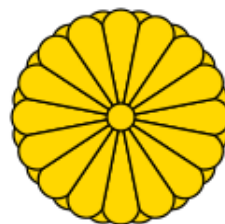
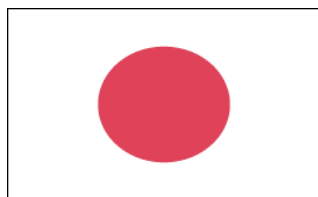


JAPONIA
Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską



Informacje ogólne

Powierzchnia:	377 835 km ²	
Ludność:	126,7 mln	
Podział administracyjny:	47 prefektur, w tym 1 metropolia - Tokio, 1 dystrykt - Hokkaido, 2 prefektury miejskie - Kioto i Osaka, 43 prefektury zwykłe. Prefekturą zarządza gubernator, który podlega lokalnemu parlamentowi.	
Religia:	Szintoizm 70,4%, buddyzm 69,8%, chrześcijaństwo 1,5%, inne 6,9%	
Stolica:	Tokio	
Waluta:	Jen (JPY)	
Ustrój polityczny	monarchia parlamentarna	
Głowa państwa:	Cesarz NARUHITO	od 1.05.2019 r.
Premier	Shinzo ABE	od 26.12.2012 r.
Minister Gospodarki, Handlu i Przemysłu	Hiroshi KAJIYAMA	od 25.10.2019 r.
Minister Spraw Zagranicznych	Toshimitsu MOTEGI	od 09.2019 r.
Ambasador Japonii w Polsce	Tsukasa KAWADA	od 04.2018 r.
Ambasador RP w Japonii	Paweł MILEWSKI	od 12.10.2019 r.

Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne

Wskaźniki	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PKB (w mld USD) ¹	4.909	4.595	4.124	4.949	4.872	5.167
PKB na 1 mieszkańca (w USD) ¹	38 551	36 151	32 479	38 982	38 439	40 849
PKB na 1 mieszkańca (PPP) (w USD) ¹	36 781	37 492	38 141	41 296	42 831	44 426
PKB (wzrost w %) ¹	1,4	0,0	0,5	0,9	1,7	1,2
Deficyt budżetowy (% PKB) ¹	-8,3	-5,8	-4,8	-4,9	-4,6	-4,9
Dług publiczny (% PKB) ¹	244,5	249,1	248,0	222,2	223,0	225,0

Inflacja (w %) ¹	0,3	2,8	0,8	0,3	0,6	0,8
Bezrobocie (w %) ¹	4,0	3,6	3,4	3,1	2,9	2,9
Eksport towarów (w mld USD) ²	719,2	694,3	625,1	634,9	683,3	-
Import towarów (w mld USD) ²	838,9	817,1	648,3	583,5	625,7	-
Bezp. inwestycje zagr. w Japonii (mld USD) ²	135,0	119,7	132,1	253,4	268,4	-
Inwestycje bezp. Japonii za granicą (mld USD) ²	-	-	-	1 363	1 548	-

Źródło: ¹ IMF - World Economic Outlook Database, April 2018, ² JETRO,

1. Podstawowe informacje, sytuacja gospodarcza Japonii

Zgodnie z obowiązującą od 1947 r. konstytucją Japonia jest monarchią parlamentarną, a głową państwa jest cesarz. Władzę ustawodawczą sprawuje dwuizbowe i wybieralne Zgromadzenie Narodowe (*Kokkai*) w skład którego wchodzi: niższa Izba Reprezentantów oraz wyższa Izba Radców. W skład Izby Reprezentantów wchodzi 480 deputowanych wybieranych na okres 4 lat. Izba Radców liczy 242 członków wybieranych na 6 lat, przy czym co 3 lata wymieniana jest połowa składu. Władzę wykonawczą sprawuje rząd, którego szefem jest premier powoływany przez Zgromadzenie Narodowe i mianowany przez cesarza.

Japonia jest trzecią (poza UE) największą gospodarką świata pod względem nominalnego PKB – 5,6% światowego PKB, po USA (24,5%) i Chinach (14,8%).

Od dwóch dekad Japonia zmaga się ze stagnacją gospodarczą, która przyczyniła się do utraty przez nią dominującej pozycji w Azji. W 2012 roku premier Abe ogłosił radykalny program ożywienia gospodarki tzw. **abonomika** (oparta na trzech krokach tzw. „3 strzały”: stymulacja fiskalna, łagodzenie polityki pieniężnej, reformy strukturalne), która ma zapobiec powstaniu kryzysu zadłużeniowego w dłuższym okresie oraz zapewnić wyjście z deflacji i zwiększenie potencjalnej stopy wzrostu. W sierpniu 2016 r. rząd premiera Abe zatwierdził ogromny pakiet stymulacyjny, który ma za zadanie ożywić wzrost gospodarczy. W ramach programu rząd przeznaczy 13,5 bln jenów (ok. 132 mld USD) na mające pobudzić słabnącą gospodarkę działania, m.in. na większe zasiłki dla uboższych obywateli i wydatki infrastrukturalne.

