

Rozdział 4
Współpraca gospodarcza
Unii Europejskiej z Japonią
(Sylvia Łagnowska)

Sylvia Łagnowska

Koniec drugiej wojny światowej przyniósł znaczące zmiany w polityce międzynarodowej i gospodarce. Europa, zniszczona wieloletnim konfliktem, uznała, że proces integracji kontynentu będzie najlepszym zabezpieczeniem przed kolejnymi walkami w przyszłości i jednocześnie stanie się najlepszym środkiem do poprawienia sytuacji gospodarczej. Przewidywania te okazały się słuszne, ponieważ dzisiaj Unia Europejska jest największym importerm i eksporterem na świecie – jej udział w handlu światowym wynosi 16,5%¹.

Z drugiej strony stoi Japonia, której gospodarka po wojnie praktycznie przestała istnieć. Dzięki pomocy Stanów Zjednoczonych była w stanie poprawić swoją sytuację ekonomiczną i w czasie zimnej wojny stała się jedną z trzech największych gospodarek świata, zaraz obok EWG i Ameryki. Dzisiaj Japonia zмага się z wieloletnim kryzysem ekonomicznym, który powstał w wyniku pęknięcia bańki spekulacyjnej, jednak wciąż jest jednym z najważniejszych partnerów handlowych UE.

Relacje pomiędzy Unią a Japonią zwłaszcza w przeszłości nie należały do łatwych. Dochodziło pomiędzy nimi do wielu konfliktów na tle handlowym. Z jednej strony rząd japoński stosował politykę protekcyjnistyczną w stosunku do swoich produktów i firm, z drugiej zaś strony naturalne bariery, takie jak odległość, nie sprzyjały rozwijaniu wzajemnych stosunków. Dopiero od początków XXI w. można dostrzec zdecydowaną poprawę i chęć rozwijania współpracy, choć wciąż nie jest wykorzystywany pełen potencjał.

W niniejszym rozdziale zajmę się analizą stosunków gospodarczych, poczynwszy od końca drugiej wojny światowej, a skończywszy na roku 2015. W pierwszej części przedstawię relacje ekonomiczne pomiędzy Unią i Japonią w czasie zimnej wojny, zwracając szczególną uwagę na konflikty, które hamowały integrację. W części drugiej opiszę, jak wyglądała ta

1 Portal Komisji Europejskiej, www.europa.eu/european-union/topics/trade_pl (data dostępu: 9.02.2017).

współpraca w latach 90., a więc w czasach, na które przypada rozpad Związku Radzieckiego, pęknięcie bańki spekulacyjnej² i kryzys w Japonii. Z kolei część trzecia i ostatnia pracy skupia się na relacjach współczesnych, tj. od początku lat dwutysięcznych. Jak rozwinęła się ta współpraca na tle kolejnego kryzysu gospodarczego? Co się zmieniło w stosunku do lat poprzednich?

4.1. Relacje handlowe pomiędzy Japonią a Europejską Wspólnotą Gospodarczą

Relacje gospodarcze pomiędzy Japonią a krajami Europy sięgają XVI w., jednak dopiero od końca lat 90. ubiegłego stulecia zaczęły się one prężnie rozwijać i stabilizować. Główną przyczyną takiego stanu rzeczy była odległość, która przez długi czas hamowała wzajemną współpracę. Dla Japończyków naturalnymi partnerami były kraje azjatyckie, a także Stany Zjednoczone. Również Europejczykom bliżej było do wzajemnej integracji czy rozwijania stosunków z ówczesnym mocarzem, jakim była niewątpliwie Ameryka³.

Wszelkie stosunki gospodarcze i polityczne pomiędzy Japonią i Europą zostały zerwane w czasie drugiej wojny światowej, ponieważ kraje europejskie stanowczo potępiały agresywne działania japońskie. Współpracę handlową wznowiono po zakończeniu konfliktu, jednakże jeszcze przez długi czas napotykała ona wiele problemów, które były pokłosiem wojny. Sama Europa, podzielona ideologicznie żelazną kurtyną, zajęła się odbudową społeczną i gospodarczą. Japonia natomiast dostała się pod okupację Stanów Zjednoczonych, od których uzależniła się gospodarczo i militarnie; przez wiele lat próbowała ona wyjść z powojennego kryzysu gospodarczego. Dążenie do ustanowienia silnych obustronnych relacji nie należało zatem do priorytetów żadnej ze stron⁴.

Od połowy lat 30. ubiegłego wieku Japonia ekonomicznie nastawiona była na militarystykę i przemysł ciężki, dlatego nie dziwi fakt, że po przegranej wojnie gospodarka tego kraju niemalże nie istniała. Nowo powołany

2 Niezrównoważony wzrost lub spadek cen na rynku.

3 J. Bossak, *Stany Zjednoczone, EWG, Japonia: współpraca i rywalizacja*, Warszawa 1986, s. 6–10.

4 P. Oseka, *Okrutny kontynent: Europa po II wojnie światowej*, www.newsweek.pl/swiat/okrutny-kontynent--europa-tuz-po-ii-wojnie-swiatowej,101241,1,1.html (data dostępu: 24.10.2016).

rząd z Shigeru Yoshidą na czele musiał zmierzyć się nie tylko z ciężką sytuacją gospodarczą, ale także z ciężką sytuacją społeczną. Wiele miast legło w gruzach, a sami Japończycy wycieńczeni byli polityką prowadzoną przez państwo w latach wojennych. Możliwe, że Japonia nie podniosłaby się po tak druzgocącej klęsce, gdyby nie zaangażowanie Stanów Zjednoczonych w pomoc w odbudowie kraju⁵.

Ważną rolę w modernizacji państwa odegrał fakt, że Japonia w swojej konstytucji wyrzekła się wojny jako suwerennego środka rozwiązywania konfliktów i zobowiązywała się do nieutrzymywania wojsk lądowych, morskich i powietrznych. Bezpieczeństwa kraju strzec miały wojska amerykańskie stacjonujące na Okinawie. Jest to o tyle istotne, że rząd mógł przeznaczyć duże nakłady pieniężne na rozwój gospodarczy, nie zaś na armię⁶.

Do połowy lat 70. Japonia odnotowała wzrost gospodarczy mierzony w PKB w wysokości 13% rocznie, podczas gdy jeszcze w latach 50. wynosił on 9%. Było to możliwe dzięki polityce prowadzonej przez rząd japoński, skupił się on bowiem na rozwoju gospodarczym, m.in. poprzez zastosowanie najnowocześniejszej technologii, stosowanie ulg podatkowych dla przedsiębiorstw, wspieranie konsumpcji. Chronił również rodzime produkty, stosując politykę wysokich barier celnych dla produktów obcego pochodzenia. Nie bez znaczenia pozostała też sama mentalność Japończyków, którzy wykazali się dużym patriotyzmem i chęcią odbudowy państwa, by na powrót stało się mocarstwem⁷.

Kraje Europy Zachodniej również borykały się z wieloma problemami. Wojna spowodowała wyniszczenie gospodarki, społeczności, a także infrastruktury. Dodatkowo napięta sytuacja ze Związkiem Radzieckim i państwami satelickimi mogła prowadzić do kolejnego międzynarodowego konfliktu. Obawa ta legła u podstaw integracji europejskiej, która miała nie tyle przywrócić stabilność gospodarczą, co znacznie ją zdynamizować. Uważano bowiem, że stabilna sytuacja ekonomiczna stanie się fundamentem do rozwijania nowych struktur bezpieczeństwa ponadnarodowego⁸.

Także i w tym przypadku Stany Zjednoczone odegrały znaczną rolę w rozwoju Europy, poprzez tzw. plan Marshalla. Była to pożyczka

5 J. Tubielewicz, *Historia Japonii*, Warszawa 1984, s. 424–428.

6 K. Henshall, *Historia Japonii*, Warszawa 2011, s. 190.

7 *Ibidem*, s. 189–191.

