

Bogdan Barczak*, Mateusz Drajzewski**

UMOWA O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM NOWYM ROZDZIAŁEM W STOSUNKACH UNII EUROPEJSKIEJ Z JAPONIĄ

Streszczenie

Ostatnie lata upłynęły pod znakiem umacniania relacji Unii Europejskiej z Japonią. Jednym z rezultatów jest umowa o partnerstwie gospodarczym stanowiąca przedmiot artykułu. To porozumienie jest istotnym tematem dzisiejszych stosunków międzynarodowych i kształtuje ich obraz. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie najważniejszych założeń umowy handlowej, jej zbadanie z uwzględnieniem różnych perspektyw, jak historii wzajemnych kontaktów, skutków prezentowanych posunięć, a także ocena funkcjonowania, jej szanse na przyszłość i potencjalny wpływ na inne obszary obustronnych relacji. Cel publikacji realizowany był poprzez analizę treści dokumentów.

Słowa kluczowe: Unia Europejska, Japonia, umowa handlowa, gospodarka, Daleki Wschód

Wstęp

Współpraca Unii Europejskiej (UE) z Japonią stanowi istotną część dzisiejszych stosunków międzynarodowych. Jedną z części składowych tychże relacji jest gospodarka. Z nią zaś bezpośrednio można połączyć *Umowę o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią* (*The Agreement between the European Union and Japan for an Economic Partnership*, tzw. umowa EPA), potocznie nazywaną umową o wolnym handlu. Partnerstwo gospodarcze obu podmiotów pozwoliło sfinalizować jeden z największych w historii bilateralny układ o wolnym handlu, który objął swym zasięgiem mniej więcej 1/3 światowej gospo-

* Uniwersytet Opolski, e-mail: bbarczak11@gmail.com, ORCID: 0000-0002-6827-7394.

** Uniwersytet Opolski, e-mail: dmateusz93@gmail.com, ORCID: 0000-0003-4015-789X.

darki. Porozumienie weszło w życie 1 lutego 2019 roku¹ i niebawem minie czwarta rocznica jego funkcjonowania. Umowa wywarła wpływ na szereg różnych zmiennych ważnych dla stosunków międzynarodowych. Ułatwiła działania na wielu płaszczyznach i promowała istotne wartości związane z myślą europejską i dalekowschodnią.

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie najważniejszych założeń umowy handlowej, jej zbadanie z uwzględnieniem różnych perspektyw, jak historii wzajemnych kontaktów, skutków prezentowanych posunięć, a także ocena funkcjonowania, jej szanse na przyszłość i potencjalny wpływ na inne obszary obustronnych relacji. Zastosowano metody badawcze: historyczną oraz analizę treści. Zakres przedmiotowy analizy obejmuje: opracowania, dokumenty, źródła internetowe i stosowną literaturę przedmiotu.

Artykuł pozwoli odpowiedzieć na szereg pytań związanych z badanym tematem:

- Jak wyglądały w przeszłości relacje gospodarcze Unii Europejskiej z Japonią?
- Jak przebiegał proces związany z podpisaniem umowy o partnerstwie gospodarczym?
- Co przyniosła umowa i czy spełniła pokładane w niej oczekiwania?
- Czy umowa miała wpływ na inne dziedziny wspólnych więzi?
- Jaka czeka ją przyszłość?

Odpowiedź na te pytania umożliwi zbadanie przyjętej tezy, według której prezentowane partnerstwo korzystnie wpłynęło na współpracę obu podmiotów, nie tylko w obszarze handlu, i mimo poważnych zawirowań w światowym handlu nadal będzie się rozwijać, zwiększając swój wpływ na inne obszary obopólnych relacji.

Historia stosunków gospodarczych Unii Europejskiej z Japonią

Europejczycy po tragedii dwóch światowych wojen postanowili nie dopuścić więcej do tego typu konfliktów, bowiem m.in. jednym z podłoży tychże była gospodarcza rywalizacja, głównie pomiędzy Francją a Niemcami. Politycy zamiast walki zaproponowali współpracę polityczną, a przede wszystkim ekonomiczną, tworząc wspólny europejski rynek. W roku 1952 powstała Europejska Wspólnota Węgla i Stali (EWWiS) zrzeszająca sześć państw². W 1957 roku utworzono natomiast

¹ „The EU thinks it's very important” – EU-Japan trade deal comes into force, Euronews, <https://www.euronews.com>, 1.02.2019 (10.02.2019).

