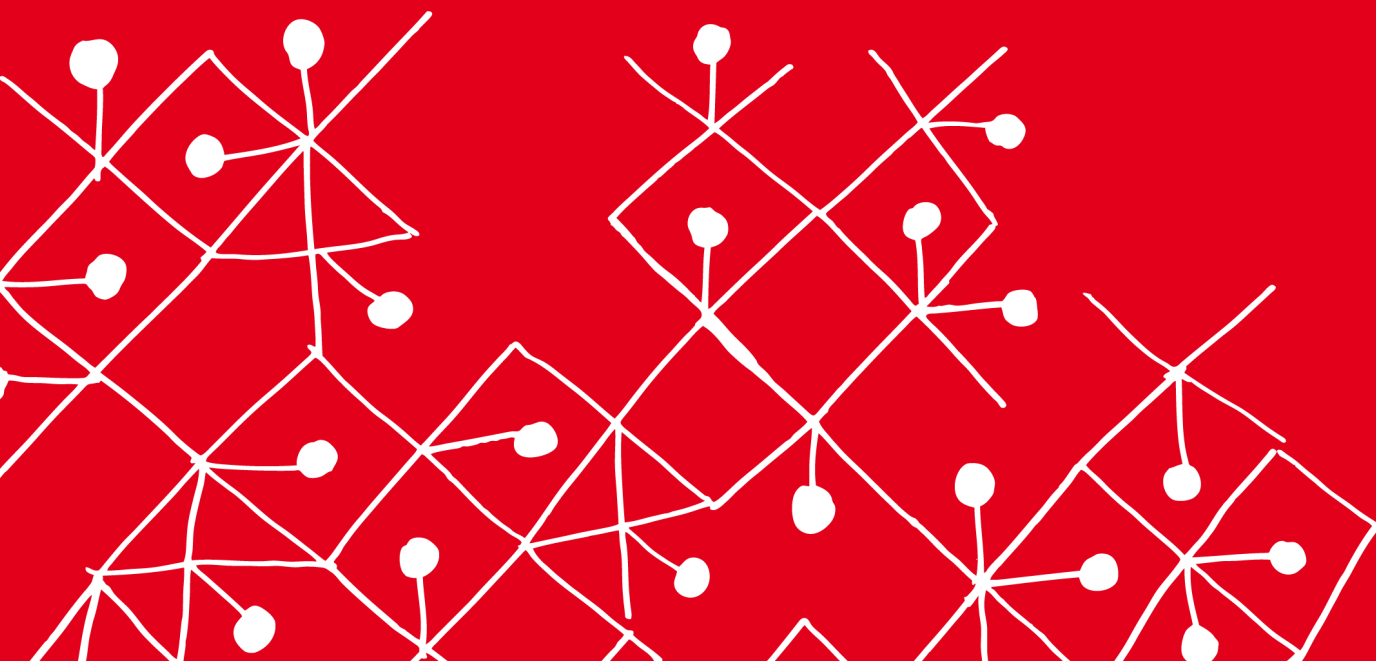


**Polska**



# Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

2017-01-04 04:08:09



Niski poziom zależności Japonii od towarów importowych mógłby wskazywać na istnienie znaczących restrykcji importowych w japońskiej polityce handlowej. Tymczasem, większość barier handlowych zidentyfikowanych dotychczas przez Europejską Radę Biznesu w Japonii wynika z regulacji wewnętrznych oraz z różnic w regulacjach prawnych w UE i Japonii. Do kluczowych problemów wskazywanych przez biznes europejski należą:

### **1. Różnice w standardach**

W obszarach objętych umowami o wzajemnej uznawalności standardów (*mutual recognition agreements* - MRA) podnoszą się głosy niezadowolenia z funkcjonowania tych umów. W obszarach, które nie są objęte MRA (większość) procedury zatwierdzania produktów są długie, nieefektywne i kosztowne, tak dla producentów, jak i klientów (np. szczepionki). Często nie jest to jednak dyskryminacja *de jure ani de facto*, lecz problemy administracyjne, które zgłaszają także przedsiębiorcy japońscy.

Niski poziom internacjonalizacji standardów w Japonii powoduje, że wiele towarów dopuszczonych do obrotu na świecie, wymaga specjalnych badań lub dostosowania do odmiennych standardów japońskich. Dlatego też proces dopuszczenia nowych towarów na rynek japoński jest z reguły bardzo czasochłonny, kosztowny i uciążliwy. Dotyczy to przede wszystkim artykułów żywnościowych – kwarantanna, przepisy fitosanitarne, dopuszczenie dodatków smakowych lub koloryzujących. Wiele do zrobienia pozostaje też w kwestii wzajemnego uznawania przez Japonię i WHO/FAO dodatków do żywności i substancji spożywczych (proces rozpoczęty w 1981 r.). Z 828 substancji spożywczych dopuszczonych do użytku przez Japonię jedynie 1/3 została uznana jako bezpieczna przez WHO/FAO, podczas gdy ponad 600 substancji dopuszczonych przez WHO/FAO nie jest akceptowanych przez Japonię.

