

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 407

Jabłko niezgody. Regionalne wyzwania współczesnej gospodarki światowej

Redaktorzy naukowci
Bogusława Drelich-Skulska
Małgorzata Domiter
Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Jadwiga Marcinek
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz
Korekta: Barbara Cibis
Łamanie: Beata Mazur
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-544-5

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
53-345 Wrocław, ul. Komandorska 118/120
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp.....	9
------------	---

Część 1. Europa w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki światowej

Jerzy Rymarczyk: Unia bankowa – zabezpieczenie przed kryzysami?.....	13
Maciej Walkowski: Założenia, cele i kontrowersje związane z planowaną realizacją europejskiej inicjatywy pobudzenia inwestycji strategicznych, zwanej Planem Junckera.....	23
Edward Molendowski, Łukasz Klimczak: Porozumienie CEFTA-2006 – jego znaczenie dla rozwoju handlu wzajemnego krajów Bałkanów Zachodnich.....	39
Jowita Świerczyńska: Współpraca celna w obszarze bezpieczeństwa i ochrony unijnego rynku.....	51
Magdalena Nawrot: Analiza realizacji kryteriów konwergencji przez Słowację w latach 2004-2014. Wnioski dla Polski.....	64
Franciszek Adamczuk: Przestrzenne i organizacyjne aspekty rozwoju pogranicza polsko-czeskiego.....	76
Magdalena Rosińska-Bukowska: Rola korporacji transnarodowych w procesie budowania wspólnego stanowiska państw UE wobec Rosji.....	86
Rafał Szymanowski: Niemcy jako koordynowana gospodarka rynkowa. Wymiary transformacji i perspektywy rozwoju.....	98
Magdalena Ziętek: Ważniejsze determinanty rozwoju eurologistyki w euroregionach.....	109
Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima: Audyt miejski – znaczenie dla rozwoju miast w Unii Europejskiej.....	120
Marzena Anna Weresa: Rozwój technologicznych systemów innowacji w gospodarce światowej na przykładzie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych (ICT).....	132

Część 2. Dylematy rozwoju gospodarczego w Azji

Sebastian Bobowski: Megaregionalne projekty handlowe TPP i RCEP w budowie. W co gra Japonia przy dwóch stołach negocjacyjnych?.....	147
Paweł Pasierbiak: Preferencyjne porozumienia handlowe w zagranicznej polityce ekonomicznej Japonii.....	159

Bogusława Drelich-Skulska: Zróżnicowanie polityki klastrowej w krajach azjatyckich na przykładzie Japonii i Indii	169
Szymon Mazurek: Wsparcie eksportowe klastrów ICT w Indiach.....	182
Anna Wróbel: Multilateralizm <i>versus</i> bilateralizm w polityce handlowej Chin.....	192
Zbigniew Wiktor: Gospodarka i polityka Chin w latach 2013-2014.....	202
Marta Ostrowska: Chiński vs. indyjski model rozwoju – efekty i bariery.....	215
Kazimierz Starzyk: Pozaeuropejskie gospodarki odporne transformacji rynkowej. Przypadek Korei Północnej.....	227
Małgorzata Barbara Fronczek: Zmiana pozycji rozwijających się krajów Azji Wschodniej w międzynarodowym handlu nowoczesnymi produktami	240
Przemysław Skulski: Pozycja państw Bliskiego Wschodu na międzynarodowym rynku broni na początku XXI wieku	252

Część 3. Pozycja Polski wobec regionalnych wyzwań rozwoju gospodarczego

Wawrzyniec Michalczyk: Znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu zagranicznym w latach 2009-2013 na tle wybranych krajów Unii Europejskiej.....	269
Bartosz Michalski: Konsekwencje członkostwa w Unii Europejskiej dla polsko-niemieckiej wymiany handlowej dobrami <i>mid-tech</i> i <i>high-tech</i>	284
Joanna Michalczyk: Wpływ powiązań regionalnych i globalnych na sytuację w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.....	298
Anna Odrobina: Polska jako lokalizacja działalności badawczo-rozwojowej korporacji transnarodowych	316
Karolina Pawlak: Polsko-rosyjski handel produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do Unii Europejskiej.....	327
Marek Wróblewski: Instrumenty wsparcia eksportu polskich przedsiębiorstw – aktualne tendencje i problemy	341
Agnieszka Majka: Taksonomiczna analiza zróżnicowania poziomu życia w Polsce.....	354
Patrycja Krawczyk: Szanse i zagrożenia dla jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w kontekście nowej perspektywy finansowej UE na lata 2014-2020.....	364
Zbigniew Bentyn: Przemiany uwarunkowań logistycznych w Polsce jako efekt integracji z krajami Unii Europejskiej.....	375