² Z.M. Doliwa-Klepacki, *Integracja europejska (po Amsterdamie i Nicei)*, Białystok 2001, s. 47–49.

Europejską Wspólnotą Gospodarczą (EWG), do której dołączyło kolejnych sześć krajów. Na mocy podpisanego w 1992 roku w Maastricht traktatu powstała Unia Europejska³, jako polityczno-gospodarczy związek demokratycznych państw, liczący obecnie 27 członków.

Japończycy po klęsce w II wojnie światowej rozpoczęli odbudowę swojej gospodarki. Po wstępnej odnowie sektora rolniczego dokonano strukturalnych zmian w przemyśle, sukcesywnie rozwijając i modernizując go. Do początku lat 70. głównym czynnikiem pobudzającym japońską gospodarkę był rynek wewnętrzny. Natomiast handel zagraniczny w zasadzie ograniczał się do zakupu technologii niezbędnych do dalszego rozwoju przemysłu, który od lat 30. XX wieku właściwie był odcięty od nowoczesnych rozwiązań naukowo-technicznych (przynajmniej tych z obszarów pozamilitarnych). Do realizacji wyznaczonych celów japoński rząd połączył w jeden organizm administrację odpowiedzialną za rozwój przemysłu i zagraniczny handel, tworząc Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Przemysłu. Od około 1973 roku handel zagraniczny Japonii zaczął stawać się coraz ważniejszym czynnikiem kreującym dalszy rozwój gospodarczy kraju zarówno w skali makro, jak i mikro (głównie firmy z branży motoryzacyjnej oraz elektronicznej)⁴.

Współpraca gospodarcza Cesarstwa Japonii z europejskimi wspólnotami (EWWiS, następnie EWG i UE) jeszcze stosunkowo niedawno nie miała zbyt wielkiego znaczenia. Japończycy nie rozumieli zasad ich działania, nieczytelne były kompetencje poszczególnych organów. Organizacje funkcjonowały jako zbiory suwerennych państw, więc nie wiadomo było, z kim prowadzić negocjacje – czy z poszczególnymi krajami, czy też z organami wspólnoty. Problemem był również brak informacji, czy wynegocjowane ustalenia będą dotyczyć wszystkich członków, czy tylko niektórych. Minister do Zewnętrznych Spraw Gospodarczych Nobuhiko Ushiba po 20 latach istnienia EWG wciąż nie był w stanie zrozumieć zasad, na jakich ona funkcjonuje⁵. Niejasna była również przyszłość zjednoczonej Europy, na ile będzie trwała, czy będzie się rozszerzała o nowych członków, czy sam proces integracji będzie się pogłębiał.

Jeszcze pod koniec lat 90. ubiegłego wieku wielu japońskich polityków oraz komentatorów uważało, iż Europa nie ma szans na trwałe zjednoczenie z powodu zbyt dużych różnic historycznych i kulturowych oraz rozbieżnych interesów narodowych poszczególnych krajów. Pro-

³ *Ibidem*, s. 52–56.

⁴ J. Kaja, *Eseje o japońskiej ekonomii i gospodarce*, Warszawa 1996, s. 24–28.

⁵ M. Stańczyk, *Percepcja Unii Europejskiej w Japonii*, „Biuletyn Opinii”, 2010, nr 14, s. 3.

blematyczną sprawą była również kwestia wspólnej waluty, czyli brak woli przyjęcia euro przez wszystkich członków UE. Nieczytelny dla Japończyków był także układ sił politycznych oraz system prezydencji w Radzie Unii Europejskiej, zmieniający się co pół roku. Tak krótki okres, po którym zmienia się negocjacyjny partner, różne interesy oraz priorytety polityczne i gospodarcze państw obejmujących prezydencję, czy wreszcie brak wsparcia ze strony instytucji unijnych dla danej prezydencji uniemożliwiały stworzenie trwałych relacji partnerskich i nie wzbudzały zaufania ze strony Japończyków.

