



CETA – umowa handlowa między Unią Europejską a Kanadą

30 października br. przedstawiciele Unii Europejskiej i Kanady podpisali w Brukseli Kompleksową Umowę Gospodarczo-Handlową (*Comprehensive Economic Trade Agreement* - CETA). CETA jest pierwszym porozumieniem wynegocjowanym przez Unię z jedną z ważnych światowych gospodarek, krajem należącym do grupy G-7, a drugim z państwem członkowskim Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (*North American Free Trade Agreement* – NAFTA).¹ Podpisy pod dokumentem złożyli przewodniczący Komisji Europejskiej - Jean-Claude Juncker, przewodniczący Rady Europejskiej - Donald Tusk, premier pełniący w tym półroczu prezydencję w UE Słowacji - Robert Fico oraz premier Kanady - Justin Trudeau.

Umowa CETA zakłada nie tylko szeroką liberalizację handlu towarami i usługami, ale również zapewnienie dostępu do sektora zamówień publicznych i wzajemną ochronę inwestycji. Porozumienie zapewnia także bardziej przewidywalne otoczenie biznesowe. Zgodnie z warunkami umowy, której negocjacje zakończono po pięciu latach we wrześniu 2014 roku po wejściu w życie porozumienia zniesione mają być niemal wszystkie cła i bariery pozataryfowe, co znacząco ułatwi eksporterom oraz inwestorom z UE prowadzenie działalności gospodarczej w Kanadzie. Wprowadzenie zasad zawartych umowie ułatwi sprzedaż towarów i świadczenie usług w Kanadzie i pomoże w zabezpieczeniu miejsc pracy w Europie. Ponadto doprowadzi do zlikwidowania ograniczeń w dostępie do zamówień publicznych, otwarcia rynku usług i stworzenia przewidywalnych warunków dla inwestorów, a także pomoże w zapobieganiu nielegalnemu kopiowaniu innowacji i tradycyjnych produktów z UE.

CETA zakłada utrzymanie wysokich norm UE w zakresie bezpieczeństwa żywności, jak i praw pracowniczych. W umowie zawarto gwarancje, które mają zapewnić, że korzyści gospodarcze nie będą osiągane kosztem bezpieczeństwa konsumentów, ich zdrowia, a także

¹ Umowa z Meksykiem z lat 2000-2001 ma dużo skromniejszy zakres (towary i usługi).



środowiska oraz demokracji. Umowa w wielu aspektach odnosi się do postanowień Światowej Organizacji Handlu (WTO), której obie strony są członkami.

Kanada – partner UE

Kanada jest jednym z najbardziej rozwiniętych państw spoza Europy, z którym UE kiedykolwiek negocjowała umowę handlową o tak szerokim zakresie. Kanada stanowi ważne miejsce lokowania inwestycji europejskich, a także jest krajem bogatym w zasoby naturalne, których Europa potrzebuje. Ponadto kraj ten jest dużym rynkiem oraz istotnym źródłem wiedzy specjalistycznej.

W skali całego świata Kanada jest dwunastym co do wielkości partnerem handlowym UE. Natomiast na kontynencie północnoatlantyckim kraj ten jest drugim, po Stanach Zjednoczonych, najważniejszym partnerem handlowym dla UE. Wzajemne znaczenie partnerów handlowych ma jednak charakter silnie asymetryczny, gdyż Unia jest drugim, po Stanach Zjednoczonych, największym partnerem Kanady, a obroty te stanowią około 10 proc. handlu zagranicznego UE. Wartość obrotu towarowego między UE a Kanadą wynosi prawie 60 mld euro rocznie. Głównym przedmiotem unijnego eksportu do Kanady są maszyny, sprzęt transportowy i produkty chemiczne. Wartość usług komercyjnych – głównie transportowych, podróży, ubezpieczeniowych i komunikacyjnych – przekracza 26 mld euro. Oczekuje się, że dzięki wprowadzeniu założeń umowy CETA w życie wielkość handlu towarami i usługami wzrośnie o jedną czwartą. Ogólnie przewiduje się, że porozumienie spowoduje wzrost PKB w UE o około 12 mld euro rocznie.