8 *Historia integracji europejskiej*, www.europejskiportal.eu/historia-integracji-europejskiej/ (data dostępu: 24.10.2016).

w wysokości 5 mld dolarów udzielona krajom europejskim, a także pomoc materialna w postaci towarów niezbędnych przy odbudowie gospodarek. Plan ten miał też inny cel: zapobiec kryzysowi gospodarczemu poprzez podtrzymanie koniunktury gospodarczej w Stanach⁹.

Gdy patrzy się na ten dynamiczny rozwój Japonii i krajów europejskich, a także na ich rosnący wpływ w gospodarce międzynarodowej, dziwi fakt, że stosunki te pozostawały dosyć ograniczone. Zarówno Europa, jak i Japonia były w pewien sposób zależne od Ameryki, i to z nią prowadziły najintensywniejszą politykę gospodarczą. Chociaż rynek europejski był coraz atrakcyjniejszy dla Japończyków – głównie dzięki wprowadzeniu w roku 1958 wymieniałości walut zachodnioeuropejskich, nowym rozwiązaniom w transporcie, które znacznie przyspieszały komunikację pomiędzy wyspami japońskimi a starym kontynentem, a także dzięki rozwojowi integracji europejskiej – to wymiana handlowa z Europą była niemal trzykrotnie niższa niż w przypadku wymiany ze Stanami Zjednoczonymi. Na początku lat 50. eksport japoński do USA wynosił ok. 180 mld dolarów, podczas gdy eksport do Europy Zachodniej nie przekraczał 25 mld dolarów. Jeżeli zaś chodzi o import, to ten z USA do Japonii był wart ponad 500 mld dolarów, a wartość tego z krajów Europy Zachodniej sięgała ok. 60 mld dolarów¹⁰.

W ciągu kolejnych lat sytuacja ta nie uległa większej zmianie. W roku 1986 eksport japoński wzrósł do 37 mld dolarów, import zaś spadł do 20 mld dolarów. Przyczyn można upatrywać głównie w nadal wysokich kosztach przewozu towarów. Pomimo rozwoju technologii przewóz wciąż był nieopłacalny. Transport lotniczy musiał biec okreśną drogą, ponieważ mało który przewoźnik posiadał licencje, by móc latać nad terytorium Chin i ZSRR, dlatego też najczęściej wybierano znacznie dłuższą podróż morską¹¹.

Jedną z ważniejszych przeszkód stanowiły i po części nadal stanowią różnice wynikające z odmienności otoczenia prawnego. Europejczycy niechętnie patrzyli na wejście na rynek japoński, obawiając się dyskryminacji swoich produktów, przy jednoczesnych bardzo dużych wymaganiach, które stawiała strona japońska. Z kolei Japończycy twierdzili, że rynek europejski jest zbyt zróżnicowany pod względem prawnym, ekonomicznym i językowym, by móc swobodnie się na nim rozwijać.

9 *Ibidem*.

10 J. Bossak, *op. cit.*, s. 166–168.

11 *Ibidem*.

Japonia jako kraj górzysty z ograniczonymi zasobami naturalnymi musi sprowadzać surowce z innych krajów, by następnie sprzedawać na zagranicznych rynkach wyroby już przetworzone. Z tego wynikało jedno z najpoważniejszych napięć pomiędzy Japonią i Europą – Japonia osiągnęła dodatnie saldo w obrocie towarami przemysłowymi, z których wiele zaliczało się do zaawansowanych technologicznie. Prowadziło to z kolei do następnego problemu – wzrostu sprzedaży produktów elektronicznych czy samochodowych. Towary japońskie stały się poważnym konkurentem dla firm europejskich, głównie dzięki znacznie niższej cenie, dlatego nałożono na stronę japońską pozataryfowe ograniczenia (przede wszystkim ilościowe).

W latach 60. jedną z głównych kości niezgody był rozwijający się w Japonii przemysł samochodowy. Kraje europejskie stosowały w tej dziedzinie wyraźną politykę protekcjonistyczną i w końcu Japonia podpisała umowy o ograniczeniu eksportu samochodów do Włoch, RFN, Wielkiej Brytanii i Francji. Kraje te same produkowały samochody, więc wysoka sprzedaż pojazdów japońskich znacznie ograniczała ich zyski. Umowa ta działała jednak w obie strony, tj. samochody ze wspomnianych krajów również zostały objęte ograniczeniami ilościowymi dotyczącymi sprzedaży w Japonii¹².

Ważnym punktem w obustronnych relacjach były licencje. W początkowym stadium rozwoju państwa Japonia kupowała patenty, a przez to zobowiązywała się do przyjęcia klauzuli, która mogła ograniczyć sprzedaż produktów objętych tymi patentami. Jednak w miarę rozwoju Japończycy zaczęli tworzyć swoje własne patenty i wynalazki. Wypuszczali je na rynki zagraniczne, które w ten sposób uzależniali od własnych produktów¹³.

Pomimo licznych przeszkód wzajemne relacje przez cały czas się rozwijały. Widać to wyraźnie na przykładzie rozwoju działalności firm japońskich w Europie. Do roku 1974 na terytorium krajów EWG działały jedynie 33 japońskie przedsiębiorstwa, a we wczesnych latach 80. było ich ok. 100. W roku 1987 łączna wartość japońskich inwestycji w Europie wyniosła ponad 14 mld dolarów. Głównym powodem tych inwestycji była chęć produkowania na miejscu i miejscowa sprzedaż, przede wszystkim po to, żeby zmniejszyć koszty, zaoszczędzić na opłatach celnych i skrócić czas transportu. Państwa takie jak Wielka Brytania, RFN, Francja i Holandia inwestowały w Japonii, i choć ich udziały

.....
12 *Ibidem*, s. 167–185.

13 *Ibidem*, s. 173–185.

stale wzrastały, to w tym czasie nadal były dwukrotnie mniejsze niż wpływy amerykańskie. Wartość brytyjskich inwestycji w połowie lat 80. sięgała 360 mld dolarów, a liczba firm z RFN działających na terenie Japonii przekraczała 315¹⁴.

Wzrost liczby przedsiębiorstw japońskich w Europie Zachodniej można tłumaczyć faktem, że po roku 1973, czyli po pierwszym kryzysie naftowym, który swoim zasięgiem objął wszystkie uprzemysłowione państwa, uzależnione od ropy, japońskie ministerstwo do spraw handlu zaczęło wdrażać program, który miał ograniczyć uzależnienie gospodarki od ropy naftowej. Program ten pozwolił rozwinąć technologię energooszczędną, a także zakładał przeniesienie części przedsiębiorstw za granicę¹⁵.

Kryzys miał też inne skutki, ponieważ Japonia znacznie szybciej niż zachodnie mocarstwa wydostała się z niżu i już w 1975 r. zanotowała czteroprocentowy zysk, a kolejny kryzys paliwowy z roku 1979 spowodował w jej przypadku tylko niewielki zastój. Coraz częściej jednak pojawiały się głosy zazdrości, które podnosiły, że gospodarka japońska nastawiona jest tylko na zysk. Po szoku Nixona ochłodziły się również stosunki Japonii z Ameryką. Japończykom zarzucano m.in. nieetyczne działania mające na celu sprzedaż rodzimych produktów, których cena często była celowo zaniżana, aż do kosztów produkcji. Europejskie i światowe przedsiębiorstwa nie były w stanie osiągnąć tak niskich cen, więc produkty japońskie były chętniej i częściej kupowane.

Unia Europejska postrzegała Japonię do lat 80. jako zagrożenie dla rodzimego rynku, nie zaś jako równoprawnego partnera. Stąd też blokowanie uczestnictwa Japonii w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju OECD, do której zaproszono ją dopiero trzy lata po założeniu. Jednakże w miarę upływu czasu Kraj Kwitnącej Wiśni poczynił znaczne postępy i starania, by poprawić swój wizerunek na arenie międzynarodowej. W latach 80. Japonia stała się największym dawcą pomocy dla krajów słabo rozwiniętych i pomagała im rozwinąć się gospodarczo. Polityka zagraniczna kraju przestała być ukierunkowana tylko na Stany Zjednoczone i uznała Unię Europejską za ważnego partnera handlowego¹⁶.