Choć od kilku już lat Japonia nie doświadczyła recesji, to wzrost gospodarczy pozostaje niewielki, mimo kolejnych rządowych programów stymulacyjnych i ultraluznej polityki pieniężnej banku centralnego, który od stycznia 2016 r. utrzymuje ujemne stopy procentowe. Japońskiej gospodarce ciąży niekorzystne zmiany demograficzne, czyli starzejąca i kurcząca się populacja oraz ogromne zadłużenie - dług publiczny sięga 240% PKB, a cały sektor niefinansowy (uwzględniający również firmy i gospodarstwa domowe) - niemal 380% PKB. Ponadto od dłuższego czasu utrzymuje się niski poziom inflacji, a niedawny wzrost wartości japońskiego jena wobec głównych walut osłabia konkurencyjność rodzimych firm za granicą.

Japonia stoi również w obliczu wyzwań związanych z eskalacją napięć handlowych między Stanami Zjednoczonymi a Chinami, a także konfliktem z Koreą Południową. Przekłada się to bezpośrednio na eksport i negatywnie odbija na gospodarce.

2. Ramy prawno-traktatowe współpracy gospodarczej Polska - Japonia

- Układ o Handlu i Żegludze zawarty w Tokio, w listopadzie 1978 r.
- Umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania w zakresie podatków i dochodów, podpisana w Tokio w lutym 1980 r.;
- Porozumienie między rządami obu państw dotyczące japońskiej pożyczki na fundusz stabilizacyjny w Polsce (w wysokości 150 mln USD), podpisane w styczniu 1990 r.;
- Umowa między Rządem RP a Rządem Japonii o komunikacji lotniczej, podpisana w grudniu 1994 r.
- Umowa z 2004 r. o wzajemnym zwolnieniu z obowiązku zdawania egzaminu na prawo jazdy – faktycznie strona japońska nie wywiązuje się z zasady wzajemności i wymaga od polskich obywateli zdawania egzaminu.
- Memorandum o współpracy w dziedzinie pokojowego wykorzystania energii jądrowej, podpisane w marcu 2010 r.
- Porozumienie o współpracy w obszarze rozwoju technologii czystego węgla z września 2010 r. Stronami porozumienia są Główny Instytut Górnictwa w Katowicach, Instytut Chemicznej

Przeróbki Węgla w Zabrzu oraz Japońskie Centrum Energii Węglowej (JCOAL) odpowiedzialne za implementację polityki rządu Japonii w obszarze energii i technologii opartych na węglu.

- Podpisanie listu intencyjnego (28 maja 2014 r.) pomiędzy Ministerstwem Gospodarki i japońską organizacją NEDO (Organizacja ds. rozwoju technologii przemysłowych i nowych energii - The New Energy and Industrial Technology Development Organization). Dokument ten wyraża poparcie obu stron dla wdrożenia w Polsce projektu inteligentnych sieci i magazynowania energii. Projekt ma na celu integrację z systemem elektroenergetycznym energii wiatrowej i ułatwienie jej bilansowania.

3. Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią (EPA EU-Japan)

Umowa podpisana została w dniu 17 lipca 2018 r. podczas szczytu UE-Japonia w Tokio, na podstawie Decyzji Rady (UE) 2018/966 z 6 lipca 2018 r., a **weszła w życie 1 lutego 2019 r.**

Celem Umowy EPA jest utworzenie strefy wolnego handlu między UE i Japonią (4. eksporterem i 4. importerem towarów i usług na świecie, z liczbą 127 mln konsumentów o wysokich dochodach – 36,680 USD per capita), a tym samym nowych możliwości w dziedzinie handlu i inwestycji, przede wszystkim poprzez lepszy dostęp towarów i usług do rynków oraz udoskonalone zasady handlu. Umowa doprowadzić ma do powstania silniejszych relacji gospodarczych z trzecią (poza UE) największą gospodarką świata pod względem PKB.

Podczas negocjacji umowy EPA, głównymi celami UE było przede wszystkim rozwiązanie kwestii istniejących na rynku japońskim barier pozataryfowych (Non-Tariff Barriers – NTBs), redukcja stawek celnych w handlu UE-Japonia oraz zwiększenie poziomu otwarcia japońskiego rynku zamówień publicznych.

