

**Analiza gospodarczo-handlowa
Całościowego Gospodarczego
i Handlowego Porozumienia z Kanadą (CETA)
dla polskiej gospodarki i przedsiębiorców**

- wybrane zagadnienia

Opracowano w Ministerstwie Rozwoju,
Warszawa, 2016

Spis treści

1.	Wprowadzenie	str. 3
2.	Przebieg negocjacji, aktualny stan spraw i kolejne kroki niezbędne do tymczasowego wdrożenia umowy CETA	str. 6
3.	Miejsce Polski w wymianie handlowej Unii Europejskiej z Kanadą	str. 11
4.	Wymiana handlowa Polski z Kanadą	str. 12
5.	Współpraca inwestycyjno-kapitałowa Polski z Kanadą	str. 13
6.	Umowy dwustronne regulujące współpracę gospodarczą między Polską i Kanadą	str. 14
7.	Obecna sytuacja w dostępie do kanadyjskiego rynku	str. 15
8.	Przewidywana liberalizacja cel na mocy umowy CETA	str. 16
9.	Środki sanitarne i fitosanitarne	str. 20
10.	Bariery techniczne w handlu z Kanadą	str. 26
11.	Oznaczenia geograficzne	str. 34
12.	Dostęp do kanadyjskiego rynku na szczeblu prowincji dla wybranych sektorów	str. 36
13.	Dostęp do kanadyjskiego rynku usług	str. 49
14.	Ochrona inwestycji i rozstrzyganie sporów	str. 54
15.	Dostęp do kanadyjskiego rynku zamówień publicznych	str. 64
16.	Wpływ CETA na polski sektor rolny	str. 82
17.	Ocena ryzyka wykorzystania CETA przez firmy z krajów trzecich, np. amerykańskie korporacje	str. 92
18.	Nienaruszalność prawa Stron (w tym Polski) do regulowania w zakresie praw pracowniczych, ochrony środowiska i ochrony zdrowia	str. 97
19.	Potencjalne możliwości pogłębienia gospodarczo-handlowej współpracy Polski z Kanadą	str. 99
20.	Podsumowanie	str. 100

1. Wprowadzenie

Na szczycie UE-Kanada w dniu 26 września 2014 r. ogłoszono zakończenie rozmów nad Całościowym Gospodarczym i Handlowym Porozumieniem (*Comprehensive Economic Trade Agreement - CETA*) – dalej umowa CETA, nad którą negocjacje trwały pięć lat. W imieniu Polski i pozostałych państw członkowskich UE negocjacje prowadziła Komisja Europejska.

Umowa jest pierwszym porozumieniem nowej generacji wynegocjowanym przez Unię z krajem należącym do grupy G-7, a drugim z państwem członkowskim Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (*North American Free Trade Agreement – NAFTA*). Umowa z Meksykiem z lat 2000-2001 ma jednak dużo skromniejszy zakres (towary i usługi). Umowa CETA zakłada nie tylko szeroką liberalizację handlu towarami i usługami, ale również zapewnienie dostępu do sektora zamówień publicznych i wzajemną ochronę inwestycji.

Umowa w wielu aspektach odnosi się do postanowień Światowej Organizacji Handlu (WTO), której obie Strony są członkami (strefa wolnego handlu między Unią Europejską i Kanadą będzie tworzona zgodnie z art. XXIV Układu ogólnego w sprawie taryf i handlu (GATT z 1994 r.) i art. V Układu ogólnego w sprawie usług (GATS)¹). Jednocześnie zawiera ona wiele postanowień wykraczających poza dziedziny objęte kompetencjami WTO, w tym np. kwestie regulacyjne.

Celem niniejszego opracowania jest ocena potencjalnych skutków wejścia w życie postanowień umowy CETA dla polskiej gospodarki i przedsiębiorców, a przede wszystkim zbadanie potencjalnych możliwości zwiększenia eksportu, inwestycji i współpracy gospodarczej.

W badaniu objęto nie tylko kwestie liberalizacji taryfowej, ale także wiele innych aspektów handlowych, w tym: reguły pochodzenia, instrumenty ochrony rynku, bariery techniczne w handlu, środki sanitarne i fitosanitarne, oznaczenia geograficzne, inwestycje i usługi oraz zamówienia publiczne. Wiele zagadnień związanych z dostępem do rynku analizowano zarówno na poziomie federalnym, jak i prowincjonalnym, w szczególności w dziedzinie usług oraz zamówień publicznych. Umowę analizowano także w szerszym kontekście, m.in.: na tle obecnych warunków dostępu do kanadyjskiego rynku oraz innych umów zawartych przez Kanadę (m.in. NAFTA i Partnerstwo Transpacyficzne - TPP).

Punktem wyjścia rozważań było omówienie miejsca Polski i Kanady we wzajemnej wymianie towarowej i usługowej oraz inwestycjach. Korzystaliśmy w niej z baz danych Insigos (na podstawie danych GUS), Comtrade, OECD, a także Statistics Canada. Szczegółowe statystyki obrotów handlowych Kanady i Polski w USD. W opracowaniu wykorzystaliśmy także zamówione przez Ministerstwo Rozwoju opracowanie wykonane przez Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur (IBRKK).

¹ W GATT podstawa prawna porozumień o utworzeniu unii celnej lub SWH towarami zależy od statusu członków Światowej Organizacji Handlu (gdy stroną umowy jest choć jeden kraj rozwinięty, podstawą jest art. XXIV GATT 1994, pozwalający na stosowanie wzajemnych preferencji w handlu towarami w uniach celnych lub SWH, gdy stronami są tylko kraje rozwijające się – podstawą jest decyzja członków GATT z 28 listopada 1979 r., zwana klauzulą zezwalającą - *Enabling Clause*). Art. V GATS pozwala na stosowanie wzajemnych preferencji w handlu usługami w ekonomicznych porozumieniach integracyjnych.

Znaczenie prowincji i terytoriów w negocjacjach w sprawie umowy CETA

Kanada jest państwem federalnym, składającym się z dziesięciu prowincji (Alberta, Kolumbia Brytyjska, Manitoba, Wyspa Księcia Edwarda, Nowy Brunzwik, Nowa Szkocja, Ontario, Quebec, Saskatchewan oraz Nowa Fundlandia i Labrador) oraz trzech terytoriów (Terytoria Północno-Zachodnie, Yukon i Nunavut) (mapa poniżej). **Federalny ustrój Kanady ma bardzo duże znaczenie w negocjowaniu, a następnie wdrażaniu umów międzynarodowych, zwłaszcza o tak szerokim i kompleksowym charakterze jak umowa CETA.**

W kanadyjskich prowincjach funkcjonują dwa różne systemy prawne. Brytyjskie prawo zwyczajowe (system prawny opierający się na orzeczeniach sądów, które następnie stają się precedensami tworzącymi zasadnicze kanony obowiązującego prawa) stanowi podstawę prawa federalnego, prawa prowincjonalnego w dziewięciu prowincjach oraz prawa terytorialnego. W prowincji Quebec stosowany jest natomiast ujednolicony kodeks prawa cywilnego (zawierający ogólne zasady i przepisy dla określonych sytuacji), co nadaje obowiązującemu w prowincji systemowi prawnemu charakter odmienny od pozostałych części kraju.

Mapa administracyjna Kanady



Źródło: Natural Resources Canada, Atlas of Canada.

Podobnie, jak w innych krajach o ustroju federalnym, także w Kanadzie określono dziedziny, w których wyłączne kompetencje do stanowienia prawa ma parlament narodowy oraz dziedziny, w których kompetencje te należą do prowincji, a także dziedziny, w których obowiązują kompetencje legislacyjne mieszane. Uprawnienia prawodawcze prowincji wynikają z postanowień konstytucji. Wszelkie prawa nie zastrzeżone w konstytucji do kompetencji prowincji należą do kompetencji Parlamentu narodowego (federalnego)². Kompetencje terytoriów są wynikiem ustaleń z władzami federalnymi. Do kompetencji wyłącznych federalnych władz ustawodawczych należą m.in.: polityka zagraniczna, handel międzynarodowy i między prowincjami, obronność i wojsko, bankowość, środki płatnicze i emisja banknotów oraz usługi pocztowe. Władza ustawodawcza w prowincjach jest upoważniona do stanowienia praw dotyczących: oświaty, własności prywatnej, administrowania systemem sądowniczym, szpitalami, zarządzania instytucjami miejskimi oraz licencji biznesowych. Ponadto prowincje mają wyłączność na stanowienie prawa w odniesieniu do: eksploracji nieodnawialnych surowców naturalnych na swoim terytorium; rozwoju, ochrony i zarządzania nieodnawialnymi surowcami naturalnymi i produktami leśnymi w prowincji (łącznie z prawami udziału w podstawowej produkcji z nich); rozwoju, konserwacji i zarządzania terenami i urządzeniami do generowania i produkcji energii elektrycznej, znajdującymi się na obszarze prowincji. Władze federalne dzielą kompetencje z władzami prowincjonalnymi („wspólna jurysdykcja”) w sprawach rolnictwa, zabezpieczeń społecznych, ochrony środowiska, ochrony zdrowia, zamówień publicznych, podatków, komunikacji i imigracji.

Rząd federalny nie może egzekwować przestrzegania umów międzynarodowych w dziedzinach poza jego jurysdykcją. Jeśli więc umowa międzynarodowa dotyczy obszaru jurysdykcji prowincji, odpowiednie przepisy mogą być wdrażane do jej porządku prawnego tylko przez zgromadzenie ustawodawcze tego szczebla. Rząd federalny jest zainteresowany, aby prowincje i terytoria zaakceptowały treść umowy, ponieważ w razie sporów wynikających z takich porozumień, to rząd federalny musi bronić ich działań (prowincje nie są one sygnatariuszami międzynarodowych umów handlowych)³. We wcześniejszych umowach międzynarodowych, obejmujących jedną lub więcej dziedzin jurysdykcji prowincji Kanady zamieszczano tzw. klauzulę federalną, sygnalizującą, że rząd federalny może mieć problemy z wdrożeniem niektórych zobowiązań, ponieważ musi najpierw uzyskać zgodę prowincji. Obecnie partnerzy handlowi Kanady nie chcą się godzić na takie rozwiązanie⁴.

Umowa CETA odwołuje się do dziedzin, w których kanadyjskie prowincje mają często kompetencje dzielone z rządem federalnym, a czasami nawet wyłączne. Implikuje to szereg uregulowań uwzględniających specyfikę i podejście poszczególnych prowincji do nowego porozumienia. Ogólne postanowienia umowy uzupełnione są regulacjami różnicującymi zastosowanie ogólnych postanowień umowy w zależności od prowincji.

Uwzględnienie w nowej umowie specyfiki kanadyjskich prowincji i terytoriów, jak również ich stanowiska jest jedną z charakterystycznych cech umowy CETA. Nieuwzględnienie stanowiska poszczególnych prowincji już raz przyczyniło się do fiaska dwustronnych

² E.A Forsey, *How Canadians govern themselves*, 8th Edition, 2012, Parliament of Canada, s. 20-23.

³ A. Gauthier, S. Lapointe, *Negotiations toward a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada and the European Union*, Parliament of Canada, 2011, http://www.parl.gc.ca/HousePublications/Publication.aspx?DocId=5431905&File=87#_ftn3 [dostęp 30.10.2015].

⁴ Por. Canada's Provinces and International Trade Agreements, <http://www.parl.gc.ca/content/lop/researchpublications/cei-16-e.htm>

negocjacji UE-Kanada w latach 2005-2006 w sprawie Porozumienia na rzecz intensyfikacji handlu i inwestycji (*Trade and Investment Enhancement Agreement – TIEA*), dlatego nowa umowa uwzględnia stanowiska poszczególnych prowincji. Aktywne włączenie prowincji w fazie negocjacji miało na celu wypracowanie porozumienia, które uwzględniałoby specyficzne uwarunkowania gospodarcze i prawne prowincji (w tym odnoszące się do świadczenia określonych usług, rolnictwa, produkcji i sprzedaży alkoholu, zamówień publicznych, norm bezpieczeństwa i zdrowia, energii, ochrony środowiska i praw pracowniczych). **Uwzględnienie specyfiki i jurysdykcji na poziomie prowincjonalnym, na czym od samego początku zależało Unii Europejskiej, ma zapewnić pełne i kompleksowe wdrażanie wszystkich postanowień nowego porozumienia na terytorium całej Kanady.** Jest to pierwszy przypadek w historii Kanady, kiedy **przedstawiciele prowincji brali tak aktywny udział w wypracowaniu międzynarodowego porozumienia w dziedzinie handlu i inwestycji.**

2. Przebieg negocjacji, aktualny stan spraw i kolejne kroki niezbędne do tymczasowego wdrożenia umowy CETA

Przebieg negocjacji CETA

Podjęcie decyzji o rozpoczęciu negocjacji umowy o wolnym handlu UE – Kanada poprzedzało opublikowanie wspólnego raportu KE i rządu Kanady na temat korzyści i kosztów zacieśnienia współpracy gospodarczej, który wskazywał na zasadność ekonomiczną zawarcia umowy handlowej. W konsekwencji strony przystąpiły do opracowania zakresu przyszłej umowy (*scoping exercise*). Prace w tym zakresie zakończono w marcu 2009 r. i ich wynik był podstawą sformułowania mandatu negocjacyjnego dla KE na negocjacje CETA.

Mandat negocjacyjny został przyjęty przez Radę UE w kwietniu 2009 r. Przewidziany w mandacie zakres przyszłej umowy obejmował: handel towarami, handel usługami i zakładanie przedsiębiorstw (*establishment*), zamówienia publiczne, handlowe aspekty własności intelektualnej, handel i konkurencja, współpraca celna i ułatwienia w handlu, przepływ kapitału i płatności, handel i zrównoważony rozwój, współpracę regulacyjną i przejrzystość regulacji, sprawy instytucjonalne.

Na szczycie UE – Kanada w Pradze w maju 2009 r. ogłoszono rozpoczęcie negocjacji. W imieniu UE negocjacje prowadzone były przez Komisję Europejską.

1 grudnia 2009 r. wszedł w życie Traktat z Lizbony, który poszerzyła zakres polityki handlowej UE. Zmiana w tym zakresie polegała na tym, iż za część wspólnej polityki handlowej uznano kwestie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

W konsekwencji w grudniu 2010 r. KE zwróciła się do Rady o rozszerzenie zakresu mandatu negocjacyjnego tak, aby obejmował on wszystkie aspekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w szczególności ochronę inwestycji (zakładanie przedsiębiorstw czyli dostęp do rynku był już wcześniej częścią wspólnej polityki handlowej i był objęty mandatem). W lipcu 2011r. Rada przyjęła decyzję o rewizji mandatu rozszerzając jego zakres o ochronę inwestycji i KE kontynuowała negocjacje w oparciu o rozszerzony mandat.

Negocjacje w sprawie CETA zakończono i tekst umowy parafowano na poziomie głównych negocjatorów w dniu 1 sierpnia 2014 r., po pięciu latach negocjacji. Przewodniczący KE José Manuel Barroso, przewodniczący RE Herman Van Rompuy i premier Kanady Stephen Harper wspólnie **ogłosili zakończenie negocjacji na szczycie UE-Kanada w dniu 26**

września 2014 r. i tego samego dnia treść umowy została podana do wiadomości publicznej. Zweryfikowany pod kątem prawnym tekst CETA został ponownie opublikowany w dniu 29 lutego 2016 r. na stronie internetowej Komisji Europejskiej.

W okresie między zakończeniem negocjacji w 2014 r. i zakończeniem weryfikacji prawnej tekstu doszło jednak do istotnej zmiany wynegocjowanego porozumienia w zakresie ochrony inwestycji, w szczególności w zakresie systemu rozstrzygania sporów inwestor – państwo. Zastąpiono klasyczny system oparty na arbitrażu (ISDS) nowym systemem opartym na stałym sądzie inwestycyjnym (*Investment Court System*, dalej jako ICS).

Reforma arbitrażu przewidziana w CETA oparta na koncepcji sądu inwestycyjnego wzoruje się na podejściu UE wypracowanym w kontekście negocjacji TTIP i stanowi odpowiedź na krytykę opinii publicznej wobec ISDS oraz wobec sprzeciwu niektórych PCz. UE (Niemcy, Francja, Austria, Luksemburg) i Parlamentu Europejskiego wobec umieszczenia obszaru ochrony inwestycji oraz tradycyjnej klauzuli ISDS w TTIP. Koncepcja sądu inwestycyjnego została wypracowana w ramach konsultacji publicznych ws. TTIP dot. ochrony inwestycji przeprowadzonych w 2014 r., po zamknięciu już negocjacji umowy CETA. W konsultacjach publicznych KE zidentyfikowała cztery obszary, które wymagały reformy: zagwarantowanie prawa państwa do wprowadzenia regulacji w celu osiągnięcia uzasadnionych celów polityki w takich obszarach jak m.in. zdrowie, bezpieczeństwo, środowisko, usprawnienie powoływania i funkcjonowania międzynarodowych trybunałów arbitrażowych z naciskiem na zapewnienie bezstronności i niezależności arbitrów, stworzenie mechanizmu apelacyjnego w ramach umowy TTIP, z możliwością utworzenia w dalszej perspektywie międzynarodowego stałego sądu inwestycyjnego (nie tylko na potrzeby TTIP) oraz wyeliminowanie możliwości uzyskania podwójnych roszczeń przez inwestora. Koncepcja reformy arbitrażu została w Polsce skonsultowana latem 2015 r. (po wyniku konsultacji publicznych i uzyskaniu *concept paper* z KE) z resortami, samorządami gospodarczymi (PKPP „Lewiatan”, Pracodawcy RP, KIG, Polska Rada Biznesu, Business Center Club (brak odpowiedzi), środowiskiem naukowym (UJ) i kancelariami prawnymi. Podczas konsultacji nie zakwestionowano reformy arbitrażu.

Po wypracowaniu koncepcji sądu inwestycyjnego (ICS) w kontekście TTIP, która uzyskała zgodę większości państwa członkowskich UE, KE zaproponowała Kanadzie zmiany w tym zakresie w CETA. Nowy rząd kanadyjski zaakceptował propozycję ICS. Mimo zamknięcia negocjacji w 2014 r. doszło w ten sposób do zmiany tekstu CETA w okresie prawnej weryfikacji tekstu umowy. Zweryfikowany prawnie tekst umowy z nowym systemem ICS został opublikowany w lutym 2016 r. Kwestia ta nie była właściwie konsultowana z PCz. KE założyła, że poparcie dla koncepcji ICS w kontekście negocjacji TTIP przełoży się na poparcie w kontekście CETA. Generalnie takie poparcie polityczne ma miejsce co nie zmienia faktu, że można kwestionować procedurę wprowadzenia zmiany do tekstu po formalnym zakończeniu negocjacji CETA. Obecnie, na kilka tygodni przed planowanym podpisaniem CETA przez UE i Kanadę (27 października br. na szczycie UE- Kanada) nie ma możliwości zmiany tekstu umowy. Nie ma też takiej woli w Kanadzie, KE oraz po stronie PCz.

Mieszany charakter CETA. Związanie się umową.

W dn. 6 lipca 2016 r. KE przesłała do Rady 3 projekty decyzji dotyczące związania się przez UE umową CETA. Chodzi o decyzje o podpisaniu, tymczasowym stosowaniu i zawarciu CETA. Decyzje te będą przyjmowane, lub wstępnie akceptowane (decyzja o zawarciu umowy) jako jeden pakiet podczas specjalnie w związku z CETA zwołanego posiedzenia Rady ds. Zagraniczny w formacie Ministrów ds. Handlu UE (FAC Trade) w Luksemburgu w

dniu 18 października 2016 r. Przyjęcie decyzji o podpisaniu pozwoli na podpisanie umowy CETA przez UE w dniu 27 października 2016 r. podczas szczytu UE – Kanada.

W świetle ww. decyzji i ostatecznego tekstu umowy CETA jest traktowana jako umowa mieszana, czyli obejmująca kwestie z obszaru kompetencji UE, kompetencji dzielonych oraz kompetencji PCz. UE. Fakt objęcia przez CETA kwestii z kompetencji PCz. powoduje sytuację, że do przyjęcia CETA po stronie UE konieczna jest wspólna zgoda wszystkich PCz. Brak zgody któregokolwiek PCz. powoduje, że umowa nie będzie mogła być podpisana, ani zawarta przez UE. **W kontekście polskim mieszany charakter umowy wymaga, zgodnie z ustawą o umowach międzynarodowych, uchwały Rady Ministrów wyrażającej zgodę na podpisanie w imieniu Polski CETA.** Mieszany charakter umowy skutkuje także koniecznością zatwierdzenia CETA zgodnie z wewnętrznymi procedurami wszystkich PCz. W Polsce będzie to **ratyfikacja przez Prezydenta na podstawie zgody wyrażonej w ustawie, zgodnie z art. 94 Konstytucji RP. Pełne wejście w życie CETA nastąpi po ratyfikacji umowy przez wszystkie PCz. i Parlament Europejski. Proces ratyfikacji potrwa kilka lat, odrzucenie CETA przez którekolwiek PCz. skutkuje niew wejściem w życie umowy i zakończeniem tymczasowego stosowania** (taka sytuacja nie miała jeszcze miejsca w obszarze handlu).

Tymczasowe stosowanie CETA

Wraz z decyzją o podpisaniu CETA zostanie przyjęta decyzja o tymczasowym stosowaniu, zgodnie z art. 218(5) TFUE oraz 30.7(3) CETA. **Moment rozpoczęcia tymczasowego stosowania będzie określony w terminie późniejszym przez Radę, warunkiem politycznym (nie prawnym) rozpoczęcia tymczasowego stosowania CETA przez UE jest wyrażenie zgody na zawarcie umowy (*consent*) przez Parlament Europejski.** Termin rozpoczęcia tymczasowego uzależniony jest więc od harmonogramu prac PE. Wniosek o *consent* zostanie przesłany do PE po podpisaniu umowy, przewiduje się, że procedura w PE może potrwać do kilku miesięcy i może zakończyć się najpóźniej wczesną wiosną 2017 r. Wówczas, jeśli Kanada wypełni odpowiednie procedury wewnętrzne strony w drodze odpowiednich notyfikacji przewidzianych w art. 30.7(3) CETA ustalą datę rozpoczęcia tymczasowego stosowania. Tymczasowe stosowanie umowy będzie trwało do czasu pełnego jej wejścia w życie, tzn. do momentu dokonania przez UE i Kanadę wymiany pisemnych notyfikacji, że dopełniły one odpowiednich wymogów i procedur wewnętrznych (dokonały ratyfikacji). Strona może zakończyć tymczasowe stosowanie niniejszej Umowy w drodze pisemnego zawiadomienia drugiej Strony. Zakończenie takie staje się skuteczne w pierwszym dniu drugiego miesiąca następującego po tym powiadomieniu.

Jeżeli CETA lub niektóre jej postanowienia będą stosowane tymczasowo uznaje się, że wyrażenie „wejście w życie niniejszej Umowy” oznacza dzień rozpoczęcia tymczasowego stosowania. Wspólny Komitet CETA i inne organy ustanowione na mocy niniejszej Umowy mogą sprawować swoje funkcje podczas tymczasowego stosowania niniejszej Umowy. Wszelkie decyzje podjęte w ramach wykonywania ich funkcji przestają być skuteczne, jeżeli doszłoby do zakończenia tymczasowego stosowania umowy.

Wejście w życie umowy będzie skutkowało zastąpieniem przez CETA umów zawartych między UE i Kanadą i dotyczących: obrotu i handlu napojami alkoholowymi z 1989 r., handlu winami i napojami spirytusowymi z 2003 r., wzajemnego uznawania z 1998 r., środków sanitarnych i fitosanitarnych z 1998 r. W okresie tymczasowego stosowania umowy te będą zawieszane. W przypadku zakończenia tymczasowego stosowania zawieszenie uległoby wygaśnięciu.

Podobny mechanizm mógłby mieć zastosowanie do umów o popieraniu i ochronie inwestycji zawartych między Kanadą a niektórymi PCz. wymienionymi w załączniku 30-A CETA, w tym do umowy między Kanadą i Polską z 1990 r. Przepisy CETA dotyczące ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów inwestor – państwo nie będą jednak tymczasowo stosowane.

CETA mogłaby być stosowana tymczasowo w całości lub jedynie w odniesieniu do niektórych jej postanowień. O tym czy dany obszar może być stosowany tymczasowo przez UE decyduje charakter kompetencji w tym obszarze. Tymczasowo nie mogą być stosowane postanowienia leżące w kompetencjach Państw członkowskich. W obszarze kompetencji dzielonych, UE może je wykonywać, również w kontekście tymczasowego stosowania umowy, bez uszczerbku dla kompetencji PCz. w tym obszarze. Pełne tymczasowe stosowanie ma zastosowanie do wyłącznych kompetencji UE.

KE przedstawiając decyzję o tymczasowym stosowaniu CETA zaproponowała aby umowa, mimo jej mieszanego charakteru była tymczasowo stosowana w całości. Jest to spójne z podejściem KE w kontekście wniosku złożonego do ETS o stwierdzenie wyłącznego charakteru wynegocjowanej z Singapurem umowy o wolnym handlu, gdzie KE domaga się uznania, że wszystkie kwestie objęte umowami handlowymi, w tym kwestie ochrony inwestycji leżą w kompetencjach wyłącznych UE, lub co najwyżej w niektórych obszarach w sferze kompetencji dzielonych.

W toku prac w Radzie ustalono jednak, że z tymczasowego stosowania wyłączone będą następujące kwestie, jako leżące w kompetencjach PCz.:

- ochrona inwestycji i rozstrzyganie sporów inwestor państwo (odpowiednie elementy art. 8 i 13 CETA);
- możliwość wprowadzenia sankcji karnych za nielegalne nagrywanie w kinie filmów celem ich późniejszego rozpowszechniania (camcording) (art. 20.12 CETA);
- elementy art. 27.3 i 27.4 w zakresie w jakim dotyczą procedur administracyjnych i odwoławczych na poziomie PCz.;
- Odniesienie do sporów w dziedzinie podatków (art. 28.7(7)).

W odniesieniu do rozdziałów 22, 23 i 24, które dotyczą zrównoważonego rozwoju, handlu i pracy oraz handlu i środowiska projekt decyzji stwierdza, że ich tymczasowe stosowania będzie respektować podział kompetencji między UE i PCz. Podobne zabezpieczenia prawa wykonywania swoich praw w obszarach kompetencji dzielonych zawarte są w deklaracjach Rady, które będą dołączone do protokołu (*minutes*) posiedzenia Rady przyjmującej decyzję o tymczasowym stosowaniu. Dotyczą one obszaru usług transportowych, praw chronionych Konwencją Berneńską oraz, ponownie, obszaru zrównoważonego rozwoju.

W kontekście całości umowy zakres wyłączony z tymczasowego stosowania jest relatywnie wąski i w praktyce sprowadza się do obszaru ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów inwestor – państwo. W przypadku Polski oznacza to, że w okresie tymczasowego stosowania umowy w kwestii ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów inwestor – państwo funkcjonować będzie umowa o popieraniu i ochronie inwestycji zawarta między Polską i Kanadą w 1990 r.

Tymczasowe stosowanie CETA w obszarach takich jak handel towarami, handel usługami i zakładanie przedsiębiorstw, zamówienia publiczne, handlowe aspekty praw własności intelektualnej, współpraca w sprawach sanitarnych i fitosanitarnych pozwoli na wykorzystanie przez przedsiębiorców preferencji przewidzianych w umowie. Jest to rozwiązanie korzystne z punktu widzenia polskich interesów gospodarczych, z uwagi m.in. na dodatni bilans w handlu z Kanadą przeważają tutaj interesy ofensywne. Korzyści szybkiego wejścia w życie umowy również w oparciu o tymczasowe stosowanie przeważają nad ewentualnymi ryzykami.

Szczegółowy harmonogram prac nad CETA

Data	Wydarzenie
Czerwiec 2007 r.	Podjęcie decyzji na szczycie UE-Kanada w Berlinie o prowadzeniu wspólnego badania kosztów i korzyści zacieśnienia partnerstwa gospodarczego.
Październik 2008 r.	Opublikowanie wspólnego raportu Komisji Europejskiej i rządu Kanady pt. <i>“Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership”</i> , pokazującego zasadność rozpoczęcia rokowań.
Marzec 2009 r.	Opublikowanie wspólnego raportu Kanada-UE (<i>Joint Report on the EU-Canada Scoping Exercise</i>), który określił zakres potencjalnych rokowań.
Maj 2009 r.	Ogłoszenie decyzji na szczycie UE-Kanada w Pradze o rozpoczęciu rokowań handlowych w sprawie kompleksowego porozumienia dotyczącego współpracy gospodarczej i handlowej (CETA).
Październik 2013 r.	Poinformowanie na szczycie UE-Kanada w Brukseli o osiągnięciu porozumienia politycznego co do kształtu umowy (<i>agreement-in-principle</i>).
Wrzesień 2014 r.	Ogłoszenie na szczycie w Ottawie zakończenia rokowań.
2015 r.	Weryfikacja prawna tekstu (<i>legal scrubbing</i>) oraz weryfikacja elementów technicznych, tłumaczenie tekstu na 22 języki UE.
Luty 2016 r.	Publikacja ostatecznego tekstu CETA. Wprowadzenia do umowy nowego sądu inwestycyjnego (ICS) w miejsce wcześniej wynegocjowanego arbitrażu (ISDS).
Lipiec 2016 r.	Przedstawienie przez KE projektów decyzji Rady ws. podpisania, tymczasowego stosowania i zawarcia CETA. Uznanie przez KE CETA za umowę mieszaną.
23 września 2016 r.	Nieformalne posiedzenie Rady ds. Zagranicznych w formacie Ministrów Handlu w Bratysławie – decyzja o deklaracji interpretacyjnej do CETA wyjaśniającej niektóre zapisy umowy.
12 października 2016 r.	COREPER – zatwierdzenie projektu deklaracji interpretacyjnej i pakietu decyzji związanych z przyjęciem CETA przez UE.
18 października 2016 r.	Posiedzenie specjalne Rady ds. Zagranicznych w formacie Ministrów Handlu UE w Luksemburgu – oficjalne przyjęcie decyzji dotyczących podpisania i tymczasowego stosowania CETA.
27 października	Szczyt UE – Kanada - podpisanie CETA i Przyjęcie wspólnej deklaracji interpretacyjnej

2016 r.	przez Strony umowy.
Wiosna 2017 r.	Rozpoczęcie tymczasowego stosowania CETA.

Źródło: opracowanie własne.

3. Miejsce Polski w wymianie handlowej Unii Europejskiej z Kanadą

Umowę CETA z Kanadą negocjowała Unia Europejska i 28 państw członkowskich Unii Europejskiej. Znaczenie handlu dwustronnego jest dla każdego państwa członkowskiego inne. Analiza struktury geograficznej handlu UE z Kanadą, w tym pokazanie krajów unijnych, które mają największe obroty z Kanadą, pozwala lepiej zrozumieć treść umowy CETA, która jest wypadkową interesów Stron umowy. W tym kontekście ważne jest również pokazanie pozycji Polski jako partnera handlowego Kanady wśród innych państw członkowskich UE.

Kanada jest czternastym partnerem Unii w eksporcie i imporcie towarów, a dwunastym pod względem obrotów towarowych ogółem. Wartość eksportu towarów i usług krajów UE do Kanady kształtowała się na poziomie ok. 65 mld USD, a wartość importu 52 mld USD, z czego ponad 2/3 stanowiły towary. W tym okresie udział Kanady w unijnym eksporcie i imporcie towarów ogółem (wewnętrznym i zewnętrznym) wyniósł odpowiednio niespełna 2% w obu przypadkach. W przypadku usług wskaźniki te były na nieco niższym poziomie – odpowiednio ok. 1%.

W handlu towarami Unii Europejskiej z Kanadą występuje wysoki stopień koncentracji geograficznej. Eksport pięciu państw: Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch, Francji i Holandii stanowił 70% unijnego eksportu do Kanady ogółem, w tym 27% przypadało na Niemcy. W ostatnich latach znaczenie tego kraju w eksporcie wzrosło, przy osłabieniu pozycji Wielkiej Brytanii. W grupie eksporterów Polska planowała się w ostatnich latach na 9. miejscu z udziałem 3%. Pozycja Polski w eksporcie była wyższa niż pozostałych krajów Europy Środkowej i Wschodniej będących członkami UE.

W imporcie towarów z Kanady poziom koncentracji geograficznej był jeszcze wyższy niż w eksporcie. Udział w nim lidera rankingu, tj. Wielkiej Brytanii – wynosił prawie 40%, natomiast dalsze miejsca zajęły Niemcy, Francja, Belgia i Włochy. Łącznie na te kraje przypadało 80% importu z Kanady ogółem. Polska plasowała się na 11. miejscu i znalazła się w stosunkowo licznej grupie państw z udziałem w imporcie 1,5%. Podobnie jak w eksporcie, miejsce Polski w imporcie było bardziej znaczące niż państw członkowskich UE z Europy Środkowej i Wschodniej.

Nadwyżka w handlu towarami UE-Kanada występowała w grupie 21 państw. Wśród nich największą wypracowały Niemcy (+7 mld USD) i Holandia (+1,6 mld USD). W tym okresie zwraca uwagę wysokie 4. miejsce Polski, która miała dodatnie saldo w wysokości +860 mln USD, ponad dwukrotnie wyższe niż jeszcze np. w 2010 r. Krajem generującym największy deficyt w handlu towarami z Kanadą była Wielka Brytania, jakkolwiek miał on wyraźną tendencję spadkową. Wysokie ujemne saldo miała również Belgia (ok. -1 mld USD).

W ostatnich latach dynamika wzrostu eksportu usług krajów UE do Kanady była słabsza niż eksportu towarów – na poziomie ok. 8%. Natomiast import usług z Kanady zwiększył się o ok. 13% przy spadku importu towarów. W eksporcie usług czołową rolę odgrywa Wielka Brytania, której eksport stanowił ponad ¼ eksportu Unii na rynek kanadyjski. Mniejsze

znaczenie miały Niemcy, Francja, Holandia i Irlandia. Ogółem na te pięć krajów przypadało 2/3 eksportu. Udział Polski w eksporcie usług UE do Kanady można określić jako dość stabilny (na poziomie ok. 1%). Pod względem wartości eksportu Polska wyprzedzała państwa członkowskie UE z Europy Środkowej i Wschodniej.

4. Wymiana handlowa Polski z Kanadą

Wymianę handlową Polski z Kanadą obrazuje poniższa tabela.

Wymiana handlowa Polski z Kanadą (mln USD)

	2011	2012	2013	2014	Dynamika 2014/2013	2015	Dynamika 2015/2014
Eksport	792,9	939,9	1.006,5	1.276,6	126,8	1.238,5	97,0
Import	312,8	522,8	400,4	414,9	103,6	372,8	89,8
Obroty	1.105,7	1.462,7	1.406,9	1.691,5	120,2	1.611,3	95,3
Saldo	480,1	417,0	606,0	861,6	#	865,7	#

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Insigos, Ministerstwo Rozwoju.

W 2015 r. obroty handlowe Polski z Kanadą wyniosły USD 1,6 mld i zmniejszyły się nieznacznie w stosunku do roku 2014 o 4,7%. Eksport z Polski do Kanady osiągnął poziom ok. USD 1,2 mld i był niższy o 3% w relacji do wyniku w 2014 r. Import z Kanady do Polski również wykazał spadek w wymiarze dolarowym w 2015 r. o 10,2% i osiągnął wartość ok. USD 372,8 mln. Dodatkowo saldo bilansu handlowego wyniosło USD 865,7 mln.

W 2015 r. Kanada zajęła 26 pozycję na liście polskich rynków eksportowych (z udziałem 0,62%, wzrost o jedną pozycję), natomiast w imporcie do Polski miała 47 miejsce (bez zmian w relacji do roku poprzedniego, z udziałem 0,19%). Dla Polski Kanada jest ważnym partnerem handlowym z uwagi na dalszy możliwy wzrost polskiego eksportu. Wielkość wymiany handlowej pomiędzy naszymi krajami systematycznie rośnie.

W eksporcie do Kanady wyraźnie dominują **wyroby przemysłu elektromaszynowego** (udział 56%, wzrost o 4,4% w relacji do roku poprzedniego). Drugie miejsce w polskim eksporcie do Kanady zajęły skóry (20,9%), trzecie miejsce artykuły rolno-spożywcze (6,5%).

Na liście głównych pozycji towarowych w polskim eksporcie do Kanady (agregowanych na poziomie 4-cyfrowych kodów CN) w 2015 r. dominowały następujące produkty:

- *silniki turboodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe* – 34,6%;
- *surowe skóry futerkowe* – 20,8%;
- *części szybowców i samolotów* – 4,7%;
- *sprzęt i aparaty ortopedyczne, protezy, aparaty słuchowe* – 3,9%

- *meble inne niż meble do siedzenia i lekarskie i ich części* – 3,6%.

W imporcie z Kanady do Polski, podobnie jak w eksporcie, dominują **wyroby elektromaszynowe** (udział 48,8%, spadek o 3,7% w relacji do roku poprzedniego). Drugie miejsce zajmują wyroby przemysłu chemicznego (16%), trzecie miejsce artykuły rolno-spożywcze (12,4%).

Wśród głównych towarów w imporcie do Polski z Kanady (agregowanych na poziomie 4-cyfrowych kodów CN) w 2015 r. dominowały następujące pozycje:

- *układy scalone i mikroasembly elektroniczne* – 12,7%;
- *wały napędowe, korby, obudowy łożysk, łożyska ślizgowe, przekładnie zębate* – 5,8%;
- *silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe* – 5,6%;
- *rudy żelaza i koncentraty* – 4,6%;
- *leki* – 4,1%.

Po 7 miesiącach 2016 r. wartość obrotów handlowych Polski z Kanadą wyniosła USD 1100,3 mln wykazując wzrost w relacji do tego samego okresu 2015 r. o 7,9 %. Eksport z Polski do Kanady osiągnął USD 868,3 mln (+10,2%), import Polski z Kanady USD 231,9 mln (+0,1%).

5. Współpraca inwestycyjno-kapitałowa Polski z Kanadą

NBP szacuje wartość kapitału zainwestowanego przez firmy kanadyjskie w Polsce na koniec 2014 r. na poziomie USD 287 mln ok. 0,1% łącznej wartości kapitału zainwestowanego w Polsce. W samym 2014 r. napłynęło z Kanady do Polski USD 25,5 mln w formie BIZ. Stan polskich BIZ w Kanadzie wyniósł na koniec 2014 r. USD 147,4 mln.

Według GUS, na koniec 2014 r. funkcjonowało w Polsce 112 podmiotów z udziałem kanadyjskiego kapitału, z czego większość (tj. 81) zatrudniała do 9 osób. Wartość zagranicznych inwestycji tych firm, liczona wg metodologii GUS, wyniosła 320,5 mln PLN, co stanowiło 0,16% kapitału zagranicznego ogółem.

Kanadyjskie BIZ w Polsce tworzą miejsca pracy, wspierają *know-how*, oraz zwiększają polski eksport do Kanady. Kanadyjscy inwestorzy zainteresowani są branżami: IT, B+R, lotniczą. Chętnie inwestują w Specjalne Strefy Ekonomiczne w Polsce, są w nich od 16 lat, obecnie działają na obszarze 5-ciu SSE, tj. katowickiej, legnickiej, mieleckiej, pomorskiej i słupskiej.

Do najważniejszych inwestorów kanadyjskich w Polsce należą:

- CDPQ Caisse de Dépôt et Placement du Québec (fundusz private equity);
- Pratt & Whitney Canada (produkcja silników do samolotów);
- Bombardier Transportation (zespoły trakcyjne, lokomotywy, wagony);
- McCain International (art. żywnościowe);
- Royal Group Technologies (przetwórstwo tworzyw sztucznych);
- Wentworth Technologies Inc. (przetwórstwo tworzyw sztucznych);

- Goodrich Aerospace Canada (wyposażenie i systemy dla lotnictwa);
- Magna International (producent komponentów dla przemysłu motoryzacyjnego);
- Shoppers Drug Mart (sieć sklepów farmaceutycznych, aptek);
- Alcan (górnictwo, produkcja aluminium);
- Apotex (producent, dystrybutor leków).

Największym polskim inwestorem na terenie Kanady jest KGHM Polska Miedź SA. Na kanadyjskim rynku obecna jest firma Kulczyk Investments S.A., której działalność skupia się na poszukiwaniu i wydobywaniu ropy naftowej. W sektorze poszukiwawczo-wydobywczym od 2013 r. funkcjonuje także firma PKN Orlen, posiadająca w Kanadzie spółkę zależną – Orlen Upstream Canada. W Kanadzie działa również producent gier komputerowych firma Techland (oddział w Burnaby). Firma Inglot rozwinęła sieć sklepów w Quebecu i Montrealu, a producent oprogramowania elektronicznego nawigacji morskich, firma Jadmar sp. z o.o. funkcjonuje w ramach joint venture z partnerem kanadyjskim.

6. Umowy dwustronne regulujące współpracę gospodarczą między Polską i Kanadą

Do najważniejszych obecnie obowiązujących umów dwustronnych regulujących współpracę gospodarczą między Polską i Kanadą należy zaliczyć:

1. Umowę między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Kanady w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji z 6 kwietnia 1990 r. (Dz.U. z 1991 r. Nr 27, poz. 114), weszła w życie 22.11.1990 r.;
2. Konwencję między Rzeczpospolitą Polską a Kanadą w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu z 14 maja 2012 r. (Dz. U. 2013, poz. 1295), weszła w życie 30.10.2013 r.;
3. Umowę między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Kanady o wspieraniu mobilności młodych obywateli z 14 lipca 2008 r., weszła w życie 1.08.2009 r.;
4. Umowę o zabezpieczeniu społecznym między Rzeczpospolitą Polską a Kanadą z 2 kwietnia 2008 r. (Dz.U. z 2009 r. nr 133, poz. 1095), weszła w życie 1.10.2009 r.

Dla rozwoju polsko-kanadyjskich stosunków gospodarczych największe znaczenie mają: Umowa w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji oraz Konwencja w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu.

Zawarta w 1990 r. *Umowa między Polską i Kanadą w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji* zakłada m.in. wspieranie inwestycji (tworzenie korzystnych warunków dla ich rozwoju oraz stosowanie nowego prawa dotyczącego nowych inwestycji na równi w stosunku do wszystkich inwestorów) i ochronę inwestycji (traktowanie nie mniej korzystne niż przyznane inwestorom któregośkolwiek państwa trzeciego, zapewnienie w możliwie maksymalnym stopniu traktowanie nie mniej korzystne niż przyznane inwestorom, inwestycjom lub przychodom własnych inwestorów). Strony zobowiązują się też m.in. do niezwłocznego transferu środków pieniężnych związanych z inwestycją .