Gdy wziąć jednak pod uwagę dane, widać, że Japonia na przełomie lat 80. i 90. była dla państw Wspólnoty Europejskiej drugim najważniej-

14 J. Keck, *EU-Japan Relations, 1970–2012*, London 2013, s. 17–34.

15 *Ibidem*.

16 *Ibidem*.

szym partnerem gospodarczym, pierwszym w Azji. 11% towarów japońskich trafiało na europejskie rynki, a 5% ogólnoeuropejskich towarów trafiało do Japonii. Taka sytuacja sprawiła, że Stany Zjednoczone, Europejska Wspólnota Gospodarcza i Japonia były trzema najważniejszymi gospodarkami na świecie i ich relacje pomimo licznych przeszkód były rozwijane, chociaż w przypadku Europy i Japonii nie był wykorzystywany pełen potencjał¹⁷.

4.2. Kryzys lat 90.

Załamanie potęgi Japonii zaczęło się od spotkania przedstawicieli Stanów Zjednoczonych, Japonii, Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii w hotelu Plaza w Nowym Jorku w roku 1985. W latach 80. drogi dolar doprowadził do tego, że amerykańskie przedsiębiorstwa z trudem konkurowały na międzynarodowych rynkach. Rząd USA w obliczu buntujących się przedsiębiorców podpisał porozumienie zwane Plaza Accord, w wyniku którego wartość dolara została obniżona w stosunku do japońskiego jena i niemieckiej marki. Już w roku 1987 dolar stracił wartość 51% w stosunku do jena, co przyniosło zyski Stanom Zjednoczonym, dla Japonii zaś stało się początkiem kryzysu, z którym nie może sobie poradzić do dzisiaj¹⁸.

Gospodarka Japonii była bardzo silnie i nadal jest uzależniona od eksportu, dlatego też przez wzrost konkurencyjności firm amerykańskich japońskie przedsiębiorstwa zaczęły mieć poważny problem w inwestowaniu chociażby na rynku europejskim, który stał się głównym partnerem dla Ameryki. Rząd japoński próbował pobudzić rodzimą gospodarkę poprzez sztuczne obniżenie stóp procentowych na kredyty, do których zabezpieczenia używano ziemi. Jej wartość w krótkim czasie zaczęła rosnąć do niebywałych wręcz cen – areal Japonii równy był wartości 60% zasobów planety. Dochód niektórych japońskich firm przekraczał PKB biedniejszych państw. Ta hiperinflacja znana jest również pod nazwą bańki mydlanej. Sztucznie napędzana gospodarka Japonii przyczyniła się do jeszcze

17 G. Mazur, *Interesy ofensywne unijnych przedsiębiorstw w kontekście negocjowanej umowy o strefie wolnego handlu UE – Japonia*, „Unia Europejska.pl” 2016, nr 3 (238).

18 D. Konieczny, *Plaza Agreement – wnioski dla Chin z lekcji japońskiej*, www.polska-azja.pl/d-konieczny-plaza-agreement-%E2%80%93-wnioski-dla-chin-z-lekcji-japonskiej/ (data dostępu: 31.10.2016).

większego jej wzrostu – pod koniec lat 80. Japonia stała się najbogatszym krajem na świecie oraz kontrolowała 4% gospodarki amerykańskiej. Jednakże ten sukces miał również swoje ciemne strony. Narastały nastroje antyjapońskie, widoczne zwłaszcza w USA i Europie, które krytykowały kraj za postawę nacjonalistyczną, a także za wzrost gospodarczy. W samej Japonii nie było lepiej – Japończycy pracowali dużo i ciężko, a kolejne afery rządowe przyczyniały się do ogólnego niezadowolenia. Bańka mydlana musiała pęknąć¹⁹.

Pod koniec roku 1989 ceny tak wymknęły się spod kontroli, że bank japoński postanowił wprowadzić sztywne stopy procentowe. Pęknięcie bańki nastąpiło więc w sposób kontrolowany – rząd nie czekał na moment, kiedy stanie się to samoistnie, tylko wybrał najdogodniejszy ku temu okres. Skutkiem takiej polityki był jednak kryzys, w którym pogrzyżała się Japonia. Trwał on nieprzerwanie przez całe lata 90., a także na początku nowego tysiąclecia. Ceny ziem spadły o ponad 60%, wiele firm ogłosiło bankructwo, długi, które powstały, były nie do spłacenia, a wzrost gospodarczy Japonii zatrzymał się²⁰.

Przy okazji wspomniania o bańce mydlanej często padają słowa o straconym pokoleniu. Lata 90. to bowiem czas, w którym Japonia starała się poradzić sobie ze skutkami bańki spekulacyjnej przez próby stymulowania rodzimego rynku. Zarówno import, jak i eksport znacznie zmalał w stosunku do lat poprzednich i utrzymywał się do roku 2003 na niskim poziomie, z niewielkim wzrostem w roku 2000. Jednak taki stan spowodował również pewną normalizację w stosunkach z Europą. Japońska nadwyżka w bieżących obrotach spadła z 4,2% w 1986 r. do 1,3% w 1996 r. Z kolei nadwyżka Unii w handlu usługami zaczęła się zwiększać, choć deficyt w handlu towarami zaczął maleć. Japoński import zaczął pokrywać się z eksportem z Unii. Oznaczało to, że unijny eksport do Japonii rozwijał się zdecydowanie lepiej niż w latach poprzednich. Jednak nadal relacje gospodarcze nie były w pełni zrównoważone, tj. inwestycje japońskie w Europie w dalszym ciągu były większe niż europejskie w Japonii²¹.

19 P. Wawrzyński, *Postdobrobyt: Przyczyny i skutki kryzysu Europy*, Warszawa 2013, s. 18–23.

20 T. Rościszewski, *Przyczyny stagnacji gospodarczej Japonii*, www.psz.pl/118-gospodarka/przyczyny-stagnacji-gospodarczej-japonii (data dostępu: 31.10.2016).

21 J. Broński, *Kryzysy XX wieku: Japońska stracona dekada. Nieodrobiona lekcja Zachodu*, www.psz.pl/118-gospodarka/kryzysy-xx-wieku-japonska-stracona-dekada-nieodrobiona-lekcja-zachodu (data dostępu: 31.10.2016).

4.3. Relacje dwustronne w dobie kryzysu lat 90.

Początek lat 90. przyniósł ogromny przełom w postaci rozpadu Związku Radzieckiego. Doprowadziło to do diametralnej zmiany układu sił w Europie i na świecie. Do tej pory układ sił rozłożony był pomiędzy ZSRR a Stany Zjednoczone, a po 1991 r. na politycznej scenie międzynarodowej jako mocarstwo światowe została tylko Ameryka. Dodatkowo czternaście nowych państw, które powstały z ZSRR, musiało zacząć umacniać swoje pozycje na forum światowym, zawierając liczne sojusze. Unia Europejska ze swoim potencjałem i wspólnym rynkiem była jednym z najważniejszych graczy. Powstała sytuacja zmusiła również rząd japoński do zmiany jego polityki – ze skierowanej głównie na współpracę z USA na bardziej rozległą politykę globalną i zwróconą ku coraz bardziej liczącej się Unii Europejskiej²².

18 lipca 1991 r. japoński premier Kaifu Toshiki złożył wizytę w Hadze, gdzie spotkał się z przewodniczącym Komisji Europejskiej. Spotkanie to zaowocowało podpisaniem Wspólnej Deklaracji między Japonią a Wspólnotą Europejską (ang. *Joint Declaration on Relations between the European Community and its Member States and Japan*)²³. Deklaracja ta regulowała kwestie nie tylko ekonomiczne, ale również polityczne i kulturowe. Zostały wprowadzone ramy instytucjonalne dla tych stosunków – miały to być doroczne szczyty pomiędzy japońskim premierem i przewodniczącym Komisji Europejskiej, a także spotkania na szczeblu ministerialnym odbywające się dwa razy w roku. Podkreślono również wartości łączące oba podmioty: prawa człowieka, praworządność, wolność i demokrację. Było to jednocześnie pierwsze porozumienie podpisane pomiędzy Japonią a Unią i stanowiące podstawę tych stosunków²⁴.