To największa i najbardziej kompleksowa umowa gospodarcza zawarta dotychczas zarówno przez UE jak i Japonię. Eliminuje cła oraz inne przepisy ograniczające handel, zasadniczo do całej wymiany handlowej towarami przemysłowymi i dużej części wymiany handlowej towarami rolnymi. Istotnie wykracza też poza istniejące zobowiązania stron w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO) w takich obszarach jak np.: usługi, zamówienia publiczne, bariery pozataryfowe i ochrona praw własności intelektualnej, w tym oznaczenia geograficzne. We wszystkich tych obszarach Japonia zgodziła się przyjąć nowe zobowiązania, jakich władze tego kraju nie były dotychczas gotowe zaakceptować.

Z chwilą wejścia w życie Umowy, Japonia dokonała liberalizacji 91% wartości swojego importu z UE. Na koniec okresów przejściowych (stopniowego znoszenia ceł) liberalizacja obejmie 99% wartości importu z UE. Pozostały 1% zostanie częściowo zliberalizowany przez wprowadzenie kontyngentów taryfowych oraz obniżonych stawek celnych w rolnictwie. Z punktu widzenia pozycji taryfy celnej, z chwilą wejścia Umowy EPA w życie, Japonia w pełni liberalizuje 86% swoich pozycji taryfowych, a po 15 latach 97%.

Dokument przewiduje przejściowe okresy liberalizacji, które po stronie Japonii mogą wynosić do 15 lat (rolnictwo), a po stronie UE do 7 lat (branża samochodowa). Wartość japońskiego importu z UE objęta okresami przejściowymi to 9%, a wartość unijnego importu z Japonii objętego okresami przejściowymi to 24%.

Do istotnych w zakresie liberalizacji osiągnięć UE należy zaliczyć m.in.

- pełną liberalizację, po okresie przejściowym, eksportu produktów rolno-spożywczych – twarde sery dojrzale, makaron, niektóre wyroby cukiernicze;
- pełną liberalizację z chwilą wejścia umowy w życie, win i win musujących;
- japońskie koncesje prowadzące z czasem do pełnej liberalizacji w przypadku mięsa wieprzowego;
- poprawę warunków dostępu do rynku japońskiego dla unijnych eksporterów wołowiny oraz wszystkich innych niż ww. serów;
- liberalizację całego europejskiego eksportu towarów przemysłowych, w tym także obuwia i wyrobów ze skóry, które od dawna napotykały na istotne ograniczenia w dostępie do japońskiego rynku.

Umowa EPA to także nowe możliwości uczestnictwa w postępowaniach przetargowych zamówień publicznych dla oferentów z UE. Japonia otworzyła dostęp do zamówień na szczeblu niższym niż centralny do 89 podmiotów (m.in. uniwersytety, szpitale i centra badawcze), a także do swoich 48 „głównych miast” z liczbą mieszkańców przekraczającą 300 tys. osób (ok. 15% ludności Japonii). Wyraziła też zgodę na zniesienie, rok po wejściu w życie umowy EPA, „Klauzuli bezpieczeństwa

operacyjnego” w przypadku przedsiębiorstw unijnych działających na rynku przewozów kolejowych.

Dokument przewiduje ograniczenie technicznych i regulacyjnych barier w handlu towarami takich jak np. konieczność przeprowadzania podwójnych testów w sektorach pojazdów silnikowych, elektroniki, produktów leczniczych i wyrobów medycznych, ekotechnologii. W postanowieniach dotyczących pojazdów silnikowych jest jednocześnie klauzula ochronna, która umożliwia UE ponownie przywrócenie ceł w ich imporcie, jeżeli Japonia zaprzestanie stosowania regulaminów Europejskiej Komisji Gospodarczej (EKG) ONZ lub ponownie wprowadzi wycofane środki pozataryfowe (bądź też opracuje nowe).

Porozumienie przewiduje liberalizację handlu usługami, inwestycji oraz handlu elektronicznego, co oznacza m.in. lepszy dostęp do rynku japońskiego dla polskich przedsiębiorstw usługowych i solidne podstawy ograniczające dyskryminacyjne traktowanie unijnych inwestorów w Japonii.

Umowa zawiera też przekrojowe postanowienia dotyczące jasnych zasad budowania wewnętrznych regulacji krajowych i ramy dla tworzenia umów ws. wzajemnego uznawania kwalifikacji zawodowych. Podobnie jak wszystkie inne umowy handlowe, odpowiednio zabezpiecza prawo UE do regulowania usług publicznych, takich jak publiczna służba zdrowia, edukacja publiczna czy usługi społeczne.

Postanowienia dotyczące handlu elektronicznego to najbardziej ambitne zapisy, jakie UE kiedykolwiek zawarła z jakimkolwiek partnerem handlowym w tym obszarze. W sposób zrównoważony odzwierciedlają one interesy europejskich jak i japońskich przedsiębiorstw oraz konsumentów. Ta część umowy zawiera także, po raz pierwszy w historii umów UE, klauzulę umożliwiającą wprowadzenie postanowień dotyczących transgranicznego przepływu danych i ochrony danych osobowych.