Konwencja w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu zastąpiła umowę zawartą w 1987 r. ze

względu na dokonaną od tego czasu zmianę sytuacji Polski w kontekście międzynarodowym i krajowym. Konstrukcja tych umów, podobnie jak z innymi krajami, opiera się na modelowej konwencji w sprawie podatku od dochodu i majątku opracowanej przez OECD. W przypadku Polski chodzi o podatki dochodowe od osób fizycznych i prawnych. Do ważniejszych korzystnych zmian w stosunku do poprzednio obowiązującej umowy należy zaliczyć obniżenie opodatkowania dywidend i odsetek u źródła⁵.

Rozwojowi współpracy gospodarczej sprzyjają również dwie umowy, które weszły w życie w 2009 r. - o zabezpieczeniu społecznym oraz o mobilności młodych obywateli.

Umowa o zabezpieczeniu społecznym zawarta między Polską i Kanadą zapewnia obywatelom obu krajów pełną wzajemną ochronę ubezpieczeniową. Opiera się ona na międzynarodowych normach i zasadach: równego traktowania, stosowania jednego ustawodawstwa, sumowania okresów ubezpieczenia oraz zachowania praw nabytych (eksportu świadczeń). Umowa ta ma istotne znaczenie m.in. dla firm delegujących pracowników do pracy w Kanadzie lub Polsce.

Umowa o wspieraniu mobilności młodych obywateli stwarza osobom w wieku 18-35 możliwość nie tylko podróżowania i studiowania, ale także podejmowania pracy w okresie nieprzekraczającym jednego roku. Przewiduje ona możliwość dwukrotnego wjazdu do Polski lub Kanady pod warunkiem, że za każdym razem wjazd będzie odbywał się w innym określonym w artykule 2 celu, a między pobytami zostanie zachowana co najmniej sześciomiesięczna przerwa.

Oprócz umów dwustronnych Polska podlega postanowieniom szeregu umów zawartych z Kanadą na szczeblu Unii Europejskiej w następujących dziedzinach: współpracy celnej, zarządzania kryzysowego, edukacji, energii, rybołówstwa, służby zdrowia, współpracy weterynaryjnej, nauki i techniki, handlu, konkurencji i transportu⁶. Przykładem w ostatniej dziedzinie może być umowa dotycząca bezpieczeństwa lotnictwa cywilnego między Wspólnotą Europejską i Kanadą z 2009 roku⁷.

7. Obecna sytuacja w dostępie do kanadyjskiego rynku

Od lat występują istotne bariery dla europejskich, w tym polskich, eksporterów na rynku kanadyjskim jak np.: funkcjonowanie monopolii państwowych np. w zakresie kontroli obrotu alkoholem na poziomie prowincji (wyjątek stanowi Prowincja Alberta), istnieją kontyngenty importowe na niektóre towary (np. sery twarde i inne art. mleczarskie, drób i przetwory drobiowe i in. mięso), przepisy sanitarne i fitosanitarne stanowią istotną barierę pozataryfową w polskim eksporcie art. rolno-spożywczych do Kanady, istnieją różnice w standardach art. rolno-spożywczych, uciążliwe są procedury inspekcji i certyfikacji przez CFIA (Kanadyjską Agencję Kontroli Żywności) oraz celne na granicy, występują specyficzne wymagania dotyczące etykietowania i opakowania towarów. Aktualnie Kanada stosuje jeden środek antysubsydyczny (wyrównawczy) AS wobec towarów produkowanych i eksportowanych z Polski – jest to cukier rafinowany buraczany w postaci stałej, zawierający dodatki

⁵ Maksymalną stawkę opodatkowania dywidend zmniejszono z 15% do 5% dla osób uprawnionych, posiadających minimum 10% udziału w kapitale spółki wypłacającej dywidendę (w pozostałych przypadkach obowiązuje stawka 15%). Natomiast maksymalną stawkę opodatkowania odsetek obniżono z 15% do 10%.

⁶ Por. Government of Canada, *Sectoral Agreements*, http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/agreements-accords.aspx?lang=eng

⁷ Dziennik Urzędowy WE L 153 nr z 17.6.2009 r.

aromatyzujące lub barwiące. Cła AS zostały nałożone przez Kanadę na kraje UE jeszcze w 1995 r. Wraz z akcesją Polski do UE, cła te zostały rozszerzone na nasz kraj. Wielkość polskiego eksportu cukru rafinowanego do Kanady jest jednak niewielka. Ponadto, mają miejsce restrykcje w zakresie świadczenia usług technicznych, związane z wymaganiami: ubezpieczeniowymi, imigracyjnymi, nieuznawaniem dyplomów i świadectw kwalifikacji zawodowych, często zróżnicowane, w zależności od prowincji. W odniesieniu do inwestycji zagranicznych, państwo stosuje różne limity udziału kapitału zagranicznego w niektórych sektorach np. w telekomunikacji, usługach bankowych. W dostępie do zamówień publicznych występują utrudnienia dla firm, które nie prowadzą swojej działalności w Kanadzie. Świadczenie usług na terenie Kanady jest ograniczone w wyniku długotrwałych procedur uzyskiwania zgody na pracę, nieuznawaniu kwalifikacji zawodowych, w szczególności w: budownictwie, górnictwie, inwestycjach, podwykonawstwie i in. Wynegocjowana umowa CETA UE – Kanada wprowadzi znaczące ułatwienia w prowadzeniu działalności gospodarczej oraz zapewni otwarty dostęp do rynku dla towarów i usług.

8. Przewidywana liberalizacja cel na mocy umowy CETA

W umowie CETA Strony zobowiązały się do stopniowej i wzajemnej liberalizacji handlu towarami, zgodnie z art. XXIV GATT z 1994 r. Cła na niemal wszystkie towary przemysłowe obu Stron (włączając – zgodnie z klasyfikacją WTO – ryby) zostaną całkowicie wyeliminowane (ponad 98% unijnych towarów rolnych i przemysłowych oraz produktów rybołówstwa importowanych będzie do Kanady bezcłowo). Z dniem wejścia umowy w życie Kanada zniesie cła na 90,9% towarów rolnych, a po zakończeniu okresu przejściowego (7 lat) na 91,7%. Unia – odpowiednio na – 92,2% i 93,8%⁸.

Szacuje się, że po zakończeniu liberalizacji przez Kanadę unijni eksporterzy zaoszczędzą średnio 470 mln euro rocznie⁹.

Podstawą liberalizacji będą stawki wspólnej taryfy celnej UE oraz stawki celne Kanady stosowane na zasadzie klauzuli najwyższego uprzywilejowania (KNU) w dniu 9 czerwca 2009 r. Harmonogramy obniżki cel importowych uzależniono od poziomu wrażliwości towarów. Odmiennie niż we wcześniejszych umowach Unii Europejskiej w sprawie utworzenia stref wolnego handlu harmonogramy te mają postać tzw. listy negatywnej. Oznacza to, że pełna natychmiastowa liberalizacja cel obejmie wszystkie linie taryfowe poza wymienionymi przez obie Strony w ich listach koncesyjnych. Dla tych ostatnich przewidziano następujące ścieżki liberalizacyjne:

- kategoria A – **natychmiastowa eliminacja cel** (od momentu wejścia umowy w życie) w ramach kontyngentów bilateralnych;
- kategoria B – cła będą znoszone **w czterech równych ratach**; import będzie bezcłowy od 1 stycznia czwartego roku obowiązywania umowy;
- kategoria C – cła będą znoszone **w sześciu równych ratach**, import będzie bezcłowy od 1 stycznia szóstego roku obowiązywania umowy;
- kategoria D – eliminacja cel nastąpi **w ośmiu równych ratach**, a import będzie bezcłowy od 1 stycznia ósmego roku obowiązywania umowy; odnosi się ona tylko do wspólnej taryfy celnej UE;

⁸ Komisja Europejska, DG Trade, CETA – Summary of the final negotiating results. December 2014, s. 2-3.

⁹ Ibidem, s. 2.

- kategoria S – eliminacja cel w **trzech równych ratach**, poczynając od piątego roku obowiązywania umowy, import bezcłowy od 1 stycznia ósmego roku obowiązywania umowy;
- kategoria AV0+EP – **liberalizacja w momencie wejścia umowy w życie obejmująca tylko część *ad valorem* cła**; część specyficzna cła, wynikająca z systemu cen wejścia, nie ulegnie zmianie; ta ścieżka liberalizacji obejmie przede wszystkim importowane do UE warzywa i owoce;
- kategoria E – obejmuje linie taryfowe **nieobjęte liberalizacją** celną.

Towary rolne

Eliminacja cel na towary rolne dokonywana będzie w kilkuletnim okresie przejściowym rozpoczynającym się w dniu wejścia umowy w życie. Dla nielicznej grupy najbardziej wrażliwych dóbr rolnych liberalizacja dostępu do rynku będzie ograniczona do wprowadzenia/rozszerzenia obecnie obowiązujących kontyngentów taryfowych bądź w ogóle nie nastąpi (mięso kurcząt i indyków, jaja i produkty z jaj)¹⁰. Unia Europejska utrzyma system cen wejścia (szerzej na temat liberalizacji towarów rolnych).

Harmonogram liberalizacji cel Kanady na towary rolne z UE

Kategoria	Towary rolne
A	ser i twaróg w ramach <i>TRQ Cheese</i> i <i>TRQ Industrial Cheese</i> (kody: 04061010, 04062011, 04062091, 04063010, 04064010, 04069011, 04069021, 04069031, 04069041, 04069051, 04069061, 04069071, 04069081, 04069091, 04069093, 04069095, 04069098)
B	kwiaty – róże (06031100), orchidee (06031310, 06031390) i chryzantemy (06031400)
C	pozostałe rodzaje serwatki i serwatka modyfikowana (04041090), jęczmień dla celów browarnianych (10031012), słód (11071012, 11071092, 11072012) oraz skrobia ziemniaczana (11081300)
E	(pozycje poza TRQ, objęte klauzulą SSG): żywy drób domowy, mięso i podroby jadalne z drobiu, tłuszcz drobiowy, mleko i śmietana oraz przetwory spożywcze z nich, masło i pozostałe tłuszcze, ser i twaróg, jaja ptasie i przetwory z nich, tłuszcze roślinne oraz przetwory za zbóż i mąki
S	cukier trzcinowy lub buraczany i chemicznie czysta sacharoza, w postaci stałej (17019100, 17019900).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie harmonogramu liberalizacji.

W momencie wejścia umowy w życie Kanada zniesie cła na unijne towary objęte kontyngentami WTO. Kontyngenty WTO uwzględnione w umowie CETA, będą zarządzane według dotychczasowych zasad.

Ważną koncesją Kanady jest utworzenie bezcłowego kontyngentu taryfowego na import sera. Kontyngent ten będzie stopniowo powiększany z 2950 ton w pierwszym roku obowiązywania umowy (w tym 2667 ton sera wysokiej jakości i 283 ton sera do dalszego przetwórstwa¹¹) do 17,7 tys. ton w szóstym roku i kolejnych latach jej obowiązywania (odpowiednio 16 tys. ton i 1,7 tys. ton). Powiększy on kontyngent obecnie obowiązujący (13 272 ton). Kanada przyzna

¹⁰ Z uwagi na obowiązujący w Kanadzie system kontroli podaży.

¹¹ Chodzi o ser stosowany jako składnik do produkcji innych produktów (produkcja wtórna), importowany w ilościach hurtowych (nie do sprzedaży detalicznej).

Unii 800 ton w ramach istniejącego kontyngentu taryfowego WTO na ser wysokiej jakości (umowa CETA, załącznik X.5, 17-19). W sumie więc, po sześciu latach obowiązywania umowy bezcłowy dostęp do kanadyjskiego rynku będzie w stosunku do obecnej sytuacji o 18,5 tys. ton, czyli o 128% większy. W rezultacie udział serów z UE w kanadyjskim rynku serów może wzrosnąć do 4%.

Kontyngenty na ser będą zarządzane poprzez system licencjonowania zadeklarowany przez Kanadę w umowie (por. *Declarations on TRQ Administration*). Kontyngenty będą określane na rok kalendarzowy. System przewiduje coroczne przyznawanie licencji nowym dostawcom¹². W okresie przejściowym dla nowych dostawców będzie dostępne przynajmniej 30% kontyngentu, a po tym okresie – co najmniej 10%. W przypadku, gdy kontyngent nie będzie w pełni rozdysponowany, pozostała jego część będzie dostępna dla kwalifikujących się dostawców na zasadzie *pro rata*, a jeśli nadal nie będzie on wyczerpany, to licencje będą wydawane na wniosek zainteresowanych. Kanada przewiduje możliwość ograniczenia wysokości alokacji do określonego poziomu, w celu zachowania konkurencji, sprawiedliwości i równowagi w imporcie. W przypadku niewykorzystania przyznanego limitu i niezwrócenia niewykorzystanej części, dostawca może zostać ukarany poprzez zmniejszenie przydziału w kolejnym roku.

Kontyngenty WTO w imporcie Kanady

Realizując swoje zobowiązania wobec WTO Kanada wprowadziła kontyngenty taryfowe na niektóre produkty rolne. Import w ramach kontyngentu odbywa się po obniżonych stawkach celnych. Cła na import przekraczający kontyngent mają charakter zaporowy.

Kontyngenty są rozdysponowywane według różnych zasad:

- według kolejności składania wniosków (zasada *first-come-first-served*);
- równego podziału między uprawnionych wnioskodawców;
- na podstawie udziału w rynku (czyli na podstawie udziału wnioskodawcy w całkowitej sprzedaży, wartości dodanej, imporcie lub innych wskaźników);
- proporcjonalnie do popytu (*pro-rata*, w oparciu o wielkości wnioskowane);
- wielkości historycznych (importerzy otrzymują taką samą ilość co roku).

Niektóre kontyngenty są przydzielane z użyciem kombinacji wymienionych metod (np. kontyngent na drób).

Część TRQs obejmuje rok kalendarzowy, a część rok marketingowy. W celu zmaksymalizowania stopnia wykorzystania kontyngentów Kanada stosuje kary za niewykorzystywanie przyznaných limitów, a także przewiduje możliwość zwrotu limitów i ich transferu. Import każdej partii towaru objętego kontyngentem WTO wymaga uzyskania zgody Departamentu Spraw Zagranicznych i Handlu Międzynarodowego (*Department of Foreign Affairs and International Trade – DFAITD*). W przypadku kontyngentów rozdysponowywanych na zasadach innych niż kolejność składania wniosków (zasada *first-come-first-served*) wymagane jest uzyskanie przydziału kwoty przed ubieganiem się o pozwolenie na import.

W przypadku niektórych produktów część kontyngentu jest zarezerwowana dla konkretnego partnera handlowego. Na przykład 66% kontyngentu na ser – dla Unii Europejskiej.

Kontyngenty na drób, jaja, nabiał oraz produkty z pszenicy i jęczmienia są w pełni wykorzystywane. Kontyngenty na pszenicę i jęczmień są wykorzystywane w stosunkowo niewielkim stopniu, co wynika z konkurencyjności produkcji krajowej i nadwyżek na rynku. Z kolei w przypadku margaryny za główny powód niewykorzystania kontyngentu uważa się wysoką konkurencyjność przemysłu krajowego. Ogranicza je także

¹² W okresie przejściowym za nowego dostawcę uznaje się wnioskodawcę kwalifikującego się (co najmniej jest rezydentem Kanady i przez rok prowadzi bieżącą działalność w kanadyjskim sektorze serów), który nie posiada licencji na przywóz sera w ramach kanadyjskiego kontyngentu w WTO. Po tym okresie za nowego dostawcę uznany będzie wnioskodawca kwalifikujący się, który nie posiada licencji na przywóz sera w ramach kanadyjskiego kontyngentu w WTO ani nie uzyskał licencji na import w ramach kontyngentu CETA w roku poprzedzającym rok złożenia wniosku. Status nowego dostawcy obowiązuje przez 3 lata.

istniejący limit ilościowy (500 ton dla każdego importera).

Źródło: WTO, *Trade Policy Review – Canada*, WT/TPR/S/314, 27 April 2015, s. 110-111. Szczegółowe informacje są też dostępne na stronie Departamentu Spraw Zagranicznych i Handlu Międzynarodowego: <http://www.international.gc.ca/controls-controles/index.aspx?view=d&lang=eng>

Produkty rybne

Obie Strony w pełni wyeliminują wszystkie cła na produkty rybołówstwa. Już dzisiaj 76,4% kanadyjskiego importu korzysta z zerowej stawki KNU. Kanada zniesie pozostałe cła w dniu wejścia umowy w życie. Ponadto Kanada zgodziła się przyznać Unii w dziedzinie rybołówstwa koncesje wykraczające poza liberalizację celną, m.in. traktować unijne statki rybackie na zasadzie niedyskryminacji, a więc nie gorzej niż statki innych państw. Kanada, a właściwie jej prowincje, zniosą z dniem wejścia umowy w życie ograniczenia w wywozie ryb (w formie wymogu minimalnego przerebu lokalnego); w przypadku prowincji Nowa Fundlandia i Labrador nastąpi to trzy lata później. Unia za to zgodziła się na pewne odstępstwa w regułach pochodzenia dla 8 pozycji taryfowych określonych 6-cyfrowymi kodami nomenklatury CN: CN ex 0304.29, ex 0306.12, 1604.11, 1604.12, ex 1604.13, ex 1605.190, 1605.20, 1605.30), w ramach określonego kontyngentu.

Towary przemysłowe

Okresy przejściowe dotyczą bardzo wąskiej grupy towarów. Cła na niektóre wyroby motoryzacyjne, uznane za wrażliwe przez Kanadę, zostaną zniesione na zasadzie wzajemności w ciągu 3, 5 lub 7 lat (17 towarów po stronie Kanady i tyle samo po stronie UE). Ponadto po 3 i 7 latach Kanada zniesie cła na statki. Jest to najbardziej szczodre zobowiązanie, jakie Kanada kiedykolwiek zaoferowała partnerom handlowych odnośnie do statków.

Harmonogram liberalizacji cel Kanady na towary przemysłowe z UE

Kategoria	Towary
B	Pojazdy samochodowe do transportu towarowego (870421, 870422, 870423, 870431, 870432); niektóre chłodniowce (890130) i statki do przewozu towarów lub osób i towarów (89019010, 89019090); platformy wiertnicze i produkcyjne (89052010, 89052020), pozostałe jednostki pływające, których zdolność żegluga ma drugorzędne znaczenie wobec ich podstawowej funkcji (89059010, 89059090), pozostałe jednostki pływające, włączając okręty wojenne i łodzie ratunkowe, inne niż łodzie wiosłarskie (89069019, 89069090).
C	Pojazdy silnikowe do przewozu 10 lub więcej osób razem z kierowcą (87021010, 87021010, 87029010, 87029020); pojazdy (inne niż te z pozycji od 8702 do 87031018), z silnikami tłokowymi wewnętrznego spalania o zapłonie iskrowym, o pojemności <= 1000 cm ³ (87032190); pojazdy samochodowe i pozostałe pojazdy silnikowe do przewozu osób (870390).
D	Samochody i pozostałe pojazdy silnikowe do przewozu osób (inne niż te objęte pozycją 8702), włącznie z samochodami osobowo-towarowymi (kombi) oraz samochodami wyścigowymi z silnikami tłokowymi wewnętrznego spalania o zapłonie iskrowym; o pojem. > 1500 cm ³ (870323, 870324) oraz z silnikami tłokowymi wewnętrznego spalania o zapłonie samoczynnym (wysoko- i średnioprężne) (870331, 870332, 870333); liniowce pasażerskie, łodzie wycieczkowe, oraz podobne jednostki pływające do przewozu osób; promy wszelkiego rodzaju (890110); holowniki (890400).

W umowie Strony potwierdziły swoje zobowiązania do narodowego traktowania towarów pochodzących z drugiej strony umowy, wynikające z ich członkostwa w WTO (art. III GATT 1994). Wyjątek od traktowania narodowego dotyczy jedynie akcyzy na alkohol bezwodny stosowany w produkcji (kod 22071090 taryfy kanadyjskiej).

W umowie przewidziano możliwość przeprowadzenia konsultacji dwustronnych w sprawie przyspieszenia liberalizacji celnej i rozszerzenia jej zakresu towarowego. Zawarto w niej również zobowiązanie do niepodwyższania obowiązujących cel i niewprowadzania nowych cel na towary objęte preferencjami celnymi (zasada *standstill*) oraz prawo Kanady do stosowania specjalnej klauzuli ochronnej (*Special Safeguard – SSG*; zgodnie z art. 5 Porozumienia WTO w sprawie rolnictwa) w odniesieniu do towarów wyłączonych z preferencji celnych, a w przypadku towarów podlegających TRQ – do importu przekraczającego kontyngent (produkty kategorii E).

W myśl postanowień umowy ani Unia, ani Kanada nie będą stosować cel, podatków ani innych opłat i prowizji w eksporcie.

9. Środki sanitarne i fitosanitarne

Kwestie ochrony sanitarnej i fitosanitarnej (SPS) są ujęte w umowie CETA w kilku miejscach. Podstawową rolę odgrywa rozdział 7¹³ „Środki sanitarne i fitosanitarne” z 10 następującymi załącznikami:

- Załącznik I: Właściwe władze (*Competent Authorities*);
- Załącznik II: Warunki regionalne (*Regional Conditions*);
- Załącznik III: Proces uznawania warunków regionalnych (*Process of Recognition of Regional Conditions*);
- Załącznik IV: Wytyczne dla określenia, uznania i utrzymania równoważności (*Guidelines for the Determination, Recognition and Maintenance of Equivalence*);
- Załącznik V: Uznawanie środków (*Recognition of Measures*);
- Załącznik VI: Zatwierdzenie zakładów i innych obiektów (*Approval of Establishments or Facilities*);
- Załącznik VII: Procedura związana ze specyficznymi wymaganiami w przywozie odnośnie do zdrowia roślin (*Procedure Related to Specific Import Requirements for Plant Health*);
- Załącznik VIII: Zasady i wytyczne w sprawie przeprowadzania audytu i weryfikacji (*Principles and Guidelines for Conducting an Audit or Verification*);
- Załącznik IX: Zasady i wytyczne w sprawie certyfikacji w wywozie (*Principles and guidelines for export certification*);
- Załącznik X: Zasady i wytyczne w sprawie punktów kontroli i opłat w przywozie (*Principles and guidelines for import checks and fees*).

Rozdział ten stosuje się do wszystkich środków sanitarnych i fitosanitarnych, które mogą bezpośrednio lub pośrednio, wpływać na handel między Stronami. Postanowienia rozdziału opierają się na Porozumieniu w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych Światowej Organizacji Handlu (dalej Porozumienie SPS). Porozumienie to pełni rolę nadrzędną w stosunku do innych organizacji międzynarodowych, których członkami są Unia Europejska i Kanada, takich jak Komisja Kodeksu Żywnościowego FAO/WHO (*Codex Alimentarius*), Światowa Organizacja Zdrowia Zwierząt (OIE) i Międzynarodowa Konwencja Ochrony Roślin (IPPC). W przypadku kolizji pojęć stosowanych przez te organizacje, za rozstrzygające uważa się definicje Porozumienia SPS.

¹³ Numeracja wstępna, może ulec zmianie w wersji ostatecznej umowy.

W artykule 1 rozdziału 7 stwierdzono, że integralną częścią umowy CETA jest zaktualizowana umowa weterynaryjna UE-Kanada podpisana w Ottawie 17 grudnia 1998 roku¹⁴. Przeszła ona obowiązywać z dniem wejścia w życie umowy CETA.

W rozdziale 7 odwołano się do dwóch ważnych zasad Porozumienia SPS – zasady regionalizacji i zasady ekwiwalentności.

Zasada regionalizacji. Strony zgodziły się na stosowanie w razie wystąpienia ognisk choroby u zwierząt zasady regionalizacji. Zasada regionalizacji (*regionalisation, zoning*) jest sformułowana w artykule 6 Porozumienia SPS¹⁵ i Kodeksie zdrowia zwierząt lądowych OIE. Podział na strefy i obszary służy zdefiniowaniu subpopulacji zwierząt o różnym statusie zdrowia na terytorium kraju eksportującego, do celów zwalczania choroby lub/i celów handlu międzynarodowego. Podejście regionalne pozwala w razie wystąpienia ognisk choroby u zwierząt utrzymać eksport z regionów niedotkniętych chorobą. Jest to ważne w przypadku Unii Europejskiej obejmującej 28 państw członkowskich. Unia korzysta z tej zasady zarówno jako eksporter, jak i importer, np. w 2013 r. w przypadku importu cytrusów z Republiki Południowej Afryki z powodu choroby grzybowej CBS (*Citrus Black Spot*)¹⁶.

Kodeks OIE przewiduje podział na strefy (*zoning*), w których subpopulacja zwierząt jest zdefiniowana według kryteriów geograficznych (tj. w oparciu o granice naturalne, sztuczne albo prawne) lub według praktyk zarządzania i hodowli powiązanych z ochroną biologiczną¹⁷ (*compartmentalisation*). W umowie CETA jako podstawowy przyjęto podział wg kryterium geograficznego. Strony wyraziły zgodę także na stosowanie podziału na grupy zwierząt według praktyk zarządzania oraz zapowiedziały współpracę w tej dziedzinie (art. 6 ust. 5). Aby metoda ta była skuteczna, potrzebna jest dobra współpraca między krajem eksportującym i importującym oraz między prywatnymi holdingami a rządem.

W związku z zasadą regionalizmu wprowadzono dodatkową (w stosunku do przepisów międzynarodowych) definicję "strefy chronionej". Strefa chroniona jest to urzędowo określony obszar geograficzny w Unii Europejskiej, w którym określony szkodliwy organizm nie występuje, mimo istnienia tam korzystnych dla nich warunków i obecności w innych częściach Unii. Definicja ta ma swoje źródło w unijnej dyrektywie 2000/29/WE¹⁸.

Strony zgodziły się na podejście regionalne w odniesieniu do chorób wymienionych w załączniku II. W przypadku choroby niewymienionej w załączniku, Strona może jednak

¹⁴ Porozumienie między Wspólnotą Europejską a Rządem Kanady w sprawie środków sanitarnych dla ochrony zdrowia publicznego i zdrowia zwierząt w odniesieniu do handlu żywymi zwierzętami i produktami zwierzęcymi w brzmieniu zatwierdzonym w imieniu Wspólnoty decyzją Rady 1999/201/WE (Dz.U. L 71 z 18.3.1999, s. 3).

¹⁵ „Członkowie będą uznawali pojęcie obszarów wolnych od szkodników lub chorób oraz obszarów niewielkiego występowania szkodników lub chorób. Określenie takich obszarów będzie oparte na takich czynnikach jak cechy geograficzne, ekosystemy, nadzór epidemiologiczny oraz skuteczność kontroli sanitarnej lub fitosanitarnej.”

¹⁶ *Koniec kłopotów z cytrusami z RPA?*, 2013-07-23, http://www.fresh-market.pl/owoce_i_warzywa/owoce/owoce_cytrusowe/koniec_klopotow_z_cytrusami_z_rpa,p374984090

¹⁷ W 2004 r. Światowa Organizacja Zdrowia Zwierząt wprowadziła koncepcję podziału na grupy (rozdział 4.4 Kodeksu zdrowia zwierząt lądowych dotyczący regionalizacji i podziału na strefy). Grupa może obejmować pewną liczbę zakładów i może być zatwierdzana w odniesieniu do jednej lub większej liczby określonych chorób zwierzęcych na podstawie szczegółowego i udokumentowanego planu ochrony biologicznej, opracowanego i wdrożonego w odniesieniu do danej choroby lub chorób. Pierwszego zatwierdzenia grupy powinno się dokonać w miarę możliwości w kraju, na terytorium lub w strefie wolnej od choroby, zanim wystąpi ognisko danej choroby lub chorób (rozdział 4.4).

¹⁸ Dyrektywa Rady 2000/29/WE z 8 maja 2000 r. w sprawie środków ochronnych przed wprowadzaniem do Wspólnoty organizmów szkodliwych dla roślin lub produktów roślinnych i przed ich rozprzestrzenianiem się we Wspólnocie, Dz. Urz. WE L 169, 10.7.2000.

wystąpić o przyznanie jej specjalnego statusu. W załączniku III, po uzgodnieniu przez Strony, będą zawarte zasady i wytyczne dotyczące uznawania warunków regionalnych (zarówno dla zwierząt i produktów pochodzenia zwierzęcego, jak i dla roślin i produktów pochodzenia roślinnego). Strona eksportująca powinna postępować zgodnie z międzynarodowymi normami i zaleceniami. Niemniej, ostateczna decyzja o tym, czy może mieć miejsce obrót zwierzętami i produktami pochodzenia zwierzęcego w oparciu o tworzenie stref jest w gestii strony importującej (art. 6 ust. 3). Warto dodać, że zasada regionalizmu nie jest nowością w stosunkach UE-Kanada. Była bowiem stosowana w umowie weterynaryjnej z 1999 roku. Przewidziano w niej szybkie wzajemne uznawanie środków regionalizacji w razie wystąpienia ognisk choroby w Unii lub w Kanadzie.

Zasada regionalizacji w umowie weterynaryjnej UE-Kanada zastosowana w praktyce

W grudniu 2014 r. Kanada potwierdziła obecność wysoce zjadliwej grypy ptaków (HPAI) na swoim terytorium. Kanadyjskie organy weterynaryjne niezwłocznie wstrzymały wydawanie świadectw weterynaryjnych dla przesyłek towarów przeznaczonych na wywóz do Unii. Rozpoczęto likwidację zarażonych stad. Kanada poinformowała Komisję Europejską o sytuacji epidemiologicznej na swoim terytorium oraz o środkach wprowadzonych celem zapobieżenia rozprzestrzenianiu się HPAI. Komisja po przeanalizowaniu tych informacji oraz zobowiązań określonych w umowie weterynaryjnej i gwarancji przedstawionych przez Kanadę stwierdziła, że do wyeliminowania ryzyka związanego z wprowadzaniem towarów do Unii wystarczy, by ograniczenia w imporcie do Unii dotyczyły tylko obszaru dotkniętego HPAI, objętego ograniczeniami wprowadzonymi przez organy weterynaryjne Kanady ze względu na występujące ogniska.

Jednocześnie w lutym 2015 r. Komisja zmieniła odpowiednio załącznik do rozporządzenia (WE) nr 798/2008, w którym Kanada była wymieniona jako państwo trzecie, z którego całego terytorium dozwolony jest przywóz drobiu i produktów drobiowych do Unii i ich tranzyt przez terytorium Unii.

Źródło: Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/198 z 6 lutego 2015 r. zmieniające załącznik I do rozporządzenia (WE) nr 798/2008 w zakresie wpisu dotyczącego Kanady w wykazie państw trzecich, terytoriów, stref lub grup, z których dopuszczalny jest przywóz do i tranzyt przez terytorium Unii drobiu i produktów drobiowych w odniesieniu do wysoce zjadliwej grypy ptaków.

W przypadku roślin zasada regionalizmu polega na szczególnym uwzględnianiu przy ustanawianiu środków fitosanitarnych stref chronionych, szczególnie narażonych na ryzyko i wymagających w związku z tym dodatkowej ochrony.

Zasada ekwiwalentności. W art. 7 umowy rozdziału 7 Strony odwołują się do innej podstawowej zasady Porozumienia SPS, tj. do zasady ekwiwalentności (równoważności), sformułowanej w art. 4. Artykuł 5 Porozumienia stanowi, że Strona dokonująca przywozu uzna środki SPS wprowadzone przez Stronę eksportującą jako równoważne z własnymi, jeżeli Strona eksportująca w sposób obiektywny wykaże, że jej środek zapewni Stronie importującej odpowiedni poziom ochrony.

Kwestia ekwiwalentności jest w różnych umowach handlowych UE różnie potraktowana. W umowie weterynaryjnej z USA z 1998 r. większość regulacji po stronie UE (rozporządzenia, dyrektywy) jest wyłączona z tej zasady, natomiast w podobnej umowie z Nową Zelandią z 1996 r. w przypadku ok. połowy regulacji unijnych obowiązuje zasada pełnej ekwiwalentności, a ok. ¼ z nich wyłączono¹⁹.

W umowie weterynaryjnej z Kanadą dominuje zasada indywidualnej (warunkowej) ekwiwalentności, podobnie jest w umowie CETA. Ogólnie, w porównaniu z umową weterynaryjną, liczba rozporządzeń i dyrektyw, do których odnosi się strona unijna w umowie CETA zmalała (umowa weterynaryjna – 108, CETA – 75). Przepisy uznane za ekwiwalentne

¹⁹ B. Rudolff, *Food Standards in Trade Agreements*, German Institute for International and Security Affairs, November 2014.

lub wymagające spełnienia dodatkowych warunków zawiera załącznik 5. Liczba regulacji uznanych przez UE za w pełni równoważne wzrosła z 3 do 7. Kanada nadal za w pełni równoważne uznaje tylko trzy regulacje. Unia wyłączyła z zasady ekwiwalentności 12 aktów prawnych, a Kanada - 10²⁰

W art. 8 umowy CETA („Warunki handlu”) Strony stwierdzają, że oprócz środków horyzontalnych obowiązujących dla wszystkich towarów, Strona importująca może, dla określonego produktu wspólnie zidentyfikowanego jako priorytet, ustanowić szczególne wymagania w przywozie, chyba że Strony wspólnie postanowią inaczej. Wymogi te powinny mieć zastosowanie do całości terytorium Strony eksportującej.

Ważne postanowienia w dziedzinie ochrony sanitarnej i fitosanitarnej zawarte są w rozdziale „Dwustronna współpraca w dziedzinie biotechnologii” (Rozdział 29: „Dwustronny dialog i współpraca dwustronna”). Strony podkreślają znaczenie m.in. takich wspólnych celów (*shared objectives*) współpracy regulacyjnej w dziedzinie biotechnologii, jak: wspieranie procesów zatwierdzenia produktów; współdziałanie na arenie międzynarodowej odnośnie do niskiego poziomu występowania organizmów genetycznie zmodyfikowanych oraz minimalizowanie niekorzystnych skutków dla handlu wynikających z regulacji związanych z produktami biotechnologicznymi. Dialog ma obejmować wszystkie sprawy w dziedzinie biotechnologii, które mogą mieć wpływ na handel UE z Kanadą, w tym środki podejmowane przez państwa członkowskie UE, nowe przepisy prawne oraz najlepsze praktyki we wdrażaniu przepisów z tej dziedziny.

W artykule X.3, formułującym cele współpracy regulacyjnej (26. Rozdział „Współpraca regulacyjna”) wymienia się m.in. wykorzystanie zasobów międzynarodowych w analizie ryzyka związanej z kwestiami SPS. Ponadto w rozdziale X „Handel i zrównoważony rozwój” (art. 3 „Współpraca i promocja handlu, wspierające zrównoważony rozwój”) zawarte są odniesienia do oznaczeń ekologicznych.

Komentarz

Podejście Unii Europejskiej i Kanady w kwestiach biotechnologii znacznie się różni, o czym świadczą m.in. spory handlowe toczony na forum WTO. Kanada nie przystąpiła do Protokołu Kartageńskiego o bezpieczeństwie biologicznym, którego sygnatariuszami są wszystkie państwa członkowskie UE oraz sama Unia Europejska. Produkcja rolna w Kanadzie jest zdominowana przez produkty zmodyfikowane genetycznie. W Unii uprawy te stanowią margines. Tak różne podejście wydaje się trudne do pogodzenia, nawet w formule dialogu regulacyjnego.

Dwustronny dialog do spraw dostępu do rynku produktów biotechnologicznych przewidziany w CETA nie jest zresztą nowym rozwiązaniem (taki dialog był prowadzony już jako wynik uzgodnień z 15 lipca 2009 r., dokonanych po przegranej przez Unię sporze w WTO z USA, Kanada i Argentyną, w wyniku których powołano instytucję dwustronnego Dialogu do spraw dostępu do rynku produktów biotechnologicznych). Jakkolwiek przewiduje się nowe aspekty będące przedmiotem dialogu w kontekście umowy CETA, które dotyczą:

- kwestii wielkości progowych występowania organizmów genetycznie zmodyfikowanych (*low level presence of genetically modified organisms*) – patrz niżej;

²⁰ Ibidem.

- minimalizowania niekorzystnych skutków dla handlu wynikających z regulacji związanych z produktami biotechnologicznymi;
- wspieranie procesów zatwierdzenia produktów opartych na wiedzy;

wysocy rangą przedstawiciele Komisji Europejskiej wielokrotnie zapewniali, że przepisy autoryzacji GMO w związku z CETA nie zmieniają się. Także mimo że koncernom bio-agrotechnicznym (nie tylko kanadyjskim) może zależeć na dalszych ułatwieniach w dostępie do unijnego rynku, **obawy opinii publicznej o naciski na osłabienie w ramach ww. dialogu regulacyjnego zasady przezorności (o której mowa w Traktatach (art. 191 oraz 168-169)), stanowiącej w Unii podstawę oceny ryzyka w kwestiach związanych z ochroną zdrowia ludzi, zwierząt i roślin oraz środowiska przyrodniczego, która jest także ważnym elementem działań zewnętrznych UE, w tym w dziedzinie handlu, nie wydają się uzasadnione²¹**. Cele określone w art. 191 TFUE są zgodne z wyjątkami przewidzianymi w art. XX Porozumienia WTO, co znajduje odzwierciedlenie w art. 28.3 CETA.

Zanieczyszczenia organizmami GM

Problem zanieczyszczeń GMO pojawia się w dwóch kontekstach: badania zanieczyszczeń w procedurze zatwierdzania genetycznie zmodyfikowanej żywności i paszy oraz zanieczyszczeń żywności, pasz i nasion w związku z obowiązkiem oznakowania produktu na istnienie GMO przeznaczonych do konsumpcji. Podstawowym aktem prawa UE regulującym wprowadzenie GMO do obrotu jest dyrektywa 2001/18/WE z 12 marca 2001 r. w sprawie zamierzonego uwalniania do środowiska organizmów zmodyfikowanych genetycznie²². Inne ważne akty prawne regulujące stosowanie organizmów GMO na poziomie UE to m.in. trzy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady:

- nr 1829/2003 w sprawie genetycznie zmodyfikowanej żywności i paszy²³,
- nr 1830/2003, określające zasady dotyczące możliwości śledzenia i etykietowania organizmów zmodyfikowanych genetycznie oraz możliwości śledzenia żywności i pasz wyprodukowanych z GMO²⁴,
- nr 1946/2003 w sprawie transgranicznego przemieszczania organizmów genetycznie zmodyfikowanych²⁵ (transponujące treść Protokołu z Kartageny o bezpieczeństwie biologicznym do prawa unijnego).

Na mocy rozporządzenia nr 1829/2003, w Unii Europejskiej, zgodnie z zasadą przezorności, obowiązywała tzw. zasada zero tolerancji dla niezatwierdzonych GMO (próg wynoszący

²¹ Podejście ostrożnościowe UE wiąże się z krytycznymi doświadczeniami w dziedzinie zdrowia publicznego związanymi z chorobą wściekłych krów oraz BSE (*Bovine Spongiform Encephalopathy*), w przypadku których nauka nie przewidziała zagrożeń.

²² Dyrektywa 2001/18/WE z 12 marca 2001 r. w sprawie zamierzonego uwalniania do środowiska organizmów zmodyfikowanych genetycznie i uchylająca dyrektywę Rady 90/220/EWG, DzUrz WE L 106 z 17.4.2001 r.

²³ Rozporządzenie (WE) nr 1829/2003 PE i Rady z 22 września 2003 r. w sprawie genetycznie zmodyfikowanej żywności i paszy, Dz. Urz. UE L 268 z 18.10.2003.

²⁴ Rozporządzenie (WE) nr 1830/2003 PE i Rady z 22 września 2003 r. określające zasady dotyczące możliwości śledzenia i etykietowania organizmów zmodyfikowanych genetycznie oraz możliwości śledzenia żywności i pasz wyprodukowanych z GMO, Dz. Urz. UE L 268 z 18.10.2003.

²⁵ Rozporządzenie (WE) nr 1946/2003 PE i Rady z 15 lipca 2003 r. w sprawie transgranicznego przemieszczania organizmów genetycznie zmodyfikowanych. Dz. Urz. UE L 287 z 5.11.2003 r.

0,01% masy nieautoryzowanego materiału genetycznie modyfikowanego)²⁶. W 2011 r. Unia Europejska, złagodziła wymóg całkowitego braku zanieczyszczenia mieszanek paszowych. Od 15 lipca 2011 r. materiał lub dodatek paszowy uznaje się za niezgodny z rozporządzeniem nr 1829/2003 dopiero, gdy jest równy lub przekracza 0,1% masy niezatwierdzonego materiału GM²⁷. Jakkolwiek dozwolony próg zanieczyszczenia może wydawać się nieznaczny, eksport ziarna soi z USA na rynek UE wzrósł o 73% (w 2011 r. – 1,5 mln ton, w 2012 r. – 2,6 mln ton)²⁸.

Zanieczyszczenie kanadyjskiego lnu w eksporcie do UE

W 2009 roku w partii lnu sprzedanego do Europy i Japonii wykryto zanieczyszczenie Triffidem, odmianą lnu genetycznie zmodyfikowaną (w kolejnych partiach zanieczyszczenia wynosiły nawet 10% masy). Fakt ten doprowadził do poważnego załamania rynku i ogromnych strat finansowych kanadyjskich hodowców (na rynek europejski trafiało 80% kanadyjskiej produkcji)²⁹. Straty poniosły także europejskie firmy przetwórcze i sprzedawcy detaliczni, ponieważ produkt musiał być wycofany z rynku.

Triffid został w 1998 roku umieszczony w rejestrze odmian zatwierdzonych do produkcji komercyjnej. Trzy lata później, pod wpływem obaw kanadyjskich rolników o odrzucenie go przez rynek, został wykreślony z rejestru. Mógł być jednak nadal sprzedawany w niewielkich partiach przez naukowców, którzy przyczynili się do jego powstania³⁰.

Dyrektywa 2001/18/2001 wprowadziła obowiązek znakowania produktów, jeśli zostały one wyprodukowane z zatwierdzonych odmian GMO (niezatwierdzone odmiany GMO nie są dopuszczone do obrotu)³¹. Obowiązek znakowania został uzasadniony prawem konsumentów do świadomego wyboru, a nie domniemanym niekorzystnym wpływem spożywania GMO na zdrowie. Obowiązkowi oznakowania produktów GMO podlegają wszystkie produkty składające się lub zawierające GMO, przy czym ustalono progi, poniżej których przypadkowe lub nieuniknione technicznie ilości śladowe autoryzowanych GMO i materiału zawierającego GMO w żywności, paszy i produktach przetworzonych nie wymagają etykietowania lub śledzenia. Dopuszczona do obrotu żywność GM nie podlega wymogowi znakowania, jeśli poziom zawartości GMO jest niższy niż 0,9% dla każdego składnika liczonego indywidualnie, a producent tej żywności jest w stanie udowodnić, że obecność materiału genetycznie zmodyfikowanego jest przypadkowa lub technicznie nieunikniona. Taki sam próg obowiązuje w przypadku zatwierdzonych odmian pasz (por. art. 12 ust. 2 oraz art. 24 ust. 2 rozporządzenia nr 1829/2003). Obowiązek etykietowania nie dotyczy produktów uzyskanych ze zwierząt skarmianych paszami GM, a więc mięsa, mleka i jaj, oraz produktów przetwarzanych za pomocą produktów leczniczych GM (por. pkt 16 preambuły rozporządzenia). Produkty pochodzenia zwierzęcego podlegają ogólnym zasadom znakowania środków spożywczych. Etykietowania nie wymagają również produkty

²⁶ W sprawie dotyczącej przypadku zanieczyszczenia w sposób niezamierzony miodu pyłkiem genetycznie zmodyfikowanej kukurydzy (sprawa C-442/09, Bablok i in. przeciwko Freistaat Bayern i Monsanto) Trybunał Sprawiedliwości potwierdził, że prawo UE przewiduje zerową tolerancję dla obecności GMO bez zezwolenia.