Upadek Związku Radzieckiego miał również niebagatelny wpływ na losy państw Azji Południowo-Wschodniej, które w dużej mierze zależne były od komunistycznych władz. Kiedy więc wpływy te zmalały, gospodarki tych państw zaczęły się szybko rozwijać. Nie pozostało to niezauważone przez Komisję Europejską, która już 13 lipca 1994 r. przedstawiła

22 J. Jagieło, *Skutki rozpadu ZSRR*, www.pu.i.wp.pl/k,NDYzNDcxMTUsNzA3O-DA0,f,Rozpad_Zwiazku_Radzieckiego.pdf (data dostępu: 31.10.2016).

23 *Joint Declaration on Relations between the European Community and its Member States and Japan*, Hague, 18.07.1991, www.eeas.europa.eu/archives/docs/japan/docs/joint_pol_decl_en.pdf (data dostępu: 31.10.2016).

24 Y. Hosoya, *The Evolution of the EU-Japan Relationship: towards a normative partnership?*, „Japan Forum” 2012, vol. 24, no. 3, s. 317–337.

dokument „W kierunku nowej strategii dla Azji” (ang. *Towards a New Asia Strategy*)²⁵. Został w nim zaprezentowany raport, który mówił o rosnącym potencjale rynków azjatyckich i szansach, jakie niosły one dla Unii. Zawarto w nim radę, by UE znacząco zwiększyła swoje wpływy w tym regionie, aby w przyszłości nadal być potęgą gospodarczą, ponieważ państwa te mają potencjał i mogą stać się najszybciej rozwijającym się regionem świata. Jednakże zauważono również, że kraje te dopiero wkraczają na ścieżkę demokracji, ich rządy są niestabilne i ciągle łamią one podstawowe prawa człowieka. Stanowiło to jedną z najważniejszych przeszkód we wzajemnej współpracy, dlatego rozwój relacji z Japonią stał się dla Unii priorytetem. Japonia jako kraj o najdłuższym stażu demokracji, silnej pozycji gospodarczej i poszanowaniu praworządności i praw człowieka stała się naturalnym sojusznikiem. Dzięki silnej współpracy Unia mogła nie tylko zyskać partnera, ale też znacznie umocnić swoją pozycję w tym regionie²⁶.

8 marca 1995 r. Komisja Europejska przedstawiła pierwszy plan działania dla stosunków z Japonią o nazwie „Europa i Japonia: następny krok” (ang. *Europe and Japan: The Next Step*). Dokument stwierdzał, że zarówno Japonia, jak i kraje europejskie zmieniają się i znacznie zwiększyły swoją rolę w polityce światowej po zakończeniu zimnej wojny. Szczególną uwagę zwrócono na ich rolę w szerzeniu demokracji i w polityce bezpieczeństwa, a także na ich rolę w handlu międzynarodowym. Ze względu na te podobieństwa Unia i Japonia miały zacząć ze sobą współpracować, by rozwijać wielostronny i stabilny system ekonomiczny i utrzymać bezpieczeństwo globalne. Podkreślono również, by podmioty te czynnie działały na rzecz polepszenia relacji z Rosją, Chinami i państwami Azji Południowo-Wschodniej²⁷.

W 1996 r. powstała inicjatywa azjatycko-europejskich spotkań ASEM. Inauguracyjne spotkanie odbyło się w Bangkoku w marcu 1996 r. ASEM to forum współpracy pomiędzy krajami Unii Europejskiej a krajami Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej. W pierwszym spotkaniu wzięło udział 15 krajów członkowskich UE, ASEAN – Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej, a także Chiny, Japonia i Korea Południowa. Dialog na forum prowadzony jest w sprawach politycznych,

25 *Towards a New Asia Strategy*, Brussels, 13.07.1994, www.aei.pitt.edu/2949/1/2949.pdf (data dostępu: 31.10.2016).

26 Y. Hosoya, *op. cit.*

27 *Ibidem*.

kulturalno-intelektualnych, a także ekonomiczno-finansowych. Ostatnie mają się skupiać na liberalizacji handlu i służyć wzrostowi inwestycji oraz reformom finansowym. Organizacja ta do tej pory pozostaje jedną z najważniejszych inicjatyw tego typu. Jednak na samym początku zwłaszcza strona japońska nie była zbyt aktywna w udzielaniu się na forum. Pozostała sceptyczna wobec wizji integracji krajów regionu – nie uważała jej za możliwą. Skutkiem takiej postawy niezaangażowania w obustronne relacje było zdynamizowanie polityki UE w stosunku do Chin i działanie na rzecz jej rozszerzenia. Gospodarka chińska zaczęła w tym okresie znacznie się rozwijać i dzięki temu stała się bardzo atrakcyjna dla strony unijnej. Doprowadziło to najpierw do złagodzenia sankcji ekonomicznych nałożonych na stronę chińską po wydarzeniach na placu Tiananmen w roku 1989, a także do wydania w roku 1995 dokumentu „Długoterminowa polityka do spraw relacji Unia – Chiny” (ang. *A Long Term Policy for China-Europe Relations*). Była w nim mowa o tym, że należy przededefiniować wzajemne stosunki na bardziej odpowiadające wcześniej przyjętej Nowej Strategii dla Azji. Gospodarka chińska stała się bardzo istotnym punktem dla polityki unijnej, jednakże Komisja Europejska nie mogła całkowicie zignorować łamania praw człowieka w tym państwie, dlatego też powstała inicjatywa dialogu, który byłby w całości poświęcony tym kwestiom²⁸.

Znaczenie Chin wzrosło w kwestii nie tylko gospodarczej, ale również militarnej. Komunistyczny rząd chiński zaczął rozwijać potencjał wojskowy, zwiększając wydatki na armię. Nie spodobało się to zwłaszcza stronie japońskiej, która w swojej konstytucji pozbawiła się możliwości posiadania armii – stąd też nastąpiło ponowne odwrócenie się polityki japońskiej w stronę Stanów Zjednoczonych. W końcu to od USA i ich wojska zależeć mogła przyszłość kraju. Na tym tle stosunki z Europą wydawały się nie tak istotne – nawet w przypadku wojny w Iraku, której UE była przeciwna²⁹, Japonia wsparła swoimi działaniami Amerykę³⁰.

28 A. Berkofsky, *EU Relations with China, Japan and North Korea – trends, issues and implications for the EU role in Asian security*, lecture at the International Conference on Comprehensive Security in the Asia-Pacific Region, organised by the Asian Political & International Studies Association (APISA) and the Konrad Adenauer Foundation in collaboration with the Keio University, 30 Nov–1 Dec 2009, Tokyo, Japan., www.files.ethz.ch/isn/111325/EUAsia_Security.pdf.

29 Nie wszystkie kraje były przeciwne tej interwencji, jednakże wspólne stanowisko zajęto w wyniku rozmów i kompromisu.

30 Y. Hosoya, *op. cit.*

Pierwsze normy prawne w obustronnych relacjach ustanowione w latach 90., wbrew oczekiwaniom i nadziejom, nie przyczyniły się jednak do rozwoju relacji gospodarczych. Stało się wręcz odwrotnie: wzajemne obroty w handlu zmniejszyły się. Główną przyczyną tego faktu były przede wszystkim zmiany w otoczeniu tych dwóch podmiotów – nowo powstałe państwa w Europie stały się priorytetem dla Unii Europejskiej, która skupiła się na ustanowieniu relacji z nimi, a nie z odległą geograficznie Japonią. Także Krajowi Kwitnącej Wiśni bliżej było do krajów azjatyckich, w których coraz bardziej rozwijała się wzajemna współpraca gospodarcza³¹.