Umowa zapewnia wysoki poziom ochrony praw własności intelektualnej, m.in. w odniesieniu do egzekwowania tych praw, oraz zawiera szczegółowe przepisy dotyczące prawa autorskiego przewidujące jego lepszą ochronę. **Gwarantuje ochronę ponad 200 produktów spożywczych, win i napojów spirytusowych (w tym dwóch produktów polskich: Polska Wódka i Wódka „Żubrówka”),** które w UE chronione są za pomocą oznaczeń geograficznych, zgodnie z art. 23 porozumienia WTO w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (TRIPS).

Dokument po raz pierwszy w historii umów zawieranych przez UE, zawiera postanowienia dotyczące ładu korporacyjnego, dla których inspiracją były postanowienia Kodeksu ładu korporacyjnego opracowanego przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), które to odzwierciedlają także najlepsze praktyki UE i Japonii stosowane w tej dziedzinie.

Umowa zawiera kompleksowy rozdział dotyczący handlu i zrównoważonego rozwoju, za sprawą którego handel ma wspierać ochronę środowiska i rozwój społeczny oraz przyczyniać się do zrównoważonej gospodarki leśnej i zrównoważonego zarządzania zasobami rybnymi. W rozdziale tym określono również, w jaki sposób społeczeństwo obywatelskie będzie zaangażowane w jego wykonywanie i monitorowanie. Zawiera ona również zobowiązanie do wdrożenia Porozumienia paryskiego w sprawie zmian klimatu. Ponadto umowa ustanawia specjalny mechanizm przeglądu dla realizacji tego rozdziału.

Porozumienie zawiera również kompleksowy rozdział poświęcony małym i średnim przedsiębiorstwom (MŚP). Jego przepisy są tak skonstruowane, by MŚP w pełni skorzystały z możliwości, jakie oferuje umowa.

4. Wymiana handlowa Polski z Japonią

Obroty towarowe Polski z Japonią w latach 2015-2019 (mln EUR)

	2015	2016	2017	2018	Wzrost 2018/2017 %	I-X 2019	Wzrost I-X 2019/I-X 2018 %
Obroty	2 916,7	3 204,5	3 866,7	4 180,8	8,1	4 308,0	26,5
Eksport	513,4	533,7	498,9	565,8	13,4	570,4	24,4
Import	2 403,3	2 670,8	3 367,8	3 615,0	7,3	3 737,6	26,8

Saldo	- 1 890,0	- 2 137,1	- 2 868,8	- 3 049,2	x	- 3 167,2	x
--------------	-----------	-----------	-----------	-----------	---	-----------	---

Źródło: Insigos MR

Wymiana towarowa z Japonią, jest już tradycyjnie, obok wymiany z Chinami, Rosją i Republiką Korei najbardziej deficytowa. Jest to konsekwencją wyraźnej dysproporcji między wielkością importu z rynku japońskiego a eksportem (po trzech kwartałach 2019 r. import był ponad 6-krotnie wyższy niż eksport).

Według danych za **2018 r. polski eksport** do Japonii wyniósł **565,8 mln euro** (wzrost o ponad 13%), a **import** ponad **3,6 mld euro**. Wyraźna dysproporcja między wielkością importu z rynku japońskiego, a eksportem na ten rynek przekłada się na głęboki deficyt wymiany handlowej, który w 2018 r. wyniósł nieco ponad 3 mld euro. Wiąże się to ze strukturalnymi przewagami gospodarki japońskiej nad gospodarką polską zarówno pod względem wydajności pracy, jak i poziomu innowacyjności produkcji. Import z Japonii obejmuje głównie nowoczesne technologie oraz maszyny i urządzenia dla różnych sektorów gospodarki, które w znacznym stopniu przyczyniają się do rozwoju gospodarczego Polski. Trzeba również zaznaczyć, że tak wysoki import jest generowany również przez inwestorów japońskich, którzy prowadzą działalność produkcyjną na terenie naszego kraju, a następnie eksportują na rynki europejskie.

Japonia na liście polskich rynków eksportowych zajmuje 38. pozycję z udziałem 0,3%, z kolei w imporcie rynek ten jest naszym 13. partnerem z udziałem 1,9%.

Według najnowszych danych GUS, **polski eksport do Japonii po 10 miesiącach 2019 r.** wyniósł 570 mln euro i był o 24,4% wyższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Z kolei wartość importu z Japonii osiągnęła w tym okresie poziom ponad 3,7 mld euro, czyli o 26,8% wyższy niż przed rokiem.

W polskim wywozie do Japonii ponad połowę stanowią wyroby przemysłu elektromaszynowego – wartość tego eksportu po 10 miesiącach 2019 r. wyniosła blisko 300 mln euro i była o 28% wyższa niż przed rokiem. Wśród tych towarów największe znaczenie miały następujące pozycje towarowe: *samochody osobowe* (60 mln euro), *silniki turbodoładowane, turbosmigłowe oraz inne turbiny gazowe* (ok. 42 mln euro) oraz *części i akcesoria samochodów* (ok. 17 mln euro).

