Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

DOI:10.17951/h.2015.59.2.127

ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA

VOL. XLIX, 2 SECTIO H 2015

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej

PAWEŁ PASIERBIAK

e-mail: pawel.pasierbiak@umcs.lublin.pl

Osłabienie powiązań gospodarczych Japonii z Unią Europejską w latach 2007–2014

The weakening of the Japanese economic ties with the European Union in the years 2007–2014

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, zagraniczna polityka ekonomiczna, Japonia, Unia Europejska

Keywords: foreign trade, foreign direct investment, foreign economic policy, Japan, European Union

Wstęp

Związki ekonomiczne między podmiotami gospodarki światowej nieustannie ewoluują. Czynniki i uwarunkowania o charakterze politycznym, ekonomicznym czy społecznym wpływają na siłę, zakres i charakter relacji między krajami oraz grupami krajów, wpływając jednocześnie na ogólnoświatowy układ sił gospodarczych.

Pod względem historycznym jednym z najważniejszych powiązań w gospodarce światowej były relacje między Japonią i EWG/UE, które w latach 70. i 80. XX wieku stanowiły jeden z elementów triady międzynarodowych stosunków ekonomicznych. Współcześnie związki te mają jednak inny charakter, a ich siła również się zmieniła. Można sformułować tezę, że zjawiska kryzysowe występujące w okresie 2007–2014 wpłynęły na spadek znaczenia Unii Europejskiej jako partnera gospodarczego Japonii. Powyższe zagadnienia stanowią przedmiot zainteresowania autora niniejszego opracowania. Celem artykułu jest analiza i ocena znaczenia gospodarczego Unii Europejskiej dla Japonii w latach 2007–2014. Analizie poddane zostaną głównie związki handlowe (ograniczone do handlu towarami) i inwestycyjne, a także w nieznacznym zakresie polityka gospodarcza Japonii wobec Unii Europejskiej. Wyko-

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

rzystane metody badawcze obejmują: metodę analizy danych statystycznych, metodę wnioskowania oraz opisu.

1. Gospodarka światowa w okresie 2007–2014

Kondycja gospodarki światowej w latach 2007–2014 nie sprzyjała rozwojowi międzynarodowych powiązań ekonomicznych. W większości najważniejszych gospodarek zachodziły stosunkowo często zjawiska recesyjne, choć ujawniały się one z różną intensywnością i w różnym czasie. Kryzys uwidocznił się we wszystkich najważniejszych obszarach funkcjonowania gospodarki światowej, w tym między innymi finansach, handlu czy przepływach kapitału. Kryzys lat 2008–2009 kolejny raz potwierdził, że w warunkach globalizacji i wysokiego stopnia internacjonalizacji procesy, które zachodzą w jednej gospodarce, oddziałują na wszystkie pozostałe. Kryzys finansowo-gospodarczy, mający swoje źródło na rynku finansowym Stanów

Tabela 1. Wskaźniki makroekonomiczne wybranych gospodarek w latach 2007–2015

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
PKB (%)									
Świat	5,3	2,7	–0,4	5,2	3,9	3,2	3,0	3,6	3,9
Stany Zjednoczone	1,8	–0,3	–2,8	2,5	1,8	2,8	1,9	2,8	3,0
Unia Europejska	3,4	0,6	–4,4	2,0	1,7	–0,3	0,2	1,6	1,8
Niemcy	3,4	0,8	–5,1	3,9	3,4	0,9	0,5	1,7	1,6
Japonia	2,2	–1,0	–5,5	4,7	–0,5	1,4	1,5	1,4	1,0
Chiny	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,7	7,7	7,5	7,3
Inflacja (%)									
Świat	4,0	6,0	2,5	3,6	4,9	3,9	3,6	3,5	3,4
Stany Zjednoczone	2,9	3,8	–0,3	1,6	3,1	2,1	1,5	1,4	1,6
Unia Europejska	2,4	3,7	0,9	2,0	3,1	2,6	1,5	1,1	1,4
Niemcy	2,3	2,7	0,2	1,2	2,5	2,1	1,6	1,4	1,4
Japonia	0,1	1,4	–1,3	–0,7	–0,3	0,0	0,4	2,8	1,7
Chiny	4,8	5,9	–0,7	3,3	5,4	2,7	2,6	3,0	3,0
Dług publiczny brutto (% PKB)									
Stany Zjednoczone	64,0	72,8	86,1	94,8	99,0	102,4	104,5	105,7	105,7
Unia Europejska	59,3	63,7	74,2	80,0	82,6	86,6	88,7	89,0	88,4
Niemcy	65,2	66,8	74,5	82,5	80,0	81,0	78,1	74,6	70,8
Japonia	183,0	191,8	210,2	216,0	229,8	237,3	243,2	243,5	245,1
Chiny	19,6	17,0	17,7	33,5	28,7	26,1	22,4	20,2	18,7
Saldo rachunku obrotów bieżących (% PKB)									
Stany Zjednoczone	–4,9	–4,6	–2,6	–3,0	–2,9	–2,7	–2,3	–2,2	–2,6
Unia Europejska	–0,4	–0,9	0,0	0,1	0,5	1,0	1,9	1,9	2,1
Niemcy	7,5	6,2	5,9	6,4	6,8	7,4	7,5	7,3	7,1
Japonia	4,9	3,3	2,9	3,7	2,0	1,0	0,7	1,2	1,3
Chiny	10,1	9,3	4,9	4,0	1,9	2,3	2,1	2,2	2,4