4.4. Relacje gospodarcze na początku XXI w.

Na początku 2000 r. wartość obustronnej wymiany handlowej wyniosła ok. 137 mld euro, co stanowiło największą kwotę od początków nawiązania wzajemnych relacji. Dzięki temu Japonia stała się drugim najważniejszym partnerem handlowym Unii. W tym czasie można jej było przypisać 9% importu europejskiego i 5% eksportu. Dlatego też w grudniu, w dziesiątą rocznicę podpisania Wspólnej Deklaracji, został ratyfikowany Plan Działania (ang. *Shaping our Common Future. An Action Plan for EU-Japan Cooperation*)³². Dokument ten traktował o promowaniu pokoju i działaniu na rzecz bezpieczeństwa, współpracy na rzecz globalnych wyzwań i wymiany ludzi i kultury. Natomiast druga część tego planu w całości została poświęcona stosunkom gospodarczym. Podkreślono w niej rolę, jaką obydwie gospodarki odgrywają w światowym handlu, a także zapowiedziano dalszą współpracę w tej dziedzinie. Plan ten jednak nie odegrał znaczącej roli, głównie dlatego, że nie zostały w nim ujęte konkretne mechanizmy, które miałyby służyć realizacji ustanowionych celów. Znacznie później eksperci uznali ten plan za zbyt szeroki i zbyt ambitny, by mógł zostać zrealizowany³³.

W listopadzie 2002 r. Grupa Zadaniowa do spraw Kontaktów Międzynarodowych powołana przez Junichiro Koizumiego zidentyfikowa-

31 G. Mazur, *op. cit.*

32 *Shaping Our Common Future. An Action Plan for EU-Japan Cooperation*, Brussels 2001, www.mofa.go.jp/region/europe/eu/overview/declar.html (data dostępu: 5.11.2016).

33 P. Pasierbiak, *Oslabienie powiązań gospodarczych Japonii z Unią Europejską w latach 2007–2014*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia” 2015, vol. XLIX, Sekcja H, s. 127–137.

ła UE jako „silnego partnera”, jednak tylko w określonych obszarach współpracy. Grupa ta wydała opinię, w której stwierdziła, że lepsze dla interesów japońskich jest działanie z poszczególnymi krajami i praca nad bilateralnymi umowami niż działanie z instytucjami unijnymi. Pomimo że rola Unii na arenie międzynarodowej zdecydowanie zaczęła wzrastać, japońskie Ministerstwo Spraw Zagranicznych wciąż przypisywało więcej pracowników do zadań związanych z utrzymywaniem dobrych relacji z krajami azjatyckimi i Stanami Zjednoczonymi. Ustanowienie jednej wspólnej polityki rządu japońskiego było i jest niemożliwe również z powodu podziału kompetencji pomiędzy różne ministerstwa, które dzielą się na te dotyczące spraw gospodarczych, politycznych i bezpieczeństwa międzynarodowego. Stosunki z Unią są omawiane jako całość w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych, Ministerstwa Współpracy Międzynarodowej i Pokoju, a także Wydziału Energii Jądrowej³⁴.

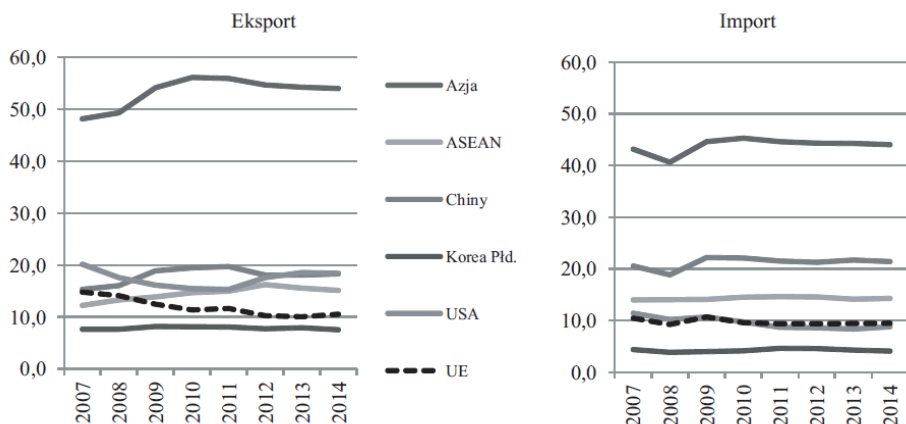
Jednak pomimo widocznej poprawy we wzajemnych stosunkach wartość obustronnej wymiany handlowej zaczyna maleć i już w 2004 r. osiągnęła pułap 116 mld euro, a Japonia spadła na piąte miejsce eksportowe wśród najważniejszych partnerów unijnych, podczas gdy wciąż rozwijające się Chiny zajmują miejsce drugie, z wartością handlową wynoszącą 200 mld euro w 2006 r. Jednak, jeżeli porównać te dwa państwa, to należy również wziąć pod uwagę deficyt handlowy, który dla Japonii wynosi 30,5 mld euro w 2006 r., podczas gdy w przypadku Chin osiągnął on wartość aż 106 mld euro. Unia Europejska w tym samym roku była również piątym najważniejszym rynkiem importowym³⁵.

W okresie 2000–2015 potencjał we wzajemnych relacjach gospodarczych nie tylko nie został wykorzystany, ale też systematycznie spadał. W 2015 r. w porównaniu do 2000 r. wartość wzajemnych obrotów była niższa o prawie 15%. Było to spowodowane spadkiem importu europejskiego, którego wartość zmniejszyła się o ponad $\frac{1}{3}$ – w 2000 r. wynosił on 92,2 mld euro, z kolei w 2015 r. było to już 59,7 mld euro. Eksport pozostawał natomiast na dosyć stabilnym poziomie i wzrost odnotował dopiero w okolicach 2015 r. W tym roku był on wyższy o niemalże $\frac{1}{4}$ niż w 2000 r., co z kolei przyczyniło się do zmniejszenia salda do 3,2 mld euro w 2015 r.³⁶

34 *Ibidem*.

35 *Ibidem*.

36 G. Mazur, *op. cit.*

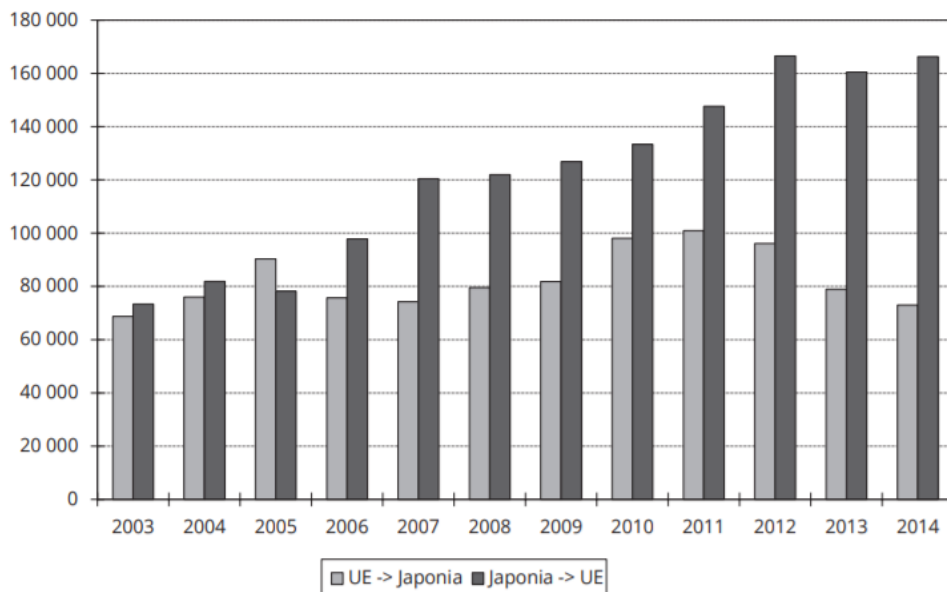


Wykres 4. Udział UE oraz wybranych obszarów geograficznych w eksporcie i imporcie Japonii (w %)

Źródło: *Oslabienie powiązań gospodarczych Japonii z Unią Europejską w latach 2007–2014*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia” 2015, vol. XLIX, Sekcja H, s. 127–137.