Summaries

Part 1. Europe in the face of modern global economy challenges

Jerzy Rymarczyk: Banking union – protection against crisis?.....	13
Maciej Walkowski: Assumptions, goals and controversies associated with the planned implementation of a European initiative to stimulate strategic investments known as the Juncker Plan.....	23
Edward Molendowski, Łukasz Klimczak: Central European Free Trade Agreement CEFTA-2006 – its importance for the development of mutual trade of the Western Balkans countries.....	39
Jowita Świerczyńska: Customs cooperation in the area of security and protection of the EU market	51
Magdalena Nawrot: Analysis of convergence criteria fulfillment by Slovakia in the period 2004-2014. Lessons for Poland	64
Franciszek Adamczuk: Spatial and organizational aspects of the Polish-Czech borderland development	76
Magdalena Rosińska-Bukowska: The role of transnational corporations in the process of building the EU common position to Russia.....	86
Rafał Szymanowski: Germany as a coordinated market economy. Dimensions of change and prospects for the future.....	98
Magdalena Ziętek: Significant determinants of the development of the Eurologistics in Euroregions.....	109
Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima: Urban audit – importance for the European Union cities development.....	120
Marzenna Anna Weresa: The development of technological innovation systems in the world economy: the case if ICT.....	132

Part 2. Dilemmas of economic development of Asia

Sebastian Bobowski: Megaregional trade projects of TPP and RCEP in progress. What is the name of the Japan's game by two negotiation tables?	147
Paweł Pasierbiak: Preferential trade agreements in the foreign economic policy of Japan.....	159
Bogusława Drelich-Skulska: The diversity of cluster policy in Asian countries on the example of Japan and India.....	169
Szymon Mazurek: Export support for ICT clusters in India.....	182
Anna Wróbel: Multilateralism versus bilateralism in China's trade policy....	192
Zbigniew Wiktor: The economy and politics in China in 2013-2014	202
Marta Ostrowska: Chinese vs. Indian development model – effects and barriers	215

Kazimierz Starzyk: Non-European economies opposing market transformation. The case of North Korea.....	227
Małgorzata Barbara Fronczek: The change in the position of developing countries of Eastern Asia in the international trade of high-tech products.	240
Przemysław Skulski: Countries of the Middle East and their position on the international arms market at the beginning of the XXI century	252

Part 3. Position of Poland with regard to regional challenges of economic development

Wawrzyniec Michalczyk: The importance of intra-industry exchange in Polish foreign trade in the years 2009-2013 against the background of selected European Union member states	269
Bartosz Michalski: Consequences of the membership in the European Union for Polish-German trade in mid-tech and high-tech goods.....	284
Joanna Michalczyk: The impact of regional and global connections on the situation in Polish foreign trade of agri-food products.....	298
Anna Odrobina: Poland as a location of the R&D activities of Transnational Corporations	316
Karolina Pawlak: Polish-Russian trade in agri-food products after Poland's accession to the European Union.....	327
Marek Wróblewski: Instruments supporting export of Polish enterprises – current trends and problems.....	341
Agnieszka Majka: Taxonomic analysis of the diversity of the standard of living in Poland.....	354
Patrycja Krawczyk: Opportunities and threats to local government units in the aspect of the new financial perspective of the European Union 2014-2020	364
Zbigniew Bentyń: Changes of logistics performance in Poland as a result of integration with the European Union states.....	375

Paweł Pasierbiak

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
e-mail: pawel.pasierbiak@umcs.lublin.pl

PREFERENCYJNE POROZUMIENIA HANDLOWE W ZAGRANICZNEJ POLITYCE EKONOMICZNEJ JAPONII

PREFERENTIAL TRADE AGREEMENTS IN THE FOREIGN ECONOMIC POLICY OF JAPAN

DOI: 10.15611/pn.2015.407.13

Streszczenie: Rozwój preferencyjnych porozumień handlowych (PTA) jest charakterystyczną tendencją występującą w gospodarce światowej po II wojnie światowej. Niemniej nie wszystkie kraje uczestniczą w tym procesie w równym stopniu. Przykładem kraju prowadzącego ostrożną politykę wobec PTA jest Japonia, która dopiero na przełomie XX i XXI wieku zaczęła na szerszą skalę interesować się tworzeniem preferencyjnych obszarów współpracy gospodarczej. Autor niniejszego opracowania wskazuje przyczyny, przedstawia ewolucję oraz skutki zmiany zagranicznej polityki handlowej Japonii w obszarze preferencyjnych porozumień handlowych. Podjęte badania prowadzone były w oparciu o metodę studiów literaturowych oraz analizy przyczynowo-skutkowej. Badania potwierdzają tezę o tym, że zmiana polityki wobec preferencyjnych porozumień handlowych była podyktowana chęcią ograniczenia strat z tytułu nieuczestniczenia w porozumieniach oraz chęcią osiągnięcia korzyści ekonomicznych wynikających z aktywnego formułowania i wdrażania postanowień umów preferencyjnych.