Kolejne miejsca w naszej sprzedaży na rynek japoński zajęły **wyroby przemysłu chemicznego** (83 mln euro, tj. 14,6% łącznego eksportu) oraz **artykuły rolno-spożywcze** (56 mln euro, tj. 9,8%).

W grupie produktów chemicznych największą część eksportu przypadła na następujące pozycje: *sztuczny grafit, grafit koloidalny, półkoloidalny, preparaty na bazie grafitu* (ok. 26 mln euro), *nowe opony pneumatyczne z kauczuku* (ok. 16 mln euro) oraz *artykuły do transportu, pakowania i zamknięcia z tworzyw sztucznych* (ok. 8 mln euro). Natomiast największą część wśród produktów rolno-spożywczych stanowił eksport: *mięsa wołowego zamrożonego* (prawie 9 mln euro), *puchu, pierza i odpadów* (prawie 8 mln euro) oraz *mleka i śmietany zagęszczonych lub dosłodzonych* (ok. 6 mln euro).

Import do Polski z Japonii również jest zdominowany przez wyroby przemysłu elektromaszynowego, które w okresie 10 miesięcy 2019 r. stanowiły 61,6% łącznego przywozu z Japonii – jego wartość wyniosła 2,3 mld euro. W tej grupie największą część stanowiły *samochody osobowe* (ok. 710 mln euro), *przrządy do analizy fizycznej i chemicznej* (125 mln euro) oraz *części i akcesoria samochodów* (110 mln euro).

Na pozostałą część przywozu z rynku japońskiego składają się głównie **wyroby przemysłu chemicznego** (660 mln euro, tj. 17,7%) oraz **produkty klasyfikowane jako różne** (ok. 550 mln euro, tj. 14,7%). W tej drugiej grupie zdecydowanie dominuje przywóz *sprzętu do gier towarzyskich* (ok. 535 mln euro). Natomiast w imporcie produktów chemicznych największą część przypadła na pozycje obejmujące: *związki nieorganiczne, ciekłe i sprężone powietrze, amalgamaty, inne niż metali nieszlachetnych* (ok. 230 mln euro) oraz *odczynniki, reagenty laboratoryjne inne niż stosowane w medycynie* (116 mln euro).

Polska w handlu z Japonią notuje **deficyt**, który w okresie styczeń-październik wyniósł **prawie 3,2 mld euro** i wobec poziomu sprzed roku pogłębił się o ok. 680 mln euro. Największe ujemne saldo występuje w obrotach wyrobami elektromaszynowymi (2 mld euro), w pozycji sprzęt do gier towarzyskich (ok. 535 mln euro) oraz w grupie wyrobów chemicznych (blisko 580 mln euro).

6. Współpraca inwestycyjno-kapitałowa

NBP szacuje, że skumulowana wartość zobowiązań z tytułu japońskich BIZ w Polsce wyniosła na koniec 2018 roku **835,7 mln EUR** (955,8 mln USD). W tym samym czasie zanotowaliśmy napływ japońskiego kapitału do Polski na poziomie 112 mln EUR. W opublikowanym w grudniu 2016 r. przez JETRO raporcie dot. warunków prowadzenia działalności gospodarczej przez japońskie firmy w Europie, **Polska została wskazana jako kraj o najwyższym współczynniku planów ekspansji w ciągu najbliższych 2 lat – 80,6% badanych firm.**

BIZ japońskie w Polsce to bardziej reinwestycje niż inwestycje nowych podmiotów. W związku z tym jest miejsce na dalszy rozwój, ponieważ liczba firm japońskich obecnych w Polsce jest relatywnie mała w stosunku do innych krajów Europy (PL – ok 300, UK – 1380).

Na koniec 2016 r. działało w Polsce **ok. 300 firm z kapitałem japońskim**, które stworzyły **ponad 40 000 miejsc pracy**. Najwięcej firm działało w sektorze handlowym – 180 podmiotów, następnie wytwórczym – 90, logistycznym – 19, ITC – 14, BPO/SSC – 11, finansowo-ubezpieczeniowy – 9, budownictwo – 5, B+R - 13 oraz turystyka – 3. Najwięcej firm z kapitałem japońskim znajduje się na terenie woj. mazowieckiego (157 podmiotów, w tym 13 fabryk), następnie woj. dolnośląskiego (44 podmioty, w tym 22 fabryki) oraz śląskiego (24 podmioty, w tym 13 fabryk).