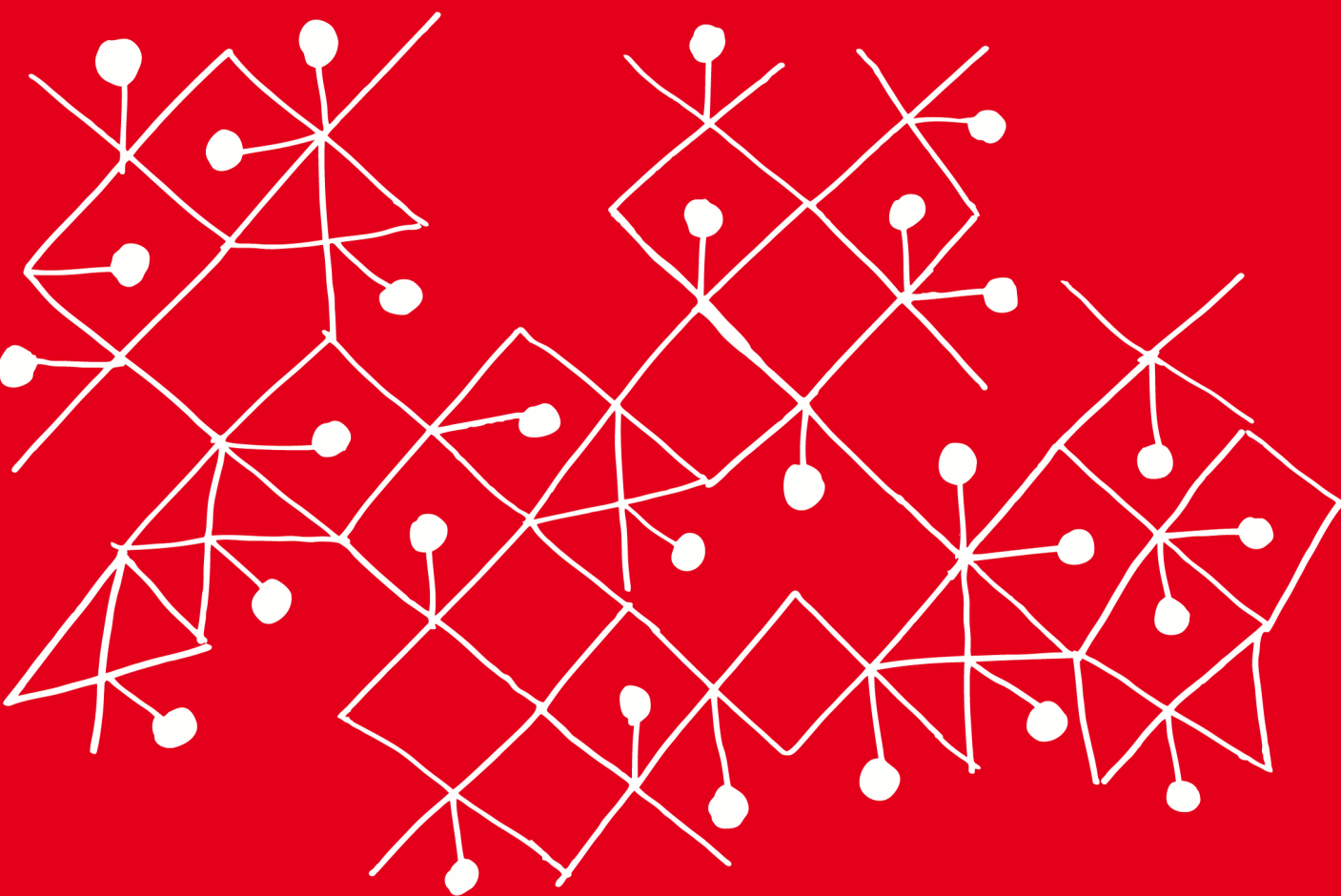
Utrudnione jest również wprowadzanie na japoński rynek produktów z grupy tzw. quasi leków, które za granicą uznawane są za kosmetyki. Podobnie, standardy uznawane wyłącznie w Japonii utrudniają firmom zagranicznym funkcjonowanie w branżach takich jak: budownictwo, nieruchomości, transport lotniczy, diagnostyka medyczna, aparatura medyczna, weterynaria oraz cięte kwiaty.

### **2. Różnice w regulacjach rynkowych**

Silna segmentacja rynków w sektorze telekomunikacyjnym, zdominowanym przez japońskich dostawców sprzętu (Sharp, Panasonic, Hitachi) i usług (NTT, DoCoMo), wzmocniona jest dodatkowo odmiennymi standardami technicznymi stosowanymi przez poszczególnych operatorów. Bardzo utrudnia to wejście na rynek przedsiębiorstwom europejskim. Innym przykładem są regulacje na rynku usług bankowych, ubezpieczeniowych i papierów wartościowych, które uniemożliwiają bankom japońskim i jednostkom europejskim funkcjonującym na lokalnym rynku oferowanie zaawansowanych produktów finansowych. Model ten zmienia się jednak stopniowo pod presją japońskich instytucji finansowych.

### **3. Polityka konkurencji**

Regulacje rynkowe i problemy z dostępem do rynku wynikają często z polityki konkurencji. Japońscy decydenci (w tym Japońska Rada Handlu Zagranicznego - JFTC oraz METI) często odmiennie postrzegają pojęcie konkurencji niż UE. Przykładem tego może być dominująca pozycja poczty japońskiej na rynku przesyłek pocztowych, bankowości detalicznej oraz detalicznych instrumentów finansowych.



**INNOWACYJNA GOSPODARKA**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO  
ROZWOJU**

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego