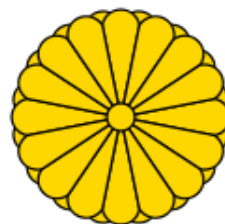
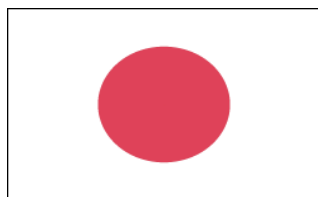


JAPONIA

Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską



1. 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	
Religia:	szintoizm 70,5%, buddyzm 67,2%, chrześcijaństwo 1,5%, inne 5,9% (część populacji wyznaje jednocześnie szintoizm i buddyzm)	
Stolica:	Tokio	
Waluta:	Jen (JPY)	
Ustrój polityczny	monarchia parlamentarna	
Głowa państwa:	Cesarz NARUHITO	od 1.05.2019 r.
Premier	Fumio KISHIDA	od 16.09.2020 r.
Minister Gospodarki, Handlu i Przemysłu	Yasutoshi NISHIMURA	od 10.08.2022 r.
Minister Spraw Zagranicznych	Yoshimasa HAYASHI	od XI.2021 r.
Ambasador Japonii w Polsce	Akio MIYAJIMA	od 11.2020 r.
Ambasador RP w Japonii	Paweł MILEWSKI	od 12.10.2019 r.

2. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne

Wskaźniki	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PKB (w mld USD, ceny bieżące) ¹	4.850	4.389	4.927	4.860	4.972	5.154	5.031	4.932
PKB na 1 mieszkańca (PPP) (w USD) ¹	39 486	40 430	41 103	42 760	39 850	40 566	39 981	39 301
PKB (wzrost w %, ceny stałe) ¹	0,4	1,2	0,6	1,9	0,6	-0,3	-4,6	1,7
Deficyt budżetowy (% PKB) ¹	-5,4	-4,3	-4,1	-3,4	-2,5	-3	-8,9	-6,7

Dług publiczny (% PKB) ¹	236,1	231,5	236,3	235,0	232,3	236,3	259,4	262,5
Inflacja (CPI w %, na koniec roku) ¹	2,8	0,8	-0,1	0,5	0,9	0,5	-0,9	0,5
Bezrobocie (w %) ¹	3,6	3,4	3,1	2,8	2,4	2,4	2,8	2,8
Eksport towarów (w mld USD) ²	694.3	625.1	634.9	683.3	737.8	705,7	639,9	758,6
Import towarów (w mld USD) ²	817.1	648.3	583.5	625.7	748.1	720,8	635,7	773,3
Bezp. inwestycje zagr. w Japonii (mld USD) ²	198,2	205,7	241,1	256,8	277,9	314,5	388,9	351,8
Inwestycje bezp. Japonii za granicą (mld USD) ²	1 185	1 261	1 357	1 555	1 647	1 870	1 980	1 987

Źródło: ¹ IMF - World Economic Outlook Database; ² JETRO:

<https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics.html>

3. 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 po USA i Chinach. Jednocześnie od dwóch dekad zmagają się ze stagnacją gospodarczą, która przyczyniła się do utraty przez Japonię dominującej pozycji w Azji. W 2012 r. 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 ostatnich latach wzrost gospodarczy Japonii pozostaje niewielki mimo kolejnych rządowych programów stymulacyjnych i ultraluznej polityki pieniężnej banku centralnego (m.in. ujemne stopy procentowe). Japońskiej gospodarce ciążyą niekorzystne zmiany demograficzne, czyli starzejąca i kurcząca się populacja oraz duży dług publiczny. Japonia stoi również w obliczu wyzwań związanych z eskalacją napięć handlowych między Stanami Zjednoczonymi a Chinami, a także pogorszeniem dwustronnych relacji z Koreą Południową. Przekłada się to bezpośrednio na eksport i negatywnie odbija na gospodarce.

4. 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 Zabrze 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.

Z dokumentami można zapoznać się w Bazie Traktatowej MSZ na stronie:

<https://traktaty.msz.gov.pl/umowa-1>

5. Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią (Economic Partnership Agreement 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 było **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), 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 ma przyczynić się do powstania silniejszych relacji gospodarczych z trzecią (poza UE) największą gospodarką świata pod względem PKB.
- 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 osiągnięć UE w zakresie liberalizacji 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.