Uwaga: *Prognoza.

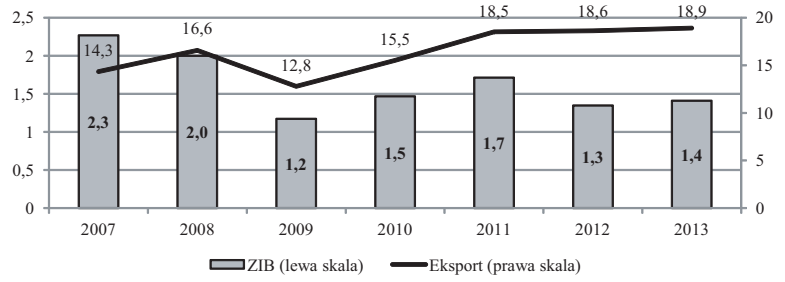
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [IMF, 2014].

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

Zjednoczonych, szybko rozprzestrzenił się na pozostałe centra gospodarcze świata zlokalizowane w Europie i Azji. W tabeli 1 zestawione zostały wybrane wskaźniki makroekonomiczne, opisujące kondycję gospodarki światowej oraz ważniejszych gospodarek narodowych w latach 2007–2015.

Według danych z tabeli 1 gospodarka światowa odnotowała ujemne tempo wzrostu gospodarczego w 2009 r., przy czym warto zauważyć, iż wystąpiło ono po znacznym spowolnieniu w 2008 r. (2,7% wobec 5,3% w 2007 r.). Początkowo największy udział w tym procesie miała gospodarka Stanów Zjednoczonych, która w 2008 r. skurczyła się o 0,3%, a w kolejnym roku o 2,8%. W analogicznych latach dynamika wzrostu gospodarki Unii Europejskiej wyniosła +0,6% i –4,4%, natomiast odpowiednie dane dla Japonii wykazywały spadki PKB na poziomie –1% (2008) i aż –5,1% (2009). Sytuacja zaczęła się poprawiać w roku 2010, przy czym głównie dzięki pozytywnym zmianom koniunktury w Stanach Zjednoczonych, Niemczech, Chinach oraz Japonii. Okres wzrostu najważniejszych gospodarek nie trwał jednak długo, ponieważ już w 2011 r. dynamika PKB w Japonii okazała się ujemna (–0,4%)[1]. W 2012 r. rozpoczęła się nowa fala kryzysu, która dotknęła przede wszystkim kraje europejskie. Nasiliły się zjawiska negatywne, zwłaszcza w sferze finansów publicznych. Według danych MFW (por. tab. 1) w Unii Europejskiej, ale również w Stanach Zjednoczonych i Japonii relacja długu publicznego do PKB dynamicznie rosła. O ile w przypadku Japonii nie miało to natychmiastowego negatywnego oddziaływania, choć wysokość relacji była jedną z najwyższych w świecie, o tyle w krajach Unii Europejskiej rosnący dług i obawy zagranicznych wierzycieli co do wypłacalności niektórych gospodarek europejskich spowodował napięcia.

Niestabilny i ogólnie niekorzystny stan gospodarki światowej powodował silne ograniczenia powiązań gospodarczych między krajami. Załamanie uwidoczniło się w handlu międzynarodowym i przepływach zagranicznych inwestycji bezpośrednich, co zilustrowane zostało na wykresie 1.



Rysunek 1. Wartość światowego odpływu ZIB oraz eksportu towarowego w latach 2007–2013 w miliardach USD.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [UNCTAD, 2014; WTO, 2014b].