²⁷ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 619/2011 z 24.6.2011 r. ustanawiające metody pobierania próbek i dokonywania analiz do celów urzędowej kontroli paszy pod kątem występowania materiału genetycznie zmodyfikowanego, dla którego procedura wydawania zezwolenia jest w toku lub dla którego zezwolenie wygasło, DzUrz UE L 166 z 25.6.2011 r. Weszło w życie 15 lipca 2011 r.

²⁸ Obliczenia własne na podstawie danych z bazy Comtrade.

²⁹ *Flax sector slowly recovers from Day of the Triffids*, AgCanada.com, 10.10.2012, <http://www.agcanada.com/daily/flax-sector-slowly-recovers-from-day-of-the-triffids>

³⁰ *Polska zezwala na uprawy lnu GMO?* „Ekogazeta”, 3 lutego 2013.

<http://www.ekogazeta.com.pl/ekoogrody/item/298-polska-zezwal-na-uprawy-lnu-gmo.html>

³¹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/18/WE z 12 marca 2001 r. w sprawie zamierzonego uwalniania do środowiska organizmów zmodyfikowanych genetycznie i uchylająca dyrektywę Rady 90/220/EWG, DzUrz WE L 106 z 17.4.2001 r.

spożywcze, do produkcji których użyto substancji pomocniczych, np. enzymów GM (np. podpuszczki do produkcji serów), oraz pasze z dodatkami paszowymi GM (np. witaminą B₂). Niektóre państwa członkowskie (Austria, Francja i Niemcy) uznały, że ustawodawstwo unijne w zakresie GMO jest niepełne i zbyt liberalne – zbyt wysoki jest próg zanieczyszczeń, powyżej którego istnieje obowiązek oznakowania produktu na istnienie GMO. Ponadto, w ich ocenie, konsumenci nie otrzymują informacji, czy w kupowanym produkcie pochodzenia zwierzęcego stosowano w chowie zwierząt pasze ze składnikami GMO. Dlatego państwa te wprowadziły przepisy umożliwiające dobrowolne znakowanie towarów pochodzenia zwierzęcego etykietą „wolny od GMO” albo drogą ustawodawczą, albo w formie wytycznych (czyli niewiążących prawnie przepisów). Regulacje te różnią się: zakresem przedmiotowym, progami zanieczyszczeń³², kryteriami oznakowania, podejściem do dodatków modyfikowanych genetycznie, minimalnym okresem karmienia zwierząt paszą bez GMO oraz zasadami nadzoru i kontroli.

W tym kontekście trzeba jednak zdecydowanie podkreślić, że **Forum ds. Współpracy Regulacyjnej, który został przewidziany w CETA, będzie funkcjonować wyłącznie jako dobrowolny mechanizm współpracy na rzecz wymiany doświadczeń i stosownych informacji między organami regulacyjnymi, i będzie wspierać identyfikację obszarów ew. współpracy tych organów.** Taka współpraca sama w sobie i to Forum nie będzie mogło dokonywać zmian w istniejących przepisach lub opracowywać nowego ustawodawstwa. Forum ds. Współpracy Regulacyjnej nie ma bowiem uprawnień decyzyjnych. Forum Współpracy Regulacyjnej będzie jedynie udzielało wsparcia i sugestii organom regulacyjnym i prawodawcom, na które obie Strony mogą ale nie muszą się zgadzać. **W żadnym wypadku współpraca regulacyjna nie będzie ograniczać uprawnień organów regulacyjnych w zakresie podejmowania decyzji w państwach członkowskich UE ani na szczeblu UE.**

10. Bariery techniczne w handlu z Kanadą

Postanowienia umowy CETA w zakresie barier technicznych w handlu odnoszą się do przygotowywania, przyjmowania i stosowania regulacji technicznych, norm i procedur oceny zgodności, oddziałujących na handel towarami między UE i Kanadą. Podstawą rozdziału o barierach technicznych w handlu są istotne postanowienia Porozumienia WTO w sprawie barier technicznych w handlu (*WTO Agreement on Technical Barriers to Trade – TBT*), w szczególności dotyczące:

- przygotowywania, przyjmowania i stosowania przepisów technicznych przez centralne jednostki rządowe (art. 2 Porozumienia TBT) oraz jednostki władz lokalnych i jednostki pozarządowe (art. 3 tegoż porozumienia);
- przygotowywania, przyjmowania i stosowania norm (art. 4);
- procedur oceny zgodności przez centralne jednostki rządowe (art. 5);
- uznawania oceny zgodności przez centralne jednostki rządowe (art. 6), bez ograniczania praw i obowiązków przyjętych w Protokole w sprawie wzajemnego uznawania wyników procedur oceny zgodności;
- procedur oceny zgodności przez jednostki władz lokalnych (art. 7) i jednostki pozarządowe (art. 8);
- systemów międzynarodowych i regionalnych (art. 9);
- terminologii (załącznik 1);

³² Prawo unijne dopuszcza przyjęcie niższych progów, por. art. 12 ust. 4 rozporządzenia nr 1829/2003.

- postępowania przy przygotowywaniu, przyjmowaniu i stosowaniu norm (załącznik 3).

W odniesieniu do ww. artykułów 3, 4, 7, 8 i 9 Porozumienia TBT odwołanie się do postanowień umowy CETA w zakresie rozstrzygania sporów jest możliwe jedynie w przypadku, gdy jedna ze Stron uzna działania drugiej Strony za niesatysfakcjonujące, a jednocześnie będą one miały znaczący wpływ na interesy handlowe pierwszej Strony.

Ponadto, rozdział umowy CETA o barierach technicznych w handlu zawiera postanowienia mające sprzyjać zacieśnieniu unijno-kanadyjskiej współpracy w zakresie przepisów technicznych oraz zwiększyć przejrzystość procesu przyjmowania regulacji, a w konsekwencji ułatwieniu wzajemnego handlu. Służyć temu ma wzmocnienie powiązań i współpracy między organami normalizacyjnymi oraz jednostkami testującymi, certyfikującymi i akredytującymi po obu stronach Atlantyku³³.

Współpraca. Strony umowy CETA zobowiązały się do intensyfikacji współpracy w zakresie przepisów technicznych, norm, metrologii, procedur oceny zgodności, nadzoru/monitorowania rynku, a także ich wdrażania, zgodnie z postanowieniami odnoszącymi się do współpracy regulacyjnej (*Regulatory Co-operation*). Przewidziano współpracę między publicznymi i prywatnymi organizacjami odpowiedzialnymi za metrologię, normalizację, badania, certyfikację i akredytację, nadzór/monitorowanie rynku oraz egzekwowanie prawa. W szczególności organy odpowiedzialne za akredytację i ocenę zgodności będą zachęcane do zawierania umów o współpracy, których celem będzie uznawanie wyników oceny zgodności.

Regulacje techniczne. W umowie zawarto zobowiązanie Stron do współpracy, w miarę możliwości, na rzecz zapewnienia zgodności ich przepisów technicznych. W sytuacji, gdyby jedna Strona umowy chciała opracować przepisy techniczne równoważne albo podobne pod względem zakresu do obowiązujących bądź przygotowywanych przez drugą Stronę, to może złożyć wniosek o dostarczenie przez nią (w możliwym zakresie) informacji, wyników analiz i danych, z których korzystała przygotowując własne przepisy techniczne. Zakres konkretnego wniosku może być uzgodniony. Informacje poufne nie muszą być przekazane.

Strona, która uzna, że przygotowany przez nią przepis techniczny jest równoważny z przepisem technicznym drugiej strony (w szczególności ma zbieżny cel i zakres produktowy), może zażądać uznania jego ekwiwalentności. Wniosek w tej sprawie powinien zawierać szczegółowe powody, dla których przepisy techniczne powinny być uznane za równoważne. Druga Strona, o ile nie zgodzi się na takie uznanie, musi (na wniosek) poinformować o przyczynach swojej decyzji.

Ocena zgodności. W odniesieniu do oceny zgodności Strony umowy zobowiązały się do przestrzegania szczegółowych postanowień dwóch załączonych do umowy CETA protokołów: 1) Protokołu w sprawie wzajemnego uznawania wyników oceny zgodności (*Protocol on the Mutual Acceptance of the results of Conformity Assessment*) oraz 2) Protokołu w sprawie wzajemnego uznawania Programu uznawania i egzekwowania Dobrej Praktyki Produkcyjnej w odniesieniu do produktów farmaceutycznych.

Protokół w sprawie wzajemnego uznawania oceny zgodności przewiduje mechanizm, umożliwiający europejskim jednostkom certyfikującym, zgodnie z zasadami stosowanymi w Kanadzie, certyfikowanie produktów na rynek kanadyjski zgodnie z kanadyjskimi przepisami technicznymi, i odwrotnie. Celem wprowadzenia takiego rozwiązania jest obniżenie kosztów związanych z testowaniem (w szczególności na skutek unikania podwójnych testów) i

³³ European Commission, *CETA – Summary of the final negotiating results*; http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/article_774_en.htm [dostęp 15.08.2015].

certyfikowaniem, co ma duże znaczenie szczególnie dla firm małych i średnich³⁴. Postanowienia odnoszące się do uznawania jednostek akredytacyjnych zawierają m.in. wyraźne odniesienia do ILAC i IAF oraz ich dokładnych ocen wzajemnych opartych na normach ISO (art. 12).

Postanowienia omawianego protokołu wykraczają poza postanowienia typowego porozumienia o wzajemnym uznawaniu (*mutual recognition agreement – MRA*), z uwagi na szeroki zakres sektorowy oraz postanowienia o charakterze żywej umowy (*living agreement*). Są więc postanowieniami MRA-plus³⁵.

W porównaniu z obecnie obowiązującą Umową o wzajemnym uznawaniu zawartą między Wspólnotą Europejską a Kanadą w maju 1998 r., lista sektorów objętych wzajemnym uznawaniem oceny zgodności została poszerzona m.in. o: zabawki, maszyny, przyrządy pomiarowe, kotły wody gorącej, oraz (być może) produkty budowlane, sprzęt ATEX i urządzenia używane na zewnątrz pomieszczeń, na ile odnosi się do emisji hałasu w środowisku. Z punktu widzenia firm europejskich wejście w życie protokołu będzie miało też znaczenie w odniesieniu do bezpieczeństwa elektrycznego, bowiem wcześniejsza umowa MRA w tym zakresie nie funkcjonowała³⁶. Po trzech latach od momentu wejścia w życie umowy CETA postanowieniami omawianego protokołu może być objęte dodatkowo sześć grup produktów, w szczególności wyposażenie statków (gdzie i tak harmonizacja w skali świata jest realizowana pod auspicjami Międzynarodowej Organizacji Morskiej – *International Maritime Organisation – IMO*), sprzęt medyczny (dwustronna umowa MRA nie funkcjonowała, bowiem kanadyjski regulator żądał kontrolowania procesu zatwierdzania jednostek oceny zgodności, wbrew umowie), urządzenia ciśnieniowe, systemy kolei. **Dlatego oczekuje się, że wejście w życie postanowień protokołu obniży w szczególności koszty oceny zgodności w unijnym eksporcie dóbr przemysłowych do Kanady**³⁷.

W momencie wejścia w życie umowy CETA przestanie obowiązywać umowa MRA z 1998 r.

Produkty objęte postanowieniami Protokołu w sprawie wzajemnego uznawania wyników oceny zgodności

- sprzęt elektryczny i elektroniczny, w tym instalacje i urządzenia elektryczne, i podobne elementy;
- urządzenia radiowe i końcowe urządzenia telekomunikacyjne;
- kompatybilność elektromagnetyczna (EMC);
- zabawki;
- [produkty budowlane];
- maszyny, w tym części i podzespoły (m.in. elementy bezpieczeństwa), wyposażenie wymienne i zespoły maszyn;
- przyrządy pomiarowe;
- kotły wody gorącej i akcesoria do nich;
- [urządzenia i systemy ochronne przeznaczone do użytku w atmosferze potencjalnie wybuchowej (sprzęt ATEX)];
- [urządzenia używane na zewnątrz pomieszczeń, na ile odnosi się do emisji hałasu w środowisku];

³⁴ *Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA)*, European Commission, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_pl.htm

³⁵ *TTIP: Opportunities and Challenges Technical Barriers to Trade, including Standards*, European Parliament, IP/A/IMCO/2014-14, June 2015, s. 34.

³⁶ W przypadku firm kanadyjskich w tym zakresie nie nastąpi zmiana, bowiem firmy unijne stosują deklaracje zgodności wystawiane przez dostawcę (*Supplier Declarations of Conformity – SDOC*). Por. *TTIP: Opportunities and Challenges Technical Barriers to Trade, including Standards*, European Parliament, IP/A/IMCO/2014-14, June 2015, s. 34.

³⁷ *TTIP: Opportunities and Challenges Technical Barriers to Trade, including Standards*, European Parliament, IP/A/IMCO/2014-14, June 2015, s. 34.

- łodzie rekreacyjne i ich części.

Produkty, które mogą zostać objęte postanowieniami Protokołu w sprawie wzajemnego uznawania wyników oceny zgodności po trzech latach

- urządzenia medyczne i akcesoria do nich;
- urządzenia ciśnieniowe, w tym statki, rurociągi, akcesoria i podzespoły;
- urządzenia spalania, w tym łączniki;
- wyposażenie ochrony osobistej;
- system kolei, podsystemy i składniki interoperacyjności;
- wyposażenie umieszczone na statku.

Przejrzystość. W myśl postanowień umowy CETA, Strony powinny umożliwić udział zainteresowanych osób drugiej Strony w tworzeniu przepisów technicznych bądź procedur ocen zgodności. Wskazuje się, że ma to nastąpić na odpowiednio wczesnym etapie, aby możliwe było wprowadzenie zgłoszonych przez nie poprawek lub uwzględnienie ich komentarzy. Nie dotyczy to sytuacji nadzwyczajnych, związanych z bezpieczeństwem, zdrowiem, ochroną środowiska lub bezpieczeństwem narodowym, lub zagrożenia ich wystąpienia³⁸. W przypadku, gdy proces konsultacji w sprawie tworzonych przepisów technicznych i procedur oceny zgodności jest otwarty dla publiczności, każda ze Stron powinna zapewnić udział w nim osobom drugiej strony na warunkach nie mniej korzystnych niż przyznane własnym obywatelom.

W odniesieniu do przejrzystości, UE i Kanada uznały również potrzebę zacieśnienia współpracy organów normalizacyjnych, m.in. w celu ułatwienia wymiany informacji o podejmowanych działaniach, a także harmonizacji norm opartych na wspólnych interesach i wzajemności, zgodnie z warunkami uzgodnionym przez ich zainteresowane organy.

Każda ze Stron powinna zapewnić co najmniej 60 dni od momentu przekazania proponowanych przepisów technicznych i procedur oceny zgodności do Centralnego Rejestru Powiadomień WTO (*WTO Central Registry of Notifications*), na przedstawienie uwag przez drugą Stronę umowy. Również w tym przypadku nie dotyczy to sytuacji pilnych, związanych z bezpieczeństwem, zdrowiem, ochroną środowiska lub bezpieczeństwem narodowym, oraz zagrożenia ich wystąpienia. W uzasadnionych przypadkach Strona proponująca nowe przepisy lub procedury powinna zgodzić się na przedłużenie okresu przedstawienia komentarza. Po otrzymaniu uwag powinna odnieść się do nich na piśmie przed przyjęciem przepisów technicznych lub procedur oceny zgodności. **Powinna też podać do publicznej wiadomości odpowiedzi odnoszące się do najbardziej istotnych uwag.**

Każda ze Stron na wniosek drugiej Strony, powinna poinformować o celach oraz podstawach prawnych przepisów technicznych i procedur oceny zgodności, które przyjęła lub zamierza przyjąć, a także przedstawić ich uzasadnienie.

Strona zmieniająca przepisy lub procedury powinna też zgodzić się, na wniosek drugiej Strony, na wydłużenie okresu między przyjęciem przepisu technicznego a dniem jego wejścia w życie (poza sytuacjami, gdy takie opóźnienie oznaczałoby nieskuteczność realizacji uzasadnionych celów).

³⁸ Wskazuje się, że sytuacja ta oznacza, iż informację o przyszłych przepisach technicznych uzyskuje w pierwszej kolejności druga strona umowy, a dopiero później Parlament krajowy (inny kraj może sugerować zmiany i komentować projekty legislacyjne zanim parlamentarzyści zobaczą projekt legislacji). Por. *Making Sense of the CETA. An Analysis of the Final Text of the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement*, S. Sinclair, S. Trew, H. Mertins-Kirkwood (eds.), Canadian Centre for Policy Alternatives, September 2014, s. 48.

Przyjęte przepisy techniczne i procedury oceny zgodności powinny być upublicznione na oficjalnej stronie internetowej.

Jeżeli jedna Strona umowy zatrzyma w porcie wejścia towary importowane z terytorium drugiej Strony z powodu niespełnienia przez nie przepisu technicznego, to powinna niezwłocznie zawiadomić importera o przyczynach zatrzymania towaru³⁹.

Znakowanie i etykiety. Zgodnie z art. 2 Porozumienia TBT Strony zapewniają, że regulacje dotyczące etykietowania lub znakowania nie będą przygotowywane, przyjmowane ani stosowane w celu lub ze skutkiem stworzenia zbędnych przeszkód w handlu międzynarodowym. W rezultacie, wymogi regulujące znakowanie lub etykietowanie nie powinny być bardziej restrykcyjne niż to konieczne do osiągnięcia uzasadnionego celu; pod uwagę powinno być wzięte ryzyko, jakie niesie ich niewypełnienie.

Etykietowanie żywności w Kanadzie

W Kanadzie, na mocy ustawy *Food and Drugs Act*, instytucjami odpowiedzialnymi za zasady etykietowania żywności są Ministerstwo Zdrowia Kanady oraz Kanadyjska Agencja ds. Inspekcji Żywności (*Canadian Food Inspection Agency - CFIA*). CFIA jest odpowiedzialna za określanie podstawowych zasad etykietowania żywności, wymogów dotyczących reklamy oraz za ochronę konsumentów przed wprowadzeniem w błąd i oszustwami dotyczącymi etykietowania żywności, opakowań i reklamy. Etykietowanie żywności jest **obowiązkowe** w dwóch sytuacjach: 1) wówczas, gdy podanie pewnych informacji jest ważne dla zdrowia lub bezpieczeństwa spożycia, ponieważ może ograniczyć negatywne skutki (np. informacja o alergenach, zawartości cukru itp.), 2) jeśli artykuł spożywczy został istotnie zmieniony pod względem wartości odżywczych lub składu.

Ponieważ jednak wielu Kanadyjczyków oczekuje informacji o tym, czy żywność została wyprodukowana przy użyciu inżynierii genetycznej czy też nie, opracowano zasady **dobrowolnego** etykietowania i reklamy środków spożywczych⁴⁰. W ich opracowaniu uczestniczyli: przedstawiciele konsumentów, przemysłu spożywczego, producenci rolni, naukowcy i rząd.

Postanowienia instytucjonalne. Współpraca w zakresie barier technicznych w handlu ma być realizowana m.in. przez nowo powołaną instytucję, w której UE reprezentować będzie Komisja Europejska, natomiast Kanadę – Departament Spraw Zagranicznych, Handlu i Rozwoju (*Department of Foreign Affairs, Trade and Development – DFATD*), albo jego następcą. Instytucja ta ma m.in. uczestniczyć w rozwiązywaniu problemów odnoszących się do tworzenia, przyjmowania i stosowania norm, przepisów technicznych i procedur oceny zgodności; ułatwiać dyskusje na temat stosowanej przez Strony oceny ryzyka lub zagrożenia; wspierać współpracę między organami normalizacyjnymi i jednostkami oceny zgodności, a także uczestniczyć w wymianie informacji na temat norm, przepisów technicznych i procedur oceny zgodności, w tym stosowanych w innych krajach lub organach międzynarodowych (**o ile Strony są nimi zainteresowane**).

W sytuacji, gdy UE i Kanada nie będą w stanie rozwiązać problemu podlegającego postanowieniom omawianego rozdziału w ramach ww. instytucji, mogą powołać *ad hoc* techniczne grupy robocze, które zidentyfikują rozwiązania ułatwiające wymianę handlową. Odmowa utworzenia takiej grupy przez jedną ze Stron musi być uzasadniona na wniosek drugiej Strony.

³⁹ Postanowienie to nie odbiega znacząco od odpowiedniego postanowienia Porozumienia WTO, więc jest zaledwie postanowieniem WTO-plus. Por. *TTIP: Opportunities and Challenges Technical Barriers to Trade, including Standards*, European Parliament, IP/A/IMCO/2014-14, June 2015, s. 34.

⁴⁰ The National Standard of Canada Voluntary Labelling and Advertising of Foods That Are and Are Not Products of Genetic Engineering.

Wszelkie informacje udzielane na wniosek jednej ze Stron, powinny być dostarczone w formie drukowanej lub elektronicznej, w rozsądnym okresie czasu. Strony podejmą starania, aby odpowiedzieć na każdy wniosek w terminie 60 dni.

Współpraca w zakresie przepisów odnoszących się do pojazdów silnikowych

Postanowienia w tym zakresie odnoszą się do wymiany informacji i współpracy w zakresie:

- opracowywania i ustanawiania przepisów technicznych lub związanych z nimi norm;
- przeglądów powdrożeniowych (*post-implementation reviews*) przepisów technicznych lub związanych z nimi norm;
- opracowywania i upowszechniania informacji dla konsumentów odnoszących się do przepisów o pojazdach silnikowych lub powiązanych z nimi norm;
- wymiany wyników badań i informacji na temat tworzenia nowych regulacji dotyczących bezpieczeństwa pojazdów lub pokrewnych norm, zaawansowanych technologii redukcji emisji i pojazdów elektrycznych;
- wymiany dostępnych informacji na temat zidentyfikowanych wad związanych z bezpieczeństwem lub emisją zanieczyszczeń oraz niezgodności z przepisami technicznymi.

Współpraca w odniesieniu do pojazdów silnikowych ma być realizowana głównie poprzez: regularne spotkania (przynajmniej raz w roku), wymianę informacji na temat krajowych i międzynarodowych programów poświęconych tworzeniu nowych przepisów lub norm, współpracę na rzecz wspierania większej międzynarodowej harmonizacji wymogów technicznych na forach wielostronnych (takich, jak Porozumienie w sprawie ustanowienia ogólnych przepisów technicznych z 1998 r., administrowane przez WP.29), dzielenie się i dyskusowanie planów B+R w dziedzinie bezpieczeństwa pojazdów silnikowych i środowiskowych przepisów technicznych oraz związanych z nimi norm, prowadzenie wspólnych analiz, opracowanie metod i podejść korzystnych dla obu Stron.

W umowie stwierdza się, że Kanada przyjęła, po niezbędnych modyfikacjach, szereg przepisów technicznych zawartych w stosownych Regulaminach Europejskiej Komisji Gospodarczej Organizacji Narodów Zjednoczonych (EKG ONZ) do swoich przepisów w zakresie bezpieczeństwa pojazdów (*Canadian Motor Vehicle Safety Regulations*). Zmiana lub rewizja tych przepisów wymagać będzie poinformowania UE i, na jej wniosek, przygotowania uzasadnienia ewentualnej zmiany. Nawet wówczas Kanada nadal będzie uznawała odpowiednie Regulaminy EKG ONZ, o ile nie będzie to oznaczało obniżenia poziomu bezpieczeństwa.

Regulaminy EKG ONZ w kanadyjskim ustawodawstwie w zakresie bezpieczeństwa pojazdów

Przepisy kanadyjskie z postanowieniami Regulaminów EKG ONZ	Regulaminy EKG ONZ lub ich fragmenty włączone do przepisów kanadyjskich
CMVSS 108* (System oświetlenia i urządzenia odblaskowe)	Nr 98 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji reflektorów z wyładowczymi źródłami światła
	Nr 112 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji świateł głównych pojazdów silnikowych wyposażonych w żarówki i/lub moduły LED i emitujących asymetryczne światło mijania i/lub światło drogowe
	Nr 113 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji świateł głównych pojazdów silnikowych wyposażonych w żarówki i emitujących symetryczne światło mijania i/lub światło drogowe

	Nr 8 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji świateł głównych pojazdów samochodowych z asymetrycznymi światłami mijania lub drogowymi i z żarówkami halogenowymi (H1, H2, H3, HB3, HB4, H7, H8, H9, HIR1, HIR2 lub H11)
	Nr 20 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji świateł głównych pojazdów samochodowych z asymetrycznymi światłami mijania lub drogowymi i żarówkami halogenowymi (żarówkami H4)
	Nr 31 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji samochodowych halogenowych reflektorów typu „sealed beam”(HSB) z asymetrycznymi światłami mijania lub światłami drogowymi lub z obydwoma tymi światłami
	Nr 57 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji reflektorów dla motocykli oraz pojazdów traktowanych jako takie
	Nr 72 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji motocyklowych reflektorów o asymetrycznej wiązce światła mijania i światła drogowego, wyposażonych w żarówki halogenowe (HS 1)
CMVSS 1106* (Emisja hałasu)	Nr 51 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji pojazdów silnikowych mających co najmniej cztery koła w odniesieniu do ich emisji hałasu
	Nr 41 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji motocykli w zakresie hałasu
CMVSS 206* (Zamki i części mocowania drzwi)	Nr 11 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji pojazdów silnikowych w odniesieniu do zamków i części mocowania drzwi
CMVSS 114* (Ochrona przed kradzieżą i niezamierzonym toczaniem (<i>rollaway prevention</i>))	Nr 116 – Jednolite przepisy techniczne dotyczące zabezpieczenia pojazdów samochodowych przed ich nieuprawnionym użyciem (tylko immobilizer)
CMVSS 215* (Zderzaki)	Nr 42 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji pojazdów silnikowych w odniesieniu do ich zabezpieczeń przednich i tylnich (zderzaki etc.)
CMVSS 122* (Systemy hamulcowe do motocykli)	Nr 78 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji pojazdów kategorii L1, L2, L3, L4 i L5 w odniesieniu do układu hamulcowego
CMVSS 123 (Mechanizmy sterowania i wyświetlacze w motocyklach)	Nr 60 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji dwukołowych motocykli i motorowerów w zakresie mechanizmów sterowania obsługiwanych przez kierowcę, z uwzględnieniem oznakowania tych mechanizmów, lampek kontrolnych i wskaźników
CMVSS 126 (Elektroniczny układ sterowania stabilnością - ESC)	Nr 13-H – Jednolite przepisy dotyczące homologacji samochodów osobowych w zakresie hamowania (tylko elektroniczne sterowanie stabilnością)
CMVSS 111 (Lusterka)	Nr 81 – Jednolite wymagania dotyczące homologacji lusterek wstecznych dwukołowych pojazdów silnikowych z wózkiem bocznym lub bez w odniesieniu do montażu lusterek wstecznych na kierownicach

* Przepisy w brzmieniu z 13 lutego 2013 r.

Ponadto UE i Kanada uzgodniły, że w ciągu trzech lat od wejścia umowy w życie przeprowadzą konsultacje techniczne w celu przedyskutowania zasadności włączenia kolejnych przepisów technicznych zawartych w Regulaminach EKG ONZ do przepisów kanadyjskich w zakresie bezpieczeństwa pojazdów (po wprowadzeniu wszelkich koniecznych zmian). Dotyczyć to będzie następujących Regulaminów:

- Nr 12 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji pojazdów w zakresie zabezpieczenia kierowcy przed uderzeniem w układ kierowniczy w przypadku zderzenia;

- Nr 17 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji pojazdów w odniesieniu do siedzeń, ich mocowań i zagłówków;
- Nr 43 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji materiałów oszkleńcia bezpiecznego i ich instalacji w pojazdach;
- Nr 48 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji pojazdów w odniesieniu do urządzeń oświetleniowych i sygnalizacji świetlnej;
- Nr 87 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji świateł jazdy dziennej przeznaczonych dla pojazdów o napędzie silnikowym;
- Nr 53 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji pojazdów kategorii L3 w odniesieniu do urządzeń oświetleniowych i sygnalizacji świetlnej;
- Nr 116 – Jednolite przepisy techniczne dotyczące zabezpieczenia pojazdów samochodowych przed ich nieuprawnionym użyciem;
- Nr 123 – Jednolite przepisy dotyczące homologacji systemów adaptacyjnego oświetlenia głównego (AFS) w pojazdach silnikowych.

Zakłada się, że przepisy te będą włączone, o ile nie doprowadzi to do obniżenia poziomu bezpieczeństwa w porównaniu z obowiązującymi w Kanadzie przepisami. W trakcie dalszych konsultacji technicznych Strony rozważą również włączenie do ww. wykazu kolejnych przepisów technicznych w przyszłości.

Kanada zobowiązała się do utworzenia i prowadzenia publicznego wykazu przepisów technicznych pochodzących z Regulaminów EKG ONZ i włączonych do jej przepisów. W celu wspierania konwergencji regulacyjnej, Strony zobowiązały się też do wymiany informacji (w możliwym zakresie) na temat przepisów technicznych związanych z bezpieczeństwem pojazdów silnikowych.

W procesie opracowywania nowych przepisów technicznych dla pojazdów silnikowych i ich części, a także modyfikacji przepisów istniejących, Strony powinny brać pod uwagę swoje wzajemne przepisy techniczne, w tym te ustanowione w ramach EKG ONZ. Na wniosek Strony powinny wyjaśnić, w jakim stopniu uwzględniły wzajemne regulacje.

Współpraca ze Stanami Zjednoczonymi. Z uwagi na zainteresowanie zarówno Kanady, jak i UE, współpracą z USA w zakresie przepisów technicznych dla pojazdów silnikowych, w umowie CETA przewidziano, że w przypadku zawarcia między UE i USA umowy lub porozumienia w sprawie ujednoczenia ich przepisów technicznych w omawianej dziedzinie, UE i Kanada rozważą wprowadzenie podobnego rozwiązania we wzajemnych relacjach.

Komentarz

Umowa CETA nie wprowadza dużych zmian w zakresie barier technicznych w handlu. Postanowienia odnoszące się do zgodności przepisów technicznych (art. 4) nie wykraczają zbyt daleko poza postanowienia o współpracy (np. odmowa uznania równoważności musi być wyjaśniona, nie koniecznie uzasadniona). Postanowienia w zakresie przejrzystości dotyczą głównie ogłaszania i komentowania wprowadzanych zmian.

Istotne zmiany w porównaniu ze stanem obecnym wprowadza natomiast Protokół w sprawie wzajemnego uznawania wyników oceny zgodności, ze względu na szeroki zakres sektorów objętych postanowieniami oraz podejście *living agreement*. Dzięki niemu umowa CETA jest najambitniejszym porozumieniem MRA w świecie⁴¹.

⁴¹ TTIP: *Opportunities and Challenges Technical Barriers to Trade, including Standards*, European Parliament, IP/A/IMCO/2014-14, June 2015, s. 36.

W części dotyczącej pojazdów silnikowych, zobowiązania Unii i Kanady odnoszą się do poprawy bezpieczeństwa pojazdów i ich oddziaływania na środowisko oraz intensyfikacji współpracy (m.in. w zakresie badań). Ponadto przewidują co najmniej coroczne przeglądy regulacji odnoszących się do produkcji samochodów, ich sprzedaży i użytkowania. Za najważniejszy element tych postanowień uważa się zaakceptowanie przez Kanadę 17 norm EKG ONZ dotyczących systemów oświetleniowych, poziomu hałasu i zderzaków. Normy te są traktowane jako wytyczne o charakterze światowym, ale odzwierciedlają praktyki europejskie. Po raz pierwszy członek NAFTA lub inny główny światowy producent samochodów spoza Europy zgodził się zaakceptować przepisy europejskie jako własne, co stworzyło znaczący precedens w odniesieniu do ujednoczenia przepisów w innych dziedzinach. Kanada zgodziła się też przeanalizować możliwość włączenia europejskich przepisów w ośmiu innych dziedzinach lub uzasadnić odmowę ich wprowadzenia⁴².

11. Oznaczenia geograficzne

Oznaczenia geograficzne (*Geographical Indications* - GIs) członków WTO są chronione na mocy porozumienia WTO w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* – TRIPS), ale na poziomie niższym niż w Unii Europejskiej. W Porozumieniu TRIPS oznaczenia geograficzne są zdefiniowane jako „oznaczenia, które identyfikują towar jako pochodzący z terytorium Członka lub regionu, lub miejsca na tym terytorium, jeżeli pewna jakość, reputacja lub inna cecha towaru jest przypisywana zasadniczo pochodzeniu geograficznemu tego towaru” (art. 22 ust. 1 porozumienia TRIPS).

Unia Europejska uznaje dwa rodzaje GIs dla środków spożywczych – chronione nazwy pochodzenia (*Protected Designation of Origin*) i chronione oznaczenie geograficzne (*Protected Geographical Indication*) – i podobne kategorie dla win i wyrobów spirytusowych. Na koniec kwietnia 2014 roku na szczelbu UE było zarejestrowanych ponad 3.100 produktów, w tym 336 nazw wyrobów spirytusowych, 1.577 nazw win i 1.184 nazw środków spożywczych i produktów rolnych⁴³. W interesie Unii leży objęcie tych nazw ochroną na rynkach międzynarodowych. Wobec niemożności przeprowadzenia tego w sposób wielostronny (runda dauhańska WTO), dąży do osiągnięcia celu poprzez wprowadzanie odpowiednich postanowień do dwustronnych umów o wolnym handlu.

Na mocy umowy CETA Kanada obejmie ochroną 145 oryginalnych produktów wytwarzanych w poszczególnych państwach i regionach UE (żaden z nich nie pochodzi z Polski)⁴⁴. Najwyższy poziom ochrony, a więc zakaz korzystania z nazwy produktu nawet wówczas, gdy prawdziwe pochodzenie produktu jest wskazane, przetłumaczone albo stosowane z wyrażeniami takimi, jak: „rodzaj”, „typ”, „styl”, „imitacja” itp. (traktowanie

⁴² *Making Sense of the CETA. An Analysis of the Final Text of the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement*, op. cit., s. 78.

⁴³ *Green Paper on the protection of geographical indications for non-agricultural products – Frequently Asked Questions*, 15 July 2014. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-486_en.htm?locale=en

⁴⁴ W umowie przewidziano ochronę zaledwie 145 z ponad 1400 oznaczeń geograficznych chronionych na terytorium Unii Europejskiej. Uzyskanie od partnerów handlowych zgody na ochronę wszystkich oznaczeń geograficznych zarejestrowanych na terytorium UE jest praktycznie niemożliwe, dlatego, od czasu negocjacji umowy o wolnym handlu między UE a Koreą Płd. w 2010 roku podczas negocjacji umów handlowych Komisja Europejska dąży do uzyskania zgody na ochronę krótszej listy GIs. Por. Phil Hogan, odpowiedź w imieniu Komisji na zapytanie parlamentarne P-000233/2015, 11.02.2015.

przewidziane w art. 23 Porozumienia TRIPS w odniesieniu do win i wyrobów spirytusowych), obejmuje 124 produkty. W przypadku 21 nazw, które kolidują z nazwami używanymi w Kanadzie, przewidziano częściowe wyłączenia ochrony, a mianowicie:

- pięć nazw (*Canards à foie gras du Sud-Ouest (Périgord)*, *Szegedi téliszalámi/Szegedi szalámi*, *Prosciutto di Parma*, *Prosciutto di S. Daniele*, *Prosciutto Toscano*), kolidujących z wcześniejszymi kanadyjskimi znakami towarowymi, będzie z nimi współistnieć⁴⁵;
- osiem nazw (*Black Forest Ham/Jambon Forêt noire*, *Tiroler Bacon*, *Parmesan*, *Bavarian Beer/Bière Bavaroise*, *Munich Beer/Bière Munich*, *St George*, *Valencia orange*, *Comté /County* w połączeniu z kanadyjskimi nazwami krajów) będzie chronione jako GIs, ale producenci będą mogli korzystać z angielskiego bądź francuskiego tłumaczenia tych nazw, o ile nie będzie to wprowadzało konsumentów w błąd co do rzeczywistego pochodzenia produktu;
- trzy nazwy (*Nürnberger Bratwürste*, *Jambon de Bayonne* oraz *Beaufort*) będą mogły być stosowane przez producentów kanadyjskich produkujących produkty oznaczone tymi nazwami przynajmniej przez, odpowiednio, 5, 10 i 10 lat przed 18 października 2013 roku; producenci korzystający z ww. nazw w krótszym okresie będą musieli z nich zrezygnować w pięcioletnim okresie przejściowym; w przypadku nazwy *Beaufort* producenci w sąsiedztwie pasma górskiego *Beaufort Range* na wyspie Vancouver będą mogli korzystać z tej nazwy;
- nazwy pięciu serów (*Asiago*, *Gorgonzola*, *Feta*, *Fontina* oraz *Munster*), które nie były dotychczas objęte ochroną w Kanadzie, uzyskają częściową ochronę; producenci kanadyjscy sprzedający sery pod tymi nazwami przed 18 października 2013 roku, nadal będą mogli je sprzedawać, natomiast pozostałe firmy będą mogły sprzedawać swoje produkty pod tymi nazwami, pod warunkiem dodania do nazwy określenia „imitacja”, „typu”, „w rodzaju”, „w stylu” (obecne na rynku artykuły/marki zostaną wyłączone z postanowień chroniących odnośne oznaczenia geograficzne, a nowo wprowadzane produkty będą musiały zawierać w sobie widoczne oznaczenia sugerujące inne pochodzenie towaru). W odniesieniu do powyższych gatunków serów zastosowanie oznaczeń geograficznych będzie pełniło jedynie funkcję informacyjną dla konsumentów - pozwoli odróżnić oryginalne produkty od pozostałych.

Wprowadzenie do umowy postanowień chroniących nazwy poszczególnych serów stworzy nowe bariery handlowe na kanadyjskim rynku⁴⁶.

Niedozwolone będzie stosowanie flag i innych symboli sugerujących europejskie pochodzenie produktów – pochodzenie produktów musi być wskazane dokładnie i w sposób widoczny. Możliwe będzie wszczęcie procesu administracyjnego w przypadku naruszenia tych postanowień (a nie tylko w sądach krajowych).

⁴⁵ Kanada odstąpiła w tym przypadku od wcześniej stosowanej zasady pierwszy w czasie, pierwszy w prawie („*first in time first in right*”).

⁴⁶ Wpisuje się to w politykę UE wykorzystywania oznaczeń geograficznych jako nowej formy bariery handlowej. Por. International Dairy Foods Association, *US dairy industry decries market barriers raised in EU-Canada trade deal*, 29.09.2014.

Komentarz

Skutkiem zwiększenia ochrony unijnych oznaczeń geograficznych w Kanadzie będzie wzrost unijnego eksportu dóbr chronionych oraz wzrost ich cen na rynku kanadyjskim w wyniku ograniczenia/wyeliminowania konkurencji. Przełoży się to na dochody regionów pochodzenia GIs. Zwiększenie ochrony oznaczeń geograficznych nie będzie miało wpływu na polskich producentów, nie posiadających GIs objętych ochroną. Kanada jednak zgodziła się na poszerzenie listy chronionych produktów w przyszłości i być może znajdą się na niej polskie produkty. W obecnej sytuacji czynnikiem decydującym o wielkości sprzedaży polskich produktów regionalnych będą decyzje kanadyjskich konsumentów.

W umowie nie wyszczególniono nazw produktów pochodzących z Kanady, które miałyby być objęte ochroną.

12. Dostęp do kanadyjskiego rynku na szczeblu prowincji dla wybranych sektorów

Zasady i regulacje dotyczące handlu międzynarodowego należą do kompetencji władz federalnych. Konsekwentnie, przyjęte w umowie CETA, postanowienia odnoszące się do handlu towarami i usługami z zagranicą, mają zastosowanie do całego terytorium Kanady. Umowa CETA zawiera jednak wiele postanowień odnoszących się zagadnień regulowanych w dużym stopniu na poziomie prowincjonalnym, w tym m.in. do inwestycji i świadczenia usług na terytorium poszczególnych prowincji i terytoriów. Zróżnicowane podejście znalazło swoje odzwierciedlenie przede wszystkim w postaci załączników regulujących wyłączenia na poziomie prowincji w zakresie transgranicznego handlu usługami i przepływu inwestycji (*CETA Services and Investment Reservations. Canada Provincial and Territorial Annex I and II*). Umieszczone tam zapisy, odwołujące się do zasad ponadgranicznego świadczenia usług i przepływu inwestycji, mogą pośrednio wpływać na dostęp i atrakcyjność rynków poszczególnych prowincji i terytoriów dla określonych grup towarów importowanych z państw UE, przede wszystkim wyrobów alkoholowych, których produkcja i sprzedaż są ściśle regulowane na poziomie prowincjonalnym. Dodatkowym regionalnym ograniczeniem może podlegać także import sprzętu medycznego i niektórych farmaceutyków, produktów przemysłu leśnego i drzewnego oraz artykułów rolnych i rybołówstwa.

Napoje alkoholowe

Handel wyrobami alkoholowymi był jedną z dziedzin współpracy handlowej między UE i Kanadą, w których dochodziło do napięć między partnerami⁴⁷. Wynikało to po części z faktu, że handel wyrobami alkoholowymi w Kanadzie jest w przeważającej mierze regulowany na poziomie poszczególnych prowincji i terytoriów, co ma podłoże historyczne. Obecnie w każdej prowincji i terytorium funkcjonuje instytucja (*liquor board/commission*) zajmująca się nadzorem nad dystrybucją i sprzedażą alkoholu. Jej zadaniem jest określanie warunków, na jakich napoje alkoholowe są sprzedawane w danej prowincji (m.in. określanie lokalizacji sklepów alkoholowych, godzin ich otwarcia, podatków oraz cen minimalnych na poszczególne gatunki alkoholu), a także ich egzekwowanie.

⁴⁷ Różnice zdań pojawiały się już m.in. podczas rokowań dotyczących Porozumienia w sprawie handlu winami i napojami spirytusowymi z września 2003 r., które - po wprowadzeniu pewnych modyfikacji zapisów (*Annex X.05 – Amendments to Wines and Spirits Agreements*) - zostało włączone do umowy CETA.