- EPA przewiduje również **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 przywrócić 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.

6. Wymiana handlowa Polski z Japonią

Obroty towarowe Polski z Japonią w latach 2015-2022 (mln USD)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	I-X 2021	I-X.2022	Dynamika I-X.2021/ I-X.2022 ¹ [%]
Eksport	570,9	590,8	558,6	668,7	750,9	734,6	870,6	717,2	708,0	98,7
Import	2 674,7	2 961,9	3 786	4 270,2	5 038,3	4 818,6	5 319,3	4 465,1	4 428,0	99,2
Obroty	3 245,7	3 552,8	4 344,6	4 938,9	5 789,3	5 553,2	6 189,9	5 182,2	5 136,0	99,1
Saldo	-2 103,8	-2 371,2	-3 227,5	-3 601,5	-4 287,4	-4 084,1	-4 448,6	- 3 747,9	-3 720,0	#

Źródło: opracowanie MRiT na podstawie danych GUS

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.

Według danych **za 2021 r. polski eksport** do Japonii wyniósł **870,6 mln USD**, a **import** ponad **5,3 mld USD**. Wyraźna dysproporcja między wielkością importu z rynku japońskiego, a eksportem na ten rynek przekłada się na głęboki deficyt wymiany handlowej, który w 2021 r. wyniósł 4,4 mld USD i wobec poziomu sprzed roku pogłębił się o 364,5 mln USD.

Tak znaczący deficyt wymiany handlowej wiąże się to ze strukturalnymi przewagami gospodarki japońskiej nad gospodarką polską zarówno pod względem wydajności pracy, jak i poziomu innowacyjności produkcji. Import z Japonii ma przede wszystkim charakter inwestycyjny i zaopatrzeniowy i 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.

W polskim eksporcie do Japonii ponad połowę stanowią wyroby przemysłu elektromaszynowego – wartość tego eksportu w 2021 r. to 462,8 mln USD. Kolejne miejsca w naszej sprzedaży na rynek japoński zajęły wyroby **przemysłu chemicznego** (114 mln USD, tj. 13,1% łącznego eksportu) oraz **artykuły rolno-spożywcze** (112,6 mln USD, tj. 12,9% udziału w całkowitym eksporcie).

Import z Japonii również jest zdominowany przez wyroby przemysłu elektromaszynowego, które w 2021 r. stanowiły 61% łącznego przywozu z Japonii o wartości 3,2 mld USD. Na pozostałą część przywozu z rynku japońskiego składają się głównie **wyroby przemysłu chemicznego** (1,1 mld USD, tj. 20,4%) oraz produkty klasyfikowane jako różne (525,5 mln USD, tj. 10%).

7. Współpraca inwestycyjno-kapitałowa

NBP szacuje, że skumulowana wartość zobowiązań z tytułu japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Polsce wyniosła na koniec 2021 r. **1 196,4 mln USD** (stan zobowiązań Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich). Oznacza to wzrost o 62,4 mln USD w odniesieniu do 2020 r. Jednocześnie w 2021 r. zanotowaliśmy napływ japońskiego kapitału do Polski na poziomie 227,1 mln USD. BIZ japońskie w Polsce to bardziej reinwestycje niż inwestycje nowych podmiotów. Według danych GUS, na koniec 2020 r. w Polsce funkcjonowało **95 podmiotów z udziałem kapitału japońskiego**.

¹ I-X.2021 = 100%

Ponadto część inwestycji japońskich w Polsce dokonywana jest za pośrednictwem filii firm japońskich w krajach Europy Zachodniej, co powoduje, że w statystykach odnotowywane są one jako inwestycje z krajów europejskich.

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.
- **spożywcym:** działa tu prężnie producent zupek 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, w szczególności do Francji, Wielkiej Brytanii, Niemiec i Czech.

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. W 2017 r. **Comarch** otworzył swoje przedstawicielstwo w Japonii, ze względu na kontrakt dla największego dostawcy telefonii komórkowej w Japonii. **Według danych NBP w 2021 r. miał miejsce odpływ polskiego kapitału na poziomie 1,8 mln USD.**

8. Dostęp do rynku

Odległość geograficzna i różnice kulturowe są wyzwaniami dla polskich firm planujących ekspansję na rynek japoński. Z uwagi na dużą odmiennosć od realiów europejskich sukces osiągnąć tylko **podmioty dobrze przygotowane do rozpoczęcia współpracy z partnerami japońskimi.**

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

- duża konkurencja z całego świata i geograficzna bliskość tanich producentów azjatyckich,
- nieufność Japończyków do nowo pojawiających się towarów – tak konsumpcyjnych, jak i przemysłowych,
- odmienne standardy w zakresie produktów i usług,
- skłonność konsumentów japońskich do kupowania towarów światowych marek.