[1] Było to m.in. konsekwencją trzęsienia ziemi, które nawiedziło ten kraj w marcu 2011 r., oddziałując na załamanie produkcji i eksportu.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

Na wykresie 1 można zaobserwować gwałtowne załamanie handlu międzynarodowego, które nastąpiło w 2009 r. Wartość eksportu zmniejszyła się o 23%, natomiast w ujęciu realnym odnotowano spadek o 12% [WTO 2014, Annex table A1b]. W kolejnych latach zwiększał się wolumen eksportu, ale po początkowym dynamicznym wzroście (14% w 2010 r.), jego tempo spadło do 2% (2012 r.) i 3% (2013 r.). Zmiany w handlu międzynarodowym w szczególny sposób odczuwalne były w gospodarce japońskiej, która doświadczyła największej spośród krajów OECD redukcji eksportu. Według szacunków między trzecim kwartałem 2008 r. i pierwszym kwartałem 2009 r. eksport Japonii spadł o ponad 50%, co wpłynęło na spadek PKB o 12,6% w ujęciu rocznym [OECD 2009, s. 25]. Rozwój sytuacji w kolejnych latach również nie był korzystny dla Japonii. W 2011 r. po raz pierwszy od 1980 r. pojawił się deficyt bilansu handlowego (32,2 mld USD), który w kolejnych latach jeszcze uległ pogłębieniu (w 2013 r. sięgnął 118,1 mld USD), [WTO, 2014b]. Te negatywne zmiany odzwierciedliły się na rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego tego kraju. W tabeli 1 widać, że nadwyżka, którą wykazywał ten kraj w 2007 r. (4,9% PKB), szybko się obniżała i w 2013 r. spadła do zaledwie 0,7% PKB.

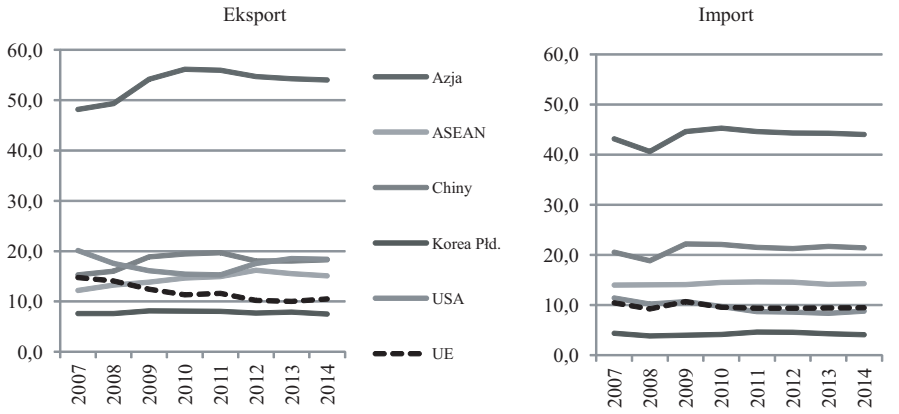
Negatywne konsekwencje ogólnie złego stanu gospodarki światowej uwidoczniły się również w aktywności inwestycyjnej korporacji międzynarodowych. W 2007 r., rekordowym z punktu widzenia przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wartość odpływających ZIB wyniosła 2,3 bln USD [UNCTAD, 2014]. W kolejnym roku wartość inwestycji spadła o 11,3%, a w 2009 r. aż o 41,4%, do poziomu 1,2 bln USD [UNCTAD, 2014]. Tak duża redukcja przepływów wynikała z coraz bardziej ostrożnego podejścia podmiotów do inwestowania w niepewnych warunkach gospodarki światowej. W latach 2010–2011 nastąpił wzrost wartości inwestycji (o odpowiednio 25,3 i 16%), niemniej w 2012 r. ponownie odnotowano spadek (o 21,3% do poziomu 1,35 bln USD). W kolejnym 2013 r. wartość inwestycji zwiększyła się o 4,8%. Korporacje japońskie wykazywały ogólnie podobne kierunki zmian, aczkolwiek należy zauważyć, że w warunkach kryzysu korporacje te stały się znacznie bardziej inwestycyjnie aktywne. W 2008 r. wartość japońskich ZIB wyniosła 130,8 mld USD, co oznaczało wzrost o 78% w stosunku do roku poprzedniego. W kolejnych dwóch latach inwestycje spadły do 74,7 i 57,2 mld USD, niemniej od 2011 r. systematycznie rosną [JETRO, 2014a]. Według danych UNCTAD w 2013 r. wartość japońskich inwestycji wyniosła 135,8 mld USD, co stanowiło 9,6% całkowitych światowych ZIB [UNCTAD, 2014]. Wzrost zaangażowania inwestycyjnego korporacji japońskich powinien być traktowany jako odpowiedź na wyjątkowo słabe wyniki eksportowe kraju.

2. Znaczenie rynku Unii Europejskiej dla Japonii

Negatywne zmiany w handlu światowym w analizowanym okresie 2007–2014 stały się udziałem Japonii. Silne uzależnienie od popytu zewnętrznego spowodowało, że skutki załamania obrotów międzynarodowych były silnie odczuwane i zmieniły

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

handlowe znaczenie poszczególnych regionów i krajów dla Japonii. Jeszcze w 2008 r. wartość całkowitego eksportu Japonii wynosiła 775,9 mld USD, a importu 756,1 mld USD, co oznaczało nadwyżkę w wysokości 19,8 mld USD. Rok później wartości eksportu i importu spadły do odpowiednio 580,8 i 552,3 mld USD [JETRO, 2014a]. Od 2011 r. Japonia wykazuje negatywne i rosnące saldo współpracy handlowej z zagranicą. W 2013 r., przy wartości eksportu 719,2 mld i importu 838,9 mld, sięgnęło ono 119,7 mld USD. Zmianom wartości obrotów w analizowanym okresie towarzyszyła zmiana struktury geograficznej handlu. Szczególnie dotyczyło to eksportu, bowiem jak widać na wykresie 2, strona importowa cechowała się względną stabilnością.



Rysunek 2. Udział Unii Europejskiej oraz wybranych obszarów geograficznych w eksporcie i imporcie towarowym Japonii w %.

Uwaga: Dla roku 2014 dane za 8 miesięcy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [JETRO, 2014a].

Na wykresie 2 można zauważyć, że zdecydowanie najważniejszym regionem eksportowym dla Japonii jest Azja. Jeśli w 2007 r. 48,1% całkowitego eksportu kierowano na ten kontynent, to w 2010 r. już 56,1%. W kolejnych trzech latach odnotowano lekki spadek udziału, ale dane za osiem miesięcy 2014 r. pokazują, że 54% eksportu znalazło swój zbyt w Azji. Na tle Stanów Zjednoczonych i Chin, które jako indywidualne kraje miały w latach 2007–2014 udziały na poziomie 15%–20%, udział całej Unii Europejskiej jest zdecydowanie niski i do tego malejący. Zmiany te należy ocenić jednoznacznie negatywnie. Choć Unia Europejska pozostaje trzecim rynkiem zbytu dla japońskich eksporterów, to rynek Unii jest w coraz mniejszym stopniu atrakcyjny. W 2007 r. na rynku Unii Europejskiej sprzedano 14,8% całkowitego eksportu kraju, a do 2013 r. udział spadł do 10%. W ciągu ośmiu miesięcy kolejnego roku znaczenie Unii Europejskiej jako rynku eksportowego nieznacznie wzrosło (do 10,5%). Spadek udziału całej Unii wynikał z coraz mniejszego znaczenia

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

pojedynczych krajów. W przypadku najważniejszego partnera w Unii Europejskiej – Niemiec udział tego kraju w całkowitym eksporcie Japonii spadł z 3,17% (2007 r.) do 2,7% (2013 r.). W imporcie również miał miejsce spadek (z 3,12% do 2,9%). Podobne co do kierunku i siły były zmiany znaczenia innych ważnych europejskich partnerów handlowych Japonii – Wielkiej Brytanii i Francji. Spadkowi znaczenia rynku unijnego dla Japonii towarzyszyły również zmiany efektów handlowych współpracy (por. tab. 2). W całym analizowanym okresie saldo bilansu handlowego pogarszało się. Jeszcze w 2007 r. było dodatnie i wynosiło 40,3 mld USD, ale w kolejnych latach nadwyżka szybko spadała i w 2012 r. Japonia po raz pierwszy wykazała deficyt w wysokości 1,8 mld USD. W kolejnym roku deficyt wyniósł 6,8 mld, a bilans za osiem miesięcy 2014 r. również był negatywny (–4,3 mld USD). Ogólnie niekorzystne zmiany obrotów handlowych Japonii z Unią Europejską wynikały ze zmian zachodzących w bilateralnych obrotach z krajami członkowskimi wspólnoty (por. tab. 2).