Wśród ostatnich znaczących inwestycji japońskich w Polsce należy wymienić: rozbudowę fabryki skrzyń biegów (Wałbrzych) oraz silników (Jelcz-Laskowice) przez Toyotę w 2016 r., a także ogłoszone w listopadzie 2017 r. uruchomienie produkcji silników do hybryd. Na terenie Krakowskiego Parku Technologicznego fabrykę silniczków sterujących systemami wykorzystywanymi w motoryzacji otworzyła firma Mabuchi (wartość tej inwestycji opiewa na 85 mln USD). Asahi Holdings w ramach przejęć właścicielskich zakupił akcje Kompanii Piwowarskiej, głównego producenta piwa w Polsce. Przejęcie polskiego przedsiębiorstwa nastąpiło wspólnie z podobnymi transakcjami w Czechach, Słowacji, Rumunii i na Węgrzech za kwotę 7,6 mld USD. Pod koniec 2016 r. japoński potentat w branży spożywczej - Kewpie Corp przejął firmę Mosso Kwaśniewscy (wartości transakcji nie ujawniono), polskiego producenta majonezu.

W październiku 2018 r. pojawiły się w Polsce dwie nowe, duże inwestycje japońskie: fabryka części samochodowych SumiRiko Automotive Hose Poland w Sosnowcu (zatrudnienie 350 osób) oraz nowa linia produkcyjna przekładni do napędu hybrydowego 4. generacji w fabryce Toyoty w Wałbrzychu, jako element wprowadzania technologii hybrydowych na polski rynek. **Toyota zdecydowała również o ulokowaniu w Polsce dwóch nowych inwestycji.** Projekty te przewidują budowę linii produkcyjnych najnowszej generacji elektrycznych przekładni hybrydowych oraz współpracujących z nimi trzycylindrowych silników benzynowych 1.5 zaprojektowanych w ramach globalnej platformy TNGA. W ten sposób polskie zakłady będą wytwarzać jeden elektryczno-spalinowy zespół napędowy. Całkowicie nowa linia ma charakteryzować się pełną automatyzacją, wyższą wydajnością i lepszą ergonomią pracy. **Produkcja elektrycznej przekładni wystartuje w 2021 r., by osiągnąć roczną zdolność 175 tys. sztuk** tych kluczowych dla technologii hybrydowej elementów. Z kolei **konwencjonalny trzycylindrowy silnik 1.5 zacznie powstawać na Dolnym Śląsku w 2022 r.** Części do produkcji dostarczy m.in. zakład w Jelczu-Laskowicach. Kompletnie układy hybrydowe 1.5 "made in Poland" mają trafić m.in. pod maskę najnowszej, czwartej generacji **toyoty yaris**, której produkcja ruszy we Francji w 2020 r.

Inwestycje japońskie koncentrują się głównie w sektorach:

- **okołomotoryzacyjnym:** główne firmy to Toyota Motor Industries Poland, Bridgestone Poland, NSK Europe, Sanden Manufacturing czy TRI Poland. W regionie Europy Śr.-Wsch., Japonia jest drugim największym producentem opon (zaraz po Republice Korei), skrzyni biegów do aut oraz trzecim największym producentem silników benzynowych i ich części.
- **medyczno-farmaceutycznym:** wiodącą firmą jest Takeda, która posiada w Polsce fabrykę leków oraz wydzielony dział B+R. Firmy z kapitałem japońskim skupiają się głównie na dystrybucji leków i sprzętu medycznego. W 2016 r. firma Linical podjęła decyzję o otwarciu swego biura w Polsce – prowadzi badania kliniczne na zlecenie (CRO).
- **BPO/SSC/ITO/B+R:** Fujitsu Global Delivery Center, Hitachi Data System, Bridgestone EBS, Centrum Usług Wspólnych Grupy NSG, Toyota SSC.
- **spożywczym:** działa tu prężnie producent zupiek instant Ajinomoto, Lotte, który przejął Wedla, firma Mosso (producent majonezu) przejęta została przez Kewpie a Princes Foods (Mitsubishi) zarządza produkcją oleju Wielkopolskiego.

Japońskie inwestycje w Polsce, chociaż realizowane są na mniejszą skalę niż amerykańskie czy niemieckie, cechuje bardzo wysoki poziom innowacyjności i stosowanych rozwiązań technologicznych. Większość produkcji w sektorze motoryzacyjnym jest eksportowana na rynki europejskie: do Francji, Wielkiej Brytanii, Niemiec i Czech.

Japończycy inwestują również na rynku papierów skarbowych oraz angażują się w transakcje na rynku kapitałowym. W Polsce działa oddział japońskiego **MUFG Bank (Europe) N.V. S.A.**, który na pocz. 2017 r. przejął majątek działającego od 2001 r. pierwszego japońskiego banku w Polsce - Bank of Tokyo-Mitsubishi (ta sama grupa kapitałowa). Koncentruje się głównie na obsłudze podmiotów gospodarczych i jest zainteresowany kontaktami biznesowymi z japońskimi przedsiębiorstwami i spółkami akcyjnymi z udziałem kapitału japońskiego - w tym względzie oddział posiada unikatową pozycję w ramach polskiego sektora bankowego.

