegółowe dotyczące importu i eksportu pomiędzy Unią Europejską i Japonią w latach 2019 i 2021 potwierdzają, że umowa o partnerstwie coraz silniej łączy obie strony. Należy również wspomnieć, że jest to największa jak dotychczas strefa wolnego handlu, obejmująca ponad 600 mln osób.

Po stronie korzyści można zapisać całkowite zniesienie lub obniżenie ponad 90% ceł w handlu między stronami, a także zlikwidowanie wielu barier administracyjnych ograniczających sprzedaż unijnych towarów w Japonii (Pereira 2018). Korzyścią jest również zniesienie ceł nakładanych na unijne towary i usługi, których łączna wartość wynosi około 1 mld euro. Kolejnym pozytywnym skutkiem jest zwiększenie eksportu towarów przedsiębiorstw unijnych do Japonii. Ważna jest też możliwość dostępu firm UE do rynku japońskiego, szacowanego na 127 mln konsumentów, przyczyniająca się do rozwoju unijnych przedsiębiorstw i wzrostu zatrudnienia. W ocenie ekspertów porozumienie to stanowi najbardziej znaczącą i dalekosiędną umowę zawartą kiedykolwiek przez UE w handlu rolno-spożywczym. Ponadto uproszczenie procedur celnych i usunięcie barier w handlu zapewniło przedsiębiorstwom z obu stron nie tylko zwiększenie eksportu, lecz także rozwój działalności gospodarczej. Z punktu widzenia Unii Europejskiej można zanotować korzystny wpływ na sektor rolno-spożywczy, który obecnie ma dostęp do dużego i chłonnego rynku japońskiego. Ważnym aspektem jest też ochrona na japońskim rynku ponad 200 produktów unijnych – artykuły z oznaczeniami geograficznymi mają taki sam poziom ochrony jak w UE. Natomiast w Europie chronione są niektóre japońskie produkty, jak np. wołowina z Kobe.

Korzyści z podpisania umowy można przedstawić według różnych klasyfikacji oraz rozpatrywać z odmiennych punktów widzenia, w zależności od tego, jak szeroko analizowane będzie to zagadnienie. Można wziąć pod uwagę korzyści:

- a) dla całej gospodarki unijnej;
- b) dla poszczególnych gospodarek (państw) UE;
- c) dla gospodarki japońskiej;
- d) dla poszczególnych sektorów gospodarek;
- e) dla poszczególnych podmiotów gospodarczych, w tym głównie przedsiębiorstw.

Dostępność usług i towarów na danym rynku oraz czas ich transportu znacznie się poprawiły, zatem odbiorcy finalni, w tym osoby fizyczne, również odnoszą korzyści. Wpływ umowy można też zaobserwować w codziennym życiu gospodarczym przedsiębiorstw. Bardzo dobrze obrazują to: poziom współpracy z kontrahentami, wielkość eksportu i importu poszczególnych firm oraz wielkość ich przychodów i zysków. Łącznie dane pochodzące z całych sektorów mają odzwierciedlenie w bilansie handlowym i PKB danego kraju – w taki sposób można prześledzić korzystny wpływ podpisanej umowy hierarchicznie, na kolejnych szczeblach.

Można zaproponować następujący, szczególnie ważny dla przedsiębiorstw, podział korzyści:

- 1) Mniejsze koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa dostarczające towary i usługi na rynki. Zniesiono bowiem opłaty celne na niemal wszystkie produkty i obniżono progi zwolnienia z opłat.
- 2) Łatwiejszy dostęp do rynku zarówno japońskiego, jak i unijnego. Powoduje to ekspansję przedsiębiorstw, ich większe obroty handlowe, a nawet zwiększenie ich konkurencyjności.
- 3) Prostsze regulacje, znacznie ułatwiające współpracę przedsiębiorstw unijnych i japońskich.
- 4) Uprozczone i nowoczesne procedury celne. Dzięki ich ustanowieniu towary sprawnie przekraczają granice i są szybciej zwalniane.