Ważną kwestią na początku lat 2000 były trudności z inwestowaniem na rynku japońskim. Pomimo wciąż powtarzanych obietnic, że rząd japoński złagodzi przepisy, nadal prowadził on politykę protekcjonistyczną dla rodzimych firm. Zagraniczne koncerny mają przede wszystkim do czynienia z barierami podatkowymi – podatki pobierane są np. od niezrealizowania zysków kapitałowych. Do największych inwestorów, którym jednak udało się pokonać wszystkie utrudnienia, należą przede wszystkim duże koncerny należące głównie do branży telekomunikacyjnej i samochodowej. Średnie i małe przedsiębiorstwa albo nie inwestują, albo inwestują bardzo mało w rynek japoński. Z drugiej zaś strony Unia stanowiła w latach 2002 i 2004 główny rynek inwestycyjny dla Japonii, a inwestycje sięgały 5,5 mld dolarów. Na taki stan rzeczy wpływ miało przede wszystkim rozszerzenie Unii o nowe państwa z Europy Środkowo-Wschodniej. Dzięki ujednoliconym przepisom prawnym Japonia mogła zwiększyć liczbę swoich inwestycji, zwłaszcza w takich krajach jak Polska i Czechy, z którymi rząd tokijski ustanowił strategiczne partnerstwo w 2004 r. Miało to oczywiście na celu wzrost japońskich udziałów na tych rynkach, jak również współpracę w dziedzinie nauki i technologii³⁷.

³⁷ A. Berkofsky, *The EU and Japan: a partnership in the making*, „EPC Issue Paper” no. 52, February 2007.



Wykres 5. Skumulowana wartość inwestycji bezpośrednich UE – Japonia w latach 2003–2014 (mln dol.)

Źródło: G. Mazur, *Interesy ofensywne unijnych przedsiębiorstw w kontekście negocjowanej umowy o strefie wolnego handlu UE – Japonia*, „Unia Europejska.pl” 2016, nr 3 (238).

Jednakże już w 2007 r. najważniejszym rynkiem eksportowym dla Japonii stał się rynek azjatycki – aż 48% całkowitego eksportu było kierowane do Azji. W 2010 r. wzrósł on do 56%, by w 2014 r. zmaleć o 2%. Na same Stany Zjednoczone i Chiny przypada 15–20% eksportu. Unia Europejska spadła na miejsce trzecie, a jej udział zmalał z 15% w 2007 r. do 10% w 2013 r. Spadek ten przełożył się również na saldo bilansu handlowego. W 2007 r. było ono dodatnie i wynosiło 40 mld dolarów, jednak już w 2012 r. po stronie japońskiej pojawił się deficyt w wysokości prawie 2 mld dolarów. W 2013 r. wzrósł on do prawie 7 mld dolarów. Taki stan rzeczy wynikał głównie z pogorszenia się relacji handlowych z poszczególnymi krajami unijnymi, takimi jak Niemcy, Wielka Brytania, Francja czy Holandia, które do tej pory miały największy udział w tych stosunkach. W 2013 r. liczba krajów, z którymi strona japońska odnotowała deficyt handlowy, była większa od tych z nadwyżką. Przyczyn można upatrywać w zmniejszeniu popytu na produkty japońskie, zwłaszcza te z sektora technologicznego. To z kolei było wynikiem kryzysu gospodarczego.

Największy udział w eksporcie japońskim w tym czasie miały maszyny i urządzenia transportowe – ok. 65%, różne wyroby przemysłowe z ok. 10% i produkty chemiczne także z ok. 10% udziałem³⁸.

Tabela 4. Obroty handlowe Japonii z UE w latach 2005–2015 (w mln euro)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Import UE	74,346	78,430	79,259	76,474	58,440	67,302	70,583	64,999	56,606	56,574	59,907
Eksport UE	43,723	44,753	43,742	42,390	35,978	43,984	49,075	55,657	54,016	53,286	56,605

Źródło: www.jetro.go.jp/world/europe/eu/stat.html.

Kryzys gospodarczy miał również inny wpływ w postaci zmiany kierunku japońskich inwestycji. Do tej pory Japonia najchętniej inwestowała na rynkach już rozwiniętych, takich jak Stany Zjednoczone czy Unia Europejska. Jednak pod wpływem rosnącego kryzysu wzrosło zaangażowanie na rynkach azjatyckich, tak że w 2013 r. wartość inwestycji japońskich dla tego regionu wyniosła 41 mld dolarów, podczas gdy dla Unii Europejskiej była ona o 10 mld dolarów niższa. Najważniejszymi krajami z UE, w których Japonia chętnie inwestowała, były Wielka Brytania (13 mld dolarów), Holandia (9 mld dolarów) i Niemcy (3 mld dolarów)³⁹.

W kwietniu 2010 r. na szczycie UE-Japonia w Brukseli powołano do życia Zaawansowaną Grupę do spraw UE-Japonia. W zakres jej działań wchodzi omawianie i rozwijanie obustronnej relacji i działanie na rzecz wzmocnienia stosunków gospodarczych poprzez dyskusowanie na tematy takie jak cła, środki pozataryfowe, usługi, własność intelektualna czy prawo dotyczące uregulowań gospodarczych. W składzie grupy znalazły się Komisja Europejska i japońskie Ministerstwo Spraw Zagranicznych. Do jej głównych zadań należy przede wszystkim wyeliminowanie barier, które stoją na przeszkodzie wzajemnej integracji. Są to przede wszystkim pozataryfowe bariery stosowane przez stronę japońską w odniesieniu do zagranicznych inwestorów, o których była mowa już wcześniej⁴⁰.

38 P. Pasierbiak, *op. cit.*

39 S. Stępień, *Japonia i Unia Europejska w obliczu nowej fali liberalizacji handlu światowego*, „Politeja” 2014, vol. 28, s. 225–242.

40 A. Berkofsky, *EU-Japan Relations from 2001 to Today: achievements, failures and prospects*, „Japan Forum” 2012, vol. 24 (3).

Punktem przełomowym we wzajemnych relacjach okazało się dojście do władzy partii liberalno-demokratycznej w 2013 r., kiedy premierem został Shinzo Abe. Już w maju ogłosił on nową politykę gospodarczą państwa, która miałaby wyprowadzić kraj z kryzysu trwającego od momentu pęknięcia bańki spekulacyjnej. Jednym z punktów tej polityki jest reforma, której cel stanowi otwarcie na zagraniczną konkurencję sektorów do tej pory silnie chronionych przez rząd. Ta zmiana polityki pozwoliła również na przystąpienie do rozmów nad Partnerstwem Transpacyficznym, czyli do umowy o wolnym handlu, pomiędzy państwami azjatyckimi, Regionem Pacyfiku i Stanami Zjednoczonymi. Partnerstwo zostało zawarte w październiku 2015 r.⁴¹