Słowa kluczowe: Japonia, zagraniczna polityka ekonomiczna, preferencyjne porozumienia handlowe, PTA, regionalne porozumienia handlowe, RTA.

Summary: The development of preferential trade agreements (PTAs) is a characteristic trend in the global economy after World War II. However, not all countries are involved in this process to the same extent. One of the examples of a country with a cautious policy towards PTAs is Japan, which only from the turn of the twentieth and twenty-first century began to show an interest in the creation of the preferential areas of economic cooperation. The author of the study indicates reasons, presents the evolution and assesses effects of changes in Japanese foreign trade policy towards preferential trade agreements. The study was carried out using the method of literature studies and casual analysis. Research confirms the thesis that the change in policy towards preferential trade agreements in Japan was dictated by the desire to reduce losses due to non-participation in the agreements and by the desire to gain economic benefits arising from the active formulation and implementation of such agreements.

Keywords: Japan, foreign economic policy, preferential trade agreements, PTA, regional trade agreements, RTA.

1. Wstęp

Jedną z ważniejszych tendencji występujących w gospodarce światowej po II wojnie światowej jest rozwój regionalnej integracji gospodarczej. Jest to proces, który rozpoczął się już w latach 50., ale wzrost jego intensywności nastąpił w połowie lat 80. oraz na początku XXI wieku. Kraje, które angażują się w promowanie preferencyjnych porozumień handlowych, kierują się różnymi motywacjami, niemniej wspólnie jest zjawisko to jest powszechne.

Japonia niemal w całym okresie powojennym była zwolennikiem wielostronnych porozumień handlowych, świadomie rezygnując z uczestnictwa w procesach integracji regionalnej. Jej przedstawiciele twierdzili, że zawieranie porozumień handlowych na obszarze ograniczonego geograficznie regionu stanowi wyzwanie i zagrożenie dla wielostronnego systemu handlu. Zmiana uwarunkowań zewnętrznych, wynikających z ewolucji gospodarki światowej, oraz wewnętrznych, wynikających z pogarszającego się stanu gospodarki krajowej, doprowadziły do zasadniczej reorientacji zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii. Od początku XXI wieku kraj ten stał się aktywnym promotorem porozumień o charakterze regionalnym.

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie przyczyn, przedstawienie ewolucji oraz skutków zmiany zagranicznej polityki gospodarczej Japonii w obszarze zawierania preferencyjnych porozumień handlowych (PTA, Preferential Trade Agreement)¹. Realizacja celu pozwoli na sprawdzenie zasadności tezy mówiącej o tym, że zmiana japońskiej polityki była uzasadniona potencjalnymi korzyściami z tytułu uczestnictwa w PTA oraz ograniczenia strat z tytułu nieuczestnictwa w PTA.

Dla realizacji celu posłużono się głównie metodą studiów literatury oraz analizy przyczynowo-skutkowej zdarzeń. Okres badawczy obejmuje lata 2000-2015.

2. Preferencyjne porozumienia handlowe w gospodarce światowej

Preferencyjne porozumienia handlowe zawierane były na długo przed obecną falą regionalizmu w gospodarce światowej. Ich początków można doszukiwać się już w preferencjach kolonialnych, które wynikały z uformowanego w XIX wieku tradycyjnego układu sił w gospodarce światowej i podziału na dominującą grupę krajów uprzemysłowionych oraz zależną od niej grupę krajów zaplecza surowcowo-rolniczego. W okresie powojennym wystąpiły trzy fale regionalizmu [WTO 2011]:

- późne lata 50. i lata 60. XX wieku,
- od połowy lat 80. do końca lat 90.,
- od początku XXI wieku.

¹ Niekiedy w literaturze spotykane jest rozróżnienie między „preferencyjnymi porozumieniami handlowymi” i „regionalnymi porozumieniami handlowymi” (RTA, Regional Trade Agreement). W niniejszym opracowaniu takiego rozróżnienia nie zastosowano. Za preferencyjne porozumienie handlowe uznano każde porozumienie zawarte na zasadzie wzajemności, tj. takie, w którym obaj partnerzy przyznają sobie preferencje. W związku z tym określenie „preferencyjne” wykorzystywane jest zamiennie z określeniem „regionalne”.

W pierwszej fali regionalizmu uczestniczyły przede wszystkim kraje europejskie. Tworząc w 1951 r. Europejską Wspólnotę Węgla i Stali, Francja, Niemcy, Włochy oraz kraje Beneluksu zapoczątkowały proces europejskiej integracji gospodarczej. W 1957 r. została powołana do życia Europejska Wspólnota Gospodarcza i od tego czasu proces integracji polegał na poszerzeniu zakresu przedmiotowego współpracy oraz składu członkowskiego ugrupowania. Poza EWG, w Europie Zachodniej funkcjonowało jeszcze Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA), w którego składzie znalazła się m.in. Wielka Brytania. Na ówczesnym etapie regionalizacji, EWG i EFTA były najważniejszymi porozumieniami, choć tylko dwoma z 57 zawartych w okresie 1955-1974 [Baldwin, Low 2008]. Inicjatywy podejmowały także kraje rozwijające się, w tym pochodzące z Afryki, Karaibów, Ameryki Środkowej i Południowej. Te porozumienia nie były jednak trwałe, a w większości przypadków nie przynosiły zamierzonych efektów.