Problemem utrudniającym dostęp polskich produktów do rynku japońskiego są również **niedostatecznie rozwinięte kanały dystrybucji polskich towarów** na terenie Japonii oraz mała wiedza konsumentów i przedstawicieli japońskiego biznesu na temat Polski i jej produktów. Japońscy importerzy, przy ogólnym nasyceniu rynku i bardzo silnej konkurencji, stale poszukują nowych, ciekawych towarów, jednocześnie spodziewają się bardzo aktywnej współpracy ze strony dostawcy. W praktyce największe szanse zaistnienia na tym rynku mają jedynie rzeczywiście zainteresowani i zdeterminowani polscy eksporterzy. **Budowanie marki w Japonii może być czasochłonne, ale opłacalne jeśli myślimy w kategoriach długofalowej współpracy,** co wiąże się z dostępem do zamożnego rynku z blisko 127 mln mieszkańców.

Z punktu widzenia struktury polskiego eksportu potencjalnie najbardziej uciążliwe dla polskich firm mogą być **bariery w dostępie do japońskiego rynku produktów rolno-spożywczych.** Ze względu na ochronę rolnictwa japońskiego i wysokie standardy bezpieczeństwa żywności, eksporterzy produktów rolno-spożywczych na rynek japoński mogą napotkać na bariery taryfowe

i pozataryfowe. Do najczęściej stosowanych form ochrony rynku należą kontyngenty importowe (np. nabiał, zboża), ceny minimalne (wieprzowina) lub specjalne zezwolenia eksportowe, najczęściej związane z wymogami bezpieczeństwa żywności (np. mięso – wieprzowina, wołowina, baranina).

Poza barierami o charakterze **administracyjno-regulacyjnym**, istotne znaczenie mają również ograniczenia o charakterze rynkowym związane z **odmiennymi gustami i specyfiką japońskich konsumentów**.

- ✓ W przypadku mięsa w chwili obecnej na rynek japoński **dopuszczone są wołowina, drób oraz konina**.
- ✓ W sierpniu 2022 r. **odblokowana została możliwość eksportu drobiu z 15 województw w Polsce** (za wyjątkiem województwa wielkopolskiego). W 2017 r. Japonia zniosła zakaz importu kurcząt.
- ✓ Otwarty jest japoński rynek **mleka i produktów mlecznych**.

Kluczowe bariery z punktu widzenia polskich podmiotów:

Towary rolno-spożywcze

- W lutym 2014 r. w związku z wystąpieniem w Polsce przypadków afrykańskiego pomoru świń (ASF), Japonia wprowadziła **zakaz importu mięsa wieprzowego z Polski**. UE prowadzi z Japonią rozmowy nt. uznania regionalizacji UE dot. ASF. Zakończenie procesu jest zaplanowane w 2023 r.
- W 2015 r. Japonia otworzyła rynek **wołowiny**. Uprawnienia są wydawane indywidualnie, tj. państwa członkowskie UE muszą ubiegać się o wwóz produktów mięsnych. Wiąże się to m.in. z koniecznością przeprowadzenia nowej oceny ryzyka i wizyty na miejscu.
- W odniesieniu do **eksportu towarów pochodzenia roślinnego**, obowiązuje zakaz importu do Japonii świeżych owoców i warzyw (za wyjątkiem warzyw kapustnych).
- Niski poziom wzajemnego uznawania substancji dodatkowych do żywności.
- Utrudnienia **eksportie liści tytoniu** (braku przejrzystego systemu kontroli cen, dyskryminacyjne zasady dot. obowiązku zakupu liści tytoniu w Japonii). Jednocześnie zgodnie z umową EPA wszystkie produkty tytoniowe uzyskują dostęp do rynku japońskiego bez konieczności ponoszenia opłat celnych.