Funkcjonowanie wymienionych instytucji oraz prowadzona przez nie organizacja sprzedaży i kontrola jej zasad, zapewniają władzom prowincjonalnym monopol na hurtową sprzedaż alkoholu na ich terytorium. Ponadto, z wyjątkiem prowincji Alberta, w której w 1994 r. przeprowadzono prywatyzację sieci detalicznej sprzedaży alkoholu, władze prowincjonalne są także dominującym sprzedawcą detalicznym alkoholu – poprzez sieć dystrybucji kontrolowaną przez wspomniane instytucje. Jeśli chodzi o nadzór nad siecią detaliczną i jej własność, to w poszczególnych prowincjach i terytoriach funkcjonują różne modele. W ośmiu z trzynastu prowincji i terytoriów funkcjonuje tzw. system mieszany, w którym alkohol sprzedawany jest przez sieć punktów sprzedaży, będących własnością prywatną lub rządową (prowincjonalną). W trzech prowincjach (Nowy Brunzwik, Terytoria Północno-Zachodnie oraz Wyspa Księcia Edwarda) sprzedaż detaliczna jest w całości kontrolowana przez władze regionalne, co *de facto* oznacza monopol rządu na sprzedaż alkoholu. Wyjątkiem jest wspomniana prowincja Alberta, gdzie sprzedaż detaliczna w całości jest realizowana przez podmioty prywatne⁴⁸.

Instytucje regulujące handel napojami alkoholowymi w poszczególnych prowincjach i terytoriach Kanady

Prowincja/terytorium	Instytucja
Alberta	The Alberta Gaming and Liquor Commission (AGLC) http://www.aglc.gov.ab.ca/
Jukon	The Yukon Liquor Corporation http://www.ylc.yk.ca/
Kolumbia Brytyjska	The Liquor Distribution Branch (LDB) http://www.bliquorstores.com/ The Liquor Control and Licensing Branch (LCLB) http://www.pssg.gov.bc.ca/lclb/
Manitoba	The Manitoba Liquor Control Commission (MLCC) http://www.liquormarts.ca/
Nowa Fundlandia i Labrador	The Newfoundland Labrador Liquor Corporation (NLC) http://www.nfliquor.com/
Nowa Szkocja	The Nova Scotia Liquor Corporation http://www.mynslc.com/
Nowy Brunzwik	Alcool New Brunswick Liquor (ANBL) http://www.nbliquor.com/
Nunavut	The Nunavut Liquor Commission
Ontario	The Liquor Control Board of Ontario (LCBO) http://www.lcbo.com
Quebec	The Société des alcools du Québec (SAQ)

⁴⁸ G. Thomas, *Analysis of Beverage Alcohol Sales in Canada*, Alcohol Price Policy Series, CCSA 2012, s. 5-6.

	http://www.saq.com/
Saskatchewan	The Saskatchewan Liquor and Gaming Authority (SLGA) http://www.slga.gov.sk.ca/
Terytoria Północno-Zachodnie	The Northwest Territories Liquor Commission
Wyspa Księcia Edwarda	The Prince Edward Island Liquor Control Commission (PEILCC) http://www.peilcc.ca/

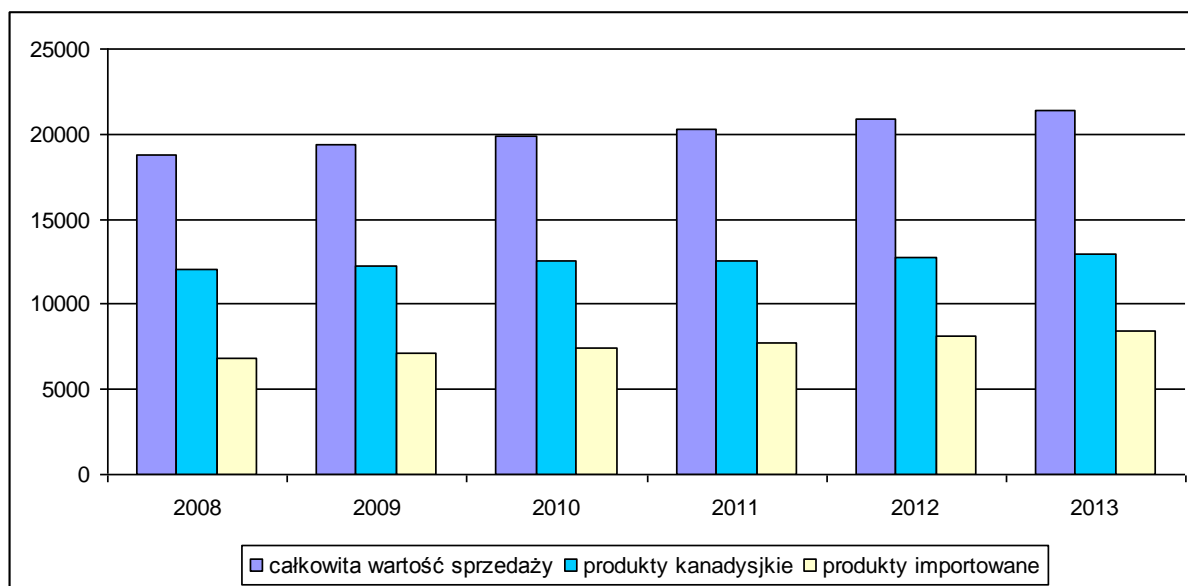
Pojawiające się w ostatnich latach opinie na temat konieczności utrzymania rządowej kontroli nad sprzedażą napojów alkoholowych w poszczególnych prowincjach i terytoriach z uwagi na społeczny wymiar spożywania alkoholu sugerują, że nie należy oczekiwać dalszej prywatyzacji sieci sprzedaży w najbliższym czasie.

Utrzymanie monopolistycznej pozycji instytucji zarządzających zasadami sprzedaży alkoholu w poszczególnych prowincjach zostało jednakże uzupełnione o pewne ograniczenia wprowadzone zapisami nowej umowy CETA. Realizując swoje zadania w zakresie zakupu, dystrybucji i sprzedaży detalicznej produktów europejskich będą one zobowiązane do przestrzegania art. XVII GATT dotyczącego państwowych przedsiębiorstw handlowych, w szczególności kierowania się w działalności względami ekonomicznymi i umożliwienia firmom z UE udziału w takich zakupach. Ponadto firmy będące monopolistami w handlu i sprzedaży win i napojów alkoholowych na swoim terytorium nie będą mogły wykorzystywać swojej pozycji konkurencyjnej, angażując się w sprzedaż tych napojów poza swoim terytorium, aby nie ograniczać konkurencji na rynku. W umowie znalazły się też postanowienia regulujące marże i koszty usług komisji ds. napojów alkoholowych, które są wliczane do ceny win i napojów alkoholowych sprzedawanych na rynku Kanady; nie mogą one być uzależnione od wartości produktu (nadal mogą być stosowane opłaty specyficzne uzależnione od wolumenu).

Istotne znaczenie dla eksportu i sprzedaży napojów alkoholowych na rynku kanadyjskim mają nie tylko różnice w przepisach obowiązujących w poszczególnych prowincjach, ale także tendencje w ich konsumpcji zarówno na poziomie kraju, jak i w poszczególnych prowincjach i terytoriach.

W latach 2008-2013 wartość sprzedaży napojów alkoholowych w Kanadzie wzrosła z blisko 18,8 mld CAD do 21,36 mld CAD. Zauważalny był przy tym stopniowy, aczkolwiek systematyczny, wzrost udziału w sprzedaży produktów importowanych (we wspomnianym okresie z 36,1% do 39,5%).

Wartość sprzedaży napojów alkoholowych w Kanadzie w latach 2008-2013, w mln CAD



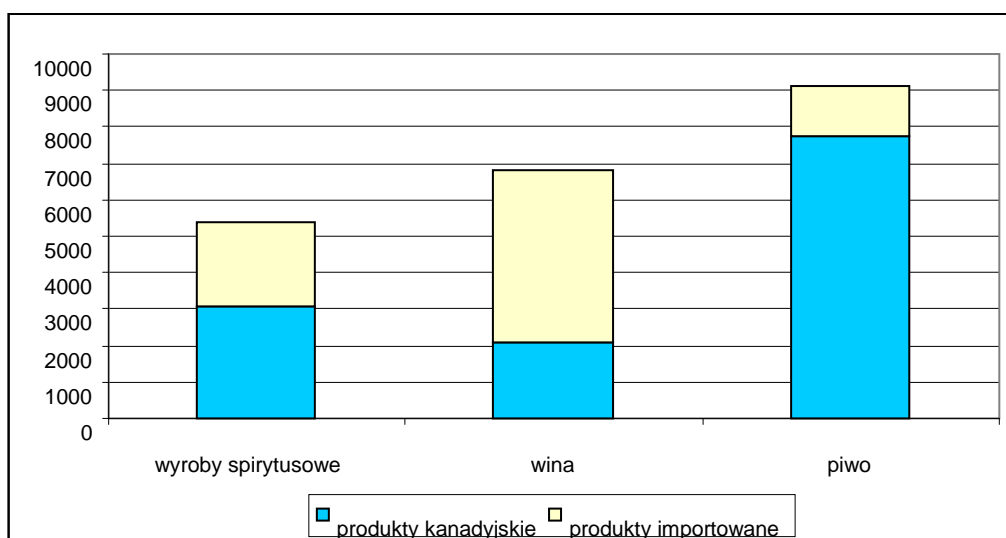
Źródło: <http://www.statcan.gc.ca/>

Powyższe dane wskazują, że roczne wydatki statystycznego Kanadyjczyka (powyżej 15. roku życia) na napoje alkoholowe wzrosły z 688,3 CAD w 2008 r. do 733,7 CAD w 2013 r. Z kwoty tej (2013 r.) kanadyjski konsument najczęściej wydał na piwo (314,1 CAD), a następnie wino (233,9 CAD) i wyroby spirytusowe (185,7 CAD), które stanowią najmniejszy pod względem wartości sprzedaży segment kanadyjskiego rynku sprzedaży alkoholu.

Wartość rynku piwa, który jest największym segmentem pod względem wartości sprzedaży napojów alkoholowych w Kanadzie - notowała w ostatnich latach najniższą dynamikę wzrostu (w latach 2008-2013 tylko o 5%) w porównaniu ze sprzedażą wyrobów spirytusowych (o 13,9%) oraz sprzedażą win, która wzrosła najbardziej (o 25,7%). Warto przy tym zwrócić uwagę, iż rynek piwa jest zdominowany przez towary rodzimej produkcji (85% wartości sprzedaży). Z kolei w przypadku wyrobów spirytusowych produkty importowane stanowią 43,5% wartości rynku, a w przypadku win aż blisko 70%⁴⁹.

Wartość sprzedaży napojów alkoholowych według źródła pochodzenia w 2013 r., w mln CAD

⁴⁹ Warto wspomnieć, iż przyjęte uzupełnienia i zmiany do Porozumienia w sprawie handlu winami i napojami spirytusowymi z września 2003 r. (*Annex X.05 – Amendments to Wines and Spirits Agreements*), która stała się integralną częścią umowy CETA, dopuszczają m.in. działalność prywatnych punktów sprzedaży win wyłącznie pochodzenia kanadyjskiego w Ontario i Kolumbii Brytyjskiej (przy czym ograniczono ich liczbę, odpowiednio, do 292 i 60).



Źródło: <http://www.statcan.gc.ca/>

Wyroby spirytusowe, stanowiące najważniejszy i najbardziej perspektywiczny segment rynku napojów alkoholowych dla polskich eksporterów, mają najmniejszy udział w konsumpcji napojów alkoholowych w Kanadzie. W 2013 r. na jednego mieszkańca przypadało średnio ok. 7,6 litra wyrobów spirytusowych, podczas gdy w przypadku wina było to 17,4 litrów, a dla piwa aż 78 litrów. Wielkość spożycia napojów spirytusowych nie uległa znaczącym zmianom w ostatnich latach⁵⁰.

Wśród najważniejszych wyrobów spirytusowych sprzedawanych na rynku kanadyjskim należy wymienić wódkę oraz whiskey (po ok. 1/3 łącznej wielkości sprzedaży wyrobów spirytusowych), a w dalszej kolejności rum i likiery. Duża część popytu konsumpcyjnego pokrywana jest przez produkty importowane. W ciągu ostatnich 10 lat sprzedaż importowanych wyrobów spirytusowych w Kanadzie wzrastała średniorocznie o 3,5% (sprzedaż rodzimych produktów w tym samym okresie rosła jedynie o 0,2% rocznie), co skutkowało zwiększeniem udziału importowanych wyrobów spirytusowych w całkowitej sprzedaży z 35,1% w latach 2004-2005 do 41,9% w 2014 r. Jeśli chodzi o wódkę, to wartość jej importu w 2014 r. przekroczyła 134,4 mln CAD. Wśród najważniejszych dostawców tego alkoholu na rynek kanadyjski znalazły się Francja, Szwecja, USA, Polska, Litwa, Rosja i Holandia. Wartość importu z Polski wyniosła 11,8 mln CAD, co stanowiło blisko 8,8% całkowitej wartości kanadyjskiego importu⁵¹.

Konsumpcja napojów alkoholowych w poszczególnych prowincjach i terytoriach różni się zarówno pod względem wielkości, jak i struktury. Z dostępnych danych wynika, że największe spożycie alkoholu występuje w prowincji Quebec – statystyczny mieszkaniec tej prowincji spożył w 2013 r. 144 litry napojów alkoholowych. Najmniej napojów alkoholowych spożywają mieszkańcy Nowego Brunszwiku – jedynie 102 litry. Najwięcej na alkohol wydają mieszkańcy Yukonu, Terytoriów Północno-Zachodnich oraz Nowej Fundlandii i Labradoru, przy czym w przypadku ostatniej z wymienionych prowincji poziom wydatków wynika głównie ze stosunkowo wysokiego poziomu cen regulowanych ustalonych na poszczególne rodzaje napojów alkoholowych. Najniższe wydatki na napoje alkoholowe

⁵⁰ <http://www.statcan.gc.ca/>

⁵¹ Canadian International Merchandise Trade Database, <http://www.statcan.gc.ca/>.

odnotowano w Nunavut, co związane jest z licznymi ograniczeniami w sprzedaży alkoholu na tym terytorium.

Roczna wartość sprzedaży napojów alkoholowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca prowincji/terytorium powyżej 15 roku życia (CAD, 1.04.2013-31.03.2014 r.)

Prowincja/terytorium	Piwo	Wina	Wyroby spirytusowe
Alberta	322,1	157,7	220,6
Jukon	554,4	222,7	313,9
Kolumbia Brytyjska	278,0	246,5	191,5
Manitoba	298,3	136,7	215,5
Nowa Fundlandia i Labrador	486,5	150,8	280,4
Nowa Szkocja	341,0	158,0	204,5
Nowy Brunzwik	302,2	121,7	142,4
Nunavut	124,3	26,1	64,5
Ontario	263,9	189,9	160,1
Quebec	315,8	320,8	92,6
Saskatchewan	315,7	92,6	231,2
Terytoria Północno-Zachodnie	558,6	188,0	548,8
Wyspa Księcia Edwarda	274,1	111,2	158,0

Źródło: <http://www.statcan.gc.ca/>

Struktura konsumpcji poszczególnych rodzajów alkoholu w poszczególnych prowincjach jest również zróżnicowana regionalnie. Najpopularniejszym napojem alkoholowym w całej Kanadzie pozostaje piwo (stosunkowo stały poziom konsumpcji w ostatnich latach), przy czym jego udział w sprzedaży wszystkich napojów alkoholowych waha się od 57% w Nunavut, gdzie występują ograniczenia w sprzedaży mocniejszych alkoholi, do 37% w Kolumbii Brytyjskiej. Udział win w ogólnej sprzedaży alkoholi wykazuje jeszcze większą rozpiętość – od 12% w Nunavut do 43% w Quebecu, gdzie statystyczne wydatki na wino *per capita* należą do najwyższych w Kanadzie i który ma największe tradycje konsumpcji tego trunku. Wyroby spirytusowe są z kolei najpopularniejsze w Terytoriach Północno-Zachodnich (41%), a najmniej – w Quebecu (zaledwie 13%).

Specyficzna organizacja rynku produkcji i sprzedaży napojów alkoholowych w Kanadzie, w tym przekazanie kompetencji w tym zakresie na poziom niższy niż federalny, znalazła odzwierciedlenie w postanowieniach umowy CETA, w szczególności we wspomnianych załącznikach dotyczących usług i inwestycji (*CETA Services and Investment Reservations. Canada Provincial and Territorial Annex I and II*), zawierających wyłączenia z określonych ogólnych zasad po stronie prowincji kanadyjskich zarówno w odniesieniu do obowiązujących środków i regulacji (załącznik I), jak i do potencjalnych środków ochronnych, które mogą

zostać wprowadzone w przyszłości (załącznik II). Zapisy te zostały potwierdzone na poziomie federalnym poprzez powołanie się przez rząd Kanady na ustawę *Importation of Intoxicating Liquors Act, R.S.C. 1985*, przyznającą poszczególnym prowincjom i terytoriom monopole w zakresie importu napojów alkoholowych na ich terytorium.

We wspomnianym załączniku I umowy CETA dziewięć prowincji i terytoriów zarezerwowało sobie prawo do autonomii na mocy regulacji prowincjonalnych. Prowincje i terytoria: Alberta, Yukon, Manitoba, Nowa Fundlandia i Labrador, Nowa Szkocja, Nowy Brunswik, Ontario, Quebec oraz Wyspa Księcia Edwarda zastrzegły prawo kontroli przepisów regulujących produkcję, import, sprzedaż, zakup, posiadanie, przechowywanie, transport, marketing, wykorzystanie oraz spożywanie alkoholu. Wspomniane prowincje zastrzegły również prawo wprowadzenia określonych dyskrecyjnych środków ochrony i regulacji lokalnego/prowincjonalnego rynku (zezwoleń i licencji), których skutkiem może być ograniczenie dostępu do rynku i wymienionych powyżej działań m.in. poprzez możliwości ograniczenia prawa własności w zależności od obywatelstwa osoby fizycznej albo miejsca rejestracji firmy, jak również preferowanie firm, dostawców oraz produktów rodzimych (odpowiednio prowincjonalnych lub kanadyjskich). Niżej wymieniono szczegółowe regulacje sprzedaży alkoholu w poszczególnych prowincjach, które znalazły się we wspomnianym załączniku:

- w prowincji Manitoba – przy ubieganiu się o licencję na sprzedaż alkoholu przez osobę fizyczną, pozwolenie może być wydane wyłącznie osobie pełnoletniej, która jest obywatelem Kanady lub ma prawo stałego pobytu i mieszka na terytorium Kanady; w przypadku gdy wnioskodawca jest spółką nieposiadającą osobowości prawnej, wszyscy jej członkowie muszą spełniać powyższy wymóg; jeśli wnioskodawca jest osobą prawną, firma musi być uprawniona do prowadzenia działalności zgodnie z prawem prowincji Manitoba, a 25% jej dyrektorów musi być rezydentami w Kanadzie (lub co najmniej jeden, jeśli jest ich trzech lub mniej);
- w prowincji Ontario – ograniczenie sprzedaży krajowego i importowanego piwa wyłącznie do autoryzowanych sklepów rządowych (*the Beer Store*); winnice na terenie prowincji mogą sprzedawać także wino wyprodukowane z mieszkanki winogron importowanych i lokalnych – udział winogron z prowincji Ontario w produkcji musi wynosić średnio co najmniej 40% (minimalnie 25% w przeliczeniu na jedną butelkę);
- w prowincji Quebec – tylko podmioty mające siedzibę w prowincji mogą otrzymać zezwolenie na dystrybucję i produkcję piwa, wina i cydru oraz prowadzenie gorzelnii, w tym produkcję na małą skalę. Dodatkowo podmioty posiadające zezwolenie na prowadzenie gorzelnii mogą sprzedawać produkowane lub rozlewane przez siebie produkty wyłącznie poprzez *Société des alcools du Québec* (SAQ) (ograniczenie to nie dotyczy produktów eksportowanych poza prowincję). Z kolei podmioty posiadające zezwolenie na produkcję o małej skali, mogą sprzedawać swoje produkty w zakładzie produkcyjnym;
- w prowincji Quebec – osoby ubiegające się o zezwolenie na sprzedaż napojów alkoholowych nieposiadające obywatelstwa kanadyjskiego, muszą mieć status stałego rezydenta na terytorium Kanady oraz udowodnić, że mieszkają w prowincji co najmniej od roku; firmy nienotowane na kanadyjskiej giełdzie mogą otrzymać zezwolenie na sprzedaż alkoholu, jeśli ich partnerzy/dyrektorzy/udziałowcy posiadający co najmniej 10% wartości akcji z pełnym prawem głosowania, są

obywatelami Kanady lub mieszkają w prowincji Quebec przez co najmniej rok z prawem do stałego zamieszkania na terytorium Kanady.

W przypadku pozostałych prowincji szczegółowe regulacje w omawianym zakresie znajdują się w aktach prawnych przywołanych w umowie.

Regulacje prawne dotyczące sprzedaży alkoholu w poszczególnych prowincjach

Prowincja/terytorium	Akty prawne
Alberta	Gaming and Liquor Act, RSA 2000, c G-1 Gaming and Liquor Regulation, Alta. Reg. 143/96 Alberta Gaming and Liquor Commission Board Policies
Jukon	Liquor Act, R.S.Y. 2002, c.140 Liquor Regulations O.I.C. 1977/37 Regulations to Amend the Liquor Regulations O.I.C. 2010/157, O.I.C.2012/96 Yukon Act, S.C. 2002, c.7
Manitoba	The Liquor Control Act, C.C.S.M. c. L160 The Corporations Act, C.C.S.M. c. C225
Nowa Fundlandia i Labrador	Liquor Corporation Act, RSNL 1990, c.L-19 Liquor Control Act, RSNL 1990, c.L-18
Nowa Szkocja	Liquor Control Act, R.S.N.S. 1989, c 290
Nowy Brunszwik	Liquor Control Act, RSNB 1990, c. L-10
Ontario	Liquor Control Act, R.S.O. 1990, Chapter L.19, O. Reg. 717/90 – General Alcohol and Gaming Regulation and Public Protection Act, R.S.O. 1996., Chapter 26; O.Reg. 141/01 Registrar of the AGCO policies and practices
Quebec	Act respecting the Société des alcools du Québec, CQLR, chapter S-13 Regulation respecting cider and other apple-based alcoholic beverages, CQLR, chapter S-13, r. 4 Regulation respecting wine and other alcoholic beverages made or bottled by holders of a wine maker's permit, CQLR, chapter S-13, r. 7 Regulation respecting alcoholic beverages made and bottled by holders of a distiller's, CQLR, chapter S-13, r. 3 Regulation respecting the terms of sale of alcoholic beverages by holders of a grocery permit, CQLR, chapter S-13, r. 6 Act respecting offences relating to alcoholic beverages, CQLR, chapter I-8.1 Act respecting liquor permits, CQLR, chapter P-9.1 Regulation respecting liquor permits CQLR, chapter P-9.1, r. 5
Wyspa Księcia	Liquor Control Act, RSPEI 1988 L-14

Ponadto należy uwzględnić, iż wszystkie wyżej wymienione prowincje i terytoria (plus dodatkowo Kolumbia Brytyjska) zastrzegły sobie w umowie (*Annex II Canada – Cross-Border Trade in Services and Investment*) prawo do utrzymania i wprowadzania w przyszłości środków odnoszących się do importu, marketingu, licencjonowania sprzedaży i dystrybucji napojów alkoholowych, m.in. poprzez:

- ograniczenie liczby projektów inwestycyjnych lub liczby usługodawców (ograniczenia ilościowe, monopolizacja i wyłączność dla określonych podmiotów);
- określenie całkowitej wartości transakcji lub aktywów;
- ograniczenie całkowitej liczby operacji lub całości produkcji wyrażonych w jednostkach liczbowych (w formie kontywentów);
- ograniczenia ogólnej liczby osób zatrudnionych w danych branżach;
- wprowadzenia ograniczenia co do formy prawnej podmiotu, w jakiej ma być wykonywana określona działalność gospodarcza.

Powyższe regulacje nie wprowadzają jednocześnie uszczerbku dla zastrzeżonego w umowie prawa poszczególnych prowincji do ograniczenia udziału kapitału zagranicznego w sprzedawanych lub zbywanych udziałach lub aktywach istniejących przedsiębiorstw i podmiotów państwowych. Zawarte w umowie postanowienia wskazują więc na utrzymanie dużej autonomii poszczególnych prowincji i terytoriów w odniesieniu do produkcji i sprzedaży napojów alkoholowych.

Należy w tym miejscu jednakże wspomnieć, iż oprócz przedstawionego zróżnicowania w dostępie do rynków poszczególnych prowincji i terytoriów, jak i ogólnych zastrzeżeń części z prowincji dotyczących możliwości utrzymania i wprowadzenia środków ochrony/regulacji rynku w tym obszarze w przyszłości, Strony przyjęły równoległe deklarację (*Declaration on Wines and Spirits*) zapowiadającą podjęcie dalszej dyskusji i działań w kwestii spornych zasad handlu napojami alkoholowymi. Działania te mają objąć m.in. podnoszoną przez UE konieczność eliminacji zróżnicowanego prowincjonalnie podejścia do zasad wyznaczania cen. Założono jednocześnie, że w ciągu pięciu lat od wejścia w życie umowy CETA Strony dokonają przeglądu poczynionych działań i postępu w tym zakresie, uwzględniając przy tym ewentualne bardziej korzystne zasady handlu przyznane do tego czasu przez Kanadę innemu państwu.

Sprzęt medyczny i farmaceutyki

Na ograniczenia w dostępie do rynku i sprzedaży na poziomie prowincji mogą także napotkać unijni, w tym polscy, producenci i eksporterzy sprzętu medycznego oraz określonych farmaceutyków.

Regulacje na poziomie regionalnym odnoszące się do **sprzętu medycznego** dotyczą tylko prowincji Manitoba. W tym przypadku władze prowincjonalne zastrzegły w umowie CETA ograniczenia na podstawie *The Hearing Aid Act, C.C.S.M. c. H38*. Dotyczą one sprzedaży aparatów słuchowych na terytorium prowincji. Zgodnie z przyjętymi postanowieniami, działająca na poziomie władz prowincjonalnych Komisja ds. aparatów słuchowych (*the Hearing Aid Board*) ma prawo do wydawania certyfikatów zezwalających na dystrybucję wspomnianych urządzeń, przy czym może preferencyjnie traktować rezydentów prowincji Manitoba lub Kanady. Wspomniana Komisja reguluje m.in. kwestie szkoleń i egzaminów dla sprzedawców aparatów słuchowych, jak również stawianych im wymagań w tym zakresie, a ponadto określa procedury testowania urządzeń oraz zasady ich reklamy i sprzedaży.

W przypadku **wyrobów farmaceutycznych** ograniczenie na poziomie prowincji zastrzegło jedynie Ontario, w odniesieniu do leków stosowanych u zwierząt hodowlanych⁵². Zgodnie z umową CETA, władze prowincji, na mocy obowiązujących na ich terenie przepisów prawnych (*Livestock Medicines Act, R.S.O. 1990, Chapter L.23, O. Reg. 730/90*), ograniczyły prawo do otrzymania licencji na sprzedaż farmaceutyków dla zwierząt hodowlanych wyłącznie do podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w określonych miejscach na terytorium Ontario. W wyjątkowych sytuacjach licencja taka może być także przyznana, gdy miejsce działalności jest tymczasowe (np. wyścigi zwierząt czy targi i wystawy rolne).

Artykuły sektora leśnego, rolnego i rybołówstwa

Większość prowincji wprowadziła do umowy CETA także specyficzne postanowienia odnoszące się do gospodarki leśnej, pozyskiwania drewna oraz wyrobów przemysłu drzewnego (w większości przypadków z wyłączeniem mebli). W umowie określono zasady inwestowania w tym sektorze, jak również zasady produkcji oraz obróbki wyrobów z drewna, korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania oraz masy celulozowej, papieru i wyrobów papierniczych.

Prowincje Kolumbia Brytyjska, Nowy Brunswik oraz Quebec zastrzegły, że drewno pozyskane na ich terytorium powinno być tam w całości zużyte lub przerobione. W określonych przypadkach, uzasadnionych ekonomicznie lub technologicznie, rządy tych prowincji mogą zezwolić na wywiezienie nieprzerobionego drewna poza granice prowincji. Podobne zapisy umieściła w umowie CETA prowincja Ontario, przy czym zastrzeżenie dotyczące przetworzenia surowca drzewnego dotyczy w tym przypadku całego terytorium Kanady. Prowincje Manitoba, Nowa Fundlandia i Labrador oraz Nowa Szkocja zastrzegły prawo rządu prowincji do regulowania całości kwestii związanych z rozwojem sektora leśnego, pozyskiwaniem surowców i wytwarzaniem produktów tego sektora, w tym możliwości ograniczania dostępu do rynku poprzez preferowanie podmiotów będących rezydentami prowincji lub Kanady. Wyspa Księcia Edwarda doprecyzowała w swoich zastrzeżeniach, iż ograniczenia te mogą dotyczyć także sprzedaży produktów przemysłu leśnego/drzewnego oraz importu na terytorium prowincji roślin i produktów pochodzenia roślinnego.

Dodatkowo prowincje oraz terytoria: Alberta, Yukon, Kolumbia Brytyjska, Manitoba, Nowa Fundlandia i Labrador, Nowa Szkocja, Quebec, Terytoria Północno-Zachodnie oraz Wyspa Księcia Edwarda zagwarantowały sobie prawo utrzymania i wprowadzania w przyszłości środków ochrony w dostępie do rynku w zakresie pozyskiwania, produkcji, przetwarzania i marketingu surowców przemysłu leśnego oraz produktów ich przetwórstwa. Środki ochronne mogą mieć formę np.: ograniczenia liczby projektów inwestycyjnych lub usługodawców, określenia całkowitej wartości transakcji lub aktywów, ograniczenia całkowitej liczby operacji lub wielkości produkcji wyrażonych w jednostkach liczbowych (w formie kontyngentów) lub też wprowadzenia wymogów w odniesieniu do formy prawnej podmiotu prowadzącego określoną działalność gospodarczą.

Jedną z najbardziej kontrowersyjnych kwestii podczas negocjowania umowy CETA była kwestia handlu artykułami rolnymi. Ustalone na poziomie federalnym zasady i wielkość importu określonych produktów rolnych, należy rozpatrywać mając także na uwadze odwołania i zastrzeżenia wniesione przez niektóre prowincje i terytoria w odniesieniu do

⁵² W tym przypadku regulacje dotyczą farmaceutyków dla następujących gatunków zwierząt: bydło, kozy, konie, drób, króliki, owce i trzoda chlewna oraz hodowlane zwierzęta futerkowe.

usług i produkcji w rolnictwie i rybołówstwie, które mogą mieć pośredni wpływ na sprzedaż określonych produktów tych sektorów w wybranych regionach Kanady. Odwołania tego typu wprowadziły następujące prowincje:

- Manitoba – odwołując się do regulacji wymienionych prowincja zastrzegła możliwość udzielenia preferencyjnego traktowania stałych rezydentów prowincji Manitoba lub obywateli Kanady;
- Ontario – zastrzeżono prawo do regulowania i autoryzowania przez władze prowincji działań w zakresie produkcji i marketingu produktów rolnych i żywnościowych, w tym w odniesieniu do systemu zarządzania podażą (*supply management system*) dla produktów nabiałowych, jaj i drobiu. Zastrzeżono także możliwość dyskryminacyjnego traktowania osób i podmiotów niebędących rezydentami lub nie mających swojej siedziby na terytorium prowincji;
- Quebec – zastrzeżono, iż konsorcjum producentów na rzecz wspólnej produkcji lub marketingu produktów rolnych może być utworzone wyłącznie przez osobę/osoby będące obywatelami Kanady; jednocześnie tylko osoby z kanadyjskim obywatelstwem mogą zasiadać w radach zarządzających ww. konsorcjum⁵³;
- Saskatchewan – jedynie producenci posiadający licencje mogą produkować i wprowadzać na rynek jaja wylęgowe i konsumpcyjne, kurczaki, mleko i indyki;
- Wyspa Księcia Edwarda – zastrzeżono prawo do regulowania i autoryzowania przez władze prowincji działań w zakresie produkcji i marketingu produktów rolnych i żywnościowych, w tym przede wszystkim w odniesieniu do drobiu, jaj, nabiału, trzody chlewnej, bydła, indyków oraz ziemniaków. Zastrzeżono także możliwość dyskryminacyjnego traktowania osób i podmiotów niebędących rezydentami lub nie mających swojej siedziby na terytorium prowincji.

Wymienione wyżej ograniczenia zostały uzupełnione zastrzeżeniem niektórych prowincji prawa do ograniczenia w przyszłości dostępu inwestycji i usług w rolnictwie oraz do rynku artykułów rolno-spożywczych. Prowincje Nowa Fundlandia i Labrador oraz Nowa Szkocja zastrzegły prawo do wprowadzenia w przyszłości środków ochrony w dostępie do rynku artykułów rolnych i żywności, m.in. w formie ograniczenia liczby projektów inwestycyjnych lub usługodawców albo wprowadzenie wymogów odnoszących się do formy prawnej podmiotu prowadzącego określoną działalność gospodarczą. Dodatkowo prowincja Quebec zastrzegła prawo do wprowadzenia w przyszłości środków ograniczających dostęp do rynku za pomocą licencji przyznawanych w ramach *Food Products Act*.

Prowincjonalne regulacje prawne dotyczące produkcji rolnej, artykułów rolnych, zwierząt i artykułów żywnościowych przywołane w zał. I (*CETA Services and Investment Reservations. Canada Provincial and Territorial Annex I*)

Prowincja	Akty prawne
Manitoba	The Farm Products Marketing Act, C.C.S.M. c. F47 Dairy Famers of Manitoba Marketing Plan Regulation, 89/2004

⁵³ Quebec zastrzegł sobie ponadto pewne przywileje w produkcji jaj wylęgowych.

	<p>Manitoba Egg and Pullet Producers Marketing Plan Regulation, 70/2005</p> <p>Manitoba Chicken Broiler Producers Marketing Plan Regulation, 246/2004</p> <p>Manitoba Turkey Producers Marketing Plan Regulation, 38/2004</p> <p>Manitoba Vegetable Producers Marketing Plan Regulation, 117/2009</p> <p>The Milk Prices Review Act, C.C.S.M. c. M130</p>
Ontario	<p>Farm Products Marketing Act, 1990</p> <p>Milk Act, 1990</p>
Quebec	<p>Professional syndicates act, CQLR, chapter S-40</p> <p>Act respecting the marketing of agricultural, food and Fish products, CQLR, chapter M-35.1</p> <p>Règlement des producteurs d'œufs d'incubation sur le contingentement, CQLR, chapter M-35.1, r. 223</p> <p>Règlement sur les quotas des producteurs d'œufs de consommation du Québec, CQLR, chapter M-35.1, r. 239</p>
Saskatchewan	<p>The Agri-Food Act, S.S. 2004, c.A-15.21;</p> <p>The Broiler Hatching Egg Marketing Plan Regulations, 1985, c.N-3, Reg 1;</p> <p>The Commercial Egg Marketing Plan Regulations, 2006, c.A-15.21, Reg 2;</p> <p>The Milk Marketing Plan Regulations, 2010, c.A-15.21, Reg 12;</p> <p>The Saskatchewan Chicken Marketing Plan, 1978, SR387/78;</p> <p>The Saskatchewan Turkey Producers' Marketing Plan, 1975, SR275/75;</p>
Wyspa Księcia Edwarda	<p>Natural Products Marketing Act, RSPEI, 1988, N-3</p> <p>Dairy Industry Act, RSPEI, 1988, D-1</p> <p>Agricultural Products Standards Act, RSPEI, 1988, A-9</p> <p>Dairy Producers Act, RSPEI, 1988, D-2</p> <p>Agricultural Insurance Act, RSPEI, 1988, A-8.2</p> <p>Animal Health and Protection Act, RSPEI, A-11.1</p> <p>Grain Elevators Corporation Act, RSPEI, 1993, c.8</p> <p>Plant Health Act, RSPEI, 1990, c.45</p>

Podobne ograniczenia - przewidujące m.in. dyskryminacyjne traktowanie podmiotów niebędących rezydentami lub nieprowadzących działalności gospodarczej na terytorium prowincji - zarówno w zakresie produkcji i przetwarzania, jak również wprowadzania na rynek i sprzedaży produktów rybnych zostały wprowadzone przez prowincje Nowa Fundlandia i Labrador, Nowa Szkocja, Nunavut, Ontario oraz Wyspa Księcia Edwarda. Szczegółowe regulacje, do których odwołały się władze poszczególnych prowincji i terytoriów.

Prowincjonalne regulacje prawne dotyczące produkcji i sprzedaży produktów rybołówstwa i rybactwa przywołane w Załączniku I (CETA Services and Investment Reservations. Canada Provincial and Territorial Annex I)

Prowincja/terytorium	Akty prawne
Nowa Fundlandia i Labrador	Fisheries Act, SNL 1995, c.F-12.1 Aquaculture Act, RSNL 1990, c.A-13 Fish Inspection Act, RSNL 1990, c.F-12 Fishing Industry Collective Bargaining Act, RSNL 1990, c.F-18 Fish Processing Licensing Board Act, SNL 2004, c.F-12.01 Professional Fish Harvesters Act, SNL 1996, c.P-26.1 Lands Act, SNL 1991, c. 36 Water Resources Act, SNL 2002 c. W-4.01
Nowa Szkocja	Fisheries and Coastal Resources Act, RSNS 1996, c. 25 Fisheries Organizations Support Act, S.N.S., 1995-96, c.6
Nunavut	Wildlife Act, S.Nu. 2003, c.26, s. 113
Ontario	Freshwater Fish Marketing Act R.S.O. 1990, Chapter F.33
Wyspa Księcia Edwarda	Fisheries Act, RSPEI 1988 F-13.01 Fish Inspection Act, RSPEI 1988 F-13 Certified Fisheries Organizations Support Act, RSPEI 1988 C-2.1 Natural Products Marketing Act, RSPEI, 1988, N-3

Komentarz

Wprowadzenie w życie umowy CETA będzie skutkowało zniesieniem większości obecnie istniejących ograniczeń taryfowych, jak i pozataryfowych, w handlu towarowym między UE i Kanadą. Otwiera to wiele nowych możliwości eksportowych dla producentów z UE, w tym polskich eksporterów. Należy jednak pamiętać, że Kanada, jako państwo o ustroju federalnym, składająca się łącznie z 13 prowincji i terytoriów, oferuje zróżnicowane warunki prowadzenia działalności gospodarczej w poszczególnych regionach kraju, wynikające z odmiennych regionalnych uregulowań prawnych. Wynegocjowana umowa CETA, uwzględniając specyfikę i odmienność regulacji prawnych przyjętych w poszczególnych prowincjach, zawiera w sobie szereg ograniczeń w odniesieniu do handlu usługami i przepływów inwestycyjnych, które pośrednio mogą także negatywnie oddziaływać na wymianę towarową i dostęp do rynków poszczególnych prowincji i terytoriów dla określonych grup towarów. Zaliczyć do nich należy przede wszystkim napoje alkoholowe, artykuły sektora leśnego i drzewnego, produkty rolno-spożywcze, produkty rybołówstwa i rybactwa, a w ograniczonym stopniu także urządzenia medyczne i wyroby farmaceutyczne.

Z grupy tej na szczególną uwagę polskich producentów i eksporterów zasługują wyroby alkoholowe. Rynek kanadyjski, z wartością sprzedaży napojów alkoholowych na poziomie ponad 20 mld CAD (2013 r.), może wydawać się atrakcyjnym miejscem dla eksportu i sprzedaży tego rodzaju wyrobów. Należy jednak pamiętać, że rynek sprzedaży alkoholu jest silnie zróżnicowany w poszczególnych prowincjach i terytoriach, co w połączeniu z utrzymującymi się regulacjami/ograniczeniami oraz w wielu przypadkach silnym monopolem państwa (władze regionalne) na sprzedaż i organizację rynku, może znacznie utrudniać działalność w tym sektorze. Tym bardziej, że regionalna specyfika rynku została

uwzględniona i zabezpieczona, zgodnie z intencjami strony kanadyjskiej, także w samej umowie. Dodatkowo należy wziąć pod uwagę, że prowincje o najwyższej sprzedaży i spożyciu na 1 mieszkańca wyrobów spirytusowych, w których produkcji głównie specjalizują się polscy producenci i eksporterzy, są bardzo słabo zaludnione i w konsekwencji stanowią bardzo ograniczony rynek. To właśnie także w tych prowincjach obowiązuje wyjątkowo restrykcyjne prawo i monopol państwa na sprzedaż wysokoprocentowych alkoholi.

Na regionalne ograniczenia mogą także natrafić producenci produktów rolno-spożywczych oraz rybołówstwa, choć tutaj specyfika kanadyjskiego rynku i regulacji dotyczących produkcji i sprzedaży (m.in. *supply management system*) została już uwzględniona przede wszystkim na poziomie federalnym. Przyjęte w wybranych prowincjach ograniczenia w większości przypadków odwołują się do artykułów objętych wspomnianym systemem zarządzania podażą.

W przypadku urządzeń medycznych i farmaceutyków ograniczenia odnoszą się jedynie do wąskiej grupy produktów i mają wymiar ograniczony regionalnie (jedynie dwie prowincje).

13. Dostęp do kanadyjskiego rynku usług

Wymiana usługowa między Unią Europejską a Kanadą jest istotnym czynnikiem we wzajemnych stosunkach handlowych. Unia jest największym na świecie dostawcą i odbiorcą usług. Odpowiada za 22,6%⁵⁴ światowych obrotów usługami. Dla Kanady Unia Europejska jako blok jest drugim, po Stanach Zjednoczonych, najważniejszym partnerem w wymianie usługowej (w 2014 r. wartość tej wymiany według danych kanadyjskich przekroczyła 35 mld CAD⁵⁵, według danych Eurostatu – 27 mld euro⁵⁶). W obrocie usługami między Kanadą a UE dominują: usługi transportowe, podróże, ubezpieczenia i usługi komunikacyjne. Obroty usługowe między Kanadą i Polską nie są imponujące, choć stopniowo rosną, ich wartość w 2014 r. wyniosła 236 mln CAD⁵⁷.

Ewidencja międzynarodowych przepływów usługowych sprowadza się do transferu pieniędzy pomiędzy usługobiorcą a usługodawcą. Usługi są ściśle zintegrowane z produkcją, w tym produkcją kompleksowych dóbr, stąd często napotyka się trudności z odpowiednim udokumentowaniem i zmierzeniem tej specyficznej działalności. Ponadto bariery w międzynarodowym handlu usługami rzadko są zlokalizowane na granicach państw. Najczęściej wszelkie trudności w transgranicznym świadczeniu usług wynikają z obowiązujących na danym rynku regulacji w świadczeniu usług nałożonych przez administrację krajową i niższego szczebla (prowincje, terytoria itp.).