Druga fala regionalizmu zaczęła się w połowie lat 80. XX wieku [WTO 2011]. W tym czasie obserwowano dwa toczące się równoległe procesy rozwoju regionalizmu: w Europie oraz Ameryce Północnej. Działania podejmowane w Europie polegały na pogłębianiu integracji (m.in. realizacja projektu Jednolitego Rynku Europejskiego) oraz jej poszerzaniu (powiększono skład członkowski EWG o Hiszpanię i Portugalię, a wcześniej o Grecję). W Ameryce Północnej porozumienie o wolnym handlu realizowały Stany Zjednoczone z Kanadą (CUFTA). Oznaczało to zmianę podejścia USA do regionalizmu – sceptycyzm zastąpiony został podejściem aktywnym. Od 1994 r. porozumienie CUFTA zostało zastąpione porozumieniem NAFTA (Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu), a członkiem ugrupowania stał się też Meksyk. W tym również okresie ważne inicjatywy integracyjne pojawiły się w Ameryce Południowej i Azji. Południowoamerykańskie kraje: Argentyna, Brazylia, Paragwaj i Urugwaj zaczęły budować Wspólny Rynek Południa MERCOSUR (1994), a w Azji najważniejszymi działaniami na rzecz regionalizmu były próby stworzenia strefy wolnego handlu przez ASEAN oraz powołanie w 1989 r. Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC).

Trzecia fala regionalizmu pojawiła się na przełomie XX i XXI wieku. Uczestniczyły w niej Unia Europejska oraz Stany Zjednoczone, niemniej zaktywizowały się również kraje dotychczas niezainteresowane rozwojem procesów integracji regionalnej. Wśród nich znalazła się Japonia, która w roku podpisania swojego pierwszego porozumienia z Singapurem ogłosiła nową strategię wobec porozumień o wolnym handlu² [Turinov 2008]. Porozumienia te miały uzupełniać działania podejmowane na szerszych forach.

Jak już wspomniano, regionalne porozumienia handlowe nie są zjawiskiem nowym. Niemniej z punktu widzenia dynamiki ich rozwoju można stwierdzić, że w latach 90. nastąpiło znaczne przyspieszenie zawierania umów tego rodzaju. Do 1990 r. całkowita liczba zawartych porozumień wyniosła 30, natomiast do roku 2000

² Była to ogłoszona w październiku 2002 r. przez japońskie Ministerstwo Spraw Zagranicznych Japońska Strategia wobec Porozumień o Wolnym Handlu (Japan's Free Trade Agreement Strategy).

sięgnęła już 158 [Urata 2009]. Według stanu na 8 stycznia 2015 r. GATT/WTO otrzymał 604 notyfikacje o regionalnych porozumieniach handlowych, które obejmowały, liczone oddzielnie, porozumienia towarowe, usługowe, a także akcesje poszczególnych członków [WTO 2015]. Jeśli notyfikacje potraktować łącznie, to fizycznie istniało 446 porozumień, spośród których 259 było aktywnych. Porozumienia miały zasadniczo charakter strefy wolnego handlu (90%), podczas gdy pozostałe były uniami celnymi.

Tak dynamiczny wzrost liczby porozumień preferencyjnych wynika z korzyści, jakie daje realizacja takiej umowy. Ponadto istnieje wiele motywów, którymi kierują się rządy krajów w procesie negocjowania i wdrażania preferencyjnych porozumień dotyczących handlu. Ogólnie rzecz ujmując, motywy mogą mieć charakter ekonomiczny i polityczny³. Wśród tych pierwszych należy wymienić m.in.: neutralizowanie protekcyjnej polityki sąsiada, zwiększenie wiarygodności kraju, korzyści wynikające z powiększenia rynku, zwiększenie przewidywalności prowadzonej polityki [WTO 2011]. Czynniki polityczne obejmują m.in.: rosnącą rolę integracji politycznej, politykę wewnętrzną krajów, formy rządów, instytucji, dyplomacji, a także wpływ idei na formułowanie porozumień. Wiele z tych czynników oddziaływało na zagraniczną politykę ekonomiczną Japonii, wpływając na ewolucję podejścia rządzących w tym kraju do regionalizmu gospodarczego.