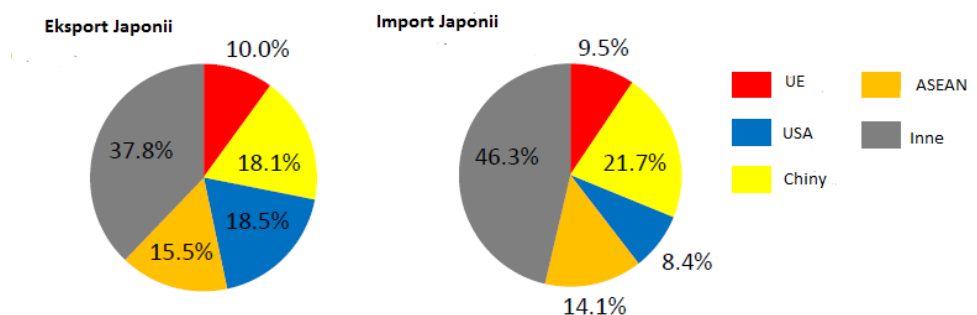
25 marca 2013 r. ogłoszono również rozpoczęcie negocjacji nad umową o wolnym handlu pomiędzy Japonią a Unią Europejską. Umowa ta miałaby znieść wszelkie bariery pozataryfowe czy cła nakładane na produkty wrażliwe, np. z sektora spożywczego, zamówienia publiczne i prawa własności intelektualnej. Miałaby pomóc zdynamizować obustronne relacje handlowe i wykorzystać pełen ich potencjał. Z prawnego punktu widzenia cła pomiędzy oboma podmiotami są na dosyć niskim poziomie, a ponad $\frac{2}{3}$ unijnego eksportu podlega zerowym stawkom celnym. Jednak główne ograniczenia we wzajemnych relacjach to przede wszystkim bariery pozataryfowe, które przejawiają się w utrudnionym dostępie europejskich towarów do japońskiego rynku. Bariery te szczególnie widoczne są w utrudnionym dostępie do japońskiego przyływu inwestycji i rynku usług – zwłaszcza w odniesieniu do branży rolno-spozywczej, motoryzacyjnej, chemicznej, finansowej i telekomunikacyjnej. Z badania, w którym wzięło udział sto dwadzieścia europejskich przedsiębiorstw, wynikało, że japoński rynek jest trudniejszy od rynków innych państw. Jako główne przyczyny takiego stanu rzeczy przedsiębiorcy wymienili odmienny język, normy i regulacje techniczne oraz inne upodobania konsumentów. Czynniki te podnoszą koszty inwestycji nawet do 30% w porównaniu z innymi przedsiębiorstwami⁴².

Ze względu jednak na oporną stronę japońską nie wiadomo było, czy wspomniane negocjacje zakończą się sukcesem. Strona europejska podchodziła do tych rozmów dość sceptycznie, ponieważ główne problemy, które pojawiają się we wzajemnych stosunkach, pozostają niezmienne na przestrzeni lat. Chociaż Japonia w kolejnych dokumentach

.....
41 S. Stępień, *op. cit.*

42 G. Mazur, *op. cit.*

i przemówieniach zapewniała, że będzie nad nimi pracować, nie podejmowała zdecydowanych kroków w tym kierunku. Na szczycie z 2015 r. ustalono, że negocjacje te omawiane będą na kolejnym szczycie, który odbył się w listopadzie 2016 r.⁴³ Na początku 2017 r. do Brukseli został zaproszony premier Japonii Abe Shizo, aby dopracować obustronną umowę. Wiceszef Dyrekcji Generalnej ds. Handlu w Komisji Europejskiej Mauro Petriccione potwierdził, że rozmowy są już na zaawansowanym poziomie i powoli zbliżają się do końca. Według jego słów doszło do porozumienia w najważniejszych kwestiach, a do omówienia pozostały tylko szczegóły⁴⁴. W grudniu tego samego roku porozumienie zostało zawarte pomiędzy premierem Japonii Abe Shinzo oraz szefem KE Jeanem-Claudem Junckerem. Umowa ta jest największym porozumieniem handlowym, jakie zostało wynegocjowane przez Unię Europejską. W samym oświadczeniu dotyczącym zawarcia porozumienia zarówno Unia, jak i Japonia podkreślają, że kierują się wspólnymi wartościami i poprzez swoje działania będą dążyć do tego, żeby światowa gospodarka „opierała się na wolnych, otwartych i uczciwych rynkach z jasnymi i przejrzystymi zasadami”⁴⁵ i promować tę ścieżkę.



Wykres 6. Udziały poszczególnych krajów w imporcie i eksporcie Japonii w 2015 r.

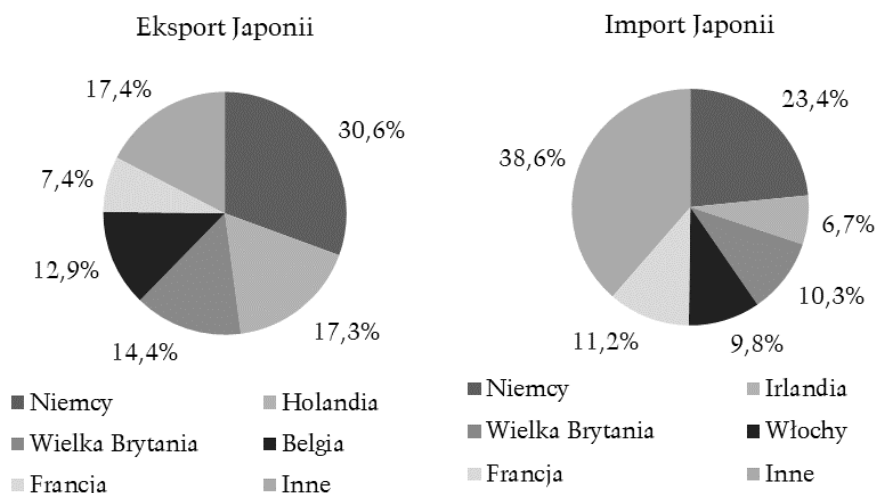
Źródło: *Japan-EU Relations*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Japonia, luty 2016.

⁴³ *Trade Sustainability Impact Assessment of the Free Trade Agreement between the European Union and Japan*, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/may/tradoc_154522.pdf (data dostępu: 13.11.2010).

⁴⁴ A. Słojewska, *UE jako lider wolnego handlu*, www.rp.pl/Polityka/301319858-UE-jako-lider-wolnego-handlu.html#ap-1 (data dostępu: 10.02.2017).

⁴⁵ *EU – Japan Summit Joint Statement*, Tokyo, July 17th 2018, www.consilium.europa.eu/media/36196/180717-final-joint-summit-statement.pdf (data dostępu: 24.07.2018).

Według danych za 2015 r. wartość całkowitej wymiany handlowej pomiędzy Unią a Japonią wynosi 108 mld euro, co czyni Japonię siódmym najważniejszym handlowym partnerem Unii. Z kolei Unia jest trzecim największym partnerem dla Japonii⁴⁶. Spośród Unii Europejskiej najważniejszym partnerem dla Japonii są zaś Niemcy, na które przypada 30,6% eksportu, na drugim miejscu znalazła się Holandia z 17,3%, a na trzecim Wielka Brytania z 14,4%. Najważniejszym importerem Japonii są Niemcy z 23,4%. Francja z 11,2% znalazła się na drugim miejscu, Wielka Brytania zaś na trzecim, z 10,3%⁴⁷.



Wykres 7. Udziały poszczególnych krajów UE w imporcie i eksporcie Japonii w 2015 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Mazur, *Interesy ofensywne unijnych przedsiębiorstw w kontekście negocjowanej umowy o strefie wolnego handlu UE – Japonia*, „Unia Europejska.pl” 2016, nr 3 (238).

Konkluzje

Zarówno Unia Europejska, jak i Japonia są jednymi z najważniejszych graczy w handlu międzynarodowym. Ich wzajemna współpraca jest zatem nieunikniona i im bardziej obecne rynki podlegają procesom globalizacji,

⁴⁶ Ministry of Foreign Affairs, *Japan-EU Relations*, Tokyo 2016.

⁴⁷ G. Mazur, *op. cit.*

znoszenia barier i ograniczeń, tym bardziej obydwie podmioty wydają się zainteresowane pogłębieniem obopólnej współpracy. Oczywiście jak każda tego typu relacja, nie jest ona pozbawiona wszelakich problemów i wrażliwych tematów. Było to widoczne zwłaszcza w pierwszym etapie kształtowania się stosunków handlowych pomiędzy Japonią i Wspólnotą Europejską. Pierwsze naturalne bariery, takie jak odległość i wysokie koszty transportu oraz różnice kulturowe, sprawiły, że wzajemne relacje nie były postrzegane jako najbardziej atrakcyjne. Wraz z pogłębianiem się integracji europejskiej, rozwojem nowych technologii i wymiany informacji bariery te zaczęły jednak ustępować innym problemom. Problematiczna wydawała się zwłaszcza strona japońska, która ostrożnie podchodziła do kontynentu europejskiego i bardziej priorytetowo traktowała Stany Zjednoczone. Były jej bliższe ze względu na silny sojusz, na mocy którego zobowiązały się bronić pozbawionego armii kraju. Również dla Europy Stany były bliższe ze względu na mniejsze różnice kulturowe oraz bardziej pozytywny wizerunek. Japoński cud gospodarczy budził na świecie więcej kontrowersji i zazdrości niż podziwu i szacunku.