Po stronie zagrożeń można wymienić postępującą europeizację standardów i wartości w Japonii. Ponadto umowa ta chroni unijne interesy i kwestie wrażliwe dla UE, np. przemysł samochodowy. Z punktu widzenia Japonii można wymienić również przesylenie rynku towarami unijnymi spowodowane ułatwionym do niego dostępem po wyeliminowaniu ceł. W konsekwencji w kolejnych latach może nastąpić osłabienie konkurencyjności towarów japońskich i zmniejszenie zatrudnienia rodzimych pracowników w przedsiębiorstwach.

Otwarcie rynku usług, szczególnie finansowych, telekomunikacyjnych i transportu, już teraz przyczynia się do wyeliminowania przedsiębiorstw japońskich z ich rodzimego rynku. Wpływa na to także ułatwiony dostęp do japońskiego rynku zamówień publicznych, na którym obecnie konkurują również przedsiębiorstwa pochodzące z państw UE.

## Podsumowanie

Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią potwierdza zapis o otwartym, uczciwym i opartym na zasadach handlu, który przynosi korzyści obu stronom, jednocześnie chroniąc obszary szczególnie wrażliwe (przemysł rolno-spożywczy, samochodowy). Dzięki podpisanej umowie eksport

do Japonii wzrastał (Radomska 2017) – dane wskazują, że trend rosnący odnotowano w latach 2015–2019. Jednak w 2020 r. zarówno import, jak i eksport znacząco zmalały, co prawdopodobnie podyktowane było silnym wpływem wprowadzonych ograniczeń wynikających z obostrzeń w pandemii COVID-19. W 2021 r. obie te wartości wzrosły do ponad 62,35 mld euro, co jest dobrym prognostykiem na przyszłość. Można domniemywać, że po zakończeniu pandemii wskaźniki wzajemnej wymiany powrócą do swoich poprzednich poziomów, a być może nawet je przewyższą. Rozpatrując niecały rok funkcjonowania umowy w 2019 r. – do początku kryzysu COVID-19 – wartości zarówno importu (63,03 mld euro), jak i eksportu (62,629 mld euro) wzrosły. Import towarów do UE z Japonii wzrósł o 5,7% w stosunku do roku poprzedniego (2018), natomiast eksport o 8,3%. Dodatkowo import dóbr z Japonii stanowił 3,2% ogółu unijnego importu, a eksport do Japonii stanowił 2,9% ogółu unijnego eksportu – był to jak dotąd najwyższy wskaźnik w historii. Mając na uwadze te dane wraz z danymi dotyczącymi 2021 r., można stwierdzić, że umowa przyczyniła się do wzrostu wymiany handlowej i może mieć istotne znaczenie dla przyszłości wzajemnych stosunków.

Umowa ma ogromny potencjał dla Europy – oczekuje się, że dzięki niej eksport będzie nadal wzrastał w przyszłości i to w wielu sektorach unijnej gospodarki. W 2021 r. według nomenklatury klasyfikującej grupy produktów AMA/NAMA największe znaczenie miały produkty przemysłowe (*industrial products*), które stanowiły 99,2% (61,857 mld euro) ogółu importu do UE z Japonii oraz 87,6% (54,608 mld euro) ogółu eksportu z UE do Japonii. Według Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu SITC najważniejszą grupą produktów importowanych do UE z Japonii oraz eksportowanych z UE do Japonii były również produkty przemysłowe (*manufactures*). Ich import stanowił 96,3% (60,079 mld euro), zaś eksport 79% (49,228 mld euro). Najważniejszymi sekcjami SITC – zarówno w imporcie, jak i eksporcie – były: maszyny i sprzęt transportowy, chemikalia i produkty podobne oraz różne artykuły przemysłowe. Natomiast według Zharmonizowanego Systemu Oznaczenia i Kodowania Towarów najwięcej importowanych i eksportowanych towarów pochodziło z sekcji HS, takich jak: produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych, maszyny i urządzenia oraz wyposażenie dla transportu.

Wiele krajów unijnych pragnie zacieśnienia współpracy z Japonią. Najbardziej zainteresowane są te, które od wielu lat wychodzą naprzeciw zapotrzebowaniu japońskiego rynku na towary i usługi. Najbardziej liczącymi się eksporterami unijnych towarów są Niemcy, Włochy, Francja, Holandia i Belgia.

UE stara się odgrywać coraz większą rolę w kształtowaniu stosunków ekonomicznych na świecie. Jest bogata w zasoby finansowe, co powoduje łatwość inicjowania zachowań, narzucania trendów i realizacji strategii w skali globalnej. Wytycza również nowe obszary zainteresowania, czego dobrymi przykładami są współpraca i wzmożona wymiana handlowa z Japonią. Umowa EPA doskonale wpisuje się w kształtowanie tych nowych obszarów.



EPA to znacznie więcej niż typowa umowa handlowa – jej zakres jest szerszy, stanowi podstawę nowych możliwości dla wszystkich podmiotów i pobudza rozwój gospodarek UE oraz Japonii. Połączone nią gospodarki tworzą razem prawie jedną trzecią światowego PKB. Strony potwierdzają w niej również swoje zobowiązanie do przestrzegania najwyższych standardów w takich dziedzinach, jak: zatrudnienie, bezpieczeństwo, ochrona środowiska i konsumentów. Dodatkowo EPA wzmacnia współpracę w wielu różnych obszarach, do których można zaliczyć zrównoważony rozwój.

## Bibliografia

- Ambroziak Ł. (2018), *Potencjalny wpływ Umowy o partnerstwie gospodarczym UE–Japonia na polski handel rolno-spożywczy z Japonią*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 53(2): 117–129.
- Bossak J., Gołębiowski P., Tarnowski, A. (2013), *Strategia promocji polskich regionów w priorytetowych obszarach współpracy z Japonią*, Polsko-Japoński Komitet Gospodarczy, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, [http://www.radomsko.pl/\\_dokumenty/wspolpraca\\_z\\_Japonia.pdf](http://www.radomsko.pl/_dokumenty/wspolpraca_z_Japonia.pdf) (data dostępu: 12.02.2022).
- Ciszak P. (2018), *Wielka umowa handlowa UE z Japonią. Powstanie strefa wolnego handlu obejmująca ponad 600 mln osób*, <https://www.money.pl/gospodarka/uniaeuropa/wiadomosci/artku/umowa-handlowa-ue-z-japonia-rynek,27,0,2411291.html> (data dostępu: 17.01.2022).
- „Dziennik Gazeta Prawna” (2017), *Negocjacje handlowe UE z Japonią utknęły. Porozumienie wciąż możliwe*, <http://biznes.gazetaprawna.pl/artku/1021217,umowa-handlowa-ue-japonia.html> (data dostępu: 23.01.2022).
- EEAS (2017), *The EU and Japan have many common interests, and cooperate closely with one another in international and multilateral fora*, [https://eeas.europa.eu/delegations/japan\\_en/19223/Political%20Relations](https://eeas.europa.eu/delegations/japan_en/19223/Political%20Relations) (data dostępu: 7.01.2022).
- EPA/FTA/IIA (2022), [https://www.meti.go.jp/english/policy/external\\_economy/Trade/\\_EPA/index.html](https://www.meti.go.jp/english/policy/external_economy/Trade/_EPA/index.html) (data dostępu: 26.01.2022).
- European Commission (2016), *Report of the 17th EU–Japan FTA/EPA negotiating round Brussels*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/october/tradoc\\_155060.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/october/tradoc_155060.pdf) (data dostępu: 13.01.2022).
- European Commission (2019), *UE–Japan Economic Partnership Agreement*, [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/index_pl.htm) (data dostępu: 7.01.2022).
- European Commission (2022), *Europe and Asia: A Strategic Framework for Enhanced Partnerships*, <https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/>