Towary przemysłowe

- Zaostrzone standardy w imporcie **kosmetyków i farmaceutyków** (m.in. dodatkowe wymagania odnośnie standardów, wszystkie składniki muszą być opisane na opakowaniu lub etykiecie produktu w języku japońskim, bardziej zaostrzone są przepisy i wymagania odnośnie do standardów dotyczących farmaceutyków i tzw. paraleków)
- Wysokie wymagania dla importowanych materiałów budowlanych odnośnie standardów przeciwpożarowych i antysejsmicznych.

9. Potencjalne dziedziny współpracy

Wśród perspektywicznych obszarów współpracy polsko-japońskiej wskazać można na sektory: **energetyczny (węgiel, atom, wodór), motoryzacyjny, farmaceutyczny, spożywczy, BPO/SSC, IT/ICT oraz usług finansowych**.

10. Działania na rzecz rozwoju dwustronnej współpracy gospodarczej

Podczas wizyty Prezydenta RP 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 złożył książę Fumihito z małżonką księżną Kiko.

W dniach **20-21 stycznia 2020 r. miała miejsce pierwsza po 15 latach wizyta Premiera RP w Japonii.** Wizycie towarzyszył duży komponent gospodarczy z udziałem polskich i japońskich przedsiębiorców. Rozmowy dotyczyły m.in. współpracy w dziedzinach nowych technologii, infrastruktury oraz energetyki.

17 maja 2022 r. Rząd Polski podjął decyzję o udziale naszego kraju w **Światowej Wystawie EXPO 2025 w Osace, Kansai.** Na stanowisko Komisarza Generalnego Sekcji Polskiej EXPO 2025 został powołany Grzegorz Piechowiak, Sekretarz Stanu w Ministerstwie Rozwoju i Technologii, który jest także Pełnomocnikiem Rządu ds. inwestycji zagranicznych.

Celami naszego udziału w EXPO 2025 będą: szeroka promocja wizerunkowa, gospodarcza, turystyczna i kulturalna, kształtowanie pozytywnego wizerunku Polski jako kraju zaawansowanego technologicznie, dbającego o środowisko i atrakcyjnego turystycznie, a także dalsze zwiększanie kontaktów z Japonią, która jest ważnym partnerem gospodarczym w regionie i jednym z kluczowych inwestorów bezpośrednich w Polsce. Dla polskich firm zainteresowanych współpracą z biznesem japońskim zostanie przygotowany specjalny program gospodarczy, który powinien zaowocować nawiązaniem nowych relacji przez nasze firmy i umocnieniem tych już istniejących.

Za przygotowanie udziału Polski w EXPO 2025 odpowiada Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A., do której zadań należy promocja polskiej gospodarki, w tym promocja eksportu polskich firm oraz wspieranie inwestycji zagranicznych w Polsce.

11. Kultura biznesu w Japonii

- Polska i Japonia należą do dwóch różnych kręgów kulturowych, co w znaczny sposób wpływa na występowanie różnic w relacjach biznesowych, kulturze pracy, a także sposobie prowadzenia negocjacji.
- **HIERARCHIA** - w kontaktach z Japończykami duże znaczenie ma **przestrzeganie zasad hierarchii**. Podczas spotkań formalnych i nieformalnych bardzo istotne jest, by zawsze okazywać szacunek osobom starszym oraz wyższym pozycją.
- **POWITANIE** - spotykając się w grupie osób, warto zwrócić się i powitać każdą osobę indywidualnie – **skłaniając się przy tym każdorazowo** (lekki ukłon oznacza schylenie całego tułowia, a nie zwykłe skinienie głowy). Należy pamiętać o tym, że w przypadku skłonu wykonuje go jako pierwsza osoba niższa rangą. Podawanie ręki na powitanie jest praktykowane w biznesie, a **dłoń podaje osoba najwyższa rangą. W warunkach pandemicznych Japończycy mogą unikać podawania ręki.**
- **WYMIANA WIZYTÓWEK** - jest dla Japończyków bardzo ważnym rytuałem i elementem spotkania. Bezwzględnie trzeba mieć je zawsze przy sobie. Wymieniając wizytówki należy przyjmować i podawać kartonik oburącz, tekstem skierowanym do przyjmującego. **Należy bezzwłocznie poświęcić kilka sekund na zapoznanie się z treścią wizytówki. Nigdy nie należy chować jej do kieszeni czy portfela, najlepiej położyć ją na stole na widocznym miejscu - tak, aby przez cały czas trwania spotkania pozostawała w zasięgu wzroku.** Nie wolno zginać wizytówki ani nic na niej pisać. Obydwa gesty uznawane są za lekceważenie jej właściciela, chociaż niektórzy Japończycy mogą zapisać sobie na wizytówce transkrypcję polskiego nazwiska. **Wizytówka jedynie w języku polskim jest dla Japończyka nieczytelna i bezużyteczna, ponieważ uniemożliwia kategoryzację i hierarchizację polskiego partnera.** Konieczne jest przekazanie wizytówki w języku angielskim (np. dwustronnej, polsko-angielskiej).
- **PODAWANIE PRZEDMIOTÓW** - **podając jakiś przedmiot należy to zrobić obiema rękoma.** W kulturze azjatyckiej jest to oznaka dobrego wychowania. Podając coś np. w trakcie posiłku (filiżanka, butelka) drugą ręką należy podtrzymywać trzymane naczynie od spodu. Ruchy wykonywane podczas podawania przedmiotów powinny być opanowane i spokojne, namaszczone ceremoniałem posiłku. Podawanie czegokolwiek lewą ręką uważane jest za niegrzeczne.
- **SPOTKANIA ORAZ NEGOCJACJE BIZNESOWE** z Japończykami mogą okazać dla strony polskiej niełatwe i niezrozumiałe. Spowodowane to jest faktem, że Japończycy mają zwyczaj częstego powracania w rozmowach do kwestii, które zostały już wcześniej omówione i tym samym są uznawane przez stronę polską za już zakończone.