3. Ewolucja preferencyjnych porozumień handlowych Japonii

Aktywność Japonii w tworzeniu preferencyjnych porozumień handlowych jest zjawiskiem stosunkowo nowym, bo dopiero na początku XXI wieku kraj ten wynegocjował pierwszą umowę tego typu⁴. W całym okresie powojennym Japonia wykazywała znaczny sceptycyzm w zakresie intensyfikacji współpracy regionalnej. Z jednej strony było to efektem świadomego określenia celów, środków i narzędzi zagranicznej polityki ekonomicznej, z drugiej zaś wynikało z negatywnych doświadczeń krajów azjatyckich w relacjach z Japonią w okresie międzywojennym.

Formułując cele swojej polityki gospodarczej, Japonia opowiadała się zdecydowanie za promowaniem multilateralnego porządku w handlu światowym. Od przystąpienia w 1955 r. do Układu GATT konsekwentnie wspierała rozwiązania wielostronne, uważając, że każde porozumienie nieobejmujące wszystkich członków GATT zagraża globalnemu systemowi handlu, a także z zasady jest sprzeczne z regułami GATT/WTO [Chiavacci, Ziltener 2008]. Z kolei negatywne doświadczenia okresu międzywojennego polegały na propagowaniu za pomocą różnych narzędzi, także militarynych, Wschodnioazjatyckiej Strefy Dobrobytu [Maswood (red.) 2004]. Tego rodzaju polityka spowodowała alienację Japonii w systemie stosunków regionalnych na wiele lat.

³ Ze względu na ograniczoną objętość artykułu nie rozwinięto zagadnień związanych z korzyściami, zagrożeniami oraz motywami angażowania się w preferencyjne porozumienia handlowe.

⁴ Było to porozumienie z Singapurem, które weszło w życie 30 listopada 2002 r.

Zasadnicza zmiana polityki wobec regionalnych porozumień handlowych nastąpiła w Japonii pod koniec lat 90. XX wieku. Władze już wcześniej zaczęły zdawać sobie sprawę, że kraj nie uczestniczy w korzyściach wynikających z przystąpienia do preferencyjnego obszaru współpracy gospodarczej. Co więcej, gospodarka japońska ponosiła znaczne straty z tytułu nieuczestniczenia w tego rodzaju porozumieniach. Jednym z przykładów ilustrujących ten problem była sytuacja konkurencyjna przedsiębiorstw japońskich na rynku Meksyku. Brak porozumienia o preferencyjnym traktowaniu oraz istnienie takiego porozumienia między Meksykiem oraz Kanadą i Stanami Zjednoczonymi (NAFTA⁵), a także między Meksykiem i Unią Europejską powodowały, że przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw pochodzących z krajów ściślej współpracujących z Meksykiem była znaczna. Przedsiębiorstwa japońskie eksportujące na rynek meksykański napotykały bariery celne na poziomie 16,1%, podczas gdy przedsiębiorstwa ze Stanów Zjednoczonych, a także z UE nie stawały wobec problemu tak wysokich тариф celnych [Urata 2009]. Zarówno USA, jak i UE miały podpisane porozumienia dotyczące regionalnej współpracy handlowej. Ponadto, w przeciwieństwie do przedsiębiorstw amerykańskich i europejskich, firmy japońskie nie miały dostępu do zamówień publicznych w Meksyku. Brak korzyści z funkcjonowania porozumienia o preferencyjnym handlu był wyraźnie widoczny. Nie był to jednak przypadek odosobniony.

Pod koniec lat 90. nastąpiło przeorientowanie japońskiej zagranicznej polityki ekonomicznej. Japonia uznała, że istnieją uzasadnione przesłanki do prowadzenia tzw. wielowarstwowej polityki handlowej (*multilayered trade policy*). Działania podejmowane na poziomie regionalnym uznane zostały za komplementarne wobec inicjatyw na forach multilateralnych.

3.1. Motywy zaangażowania Japonii w procesy regionalizacji gospodarczej

Istnieje wiele czynników, które zadecydowały o tym, że Japonia zmieniła swoją tradycyjną politykę promowania wyłącznie multilateralnego systemu handlu światowego. Mają one charakter globalny, regionalny oraz wewnętrzny (krajowy).

Po pierwsze, podobnie jak większość krajów Japonia zauważyła, że problemy z finalizacją rundy wielostronnych negocjacji pod auspicjami WTO (Runda Rozwoju) powodują wymierne straty dla gospodarki. Po to, by je zniwelować, potrzebne były działania w mniejszej niż globalna skali. Dawały one jednocześnie szybsze rezultaty [Yoshimatsu 2006].

Po drugie, od drugiej połowy lat 90. zdynamizowały się realne powiązania handlowe i inwestycyjne Japonii m.in. z krajami ASEAN, Chinami, Koreą Południową, Tajwanem i Hongkongiem. To dawało naturalne podstawy do przenoszenia współpracy na jej wyższy poziom, w tym współpracy instytucjonalnej w postaci porozumień preferencyjnych [Turinov 2008].

⁵ Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (North American Free Trade Agreement) funkcjonuje od 1 stycznia 1994 r.

Po trzecie, rosnąca skłonność do zawierania porozumień przez Japonię wynika również z aktywności w tym obszarze jej głównych konkurentów. Coraz wyższa aktywność Chin w tym zakresie stanowi bezpośrednie zagrożenie dla Japonii. Zarówno Japonia, jak i Chiny chcą wykorzystać preferencyjne porozumienia handlowe do walki o przywództwo w regionie [Sutton 2005].

Po czwarte, Japonia obserwuje inicjatywy integracyjne w Europie i Ameryce Północnej. Widoczne korzyści z integracji regionalnej będące udziałem zaangażowanych krajów nie miały miejsca w przypadku Japonii.

Po piąte, Stany Zjednoczone oraz Unia Europejska są podmiotami podejmującymi aktywne działania w wielu obszarach świata, promując tzw. otwarty regionalizm. Oznacza to, że porozumienia nie są ograniczone do tego samego regionu, lecz przekraczają ich granice. Przykładem takiego działania jest porozumienie między Unią i Meksykiem, które daje przedsiębiorstwom europejskim preferencyjny dostęp do rynku, dyskryminując tym samym przedsiębiorstwa japońskie.

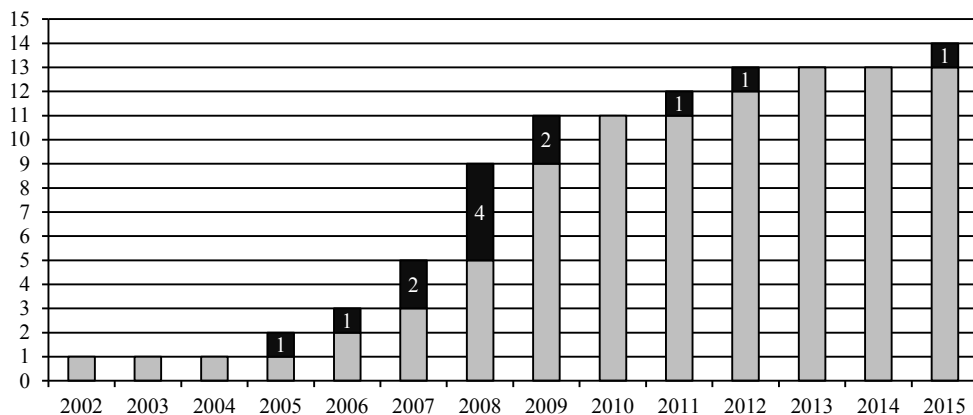
Po szóste, porozumienia preferencyjne mogły przynieść Japonii wiele wymiernych korzyści ekonomicznych. Trudna sytuacja gospodarcza Japonii od lat 90. XX w. ujawniła konieczność podjęcia reform strukturalnych, polegających m.in. na liberalizacji gospodarki. Promowanie porozumień preferencyjnych wpisywało się w tego rodzaju politykę. Dodatkowo liczone na wzrost eksportu wynikający z kreacji handlu [Urata 2009].

Wymienione powyżej czynniki sprawiły, że Japonia za cel strategiczny przyjęła promowanie i zawieranie porozumień ekonomicznych z większością mocarstw handlowych na świecie. Miały być one formułowane w taki sposób, by w zakresie czasowym i przedmiotowym były porównywalne z porozumieniami zawieranymi przez inne podmioty. Ponadto japońskie władze zobowiązały się do realizacji reform wewnętrznych poprawiających konkurencyjność gospodarki kraju, by sprostać wymaganiom stawianym przez partnerstwa gospodarcze [MOFA 2010]. Efekty zmiany strategii powinny zostać ocenione pozytywnie, ponieważ obecnie funkcjonuje już kilkanaście porozumień, a kolejne są negocjowane.

3.2. Rozwój preferencyjnych porozumień handlowych Japonii

Aktywność Japonii w negocjowaniu porozumień o charakterze regionalnym stała się wyraźnie widoczna od początku XXI wieku [Inkyo 2007]. Świadczy o tym rosnąca liczba zawartych porozumień (zob. rys. 1).

Analiza danych z rysunku 1. potwierdza wysoką dynamikę wzrostu liczby preferencyjnych porozumień handlowych zawieranych przez Japonię. Od 2002 r., kiedy weszło w życie pierwsze porozumienie, w kolejnych latach nastąpiło znaczne ożywienie tej sfery zewnętrznych stosunków gospodarczych Japonii. Szczególne nasilenie aktywności negocjacyjnej, prowadzącej do finalizowania i wchodzenia poszczególnych porozumień w życie, miało miejsce w latach 2007-2009, kiedy to zaczęło funkcjonować aż 8 nowych porozumień. W kolejnych latach dynamika zawierania



Kolor czarny oznacza nowe porozumienia, które weszły w życie w danym roku.