Zainteresowania Polską dowodzą projekty inwestycyjne realizowane w naszym kraju w ostatnich latach: Toyota Boshoku Aishin Ai (TBAI) (produkcja siedzeń dla nowego modelu Toyoty Yaris), Bridgestone (centrum finansowo-księgowe w Poznaniu), Lotte (właściciel Wedla), producent obrabiarek Yamazaki Mazak (centrum technologiczne w Katowicach), Saginomiya Seisakusho (produkcja i sprzedaż zaworów automatycznych), Mitsui Co Ltd (poszukiwania gazu łupkowego), Sekisui Chemical (konserwacja rur), Sumitomo Chemical (filtry DPF do silników Diesla) i Pilkington Automotive (produkcja szyb samochodowych). Na rynku ubezpieczeń, spółka Meiji Yasuda zawarła umowę nabycia akcji w TU Europa. W styczniu 2012 roku, ta sama firma, kupiła także akcje w TU Warta. Również firma Vox Trading Co Ltd. założyła oddział w Polsce. Firma Denso, notowana na giełdach w Tokio i Nagoi, otworzyła w Mysłowicach na Śląsku zakład produkujący podzespoły dla motoryzacji.

Polskie firmy jak dotychczas w niewielkim stopniu zaznaczyły swoją obecność na japońskim rynku. W relacje z partnerami japońskimi angażują się raczej poprzez działalność eksportową niż inwestycyjną. Według danych NBP w 2018 r. miał miejsce odpływ polskiego kapitału z Polski do Japonii na poziomie 4,5 mln EUR.

W 2017 r. Comarch otworzył swoje przedstawicielstwo w Japonii, ze względu na kontrakt dla największego dostawcy telefonii komórkowej w Japonii.

7. Dostęp do rynku

Z punktu widzenia struktury polskiego eksportu potencjalnie najbardziej uciążliwe dla polskich firm mogą być bariery w dostępie do japońskiego rynku produktów rolno-spożywczych. Poza barierami o charakterze administracyjno-regulacyjnym, istotne znaczenie mają również ograniczenia o charakterze rynkowym związane z odmiennymi gustami i specyfiką japońskich konsumentów.

Biorąc pod uwagę bariery regulacyjne, w przypadku mięsa w chwili obecnej na rynek japoński dopuszczone są **wołowina, drób oraz konina (import wieprzowiny jest wstrzymany od lutego 2014 r. ze względu na przypadki ASF (afrykańskiego pomoru świń) w Polsce.**

W 2015 roku został otwarty rynek wołowiny, jednak uprawnienia są wydawane indywidualnie. Otwarty jest japoński rynek mleka i produktów mlecznych, jednak stosowane są kwoty na import produktów, takich jak: jak masło, serwatka i mleko w proszku. Pomimo otwarcia rynku, polska oferta oraz wielkość importu nie wypełnia kwot.

W 2017 roku Japonia zniosła zakaz importu kurcząt, jednak zainteresowanie polskich eksporterów jest umiarkowane.

W kwestii **jaj wylęgowych i jednodniowych piskląt** trwają procedury zmierzające do uzyskania przez Polskę odpowiednich zezwoleń eksportowych.

Wycofaliśmy się jednak z rozmów w zakresie **eksportu pszczoł miodnych**, gdyż po stronie polskiej brakuje eksporterów (utrata zainteresowania).

Największym utrudnieniem w rozwoju polskiego eksportu do Japonii **pozostają uwarunkowania rynkowe:**

- ogromna konkurencja z całego świata i geograficzna bliskość tanich producentów azjatyckich;
- nieufność Japończyków do nowo pojawiających się towarów – tak konsumpcyjnych, jak i przemysłowych. Wejście na tutejszy rynek, wymaga długiego okresu przekonywania tutejszych odbiorców, promocji, negocjacji, testów itd., co często zniechęca polskich eksporterów;

- w zakresie artykułów żywnościowych – zasadniczo różna dieta codzienna Japończyków;
- skłonność konsumentów japońskich, szczególnie kobiet, do kupowania towarów znanych, światowych marek.

Bariery administracyjne istnieją także w sferze inwestycji (prowadzenia działalności gospodarczej w Japonii). Są one przedmiotem intensywnych działań interwencyjnych zarówno delegatury Unii Europejskiej, jak i Europejskiej Rady Biznesu (European Business Council) oraz Izby Przemysłowo-Handlowych USA, Kanady, Australii itp. Stopniowo, choć bardzo wolno, są dostosowywane do przepisów międzynarodowych.