Istotnym elementem stosunków między UE a Kanadą są także inwestycje. UE jest drugim co do wielkości inwestorem zagranicznym w Kanadzie, a Kanada czwartym największym inwestorem w krajach Unii. Kanadyjskie firmy, które mają swoją siedzibę na terenie UE stworzyły wiele miejsc pracy dla Europejczyków. Ponadto dzięki inwestycjom w Europie mamy możliwość poznania know-how, którym kanadyjskie przedsiębiorstwa dzielą się z europejskimi partnerami. Przewidziane w CETA postanowienia liberalizujące dostęp do kanadyjskiego rynku stwarza również szansę dla europejskich firm, które już zainwestowały w Kanadzie i będą mogły przyciągnąć dalszych mniejszych inwestorów – swoich kooperantów z europejskiego rynku, którzy będą mogli realizować inwestycje w mniejszej skali.

Podpisanie umowy z Kanadą współgra z unijną strategią „Europa 2020” na rzecz pobudzenia wzrostu gospodarczego poprzez zwiększenie konkurencyjności gospodarki UE na otwartych



i sprawiedliwych rynkach na całym świecie. CETA bowiem będzie korzystna na unijnej gospodarce i pomoże tworzyć nowe miejsca pracy.

Korzyści podpisania umowy CETA

CETA wyeliminuje niemal wszystkie przywzowowe należności celne obciążające eksporterów europejskich, co pozwoli zaoszczędzić około 500 mln euro rocznie. Pomoże ona również usunąć niektóre biurokratyczne utrudnienia dla handlu.



CETA może pomóc w pobudzeniu wzrostu gospodarczego i zwiększeniu poziomu zatrudnienia w Europie. Właśnie taki wpływ miały wcześniejsze umowy o liberalizacji handlu zawierane przez UE.² Umowa z Kanadą może w znacznie większym stopniu, z racji

² W ciągu czterech lat od wejścia w życie umowy z Koreą Południową eksport z UE do tego kraju wzrósł szybko – eksport towarami o 55 proc., a usługami o ponad 40 proc.



stabilności i atrakcyjności partnera, wpłynąć na pobudzenie handlu i inwestycji. Warto dodać, że każdy 1 mld euro eksportu z UE utrzymuje średnio 14 tys. miejsc pracy, a są one też na ogół lepiej opłacane niż te, które nie zależą od eksportu.

Otwarcie nowego, dużego rynku kanadyjskiego wpłynie korzystnie na sytuację europejskich przedsiębiorstw, dla których dostępne staną się możliwości prowadzenia działalności gospodarczej w Kanadzie. Dla konsumentów silna współpraca handlowa z Kanadą oznacza większy wybór, większą konkurencję, a co z tym się wiąże możliwości spadku cen wielu produktów.

CETA zapewni bardziej wyrównane szanse Kanadzie i UE w odniesieniu do praw własności intelektualnej. Kanada dostosuje swoją ochronę praw autorskich do reguł Światowej Organizacji Własności Intelektualnej. Dzięki CETA łatwiej też będzie europejskim muzykom, artystom i innym osobom pracującym w tej branży uzyskać odpowiednie wynagrodzenie za swoją pracę.

Dzięki CETA przedsiębiorstwa europejskie będą miały dostęp do rynku usług i inwestycji. Oczekuje się, że około połowy całkowitego wzrostu gospodarki UE wynikającego z CETA będzie skutkiem liberalizacji handlu usługami.

CETA otworzy przed przedsiębiorstwami europejskimi nowe możliwości przez stworzenie dostępu do rynku kanadyjskiego w kluczowych sektorach, takich jak:

- usługi finansowe
- telekomunikacja
- energia
- transport morski

Umowa ułatwi czasowe przemieszczanie się kluczowych pracowników przedsiębiorstw i usługodawców między UE a Kanadą, co stanowi duży plus dla przedsiębiorstw prowadzących działalność po obu stronach Atlantyku. Europejscy inżynierowie, księgowi lub architekci będą mogli również świadczyć usługi bezpośrednio kanadyjskim klientom.

Zgodnie z założeniami CETA zniesione zostaną wszystkie cła na towary przemysłowe, i umożliwi europejskim firmom eksportującym produkty przemysłowe i rolne. Większość z nich zostanie zniesiona od razu po wejściu umowy w życie. Siedem lat później nie będzie już żadnych opłat celnych w obrocie wszelkimi produktami przemysłowymi między UE a Kanadą. Skorzystają na tym importerzy z Europy, gdyż obniżą się koszty części, komponentów i innych surowców, które wykorzystują oni w swoich produktach.