Sytuacja zaczęła się zmieniać w latach 90., kiedy upadł Związek Radziecki, pękła japońska bańka spekulacyjna i rozpadowi uległ ówczesny układ sił. Nowe realia doprowadziły do podpisania pierwszych aktów prawnych pomiędzy Unią Europejską a Japonią, aczkolwiek nie wprowadziły one szczególnej rewolucji we wzajemnych relacjach. Pełen potencjał tych stosunków nigdy nie został wykorzystany. Japonia bardziej zaczęła angażować się w rozwijanie relacji z krajami sąsiednimi, podobnie jak Unia Europejska. Ważną przeszkodą była również polityka prowadzona przez stronę japońską. Jej protekcyjnistyczne podejście wobec pewnych sektorów czy utrudnienia dla zagranicznych przedsiębiorstw nie wpływały pozytywnie na chęci nawiązywania współpracy i inwestowania na rynku japońskim przez przedsiębiorców.

W miarę rozwoju kolejnych umów o wolnym handlu negocjowanych pomiędzy różnymi podmiotami na całym świecie zmieniać zaczęła się również Japonia. Rozpoczęte w 2013 r. negocjacje dotyczące podpisania z Unią Europejską umowy o wolnym handlu zakończyły się sukcesem głównie przez zaangażowanie obydwu stron w zniesienie barier, które do tej pory hamowały rozwój i wykorzystanie potencjału handlowego pomiędzy nimi. Dzielenie wartości dotyczących demokracji, praw człowieka, a ostatnio również wolnych i otwartych rynków, sprawia, że relacje między nimi mają szansę się zdynamizować w najbliższym czasie. Do tej pory

bowiem ani Japonia nie była priorytetem dla UE, ani UE nie była priorytetem dla Japonii. Ich wzajemne relacje wynikały bardziej z konieczności niż faktycznej chęci i potrzeby. Rosnąca siła rynku azjatyckiego skłania stronę japońską do inwestowania na bliższych rynkach krajów ASEAN, w Chinach czy Rosji. Unia z kolei zorientowana jest na rozwijanie i polepszanie relacji w Azji, Ameryce Południowej czy na Bliskim Wschodzie.

Bibliografia

- Benz S., Yalcin E., *Productivity versus Employment: Quantifying the Economic Effects of an EU-Japan Free Trade Agreement*, „The World Economy” 2015.
- Berkofsky A., *The EU and Japan: a partnership in the making*, „EPC Issue Paper” no. 52, February 2007.
- Berkofsky A., *EU Relations with China, Japan and North Korea – Trends, Issues and Implications for the EU Role in Asian Security*, lecture at the International Conference on Comprehensive Security in the Asia-Pacific Region, organised by the Asian Political & International Studies Association (APISA) and the Konrad Adenauer Foundation in collaboration with the Keio University, 30 Nov–1 Dec 2009, Tokyo, Japan, www.files.ethz.ch/isn/111325/EUAsia_Security.pdf.
- Berkofsky A., *EU-Japan relations from 2001 to today: achievements, failures and prospects*, „Japan Forum” 2012, vol. 24, no. 3.
- Bossak J., Tomala M., Kawecka-Wyrzykowska E., *USA – kraje EWG – Japonia. Współpraca i rywalizacja*, Warszawa 1986.
- Broński B., *Kryzysy XX wieku: Japońska stracona dekada. Nieodrobiona lekcja Zachodu*, www.psz.pl/118-gospodarka/kryzysy-xx-wieku-japonska-stracona-dekada-nieodrobiona-lekcja-zachodu (data dostępu: 14.11.2016).
- Business Development and Investments between the European Union and Japan*, www.eu-japan.com/eu-japan-agreements/ (data dostępu: 14.11.2016).
- de Prado C., *Prospects for the EU-Japan Strategic Partnership a Global Multi-Level and Swot Analysis*, Florence–Tokyo, December 2014.
- Delegation of the European Union to Japan*, www.euinjapan.jp/en/relations/political/ (data dostępu: 14.11.2016).
- Dressel M., *The Politics of EU-Japan Economy Relations – How different policy paradigms prevent cooperation*, Enschede 2008.
- European Commission, *EU and Japan*, www.europa.eu/rapid/press-release_MEMO-96-92_en.htm?locale=en (data dostępu: 20.06.2016).
- European Commission, *Trade Sustainability Impact Assessment of the Free Trade Agreement between the European Union and Japan*, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/may/tradoc_154522.pdf (data dostępu: 14.11.2016).
- European Commission, *Trade with Japan*, www.ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/japan/ (data dostępu: 14.11.2016).
- European Council, *EU – Japan Summit Joint Statement*, Tokyo, July 17th 2018, www.consilium.europa.eu/media/36196/180717-final-joint-summit-statement.pdf.
- Gradziuk A., *Stosunki Unii Europejskiej z Azją Wschodnią i konsekwencje dla Polski*, „Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych” 2002, nr 85.
- Henshall K., *Historia Japonii*, Warszawa 2011.

- Historia integracji europejskiej*, www.europejskiportal.eu/historia-integracji-europejskiej/ (data dostępu: 14.11.2016).
- Hosoya Y., *The Evolution of the EU-Japan Relationship: towards a normative partnership?*, „Japan Forum” 2012, vol. 24, no. 3, s. 317–337.
- Keck J., *EU-Japan Relations, 1970–2012*, London 2013.
- Konieczny D., *Plaza Agreement – wnioski dla Chin z lekcji japońskiej*, www.polska-azja.pl/d-konieczny-plaza-agreement-%E2%80%93-wnioski-dla-chin-z-lekcji-japonskiej/ (data dostępu: 14.11.2016).
- Mazur G., *Interesy ofensywne unijnych przedsiębiorstw w kontekście negocjowanej umowy o strefie wolnego handlu UE – Japonia*, „Unia Europejska.pl” 2016, nr 3 (238).
- Ministry of Foreign Affairs of Japan, www.mofa.go.jp/region/europe/eu/index.html (data dostępu: 14.11.2016).
- The Observatory of Economic Complexity: Japan*, www.atlas.media.mit.edu/en/profile/country/jpn/ (data dostępu: 15.06.2016).
- Pasierbiak P., *Oslabienie powiązań gospodarczych Japonii z Unią Europejską w latach 2007–2014*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia” 2015, vol. XLIX, Sekcja H, s. 127–137.
- Pasierbiak P., *Rozwój powiązań inwestycyjnych między Wspólnotą Europejską a Japonią w latach 1986–2003*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia” 2005, vol. 39, s. 97–112.
- Rościszewski T., *Przyczyny stagnacji gospodarczej Japonii*, www.psz.pl/118-gospodarka/przyczyny-stagnacji-gospodarczej-japonii (data dostępu: 15.06.2016).
- Soderberg M., *Introduction: where is the EU-Japan relationship heading?*, „Japan Forum” 2012, vol. 24, no. 3.
- Stańczyk M., *Percepcja Unii Europejskiej w Japonii*, www.psz.pl/117-polityka/percepcja-unii-europejskiej-w-japonii (data dostępu: 14.11.2016).
- Stępień S., *Japonia i Unia Europejska w obliczu nowej fali liberalizacji handlu światowego*, „Politeja” 2014, vol. 11.
- Tubielewicz J., *Historia Japonii*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1984.
- Wawrzyński P., *Postdobrobyt: Przyczyny i skutki kryzysu w Japonii*, Warszawa 2013.
- Wnukowski D., *Umowa o wolnym handlu UE-Japonia: szanse dla polskiego biznesu*, „Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych” 2015, nr 27 (1264), www.pism.pl/files/?id_plik=19374 (data dostępu: 14.11.2016).