Układ ogólny w sprawie handlu usługami (GATS), który wszedł w życie 1995 r. do pewnego stopnia uregulował międzynarodowy handel usługami. W GATS zdefiniowano cztery sposoby świadczenia usług:

⁵⁴ Komisja Europejska, dane dla 2014 r.

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122532.pdf, [dostęp: 15.11.2015]

⁵⁵ Dane dla 2014 r., Government of Canada, Trade Investment and Economic Statistics, Annual Trade in Services: http://www.international.gc.ca/economist-economiste/statistics-statistiques/data-indicators-indicateurs/Annual_Ec_Indicators.aspx?lang=eng [dostęp: 16.11.2015], European Commission, 06/11/2015: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122532.pdf [dostęp: 16.11.2015]

⁵⁶ Strona internetowa Komisji Europejskiej, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/> [dostęp 29.10.2015].

⁵⁷ Dane dla 2014 r., Government of Canada, ... op cit.

1. Świadczenie transgraniczne, gdy usługi są dostarczane z jednego kraju do drugiego (np. międzynarodowe połączenia telefoniczne).
2. Konsumpcja usług za granicą, gdy konsumenci z jednego kraju korzystają z usług w innym kraju (np. turystyka).
3. Obecność handlowa, gdy spółki z jednego kraju zakładają oddziały firm w innym kraju w celu świadczenia usług na tamtejszym rynku (np. firma ubezpieczeniowa świadczy usługi w innym kraju).
4. Obecność osoby fizycznej, gdy osoby przemieszczają się z własnego kraju w celu świadczenia usług w innym (np. pracownicy budowlani), tzw. „przepływ osób fizycznych”.

Powyższe cztery sposoby świadczenia usług umożliwiają zrozumienie, w jaki sposób prowadzony jest handel usługami i jak dokonywać jego liberalizacji. Aby niektóre rodzaje usług mogły być świadczone, niezbędna jest mobilność międzynarodowa czynników produkcji. Na przykład w przypadku trzeciego sposobu świadczenia usług, aby móc założyć oddział firmy za granicą, niezbędny jest m.in. przepływ kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Trudnym, wrażliwym społecznie tematem w kontekście handlu usługami jest przepływ osób fizycznych (4 sposób) i związany z nim problem imigracji.

Unia po raz pierwszy w dotychczas negocjowanych umowach o wolnym handlu przyjęła (na wniosek Kanady) podejście oparte na tzw. „liście negatywnej” w odniesieniu do liberalizacji rynku usługowego. Oznacza ono, że wszystkie usługi będą zliberalizowane z wyjątkiem usług wyraźnie wyłączonych. „Lista pozytywna”, która dotychczas występowała w umowach negocjowanych przez UE, definiowała zakres oraz sektory, objęte liberalizacją i podlegające określonym w niej warunkom.

W umowie zarówno Kanada, jak i UE określiły wyłączenia i zastrzeżenia wobec zobowiązań, jakie niesie ze sobą umowa w zakresie traktowania narodowego, dostępu do rynku, klauzuli najwyższego uprzywilejowania, wymogów wykonywania, zarządu i rad nadzorczych w sektorach usługowych i inwestycjach. CETA zawiera dwa schematy (tzw. *reservations Annexes I i II*). Aneks I dotyczy istniejących zastrzeżeń, przy czym Strony umowy uzgodniły, że istniejące środki ograniczające uwzględnione w Aneksie I mogą zostać zmienione jedynie w kierunku większej liberalizacji bądź prywatyzacji. W przypadku dokonania liberalizacji wcześniejsze zastrzeżenia nie mogą zostać przywrócone (tzw. „mechanizm zapadkowy” - *ratchet mechanism*)⁵⁸. Ponadto jakiegokolwiek zniesienie ograniczeń w przyszłości wobec państw trzecich będzie automatycznie oznaczało poprawę dostępu do rynku usług także między UE i Kanadą. Aneks II określa istniejące zastrzeżenia i stosowane środki, które Strony chcą utrzymać z możliwością przyjęcia nowych środków w przyszłości (także bardziej restrykcyjnych)⁵⁹.

Zastrzeżenia

W Kanadzie funkcjonują różne ograniczenia w sektorze usług finansowych, które skutecznie blokują dalszy rozwój firm unijnych działających w tym sektorze. Dla przykładu, w kwestiach związanych z handlem papierami wartościowymi ograniczenia działalności firm

⁵⁸ Niektórzy komentatorzy (np. z Kanadyjskiego Centrum Polityki Alternatywnej - CCPA/*Canadian Centre for Policy Alternatives*) zwracają uwagę, iż taki zapis zagraża prawu demokratycznego wyboru przez obywateli rodzaju usług, które chcieliby, aby były zapewnione przez rządy a także możliwości dokonania ewentualnych późniejszych zmian.

⁵⁹ European Commission, *CETA – Summary of the final negotiating results*, December 2014.

unijnych wynikają m.in. z braku jednego regulatora rynku papierów wartościowych (każda prowincja i terytorium ma własnego regulatora). W praktyce oznacza to, że firma musi spełnić wymagania 13 instytucji, jeśli chce rozwijać swoją działalność w tym sektorze w Kanadzie. Obowiązują oddzielne prawa i oddzielne zestawy opłat w poszczególnych prowincjach i terytoriach Kanady i nie istnieją umowy o wzajemnym uznawaniu. I choć problem ten jest w Kanadzie dobrze rozpoznany, nadal stanowi główne praktyczne ograniczenie dla unijnych firm inwestycyjnych.

Do częstych barier w handlu usługami należą te związane z obecnością handlową (limitujące udział zagranicznego kapitału w spółkach świadczących określone usługi np. w firmach świadczących usługi telekomunikacyjne) oraz dyskryminujące traktowanie preferujące firmy krajowe nad zagranicznymi, np. poprzez wymóg rejestracji lub wymóg narodowościowy (np. w przypadku korporacji zarejestrowanych przy rządzie federalnym wymóg odpowiedniego udziału Kanadyjczyków w prawach własności i kontroli).

Unijni dostawcy usług napotykać także dodatkowe, w stosunku do krajowych przepisów, wymogi, takie jak uznawanie dyplomów, certyfikaty i świadectwa zawodowe, konieczność spełnienia wymogów licencyjnych i kwalifikacyjnych oraz inne procedury, utrudniające świadczenie usług przez zagranicznych usługodawców.

Z perspektywy UE priorytetowymi kwestiami była głęboka liberalizacja dostępu do rynków usług oraz zapewnienie swobody działania i niedyskryminacyjnego traktowania inwestorów.

Przykłady sektorów, w których unijni (w tym polscy) usługodawcy napotykają bariery

Bariery sektorowe	
Usługi telekomunikacyjne	Kanada jest jednym z niewielu krajów OECD, które utrzymują ograniczenia własności zagranicznej dla operatorów telekomunikacyjnych (firmy muszą być własnością i pod kontrolą kanadyjską). Obecność firm UE w tym sektorze jest ograniczona do udziału w odsprzedaży usług telekomunikacyjnych i świadczeniu usług satelitarnych.
Usługi pocztowe (Aneks I)	Wyłączny i jedyny przywilej przechowywania, przekazywania i dostarczania poczty na terenie Kanady jest zarezerwowany dla monopolu pocztowego. W umowie zgodzono się jednak iż uprzywilejowanie może zostać ograniczone, zarówno w emisji znaczków pocztowych, jak i instalacji, przenoszenia, zmiany lokalizacji skrzynek pocztowych lub innych instalacji służących do przechowywania i dostarczania poczty.
Usługi audytu	Audytorem instytucji finansowej, banku, firmy ubezpieczeniowej, stowarzyszenia spółdzielni kredytowej i trustu lub firmy pożyczkowej może być jedynie osoba, która oprócz odpowiednich kwalifikacji określonych w odpowiednich ustawach ma stałe miejsce zamieszkania w Kanadzie.
Bariery ogólne	
Przemieszczanie pracowników	Procedury administracyjne (opóźnienia w wydawaniu pozwoleń na pracę) stanowią istotne utrudnienie w handlu usługami z

(przemieszczanie pracowników między prowincjami)	Kanadą. Bariery w przepływie pracowników wewnątrz Kanady (między prowincjami) negatywnie wpływają na świadczenie usług handlowych w wielu sektorach w tym w usługach finansowych. W przypadku polskich pracowników wymagane jest pozwolenie na pracę wydane przez Ambasadę Kanady w Warszawie.
Usługi techniczne	Wymogi ubezpieczeniowe, imigracyjne oraz nieuznawanie dyplomów i świadectw kwalifikacji zawodowych, dodatkowo zróżnicowane w zależności od prowincji co w znaczący sposób utrudnia realizację m.in. prac budowlanych, kontraktów inwestycyjnych, podwykonawstwa.

Przykłady zastrzeżeń utrzymanych w dostępie do rynku kanadyjskiego w niektórych prowincjach

Rodzaj usługi	Prowincja
Prywatne usługi detektywistyczne i ochroniarskie	Prowincja – Nowa Fundlandia i Labrador Kierownikiem prywatnego dochodzenia i/lub agencji ochroniarskiej musi być stały rezydent Kanady. Większość członków Zarządu musi być stałymi rezydentami Kanady.
Usługi energetyczne (produkcja, generowanie, transmisja, dystrybucja, dostarczanie, podaż, eksport elektryczności, dostarczanie konstrukcji i urządzeń związanych z wyposażeniem)	Prowincja – Nowa Fundlandia i Labrador Rząd prowincji może wprowadzić środki obejmujące decyzje uznaniowe na podstawie różnych czynników, nałożyć wymagania dotyczące wydajności i/lub dyskryminować na rzecz rezydentów prowincji Nowa Fundlandia i Labrador lub podmiotów ustanowionych zgodnie z przepisami prawa Kanady lub jej prowincji lub terytorium i mających miejsce prowadzenia działalności gospodarczej w prowincji Nowa Fundlandia i Labrador. Prowincja – Manitoba Rząd prowincji może wprowadzić środki w tym dyskryminujące na rzecz podmiotów będących rezydentami Manitoby lub podmiotów ustanowionych zgodnie z prawem Kanady (i mających miejsce prowadzenia działalności w Manitobie)

CETA wprowadza tzw. sąd arbitrażowy (ICS), tj. możliwość rozstrzygnięcia sporów na linii inwestor – państwo, a tym samym umożliwia wysunięcie roszczeń bezpośrednio do rządów państw. Rodziło to obawy, że w przypadku gdy rząd Strony związanej umową chciałby świadczyć nowy rodzaj usług przez sektor publiczny, miałby – w związku z przyjętą konstrukcją włączeń i zastrzeżeń – trudności.

Zarówno Kanada, jak i Unia wyłączyły z umowy usługi publiczne, jak służba zdrowia, edukacja publiczna, pobór, uzdatnianie i dystrybucja wody, inne usługi publiczne. Kanada zastrzegła preferencyjne traktowanie społeczności Aborygenów kanadyjskich oraz grup mniejszościowych. Z umowy wyłączone zostały na wniosek Kanady usługi związane z działalnością kulturalną. Unia wyłączyła z umowy usługi audiowizualne oraz usługi związane z grami hazardowymi i zakładami⁶⁰. **Umowa nie zobowiązuje do prywatyzacji jakiegokolwiek z powyższych sektorów.**

Dzięki umowie usługodawcy z UE uzyskują dostęp do rynku kanadyjskiego usług morskich⁶¹:

- usługach pogłębiania – działalność wykopu gromadzących się osadów dennych w celu utrzymania żeglugowych dróg wodnych.
- zainteresowanie dostępem międzynarodowych dostawców usług pogłębiania wykazały władze portowe w Vancouver i Saint John z uwagi na brak kanadyjskich wykonawców pogłębiania w przypadku dużych kontraktów.
- przemieszczaniu pustych kontenerów – CETA zezwala statkom europejskim na transport własnych pustych kontenerów, nieodpłatnie. Brak jest jednak zgody na oferowanie tych usług na terenie Kanady innym potencjalnym usługobiorcom.
- usługach dowozu (tzw. *feeder*⁶²) – transport towarów pomiędzy portem Halifax i portem w Montrealu przez statki zarejestrowane w państwie członkowskim UE. Operatorzy tych statków są zobowiązani do przestrzegania norm pracy, podatków, ochrony środowiska i norm bezpieczeństwa zgodnie z przepisami państwa członkowskiego UE. Brak jest zezwolenia na dowóz świadczony przez statki tzw. „taniami banderami” (*flags of convenience*). Ponadto wszystkie statki pływające po wodach Kanady muszą stosować się do kanadyjskich przepisów bezpieczeństwa i ochrony środowiska.

Ustanowiono mniej restrykcyjne wymogi w stosunku do inwestycji w uran: zwolnienie z wymogu pierwszeństwa w znalezieniu partnera kanadyjskiego:

- nadal jednak obowiązuje ustawa *Investment Canada Act*,
- chronione są względy bezpieczeństwa narodowego.

Zastrzeżenia w usługach telekomunikacyjnych przeniesione zostały z Aneksu II do Aneksu I, bez zmian w obecnych przepisach, ale zablokowane dla przyszłej liberalizacji.

Kanadyjskie prowincje i terytoria zobowiązały się w umowie CETA do utrzymania istniejących regulacji liberalizujących świadczenie usług w sektorach, takich jak: architektura, inżynieria, zagraniczne doradztwo prawne, planowanie przestrzenne, turystyka i usługi dla biznesu. Ustawa *the Investment Canada Act* nie podlega systemowi rozstrzygania sporów przewidzianemu w umowie CETA. Przegląd inwestycji „przejęcia kontroli” nad kanadyjskim przedsiębiorstwem przez inwestora z UE, będzie dokonywany gdy wartość kanadyjskiego przedsiębiorstwa wyniesie min. 1,5 mld CAD.

⁶⁰ *Consolidated CETA Text*, 26 September 2014,

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf, [dostęp: 19.11.2015], s. 246.

⁶¹ *Fact Check: CETA and the Canadian Marine Shipping Industry*, Government of Canada

<http://www.international.gc.ca/media/comm/news-communications/2014/09/12b.aspx?lang=eng> [dostęp: 18.11.2015]

⁶² Tzw. feedery (fidery) zbierają kontenery z różnych portów i transportują je do głównego terminala kontenerowego, gdzie są ładowane na większe jednostki. W ten sposób małe statki „karmią” (ang. *feed*) wielkie kontenerowce zdolne do przewozu tysięcy kontenerów.

UE otworzyła swój rynek usług we wszystkich sektorach, w tym w badaniach i rozwoju, górnictwie, energetyce, testach, kwestiach środowiskowych, technikach komputerowych i informatycznych oraz w sektorze usług profesjonalnych (np. usługach prawnych, architektonicznych i inżynierskich).

Podpisana umowa ma zapewnić wzajemne uznawanie licencji i kwalifikacji zawodowych oraz dla większej mobilności wykwalifikowanego personelu ma zostać usprawniony proces uznawania zagranicznych kwalifikacji w porozumieniu m.in. z właściwymi krajowymi organami regulacyjnymi⁶³. Po raz pierwszy, **umowa o wolnym handlu podpisana przez Kanadę będzie zawierała istotne postanowienia dotyczące wzajemnego uznawania kwalifikacji zawodowych**⁶⁴.

Komentarz

Dla polskich usługodawców podpisane porozumienie może przynieść pewne ułatwienia w kwestiach, które były istotne również dla innych unijnych usługodawców, jak np. ułatwienia w przemieszczaniu pracowników dzięki m.in. usprawnieniu procesu uznawania kwalifikacji zawodowych. Zarówno Kanada jak i UE zobowiązały się do umożliwienia przedsiębiorstwom delegowania swoich pracowników wewnątrz przedsiębiorstwa na okres do 3 lat bez względu na sektor działalności. Dodatkowo umowa po raz pierwszy gwarantuje możliwość towarzyszenia małżonków i rodzin pracownikom tymczasowo oddelegowanym do spółek zależnych za granicą. Osoby fizyczne, tzw. „usługodawcy kontraktowi” oraz świadczący usługi w zakresie wolnych zawodów będą mogli zatrzymać się w kraju Strony umowy na okres 12 miesięcy, a nie 6 miesięcy, jak było do tej pory⁶⁵.

14. Ochrona inwestycji i rozstrzyganie sporów

W zakresie ochrony inwestycji umowa CETA zastąpi z dniem jej wejścia w życie *Umowę między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Kanady w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji podpisaną w Warszawie w dniu 6 kwietnia 1990 r.* (dalej jako umowa BIT z Kanadą).

Postępowania arbitrażowe wszczęte na podstawie umowy BIT z Kanadą przed wejściem w życie umowy CETA będą dalej prowadzone w oparciu o umowę BIT z Kanadą zgodnie z zasadą prawa międzynarodowego *pacta sunt servanda* skodyfikowaną w art. 26 Konwencji wiedeńskiej o prawie traktatów oraz z braku wyraźnego odmiennego uregulowania w umowie CETA w tym zakresie. Taki wniosek płynie również z analizy postanowień art. 30.8 ustęp 2 projektu umowy CETA⁶⁶. Również KE wskazała w swojej pisemnej opinii przesłanej na

⁶³ D.L. Kiselbach & Itti K.L. Ma, *The Canada – EU Free Trade Agreement demystified: new opportunities for trade, investment and government procurement*, “Global Trade and Customs Journal”, Volume 9, Issue 2, 2014. http://www.cba.org/CBA/sections_nscts/pdf/2014-05-ceta.pdf [dostęp: 17.11.2015]

⁶⁴ Gervais P., *Canada and European Union Agree to Comprehensive Economic and Trade Agreement*, Blaney MCMurtry, August 2014, http://www.blaney.com/sites/default/files/CanadaEUAgreeCETA_PGervais_2014.pdf [dostęp: 16.11.2015].

⁶⁵ European Commission, *CETA – Summary of the final negotiating results*, December 2014, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf, [dostęp: 19.11.2015]s. 10.

⁶⁶ Niezależnie od postanowień ust. 1 [Umowy wskazane w załączniku 30-A przestają być skuteczne i zostają zastąpione niniejszą Umową. Wypowiedzenie umów wskazanych w załączniku 30-A staje się skuteczne od dnia wejścia w życie niniejszej Umowy.] można wystąpić z roszczeniem na podstawie umowy wskazanej w załączniku 30-A zgodnie z zasadami

wniosek MR, że w rozumieniu zarówno KE jak i Kanady postępowania arbitrażowe wszczęte na podstawie umowy BIT z Kanadą przed wejściem w życie umowy CETA będą dalej prowadzone w oparciu o umowę BIT z Kanadą. W kontekście tej interpretacji przytoczyła także ww. postanowienia art. 30.8 ustęp 2 projektu umowy CETA.

Inwestorzy kanadyjscy i polscy, którzy w ciągu trzech lat od wejścia w życie Umowy CETA zdecydują się wnieść roszczenie w związku z traktowaniem wynikającym z przepisów czy też procedur wprowadzonych w czasie trwania umowy BIT z Kanadą a traktowanie to nastąpiło przed wejściem w życie Umowy CETA, będą mogli wystąpić z roszczeniem w oparciu o umowę BIT z Kanadą. Inwestorzy mogliby ewentualnie skorzystać z Umowy CETA gdy szkodliwe w opinii inwestora traktowanie, które rozpoczęło się przed wejściem w życie umowy CETA, trwa nadal po jej wejściu w życie. W takiej sytuacji przez okres trzech lat inwestor może wszcząć postępowanie przeciwko państwu albo na podstawie umowy BIT z Kanadą albo na podstawie umowy CETA. Po upływie tego okresu inwestor zagraniczny może wszczynać postępowanie przeciwko państwu wyłącznie na podstawie Umowy CETA, również w odniesieniu do traktowania, które rozpoczęło się przed wejściem w życie Umowy CETA i trwa nadal.

Umowa CETA odchodzi od klasycznego mechanizmu rozstrzygania sporów (ISDS) zawartego w umowie BIT z Kanadą na rzecz utworzenia trybunału arbitrażowego w formule stałego sądu inwestycyjnego, który będzie rozpatrywał spory inwestor – państwo. Reforma arbitrażu proponowana przez KE w CETA oparta na koncepcji stałego sądu inwestycyjnego wzoruje się na podejściu UE przyjętym na negocjacje TTIP i stanowi odpowiedź UE na krytykę opinii publicznej wobec ISDS oraz na sprzeciw niektórych państw członkowskich UE (Niemcy, Francja, Austria, Luksemburg) i PE⁶⁷ wobec umieszczenia obszaru ochrony inwestycji oraz tradycyjnej klauzuli ISDS w TTIP. W opinii KE, reforma arbitrażu ma na celu doprowadzenie do spójności i prawidłowości wydawanych przez trybunały orzeczeń, do zwiększenia przewidywalności prawa, do zagwarantowania niezależności i bezstronności arbitrów oraz do zrównoważenia ochrony inwestycji z prawem państwa do wprowadzania regulacji. KE wprowadza model sądu inwestycyjnego do wszystkich negocjowanych umów unijnych z krajami trzecimi (Wietnam – zakończono negocjacje nad umową unijną zgodnie z modelem przyjętym w umowie CETA, Chiny, Japonia, Mjanma – negocjacje w toku, i inne). Zamiarem KE jest docelowo utworzenie międzynarodowego stałego sądu inwestycyjnego obejmującego umowy unijne oraz umowy dwustronne o popieraniu i ochronie inwestycji zawarte przez państwa członkowskie UE z krajami trzecimi.

Koncepcja sądu inwestycyjnego została wypracowana w ramach konsultacji publicznych ws. TTIP dot. ochrony inwestycji przeprowadzonych przez KE w 2014 r. Podstawą konsultacji

i procedurami ustanowionymi w tej umowie: a) jeżeli traktowanie będące przedmiotem roszczenia przyznano w czasie, kiedy umowa nie była zawieszona ani nie została wcześniej wypowiedziana; oraz b) nie później niż po upływie trzech lat od dnia zawieszenia lub wypowiedzenia umowy.

⁶⁷ W dniu 8 lipca 2015r. Parlament Europejski przyjął kompromisową poprawkę w rezolucji ws. TTIP, która wzywa do utworzenia nowego systemu rozstrzygania sporów inwestor – państwo (poprawka w brzmieniu: *to ensure that foreign investors are treated in a non-discriminatory fashion while benefitting from no greater rights than domestic investors, and to replace the ISDS-system with a new system for resolving disputes between investors and states which is subject to democratic principles and scrutiny where potential cases are treated in a transparent manner by publicly appointed, independent professional judges in public hearings and which includes an appellate mechanism, where consistency of judicial decisions is ensured, the jurisdiction of courts of the EU and of the Member States is respected and where private interests cannot undermine public policy objectives*);).

był projekt umowy CETA. KE otrzymała ok. 150 000 odpowiedzi na kwestionariusz, co jest rekordem w dotychczas przeprowadzonych konsultacjach. W odpowiedziach, oprócz szczegółowych komentarzy dotyczących proponowanego podejścia w ISDS, niektórzy respondenci wyrażali także generalny sprzeciw wobec ISDS w TTIP czy też wobec ISDS w ogóle a także wobec TTIP. Na podstawie wyników konsultacji publicznych KE zidentyfikowała cztery obszary, które wymagały reformy: zagwarantowanie prawa państwa do wprowadzenia regulacji w celu osiągnięcia uzasadnionych celów polityki w takich obszarach jak m.in. zdrowie, bezpieczeństwo, środowisko, usprawnienie powoływania i funkcjonowania międzynarodowych trybunałów arbitrażowych z naciskiem na zapewnienie bezstronności i niezależności arbitrów, stworzenie mechanizmu apelacyjnego w ramach umowy TTIP, z możliwością utworzenia w dalszej perspektywie międzynarodowego stałego sądu inwestycyjnego (nie tylko na potrzeby TTIP) oraz wyeliminowanie możliwości uzyskania podwójnych roszczeń przez inwestora. Koncepcja reformy arbitrażu została skonsultowana latem 2015 r. (po wyniku konsultacji publicznych i uzyskaniu *concept paper* z KE) z resortami, samorządami gospodarczymi (PKPP „Lewiatan”, Pracodawcy RP, KIG, Polska Rada Biznesu, Business Center Club - brak odpowiedzi), środowiskiem naukowym (UJ) i kancelariami prawnymi. Podczas konsultacji nie zakwestionowano kierunku reformy arbitrażu inwestycyjnego.

Stały sąd inwestycyjny w CETA będzie dwuinstancyjny i będzie się składał z Trybunału oraz z Trybunału Apelacyjnego (w obecnym ISDS nie ma organu odwoławczego w ramach postępowania arbitrażowego), natomiast arbitrzy do orzekania w sporze mają być wybierani przez Przewodniczącego Trybunału z listy ustanawianej przez Strony umowy (a nie, tradycyjnie, przez strony sporu). Lista ma obejmować pięciu obywateli lub stałych rezydentów z państw członkowskich UE, odpowiednio pięciu z Kanady oraz odpowiednio pięciu z krajów trzecich. Dopuszcza się jednak możliwość powołania arbitrów, którzy mogą mieć dowolne obywatelstwo (art. 8.27 ust. 2 CETA). Taki zapis przyznaje Polsce możliwość zgłoszenia dowolnego kandydata na arbitra niezależnie od jego obywatelstwa. Z doświadczeń postępowań arbitrażowych Polski wynika bowiem, że w większości postępowań arbitrażowych Polska na swojego arbitra powołuje osobę, która nie posiada polskiego obywatelstwa.

Skład orzekający w danej sprawie będzie stanowiło trzech członków - po jednym z UE, Kanady i kraju trzeciego - a wydziałowi będzie przewodniczył członek Trybunału będący obywatelem państwa trzeciego (art. 8.27 ust. 6 CETA). Będą oni powołani przez Przewodniczącego Trybunału (którym będzie obywatel lub stały rezydent z kraju trzeciego) do zasiadania w składzie Trybunału rozpatrującym sprawę w systemie rotacyjnym. Przewodniczący Trybunału zapewnia, aby skład wydziału był losowy i niemożliwy do przewidzenia, dając jednocześnie wszystkim arbitrom równą szansę pełnienia służby (art. 8.27 ust. 7 CETA). Natomiast liczba i skład arbitrów na liście Trybunału Apelacyjnego nie została ustalona w umowie CETA (skład orzekający mają stanowić trzej losowo wybrani członkowie Trybunału apelacyjnego – art. 8.28 ust.5 CETA) i będzie przedmiotem decyzji Wspólnego Komitetu CETA zaraz po wejściu w życie umowy CETA (art. 8.28 ust. 7). Decyzje Wspólnego Komitetu CETA będą przedmiotem decyzji Rady UE. Orzeczenia Trybunału Apelacyjnego są ostateczne (art. 8.41 CETA).

Zarówno członkowie Trybunału jak i Trybunału Apelacyjnego będą wybierani spośród osób posiadających kwalifikacje wymagane w swoich państwach do powołania na stanowisko sędziego lub będących prawnikami o uznanej reputacji. Powinni się wykazać wiedzą fachową w zakresie prawa międzynarodowego publicznego. Zaleca się, aby posiadali wiedzą fachową, w szczególności z zakresu międzynarodowego prawa inwestycyjnego, międzynarodowego prawa handlowego oraz rozstrzygania sporów związanych z międzynarodowymi umowami

inwestycyjnymi lub handlowymi (art. 8.27 ust.4 oraz art. 8.28 ust.4 CETA). Tak ujęte kryteria są korzystne dla Polski. Zawężenie listy wyłącznie do kategorii arbitrów specjalizujących się w sporach gospodarczych z udziałem przedsiębiorców mogłoby być niekorzystne, gdyż ograniczałoby pulę ewentualnych kandydatów na arbitra wskazanego przez Polskę.

Umowa CETA ma zapewnić niezależność i bezstronność członków trybunału. Członkowie Trybunału są niezależni. Nie są powiązani z żadnym rządem. Nie przyjmują instrukcji od żadnej organizacji ani żadnego rządu w kwestiach związanych z danym sporem. Nie mogą uczestniczyć w rozstrzyganiu sporów, jeżeli prowadziłyby to do wystąpienia bezpośredniego lub pośredniego konfliktu interesów. Postępują zgodnie z wytycznymi IBA dotyczącymi konfliktu interesów w arbitrażu międzynarodowym lub wszelkimi uzupełniającymi zasadami z kodeksu postępowania członków Trybunału (kodeks ma być przyjęty nie później niż pierwszego dnia wejścia w życie umowy CETA w każdym razie nie później niż dwa lata po tym dniu). Ponadto, po powołaniu wstrzymują się od działania w charakterze pełnomocnika (bardzo ważne rozdzielnie funkcji arbitra od pełnomocnika zgłaszane w ramach krytyki ISDS) czy też wyznaczonego przez stronę eksperta lub świadka w jakimkolwiek toczącym się lub nowym sporze inwestycyjnym związanym z umową CETA lub inną umową międzynarodową. Ponadto, umowa CETA (art. 8.27 ust. 12 – 15 CETA) odpowiadając na krytykę publiczną bardzo wysokich wynagrodzeń arbitrów stanowi, że o ile Wspólny Komitet CETA nie przyjmie decyzji, kwotę wynagrodzeń i wydatków członków Trybunału (za wyjątkiem wynagrodzenia miesięcznego za gotowość do służby) wchodzących w skład wydziału ustanowionego w celu rozpatrzenia skargi, określa się na podstawie stawek ICSID.

Brak możliwości wyboru arbitrów przez strony sporu, wybór arbitrów przez Przewodniczącego Trybunału oraz zakładany kształt listy arbitrów budzą jednak zasadnicze wątpliwości Polski. Wprawdzie przepisy dotyczące działalności sądu inwestycyjnego mają zapewnić, że arbitrzy będą mianowani spośród osób o wysokich kwalifikacjach i będą ich wiązać postanowienia w zakresie etyki w sposób wykluczający konflikt interesów, należy zauważyć, że przepisy te oznaczają dla Polski utratę istotnego wpływu na przebieg postępowania arbitrażowego, związaną w szczególności z brakiem wpływu na nominację arbitra. Jedną z cech postępowania arbitrażowego jest możliwość doboru przez strony sporu arbitrów odpowiednio przygotowanych do jego rozstrzygnięcia. Wybór arbitrów następuje w oparciu o ocenę kompetencji arbitrów, ich dotychczasowego doświadczenia, wyrażanych poglądów, które mogą mieć znaczenie w sprawie. Stąd, w obecnym ISDS, nominacja arbitrów przez wyznaczoną instytucją odbywa się w trybie zastępczym, tj. jedynie w sytuacji zaniechania wyznaczenia arbitra przez stronę sporu. Nominacja zaproponowana w umowie CETA może doprowadzić do ograniczenia nominacji arbitrów do badania klasycznego braku konfliktu interesów, z wyłączeniem badania konkretnych poglądów arbitrów mających znaczenie dla oceny przyszłego sporu. Rzeczywiste tło sporu znane jest bowiem na początku postępowania arbitrażowego jedynie stronom. Brak jest również wystarczających argumentów przemawiających za tym, aby wolę stron w ww. zakresie zastąpić arbitralnym rozstrzygnięciem jednej osoby – nawet, jeśli tą osobą jest Przewodniczący. Możliwość nominacji arbitra przez strony sporu obiektywizuje bowiem oczekiwania Polski co do wpływu na wybór składu orzekającego, co jest istotą postępowań polubownych, istotnym elementem odróżniającym te postępowania od postępowań toczących się przed sądami powszechnymi.

Nie jest także wyjaśniony tryb nominowania i powoływania arbitrów⁶⁸. Powyższe pociąga za sobą ryzyko braku rzeczywistego wpływu Polski na nominacje arbitrów z „listy UE” oraz na

⁶⁸ Zgodnie z informacjami przekazany ustnie przez Komisję Europejską będzie ona przeprowadzać przesłuchania z kandydatami na arbitrów UE zgłaszany przez PCz. UE, jednak PCz. UE nie będą mogły w nich uczestniczyć. Decyzja o składzie całej listy arbitrów będzie podejmowana na podstawie decyzji Rady UE, a ostatecznie będzie musiał się na nią zgodzić Wspólny Komitet CETA, w którym wg KE nie będą uczestniczyły PCz. UE, a jedynie KE i Kanada.

nominacje kandydata wskazanego przez Polskę na „listę UE”. Oznacza to ryzyko faktycznego wyłączenia Polski z procesu budowania dorobku orzeczniczego przyszłego stałego sądu w ramach umowy CETA.

Istotne wątpliwości budzi też przyjęcie krótkiej listy arbitrów. Lista piętnastu arbitrów, z założeniem ryzyka powstania konfliktu interesów w przypadku części nominacji, oznacza faktyczny paraliż sądu w przypadku wszczęcia 3-4 postępowań arbitrażowych w tym samym czasie. Powyższe oznacza też faktyczny brak możliwości wyboru arbitra spośród kilku możliwych kandydatur. Tak wąski krąg arbitrów ogranicza również w sposób nieuzasadniony rozwój orzecznictwa, wymianę poglądów i zmierza w kierunku hermetyzacji. Tym niemniej należy odnotować, że postanowienia umowy CETA umożliwiają zwiększenie lub zmniejszenie liczby arbitrów także w trakcie funkcjonowania umowy poprzez Wspólny Komitet CETA (*CETA Joint Committee*).

Dla Polski kwestią zasadniczą pozostaje zatem rozszerzenie listy arbitrów w umowie CETA, zagwarantowanie miejsca na liście arbitrowi zgłoszonemu przez Polskę, jak również urealnienie roli wyboru arbitra poprzez przyznanie możliwości nominacji arbitra z listy stronom sporu.

Należy jednak odnotować, że umowa CETA wprowadza ważną dla Polski zasadę, według której koszty postępowania arbitrażowego są ponoszone przez stronę przegraną. Trybunał nakazuje, by koszty postępowania ponosiła strona sporu przegrywająca sprawę. W wyjątkowych przypadkach Trybunał może podzielić koszty między strony sporu, jeżeli ustalą, że taki podział jest właściwy ze względu na okoliczności sporu. Inne uzasadnione koszty, w tym koszty reprezentacji i pomocy prawnej, są ponoszone przez przegrywającą stronę sporu, chyba że Trybunał ustali, że taki podział kosztów jest nieuzasadniony ze względu na okoliczności sporu. Jeżeli na korzyść strony sporu rozstrzygnięto tylko pewne części skargi, koszty są korygowane proporcjonalnie do liczby lub zakresu części skarg, które rozstrzygnięto na jej korzyść (art. 8.39 ust. 5 CETA). W dotychczasowych postępowaniach arbitrażowych Polska, mimo dużego odsetka wygrywanych spraw (98%, w tym ugody), ponosi swoje koszty postępowania arbitrażowego. Zgodnie z danymi przekazanymi przez MSP/PGSP w materiale dla Stałego Komitetu Rady Ministrów na posiedzenie w dniu 8 września br. (*Informacje dotyczące postępowań arbitrażu inwestycyjnego oraz polskich doświadczeń w zakresie tego modelu ochrony inwestycji w Polsce w kontekście umowy CETA*) w postępowaniach arbitrażowych Polska od 2006 r. poniosła koszty w wysokości ok. 53 mln PLN. Należy założyć, że w tej sumie znajdują się również koszty postępowań arbitrażowych.

Umowa CETA wprowadza szybkie ścieżki odrzucenia przez Trybunał nieuzasadnionych i błahych roszczeń. W umowie uregulowano bowiem kwestię skarg oczywiście bezzasadnych z prawnego punktu widzenia (art. 8.32 CETA) oraz kwestię skarg pozbawionych podstawy prawnej (art. 8.33 CETA).

Umowa CETA wyklucza możliwość prowadzenia tego samego sporu równolegle zarówno przed sądem powszechnym jak i sądem inwestycyjnym poprzez wprowadzenie zasady *no U turn* (art. 8.22 CETA). Umowa CETA dopuszcza możliwość oddania sprawy do arbitrażu po przejściu całej procedury w ramach sądownictwa krajowego. Natomiast, jeżeli inwestor zdecyduje się na samym początku sporu na złożenie skargi w arbitrażu, nie będzie mógł następnie wystąpić z tym samym roszczeniem do sądu powszechnego. Przyjęte rozwiązanie w umowie CETA ma na celu zachęcenie inwestorów do wykorzystania ścieżki krajowej w dochodzeniu swoich roszczeń a nie do korzystania z arbitrażu inwestycyjnego. Większość

umów BIT zawartych przez Polskę, w tym umowa BIT z Kanadą, nie wprowadza uregulowań dotyczących ww. kwestii prowadzenia równoległych sporów.

Ponadto, umowa CETA wprowadza obowiązek, w przypadku finansowania przez osoby trzecie strony sporu, przekazania do trybunału danych takiego podmiotu udzielającego finansowanie.

Zmiany te, w porównaniu do klasycznego ISDS, należy ocenić pozytywnie.

Jednocześnie umowa CETA, tak jak ma to również miejsce na podstawie obecnie obowiązujących umów o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji zawartych przez Polskę, nie wyłącza odpowiedzialności UE z tytułu realizacji prawa UE, nie wyłączając tym samym jurysdykcji sądu inwestycyjnego w sprawach, w których treść tego prawa będzie musiała podlegać interpretacji w celu rozstrzygnięcia sporu. Umowa CETA nie podejmuje przy tym problematyki odesłań prejudycjalnych do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) bądź też przyznania prawa UE szczególnego miejsca w katalogu źródeł prawa mających znaczenie dla rozstrzygnięcia sporu. Powyższe może w przyszłości prowokować wątpliwości w zakresie spójności interpretacji prawa UE, dla której wyłączna kompetencja zarezerwowana jest w Traktacie TFUE dla TSUE. Umowa CETA stanowi jednak, że Trybunał rozważając, w stosownych przypadkach, prawo krajowe Strony [rozumiane przez KE także jako prawo UE] jako element stanu faktycznego, kieruje się przy tym aktualna wykładnia prawa krajowego dokonana przez sady lub organy tej Strony, a interpretacja prawa krajowego przez Trybunał nie jest wiążącą dla sądów lub organów tej Strony (art. 8.31 ust. 2 CETA).

W umowie CETA wprowadzono w zakresie ochrony inwestycji – obok tradycyjnych standardów takich jak traktowanie narodowe (art. 8.6 CETA), KNU (art. 8.7 CETA), zapewnienie pełnej ochrony i bezpieczeństwa (art. 8.10 ust 1 CETA) - elementy, które powinny, z punktu widzenia interesów defensywnych Polski, stanowić poprawę w porównaniu do tradycyjnych umów o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji, które Polska zawarła z krajami trzecimi (w tym umowa BIT z Kanadą) poprzez wyważenie interesów inwestora i państwa oraz doprecyzowanie standardów ochrony inwestycji w celu ograniczenia stosowanej obecnie przez trybunały szerokiej i często niespójnej interpretacji ogólnie sformułowanych postanowień umów.

W umowie CETA potwierdzono prawo państwa do wprowadzenia regulacji w celu osiągnięcia uzasadnionych celów politycznych takich jak zdrowie publiczne, bezpieczeństwo, środowisko, moralność publiczna, ochrona społeczna i konsumencka czy też promocja i ochrona różnorodności kulturowej, nawet jeżeli regulacje te mogą negatywnie wpłynąć na inwestycje zagraniczne czy też oczekiwania inwestorów zagranicznych co do zysku (art. 8.9 CETA). Katalog celów politycznych jest otwarty. Postanowienie to będzie stanowiło ważną wytyczną dla Trybunału. Większość obowiązujących umów BIT zawartych przez Polskę, w tym z Kanadą, nie zawiera postanowień dotyczących prawa państwa do regulacji. W krytyce ISDS podkreśla się, że to milczenie przez długi czas sprzyjało stosowaniu nazbyt przychylniej dla inwestorów interpretacji tych traktatów. Umożliwiła ona kwestionowanie środków krajowych, które miały charakter generalny i niedyskryminacyjny jeżeli w jakimś stopniu ograniczały działalność inwestora zagranicznego. Trybunały arbitrażowe funkcjonujące na podstawie traktatów inwestycyjnych zajmowały się (lub zajmują) m.in. zakresem możliwości działań legislacyjnych państwa w celu zwalczania kryzysu gospodarczego, ograniczeniami w zakresie obrotu substancjami szkodliwymi, ochroną dóbr kulturalnych, decyzjami odnośnie korzystania z elektrowni atomowych, zakresem realizacji polityki niedyskryminacji rasowej, czy polityką ograniczania palenia papierosów. W rezultacie międzynarodowe prawo

inwestycyjne za pośrednictwem ogólnych standardów traktowania w coraz większym stopniu penetruje rozwiązania krajowe o charakterze niedyskryminacyjnym, również te, które nie dotyczą *stricto* działalności gospodarczej poddając jej ocenie przede wszystkim z perspektywy ochrony inwestora i inwestycji stanowiących nadrzędny cel umów BIT. Tym samym tradycyjne umowy BIT mogą w daleko idący sposób ograniczać przestrzeń regulacyjną państw. Postanowienie dotyczące prawa do regulacji w umowie CETA może służyć jako środek równoważenia zobowiązań państw względem inwestorów w stosunku do uprawnień regulacyjnych państwa, tym samym podwyższając standard dowodzenia, które musi być przeprowadzone przez inwestora dla stwierdzenia naruszenia przysługujących mu na podstawie umowy CETA uprawnień.

Należy podkreślić, że umowa CETA nie ingeruje w działalność regulacyjną państw. Prawo do regulacji zostało sformułowane dla celów rozdziału ósmego Inwestycje (art. 8.9 ust. 1 i 2 CETA) i ma na celu zrównoważenie ochrony inwestora i inwestycji z prawem państwa do wprowadzania regulacji. W dotychczasowym orzecznictwie trybunały arbitrażowe badając czy nastąpiło złamanie klauzuli FET, w tym naruszenie „uzasadnionych oczekiwań” inwestora co do stabilności prawa w państwie, nie były zobowiązane do wzięcia pod uwagę prawa państwa do wprowadzania regulacji dla uzasadnionych celów, ponieważ prawo to nie było wpisane do postanowień umów. W krytyce dotychczasowego ISDS uznaje się, że brak zrównoważenia w umowach BIT ochrony inwestora zagranicznego z prawem państwa do regulowania może prowadzić do zaniechania przez państwo wprowadzania regulacji leżących w interesie publicznym (tzw. ang. *regulatory chill*).

Ponadto, doprecyzowano w umowie CETA, że środki podjęte przez państwo w ramach prawa do regulacji nie kwalifikują się jako wyłączenie pośrednie, chyba że zostały podjęte w stopniu wyraźnie nadmiernym wobec zakładanego celu. Umowa BIT z Kanadą nie zawiera takiego doprecyzowania wyłączenia pośredniego (załącznik 8-A).

Zawężono definicję inwestora do podmiotów, które prowadzą w kraju pochodzenia znaczącą działalność gospodarczą (wykluczenie *mailbox companies* i *shell companies*). W umowie CETA inwestor oznacza bowiem stronę, osobę fizyczną lub przedsiębiorstwo strony, niebędące oddziałem ani przedstawicielstwem, które zamierza dokonać, dokonuje lub dokonało inwestycji na terytorium drugiej Strony. Do celów tej definicji przedsiębiorstwo Strony oznacza: a) przedsiębiorstwo ustanowione lub utworzone zgodnie z przepisami obowiązującymi na terytorium danej Strony i prowadzące istotną działalność gospodarczą na terytorium tej Strony; lub b) przedsiębiorstwo ustanowione lub utworzone zgodnie z przepisami obowiązującymi na terytorium danej Strony, które bezpośrednio lub pośrednio należy do osoby fizycznej pochodzącej z terytorium danej Strony lub przedsiębiorstwa określonego w lit. a) albo podlega ich bezpośredniej lub pośredniej kontroli. Ponadto, umowa CETA wprowadza zasadę odmowy przyznania korzyści. Strona może odmówić przyznania korzyści inwestorowi drugiej strony będącemu przedsiębiorstwem tej strony oraz na rzecz inwestycji tego inwestora, jeżeli: przedsiębiorstwo należy do inwestora państwa trzeciego lub jest przez niego kontrolowane; oraz strona odmawiająca przyjmie lub utrzyma środek odnoszący się do wspomnianego państwa trzeciego, który: dotyczy utrzymania międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa; oraz zakazuje prowadzenia transakcji z tym przedsiębiorstwem lub doszłoby do jego naruszenia lub obejścia, gdyby korzyści, o których mowa w niniejszym rozdziale, zostały przyznane na rzecz tego przedsiębiorstwa lub jego inwestycji (art. 8.1 CETA).

W ramach dyskusji nad umową CETA pod kątem jej wykorzystania przez podmioty amerykańskie do dochodzenia swoich roszczeń przeciwko Polsce należy zauważyć, że powyższa zawężona definicja inwestora zabezpiecza Polskę przed takim nadużyciem. Kanadyjski oddział spółki amerykańskiej nie będzie się kwalifikował jako inwestor

kanadyjski. Podobnie, amerykański podmiot nie będzie objęty ochroną wynikającą z umowy CETA jeżeli założy w Kanadzie spółkę typu *mailbox* lub *shell*, ponieważ aby móc korzystać z ochrony umową CETA podmiot musi być założony zgodnie z prawem kanadyjskim i prowadzić w Kanadzie znaczącą działalność gospodarczą. Ponadto, gdyby inwestor amerykański założył w Kanadzie spółkę w celu złożenia roszczenia przeciwko Polsce, nie byłoby ono skuteczne. Inwestor nie może przedłożyć skargi do Trybunału, jeżeli inwestycji dokonano poprzez świadome wprowadzenie w błąd, zatajenie, korupcję lub działanie stanowiące nadużycie prawa procesowego (art. 8.18 ust.3 CETA).

W umowie CETA doprecyzowano klauzulę sprawiedliwego i równego traktowania (FET). Zawiera ona zamknięty katalog elementów: odmowa ochrony prawnej w postępowaniu karnym, cywilnym lub administracyjnym; rażące naruszenie zasad rzetelnego procesu, w tym rażące naruszenie przejrzystości, w postępowaniu sądowym i administracyjnym; oczywista arbitralność; ukierunkowana dyskryminacja z uwagi na oczywiście bezprawne kryteria, tj. dyskryminacja ze względu na płeć, rasę lub wyznanie; nadużycie wobec inwestorów, w tym wymuszenie, przymus i nękanie; lub naruszenie wszelkich innych elementów obowiązku sprawiedliwego i równego traktowania przyjętego przez Strony w ramach Wspólnego Komitetu CETA (art. 8.10 CETA).

Doprecyzowanie klauzuli FET w umowie CETA poprzez wskazanie zamkniętego katalogu elementów ma na celu zapewnienie pewności i przewidywalności prawa, ponieważ wskazuje sądowi inwestycyjnemu CETA jak powinien interpretować klauzulę FET. Warto zauważyć, że złamanie klauzuli FET jest obecnie główną podstawą roszczeń wysuwanych przez inwestorów zagranicznych wobec państwa w ramach postępowań arbitrażowych prowadzonych na podstawie umów BIT. Jest to możliwe, ponieważ w większości umów BIT klauzula FET jest albo ogólnie sformułowana (jako sprawiedliwe i równe traktowanie) lub odnosi się do prawa międzynarodowego (umowa BIT z Kanadą) lub też odnosi się do minimalnego standardu traktowania cudzoziemców na podstawie międzynarodowego prawa zwyczajowego. Takie sformułowania definicji klauzuli FET przyznają trybunałom arbitrażowym swobodną ocenę treści tego standardu, w ramach danych umów, co w dotychczasowym orzecznictwie doprowadziło do szerokiej interpretacji klauzuli FET. Ponadto, nawet brak klauzuli FET w umowie BIT nie może zagwarantować, iż inwestor nie będzie się powoływał na jej złamanie przed trybunałem arbitrażowym, gdyż standard ten istnieje w prawie międzynarodowym.

Dodatkowo, analizując elementy składające się na klauzulę FET w umowie CETA należy wskazać, że wysokie standardy FET zapewnia użycie takich kwalifikatorów jak „rażące” naruszenie, „oczywista” arbitralność, „ukierunkowana” dyskryminacja, przyznając państwu większą możliwość obrony przed roszczeniami inwestorów.

Ponadto, należy podkreślić, że głównym elementem klauzuli FET w interpretacji dotychczasowego orzecznictwa jest element „uzasadnionych oczekiwań inwestora”. Umowa CETA nie wymienia go jednak jako składowego elementu klauzuli FET, a jedynie wskazuje, że Trybunał może uwzględnić czy Strona złożyła określone oświadczenia wobec inwestora, aby nakłonić go do inwestycji objętej umową CETA, które przyczyniły się do powstania uzasadnionych oczekiwań i na których opierał się inwestor przy podejmowaniu decyzji o dokonaniu lub utrzymaniu inwestycji, ale których to oczekiwań Strona nie spełniła (art. 8.10 ust.4 CETA).

Strony umowy CETA, w tym Polska, będą miały wpływ na kształtowanie się spójnego orzecznictwa dotyczącego klauzuli FET na podstawie umowy CETA, gdyż Komitet ds. Usług i Inwestycji będzie dokonywał regularnego przeglądu klauzuli FET i opracowywał zalecenia dla Wspólnego Komitetu CETA dotyczące klauzuli FET (art. 8.10 ust. 3 oraz ust. 2

lit f). Wspólny Komitet CTEA może rozważać lub uzgadniać zmiany zgodnie z postanowieniami umowy CETA oraz przyjmować interpretacje postanowień umowy CETA, które są wiążące dla sądu inwestycyjnego CETA. (art. 26.1 ust. 5 lit c) i e). Nawet gdyby państwa członkowskie UE nie zasiadały we Wspólnym Komitecie CETA, jego decyzje będą przedmiotem decyzji Rady UE.

Wprowadzono w umowie CETA możliwość, zgodnie z prawem UE, ograniczenia swobody transferów związanych z inwestycjami. Umowy BIT zawarte przez Polskę z krajami trzecimi, w tym z Kanadą, zawierają postanowienia gwarantujące pełną swobodę przepływu kapitału. Umowa CETA pozwala tę swobodę ograniczyć w przypadku wystąpienia poważnych trudności w zakresie bilansu płatniczego i finansowania zewnętrznego (art. 28.5 CETA) zgodnie z postanowieniami TFUE.

Dodatkowo, umowa CETA nie zawiera klauzuli parasolowej, która obejmuje ochroną kontrakty zawarte między inwestorem a państwem i której rzekome złamanie w umowie BIT Polska – Holandia (sprawa Eureko B.V. przeciwko Polsce) naraziło Polskę na koszty.⁶⁹

Należy też odnotować, że w sporach w oparciu o umowy unijne Polska na mocy *rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 912/2014 z dnia 23 lipca 2014 r. ustanawiającego ramy zarządzania odpowiedzialnością finansową związaną z trybunałami do spraw rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem, utworzonymi na mocy umów międzynarodowych, których stroną jest Unia Europejska*, poniesie odpowiedzialność finansową jedynie w przypadku sporów wynikających z „traktowania krajowego” i nie powinna być już samodzielnie odpowiedzialna za traktowanie inwestora wymagane prawem UE (stosowanie rozporządzeń, implementacja dyrektyw) – w tym ostatnim przypadku roszczenie inwestora będzie zaspokojone z budżetu UE.

Rozstrzyganie sporów inwestor – państwo na podstawie umowy CETA nie odnosi się do fazy ustanawiania i nabycia inwestycji. Faza ta (ang. *pre-establishment*) dotyczy dostępu inwestora do rynku i jest uregulowana w sekcji B (ustanowienie inwestycji) rozdziału ósmego Inwestycje. Inwestor może skierować do Trybunału skargę w sprawie naruszenia przez drugą Stronę umowy CETA obowiązku wynikającego z postanowień dotyczących ochrony inwestycji oraz w zakresie niedyskryminującego traktowania (traktowanie narodowe oraz KNU) ale tylko w odniesieniu do rozwoju, prowadzenia, funkcjonowania swojej inwestycji objętej umową CETA, a także zarządzania nią, utrzymywania jej, korzystania z niej oraz jej sprzedaży lub rozporządzenia nią. Ponadto umowa CETA precyzuje, że skargi dotyczące rozwoju inwestycji objętej umową CETA, można składać jedynie w zakresie, w jakim dany środek dotyczy istniejącej działalności gospodarczej prowadzonej w ramach inwestycji objętej umową CETA oraz, że trybunał nie rozstrzyga skarg wykraczających poza ww. zakres (art. 8.18 ust. 1, 2 i 5 CETA). Dodatkowo, definicja inwestycji objętej umową CETA oznacza, w odniesieniu do strony inwestycję: na jej terytorium; dokonaną zgodnie z przepisami obowiązującymi w czasie dokonywania inwestycji; bezpośrednio lub pośrednio należącą do inwestora drugiej Strony lub podlegająca jego bezpośredniej lub pośredniej kontroli oraz

⁶⁹ W sporze Eureko BV przeciwko Polsce w wyniku ugody Skarb Państwa odzyskał kontrolę nad PZU SA, a inwestor docelowo wycofał się z PZU SA i jednocześnie wycofał roszczenia szacowane na ok. 36 mld PLN. Inwestor uzyskał prawo do otrzymania kwoty 3 555 mln PLN jako dywidendy uzyskanej z tytułu użytkowania akcji Skarbu Państwa i kwoty ponad 1 224 mln PLN jako kwoty gwarantowanej przy rozliczeniu sprzedaży 4,9 % akcji PZU SA w pierwszej ofercie publicznej (IPO). Ugoda nie przewidywała natomiast płatności na rzecz Eureko BV z budżetu państwa. Dodatkowo Trybunał arbitrażowy zasądził zwrot kosztów poniesionych przez Eureko BV. Koszty postępowania poniesione przez RP to 22 950 593,12 PLN (dane MSP) plus koszty poniesione przez Eureko BV (brak danych)

istniejącą w dniu wejścia w życie umowy CETA lub dokonaną lub nabytą po tym dniu (art. 8.1 CETA).

Podczas dyskusji nad interpretacją ww. postanowień dotyczących zakresu rozstrzygania sporów inwestor – państwo pojawiła się wątpliwość czy definicja w umowie CETA pojęcia „inwestor” obejmującego także podmiot, który „zamierza dokonać inwestycji” (art. 8.1 CETA) nie przyznaje jednak inwestorowi zbyt szerokiej ochrony, dotyczącej także fazy ustanawiania i nabywania inwestycji. Kwestia ta była także rozpatrywana w kontekście wieloznacznej i szerokiej definicji inwestycji, która w polskim porządku prawnym może być szeroko wykładana. Dlatego też uzasadnione byłoby zgłoszenie do umowy CETA deklaracji interpretacyjnej, w której zostanie przedstawione stanowisko Polski odnośnie wykładni pojęcia inwestycji. W opinii Polski inwestycja, która stanowi pojęcie bardzo obszerne powinna być rozumiana jako faktycznie dokonana inwestycja poprzez rzeczywiste zaangażowanie kapitału. W przypadku koncesji poszukiwawczej i/lub rozpoznawczej inwestycja oznacza wykonanie robót geologicznych, a w przypadku koncesji wydobywczej rozpoczęcie budowy zakładu górniczego. W każdym przypadku, inwestycja oznacza uzyskanie przez inwestora ostatecznej decyzji administracyjnej, z której wynikać będą określone uprawnienia podmiotowe. W tym kontekście uregulowanie kwestii koncesji w zakresie definicji inwestycji w umowie CETA (inwestycja jako udział wynikający z koncesji nadanej zgodnie z przepisami prawa obowiązującymi na terytorium Strony lub w ramach umowy, w tym celu poszukiwania, utrzymania, wydobycia lub eksploatacji zasobów naturalnych – art. 8.1 CETA) nie wydają się wystarczające dla rozwiania wszelkich wątpliwości.

Umowa CETA zawiera międzynarodowe standardy dotyczące odszkodowania za wywłaszczenie jako niezwłoczne, adekwatne i efektywne (ang. *prompt, adequate and effective*) odpowiadające wartości rynkowej wywłaszczanego mienia (art. 8.12 CETA). Ten ostatni element ustanawia standard dalej idący niż wynikający z art. 1 Pierwszego protokołu dodatkowego do Europejskiej konwencji praw człowieka i art. 21 Konstytucji RP, które mówią o słusznym odszkodowaniu. Podobne standardy znajdują się jednak w umowach BIT zawartych przez Polskę z krajami trzecimi.

Ponadto postanowienia umowy CETA dotyczące subrogacji (art. 8.14 CETA) oraz odszkodowania lub innej rekompensaty (art. 8.40 CETA) mogą być odczytane jako ryzyko wypłacenie przez państwo rekompensaty z tytułu podwójnych roszczeń. Zgodnie z art. 8.40 CETA pozwany nie wnosi, a Trybunał nie dopuszcza odpowiedzi na skargę, powództwa wzajemnego, tytułu do przeprowadzenia kompensaty, ani innego twierdzenia, według którego inwestor lub, w stosowanych przypadkach, lokalne przedsiębiorstwo otrzymali lub otrzymają odszkodowanie lub inną rekompensatę na podstawie umowy ubezpieczeniowej lub gwarancyjnej w odniesieniu do całości lub części odszkodowania dochodzonego w ramach sporu inwestycyjnego. Podczas konsultacji technicznych MR z zainteresowanymi resortami wskazano, że problem taki może się pojawić w sytuacji gdy ubezpieczyciel prywatny przed sądem powszechnym będzie dochodził rekompensaty od państwa (na zasadzie cesji) a następnie inwestor wystąpi do sądu inwestycyjnego w ramach umowy CETA z tym samym roszczeniem. Uczestnikom dyskusji nie były jednak znane takie przypadki.

Dotychczasowy ISDS jest krytykowany, iż *de facto* z uwagi na duże koszty postępowania mogą z niego korzystać jedynie korporacje, a nie mali i średni inwestorzy. Umowa CETA wprowadza postanowienia, które mają zrównoważyć pozycję małych i średnich firm. Przede wszystkim wprowadzono wspomnianą już zasadę, według której strona przegrana ponosi koszty postępowania (art. 8.39 ust. 5 CETA). Ponadto Wspólny Komitet CETA ma rozważyć

wprowadzenie dodatkowych zasad w celu zmniejszenia obciążenia finansowego skarżących będących osobami fizycznymi albo małym lub średnimi przedsiębiorstwami. Takie dodatkowe zasady mogą uwzględniać w szczególności zasoby finansowe takich skarżących oraz wysokość wnioskowanego odszkodowania (art. 8.39 ust. 6 CETA). Umowa CETA wprowadza także możliwość wyboru jednego arbitra, zamiast trzech, do orzekania w danym sporze. Wybór będzie losowy spośród obywateli lub stałych rezydentów państw trzecich. Wniosek skarżącego o rozpatrzenie Psary przez jednego członka Trybunału jest rozpatrywany przez pozwanego ze zrozumieniem dla stanowiska skarżącego, w szczególności gdy skarżący jest małym lub średnim przedsiębiorstwem lub gdy rekompensata lub odszkodowanie wnioskowane w skardze są stosunkowo niskie (art. 8. 27 ust.9 CETA).

Generalnie, z punktu widzenia państwa, które jest pozywane w sporach inwestycyjnych (polscy inwestorzy za granicą nie korzystali dotychczas z międzynarodowego arbitrażu inwestycyjnego⁷⁰) umowa CETA wprowadza korzystniejsze postanowienia w zakresie gwarancji materialnych w porównaniu do ww. umowy BIT z Kanadą. Można założyć, że umowa CETA przyczyni się więc do ograniczenia zakresu ryzyka odpowiedzialności odszkodowawczej Polski z tytułu naruszenia gwarancji realizowania inwestycji w Polsce w ramach sporów z powództwa inwestorów kanadyjskich. Dodatkowo, zgodnie z wyjaśnieniami KE, udzielonymi Polsce w konsultacjach dwustronnych, w fazie implementacji umowy CETA będzie istniała możliwość uszczegółowienia zasad nominacji arbitra w ramach regulaminu sądu inwestycyjnego przyjmowanego przez Komitet ds. Usług i Inwestycji CETA, co pozwoliłoby Polsce na zgłaszanie postulatu ws. doprecyzowania obiektywnego mechanizmu wyboru arbitrów. Umowa CETA stanowi bowiem, że Komitet ds. Usług i Inwestycji może przyjąć i zmienić zasady uzupełniające obowiązujące zasady rozstrzygania sporów i te zasady i zmiany są wiążące dla Trybunału (art. 8.44 ust. 3 b) CETA) oraz, iż Trybunał może opracować własne procedury robocze (art. 8.27 ust. 10 CETA) oraz – w odniesieniu do Trybunału Apelacyjnego – stanowi, iż Wspólny Komitet CETA przyjmuje decyzje regulujące sprawy administracyjne i organizacyjne (art. 8.28 ust.7 CETA). Postulat Polski rozszerzenia listy arbitrów dla UE tak aby zagwarantować każdemu Państwu Członkowskiemu UE możliwość wskazania swojego arbitra będzie mógł być podnoszony w ramach obowiązywania umowy CETA, gdyż liczba członków Trybunału może być zwiększona (lub zmniejszona) o liczbę będącą wielokrotnością liczby trzy na mocy decyzji Wspólnego Komitetu CETA (art. 8.27 ust. 3 CETA). KE zapewniła również Polskę, że będzie miała również możliwość zgłoszenia swojego kandydata na listę arbitrów z UE.

15. Dostęp do kanadyjskiego rynku zamówień publicznych

Zamówienia publiczne są ogólnie traktowane jako bariera z powodu nadmiernych wymagań proceduralnych i często niejasnych sformułowań ofert. W handlu ponadgranicznym mają one najczęściej postać preferencyjnego traktowania podmiotów krajowych przez wykluczenie – całkowite bądź częściowe – konkurencji zagranicznej lub przez stosowanie surowszych wymogów w stosunku do podmiotów zagranicznych.

⁷⁰ Wyjątkiem jest spór wytoczony z powództwa inwestora polskiego przeciwko Rumunii (przed przystąpieniem Rumunii do UE), który zakończył się ugodą.

Bezwarunkowy dostęp do kanadyjskiego rynku zamówień publicznych na wszystkich poziomach administracyjnych (krajowym, regionalnym i lokalnym) oraz w sferze użyteczności publicznej, zapewniający niemniej korzystne traktowanie dostawców unijnych niż lokalnych, był traktowany przez Unię Europejską jako warunek *sine qua non* podpisania umowy CETA⁷¹. Podejście to wynikało z jednej Strony z atrakcyjności kanadyjskiego rynku zamówień, a z drugiej – z asymetrii w dostępie do tego rynku na niekorzyść Unii Europejskiej. Rynek UE ze względu na ogólną otwartość już jest *de facto* otwarty dla firm kanadyjskich⁷².

Wartość kanadyjskiego rynku zamówień rządowych

Kanadyjski rynek zamówień publicznych jest atrakcyjny, zwłaszcza na poziomie prowincji i gmin. Dokładne jego oszacowanie sprawia jednak spore trudności. Nie są dostępne statystyki pokazujące wartość rynku zamówień na wszystkich szczeblach administracyjnych. Sekretariat Kanadyjskiej Izby Skarbowej (*The Treasury Board of Canada Secretariat*) publikuje dane dla administracji federalnej. Z kolei MARCAN⁷³ publikuje sprawozdania z zamówień instytucji szczebla federalnego i prowincji objętych Porozumieniem w sprawie handlu wewnętrznego (*Agreement on Internal Trade – AIT*), nieuwzględniające zamówień przedsiębiorstw rządowych działających na zasadach rynkowych (*Crown corporations*) oraz gmin i instytucji użyteczności publicznej, czyli tzw. sektora MASH (*municipalities, academia, school boards and hospitals*)⁷⁴.

Z rocznych sprawozdań Sekretariatu Kanadyjskiej Izby Skarbowej wynika, że w latach 2010-2013 wartość zamówień administracji federalnej kształtowała się średnio na poziomie 15 mld CAD. W 2013 r. wartość 363 tys. transakcji wyniosła 14,6 mld CAD (z tego 52,6% stanowiły zakupy usług, 40,3% – zakupy towarów i 7,1% – zakupy usług budowlanych⁷⁵). Zakupów w systemie publicznym dokonuje ponad sto ministerstw i departamentów rządu federalnego, rządu prowincjonalne i terytorialne, agencje rządowe i przedsiębiorstwa rządowe. Instytucją dokonującą zakupów, zarówno obowiązkowych, jak i dobrowolnych, dla ministerstw, agencji i zarządów rządu federalnego, jest Ministerstwo Robót Publicznych i Usług Rządowych (*Public Works and Government Services Canada – PWGSC*).

Według statystyk MARCAN, w roku 2011/2012 (ostatni rok, dla którego są dostępne dane) zamówienia władz federalnych i prowincjonalnych wyniosły ponad 28 mld CAD. Największą wartość mają rynki zamówień trzech prowincji: Quebec, Alberta i Ontario. Wartość kontraktów na niższych szczeblach administracji znacznie przekracza kwotę 28 mld CAD. Komisja Europejska podaje, że w 2011 r. wartość zamówień kanadyjskich gmin wyniosła

⁷¹ K. Hübner, *CETA: Stumbling Blocks in Ongoing Negotiations*, Policy Brief May 2010.

⁷² *Sprawozdanie Komisji dotyczące negocjacji w sprawie dostępu przedsiębiorstw Wspólnoty do rynków państw trzecich w dziedzinach objętych dyrektywą 2004/17/WE*, KOM(2009)592, 28.10.2009, s. 8.

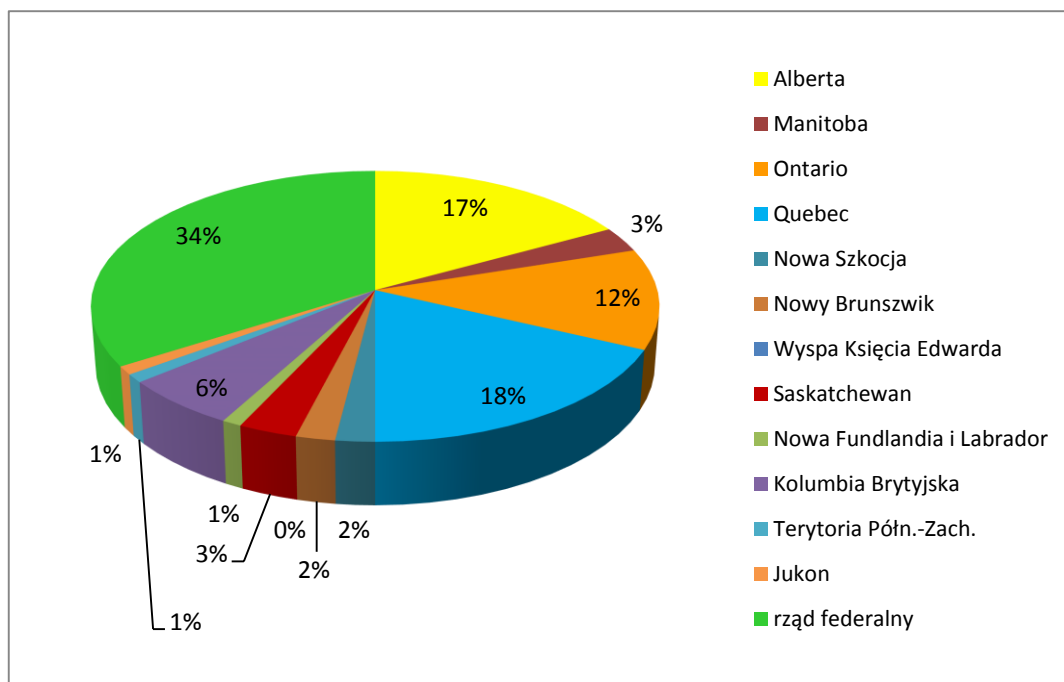
⁷³ MARCAN (MARKetplace CANada) – przedsięwzięcie władz federalnych, prowincji i terytoriów powstałe na mocy ustawy o handlu wewnętrznym.

⁷⁴ Pojęcie sektor MASH odnosi się do: regionalnych, lokalnych, okręgowych lub innych form władz samorządowych, zarządów szkół, instytucji akademickich finansowanych ze środków publicznych, jednostek służby zdrowia i pomocy społecznej, jak również wszelkich przedsiębiorstw będących własnością lub kontrolowanych przez jeden lub więcej z wymienionych wcześniej podmiotów. Por. New West Partnership Trade Agreement, http://www.newwestpartnershiptrade.ca/faq_MASH_sector.asp#MASHsector17

⁷⁵ The Treasury Board of Canada Secretariat, *2013 Purchasing Activity Report*; http://www.tbs-sct.gc.ca/pubs_pol/dcgpubs/con_data/par-13-rpa-eng.asp [dostęp: 10.11.2015].

112 mld CAD (około 82 mld euro), co było równe prawie 7% produktu krajowego brutto Kanady⁷⁶. Według źródeł kanadyjskich wyniosła ona w 2011 r. nawet 120 mld CAD⁷⁷.

Zamówienia publiczne w Kanadzie w roku 2011/2012 podlegające obowiązkowi sprawozdania na mocy Porozumienia w sprawie handlu wewnętrznego^a, szczebel federalny i prowincje, w %



^a Bez korporacji państwowych (*Crown corporations*) i sektora MASH. Wartość zamówień publicznych (bez korporacji państwowych i sektora MASH) w 2011/2012 r. wyniosła 28,2 mld dolarów kanadyjskich.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Marcan, Statistics on Procurement.

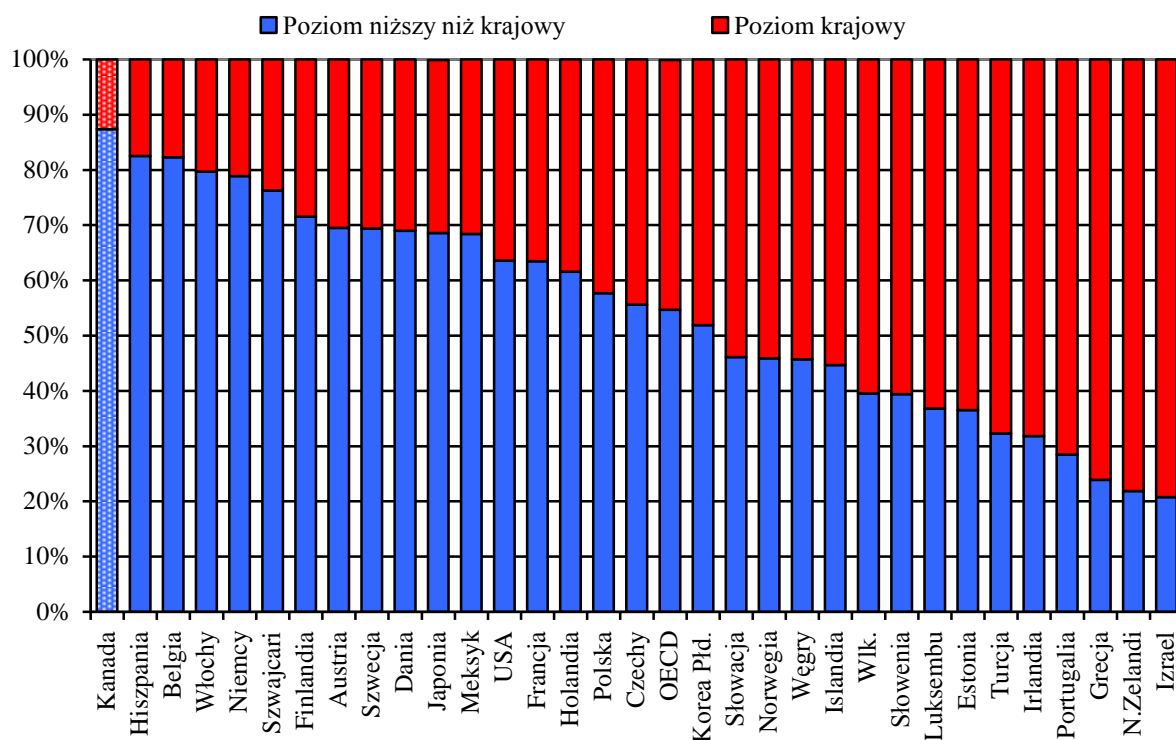
Według statystyk OECD, w Kanadzie udział wydatków szczebli niższych niż centralny jest najwyższy spośród członków tej organizacji (87%, przy średniej dla OECD - 55%)⁷⁸. Udział zamówień rządowych (wszystkich szczebli) w PKB Kanady wyniósł w 2010 r. 14,18% (średnia dla krajów OECD – 12,37%). Oznacza to, że wartość rynku zamówień przekracza znacznie 200 mld CAD (PKB Kanady w 2010 r. – 1659 mld CAD).

⁷⁶ Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_pl.htm [dostęp: 10.11.2015].

⁷⁷ R. Duffy, *What's Wrong With CETA? Plenty*, Canadian Centre for Policy Alternatives, 1 June 2012.

⁷⁸ OECD, *Government at a glance. Procurement spending*, 2011.

Zamówienia rządowe Kanady według poziomu administracyjnego, bez wydatków na zabezpieczenia społeczne, na tle innych członków OECD (2011^a)

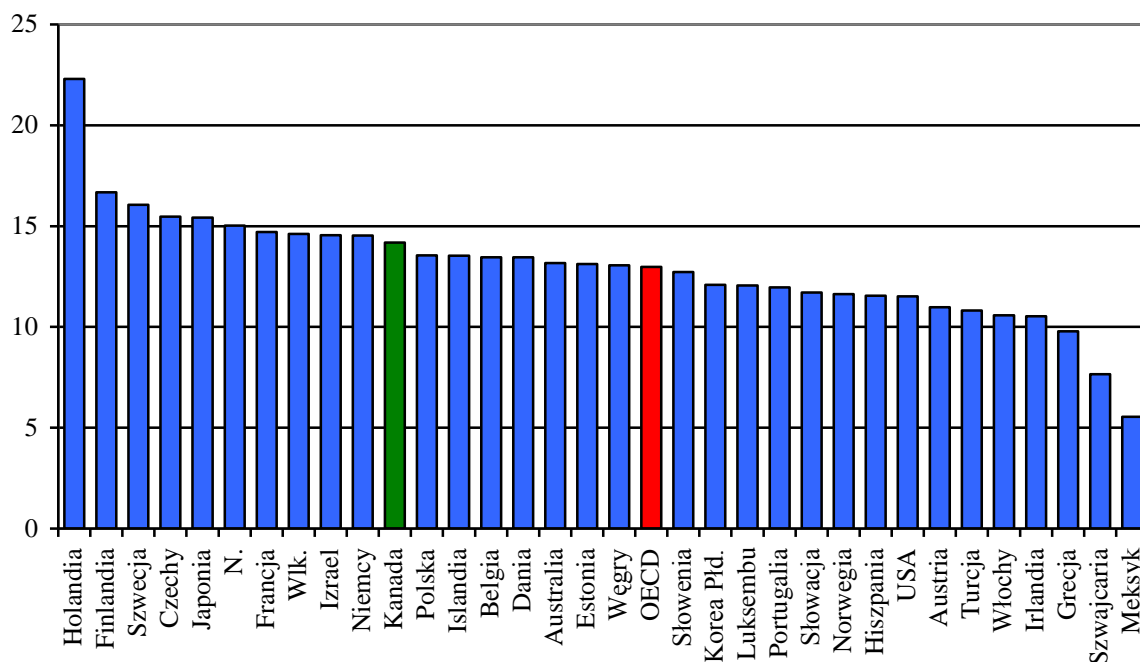


Uwaga: Sub-central government oznacza zamówienia publiczne władz prowincji i władz lokalnych.

^a Dane dla Kanady i Nowej Zelandii za 2010 rok. Brak danych dla Chile i Australii.

Źródło: OECD National Accounts Statistics (database). Government at a glance. Procurement spending, 2011.

Zamówienia publiczne Kanady jako % PKB na tle innych członków OECD (2011^a)



^a Dane dla Kanady i Nowej Zelandii za 2010 rok. Brak danych dla Chile

Źródło: OECD, Government at a glance. *Procurement spending, 2011.*

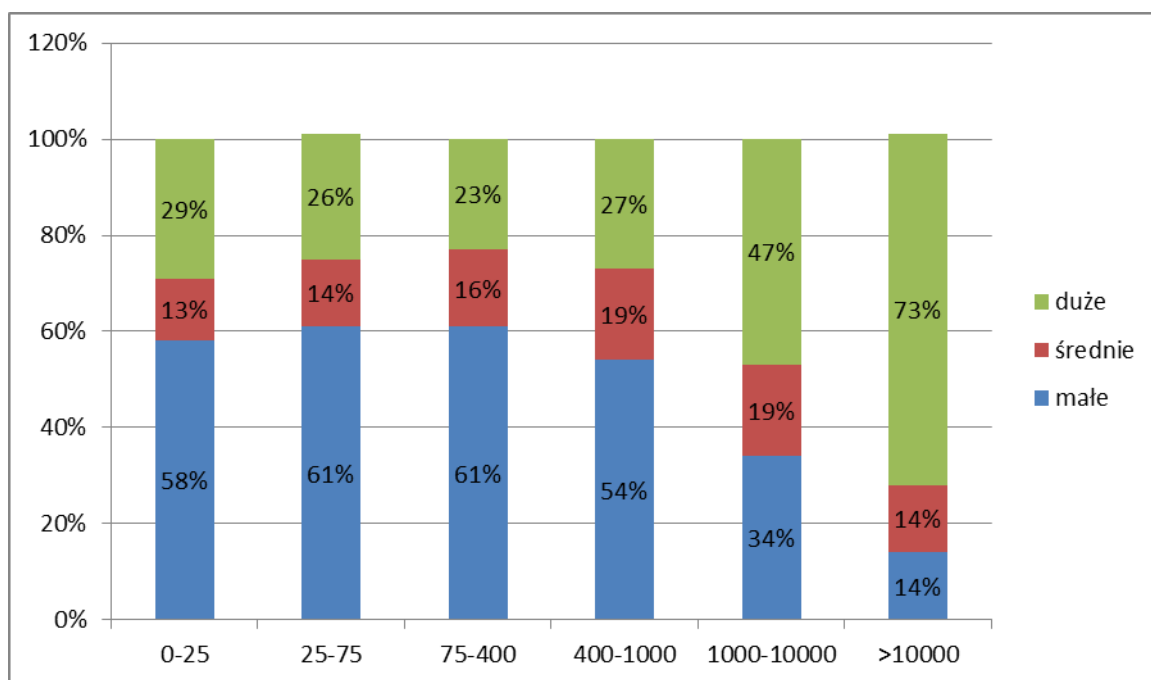
Struktura kontraktów według wielkości firmy

Dane Ministerstwa Robót Publicznych i Usług Rządowych wskazują, że kanadyjskie małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) odnoszą znaczne sukcesy w zdobywaniu rządowych zamówień. Należy jednak zaznaczyć, że definicja MSP jest jednak inna w Kanadzie niż w Unii Europejskiej. Za MSP uznaje się przedsiębiorstwa zatrudniające do 500 osób. Kryterium małego przedsiębiorstwa zależy od tego, czy jest to przedsiębiorstwo produkcyjne czy usługowe. W pierwszym przypadku małe przedsiębiorstwo to takie, które zatrudnia mniej niż 100 osób, w drugim – mniej niż 50 osób. Do tak rozumianych MSP trafia średnio około 40%, w wyrażeniu wartościowym, i 76%, w wyrażeniu ilościowym, rządowych zamówień dla kanadyjskich firm⁷⁹. Szczegółowe dane pokazują, że radzą sobie one dobrze zarówno w zamówieniach małych, do 25 tys. dolarów kanadyjskich, jak i kontraktach o znacznie wyższej wartości, nawet powyżej miliona dolarów. Jest to szczególnie zauważalne w statystyce w ujęciu ilościowym.

W przedziale 400–1000 tys. dolarów kanadyjskich, a więc już powyżej progów umowy CETA dla zamówień na towary i usługi podmiotów administracji niższego szczebla (o czym dalej), do firm małych (według kryteriów europejskich uznawanych za średnie) trafia ponad połowa (w ujęciu wartościowym i ilościowym) zamówień rządowych.

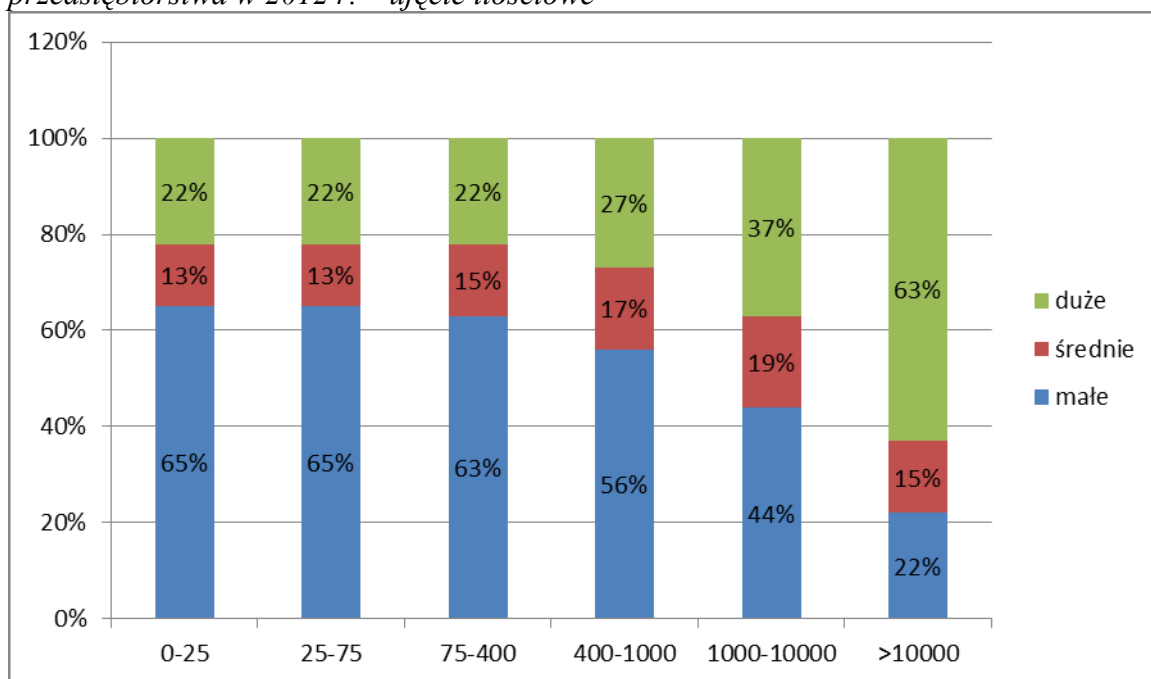
Podział kontraktów kanadyjskich wg wartości zamówienia (w tys. CAD) i wielkości przedsiębiorstwa w 2012 r. – ujęcie wartościowe

⁷⁹ Public Works and Government Services Canada, *Integral to the Economy, Integral to Procurement*. 2012 Study of Participation of Small and Medium Enterprises in Federal Procurement, January 2013.



Źródło: PWGSC Acquisitions Information System (AIS) Data, 2012.

Podział kontraktów kanadyjskich wg wartości zamówienia (w tys. CAD) i wielkości przedsiębiorstwa w 2012 r. – ujęcie ilościowe



Źródło: PWGSC Acquisitions Information System (AIS) Data, 2012.

Obecny system zamówień publicznych w Kanadzie

Aby ocenić korzyści strony unijnej, w tym Polski, z umowy CETA w zakresie zamówień publicznych, należy odnieść się do stanu obecnego. Zamówienia publiczne w Kanadzie podlegają szeregu międzynarodowym i krajowym umowom, wewnętrznym aktom prawnym

oraz różnego rodzaju dyrektywom i wytycznym Izby Skarbowej, Sekretariatu Kanadyjskiej Izby Skarbowej oraz Ministerstwa Robót Publicznych i Usług Rządowych⁸⁰.

Sferę zamówień publicznych rządu federalnego regulują następujące akty prawne:

- Ustawa o zarządzaniu finansowym (*Financial Administration Act*);
- Ustawa o Ministerstwie Robót Publicznych i Usług Rządowych (*Department of Public Works and Government Services Act*);
- Ustawa o produkcji obronnej (*Defence Production Act*);
- Ustawa o rachunkowości federalnej (*Federal Accountability Act*).

Umowy międzynarodowe odnoszące się do sfery zamówień publicznych to: fakultatywne Porozumienie WTO w sprawie zamówień rządowych (*Agreement on Government Procurement*) oraz umowy o wolnym handlu, z których najważniejsze znaczenie ma Układ o utworzeniu Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (*North American Free Trade Agreement – NAFTA*).

Bardzo ważną rolę w kanadyjskim systemie zamówień publicznych pełni wspomniane już Porozumienie w sprawie handlu wewnętrznego (AIT), które ma zapewnić równe traktowanie krajowych dostawców niezależnie od miejsca pochodzenia. Wymogom AIT podlegają wszystkie szczeble rządowe, w tym władze samorządowe, uczelnie, szkoły i szpitale, czyli sektor MASH. Porozumienie obejmuje zamówienia o wartości równej lub wyższej od 25 tys. CAD w przypadku towarów, a 100 tys. CAD w przypadku usług i usług budowlanych⁸¹.

Umowy Kanady o wolnym handlu odnoszą się tylko do zamówień władz federalnych. Kanada przez lata broniła się przed otwarciem rynku zamówień publicznych szczebla regionalnego i lokalnego dla firm zagranicznych.