Tabela 2. Obroty handlowe Japonii z Unią Europejską oraz saldo wymiany z wybranymi krajami członkowskimi w latach 2007–2014 w miliardach USD

Wyszczególnienie	2007	2009	2011	2013	2014*
Eksport					
Unia Europejska	105,3	72,4	95,4	72,2	48,3
Import					
Unia Europejska	65,0	59,2	80,3	79,0	52,6
Bilans handlowy					
Unia Europejska	40,3	13,4	15,1	–6,8	–4,3
Niemcy	3,2	–0,1	0,2	–4,9	–3,1
Wielka Brytania	8,7	6,1	9,1	4,6	2,9
Francja	–1,6	–2,9	–3,8	–5,4	–3,6
Holandia	15,7	10,1	12,2	9,4	6,0
Belgia	6,0	3,5	3,4	2,8	1,9

Uwaga: Dla roku 2014 dane za 8 miesięcy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [JETRO, 2014a].

Niemal z każdym wymienionym w tabeli krajem zauważalny był silny spadek wartości eksportu i importu w 2009 r. oraz w roku 2012, a także tendencja do pogarszania się bilansu handlowego. Dotychczasowe nadwyżki zmniejszały się lub zamieniały w deficyty (np. z Niemcami), a już istniejące deficyty pogłębiały (np. z Francją). Według danych JETRO w 2013 r. liczba krajów Unii Europejskiej, z którymi Japonia odnotowała deficyt, była większa od liczby krajów, z którymi wypracowała nadwyżkę handlową [JETRO, 2014a].

Główną przyczyną opisanych powyżej niekorzystnych zmian było ograniczenie popytu na japońskie produkty na rynkach rozwiniętych krajów europejskich, a tym samym redukcja możliwości zbytu towarów japońskich. W warunkach kryzysu

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

gospodarczego spada zapotrzebowanie na produkty średniowysokich i wysokich technologii, które zazwyczaj są bardziej wrażliwe na zmiany koniunktury gospodarczej. Jeśli przeanalizować strukturę japońskich obrotów handlowych z Unią Europejską, to potwierdza się tutaj powyższa zależność. W okresie 2007–2014 dominujące znaczenie w eksporcie Japonii wykazywała grupa SITC 7 (maszyny i urządzenia transportowe), której udział wahał się w przedziale 63,4%–71,7%, wykazując pewną tendencję spadkową [UNCTAD, 2014]. Drugą wedle ważności była grupa SITC 8 (różne wyroby przemysłowe) z udziałem rosnącym (z 8,9% w 2007 r. do 10,7% w 2014 r.). Trzecią grupę stanowiły produkty chemiczne i pochodne (SITC 5), a jej udział wzrósł w analogicznym okresie z 6,9% do 9,1%. Pozostałe grupy towarowe nie miały dużego znaczenia w eksporcie Japonii. Analizy japońskie wskazują, że w samej Japonii dokonały się takie zmiany strukturalne eksportu, które utrudniają osiąganie nadwyżki handlowej [JETRO, 2014b, s. 8]. Szczególnie widoczne jest to w grupie „maszyny i urządzenia", w tym „wyposażenie transportowe" i „elektryczne". Odpowiedzią przedsiębiorstw japońskich na tego rodzaju transformacje jest modyfikacja form, w których realizują one proces swojego umiędzynarodowienia. Strategia polegająca na eksporcie towarów ustępuje miejsca bezpośredniemu zaangażowaniu, często w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

3. Zaangażowanie inwestycyjne japońskich korporacji w Unii Europejskiej

Zapoczątkowane kryzysem z lat 2008–2009 zmiany w odpływie japońskich ZIB polegały na zmniejszeniu ogólnej wartości inwestycji japońskich, ale także zmianach w ich strukturze geograficznej. Początkowo odpowiedzią na kryzys było większe zaangażowanie inwestycyjne na rynkach azjatyckich i mniejsze na rynkach krajów rozwiniętych (Stany Zjednoczone, Unia Europejska). W związku z tym w latach 2009–2010 udział Azji jako miejsca lokalizacji inwestycji wzrósł. Warto jednak zauważyć, że korporacje japońskie inwestowały nie tylko w Chinach, ale w coraz większym stopniu również w innych krajach regionu. Co ciekawe, ze względu na rosnące koszty zatrudnienia niektóre japońskie korporacje zaczęły przenosić działalność z Chin do krajów ASEAN. Dodatkowym motywem zmian w strukturze geograficznej japońskich ZIB była zróżnicowana stopa zwrotu z inwestycji. Kraje rozwinięte (Stany Zjednoczone, Unia Europejska) przez cały analizowany okres wykazywały niższe niż przeciętnie stopy zwrotu, a w 2013 r. wynosiły one odpowiednio 5,6% i 4,8%. W tym samym roku średnia rentowność dla ASEAN wyniosła 10,4%, a dla Chin 7,4% [JETRO, 2014c, s. 3]. Niemniej jednak obecność na rynkach rozwiniętych jest dla japońskich korporacji ważna, co skutkuje utrzymaniem tam wysokiego zaangażowania inwestycyjnego. W 2013 r. region azjatycki przyciągnął japońskie ZIB o wartości 40,5 mld USD, Stany Zjednoczone 43,7 mld, a Unia Europejska 31 mld.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

