



BIULETYN

Nr 27 (1264), 17 marca 2015 © PISM

Redakcja: Marcin Zaborowski (redaktor naczelny) • Katarzyna Staniewska (sekretarz redakcji)
Jarosław Ćwiek-Karpowicz • Aleksandra Gawlikowska-Fyk • Artur Gradziuk
Piotr Kościński • Sebastian Płociennik • Patrycja Sasnal • Marcin Terlikowski

Umowa o wolnym handlu UE–Japonia: szanse dla polskiego biznesu

Damian Wnukowski

Japonia, trzecia największa gospodarka świata, jest ważnym partnerem handlowym Unii Europejskiej. Jednak ze względu na utrudnienia w dostępie do obu rynków, wspólny potencjał handlowy i inwestycyjny nie jest w pełni wykorzystywany. Negocjowana umowa o wolnym handlu ma przyczynić się do większej otwartości rynku japońskiego i unijnego, przede wszystkim dzięki zniesieniu barier pozataryfowych i obniżeniu wysokich ceł na wybrane towary. Porozumienie może sprzyjać zwiększeniu aktywności polskich firm na rynku japońskim, m.in. w sektorze rolnym czy transportowym, jak również na rynkach trzecich w kooperacji z japońskimi partnerami.

Negocjacje w sprawie porozumienia z Japonią – Economic Partnership Agreement (EPA) – są jednymi z najbardziej kompleksowych, a przez to najtrudniejszych rozmów handlowych prowadzonych przez UE. Byłaby to również jedna z pierwszych umów UE negocjowanych z państwem wysoko rozwiniętym, o dużej sile przetargowej. EPA może ułatwić firmom europejski dostęp do chłonnego, ale jednocześnie silnie chronionego rynku japońskiego. Jest to możliwe ze względu na realizowaną przez rząd premiera Shinzo Abe politykę gospodarczą (tzw. *Abenomics*), z większym otwarciem Japonii na import i inwestycje.

Niewykorzystany potencjał. Stosunki handlowe UE–Japonia nie wykorzystują w pełni swojego potencjału, co wynika głównie z licznych barier handlowych. W 2013 r. dwustronna wymiana towarowa miała wartość 110,7 mld euro, z czego na eksport japoński przypadło 56,6 mld euro, a na sprzedaż z UE – 54,1 mld euro (deficyt po stronie UE był rzędu 2,5 mld euro, ale w 2011 r. wynosił ponad 21 mld euro). Mimo to Japonia zajmuje dopiero siódme miejsce na liście największych partnerów handlowych UE, m.in. za Szwajcarią czy Turcją. Co więcej, wzajemne obroty towarowe w ostatnich latach spadają (jeszcze w 2011 r. wyniosły ok. 120 mld euro), co jest skutkiem m.in. rosnącej roli w handlu obu partnerów tzw. rynków wschodzących, Chin, Indii czy państw ASEAN. Struktura eksportu UE i Japonii jest zbliżona – obejmuje głównie dobra przemysłowe: maszyny, sprzęt transportowy czy chemikalia (UE eksportuje także żywność), które mogą ze sobą konkurować w handlu międzynarodowym. Znaczne są też jednak różnice w wielkości inwestycji zagranicznych. Japonia jest jednym z głównych inwestorów w Europie (do 2012 r. wyłożyła na to 161,5 mld euro), natomiast UE bywa w Japonii znacznie mniej skuteczna (98,8 mld euro w 2012 r.), co wynika przede wszystkim z utrudnień dla zagranicznego kapitału w dostępie do tamtejszego rynku.

Większa liberalizacja – większe korzyści. Zwiększenie dwustronnych obrotów handlowych ma zapewnić EPA, negocjowana od marca 2013 r. Ważnym impulsem do rozpoczęcia negocjacji było dla Japonii wejście w życie w 2011 r. umowy o wolnym handlu między UE i Republiką Korei, w czym upatrywano zagrożenie dla konkurencyjności japońskiego biznesu w Europie. Jednak wzrost wymiany handlowej dzięki EPA jest w interesie i UE, i Japonii, wciąż odczuwających skutki kryzysu gospodarczego. Obie strony liczą na pozytywny wpływ umowy na zwiększenie produkcji, stworzenie nowych miejsc pracy oraz wzrost pensji, co powinno przełożyć się także na wyższy popyt wewnętrzny.