Japonia obawiała się (szczególnie w latach 1967–1968), po utworzeniu w ramach EWG strefy wolnego handlu oraz stworzeniu unii celnej, zamknięcia lub znacznego ograniczenia europejskiego rynku dla japońskich towarów. Z tych też powodów Kraj Kwitnącej Wiśni wołał rozwijać stosunki bilateralne z poszczególnymi krajami członkowskimi europejskich organizacji. Najważniejszymi partnerami gospodarczymi były Niemcy, Wielka Brytania oraz Francja. Po największym rozszerzeniu Unii Europejskiej w 2004 roku Japonia zintensyfikowała swoje stosunki gospodarcze z nowymi członkami z Europy Środkowo-Wschodniej, także z Polską. Eksport do państw-członków europejskich wspólnot (jak i do innych krajów, w tym USA) był bardzo intensywnie wspierany przez japońskie rządy, m.in. poprzez udzielanie wsparcia finansowego w różnych postaciach (np. ulgi kredytowe, kredyty eksportowe, specjalne fundusze celowe, obniżanie kursu jena czy cen eksportowanych towarów) czy promocję własnych towarów. Europejskie państwa, broniąc się przed zalewem własnych rynków przez japońskie towary, stosowały wysokie stawki celne oraz opłaty eksportowe. Zmusiło to Japończyków do skutecznego omijania tych przeszkód w postaci budowy filii zakładów produkcyjnych na terenie krajów należących do europejskich wspólnot, a także nawiązanie współpracy z konkurencyjnymi firmami (np. pomiędzy JVC a francuskim Thompson-Brandt)⁶.

Z kolei Japonia broniła się przed europejskimi towarami poprzez wysokie stawki celne oraz stworzenie systemu kontroli importu, który określał towary kontyngentowe i kwoty importowe. Tak restrykcyjna polityka ochrony wewnętrznego rynku spotkała się z coraz większą krytyką ze strony handlowych partnerów Kraju Kwitnącej Wiśni (głównie USA), co wpłynęło na stopniowe obniżanie celnych taryf (w latach 1970–1971 i 1982).

⁶ P. Karpuś, A. Maško, *Handel zagraniczny w procesie rozwoju gospodarczego Japonii po II wojnie światowej (1954–1984)*, Lublin 1987, s. 111.

Umacnianie wzajemnych relacji

Lata 90. ubiegłego wieku to okres zintensyfikowania wzajemnych kontaktów. Od początku wspomnianego czasu ze strony europejskich krajów można zaobserwować wzmożone zainteresowanie azjatyckimi rynkami. Chodziło głównie o rynek chiński, ale postawiono również na dalszy rozwój kontaktów gospodarczych z Japonią. W 1991 roku podpisano deklarację haską (pierwszy szczyt EWG – Japonia), która położyła podwaliny pod wzajemne kontakty, porządkując dotychczasowe oraz określając status sygnatariuszy jako globalnych partnerów handlowych. Zobowiązano się do promocji i rozwoju międzynarodowego handlu, a przede wszystkim zagwarantowano jednakowy dostęp do swoich rynków.

W tym okresie do najistotniejszych strukturalnych przeszkód stojących na drodze do swobodnego obrotu gospodarczego pomiędzy europejskimi krajami a Japonią zaliczano:

- funkcjonowanie w Japonii organizacji biznesowych o nazwie *keiretsu*⁷, których silne powiązania korporacyjne utrudniały konkurowanie przedsiębiorstwom z zagranicy,
- nieefektywną politykę konkurencji,
- brak niezależnych sieci dystrybucji oraz nierozwinięty sektor detaliczny,
- istnienie specyficznego systemu finansowania handlu oraz stowarzyszeń gospodarczych wspieranych przez japoński rząd,
- skomplikowany system sieci hurtowników, który promował krajowych producentów,
- japońską skłonność do opierania wzrostu gospodarczego na oszczędnościach, a nie na konsumpcji, co prowadziło do mniejszego popytu na towary z importu.

Po podpisaniu traktatu z Maastricht (7 lutego 1992 roku), w którym m.in. była mowa o stworzeniu wspólnego rynku oraz polityki zagranicznej wzrosła międzynarodowa pozycja UE, co przełożyło się na stopniowe pogłębienie zaufania ze strony Japonii⁸.