Tabela 3. Wartość i struktura geograficzna japońskich ZIB w latach 2007–2014 w miliardach USD i %

Wyszczególnienie	2007		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	
	mld USD	% *udział*							mld USD	% *udział*
Azja	19,4	*26,4*	23,3	20,6	22,1	39,5	33,5	40,5	14,8	*24,7*
Chiny	6,2	*8,5*	6,5	6,9	7,3	12,6	13,5	9,1	2,9	*4,9*
Hong Kong	1,1	*1,5*	1,3	1,6	2,1	1,5	2,4	1,8	0,9	*1,5*
Singapur	2,2	*3,0*	1,1	2,9	3,8	4,5	1,6	3,5	2,5	*4,2*
Tajlandia	2,6	*3,5*	2,0	1,6	2,2	7,1	0,5	10,2	2,6	*4,4*
Indonezja	1,0	*1,4*	0,7	0,5	0,5	3,6	3,8	3,9	2,3	*3,8*
Stany Zjednoczone	15,7	*21,3*	44,7	10,7	9,2	14,7	32,0	43,7	23,3	*39,0*
Europa	21,0	*28,5*	23,1	17,8	15,0	39,8	31,0	32,2	13,9	*23,2*
Unia Europejska	19,9	*27,1*	22,9	17,0	8,4	36,1	29,0	31,0	13,1	*21,9*
Niemcy	0,9	*1,2*	3,9	2,1	–0,3	2,2	1,8	2,7	1,6	*2,7*
Wielka Brytania	3,0	*4,1*	6,7	2,1	4,6	14,1	11,9	13,3	2,3	*3,8*
Francja	0,5	*0,7*	1,7	1,2	0,6	0,1	2,3	–0,2	0,8	*1,3*
Holandia	12,4	*16,9*	6,5	6,7	3,3	5,3	8,6	8,6	2,1	*3,5*
Luksemburg	2,3	*3,1*	0,5	3,3	–0,1	0,3	–0,1	0,9	2,2	*3,7*
Świat	***73,5***	***100,0***	***130,8***	***74,7***	***57,2***	***108,8***	***122,4***	***135,0***	***59,8***	***100,0***

Uwaga: Dla roku 2014 dane za okres styczeń–czerwiec.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [JETRO, 2014a].

Rynek Unii Europejskiej już przed okresem kryzysów stał się dla korporacji japońskich ważnym miejscem lokalizacji inwestycji [Pasierbiak, 2008, s. 136]. W 2007 r. udział Unii w odpływie japońskich ZIB wyniósł 27,1%, podczas gdy Stanów Zjednoczonych 21,3% (por. tab. 3). W przypadku krajów Unii Europejskiej najważniejszymi partnerami inwestycyjnymi dla Japonii były tradycyjnie: Wielka Brytania, Holandia i Niemcy (por. tab. 3). W 2013 r. wartość zrealizowanych w tych krajach inwestycji wyniosła odpowiednio: 13,3 mld, 8,6 mld i 2,7 mld USD, a znaczna część tych inwestycji była efektem podejmowanych fuzji i przejęć. W przypadku Wielkiej Brytanii duży udział w ogólnej wielkości inwestycji miały dwie transakcje – zakup przez Dentsu Inc. przedsiębiorstwa Aegis Group PLC (4,3 mld USD) oraz zakup udziałów w GlaxoSmithKline przez Suntory Beverage&Food Limited (2,12 mld) [JETRO, 2014b, s. 12]. W przypadku Holandii ORIX Corporation zakupił Robeco Groep NV za kwotę 2,6 mld USD. W styczniu 2014 r. sfinalizowana została także transakcja zakupu przez japońskie przedsiębiorstwo LIXIL Corporation i Development Bank of Japan niemieckiej firmy Grohe AG, zajmującej się wytwarzaniem elementów wyposażenia wnętrz. Kwota transakcji wyniosła 3,96 mld USD. Warto zauważyć, że gdy w Niemczech i Wielkiej Brytanii lokalizowano inwestycje produkcyjne i finansowe (np. w 2008 r. japońska firma TDK wykupiła za 600 mln USD niemieckie przedsiębiorstwo EPCOS, przekształcając ją w swoją filię), to rola Holandii sprowadzała się często jedynie do rejestrowania transakcji. Miało to miejsce m.in. w 2007 r., kiedy Japan

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

Tobacco za 18,8 mld USD zakupił brytyjską firmę Gallaher Group, po czym udziały zostały przetransferowane do spółki zależnej w Holandii, co oznaczało zaksięgowanie inwestycji w Holandii [JETRO, 2008, s. 70–71].