Rys. 1. Liczba zawartych przez Japonię i obowiązujących regionalnych porozumień handlowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie [WTO RTA Database 2015].

nowych umów spadła, niemniej do 2015 r. funkcjonowało już 14. Kolejne, 15. porozumienie o partnerstwie gospodarczym zostało podpisane 10 lutego 2015 r. z Mongolią. W tabeli 1. zaprezentowane zostały najważniejsze obowiązujące preferencyjne porozumienia handlowe Japonii. Wyraźnie zauważalna jest tutaj zgodna z ogólnością tendencja do zawierania porozumień ponadregionalnych [Baldwin, Low 2008]. Umowy z Meksykiem, Chile czy Szwajcarią są tego przykładami. Ponadto Japonia w swojej strategii przyjęła, że porozumienia z partnerami nie będą miały charakteru jedynie strefy wolnego handlu, ale raczej będą to bardziej kompleksowe umowy o partnerstwie gospodarczym [Turinov 2008]. Porozumienia z zaprezentowanej w tabeli 1. listy, poza umową z ASEAN, reprezentują wyższy poziom integracji niż strefa wolnego handlu. Praktycznie wszystkie wynegocjowane umowy obejmują swym zakresem nie tylko towary, lecz również usługi. Istnieje również wiele innych obszarów, które są objęte porozumieniami.

W zależności od partnera, porozumienia w większym lub mniejszym stopniu dotyczą: środków antidumpingowych, środków dotyczących bilansu płatniczego, konkurencji, działań antysubsydyjnych, procedur celnych, rozwiązywania sporów, regulacji wewnętrznych, środowiska, restrykcji eksportowych, zamówień publicznych, praw własności intelektualnej, inwestycji, pracy, reguł pochodzenia, środków sanitarnych i fitosanitarnych, subsydiów, kwot taryfowych czy technicznych barier w handlu. Już pobieżna analiza zagadnień, które są przedmiotem umów, wskazuje, że nie są to zwykle strefy wolnego handlu, ale obejmują współpracę także w innych obszarach⁶.

⁶ W nomenklaturze WTO tego rodzaju integracja nazwana byłaby FTA+ (por. [WTO 2011]).

Tabela 1. Lista obowiązujących porozumień o wolnym handlu zawartych przez Japonię

Lp.	Porozumienie	Wejście w życie	Koniec okresu wdrażania	Charakter regionalny	Charakter ponadregionalny
1	Japonia – Singapur	30 listopada 2002 r.	1 stycznia 2022 r.	x	
2	Japonia – Meksyk	1 kwietnia 2005 r.	1 stycznia 2015 r.		x
3	Japonia – Malezja	13 lipca 2006 r.	1 stycznia 2021 r.	x	
4	Japonia – Chile	3 września 2007 r.	1 stycznia 2022 r.		x
5	Japonia – Tajlandia	1 listopada 2007 r.	1 stycznia 2022 r.	x	
6	Japonia – Indonezja	1 lipca 2008 r.	1 stycznia 2023 r.	x	
7	Japonia – Brunei	31 lipca 2008 r.	1 stycznia 2023 r.	x	
8	Japonia – ASEAN	1 grudnia 2008 r.	1 stycznia 2026 r.	x	
9	Japonia – Filipiny	11 grudnia 2008 r.	1 stycznia 2023 r.	x	
10	Japonia – Szwajcaria	1 września 2009 r.	1 stycznia 2024 r.		x
11	Japonia – Wietnam	1 października 2009 r.	1 stycznia 2026 r.	x	
12	Japonia – Indie	1 sierpnia 2011 r.	1 stycznia 2026 r.	x	
13	Japonia – Peru	1 marca 2012 r.	1 stycznia 2026 r.		x
14	Japonia – Australia	15 stycznia 2015 r.	.		x
15	Japonia – Mongolia*	.	.	x	

* Porozumienie między Japonią i Mongolią zostało podpisane 10 lutego 2015 r., ale jeszcze nie weszło w życie ze względu na trwające procedury ratyfikacyjne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [WTO RTA Database 2015; <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html>].

Dla podkreślenia znaczenia, jakie Japonia przywiązuje obecnie do preferencyjnych porozumień handlowych, warto dodać, że kraj ten negocjuje kolejne porozumienia: z Unią Europejską, Kanadą, Kolumbią, Turcją, ASEAN (w obszarze usług i inwestycji), TPP (Trans-Pacific Partnership), RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership), Chinami oraz Koreą Południową (rozmowy trójstronne). W chwili obecnej zawieszono rozmowy z Koreą Południową i GCC (Gulf Cooperation Council).