W 1994 roku w Unii Europejskiej opracowano dokument *W kierunku nowej strategii w Azji*, w którym wyznaczono strategiczne cele wspólnoty:

⁷ Grupy kapitałowo-przemysłowe powstałe po II wojnie światowej na bazie *zaibatsu* – wielkich konglomeracji bankowo-finansowych kontrolowanych przez pojedyncze rodziny. Najbardziej znane *keiretsu* to: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Fuji.

⁸ I. Plesiewicz-Świerczyńska, *Obecność firm japońskich w Unii Europejskiej*, Łódź 2016, s. 81–82.

- stabilizację regionu poprzez promowanie międzynarodowej współpracy,
- sprzyjanie rozwojowi gospodarczemu słabo rozwiniętych krajów regionu,
- wzmocnienie gospodarczej obecności w regionie,
- rozwój demokracji i rządów prawa⁹.

Następnym posunięciem mającym na celu zbliżenie gospodarcze regionów było ustanowienie regularnego forum dyskusji pomiędzy krajami UE a azjatyckimi partnerami – ASEM (*Asia-Europe Meeting*). Przedsięwzięcie to miało budować partnerstwo oparte na dialogu, współpracy gospodarczej oraz wzajemnym poznawaniu kultur. W 1995 roku japoński rząd wdrożył w życie program deregulacji, który miał zmniejszyć strukturalne bariery funkcjonujące w imporcie towarów. Sukces pierwszego etapu tego programu zachęcił japońskie rządy do wprowadzania kolejnych (w latach 1998–2004).

W 2002 roku wprowadzono w życie *Porozumienie o wzajemnym uznawaniu* (*Mutual Recognition Agreement*), które upraszczało procedurę dostępu do rynków, głównie urządzeń elektrycznych i telekomunikacyjnych. Również wprowadzenie w dwunastu krajach UE wspólnej waluty (2002 rok) było kolejnym posunięciem zwiększającym poziom zaufania do Unii Europejskiej jako jednolitego organizmu polityczno-gospodarczego i zostało przyjęte z zadowoleniem. Japończycy postrzegali euro jako alternatywę wobec dolara, licząc na przełamanie walutowego monopolu USA.

Dla dalszego polepszania wzajemnych stosunków wypracowano model wspólnych konsultacji. Do najważniejszych z nich należą coroczne szczyty UE – Japonia, na których omawiane są osiągnięcia oraz kierunki na przyszłość. Na takim spotkaniu odbywającym się w 2010 roku w Brukseli powołano do życia Zaawansowaną Grupę do spraw UE – Japonia, której zadaniem było likwidowanie barier we wzajemnej integracji na tle gospodarczym.

W 2012 roku premierem japońskiego rządu został Shinzo Abe¹⁰, który zapowiedział zmiany w polityce gospodarczej kraju¹¹. Jeszcze tego samego roku Japonia rozpoczęła negocjacje z UE na temat wolnego handlu. Na szczycie, który odbył się 29 maja 2015 roku, gdzie Unię reprezentowali przewodniczący Rady Europejskiej Donald Tusk i przewodni-

⁹ P. Pasierbiak, *Powiązania handlowe między Unią Europejską a Japonią na przełomie stuleci*, Lublin 2004, s. 53–54.

¹⁰ G. McCormak, *Abe Days Are Here Again: Japan in the World*, „The Asia-Pacific Journal”, 2012, vol. 10, issue 52, nr 1, s. 1.

¹¹ Dotyczyły one m.in. liberalizacji handlu.

czący Komisji Europejskiej (KE) Jean-Claude Juncker, a Japonię premier Shinzo Abe, podjęto decyzję o przyspieszeniu negocjacji nad umową o strategicznym partnerstwie oraz wolnym handlu. Niewątpliwie na przyspieszenie negocjacji wpływ miała także polityka prezydenta Stanów Zjednoczonych Donalda Trumpa, który wycofał się w 2017 roku z umowy partnerstwa transpacyficznego (*Trans-Pacific Partnership*, TPP), co znacznie ograniczyło możliwości handlowe Japonii. TPP było również realną szansą na równoważenie chińskiej ekspansji gospodarczej w Azji. Donald Trump wycofał się także z negocjowanej umowy o wolnym handlu z Unią Europejską (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP). Dodatkowo prezydent USA wypowiedział Unii Europejskiej wojnę celną, wprowadzając cła na stal i aluminium oraz zapowiadając wprowadzenie takowych na wyroby motoryzacyjne¹². Podpisanie układu handlowego pomiędzy Japonią a UE (oprócz celów typowo finansowych) miało też stanowić jasny sygnał dla amerykańskiej administracji, że zarówno kraje Unii, jak i Japonia sprzeciwiają się protekcyjnej polityce ograniczającej wolny handel.