Stosunkowo wysokie zaangażowanie inwestycyjne japońskich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej utrzymało się pomimo kryzysowego stanu gospodarki światowej. Indywidualne decyzje korporacji wpisują się obecnie w szerszą strategię państwa, realizowaną za pomocą zagranicznej polityki ekonomicznej.

4. Polityka gospodarcza Japonii wobec Unii Europejskiej

Zagraniczna polityka ekonomiczna Japonii polega zasadniczo na promowaniu multilateralnego porządku w gospodarce światowej, niemniej również na rozwoju porozumień o partnerstwie gospodarczym, które kraj ten uznaje za komplementarne wobec rozwiązań wielostronnych [WTO, 2013, s. 6]. W relacjach z Unią Europejską współpraca odbywa się na wielu płaszczyznach: ramy polityczne tworzone są na szczytach Japonia–Unia Europejska, a dialog gospodarczy toczy się w różnego rodzaju oficjalnych i mniej oficjalnych formach. Spośród najważniejszych bilateralnych inicjatyw ekonomicznych należy wymienić: Strategiczne Porozumienie o Partnerstwie, Okrągły Stół Biznesu, szczyty Azja–Europa (ASEM), a także wiele inicjatyw sektorowych (m.in. w dziedzinie transportu, ceł, konkurencji, przemysłu, energii czy żywności)[2]. Jedną z najważniejszych inicjatyw, w którą zaangażowała się Japonia, są rozmowy na temat porozumienia o partnerstwie gospodarczym z Unią Europejską (*EU–Japan Economic Partnership Agreement*). W marcu 2013 r. oficjalnie rozpoczęto rozmowy w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu między Japonią i Unią Europejską. Zastrzeżenie, które wtedy poczyniono, przewidywało, że jeśli strona japońska nie będzie przestrzegać przyjmowanych uzgodnień, rozmowy zostaną wstrzymane [de Gucht, 2013, s. 2–3]. Do listopada 2014 r. to zastrzeżenie nie musiało być egzekwowane, a 24 października 2014 r. zakończyła się siódma runda negocjacji. Porozumienie ma być kompleksowe, bowiem rozmowy dotyczą takich obszarów, jak: cła, techniczne bariery w handlu, dostęp do zamówień publicznych, handel usługami, reguły dotyczące inwestowania, konkurencji, środków sanitarnych i fitosanitarnych, współpraca regulacyjna, ochrona własności intelektualnej, reguły pochodzenia, środki ułatwiające handel. Według szacunków zniesienie barier taryfowych i nietaryfowych mogłoby skutkować wzrostem japońskiego eksportu do Unii Europejskiej o 61%, a unijnego do Japonii o 71% [Kongstad, 2013, s. 6]. Według różnych wariantów prognoz PKB Japonii mógłby zwiększyć się od 5 do 18 mld EUR, a Unii Europejskiej od 42 do nawet 319 mld EUR [Kongstad, 2013, s. 7]. Ocena polityki ekonomicznej Japonii wobec Unii Europejskiej nie jest jednoznaczna. Pozytywne jest samo podjęcie rozmów dotyczących utworzenia strefy wolnego

[2] Szerzej na ten temat m.in. [Pasierbiak, 2008, s. 219–223].

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

handlu, niemniej inicjatywę tę można potraktować jako wtórną wobec negocjacji, które toczą się między Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi oraz jako część szerszej polityki Japonii wobec swoich partnerów handlowych. Dotychczas Japonia sfinalizowała trzynaście porozumień o wolnym handlu/partnerstwie ekonomicznym, które weszły w życie i negocjuje kolejne. Jeśli uda się szybko przeprowadzić proces uzgodnień bilateralnych z Unią Europejską, to utworzenie strefy wolnego handlu może mieć relatywnie duży wpływ na te dwie duże gospodarki, których łączny PKB wynosi około 30% światowego PKB.

Zakończenie

Relacje ekonomiczne Japonii z Unią Europejską tradycyjnie stanowiły wyraźnie słabsze ogniwo triady międzynarodowych stosunków gospodarczych. Analiza przeprowadzona w niniejszym opracowaniu potwierdza to spostrzeżenie dla okresu, kiedy powiązania w ramach triady nie są już tak wyraźne – okresu ogólnie niekorzystnego dla rozwoju gospodarki światowej (2007–2014). Znaczenie gospodarcze Unii Europejskiej dla Japonii spadło, przy czym w różnym stopniu wynikało to z siły związków handlowych i inwestycyjnych.