Dzięki CETA przedsiębiorstwa UE będą mogły ubiegać się o zamówienia publiczne w Kanadzie – na wszystkich szczeblach administracji, w tym w prowincjach, których zamówienia stanowią znaczną część wydatków publicznych w Kanadzie. Przedsiębiorstwa europejskie jako pierwsze uzyskają w Kanadzie tak szeroki dostęp do rynków zamówień publicznych. Żadna inna umowa międzynarodowa zawarta przez Kanadę nie oferuje podobnych możliwości.

Kontrowersje wokół CETA

Umowa o wolnym handlu między UE a Kanadą wzbudza liczne kontrowersje. Jej przeciwnicy wskazują przede wszystkim na ryzyko napływu do Europy taniej żywności modyfikowanej genetycznie i negatywnych tego konsekwencji dla unijnego rolnictwa. Tymczasem CETA nie wpłynie na unijne przepisy w zakresie bezpieczeństwa żywności. Rolnictwo jest ważne zarówno dla UE, jak i dla Kanady. CETA jest dowodem, że można wynegocjować umowę w taki sposób, by żadna ze stron nie była zmuszona do poświęcania swoich interesów w tym zakresie. UE jako jedne z głównych producentów żywności wysokiej jakości odniesie korzyści z możliwości sprzedaży na rynku o wysokich dochodach. Warto dodać, że CETA zapewni dodatkową ochronę unijnym produktom – charakterystycznym dla poszczególnych regionów, takim jak np. szynka parmeńska czy szynka szwarcwaldzka. Otwarcie rynków może przyczynić się do obniżenia cen oraz zwiększenia wyboru, na czym zyskają konsumenci.

Wejście w życie umowy CETA nie wpłynie na unijne przepisy w zakresie bezpieczeństwa żywności i ochrony środowiska. Obecnie obowiązująca zasada, stanowiąca, że kanadyjskie produkty mogą być przywożone i sprzedawane w UE, tylko pod warunkiem, że będą w pełni zgodne z naszymi przepisami, zostanie utrzymana. Oznacza to np., że CETA nie będzie miała wpływu na ograniczenia UE w sprawie wołowiny zawierającej hormony wzrostu lub GMO. CETA nie będzie wprowadzać ograniczeń w zakresie opracowywania nowych aktów prawnych w takich obszarach jak środowisko, zdrowie i bezpieczeństwo.

Wejście w życie

Do podpisania umowy potrzebna była zgoda wszystkich państw członkowskich. Aby weszła ona w życie tymczasowo, zgodę musi wyrazić Parlament Europejski. Z chwilą jej zatwierdzenia Parlament Europejski, europejscy przedsiębiorcy i konsumenci będą mogli korzystać z niej na wczesnym etapie. Z tymczasowego stosowania CETA wyłączone będą kwestie leżące w obszarze kompetencji państw członkowskich, w szczególności przepisy



dotyczące ochrony inwestycji i rozstrzygnięcia sporów inwestor – państwo. Tymczasowe wejście w życie pozostałych elementów umowy pozwoli na skorzystanie z preferencji wynikających z CETA. Z uwagi na dodatni bilans handlowy wymianie między Polską a Kanadą szybkie wejście CETA w życie, również na zasadzie tymczasowego stosowania będzie gospodarczo korzystne dla Polski. Do wejścia w życie wszystkich zasad wynikających z umowy konieczne jest zatwierdzenie jej przez wszystkie państwa członkowskie, zgodnie z ich procedurami wewnętrznymi. W Polsce będzie to ratyfikacja przez Prezydenta po uprzedniej zgodzie wyrażonej w ustawie.

Źródła:

Analiza gospodarczo-handlowa Całościowego Gospodarczego i Handlowego Porozumienia z Kanadą (CETA) dla polskiej gospodarki i przedsiębiorców - wybrane zagadnienia, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa, 2016

<http://www.europe-direct.poznan.pl/aktualnosci/3809/ceta-podpisana.html>

http://ec.europa.eu/poland/news/161031_ceta_pl

http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/questions-and-answers/index_pl.htm

http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_pl.htm

Mazur G., *Kompleksowa umowa o współpracy gospodarczej i handlowej – nowy wymiar relacji Unii Europejskiej z Kanadą*, Unia Europejska.pl nr 6 (229), listopad/grudzień 2014, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur

The benefits of CETA, European Commission

Przygotował:

Punkt Informacji Europejskiej

Europe Direct – Poznań

przy Wielkopolskiej Izbie Rzemieślniczej w Poznaniu

al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań

tel. 61 8521670

e-mail: europedirect-poznan@irpoznan.com.pl, www.europe-direct.poznan.pl

Projekt współfinansowany ze środków Komisji Europejskiej