Wzajemne pogłębianie stosunków gospodarczych było długim procesem. Jednak w wyniku rozmów, konsultacji i stopniowego pogłębiania współpracy doszło do wzajemnego zaufania oraz zrozumienia pomiędzy stronami, co w końcowym efekcie przyniosło porozumienie i podpisanie umowy o partnerstwie gospodarczym.

Umowa o partnerstwie gospodarczym

W podpisanej umowie Japonia oraz Unia Europejska położyły szczególny nacisk na tworzenie transparentnych przepisów, na mocy których prowadzona będzie działalność gospodarcza, będąca fundamentem porozumienia. Przede wszystkim Japonia zobligowała się do bardzo znaczącej liberalizacji swojej polityki ochrony rynku wewnętrznego, stopniowo zniżając stawki celne do 99% wartości importu z UE, oczywiście z zastosowaniem okresów przejściowych. Umowa zakładała ograniczenie w handlu towarami technicznymi i regulacyjnymi barier, takich jak prowadzenie podwójnych testów w branżach medycznej, motoryzacyjnej, elektronicznej, ekotechnologii. Unijni przedsiębiorcy mieli otrzymać możliwość świadczenia usług i prowadzenia inwestycji na japońskim rynku.

¹² M. Wąsiński, D. Wnukowski, *Protekcjonizm w polityce handlowej USA*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, nr 141 (1714), <http://www.pism.pl>, 16.10.2018 (2.01.2023); C. Dembik, *Ameryka i protekcjonizm na pierwszym miejscu*, Rzeczpospolita, <https://www.rp.pl>, 1.02.2017 (4.01.2023).

Dokument zawierał również ogólne warunki dotyczące zasad tworzenia regulacji w sprawie wzajemnego uznawania kwalifikacji zawodowych. Zabezpieczał też możliwość regulowania usług publicznych, jak usługi społeczne, publiczna edukacja czy służba zdrowia. Przepisy dotyczące handlu elektronicznego zabezpieczały interesy obu sygnatariuszy. Wprowadzono także zapisy dotyczące ochrony danych osobowych konsumentów i transgranicznego przepływu danych. W umowie ujęto również wątki związane z ochroną praw własności intelektualnej.

Spżywcze produkty chronione w Unii Europejskiej za pomocą oznaczeń geograficznych (ponad 200 produktów) zostały objęte taką samą ochroną na rynku japońskim. Wśród chronionych towarów znalazły się m.in. polskie produkty: Polska Wódka i Wódka „Żubrówka”¹³. Umowa, co rzadko zdarza się w tego typu dokumentach, zawierała zapisy dotyczące ładu korporacyjnego¹⁴, które eksponowały najlepsze praktyki stosowane w tej dziedzinie przez sygnatariuszy porozumienia¹⁵.

Na szczycie 17 lipca 2018 roku obie strony oprócz umowy handlowej podpisały również inny ważny dokument. Było nim porozumienie o partnerstwie strategicznym, które podkreślało rolę i fakt wzmożonej współpracy pomiędzy Krajem Kwitnącej Wiśni a Unią Europejską. Przytoczona umowa poszerzyła skalę wspólnych działań w dziedzinach pozahandlowych, m.in. w obrębie bezpieczeństwa, wymiaru sprawiedliwości, spraw wewnętrznych, zwalczania przestępczości zorganizowanej, terroryzmu, walki ze zmianami klimatycznymi oraz innych domen¹⁶. Umowa o partnerstwie strategicznym była dokumentem komplementarnym wobec umowy o partnerstwie gospodarczym. Ratyfikacja i podpisanie obu dokumentów było historycznym krokiem. Porozumienia sprzyjały wzrostowi ekonomicznemu obu stron oraz pracy na rzecz pokoju, demokracji i praw człowieka¹⁷.

Oba podmioty zadeklarowały chęć dalszej pogłębionej współpracy. Wskazywały na potrzebę poszerzania skali współdziałania również w innych segmentach. Wymowne jest też to, że wspomniano o ważnych problemach, które nurtują społeczeństwa, dając tym samym do zrozu-

¹³ *Umowa gospodarczo-handlowa UE – Japonia (EPA)*, Ministerstwo Rozwoju i Technologii, <https://www.gov.pl>, 22.02.2019 (18.12.2022).

¹⁴ Inspiracją były postanowienia kodeksu ładu korporacyjnego opracowanego przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD).

¹⁵ *Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią*, EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu>, 11.03.2019 (12.11.2022).

¹⁶ *Umowa o partnerstwie strategicznym*, EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu>, 11.03.2019 (20.11.2022).

¹⁷ *EU-JAPAN Summit Joint Statement*, Rada Europejska, <https://www.consilium.europa.eu>, 17.07.2018 (18.02.2019).

mienia, iż nie można ich bagatelizować i skupiać się tylko na sprawach gospodarczych.

Powyższe postanowienia i plany znalazły bardzo szybko odzwierciedlenie w działaniu. Sprawnie rozpoczęto prace nad realizacją założeń. Proces ratyfikacji zakończył się już 8 grudnia 2018 roku po stronie obu izb parlamentu japońskiego¹⁸ i 12 grudnia 2018 roku po stronie Parlamentu Europejskiego¹⁹. Szybko udało się wypełnić pozostałe formalności i dzięki temu umowa handlowa między Japonią a Unią Europejską zaczęła obowiązywać już kilka miesięcy po parafowaniu.

Podczas corocznych szczytów UE – Japonia omawiane są efekty funkcjonowania umowy, jej deficyty oraz ustalane kolejne dziedziny wzajemnej współpracy²⁰. Bieżąca współpraca odbywa się w ramach wspólnego komitetu, gdzie prowadzone są m.in. konsultacje ułatwiające wdrażanie umowy i realizację jej najistotniejszych celów.

Zakończenie

Trudno dokonać wyczerpującej oceny dotychczasowego funkcjonowania umowy o partnerstwie gospodarczym ze względu na nieprzewidziane problemy, jakie pojawiły się w światowym handlu. Są to pandemia wirusa SARS-CoV-2 i ogólnoswiatowa izolacja (od 2020 roku) oraz zbrojna napaść Federacji Rosyjskiej na Ukrainę (od 2022 roku). Oba wydarzenia wstrząsnęły światową gospodarką i przyczyniły się do stagnacji w handlu międzynarodowym, co z pewnością wpłynęło na obniżenie poziomu handlu pomiędzy Japonią a UE. Mimo wystąpienia tak negatywnych czynników obroty pomiędzy stronami umowy znacznie wzrosły²¹. Bezspornie wbrew tak trudnym warunkom panującym na rynkach na świecie działała jedna z największych stref wolnego handlu.

¹⁸ *Japan's Upper House approves free trade pact with EU by majority vote*, Japan Times, <https://www.japantimes.co.jp>, 8.12.2018 (18.02.2019); *Japan's Lower House passes bill to ratify free trade pact with European Union*, Japan Times, <https://www.japantimes.co.jp>, 29.11.2018 (18.02.2019).

¹⁹ K. Strzępka, *Parlament Europejski ratyfikował umowę UE – Japonia*, Dziennik Gazeta Prawna, <https://www.gazetaprawna.pl>, 12.12.2018 (18.02.2019).

²⁰ Więcej w: *Wideo konferencyjny szczyt UE – Japonia, 27 maja 2021*, Rada Europejska, <https://www.consilium.europa.eu>, 28.05.2021 (28.12.2022); *Szczyt UE – Japonia, 12 maja 2022*, Rada Europejska, <https://www.consiliumeuropa.eu>, 17.05.2022 (29.12.2022).

²¹ Więcej na temat statystyk związanych ze wzajemnymi obrotami gospodarczymi w: *EU-Japan trade: facts and figures*, European Council, <https://www.consilium.europa.eu>, 28.06.2022 (20.12.2022); *European Union, Trade in goods with Japan*, European Commission, <https://webgate.ec.europa.eu>, 2.08.2022 (20.12.2022).