Porozumienie USA-Kanada w sprawie zamówień rządowych

Prowincje po raz pierwszy zostały objęte zobowiązaniami międzynarodowymi w 2010 r., na mocy dwustronnego Porozumienie USA-Kanada w sprawie zamówień rządowych (*the Agreement between the Government of Canada and the Government of the United States of America on Government Procurement*⁸²). Układ NAFTA odnosi się tylko do zamówień szczebla federalnego. Porozumienie dwustronne ze Stanami Zjednoczonymi wiązało się z podpisaniem przez prezydenta Baracka Obamę w lutym 2009 r. – w reakcji na kryzys gospodarczy – Amerykańskiej ustawy odrodzenia gospodarczego i reinwestycji (*The American Recovery and Reinvestment Act – ARRA*). Ustawa ARRA wprowadziła dla ożywienia gospodarki pakiet stymulacyjny o wartości 787 mld USD. Korzystanie z dodatkowych funduszy obwarowane było warunkiem użycia w budynkach użyteczności publicznej i robotach publicznych finansowanych przez ARRA wyrobów z żeliwa i stali oraz towarów przemysłowych wyprodukowanych w USA, poza pewnymi wyjątkami (wymogi interesu publicznego, niedostępność lub nieuzasadnione koszty) (Sekcja 1605 ARRA – *Buy American*). Kanada, aby skorzystać z dodatkowych zamówień rządu amerykańskiego, zgodziła się otworzyć rynek zamówień prowincji i terytoriów⁸³. Zobowiązania złożyły wszystkie prowincje i dwa terytoria (Jukon i Terytoria Płn.-Zach.)⁸⁴. Zobowiązania nie objęły

⁸⁰ Government of Canada, Public Works and Government Services Canada, *Buy and sell*, <https://buyandsell.gc.ca/policy-and-guidelines/supply-manual/section/1/1>

⁸¹ Government of Canada, *Trade Agreements: Thresholds Update*, <http://www.tbs-sct.gc.ca/hgw-cgf/business-affaire/gcp-agc/notices-avis/2013/13-5-eng.asp>

⁸² Treaty Series 2010/5, Porozumienie weszło w życie 16 lutego 2010 r.

⁸³ Trade Policy Review, Report by the Secretariat, Canada, WT/TPR/S/314, s. 96.

⁸⁴ Prowincja Nunavut została objęta tylko tymczasowymi zobowiązaniami.

samorządów i rządowych przedsiębiorstw. W zamian Stany Zjednoczone zagwarantowały dostęp do rynku zamówień 37 stanów, zgłoszonych wcześniej do GPA. Zobowiązania obu Stron zostały inkorporowane do Porozumienia GPA (zał. 2) jako stałe i wzajemne w odniesieniu do zamówień prowincji, terytoriów i stanów. Zobowiązania Kanady w zakresie dostępu do rynku zaoferowane Stanom Zjednoczonym zostały rozszerzone w wyniku wymiany wzajemnych koncesji na innych sygnatariuszy Porozumienia GPA, z wyjątkiem Lichtensteinu i Islandii. W ramach dwustronnego porozumienia ze Stanami Zjednoczonymi, Kanada zagwarantowała dodatkowo amerykańskim firmom dostęp do projektów budowlanych podejmowanych przez podmioty szczebla regionalnego (13 prowincji i terytoriów) i lokalnego, w tym rządowe przedsiębiorstwa (szczebel lokalny i rządowe przedsiębiorstwa nie były włączone do oferty Kanady w GPA). W zamian za tę koncesję Stany Zjednoczone pozwoliły kanadyjskim producentom stali i dóbr przemysłowych startować w siedmiu programach finansowanych na mocy ustawy ARRA, gdzie obowiązywały preferencje dla firm amerykańskich („Buy American”). Dotyczyło to projektów o wartości równej lub wyższej niż 7,8 mln dolarów (próg określony w GPA)⁸⁵. Te dodatkowe wzajemne koncesje miały jednak charakter tymczasowy i wygasły z końcem września 2011 r. razem z pakietem symulacyjnym prezydenta B. Obamy.

Każda prowincja kanadyjska i terytorium ma ponadto swoje własne przepisy prawne. Zamówienia na szczeblu samorządowym są zazwyczaj regulowane przez prawo zwyczajowe i skodyfikowane w statutach gmin, procedurach przetargowych itp. Prowincje Kolumbia Brytyjska, Alberta i Saskatchewan są stronami Nowego Zachodniego Partnerskiego Porozumienia Handlowego (*New West Partnership Trade Agreement*). Porozumienie NWPTA wymaga, aby trzy prowincje i ich niższe jednostki prowadziły zamówienia w sposób niedyskryminujący dostawców z pozostałych 2 prowincji w przetargach powyżej przyjętych progów⁸⁶.

Porozumienie WTO w sprawie zamówień rządowych

Dostęp do zamówień publicznych dla podmiotów zagranicznych jest wyłączony z postanowień Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu (GATT) i Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (GATS). 15 państw członkowskich WTO podpisało jednak fakultatywne Porozumienie w sprawie zamówień rządowych (GPA z 1994), rozszerzające zasady GATT (niedyskryminacji, traktowania narodowego i przejrzystości) do określonych obszarów zamówień publicznych⁸⁷. Unia Europejska i Kanada są pierwotnymi sygnatariuszami porozumienia GPA z 1994. W porozumieniu GPA strony zobowiązują się do wzajemnego otwarcia rynków w zakresie niektórych rodzajów zakupów dokonywanych przez określone podmioty publiczne powyżej określonej wartości (progu), wyrażonej w specjalnych prawach ciągnięcia (*Special Drawing Rights – SDR*), czyli jednostkach rozliczeniowych Międzynarodowego Funduszu Walutowego⁸⁸. Zakres obowiązywania GPA wynika z treści załączników i not złożonych przez poszczególne strony, w których wskazano podmioty zobowiązane do stosowania reguł Porozumienia oraz kategorie zamówień, do których te

⁸⁵ USTR, U.S.-Canada Agreement on Government Procurement, <https://ustr.gov/issue-areas/government-procurement/us-canada-agreement-government-procurement>

⁸⁶ <http://www.newwestpartnershiptrade.ca/>

⁸⁷ Stronami Porozumienia były: Unia Europejska (15 państw członkowskich), Stany Zjednoczone, Kanada, Japonia, Korea Płd., Hongkong, Norwegia, Szwajcaria, Armenia, Islandia, Izrael, Liechtenstein, Singapur, Tajwan i Holandia w imieniu Aruby.

⁸⁸ D. Piasta, *Zamówienia publiczne w świetle procedur Światowej Organizacji Handlu. Umowa o zamówieniach publicznych (GPA)*, 2001, Urząd Zamówień Publicznych, s. 21-23.

reguły będą mieć zastosowanie, a także kategorie zamówień, których dana strona nie zamierza udostępniać innym stronom Porozumienia⁸⁹. Zobowiązania sygnatariuszy GPA są ujęte w pięciu załącznikach w Dodatku 1: trzech o charakterze podmiotowym (zał. 1 – centralna administracja rządowa, zał. 2 – administracja lokalna i regionalna, zał. 3 – inne podmioty udzielające zamówień, w kategorii tej mieszczą się m.in. przedsiębiorstwa użyteczności publicznej) oraz dwóch o charakterze podmiotowym: zał. 4 wymienia usługi objęte Porozumieniem (lista pozytywna lub negatywna), zał. 5 – roboty budowlane, których dotyczy GPA. Z założenia Porozumienie GPA obejmuje wszystkie towary. Unia Europejska szeroko otworzyła dla oferentów z państw-stron GPA dostęp do swojego rynku zamówień rządowych (blisko 85% wartości rynku)⁹⁰. Natomiast Kanada pierwotnie otworzyła dla nich tylko zamówienia na szczeblu federalnym. Nie zrobiła tego na poziomie prowincji, wobec przedsiębiorstw państwowych i usług komunalnych. W negocjacjach poprzedzających podpisanie porozumienia GPA, Kanada, podobnie jak Stany Zjednoczone, a inaczej niż Unia Europejska, była przeciwna zobowiązaniu poszczególnych prowincji (USA – stanów) do stosowania umowy.

Zobowiązania UE i Kanady w GPA z 1994 roku

Strona	Poziom centralny	Poziom regionalny/lokalny	Inne podmioty
Unia Europejska	tak	tak	tak
Kanada	tak	nie	nie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Porozumienia GAP z 1994 r.

W grudniu 2011 r., po ponad 10 latach negocjacji, sygnatariusze GPA z 1994 r. podpisali Porozumienie o zwiększeniu dostępu do rynku zamówień publicznych⁹¹. **Zrewidowane porozumienie w sprawie zamówień rządowych (GPA II)** weszło w życie w kwietniu 2014 r., po zaakceptowaniu Protokołu zmieniającego Porozumienie GPA z 1994 r. przez dwie trzecie stron GPA⁹². Tekst porozumienia GPA II jest w znacznym stopniu wzorowany na unijnych dyrektywach w dziedzinie zamówień publicznych i zapewnia spójność między tymi dyrektywami oraz zobowiązaniami międzynarodowymi UE. Strony GPA II rozszerzyły zakres wzajemnych koncesji w różnym zakresie (łącznie szacowany na 100 mld USD). Zwiększono liczbę podmiotów zamawiających na szczeblu centralnym i niżej szczebla centralnego (ponad 200 dodatkowych ministerstw, agencji rządowych oraz innych podmiotów) oraz rozszerzono zakres przedmiotowy udostępnianych zamówień. Oferta wszystkich stron objęła bowiem pełny katalog usług budowlanych (robót budowlanych). Wartość zamówień dostępnych dla firm unijnych wzrosła o ok. 30 mld euro⁹³.

⁸⁹ Informator Urzędu Zamówień Publicznych nr 4/2013, s. 7.

⁹⁰ W 2010 r. równoważna wartość ogłaszanych ofert, podlegających zharmonizowanym zasadom i powyżej progów określonych w unijnych dyrektywach zamówień publicznych (takich samych jak w GPA) wyniosła w UE 420 mld euro rocznie, z czego 352 mld euro było otwarte dla oferentów z państw-stron GPA. Por. Wniosek. Rozporządzenie PE i Rady w sprawie dostępu towarów i usług z państw trzecich do rynku wewnętrznego Unii w zakresie zamówień publicznych oraz procedur wspierających negocjacje dotyczące dostępu unijnych towarów i usług do rynków zamówień publicznych państw trzecich, COM(2012) 124 final, 21.3.2012 r., s. 2.

⁹¹ Por. *Adoption of the Results of the Negotiations under Article XXIV:7 of the Agreement on Government Procurement, Following Their Verification and Review, as Required by the Ministerial Decision of 15 December 2011* (GPA/112), paragraph 5. GPA/113, 2 April 2012. Porozumienie przyjęte formalnie 13 marca 2012 r.

⁹² Decyzja Rady z 2 grudnia 2013 r. dotycząca zawarcia Protokołu zmieniającego Porozumienie w sprawie zamówień rządowych, Dz. Urz. UE L 68 z 7.3.2014, tom 57.

⁹³ Ministerstwo Gospodarki,

<http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Miedzynarodowe+organizacje+gospodarcze/WTO>

Unia Europejska co do zasady udostępniła zamówienia na wszystkie towary udzielane przez wskazane w załącznikach podmioty zamawiające, z wyjątkiem zamówień udzielanych przez ministerstwa obrony i agencje ds. obronności lub bezpieczeństwa państw członkowskich UE (w tym wypadku lista udostępnianych zamówień na towary ma charakter wyczerpujący i zawiera tylko niektóre produkty o charakterze nienewralgicznym). Unia wyłączyła z zakresu umowy GPA zamówienia udzielane przez podmioty wymienione w załącznikach 1 i 2 w związku z działalnością w sektorach: wody pitnej, energii, transportu i telekomunikacji.

Progi kwot przyjęte przez większość stron porozumienia GPA są identyczne. W przypadku Kanady próg dotyczący dostaw zamawianych przez podmioty federalne jest wprawdzie taki sam jak w Unii (czyli 130 tys. SDR), ale podmioty regionalne i lokalne (zał. 2) zobowiązane są do stosowania GPA tylko wtedy, kiedy wartość zamówienia przekracza próg 355 tys. SDR (w Unii 200 tys. SDR).

Aby zapewnić większą symetrię wzajemnych koncesji, w załącznikach do Dodatku I, Unia Europejska zastrzegła ograniczenia w dostępie niektórych sygnatariuszy Porozumienia GPA II do pewnych kategorii zamówień unijnych⁹⁴. Na przykład wobec Kanady zastrzegła wyższy próg w zamówieniach publicznych na towary i usługi podmiotów szczebla regionalnego (355 tys. SDR zamiast 200 tys. SDR) – równy poziomowi progu wyznaczonego przez Kanadę dla prowincji i terytoriów. Z kolei Kanada wyłączyła Unię Europejską z zakresu załącznika 3 (Inne podmioty udzielające zamówień), w którym wymieniono 10 instytucji.

Zobowiązania Kanady dotyczące zamówień instytucji federalnych w porozumieniu GPA II nie zmieniły się istotnie (zmiany w wykazie departamentów i agencji rządowych wynikały głównie z przekształceń instytucjonalnych). Kanada nie dodała również nowych towarów, usług i robót budowlanych⁹⁵. Znaczne zmiany zaszły natomiast na poziomie regionalnym. Obecnie postanowieniami porozumienia GPA II są objęte wszystkie prowincje i terytoria oraz 10 z 45 przedsiębiorstw rządowych należących do instytucji federalnych. Włączenie prowincji i terytoriów do zakresu GPA miała dużo wspólnego z wyżej omówionym dwustronnym Porozumieniem w sprawie zamówień publicznych, podpisanym ze Stanami Zjednoczonymi w 2010 roku.

Krajowa procedura odwoławcza

Zarówno porozumienie GPA (art. XVIII), jak i układ NAFTA i inne umowy Kanady o wolnym handlu wymagają istnienia procedury odwoławczej w trybie administracyjnym lub sądowym i przynajmniej jednego bezstronnego organu administracyjnego lub sądowego, który przyjmuje i rozpatruje odwołania złożone przez dostawców w kontekście zamówień szczebla centralnego objętych daną umową. W Kanadzie takim organem odwoławczym dla zamówień rządu federalnego jest Kanadyjski Trybunał Handlu Międzynarodowego (*Canadian International Trade Tribunal – CITT*). Jest to organ quasi-sądowniczy. Nie ma natomiast w Kanadzie systemu odwoławczego na poziomie prowincji i gmin. Umowa CETA wymusi jego powstanie.

Postanowienia i potencjalne skutki dla polskich przedsiębiorstw

⁹⁴ Zrewidowane Porozumienie w sprawie Zamówień Rządowych (*Agreement on Government Procurement – GPA*), Informator Urzędu Zamówień Publicznych nr 4/2013, s. 9-12.

⁹⁵ The Treasury Board of Canada Secretariat, *Trade Agreements: World Trade Organization – Agreement on Government Procurement – Revised*, 17.04.2014, https://www.tbs-sct.gc.ca/pubs_pol/dcgpubs/ContPolNotices/2014/14-02-eng.asp

Analiza przeprowadzona na początku 2009 r. (*Joint Report on the EU-Canada Scoping Exercise*) przez unijnych i kanadyjskich urzędników wykazała, że zakres obowiązywania przyszłego porozumienia w odniesieniu do zamówień publicznych powinien obejmować wszystkie zamówienia publiczne administracji rządowej, regionalnej i lokalnej we wszystkich sektorach, w tym w sektorze użyteczności publicznej, tak aby zapewnić traktowanie nie mniej korzystne niż w przypadku lokalnych dostawców. Porozumienie powinno też regulować kwestię przejrzystości, ułatwiając zrozumienie przepisów ustawowych i wykonawczych, procedur i praktyk, aby zapewnić środowiskom biznesowym łatwo dostępne informacje dotyczące zamówień publicznych. Ustalono, że punktem wyjściowym wzajemnych zobowiązań będzie tekst porozumienia GPA z listopada 2007 r. (Zrewidowane porozumienie w sprawie zamówień rządowych).

Postanowienia umowy CETA w sprawie zamówień publicznych są zawarte przede wszystkim w rozdziale „Zamówienia publiczne”, składającym się z 19 artykułów, oraz w ośmiu następujących załącznikach, zawierających ofertę Kanady w dostępie do rynku zamówień publicznych:

- Załącznik X-01 „Podmioty rządu federalnego”;
- Załącznik X-02 „Podmioty administracji niższego szczebla”;
- Załącznik X-03 „Inne podmioty”;
- Załącznik X-04 „Towary”;
- Załącznik X-05 „Usługi, z wyjątkiem usług budowlanych”;
- Załącznik X-06 „Usługi budowlane”;
- Załącznik X-07 „Uwagi ogólne”.

Zgodnie z przyjętym założeniem, treść załączników i artykułów rozdziału 21 jest wzorowana na Zrewidowanym porozumieniu w sprawie zamówień rządowych (GPA II). Treść artykułu II „Zakres obowiązywania i zastosowania”, artykułu III – „Wyjątki ze względów bezpieczeństwa i wyjątki ogólne”, artykułu IV „Ogólne zasady” i następnych jest w zasadzie powtórzeniem odpowiednich postanowień artykułów porozumienia GPA II.

W artykule IV „Ogólne zasady”, który potwierdza zasady niedyskryminacji i narodowego traktowania, doprecyzowano, że w umowie chodzi nie tylko o poziom centralny, ale także o prowincje Kanady oraz państwa członkowskie UE i ich niższe szczeble administracyjne (doprecyzowanie zaznaczono niżej kursywą).

„1. W odniesieniu do wszelkich środków dotyczących zamówień objętych Porozumieniem każda ze Stron, łącznie z jej podmiotami zamawiającymi, zapewnia niezwłocznie i bezwarunkowo towarom i usługom drugiej Strony oraz dostawcom drugiej Strony oferującym towary lub usługi traktowanie nie mniej korzystne niż to, jakie Strona ta, łącznie z jej podmiotami zamawiającymi, zapewnia towarom, usługom i dostawcom. *Dla większej pewności, takie zachowanie obejmuje:*

wewnątrz Kanady traktowanie nie mniej korzystne niż to zapewnione przez prowincję lub terytorium, łącznie z ich podmiotami zamawiającymi, towarom, usługom i dostawcom zlokalizowanym w tej prowincji lub terytorium, oraz

wewnątrz Unii Europejskiej traktowanie nie mniej korzystne niż to zapewnione przez Państwo Członkowskie lub jego region, łącznie z ich podmiotami zamawiającymi, towarom, usługom i dostawcom zlokalizowanym w danym Państwie członkowskim lub regionie, w zależności od przypadku.”

W artykule tym w ustępie 2 powtórzono także za porozumieniem GPA, że „W odniesieniu do wszelkich środków dotyczących zamówień objętych Porozumieniem, Strona, łącznie z jej podmiotami zamawiającymi, nie może:

- a) traktować jednego miejscowego dostawcy mniej korzystnie niż innego miejscowego dostawcy ze względu na wysokość zagranicznego udziału lub własności; lub
- b) dyskryminować miejscowego dostawcy ze względu na to, że towary lub usługi oferowane przez tego dostawcę w związku z danym zamówieniem są towarami lub usługami drugiej Strony”.

Postanowienie to ma w umowie CETA jednak większe znaczenie niż w Porozumieniu GPA, ponieważ ma szerszy zakres terytorialny i podmiotowy (o czym dalej). Podobna uwaga odnosi się do zobowiązań offsetowych rozumianych, tak jak w GPA, jako „wszelkie warunki lub zobowiązania, które wspierają rozwój lokalny lub poprawiają bilans płatniczy Strony, takie jak korzystanie z udziału lokalnego, licencje na technologię, inwestycje, handel wymienny i podobne działania lub wymogi” (art. 1 Definicje). Warto dodać, że Porozumienie o handlu wewnętrznym pozwala gminom stosować preferencje dla lokalnych dostawców, pod warunkiem że są one stosowane przezroczyście⁹⁶.

Progi określone w załącznikach X-01-X-03

Progi, powyżej których zamówienia powinny być dostępne dla firm unijnych, przyjęte w umowie CETA, są najniższe w przypadku zamówień na towary i usługi instytucji federalnych (130 tys. SDR), wyższe w przypadku zamówień instytucji prowincjonalnych, w tym sektora MASH (200 tys. SDR). Najwyższe progi – jak zwykle w umowach międzynarodowych – obowiązują w zakupach usług budowlanych (5 mln SDR). Przy zamówieniach towarów lub usług przez podmioty świadczące usługi komunalne progi na wszystkich szczeblach administracyjnych wynoszą 400 tys. SDR. Precyzyjniej, chodzi tu o podmioty, których podstawowa działalność jest wymieniona w wykazie zawartym w podpunkcie B załącznika X-03 (patrz niżej w zał. X-03).

Progi przyjęte w umowie CETA różnią się od progów przyjętych w Porozumieniu GPA tylko na poziomie prowincji. Są one znacznie niższe, co oznacza potencjalne korzyści dla firm unijnych, w tym polskich.

Progi w zobowiązaniach Kanady w umowie CETA i porozumieniu GPA II, w SDR

Rodzaj jednostek	Towary		Usługi		Usługi budowlane	
	CETA ^a	GPA	CETA ^a	GPA	CETA	GPA
Podmioty szczebla federalnego	130 000	130 000	130 000	130 000	5 000 000	5 000 000
Podmioty regionalne	200 000	355 000	200 000	355 000	5 000 000	5 000 000
Inne	355 000	355 000	355 000	355 000	5 000 000	5 000 000

^a Progi na wszystkich szczeblach administracyjnych wynoszą 400 tys. SDR dla towarów i usług zamawianych przez podmiot, którego podstawowa działalność jest wymieniona w wykazie zawartym w podpunkcie B załącznika X-03 (usługi komunalne).

⁹⁶ <https://www.policyalternatives.ca/publications/monitor/whats-wrong-ceta-plenty#sthash.q88Afnv0.uU2zhv3J.dpuf>

Aby lepiej zobrazować potencjalne korzyści UE (Polski) w sferze zamówień publicznych, w przedstawiono wartości progowe wyrażone w dolarach kanadyjskich, obowiązujące na mocy umów handlowych Kanady (międzynarodowych oraz umowy o handlu wewnętrznym - AIT) w latach 2014-2015, a także – dla porównania – w umowach jeszcze nieobowiązujących, tj. w CETA i TPP. Rząd Kanady, na podstawie kursów przeliczeniowych publikowanych przez MFW, dokonuje przeliczenia progów w umowach międzynarodowych z SDR na dolary kanadyjskie raz na dwa lata. Progi dla umowy AIT nie są przeliczane (są stałe). Przedstawione progi dla CETA i TPP w dolarach kanadyjskich mają jedynie charakter ilustracyjny. Jak widać, progi CETA dla towarów i usług w umowie są znacznie wyższe niż w umowach Kanady z krajami Ameryki Łacińskiej, w układzie NAFTA i w Porozumieniu w sprawie handlu wewnętrznym (odwrotnie w przypadku usług budowlanych w NAFTA oraz w umowach z krajami Ameryki Łacińskiej w przypadku usług budowlanych zamawianych przez przedsiębiorstwa rządowe. Progi dla towarów i usług w umowie CETA na poziomie prowincji są natomiast niższe niż w umowie TPP.

Wartości progowe w zamówieniach publicznych w obowiązujących umowach handlowych Kanady w latach 2014-2015 oraz w CETA i TPP, w CAD

Umowa		Instytucje			Korporacje państwowe		
		Towary	Usługi	Usługi budowlane	Towary	Usługi	Usługi budowlane
AIT	załącznik 502.1A	25 000	100 000	100 000	25 000	100 000	100 000
	załącznik 502.3	—	—	—	500,000	500 000	5 000 000
SWH z Chile, , Kolumbią, Panamą		80,400	80,400	7 700,000	402 000	402 000	12 800 000
SWH z Peru		146 800	146 800	7 700 000	402 000	402 000	12 800 000
NAFTA	Kanada/Meksyk	80 400	80 400	10 400 000	402 000	402 000	12,800 000
	Kanada/USA	25 200	80 400	10 400 000	402 000	402 000	12 800 000
GPA II	szczebel federalny	200 900	200 900	7 700 000	548 700	548 700	7 700 000
	szczebel prowincjonalny	548 700	548 700	7 700 000	—	—	—
	inne	548 700	548 700	7 700 000	x	x	x
CETA ^a	szczebel federalny	200 900	200 900	7 700 000	548 700	548 700	7 700 000
	szczebel prowincjonalny	308 000	308 000	7 700 000	548 700^c	548 700^c	7 700 000
	inne	548 700	548 700	7 700 000	x	x	x
TPP	szczebel federalny	200 900	200 900	7 700 000	548 700	548 700	7 700 000
	szczebel prowincjonalny	548 700	548 700	7 700 000	—	—	—
	inne	548 700	548 700	7 700 000	x	x	x

Uwaga: 1 SDR = 1,545 CAD.

^a Progi na wszystkich szczeblach administracyjnych wynoszą 400 tys. SDR (618 tys. CAD) dla towarów i usług zamawianych przez podmiot, którego podstawowa działalność jest wymieniona w wykazie zawartym w podpunkcie B załącznika X-03 (usługi komunalne).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Government of Canada, Trade Agreements: Thresholds Update, Contracting Policy Notice: 2013-5; <http://www.tbs-sct.gc.ca/hgw-cgf/business-affaire/gcp-agc/notices-avis/2013/13-5-eng.asp>

Aby zapobiec celowym praktykom omijania progów, zakazano wykorzystywania do tego metody wyceny wartości zamówienia, a także dzielenia zamówień na mniejsze zamówienia – art. II ust. 6 rozdziału 21 (podobny zakaz obowiązuje w porozumieniu GPA II).

Potencjalni dostawcy zagraniczni uzyskują prawo zakwestionowania podjętych decyzji do federalnego bądź prowincjonalnego organu administracyjnego lub sądowego, który ma prawo zadecydować o rekompensacie dla zagranicznego oferenta lub ponownym ogłoszeniu przetargu (art. XVII). Jeśli chodzi o poziom regionalny, to Kanada musi dopiero stworzyć system odwoławczy. W odniesieniu do innych zasad (np. procedury udzielania zamówień publicznych, przejrzystości i informowania, kwalifikowalności) umowa CETA również opiera się na postanowieniach porozumienia GPA.

Postanowienia rozdziału 21 obejmują wszystkie podmioty rządowe (załączniki X-01 i X-02), z nielicznymi wyjątkami wskazanymi przez prowincje/terytoria, a także wszystkie towary (załącznik X-04), usługi (załącznik X-05), poza wskazanymi wyjątkami, oraz usługi budowlane (załącznik X-06). Poniżej omawiamy krótko najważniejsze postanowienia zawarte w załącznikach do rozdziału 21.

Załącznik X-01 „Podmioty rządu federalnego”

W załączniku wymieniono 98 podmiotów federalnych. Dla porównania w załączniku 1 porozumienia GPA II wymieniono 78 podmiotów tego szczebla, a w umowie TPP – 95.

Jedynе zastrzeżenie w tym załączniku (czasowe) dotyczy Kanadyjskiej Agencji Kosmicznej; umową CETA objęto tylko zakupy towarów i usług związanych z łącznością satelitarną, obserwacją Ziemi i globalnymi satelitarnymi systemami nawigacji.

Załącznik X-02 „Podmioty administracji niższego szczebla”

Wszystkie prowincje i terytoria zastrzegły jakieś wyłączenia z zakresu umowy. Najszerze zrobiła prowincja Ontario. Wyłączyła z umowy CETA samorządowe i prowincjonalne podmioty sektora energetycznego oraz agencje handlowe i przemysłowe. Nowa Szkocja wyłączyła m.in. ratownictwo medyczne oraz wszelkie wymienione międzyrządowe lub sprywatyzowane jednostki rządowe, jeśli prowincji nie jest ich właścicielem lub nie ma pakietu kontrolnego. Nowy Brunzwik wyłączył komunalne podmioty gospodarki energetycznej.

Załącznik X-03 „Inne podmioty”

Załącznik w przypadku większości prowincji ma charakter listy negatywnej (stosunkowo krótkiej). Wyjątkiem jest zobowiązanie Nowego Brunzwiku (lista pozytywna).

Wyłączenia i zastrzeżenia prowincji/terytoriów dotyczące innych podmiotów niż instytucje

Prowincja/terytorium	Wyłączenia i zastrzeżenia
Ontario	wyłączone zakłady energetyczne oprócz <i>Hydro One</i> i <i>Ontario Power Generation</i> zastrzeżenie o możliwości stosowania preferencji dla lokalnych dostawców <i>Ontario Power Generation</i> (określone warunki); zastrzeżenie, że nic w tej umowie nie dotknie zamówień dla produkcji, przesyłania i dystrybucji energii odnawialnej, innej niż energia wodna, jak określono w ustawie o zielonej energii w prowincji Ontario (energia wiatrowa i słoneczna) - patrz niżej komentarz.
Nowa Szkocja	wyłączono wszelkie wymienione międzyrządowe lub sprywatyzowane jednostki rządowe podlegające ustawie o finansach prowincji, jeśli prowincja nie ma większościowego udziału lub pakietu kontrolnego
Jukon	wyłączenie <i>Yukon Development Corporation</i>
Manitoba	wyłączenie <i>Manitoba Public Insurance Corporation</i> oraz <i>Venture Manitoba Tours Limited</i>
Nowa Fundlandia I Labrador	wyłączenie: <i>Nalcor Energy</i> oraz jego wszystkich istniejących i przyszłych oddziałów oraz filii, oprócz <i>Newfoundland and Labrador Hydro</i> ; <i>Research & Development Corporation of Newfoundland and Labrador</i> i jego oddziały
Terytoria Północno-Zachodnie	wyłączenie <i>Northwest Territories Business Incentive Policy</i>
Nunavut	wyłączenie <i>Nunavummi Nangminiaqtunik Ikajuuti Policy</i>
Wyspa Księcia Edwarda wyłączenie	<i>Innovation PEI</i>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie zał. X-03.

W podpunkcie B zamieszczono wykaz działalności wymagającej wyższego progu (400 tys. SDR). Obejmuje on następujące usługi komunalne:

(1) Zaopatrywanie lotnisk lub innego rodzaju obiektów terminali dla przewoźników lotniczych;

(2) Zaopatrywanie i obsługę sieci świadczących usługi dla ludności w zakresie przewozów kolejowych, zautomatyzowanych systemów, komunikacji tramwajowej, trolejbusowej, autobusowej lub transportu kablowego;

(3) Zaopatrywanie portów morskich lub śródlądowych lub w innego rodzaju terminali dla przewoźników morskich lub śródlądowych;

(4) Zaopatrywanie i obsługę sieci stałych świadczących usługi powszechne, związane z produkcją, transportem lub dystrybucją wody pitnej i oczyszczaniem ścieków, bądź też dostawami wody pitnej do takich sieci;

(5) Zapewnianie lub obsługa sieci stałych świadczących usługi powszechne, związane z produkcją, transportem lub dystrybucją energii elektrycznej lub dostawami energii elektrycznej do takich sieci;

(6) Zapewnianie lub obsługa sieci stałych świadczących usługi powszechne, związane z produkcją, transportem lub dystrybucją gazu lub energii cieplnej, bądź też dostarczaniem gazu lub energii cieplnej do takich sieci.

Komentarz do ustawy o zielonej energii: W 2009 r. władze Ontario przyjęły ustawę o zielonej energii (*Green Energy and Green Economy Act*), która m.in. miała promować rozwój energii

wiatrowej i słonecznej dla celów ochrony klimatu. Stała się ona podstawą programu taryf gwarantowanych (*Feed-in-Tariff Programme*). Istotnym jego elementem było uzależnienie uczestnictwa w programie od zapewnienia wkładu krajowego w dostawach towarów i usług lub zatrudnieniu odpowiedniego procenta lokalnych pracowników w wysokości co najmniej 25% kosztów w przypadku projektu energii wiatrowej i 50% kosztów w przypadku dużych projektów w dziedzinie energii słonecznej. Wskaźniki te miały być stopniowo zwiększane. W 2010 r. Japonia zaskarżyła te przepisy do WTO jako dyskryminujące zagranicznych dostawców. Unia Europejska, światowy lider w produkcji urządzeń dla energii odnawialnej, przyłączyła się do wniosku o ustanowienie panelu. W grudniu 2012 r., panel, a w maju 2013 r. organ odwoławczy orzekły, że uzależnienie uczestnictwa w programie taryf gwarantowanych od lokalnego wkładu naruszało zasady międzynarodowego handlu, m.in. postanowienia Porozumienia TRIMS (*Agreement on Trade Related Investment Measures*) odnośnie do minimalnego wymaganego krajowego wymogu⁹⁷. W czerwcu 2014 r. Kanada poinformowała o zmianie przepisów ustawy pod kątem dostosowania do wyroku Organu Rozstrzygania Sporów WTO.

Załącznik X-04 "Towary"

W załączniku wymieniono towary objęte zobowiązaniami Kanady, zgodnie z klasyfikacją federalną (*the Federal Supply Classifications - FSC*), zaznaczając pewne wyłączenia (np. niektóre typy pojazdów, morski sprzęt ratunkowy i sprzęt do nurkowania, mechanizmy automatycznego pilota i żyroskopowe przyrządy pokładowe; konfiguracje sprzętu do automatycznego przetwarzania danych; urządzenia i sprzęt do wykrywania zagrożeń. Również prowincje wyłączyły niektóre towary z zakresu umowy, a mianowicie:

1. W odniesieniu do prowincji **Wyspy Księcia Edwarda**, załącznik X-04 nie obejmuje zamówień materiałów budowlanych, które są używane do budowy autostrad i ich konserwacji.
2. W odniesieniu do prowincji **Quebec**, załącznik X-04 nie obejmuje zamówień następujących towarów przez Hydro Québec (określonych kodami Klasyfikacji Zharmonizowanej): konstrukcje (HS 7308.20); turbiny (HS 8406; HS 8410); żurawie masztowe (HS 8426); transformatory elektryczne, przekształtniki (HS 8504); urządzenia elektryczne do przełączania lub zabezpieczania obwodów elektrycznych, układy wspornikowe (HS 8535; HS 8536; HS 8537); drut izolowany (HS 8544); żurawie samochodowe (HS 8705.10); wieże wiertnicze i inne (HS 8705.20; HS 8705.90); nadwozia (włączając kabiny) do pojazdów silnikowych (HS 8707); części i akcesoria do pojazdów silnikowych (HS 8708); pozostałe przyczepy (HS 8716.39; HS 8716.40).
3. W odniesieniu do prowincji **Manitoba**, załącznik X-04 nie obejmuje zamówień następujących towarów przez Manitoba Hydro Electric:
 - odzież ochronna i inna odzież robocza,
 - budynki prefabrykowane,
 - mosty, części mostów, wieże i maszty, z żeliwa lub stali,
 - turbiny i inne turbiny parowe; turbiny hydrauliczne i koła wodne; turbiny gazowe inne niż dysze turbo i turbo śmigła,
 - transformatory elektryczne, przekształtniki i przepustnice,
 - dystrybutory energii elektrycznej i urządzenia kontrolne,

⁹⁷ Canada – Certain Measures Affecting the Renewable Energy Generation Sector/Canada – Measures Relating to the Feed in Tariff Program. DS412, 426.

- części do dystrybutorów energii i urządzenia kontrolne,
- kable koncentryczne i inne koncentryczne przewody elektryczne,
- pozostałe przewody elektryczne, na napięcie powyżej 1000 V,
- bramy,
- generatory,
- drewniane słupy i wsporniki poprzeczne.

Załącznik ten zawiera również zastrzeżenie prowincji **Quebek i Ontario** dotyczące pojazdów transportu publicznego: autobusów, trolejbusów, wagonów i lokomotyw do metra, systemów szynowych używanych do transportu publicznego. Obie prowincje będą mogły wymagać, aby dostawca zakontraktował 25% wartości zamówienia w Kanadzie. Obie prowincje zgodziły się ponadto zastąpić wymóg lokalnego wkładu (*local content*) pojęciem lokalnej wartości (*local value*), które pozwoli europejskim uczestnikom przetargów na większą elastyczność w kwalifikowaniu kosztów w ramach wspomnianych 25%. Będą mogli oni zaliczać do nich nie tylko wartość części, komponentów i materiałów (jak w przypadku wkładu lokalnego), ale również koszty pracy związane z montażem produktu finalnego i usług, takich jak utrzymanie lub usługi posprzedażne⁹⁸. Prowincja Quebec może jednak zażądać, aby montaż końcowy autobusów i pociągów odbywał się w Kanadzie.

Komentarz: Moc wspomnianych zastrzeżeń obu prowincji jest osłabiona przez tzw. klauzulą zapadkową (*ratchet mechanism*), która w umowie handlowej oznacza, że dane państwo nie może ponownie wprowadzić określonej bariery handlowej, którą już wcześniej jednostronnie usunęło w obszarze, co do którego przyjęło zobowiązanie. Tak więc, jeśli kiedykolwiek rząd kanadyjski lub któraś z dwóch wspomnianych prowincji, na mocy jakiejś innej umowy międzynarodowej lub przepisów wewnętrznych, obniży 25% próg, a potem – w innych warunkach – będzie chciała go przywrócić, będzie to niemożliwe. Obniżony próg będzie obowiązywał w danej prowincji i wobec danej kategorii środka transportu publicznego na zasadzie trwałej (może być on tylko obniżany).

Załącznik X-05 „Usługi”

W załączniku wymieniono tylko dwa rodzaje usług zamawianych przez podmioty federalne wymienione w zał. X-01 oraz przedsiębiorstwa federalne wymienione w zał. X-03:

- Usługi prawnicze (wyłącznie usługi doradztwa prawnego w zakresie prawa zagranicznego i międzynarodowego),
- Usługi w zakresie księgowości, audytu oraz prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Zobowiązania Kanady w GPA II obejmują więcej usług zamawianych na szczeblu centralnym.

Znacznie więcej rodzajów usług (28) wymieniono dla wszystkich szczebli. Są to m.in.:

- Usługi naprawy artykułów użytku osobistego i domowego.
- Usługi hotelarskie i podobne usługi związane z zakwaterowaniem.
- Usługi podawania posiłków i napojów.
- Usługi biur podróży i organizatorów turystyki.
- Prywatne usługi kurierskie (w tym multimodalne).
- Elektroniczna wymiana danych (EDI).
- Usługi poczty elektronicznej.
- Usługi uzyskiwania informacji i przeszukiwania baz danych on-line.

⁹⁸ European Commission, *CETA – Summary of the final negotiating results*.

- Usługi doradcze w zakresie instalowania sprzętu komputerowego.
- Usługi wdrażania oprogramowania.
- Usługi bazy danych.
- Usługi towarzyszące dotyczące leśnictwa i pozyskiwania drewna, w tym gospodarki leśnej.
- Usługi towarzyszące dotyczące górnictwa, w tym usługi wiertnicze i terenowe.
- Usługi w zakresie odprowadzania ścieków i wywozu nieczystości; usługi sanitarne.

Umową nie są objęte zamówienia, których przedmiotem są: wszelkie usługi odnoszące się do tych towarów nabywanych przez Departament Obrony Narodowej, Kanadyjską Królewską Policję Konną, Departament Rybołówstwa i Oceanów na potrzeby Kanadyjskiej Straży Przybrzeżnej oraz siły policyjne prowincji, które nie są objęte umową, oraz usługi zamawiane w celu wsparcia sił wojskowych stacjonujących za granicą.

Wyłączone są też niektóre usługi zamawiane przez Hydro-Québec oraz przez zarząd elektrowni wodnej Manitoba Hydro Electric.

Załącznik X-06 „Usługi budowlane”

Dla podmiotów federalnych wymienionych w zał. X-01 niniejszy załącznik obejmuje usługi pogłębiania dna, w tym usługi, które są przypadkowe w usługach budowlanych, pod warunkiem spełnienia określonych wymagań.

Prowincji Quebec zastrzegła prawo do przyjęcia lub utrzymania każdego środka faworyzującego lokalny outsourcing w przypadku usług budowlanych zamawianych przez Hydro Québec. Nie będzie od niego w żaden sposób uzależnione uczestnictwo lub kwalifikacje dostawców.

Prowincja Manitoba wyłączyła zamówienia na usługi budowlane zarządu Manitoba Hydro Electric.

Załącznik X-07 „Uwagi ogólne”

Z umowy CETA wyłączone są m.in. zamówienia w następujących dziedzinach:

- Służba zdrowia i inne usługi publiczne;
- Wszystkie główne porty i lotniska (kanadyjskie władze lotnicze i portowe)
- Budowa i remonty statków (szczebel federalny oraz prowincje: Kolumbia Brytyjska, Manitoba, Nowa Fundlandia i Labrador, Nowy Brunszwik i Nowa Szkocja);
- Kontrakty zarezerwowane dla Aborygenów;
- Regionalny rozwój gospodarczy (Manitoba, Nowa Fundlandia i Labrador, Nowa Szkocja, Wyspy Księcia Edwarda, Nowy Brunszwik, Terytoria Północno-Zachodnie, Nunavut i Yukon); wyłączenie dotyczy kontraktów:
 - o wartości 1 miliona dolarów lub mniej, lub jako maksymalna wartość w większym zamówieniu,
 - wspierających małe firmy i zatrudnienie w obszarach niezurbanizowanych
 - niefinansowanych przez rząd federalny.

Z derogacji tej dana prowincja lub terytorium nie można jednak korzystać częściej niż 10 razy w roku. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że wyłączenia z tytułu rozwoju regionalnego są stosowane także w innych umowach o wolnym handlu Kanady, w tym w umowie TPP, jednak nie są tak rygorystycznie obwarowane. W umowie CETA zastrzeżenie Kanady w tej

dziedzinie zostało ograniczone, aby w większym stopniu spełnić oczekiwania UE w sprawie bezwarunkowego dostępu do kanadyjskiego rynku zamówień. Warto dodać, że w zobowiązaniach Unii w umowie CETA nie ma podobnego zapisu wyłączonego zamówienia rządowe odnoszące się do rozwoju regionalnego czy Funduszu Spójności.

- Produkty rolne wytwarzane w ramach programów wsparcia rolnictwa lub dożywiania ludności;
- Programy dzieł sztuki i przemysłu związanego z kulturą w Quebec (wyłączenia zgodne z zastrzeżeniami Quebecu w GPA) i dla wszystkich gmin, zarządów szkół i instytucji akademickich we wszystkich innych prowincjach i terytoriach;
- Badania i rozwój;
- Usługi transportowe, które stanowią część umowy w sprawie zamówienia bądź jej towarzyszą
- Partnerstwa publiczno-prywatne (koncesje na usługi i usługi komunalne);
- Towary i usługi nabywane dla celów bezpieczeństwa publicznego przez podmioty upoważnione do zabezpieczeń, takie jak policja;
- Usługi doradcze dotyczące spraw o charakterze poufnym poniżej 355,000 SDR (548,000 CAD); towary i usługi zakupione dla celów reprezentacyjnych lub promocyjnych przez następujące prowincje: Alberta, Kolumbia Brytyjska, Nowa Fundlandia i Labrador, Nowa Szkocja, Wyspa Księcia Edwarda, Quebec i Saskatchewan;
- Zamówienia podmiotów wymienionych w zał. X-01, X-02 oraz podpunkcie A zał. X-03 w związku z działalnością w dziedzinie wody pitnej, energii, transportu i usług pocztowych, jeśli takie kontrakty są objęte podpunktem B zał. X-03.
- Zamówienia wewnętrzne lub zamówienia dokonywane w imieniu podmiotów nieobjętych umową.

