



Wprowadzenie do umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią

Rolnictwo

Japonia jest czwartym największym rynkiem zbytu dla produktów rolnych eksportowanych z UE. Eksport produktów rolnych z UE do Japonii ma wartość ponad 20-krotnie wyższą niż eksport z Japonii do UE. Europejskie firmy napotykają jednak mnóstwo barier handlowych przy eksporcie do Japonii.

W ramach umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią unijne społeczności rolnicze i producenci żywności i napojów uzyskają łatwiejszy dostęp do japońskiego rynku oraz poszerzą się ich możliwości sprzedaży swoich produktów 127 milionom konsumentów z Japonii.

Europejskie produkty są uwielbiane przez Japończyków

Japońscy konsumenci cenią wysoką jakość produktów europejskich, takich jak: wina, sery, czekolada, wieprzowina i makarony. Japonia nakłada jednak wysokie taryfy celne na import tych i innych europejskich produktów spożywczych i napojów:

- 30–40 % na sery,
- 38,5 % na wołowinę,
- 15 % na wina,
- do 24 % na makarony,
- do 30 % na czekoladę.

Na skutek umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią kraj ten zniesie natychmiast cła na ponad 90 % eksportowanych przez Unię produktów

rolnych. Dzięki temu produkty europejskie będą bardziej dostępne cenowo i jeszcze bardziej atrakcyjne dla konsumentów z Japonii.

UE pragnie również wyeliminować inne bariery handlowe, takie jak niejasne przepisy i regulacje w Japonii, aby ułatwić europejskim producentom eksport do Japonii.

Niektóre produkty są zbyt wrażliwą kwestią dla Japonii, aby możliwe było całkowite zniesienie ceł na nie. W takich przypadkach umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią doprowadzi do zwiększenia kontyngentów bezcłowych lub obniżenia ceł na produkty z UE.

Przy niższych taryfach celnych, mniejszej biurokracji i wyższych kontyngentach europejskim rolnikom i producentom będzie łatwiej eksportować i wykorzystywać nowe możliwości rynkowe.

Dobre wieści dla europejskich producentów wyróżniających się regionalnych produktów spożywczych i napojów

UE jest głównym producentem wyróżniających się regionalnych produktów spożywczych i napojów, takich jak: ser Roquefort, ocet balsamiczny z Modeny, hiszpański ser Manchego czy irlandzka whisky.

Wiele z tych wyróżniających się produktów to artykuły o dużej wartości, a ich produkcja często przynosi szersze korzyści gospodarcze

UE a Japonią



UMOWA O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM

społecznościom, w których są one wytwarzane.

Produkty te mają szczególny status znany jako „oznaczenie geograficzne”, które informuje konsumentów, że są to produkty oryginalne. Dzięki niemu europejscy producenci uzyskują również premię za jakość swoich produktów.

Japonia uzna ponad 200 europejskich oznaczeń geograficznych wybranych przez państwa członkowskie UE ze względu na ich rzeczywistą lub potencjalną wartość eksportową na rynku japońskim. Jedynie produkty o takim statusie będą dopuszczone do sprzedaży w Japonii pod odnośną nazwą.



Dzięki temu nielegalna byłaby sprzedaż produktów podrabianych, na przykład sera oznakowanego jako Roquefort, którego nie produkuje się jednak w miejscowości Roquefort.

Dzięki temu:

- w pełni uznane zostaną na japońskim rynku takie produkty jak Chablis, Chianti, Tiroler Speck czy Jambon de Bayonne,
- europejskim producentom i eksporterom będzie łatwiej rozwijać działalność marketingową w Japonii,

- japońscy konsumenci będą pewni, że kupują oryginalne produkty europejskie.

Jakie korzyści odniosą europejscy rolnicy?

Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią:

- zniesie ze skutkiem natychmiastowym cła na wina,
- znacznie ograniczy japońskie cła importowe na wieprzowinę eksportowaną z UE, będącą pod względem wartości najważniejszym produktem rolnym eksportowanym przez UE do Japonii,
- ograniczy japońskie cła importowe na wołowinę,
- otworzy dostęp do rynku japońskiego dla europejskich serów,
- zwiększy japońskie kontyngenty na eksportowane z UE: sód, skrobię ziemniaczaną, odtłuszczone mleko w proszku, masło i serwatkę.

Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią otworzy handel przetworzonymi produktami spożywczymi takimi jak makaron, czekolada, wyroby cukiernicze i herbatniki. Eksport tych produktów z UE do Japonii ma wartość pół miliarda euro rocznie.

Jakie skutki będzie miała ta umowa dla konsumentów?

Podobnie jak wszystkie umowy o handlu, których UE jest sygnatariuszem, umowa z Japonią nie będzie miała wpływu na europejskie normy bezpieczeństwa produktów, w tym normy dotyczące produktów spożywczych i rolnych.

Podobnie jak w UE w Japonii obowiązują bardzo restrykcyjne normy dotyczące produktów, w tym produktów spożywczych i rolnych. Co więcej, w UE i Japonii obowiązują

UE a Japonią



najwyższe standardy ochrony konsumentów na świecie. Dzięki umowie standardy te zostaną wzmocnione.



W wielu dziedzinach standardy japońskie są bardziej restrykcyjne niż standardy międzynarodowe, dlatego europejscy konsumenci mogą mieć pewność, że produkty spożywcze i napoje z Japonii są poddane surowym wymogom.

Wszystkie produkty spożywcze importowane do UE, w tym te z Japonii, muszą być zgodne z unijnymi standardami bezpieczeństwa żywności i przepisami UE. Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią nie zmieni nic w tej kwestii.

Wołowina poddawana działaniu hormonów i organizmy zmodyfikowane genetycznie (GMO)

Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią nie zmieni unijnych przepisów dotyczących wołowiny poddawanej działaniu hormonów i GMO.

Konsumenci z Japonii podzielają te same obawy odnośnie do GMO co konsumenci europejscy. Podobnie jak UE Japonia ma restrykcyjne przepisy w zakresie GMO.

Chociaż UE dopuszcza import wołowiny z Japonii, Japonia podobnie jak UE zakazuje stosowania hormonów w odniesieniu do wołowiny. Nawet w przypadku przetworzonych produktów z wołowiny pochodzących z Japonii, przy produkcji których wykorzystuje się importowaną wołowinę, w Japonii – podobnie jak w Europie – obowiązują restrykcyjne przepisy dotyczące przetwórstwa.