Oba podmioty zrealizowały zakładane cele gospodarcze, ze strony Japonii było to ożywienie eksportu, który jest jednym z filarów gospodarki Kraju Kwitnącej Wiśni, dla Unii Europejskiej to szerokie wejście na dotychczas hermetyczny japoński rynek oraz ogólne wzmocnienie pozycji na azjatyckich rynkach. Obie strony mogą być również zadowolone z ograniczenia coraz większego uzależnienia gospodarczego od Chin. Bardzo celnym posunięciem okazało się uzupełnienie umowy o partnerstwie gospodarczym umową o partnerstwie strategicznym, co poniekąd zmusiło unijne kraje do znacznie większego zaangażowania się w kwestie bezpieczeństwa w obszarze Indo-Pacyfiku, szczególnie ze względu na coraz bardziej agresywną politykę Chin w regionie, głównie w odniesieniu do Tajwanu i Wysp Senkaku, nuklearny program Korei Północnej czy zagrożenie ze strony Rosji. Wprowadzenie w życie umowy o wolnym handlu znacznie ograniczyło również wielką chińską inicjatywę gospodarczą – rozwój projektu Inicjatywa Pasa i Szlaku²², będącego w rzeczywistości projektem politycznym mającym trwale uzależnić państwa, także unijne, od Państwa Środka. Z uwagi na panującą na świecie sytuację warunki międzynarodowego handlu stały się bardzo trudne. Może to prowadzić do tego, iż wiele krajów zacznie budować relacje handlowe tak, aby móc przede wszystkim realizować swoje cele polityczne, co może wzmocnić tendencje protekcyjnistyczne w gospodarkach państw. Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonia stała się skuteczną przeciwwagą dla coraz częściej lansowanych działań protekcyjnistycznych ze strony niektórych państw lub ich przywódców (jak Donald Trump), opowiadających się przeciwko wolnemu handlowi, dając innym przykład prowadzenia zrównoważonego handlu opartego na współpracy i wzajemnym zaufaniu. Ponadto strony porozumienia wykorzystały handel do promowania kluczowych wartości i zasad demokracji, praw człowieka czy praworządności. Poza tym nastąpiło wzmocnienie dwustronnych więzi nie tylko w dziedzinie handlu, ale także innowacyjnej technologii, ochronie środowiska oraz kultury.

Środek ciężkości światowej gospodarki nadal będzie przesuwiał się w kierunku Azji (głównie Chin). Napięcia i potencjalne konflikty w tej części świata będą powodowały poważne perturbacje w gospodarce, także unijnej. Przez chińską dominację gospodarki UE i Japonii (również USA) będą się kurczyły. Pobudzanie własnych gospodarek poprzez rozwój zrównoważonego handlu i zdolność do świadczenia konkurencyjnych usług opartych na jasnych kryteriach, normach i przepisach prawa może stać się czynnikiem równoważącym chińską przewagę gospodar-

²² Projekt miał nawiązywać do Jedwabnego Szlaku – handlowej drogi łączącej w okresie od III wieku p.n.e. do XVII w n.e. Chiny z Bliskim Wschodem i Europą.

czą. Dlatego obecność i tak wysokie zaangażowanie Unii Europejskiej w azjatyckich rynkach, w tym jednym z największych – japońskim, pozwoli na wypracowanie przewagi konkurencyjnej w coraz trudniejszych dla wolnego handlu czasach. Z kolei Japonia będzie gwarantowała sobie stały dostęp swoich towarów do jednego z największych rynków na świecie.

Efekty *Umowy o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią* wyraźnie wykraczają poza kwestie typowo handlowe. Wywierają bowiem istotny wpływ na zwiększenie poziomu bezpieczeństwa ekonomicznego obu podmiotów i będą nadal na nie wpływać w pozytywnym kontekście. Odnosząc się do przedstawionej na początku tekstu tezy, należy stwierdzić, iż istotnie prezentowana umowa w sposób korzystny wpływa na kontakty obu zainteresowanych stron, jest projektem długofalowym, mającym znaczący wpływ na gospodarki stron umowy. Przede wszystkim jednak ma i nadal mieć będzie korzystny wpływ na poziom bezpieczeństwa ekonomicznego partnerów umowy. Natomiast aby prognozować dalsze efekty i wpływ dokumentu na relacje japońsko-unijne, warto na bieżąco śledzić przebieg procesu dalszej współpracy oraz sytuację geopolityczną na świecie, szczególnie na Dalekim Wschodzie.