Gdyby wszystkie planowane porozumienia weszły w życie, udział handlu realizowanego przez Japonię na zasadzie handlu preferencyjnego znacznie by się zwiększył. Już obecnie jest on relatywnie intensywny. Według danych JETRO, pod koniec czerwca 2013 r. udział handlu realizowanego z partnerami, z którymi umowy funkcjonowały, wyniósł dla Japonii 18,9%, przy czym dla eksportu był on większy (19,8%) niż dla importu (18,2%) [JETRO 2013]. Wynegocjowanie porozumienia z Chinami (najważniejszym partnerem handlowym Japonii), Koreą Południową oraz UE zdecydowanie pozytywnie wpłynęłoby na wielkość tego udziału.

4. Zakończenie

Preferencyjne porozumienia handlowe są coraz częściej wykorzystywaną formą współpracy między krajami. W warunkach coraz większych trudności w osiągnięciu kompromisu w ramach negocjacji multilateralnych (WTO), umowy wiążące tylko zainteresowane kraje stają się rozwiązaniem zapewniającym szybsze rezultaty ekonomiczne.

Do podobnego wniosku doszły władze Japonii – kraju, który przez cały okres powojenny prowadził konsekwentnie politykę promowania współpracy wielostronnej. Pierwsze preferencyjne porozumienie handlowe zostało podpisane i weszło w życie w 2002 r. W kolejnych latach Japonia podpisała kolejne umowy, a ich liczba sięgnęła 15⁷. Przedstawiciele Japonii zauważyli, że brak elastyczności w prowadzeniu zagranicznej polityki ekonomicznej przynosi szkody przedsiębiorstwom japońskim, którym ogranicza możliwości skutecznego konkutowania, a także nie pozwala na osiągnięcie korzyści wynikających z efektu kreacji handlu. Te i inne powody motywowały władze kraju do zmiany polityki wobec preferencyjnych porozumień handlowych.

Obecnie Japonia traktuje porozumienia o współpracy jako ważną część swojej polityki gospodarczej, co oznacza, że niezależnie od już istniejących, intensywnie negocjuje kolejne umowy. Partnerami Japonii są nie tylko geograficznie bliskie kraje Azji i Pacyfiku, lecz również państwa amerykańskie czy europejskie. Niemal wszystkie porozumienia tego kraju obejmują zagadnienia dotyczące nie tylko handlu towarowego, ale również m.in. obrotu usługami, inwestycji czy własności intelektualnej.

Opóźnienia wynikające ze zmiany polityki wobec preferencyjnych porozumień handlowych będą dla Japonii trudne do nadrobienia. Niemniej intensywność działań w kierunku nawiązywania współpracy świadczy o dużej determinacji kraju w zmniejszaniu dystansu wobec liderów procesów regionalizmu gospodarczego.

Literatura

- Baldwin R., Low P. (ed.), 2008, *Multilateralizing regionalism*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Chiavacci D., Ziltener P., 2008, *Japanese Perspectives on a Free Trade Agreement/Economic Partnership Agreement (FTA/EPA) with Switzerland*, AS/EA LXII, no. 1, s. 5-41.
- Inkyo Ch., 2007, *East Asian Economic Integration: Implications of a U.S.-Korea Free Trade Agreement*, The Korea Economic Institute, s. 56-68. <http://www.keia.org/sites/default/files/publications/15.Cheong.pdf> (15.10.2014).
- MOFA, 2010, <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/policy20101106.html> (12.03.2015).
- MOFA, <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html> (12.03.2015).

⁷ Według stanu na 15 lutego 2015 r. W tym dniu podpisana została 15. umowa z Mongolią, która nie została jeszcze ratyfikowana.

- JETRO, 2013, *Global Trade and Investment Report. Revitalizing Japan through global business*, http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/trade_invest_2013_overview.pdf (20.07.2014).
- Maswood S.J. (ed.), *Japan and East Asian Regionalism*, 2004, Routledge, London and New York.
- Sutton M., 2005, *Japanese Trade Policy and 'Economic Partnership Agreements: A New Conventional Wisdom*, *Ritsumeikan Annual Review of International Studies*, vol. 4, s. 113-135.
- Turinov A., 2008, *Free Trade Agreements in the World Trade Organization: The Experience of East Asia and the Japan-Mexico Economic Partnership Agreement*, *Pacific Basin Law Journal*, vol. 25, s. 336-364.
- Urata S., 2009, *Japan's Free Trade Agreement Strategy*, *The Japanese Economy*, vol. 36, no. 2, Summer 2009, s. 46-77.
- WTO RTA Database, 2015, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (15.03.2015).
- WTO, 2011, *The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*, World Trade Report 2011, Geneva.
- WTO, 2015, https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm (15.03.2015).
- Yoshimatsu H., 2006, *The Politics of Japan's Free Trade Agreement*, *Journal of Contemporary Asia*, vol. 36, no. 4, s. 479-499.