Z analizy Komisji Europejskiej wynika, że najwięcej korzyści dla obu stron może przynieść szeroka liberalizacja, obejmująca nie tylko zniesienie ceł na większość towarów, lecz także usunięcie barier pozataryfowych (*non-tariff barriers* – NTB). W zależności od zakresu przewycięzania utrudnień handlowych, eksport UE do Japonii może zwiększyć się o ponad 20–30%, szczególnie w sektorze żywnościowym (nawet o 200%), chemicznym (o ponad

50%) czy sprzętu transportowego (o 47%). W Japonii wzrost eksportu do UE może wynieść 17–23% – przede wszystkim sprzętu transportowego (o ok. 50%), maszyn (34%), pojazdów mechanicznych (28%) oraz żywności przetworzonej (45%).

Dotychczas odbyło się dziewięć rund negocjacji (ostatnia w lutym br.). UE i Japonia chciałyby uzgodnić zasadniczą część umowy do końca 2015 r. Niemniej obie strony są zaangażowane również w negocjacje innych ważnych porozumień: UE – o Partnerstwie Transatlantyckim w Handlu i Inwestycjach (TTIP), Japonia – o Partnerstwie Transpacyficznym (TPP). Z racji znaczenia gospodarczego TTIP i TPP można uznać za priorytety dla UE i Japonii, przez co postępy w rozmowach na ich temat mogą spowolnić negocjacje EPA. Ponadto ustalenia Partnerstwa Transpacyficznego, gdzie spór dotyczy m.in. produktów rolnych, mogą pokazać, w jakim stopniu Japonia jest skłonna otworzyć swój rynek dla towarów z UE.

Bariery pozataryfowe w centrum uwagi. Ze względu na stosunkowo niski poziom średnich ważonych stawek celnych w UE i Japonii (odpowiednio 3,4% i 1,7%), największe korzyści może przynieść zmniejszenie liczby NTB, w tym uproszczenie procedur dopuszczania produktów do sprzedaży, wzajemne uznawanie norm technicznych, bezpieczeństwa itp. Ograniczają one dostęp do rynku dla podmiotów zagranicznych lub zwiększają koszty ich działalności (w Japonii o ok. 10–30%, w zależności od branży). Pomimo wprowadzanych w ostatnich latach zmian, bariery te utrzymują się w kluczowych dla UE sektorach, takich jak przemysł maszynowy, spożywczy, motoryzacyjny, farmaceutyczny czy urządzeń medycznych. Istotnym punktem na liście celów UE są także ułatwienia dla inwestorów, większy dostęp do japońskiego sektora usług (w tym finansowych i telekomunikacyjnych) oraz otwarcie rynku zamówień publicznych (m.in. w sektorze kolejowym i lotniczym), wartego ok. 550 mld euro. Z perspektywy Japonii największą korzyścią może przynieść zniesienie wysokich ceł na produkty przemysłowe, które stanowią podstawę eksportu do UE – pojazdy (10%) czy elektronikę (14%), oraz usunięcie NTB, np. przez harmonizację standardów technicznych czy etykietowania produktów. Należy jednak brać pod uwagę, że szersze otwarcie rynku UE dla japońskiej konkurencji może mieć negatywne skutki dla niektórych gałęzi przemysłu uniijnego, m.in. dla sektora motoryzacyjnego.

Kolej na polską żywność. EPA ułatwi dostęp do chłonnego rynku japońskiego również polskim firmom. Już w ostatnich latach zauważalny jest wzrost polskiego eksportu do Japonii – o ile w 2009 r. osiągnął wartość 216,7 mln euro, o tyle w 2014 r. był ponad dwukrotnie większy i przyniósł 492 mln euro. Wciąż jednak więcej polskich towarów trafia do Algierii (501 mln euro w 2014 r.) czy RPA (512 mln euro), co wskazuje na niewykorzystany potencjał rynku japońskiego. W razie uzgodnienia ambitnej umowy szanse na zwiększenie polskiego eksportu mogą pojawić się przynajmniej w kilku segmentach.