Bibliografia

- Dembik Ch., *Ameryka i protekcjonizm na pierwszym miejscu*, Rzeczpospolita, <https://www.rp.pl>, 01.02.2017 (4.01.2023).
- Doliwa-Klepacki Z.M., *Integracja europejska (po Amsterdamie i Nicei)*, Białystok 2001.
- EU-JAPAN Summit Joint Statement*, Rada Europejska, <https://www.consilium.europa.eu>, 17.07.2018 (18.02.2019).
- European Union, Trade in goods with Japan*, European Commission, <https://webgate.ec.europa.eu>, 2.08.2022 (20.12.2022).
- JAPAN'S LOWER House passes bill to ratify free trade pact with European Union*, Japan Times, <https://www.japantimes.co.jp>, 29.11.2018 (18.02.2019).
- JAPAN'S UPPER House approves free trade pact with EU by majority vote*, Japan Times, <https://www.japantimes.co.jp>, 8.12.2018 (18.02.2019).
- Kaja J., *Eseje o japońskiej ekonomii i gospodarce*, Warszawa.1996.
- Karpuś P., Maśko A., *Handel zagraniczny w procesie rozwoju gospodarczego Japonii po II wojnie światowej (1954–1984)*, Lublin 1987.
- McCormack G., *Abe Days Are Here Again: Japan in the World*, „The Asia-Pacific Journal”, 2012, vol. 10, issue 52, nr 1.
- Pasierbiak P., *Powiązania handlowe między Unią Europejską a Japonią na przełomie stuleci*, Lublin 2004.
- Plesiewicz-Świerczyńska I., *Obecność firm japońskich w Unii Europejskiej*, Łódź 2016.
- Stańczyk M., *Percepcja Unii Europejskiej w Japonii*, „Biuletyn Opinii”, 2010, nr 14.

- Strzępka K., *Parlament Europejski ratyfikował umowę UE – Japonia*, Dziennik Gazeta Prawna, <https://www.gazetaprawna.pl>, 12.12.2018 (18.02.2019).
- Szczyt UE – Japonia, 12 maja 2022*, Rada Europejska, <https://www.consiliumeuropa.eu>, 17.05.2022 (29.12.2022).
- "THE EU thinks it's very important" – EU-Japan trade deal comes into force*, Euronews, <https://www.euronews.com>, 1.02.2019 (10.02.2019).
- EU-Japan trade: facts and figures*, European Council, <https://www.consilium.europa.eu>, 28.06.2022 (20.12.2022).
- Umowa gospodarczo-handlowa UE – Japonia (EPA)*, Ministerstwo Rozwoju i Technologii, <https://www.gov.pl>, 22.02.2019 (18.12.2022).
- Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią*, EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu>, 11.03.2019 (12.11.2022).
- Umowa o partnerstwie strategicznym*, EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu>, 11.03.2019 (20.11.2022).
- Wąsiński M., Wnukowski D., *Protekcjonizm w polityce handlowej USA*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, nr 141 (1714), <http://www.pism.pl>, 16.10.2018 (2.01.2023).
- Wideokonferencyjny szczyt UE – Japonia, 27 maja 2021*, Rada Europejska, <https://www.consilium.europa.eu>, 28.05.2021 (28.12.2022).

Economic Partnership Agreement as a new chapter in the European Union's relations with Japan

Abstract

Recent years have been marked by a strengthening of the European Union's relationship with Japan. One result is the Economic Partnership Agreement being the subject of this article. This agreement is an important topic of today's international relations and it shapes their image. The aim of this article is to present the most important assumptions of the trade agreement, to examine it from different perspectives, such as the history of mutual contacts, the effects of the presented moves, as well as to assess its functioning, its chances for the future and its potential impact on other areas of bilateral relations. The objective of the publication was pursued through a content analysis of the documents.

Keywords: The European Union, Japan, trade agreement, economy, Far East