1) Unia Europejska staje się coraz mniej istotnym partnerem handlowym dla Japonii, co przejawia się w spadku udziału Unii Europejskiej w eksporcie Japonii. W 2013 r. kraje członkowskie Unii (28) stanowiły rynek zbytu dla zaledwie 10% eksportu japońskiego. Same natomiast Chiny miały udział na poziomie 18,1%.

2) Rola Unii Europejskiej jako odbiorcy japońskich ZIB utrzymuje się, co można przypisać zmianie strategii operowania na rynkach zagranicznych przez japońskie korporacje. Utrudniona sprzedaż produkcji eksportowej skłania przedsiębiorstwa do angażowania się w operacje produkcyjne na miejscu. W związku z tym w przypadku powiązań inwestycyjnych nie obserwuje się dużego spadku inwestycji japońskich w Unii Europejskiej. Ich redukcja w latach 2009–2010 została z nadwyżką skompensowana inwestycjami w kolejnych latach.

3) Polityka ekonomiczna Japonii wobec Unii Europejskiej jest efektem dostosowań podejmowanych przez Japonię, a wynikających ze zmieniających się uwarunkowań i zjawisk zachodzących w gospodarce światowej. Obok istniejącego od wielu lat dialogu gospodarczego z Unią, obecnie podejmowane przez stronę japońską działania polegają m.in. na negocjowaniu porozumienia o wolnym handlu. Jest to po pierwsze efekt zmiany ogólnej strategii polityki handlowej Japonii, polegającej na negocjowaniu preferencyjnych porozumień gospodarczych, a po drugie – reakcja na inicjatywy podejmowane przez Unię Europejską (m.in. wynegocjowanie porozumienia z Koreą Południową w 2011 r. czy toczące się rozmowy o partnerstwie handlowym i inwestycyjnym ze Stanami Zjednoczonymi).

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 02/11/2026 21:03:21

Bibliografia

1. De Gucht K. (2013), *Challenge and Opportunity: Starting the Negotiations for Free Trade Agreement between the EU and Japan*, EU–Japan Business Sumiit, Speech/13/256, Tokyo, 25th March 2013.
2. IMF (2014), World Economic Outlook Database. October 2014 Edition, http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx (dostęp: 24.10.2014).
3. JETRO (2008), *2008 JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment*, Tokyo.
4. JETRO (2014a), JETRO Japanese Trade and Investment Statistics, http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/ (dostęp: 5.10.2014).
5. JETRO (2014b), 2014 JETRO Global Trade and Investment Report (Overview), On Making Japan a Base for International Business Circulation, Overseas Research Department, 7th August 2014.
6. JETRO (2014c), 2014 JETRO Global Trade and Investment Report (Material+Tables); http://www.jetro.go.jp/en/reports (dostęp: 5.10.2014).
7. Kongstad B. (2014), *EU–Japan Trade Relations*, European Business Council in Japan, Tokyo, September 2013, www.eu-japan.eu/speaker-presentation/782 (dostęp: 7.11.2014).
8. OECD (2009), OECD Economic Survey: Japan, Vol. 18, September 2009.
9. Pasierbiak P. (2008), *Miejsce Unii Europejskiej w zagranicznej ekspansji gospodarczej Japonii*, Wyd. UMCS, Lublin.
10. UNCTAD (2014), UNCTADstat Database, http://unctadstat.unctad.org (dostęp: 24.10.2014).
11. WTO (2013), *Trade Policy Review. Report by Japan*, WT/TPR/G/276, 15th January 2013.
12. WTO (2014a), International Trade Statistics 2014, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_toc_e.htm (dostęp: 28.10.2014).
13. WTO (2014b), WTO Statistics Database 2014, http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E (dostęp: 28.10.2014).

The weakening of the Japanese economic ties with the European Union in the years 2007–2014

The author examines the development of economic ties between Japan and the European Union in the years 2007–2014. Trade and investment relations but also foreign economic policy pursued by Japan towards the European partner are evaluated from the Japanese perspective. The formulated thesis on decreasing economic importance of the European Union for Japan is confirmed but mainly in the sphere of trade links. In the area of investment, the EU is still a significant partner for Japan. In the author's opinion, Japanese economic policy should be pursued more actively, and not as a response to the initiatives taken by other entities.