Do perspektywicznych obszarów współpracy można zaliczyć sektor rolno-spożywczy, szczególnie sprzedaż polskich wyrobów mlecznych (obecnie obłożonych wysokimi cłami) oraz mięsa i drobiu. Od sierpnia 2014 r. możliwy jest eksport polskiej wołowiny, dzięki zniesieniu japońskiego embarga nałożonego po odkryciu przypadków BSE (pozwolenie obejmuje tylko cztery kraje UE). Możliwe jest również zniesienie w niedługim czasie obostrzeń w sprzedaży wieprzowiny (wprowadzonych na początku 2014 r. w związku z wykryciem przypadków ASF). Uzgodnienia EPA w zakresie norm fitosanitarnych mogą w przyszłości przyczynić się do sprawniejszego rozwiązywania tego rodzaju sporów. Polskie firmy mogą być również zainteresowane otwarciem rynku zamówień publicznych, zwłaszcza w transporcie kolejowym czy komunikacji miejskiej. Zapewnienie równego dostępu do przetargów firmom zagranicznym (głównie przez transparentność procedur i łatwiejsze uzyskiwanie informacji o konkursach) może stwarzać szanse dla dostawców taboru (jak PESA, Newag, Solaris) czy elementów infrastruktury kolejowej. Mogą oni też działać w konsorcjum z innymi firmami z UE. W Japonii zauważalny jest także rosnący popyt na lekarstwa oraz sprzęt medyczny, w tym specjalistyczne przyrządy chirurgiczne i urządzenia dla osób starszych, w czym mogą znaleźć swoją niszę polscy dostawcy. Szanse na współpracę dostrzega się również w rozwoju czystych technologii węglowych, które mogą wspomóc polską gospodarkę w realizacji celów polityki klimatycznej UE. Ponadto większy dostęp do rynku japońskiego dla europejskich firm motoryzacyjnych – z Niemiec czy Wielkiej Brytanii – powinien pozytywnie przełożyć się na kondycję polskich poddostawców części i akcesoriów. Niemniej konkurencyjność japońskich podmiotów na rynku uniijnym może spowodować problemy dla polskich firm, np. z branży maszynowej czy chemicznej.

Razem na rynkach trzecich. Umowa o wolnym handlu stworzy szanse biznesowe dla polskich firm, zwłaszcza z sektora spożywczego, transportowego czy urządzeń medycznych. Japonia może stanowić istotny element strategii dywersyfikacji kierunków polskiego eksportu. Polskie firmy oraz administracja rządowa powinny monitorować stan negocjacji i przygotować się do korzystania z zapisów umowy po jej wejściu w życie, jak również budować świadomość polskich produktów wśród wymagających japońskich konsumentów, m.in. przez kontynuację akcji promocyjnych.

Dla zacieśniania polsko-japońskiej współpracy gospodarczej istotne mogą okazać się zarówno spotkania na wysokim szczeblu, jak i misje gospodarcze z udziałem ministrów i przedsiębiorców, głównie z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Korzystna będzie także współpraca na szczeblu regionalnym, szczególnie jeśli w ramach EPA dojdzie do szerszego otwarcia rynku zamówień publicznych, będących w gestii władz japońskich prefektur i miast. Polskie przedsiębiorstwa powinny również energiczniej sondować możliwości kooperacji z japońskimi firmami na rynkach trzecich, której skuteczności dowodzi realizowany wspólnie przez KGHM i Sumitomo projekt w kopalni Sierra Gorda w Chile. Działania tego typu mogłyby pozytywnie oddziaływać na rozwój polskich firm, przede wszystkim przez przepływ nowoczesnych technologii i innowacji organizacyjnych.