- communication-europe-asia-strategic-framework-com2001469-20010904\_en.pdf. (data dostępu: 9.01.2022).
- European Commission (2022), *European trade, Market Access Database – statistics*, [http://madb.europa.eu/madb/statistical\\_form.htm](http://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm) (data dostępu: 15.02.2022).
- European Commission (2022), *EU trade relations with Japan*, <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region> (data dostępu: 27.04.2022).
- European Commission (2022), *Japan – trade*, <http://ec.europa.eu/trade/policy> (data dostępu: 12.01.2022).
- European Parliament (2021), *Noty tematyczne o Unii Europejskiej – Azja Wschodnia*, <http://www.europarl.europa.eu> (data dostępu: 12.01.2022).
- Eurostat (2019), *EU trade in services by partner*, <http://trade.ec.europa.eu/doclib> (data dostępu: 18.02.2022).
- Eurostat (2022), *Trade in goods with Japan*, <http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs> (data dostępu: 14.02.2022).
- Eurostat (2022), *Trade in services*, <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php> (data dostępu: 27.04.2022).
- Grabowiecki J., Piekutowska A. (2020), *Procesy integracyjne w gospodarce światowej. Unia Europejska*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, 138–141.
- Majchrowska E. (2019), *Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią jako nowy wymiar wzajemnych relacji handlowych. Wnioski dla Polski*, Oficyna Wydawnicza AFM, 59–84.
- Ministerstwo Gospodarki (2022), *Japonia*, <http://www.mg.gov.pl> (data dostępu: 10.01.2022).
- Ministry of Foreign Affairs of Japan (2016), *Fifteenth Round of Negotiations on the Japan EU Economic Partnership Agreement (EPA)*, [http://www.mofa.go.jp/ecm/ie/page3e\\_000459.html](http://www.mofa.go.jp/ecm/ie/page3e_000459.html) (data dostępu: 9.01.2022).
- Ministry of Foreign Affairs of Japan (2016), *Sixteenth Round of Negotiations on the Japan EU Economic Partnership Agreement (EPA)*, [http://www.mofa.go.jp/ecm/ie/page22e\\_000769.html](http://www.mofa.go.jp/ecm/ie/page22e_000769.html) (data dostępu: 26.01.2022).
- Official Journal of the European Union (2019), *Agreement between the European Union and Japan for an Economic Partnership*, [http://publications.europa.eu/resource/cellar/d40c8f20-09a4-11e9-81b4-01aa75ed71a1.0006.01/DOC\\_1](http://publications.europa.eu/resource/cellar/d40c8f20-09a4-11e9-81b4-01aa75ed71a1.0006.01/DOC_1) (data dostępu: 26.01.2022).
- Pereira P.S. (2019), *The EU–Japan Economic Partnership Agreement from the European Parliament’s Perspective: A Landmark Agreement beyond Trade*, <https://www.waseda.jp/inst/oris/assets/uploads/2018/03/304811b29c-c454a7b81d755dd350d480.pdf> (data dostępu: 20.01.2022).

- Radomska E. (2017), *Dzięki umowie o wolnym handlu eksport do Japonii może wzrosnąć o 20 mld euro*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/ke-dzieki-umowie-o-wolnym-handlu-eksport-do-japonii-moze-wzrosnac-o-20-mld-euro> (data dostępu: 18.01.2022).
- Tomeczek A.F., Tomeczek M. (2017), *Ekonomiczne i polityczne uwarunkowania współpracy gospodarczej Japonii i Unii Europejskiej*, [w:] J. Marszałek-Kawa, T. Bodio (red.), *Japońskie realia. Polityka i gospodarka*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń, 1–20.

## Summary

### Impact of the concluded economic partnership agreement between the European Union and Japan on EU–Japan trade. Benefits and threats

The article presents a significant issue on the macroeconomic scale, which is economic cooperation between the world's greatest powers, to which the European Union and Japan belong. The growing region of Asia with its current leader – Japan, is important for the EU countries. They strive to strengthen and expand this cooperation as well as attempt to sign strategic agreements. Economic cooperation is based on trade, and Japan seems to be a crucial partner in this respect. The article shows trade between the European Union and Japan. The paper also addressed the issue of talks, arrangements and finalization of work on the Economic Partnership Agreement between the EU and Japan. The aim of the study is also to indicate the EU's possibilities to expand trade with that important partner in international relations.

**Keywords:** EPA, trade, Japan, EU