Istniejące bariery regulacyjne jak dotąd nie mają większego wpływu na rozwój polskiego eksportu na rynek japoński. **Główną przeszkodą w zwiększaniu wymiany handlowej po stronie polskiej jest bowiem słabe przygotowanie firm polskich do ekspansji na rynku japońskim oraz brak wyrobionej marki.** Problemem utrudniającym dostęp polskich produktów do rynku japońskiego są również słabo rozwinięte kanały dystrybucji polskich towarów na terenie Japonii oraz niska wiedza konsumentów i przedstawicieli japońskiego biznesu na temat Polski i jej produktów.

Ze względu na niekonkurencyjne **struktury dystrybucji produktów** w Japonii, nowym oraz małym i średnim producentom, którzy nie mogą pozwolić sobie na budowę własnej sieci dystrybucji, niezwykle trudno jest zaistnieć na rynku japońskim. Japońscy importerzy, przy ogólnym nasyceniu rynku i bardzo silnej konkurencji, stale poszukują nowych, ciekawych towarów. Spodziewają się jednak w tym trudnym, kosztownym i czasochłonnym procesie wprowadzania nowości na rynek japoński, bardzo aktywnej współpracy ze strony dostawcy. Dlatego jedynie rzeczywiście zainteresowani polscy dostawcy, gotowi przebrnąć przez długotrwały okres próbny, mają szansę zaistnieć na tym rynku.

Co więcej, rynek japoński w dużym stopniu **ukierunkowany jest na markę**, która określa pozycję towaru na rynku lokalnym. Wyrobienie marki wymaga dużych nakładów finansowych na promocję i konsekwentnej, wieloletniej strategii sprzedaży.

Japonia **nie uznaje polskich praw jazdy**, pomimo zawarcia stosownej umowy. Temat jest każdorazowo podnoszony w rozmowach dwustronnych.

9. Potencjalne dziedziny współpracy

Odległość geograficzna i odmienność kulturowa nie wpływają zachęcająco na polskie firmy do ekspansji na rynek japoński. Niemniej, wśród perspektywicznych obszarów współpracy polsko-japońskiej wskazać można na sektory: energetyczny (węgiel, atom, wodór), motoryzacyjny, farmaceutyczny, spożywczy, BPO/SSC, IT/ICT oraz usług finansowych.

8. Działania na rzecz rozwoju dwustronnej współpracy gospodarczej

Podczas wizyty prezydenta RP Bronisława Komorowskiego w Japonii w lutym 2015 r. uzgodniono podniesienie polsko-japońskich relacji do rangi partnerstwa strategicznego. Zostało przyjęte wspólne oświadczenie („Building Framework for Strategic Partnership for Freedom, Growth and Solidarity”) o współpracy politycznej, w obszarze bezpieczeństwa, gospodarki, współpracy naukowej i technologicznej, wymiany kulturalnej i międzyludzkiej, a także współpracy na forach międzynarodowych.

W październiku 2015 r. goszcząca w Polsce na zaproszenie organizatorów XVII Międzynarodowego Konkursu pianistycznego im. F. Chopina księżna Takamado spotkała się z Parą Prezydencką.

W 2019 r. przypadała 100. rocznica nawiązania stosunków dyplomatycznych między Polską a Japonią. W czerwcu 2019 r. wizytę w Polsce złożyła japońska para książęca Akishino – następca tronu książę Fumihito z małżonką księżną Kiko. Była to pierwsza zagraniczna podróż księcia Akishino jako następcy tronu.

Na rozwój polsko-japońskiej współpracy pozytywny wpływ ma również bezpośrednie połączenie lotnicze pomiędzy Warszawą a Tokio, uruchomione przez PLL LOT 13 stycznia 2016 r.

10. Placówki dyplomatyczne

Ambasada RP w Tokio

Paweł Milewski - Ambasador RP w Japonii

2-13-5 Mita, Meguro-ku, 153-0062 Tokio

tel.: +81 3 5794 7020, +81 8046107020
fax: +81 3 5794 7024
email: tokio.amb.sekretariat@msz.gov.pl
strona: <http://www.tokio.msz.gov.pl>

Ambasada Japonii w Warszawie

Tsukasa Kawada - Ambasador Japonii w Polsce
ul. Szwoleżerów 8
00-464 Warszawa
tel. 22 696 50 00
strona: <http://www.pl.emb-japan.go.jp/index.htm>

11. Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH

Ewa Małocha - Kierownik biura
Ayuko Nagami - Business Development Manager
2th Floor, Orix Meguro Building,
1-24-12 Meguro, Meguro-ku,
Tokyo 153-0063, Japan
tel.: (+81) 3 5437 5050 (E. Małocha), (+81) 3 5437 5015 (A. Nagami)
mob.: (+81) 80 5004 8995
fax: (+81) 3 5437 5040
e-mail: ewa.malocha@paih.gov.pl, ayuko.nagami@paih.gov.pl
<https://japan.trade.gov.pl/pl/>