- **Japończycy unikają w rozmowach kwestii spornych, a także rzadko krytykują zgłaszane propozycje.** Może to doprowadzić do błędnych interpretacji opinii wyrażanych przez stronę japońską. **Japończycy podczas rozmów będą unikać odpowiedzi wprost na niewygodne pytania** (rzadko odmówią czegokolwiek wprost), jednak sygnałem, że ich stanowisko jest wobec danej kwestii nieprzychylnie mogą być sformułowania typu: "do tego punktu rozmowy wrócimy później", "propozycja ta wymaga głębszej analizy", czy też "być może".
- Dodatkowo, warto wiedzieć, że **japońską kulturę biznesową charakteryzują stosunkowo długie procesy decyzyjne** (zdecydowanie dłuższe niż w Europie). Związane jest to m.in. z wspomnianą wyżej hierarchicznością - każda decyzja grupy musi uzyskać akceptację najwyższego przedstawiciela organizacji.
- **Oficjalne spotkanie biznesowe w Japonii często kończą się wymianą upominków.** Istotne jest, by najwyższy rangą uczestnik spotkania otrzymał prezent o wyższej wartości niż pozostali przedstawiciele firmy. Dodatkowo, należy pamiętać, by wręczany prezent był estetycznie zapakowany, ponieważ Japończycy zwracają dużą uwagę nie tylko na sam upominek, ale także na jakość jego opakowania.
- **Wspólne kolacje biznesowe** po zakończonych spotkaniach i negocjacjach są bardzo częstym zwyczajem. Uczestnictwo w takiej kolacji pozwala na nawiązanie bezpośrednich kontaktów z potencjalnym partnerem biznesowym.
- Pracując z Japończykami, Koreańczykami czy Chińczykami warto nauczyć się posługiwać pałeczkami. To bardzo przydatna umiejętność. Jeżeli nie ma się w tym jeszcze wprawy zdecydowanie warto wcześniej poćwiczyć. Oczywiście prawie zawsze, czy to w Japonii czy w Polsce, Europejczyk może liczyć na sztucę jednak **biegłość w posługiwaniu się pałeczkami to kolejny element kulturowego dopasowania się do azjatyckich partnerów.**

12. Placówki dyplomatyczne i Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH

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

Akio Miyajima - 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>

Marta Szygiel - Kierownik biura

Ayuko Nagami - Business Development Manager

Tokyo Foreign Trade Office

Toranomon Hills Business Tower 15F

1-17-1 Toranomon, Minato-ku, 105-6415, Tokyo, Japan

Tel. (+81) 3 6807 5870 (A. Nagami)

e-mail: marta.szygiel@paih.gov.pl, ayuko.nagami@paih.gov.pl

<https://japan.trade.gov.pl/pl/>

Opracowano w Departamencie Handlu i Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii, grudzień 2022 r.