16. Wpływ CETA na polski sektor rolny

Znaczenie Kanady w handlu rolno-spożywczym Polski jest niewielkie, mimo obserwowanego wzrostu wymiany w ostatnich latach. Ograniczająco na wzajemne obroty handlowe wpływa przede wszystkim duża odległość geograficzna dzieląca oba kraje. Z tego względu produkty o krótkim okresie przydatności do spożycia (np. wyroby mleczarskie czy świeże grzyby) muszą być transportowane drogą lotniczą, co wyraźnie podnosi ich cenę i obniża konkurencyjność cenową. Nie bez znaczenia pozostaje położenie geograficzne Polski i Kanady (podobna strefa klimatyczna), co przekłada się na znaczne podobieństwo struktury (substytucyjność) produkcji. Istotną cechą różniącą uprawy kanadyjskie od polskich jest fakt, że są one w przeważającej mierze genetycznie zmodyfikowane.

Polski import z Kanady

Analiza harmonogramów eliminacji/redukcji stawek celnych w UE na główne grupy towarowe (na poziomie ośmiocyfrowych kodów HS) w przywozie Polski z Kanady pozwala na stwierdzenie, że dla wielu z nich nie nastąpi zmiana w poziomie stawek celnych po

wejściu w życie umowy CETA, bowiem obecnie stosowane są wobec nich stawki zerowe (np. karma dla psów i kotów, pszenica durum, nasiona gorczycy, Inu i soi, soczewica, mięso mrożone ze śledzi czy nasienie bydłęce). Obniżka cła w imporcie mrożonych filetów z łososi również będzie stosunkowo niewielka.

Analiza na wyższym poziomie agregacji (kody sześciocyfrowe HS) wskazuje jednak m.in. na możliwość zwiększenia importu karm dla psów i kotów o nieco innym składzie, w przypadku których oczekiwana jest znaczna obniżka stawek celnych (które wynosiły 9,6% oraz od 102 do 948 euro/1000 kg netto). Zwiększenie sprzedaży karm dla psów i kotów po wejściu w życie umowy CETA jest istotnym interesem ofensywnym wielu kanadyjskich prowincji⁹⁹. Docelowymi rynkami zbytu mają być głównie nowe państwa członkowskie UE, z uwagi na szybki wzrost popytu na te produkty i ich rosnący udział w światowym rynku. Na podstawie danych o handlu zagranicznym Polski można stwierdzić, że w ostatnich latach wartość polskiego importu karm dla psów i kotów zwiększyła się z 136 mln USD do 212 mln USD, a więc o blisko 56%. Import z Kanady rósł w tym samym okresie wyraźnie szybciej (z wyjątkiem 2014 r.) – jego wartość więcej niż podwoiła się (wzrosła z 2,5 mln USD do ponad 5,2 mln USD). W rezultacie udział Kanady w polskim imporcie karm dla kotów i psów zwiększył się z 1,9% do 2,5% i stała się ona ósmym ich dostawcą do Polski¹⁰⁰. Jakość kanadyjskich karm jest jednak silnie zróżnicowana. Na polskim rynku dostępne są zarówno karmy cenione przez hodowców (np. 1st Choice, Acana, Orijen, Nutram – relatywnie drogie), jak i niskiej jakości (np. Chicopee).

⁹⁹ Por. *Canada-European Union: Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) - Provinces and Territories*; <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/benefits-avantages/pt.aspx?lang=eng>

¹⁰⁰ Obliczenia własne na podstawie danych Comtrade.

Cła w Unii Europejskiej na główne pozycje w polskim imporcie z Kanady, i po wejściu umowy CETA w życie

Nazwa produktu	Wartość importu z Kanady (tys. USD)	Cło KNU stosowane w 2014 r.	Cło po wejściu w życie umowy CETA
03048100 – Zamrożone filety z łososi pacyficznych, z łososia atlantyckiego i z głowacicy	11 639,7	2%	0%
23091031 - Karma dla psów, kotów, pakowana do sprzedaży detalicznej, zawierająca >10% i <= 30 % masy skrobi, niezawierająca lub zaw. < 10 % masy produktów mlecznych	5 216,4	0%	0%
04071911 - Jaja indycze lub gęsie w skorupkach, zapłodnione do inkubacji	3 798,1	105 euro/1000 szt.	0%
21069098 - Syropy cukrowe niearomatyzowane lub niebarwione, pozostałe	2 836,4	9% + komponent rolny	0%
10011900 - Pszenica durum z wyjątkiem nasion	2 185,8	0%	eliminacja w 8 ratach ^{a)}
12075090 - Nasiona gorczycy, nawet łamane, nie do siewu	2 012,4	0%	0%
22029010 - Napoje bezalkoholowe, niezawierające produktów objętych pozycjami 0209 oraz od 0401 do 0404 lub tłuszczu uzyskanego z tych produktów	1 962,0	9,6%	0%
20089391 - Żurawiny przetw. lub zakons., z dod. cukru, w opak. o zaw. netto > 1 kg, niezaw. Alkoholu	1 849,9	17,6%	0%
03049923 - Mięso zamrożone ze śledzi, nawet rozdrobnione z wyłączeniem mięsa surimi i filetów	1 797,1	0%	0%
05111000 - Nasienie bydłace	1 708,8	0%	0%
08119095 - Owoce i orzechy niegotowane lub gotowane na parze lub w wodzie, zamrożone, niezawierające dodatku cukru lub innego środka słodzącego gdzie indziej niewymienione	1 520,3	14,4%	0%
07123900 - Grzyby oprócz grzybów z rodzaju Agaricus, i trufle, suszone, całe, cięte w kawałki, w plasterkach, łamane lub w proszku, ale dalej nieprzetworz.	1 466,8	12,8%	0%
07134000 - Soczewica suszona, łuskana, nawet bez skórki lub dzielona	1 080,6	0%	0%
12040090 - Nasiona lnu, nawet łamane, nie do siewu	965,6	0%	0%
17022090 - Syrop klonowy niezawierający dodatków środków aromatyzujących lub barwiących	944,8	8%	0%
12011000 - Nasiona soi	866,1	0%	0%
13023900 - Śluzy i zagęszczacze, nawet modyfikowane, pozostałe, gdzie indziej niewymienione	838,7	0%	0%
08119050 - Owoce z gatunku Vaccinium myrtillus, niegotowane lub gotowane na parze lub w wodzie, zamrożone, niezawierające dodatku cukru lub innego środka słodzącego	747,6	12%	0%
03061699 - Krewetki wód zimnych: zamrożone, pozostałe	604,8	12%	0%
21069092 - Syropy cukrowe niearomatyzowane lub niebarwione, niezawierające lub zaw. mniej niż: 1,5 % masy tł. mleka, 5 % masy sach. l. izo-, 5 % masy glukozy l. skrobi	604,6	12,8%	0%

^{a)} Podstawą liberalizacji były stawki celne obowiązujące w czerwcu 2009 r., gdy w imporcie z Kanady obowiązywała stawka 148 euro/tona.

Źródło: Opracowanie własne.

Wejście w życie umowy CETA będzie się wiązało z **istotnym obniżeniem stawek celnych w imporcie m.in. syropów cukrowych i syropu klonowego, żurawiny i borówki amerykańskiej oraz przetworów z nich (np. owoce suszone lub mrożone, soki), jaj indyczych lub gęsich zapłodnionych do inkubacji, grzybów i krewetek**. Zwiększony import żurawiny i borówki będzie zjawiskiem korzystnym z punktu widzenia konsumentów, bowiem doprowadzi do obniżenia ceny tych owoców na rynku polskim. Z uwagi na modę na zdrowe odżywianie (borówka prezentowana jest w mediach jako owoc dietetyczny i prozdrowotny, żurawina – jako owoc o właściwościach profilaktycznych i leczniczych), owoce te są coraz częściej kupowane do bezpośredniej konsumpcji. Spadek cen może doprowadzić do zwiększenia ich przetwórstwa, bowiem obecnie są one stosunkowo drogie, stąd ich przetwórstwo jest mało opłacalne¹⁰¹. Wzrost importu, zwłaszcza borówek, może stanowić istotne zagrożenie dla dynamicznie rozwijającej się produkcji tych owoców w Polsce¹⁰², a częściowo także ich sprzedaży do krajów unijnych¹⁰³.

Zwiększenie importu produktów kanadyjskich do Polski może nastąpić na skutek ich większego włączenia do oferty dużych sieci handlowych pochodzących z krajów UE-15 (import pośredni – via kraje trzecie). Obecnie mamy już do czynienia z podobnym zjawiskiem np. w przypadku syropu klonowego. Trafia on do Polski m.in. z Francji, Austrii, Niemiec i Belgii¹⁰⁴. Uwagę zwraca również fakt, że wiele cukrów i wyrobów cukierniczych, a także pozostałości i odpadów przemysłu spożywczego oraz gotowej karmy dla zwierząt jest importowanych z Kanady, choć mają one inne pochodzenie. Po wejściu w życie umowy CETA Polska będzie najprawdopodobniej dalej je importować albo jako towar pochodzący z Kanady, albo spoza tego kraju. Wiele zależy od tego, jaki będzie margines preferencji i skąd pochodzą te produkty.

Otwarcie rynku europejskiego, w tym polskiego, poprzez utworzenie bezcłowych kontyngentów taryfowych na wieprzowinę i wołowinę wydaje się mieć niewielkie znaczenie, przynajmniej w krótkim okresie. Obecnie Kanada nie wykorzystuje dostępnych dla niej kontyngentów WTO na wołowinę i wieprzowinę (przykładowo w 2013 r. Kanada sprzedała do Unii zaledwie 1000 ton CWE wołowiny). Zwiększenie sprzedaży wymagałoby zmiany sposobów produkcji w Kanadzie oraz konkurowania z krajami Ameryki Południowej (Brazylią, Argentyną, Urugwajem), które są głównymi dostawcami wołowiny do UE, a mają niskie koszty produkcji i już obecnie nie stosują hormonów w produkcji¹⁰⁵. Podobna sytuacja dotyczy wieprzowiny. Mimo dostępu do unijnego bezcłowego kontyngentu taryfowego WTO

¹⁰¹ *Polska borówką amerykańską stoi*, 6.08.2013, <http://www.forbes.pl/polska-borowka-amerykanska-stoi,artykuly,159581,1,1.html>

¹⁰² Przykładowo, zbiory borówki w ostatnich latach wyniosły: 8,6 tys. ton w 2011 r., 11,3 tys. ton w 2012 r., 14,7 tys. ton w 2013 r. i 12,5 tys. ton w 2014 r. Por. *Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy*, „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ, czerwiec 2015. Wielkość produkcji żurawiny jest stosunkowo niewielka, ale zyskuje na popularności. M. Szczepańska, *Żurawina wchodzi na polskie pola*, 17.10.2013, <http://weekend.pb.pl/3377732,78442,zurawina-wchodzi-na-polskie-pola>

¹⁰³ Polska wysyła borówkę amerykańską m.in. Wielkiej Brytanii, Holandii, Niemiec i krajów skandynawskich. Ważne znaczenie ma tu sezonowość. Polskie borówki są zbierane, gdy produkcja w krajach Europy Zachodniej się kończy. Por. P. Mroziak, *Produkcja borówek amerykańskich rośnie trochę szybciej niż popyt*, 11.09.2014, http://www.portalspozywczy.pl/raporty/uprawa-borowek-w-polsce-bedzie-oplaczalna-jeszcze-przez-ok-10-lat,105178_0.html

¹⁰⁴ Porównanie statystyk dotyczących polskiego importu z Kanady według kraju pochodzenia towaru i jego wysyłki pozwala stwierdzić, że w 2014 roku produkty przysłane do Polski bezpośrednio z Kanady (38,3 mln USD) stanowiły niespełna 70% produktów pochodzenia kanadyjskiego, które w tym czasie trafiły do Polski (55,1 mln USD).

¹⁰⁵ Na przykład Brazylia w 1991 r. zakazała używania hormonów wzrostu do produkcji wołowiny w celu uzyskania dostępu do rynku europejskiego. Por. *Agricultural Impacts of the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement*, National Farmers Union, 5 December 2014.

(7 tys. ton) i dodatkowego TRQ z cłami na poziomie 233-434 euro/tona (4624 tony), a ponadto możliwości skorzystania z kontyngentu WTO z takimi samymi cłami lub 16-27 centów/funt (w wysokości 70390 ton), w 2013 r. Kanada wyeksportowała do UE tylko 100 ton CWE wieprzowiny. Ograniczeniem było w tym przypadku powszechne stosowanie raktopaminy (zakazanej przez UE) przez kanadyjskich producentów trzody chlewnej. Poza tym, Unia Europejska - największy światowy eksporter wieprzowiny (w 2014 r. przypadało na nią 2/3 światowego eksportu wieprzowiny), nie jest zainteresowana jej importem z krajów trzecich. Ponadto Kanada posiada niewiele rzeźni spełniających specyficzne normy unijne odnoszące się do zdrowia i bezpieczeństwa żywności (zasady inspekcji i identyfikacji, zapewniające, że zwierzęta nigdy nie były traktowane żadnym z zakazanych leków)¹⁰⁶. Wskazuje się jednak, że otwarcie dodatkowych kontyngentów przez UE może skłonić farmerów kanadyjskich do przestawienia się na hodowlę spełniającą wymogi unijne. Będzie to możliwe dopiero w dłuższej perspektywie.

Analiza oczekiwań poszczególnych prowincji odnośnie do możliwości zwiększenia eksportu do UE po wejściu w życie umowy CETA wskazuje na ich duże zainteresowanie zwiększeniem eksportu żywności przetworzonej, w tym innowacyjnych produktów niszowych o wysokiej wartości dodanej (żywność i napoje specjalistyczne, zwłaszcza dla sektora zdrowotnego i *wellness*).

Istotne znaczenie dla kanadyjskiego eksportu mogłoby mieć ew. ograniczenie barier pozataryfowych, w szczególności odnoszących się do zdrowia zwierząt i roślin oraz bezpiecznej żywności. Dla eksportu prowincji Quebec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan i Alberta, z uwagi na duże znaczenie zbóż i produktów wytwarzanych z nasion oleistych, istotne dla zwiększenia sprzedaży do UE mogłoby być więc ustanowienie mechanizmu współpracy regulacyjnej oraz rozszerzenie zakresu uzgodnień w sprawach biotechnologii. Wskazuje się też potrzebę wspierania efektywnego, opartego na nauce, procesu zatwierdzania produktów i współpracy w sprawie niskiego poziomu obecności organizmów modyfikowanych genetycznie. Na co wielokrotnie wskazano wcześniej, w żadnym wypadku współpraca regulacyjna nie będzie jednak ograniczać uprawnień organów regulacyjnych w zakresie podejmowania decyzji w państwach członkowskich UE ani na szczeblu UE.

Eksport Polski do Kanady

Jeśli chodzi o polski eksport, to na podstawie analizy harmonogramu eliminacji/redukcji stawek celnych na główne towary, można wykazać, że niektóre z nich już obecnie podlegają zerowej stawce celnej, a zatem wejście w życie umowy CETA nie przyniesie zmian w tym zakresie. Dotyczy to m.in. piwa, boczku wieprzowego, filetów z łososi i z głowacicy.

¹⁰⁶ Kanada ma tylko trzy zatwierdzone rzeźnie trzody chlewnej: Kanata Meats, F. Menard's Agromex (sprzedaż do Meksyku) i Du Breton, oraz dwie rzeźnie bydła: Viande Richelieu i Canada Premium Meats. Ibidem.

Cła w Kanadzie na główne pozycje w polskim eksporcie do Kanady, i po wejściu umowy CETA w życie

Kod	Nazwa produktu	Eksport z Polski (mln USD)	Cło KNU w 2014 r.	Cło po wejściu w życie umowy CETA
180690	Pozostałe przetwory spożywcze zawierające kakao (w płynie, paście, proszku, granulkach)	13,6	5%; 6%; 265%, ale nie mniej niż 1,15 USD/kg (cło poza kontyngentem)	0%, z wyjątkiem mieszanek lodów czekoladowych) poza kontyngentem WTO; obowiązuje cło: 265%, nie mniej niż 1,15 USD/kg
220860	Wódka	10,7	12,28 centa/litr bezwodnego alkoholu etylowego	0%
220300	Piwo otrzymywane ze słodu	6,2	0%	0%
020329	Mięso ze świń, pozostałe (np. boczek)	4,9	0%	0%
180632	Pozostałe przetwory spożywcze zawierające kakao (w blokach, tabliczkach lub batonach), bez nadzienia	3,7	6%	0%
170490	Wyroby cukiernicze, niezawierające kakao, włącznie z białą czekoladą	3,4	0%; 9,5%, 10%	0%
200979	Sok jabłkowy	2,8	0%; 4%; 8,5%	0%
240220	Papierosy zawierające tytoń	2,8	12,5%	0%
030429	Filety z łososi pacyficznych, łososia atlantyckiego i z głowacicy	2,2	0%	0%
210390	Mieszanki przypraw	2,1	8%; 9,5%; 11%	0%
190110	Przetwory dla niemowląt, pakowane do sprzedaży detalicznej	1,7	6%; 9,5%	0%
081120	Maliny, jeżyny, morwy, porzeczki, agrest	1,6	6%	0%
190590	Pozostałe pieczywo cukiernicze (np. mace, wafle, papier ryżowy)	1,5	0%; 2%; 3%; 4%; 4,5%; 5,42 centa/kg+4%; 6%; 8,47 centa/kg+8,5%; 8,47 centa/kg+6%; 9,5%; 11%; 13,11 centa/kg+4%; 14,5%	0%
190532	Gofry i wafle	1,3	0%; 2%; 3%; 5,42 centa/kg+4%	0%
160413	Sardynki, sardynele i brisling lub szprotki, całe lub w kawałkach	1,2	0%; 9%	0%
200190	Przetworzone lub zakonserwowane warzywa, owoce, orzechy i pozostałe jadalne części roślin	1,1	0%; 8%	0%
071021	Groch	0,9	9,5%	0%
190531	Słodkie herbatniki	0,9	0%; 2%; 3%; 5,42 centa/kg+4%	0%
200980	Sok z dowolnego innego pojedynczego owocu lub warzywa (np. żurawinowy)	0,9	0%; 9,5%	0%
240120	Tytoń częściowo lub całkowicie odżyłowany	0,8	8%	0%

Źródło: Opracowanie własne.

Zwiększonej sprzedaży tych produktów w przyszłości nie należy zatem przypisywać liberalizacji celnej w ramach umowy CETA, choć można oczekiwać, że ona nastąpi. Przykładowo, boczek wieprzowy pojawił się w polskim eksporcie do Kanady w 2014 r., prawdopodobnie jako skutek zakazu importu polskiej wieprzowiny do Rosji, Ukrainy, Chin, Japonii i Korei Południowej, wprowadzony w związku z przypadkami zachorowań trzody chlewnej na afrykański pomór świń. Decydujące znaczenie dla eksportu polskiej wieprzowiny i jej przetworów na rynek kanadyjski miało zakończenie procesu uznawania równoważności systemów bezpieczeństwa i zaakceptowanie przez Stronę kanadyjską niezbędnych dokumentów dopuszczających polskie mięso do tego rynku (kwiecień 2011 r.)¹⁰⁷ oraz uzyskanie przez polskie firmy uprawnień na eksport do Kanady. Eksport ten będą ponadto wspierać zaplanowane akcje promocyjne, w tym zatwierdzony przez Komisję Europejską program „Rozsmakuj się w Europie”, mający na celu promowanie europejskiej wieprzowiny na rynku Kanady i Japonii¹⁰⁸.

W przypadku **dużej grupy produktów (m.in. wódka, wybrane przetwory spożywcze, papierosy, tytoń, mieszanki przypraw, przetwory dla niemowląt, owoce miękkie, pieczywo cukiernicze czy groch) w umowie CETA przewidziano obniżki stawek celnych w imporcie Kanady, nawet kilkunastoprocentowe (np. papierosy zawierające tytoń). Przełożą się one na poprawę konkurencyjności cenowej polskich produktów na rynku kanadyjskim wobec produktów krajowych i importowanych z krajów spoza UE, co w rezultacie może przyczynić się do zwiększenia ich sprzedaży.** Trzeba mieć jednak na uwadze, że w przypadku wielu produktów, zwłaszcza alkoholi, bardzo duża konkurencja krajowa i zagraniczna oraz liczne ograniczenia o charakterze pozataryfowym, bardzo utrudniają wejście na rynek kanadyjski i utrzymanie się na nim. Poza spełnieniem wymogów formalnych przewidzianych dla sprzedaży tego typu produktów, konieczne jest prowadzenie akcji promocyjnych/reklamowych, uwzględniających obowiązujące w Kanadzie zasady¹⁰⁹.

Obniżki stawek celnych mogą być korzystne dla eksportu zdrowej żywności, wolnej od GMO, zarówno już obecnej na rynku kanadyjskim, jak i nowej. Sprzyjać temu będzie rosnące zainteresowanie Kanadyjczyków żywnością ekologiczną i wyrobami etnicznymi (specjalności kuchni różnych krajów), któremu towarzyszy odchodzenie od konsumpcji podstawowych artykułów (białe pieczywo tostowe, bekon, jaja, hot-dogi, pizza, hamburgery, steki, frytki)¹¹⁰. Sprzedaży europejskich produktów ekologicznych sprzyja porozumienie między UE i Kanadą w sprawie uznawalności produktów organicznych. Wcześniej unijny import produktów ekologicznych z Kanady odbywał się na mocy przepisów przejściowych, ważnych do końca 2012 roku, pozwalających państwu członkowskiemu udzielić importerowi, zarejestrowanemu na jego terenie, zezwolenia na wprowadzanie na rynek produktów importowanych z krajów spoza wykazu (art. 19 rozporządzenia Komisji nr 1235/2008). Warunkiem uzyskania zezwolenia było przedstawienie przez importera dowodów spełnienia wymogów określonych

¹⁰⁷ <http://www.minrol.gov.pl/pol/Ministerstwo/Zespol-Prasowy/Informacje-Prasowe/Wizyta-w-Kanadzie-w-dniach-7-14-maja-2011-r>

¹⁰⁸ Program ten, na zlecenie Związku „Polskie Mięso”, zrzeszającego blisko 70 polskich producentów branży mięsnej, oraz Agencji Rynku Rolnego, zrealizuje dom mediowy SPC House of Media i agencja reklamowa Legend Group. Kampania promocyjno-informacyjna ma trwać 3 lata. Przewiduje się m.in. prezentację oferty na najważniejszych targach spożywczych w Kanadzie oraz organizację misji gospodarczych. W 2016 r. stoiska promujące europejską wieprzowinę pojawią się na targach Toronto Food + Drink Market (8–10 kwietnia). Por. *Promocja polskiej wieprzowiny w Kanadzie*, 25.10.2015, <https://canada.trade.gov.pl/pl/aktualnosci/154516,promocja-polskiej-wieprzowiny-w-kanadzie.html>

¹⁰⁹ *Rynek produktów alkoholowych w Kanadzie*, WPHiI Konsulatu Generalnego RP w Montrealu, 25.06.2013.

¹¹⁰ Por. *Eksport do Kanady artykułów spożywczych*, WPHiI Konsulatu Generalnego RP w Montrealu, 7.07.2014.

w rozporządzeniu Rady nr 834/2007¹¹¹. Przedsiębiorcy, którzy chcieli prowadzić handel po obu stronach Atlantyku, musieli starać się o oddzielne certyfikaty dla dwóch norm, co oznaczało podwójne opłaty, kontrole i formalności.

Porozumienie Unii Europejskiej z Kanadą w sprawie uznawalności produktów organicznych

Na mocy dwustronnego porozumienia w sprawie wzajemnej uznawalności produktów ekologicznych:

- 21 czerwca 2011 r., na mocy rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) nr 590/2011¹¹², Kanada została włączona do wykazu krajów trzecich¹¹³, których system produkcji i środki kontroli w odniesieniu do produkcji ekologicznej produktów rolnych uznane są za równoważne z zasadami ustalonymi w rozporządzeniu (WE) nr 834/2007 z 28 czerwca 2007 roku (art. 33), a więc na listę krajów trzecich, z których produkty ekologiczne mogą być importowane bez konieczności przeprowadzania dodatkowej certyfikacji; W imporcie z Kanady za produkty ekologiczne mogły być uznane, po uzyskaniu świadectwa wydanego przez zatwierdzone kanadyjskie jednostki certyfikujące, żywe lub nieprzetworzone produkty rolne oraz roślinny materiał rozmnożeniowy i nasiona do uprawy, a także uprawiane w Kanadzie przetworzone produkty rolne przeznaczone do spożycia oraz na paszę. W 2012 roku wykaz produktów, które mogły być uznane za ekologiczne został rozszerzony. Objął on: nieprzetworzone produkty roślinne, roślinny materiał rozmnożeniowy i nasiona uprawne, żywe zwierzęta lub nieprzetworzone produkty pochodzenia zwierzęcego oraz uprawiane w Kanadzie przetworzone produkty rolne przeznaczone do spożycia (z wyłączeniem wina) lub na paszę. Kanadyjskim produktom ekologicznym eksportowanym do UE w ramach Uzgodnienia w sprawie ekologicznej równoważności zawartego między Unią Europejską a Kanadą musi towarzyszyć świadectwo kontroli (the "Certificate of Inspection"), zgodnie z art. 13 i załącznikiem V rozporządzenia Komisji (WE) nr 1235/2008.
- 23 czerwca 2011 r. Kanada uznała produkty ekologiczne pochodzące ze wszystkich państw członkowskich UE za zgodne z kanadyjskimi regulacjami dotyczącymi produktów organicznych; co oznacza, że produkty europejskie, które otrzymały certyfikat produktu ekologicznego w UE nie muszą dokonywać dodatkowej certyfikacji w Kanadzie.

Logo produktu organicznego Unii Europejskiej oraz Kanady jest respektowane na obydwu rynkach.

Źródło: Produkty organiczne: porozumienie UE – Kanada, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Konsulatu Generalnego RP w Montrealu, 19.03.2012.

Rozważając sprzedaż produktów typowo polskich trzeba mieć jednak na uwadze, że niektóre z nich (np. pierogi czy wędliny) są produkowane przez firmy polonijne, wykorzystujące polskie receptury, co praktycznie uniemożliwia (wędliny) lub znacznie utrudnia (mrożone pierogi) ich eksport do Kanady¹¹⁴. Ponadto, kanadyjscy konsumenci są przywiązani do znanych i sprawdzonych marek północnoamerykańskich i światowych. Wprowadzenie na rynek nowego produktu wymaga więc zazwyczaj znacznych nakładów na reklamę, różnego rodzaju akcje promocyjne itp.

¹¹¹ Rozporządzenie Rady nr 834/2007 z 28.06.2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylającego rozporządzenie (EWG) nr 2092/91, Dz. Urz. L 189 z 20.07.2007 r., s. 1.

¹¹² Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 590/2011 z 20 czerwca 2011 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1235/2008 ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 w odniesieniu do ustaleń dotyczących przywozu produktów ekologicznych z krajów trzecich (Dz. Urz. 161 z 21.06.2011). Rozporządzenie zmienione przez rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 1084/2011 z 27 października 2011 r. w sprawie zmiany i sprostowania rozporządzenia (WE) nr 1235/2008 ustanawiającego szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 w odniesieniu do ustaleń dotyczących przywozu produktów ekologicznych z krajów trzecich, Dz. Urz. UE 281 z 28.10.2011

¹¹³ Wykaz takich państw znajduje się w zał. III do rozporządzenia Komisji (WE) nr 1235/2008 z 8 grudnia 2008 r. ustanawiającego szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 w odniesieniu do ustaleń dotyczących przywozu produktów ekologicznych z krajów trzecich, Dz. Urz. UE L 334 z 12.12.2008 r., ze zm.

¹¹⁴ Por. *Eksport do Kanady artykułów spożywczych*, WPHiI Konsulatu Generalnego RP w Montrealu, 7.07.2014.

Umowa CETA wniesie jedynie niewielkie zmiany w warunkach importu produktów mleczarskich do Kanady. Kanada nie zgodziła się bowiem na liberalizację z uwagi na stosowany system kontroli i zarządzania podażą, którego celem jest bilansowanie podaży i popytu oraz zapewnienie wyrównanej siły rynkowej poszczególnych uczestników łańcucha dostaw. **Szanse na zwiększenie eksportu daje jedynie utworzony kontyngent taryfowy na ser i założone w umowie rozszerzenie grona jego dostawców.** Trzeba mieć jednak na uwadze, że dysponujący licencjami importerzy kanadyjscy preferują produkty o ugruntowanej pozycji/marce, ponieważ takich poszukują konsumenci. Największym powodzeniem cieszą się więc sery twarde francuskie, holenderskie i włoskie¹¹⁵. Rosnący polski eksport serów twardych do Włoch¹¹⁶ pokazuje jednak, że można próbować wejść nawet na rynki pozornie trudne. Chociaż raczej nie pod własną marką.

Jeśli chodzi o ważne dla Polski owoce i warzywa, to ich eksport może być nieopłacalny z uwagi na dużą odległość między rynkami i związane z tym wysokie koszty transportu (dotyczy głównie owoców i warzyw miękkich). **Liberalizacja celna może stać się jednak bodźcem do zwiększenia eksportu żywności przetworzonej (np. soków jabłkowych, mrożonek owocowych i warzywnych, przekąsek owocowych i warzywnych).** Pewne możliwości w tym zakresie daje szersze otwarcie kanadyjskiego rynku zamówień publicznych. Polskie firmy mogłyby z tego skorzystać oferując zdrową żywność przetworzoną (np. suszone lub liofilizowane owoce i warzywa dla szkół, chipsy z jabłek). Trudno ocenić, na ile będą one w stanie wykorzystać tę możliwość, biorąc pod uwagę silną konkurencję ze strony firm z Europy Zachodniej, a także USA i Meksyku, a ponadto obowiązujące w Kanadzie wymogi formalne stawiane firmom ubiegającym się o zamówienia publiczne.

Na podstawie przeprowadzonego badania można stwierdzić, że wejście w życie umowy CETA nie doprowadzi do znaczącego wzrostu handlu produktami rolno-spożywczymi między Polską i Kanadą. Największe efekty handlowe w polskim imporcie z Kanady mogą wystąpić w przywozie odpadów przemysłu spożywczego i pasz dla zwierząt, przetworów z owoców i warzyw, różnych przetworów spożywczych oraz owoców i orzechów. Import z Kanady produktów dwóch pierwszych grup może po wejściu w życie umowy CETA wzrosnąć nawet o ponad 100%. Z kolei w polskim eksporcie do Kanady największych efektów handlowych można się spodziewać w przypadku przetworów z owoców i warzyw, przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego, warzyw, różnych przetworów spożywczych oraz tytoniu i wyrobów tytoniowych.

Z uwagi na niewielkie efekty handlowe, **umowa CETA nie wpłynie też istotnie na wielkość i strukturę produkcji rolnej w Polsce. Z szacunków wynika, że jej wpływ na strukturę produkcji będzie przez wiele lat statystycznie nieistotny. Nie będzie ona miała również wpływu na dynamikę produkcji rolno-spożywczej ani poziom zatrudnienia w rolnictwie.**

Skumulowane (2015-2020) zmiany struktury produkcji spowodowane efektem kreacji i przesunięcia eksportu, w %

Wyszczególnienie	Struktura produkcji rolno-spożywczej w 2013 r.	Struktura produkcji rolno-spożywczej po uwzględnieniu skumulowanego efektu kreacji i przesunięcia	Zmiana struktury produkcji
Rolnictwo (produkcja rolnicza)	34,36	34,35	-0,013

¹¹⁵ Por. *Eksport do Kanady artykułów spożywczych*, WPHI Konsulatu Generalnego RP w Montrealu, 7.07.2014.

¹¹⁶ „Wiadomości Rolnicze”, *Eksport serów zmienił kierunek...*, 4 maja, 2015 - <http://www.wrp.pl/eksport-ser%C3%B3w-zmieni%C5%82-kierunek%E2%80%A6>

Przemysł spożywczy	58,24	58,24	0,005
Przemysł napojów	6,23	6,24	0,007
Przemysł tytoniowy	1,17	1,17	0,002

Wpływ efektu kreacji i przesunięcia w eksporcie do Kanady na wielkość zatrudnienia w Polsce

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015-2020
Rolnictwo (produkcja rolnicza)	1	1	2	2	3	4	14
Przemysł spożywczy	29	34	38	40	41	42	225
Przemysł napojów	3	4	5	6	8	10	36
Przemysł tytoniowy	1	2	2	2	2	2	9
Przemysł rolno-spożywczy ogółem	34	41	46	51	54	58	284

Umowa miałaby większe znaczenie, jeśli jej efektem będą zmiany w stosowanych środkach sanitarnych i fitosanitarnych (np. w zakresie stosowania hormonów wzrostu w hodowli bydła czy raktopaminy przez producentów trzody chlewnej) oraz podejściu Komisji Europejskiej do biotechnologii i obecności organizmów modyfikowanych genetycznie, które mogłyby być ew. skutkiem przewidzianej w umowie współpracy regulacyjnej (postanowienia CETA w tym zakresie pozostają jednak bez uszczerbku dla uprawnień organów regulacyjnych w zakresie podejmowania decyzji w państwach członkowskich UE ani na szczeblu UE).

Skutkiem ew. bardziej niż obecnie liberalnego podejścia do zagadnienia GMO byłby, z dużym prawdopodobieństwem, wzrost importu do Polski kanadyjskiej produkcji roślinnej (przede wszystkim zbóż i roślin oleistych). Z uwagi na towarowy charakter tej produkcji jest ona dużo tańsza niż w Polsce i nawet po uwzględnieniu kosztów transportu będzie konkurencyjna cenowo bardziej niż produkcja polska. Wzrost importu mógłby dotyczyć będzie nie tylko Polski, ale i innych państw członkowskich UE, przez co zmniejszy prawdopodobnie również zapotrzebowanie na polskie zboże na rynku unijnym (abstrahując od wpływu GMO na zdrowie ludzi czy zwierząt).

Reasumując, ogólnie wpływ wejścia w życie umowy CETA na polski sektor rolny i eksport produktów rolnych do Kanady nie będzie istotny, przede wszystkim z uwagi dużą odległość geograficzną między Polską i Kanadą (duże koszty transportu) i podobieństwo struktur produkcji, ale także ze względu na istniejące bariery pozataryfowe i zasady organizacji rynków rolnych. **Umowa może mieć wpływ na handel niektórymi produktami, np. karmami dla zwierząt, borówkami i żurawiną oraz przetworami z nich, syropami cukrowymi i syropem klonowym czy grzybami i krewetkami w imporcie Polski, a wódką, wyrobami tytoniowymi, słodczami, przyprawami, przetworami dla niemowląt i owocami w polskim eksporcie.** Szczególnie duże szanse ma żywność zdrowa (ekologiczna), w związku ze zmianą gustów kanadyjskich konsumentów. Jednocześnie wprowadzenie ułatwień w handlu, wsparte odpowiednią promocją i dobrą jakością polskich produktów, może spowodować wzrost eksportu znacznie nawet większy od przewidywanego.

W dalszej perspektywie wzrost wzajemnego handlu rolno-spożywczego, a zwłaszcza polskiego importu z Kanady, będzie zależał istotnie od utrzymania/zmian w zakresie środków sanitarnych i fitosanitarnych.

17. Ocena ryzyka wykorzystania CETA przez firmy z krajów trzecich np. amerykańskie korporacje

Wymiana towarowa

Ryzyko wykorzystania CETA przez firmy z krajów trzecich np. amerykańskie korporacje w wymianie towarowej należy uznać za ograniczone.

Ze wzgl na niski poziom obowiązujących stawek celnych w eksporcie do UE, pojawia się ograniczony bodziec w związku z przewidywaną w CETA liberalizacją do przenoszenia fabryk np. z USA do Kanady.

Jednocześnie mechanizmem wbudowanym w CETA zabezpieczającym przed potencjalnym ryzykiem reeksportu np. towarów amerykańskich są tzw. reguły pochodzenia towarów określone w protokole w sprawie reguł pochodzenia do umowy CETA.

W tym miejscu należy wyjaśnić, że **reguły pochodzenia towarów na potrzeby CETA** określają warunki, od których spełnienia zależy możliwość skorzystania z preferencji handlowych pomiędzy Stronami umowy (uzyskanie preferencyjnego pochodzenia UE lub Kanady na potrzeby CETA wymaga zatem spełnienia albo warunku całkowitego uzyskania albo przeprowadzenia wystarczającej obróbki lub przetworzenia, których poziom określa odpowiednia dla danego produktu reguła pochodzenia zdefiniowana w CETA. Przeprowadzenie takiej obróbki czy przetworzenia jest wymagane tylko w odniesieniu do tzw. niepochodzących surowców, komponentów czy części, a więc tych, które co do zasady nie posiadają statusu pochodzących z kraju, w którym te operacje są przeprowadzane (odpowiednio UE lub Kanady)).

Istotnym odstępstwem od wymogu przeprowadzenia wystarczającej obróbki lub przetworzenia może być zastosowanie i) alternatywnych rozwiązań przewidujących bardziej liberalne reguły dla wybranych produktów w ramach kontyngentów lub ii) zastosowanie przepisów o kumulacji pochodzenia z krajami trzecimi (możliwość wzięcia pod uwagę obróbek i przetworzeń dokonanych w ramach określonej strefy preferencyjnego handlu, która ma na celu rozszerzenie możliwości wykorzystania do wytwarzania produktów „pochodzących” surowców, komponentów, części pochodzących z kraju trzeciego poprzez traktowanie ich tak jakby pochodziły z kraju wytworzenia produktu (tak jakby pochodziły z UE lub Kanady) (może oznaczać promocję montażu wobec rzeczywistych procesów produkcyjnych).

W toku negocjacji Kanada oprócz daleko idących zmian po stronie UE w samej strukturze unijnego systemu reguł pochodzenia (dot. np. metod kalkulacji lokalnej wartości dodanej), co do zasady proponowała, w kontekście struktury własnej gospodarki, także bardziej liberalne reguły pochodzenia towarów. Prócz tego, wnioskowała o szersze możliwości stosowanie kumulacji pochodzenia (możliwości szerszego wykorzystania surowców, komponentów, części niepochodzących z Kanady, ale importowanych np. z USA albo Meksyku (w ramach NAFTA), jako materiałów pochodzących, tak jakby były one wyprodukowane/uzyskane na terytorium Kanady.

Większość korzyści, w tym tych związanych z możliwościami rozszerzonej kumulacji pochodzenia z krajami NAFTA (USA i Meksyk), które to nie są istotnymi dostawcami surowców, komponentów i części dla przemysłu UE, pojawiłoby się po stronie Kanady, a nie UE.

Dopuszczenie więc tak liberalnych reguł pochodzenia jak i możliwości szerokiej kumulacji w umowie CETA, o jakie wnioskowała Kanada, od początku nie było celowe z perspektywy UE (dysponującej dużym własnym zapleczem surowcowo-produkcyjnym).

Przyjęcie rozwiązań forsowanych przez Kanadę, prawdopodobnie osłabiłoby także siłę negocjacyjną UE wzg. USA w negocjacjach TTIP (pośredni efekt preferencji dla USA niebędących stroną umowy CETA, bez wzg. na wyniki negocjacji TTIP).

Ostatecznie przyjęte rozwiązania CETA są więc odzwierciedleniem pewnego kompromisu.

Dla wybranych towarów, dla których poprzez CETA nastąpi znaczne otwarcie rynku sytuacja przedstawia się w następujący sposób:

Towary rolne

W odniesieniu do nieprzetworzonych produktów rolnych co do zasady konieczne jest spełnienie warunku całkowitego uzyskania w Kanadzie. W odniesieniu do przetworzonych produktów rolnych wymóg zmiany klasyfikacji (inny dział lub pozycja Systemu Szarmonizowanego HS niż produkt gotowy) i często spełnienie szeregu innych warunków, które muszą być spełnione jednocześnie z warunkiem zmiany klasyfikacji (co oznacza, że np. mięso musi pochodzić od zwierząt urodzonych i wyhodowanych w Kanadzie, produkty przemysłu młynarskiego z kanadyjskich zbóż a warzywa, rośliny i produkty roślinne muszą być uprawiane i zebrane na obszarze Kanady, dla produktów spożywczych (np. ciastek) obowiązują z kolei limity także na wykorzystanie cukru z krajów trzecich).

Tym niemniej ustanowiono w CETA także bardziej liberalne reguły dla wybranych produktów eksportowanych przez podmioty kanadyjskie do UE w ramach kontyngentów (dla produktów o wysokiej zawartości cukru kontyngent roczny kanadyjskiego eksportu do UE wynosi 30 tys. ton, dla słodyczy – 10 tys. ton, dla wyrobów spożywczych z mąki, makaronów, dla sosów i ciastek – 35 tys. ton, a dla karmy dla psów i kotów – 60 tys. ton), z zastosowaniem tzw. klauzul automatycznego wzrostu wielkości ww. rocznych kontyngentów po przekroczeniu odpowiedniego poziomu ich wykorzystania.

Chemia

W przypadku nawozów (dział 31 HS) uzgodniono rozwiązania UE, tj. zmianę pozycji taryfowej (CTH) z max. 20% limitem surowców niepochodzących, klasyfikowanych w tej samej pozycji taryfowej (mimo iż Kanada wnioskowała o znacznie bardziej liberalne reguły pochodzenia dla tych towarów, a mianowicie zmianę podpozycji taryfowej (CTSH) (bez limitu dla udziału materiałów niepochodzących, klasyfikowanych w tej samej pozycji taryfowej). Z kolei w przypadku np. polimerów etylenu/polietylenu (poz. 3901-3915 HS), w tym dla żywic epoksydowych uzgodniono rozwiązania pośrednie (Kanada chciała zmiany podpozycji taryfowej z max. (wyższym od unijnych założeń) 50% (wartościowym/wagowym) limitem udziału materiałów niepochodzących). W odniesieniu do wielu pozostałych produktów np. amoniaku, środków piorących czy kosmetyków takich rozbieżności negocjacyjnych nie było.

Wyroby włókiennicze i odzież

Przyjęto standardowo restrykcyjne unijne rozwiązania (tzw. takie jak w innych umowach FTA - podwójne przetworzenie, popierane przez EURATEX, oraz polskie stowarzyszenia branżowe, takie jak PIOT i Izba Bawełny) za wprowadzeniem łącznie 49 kontyngentów

ilościowych objętych zliberalizowanymi regułami pochodzenia w eksporcie z Kanady do UE i 36 kontyngentów – w eksporcie z UE do Kanady (w obu przypadkach dotyczy to wolumenu eksportu na poziomie 130 mln EUR, co miało odpowiadać średniemu wolumenowi kanadyjskiego eksportu z Kanady do UE z najlepszych 5 z ostatnich 10 lat). Kontyngenty w eksporcie z Kanady do UE obejmują m.in.: przędze bawełniane i syntetyczne, tkaniny z włókien syntetycznych, damskie lub dziewczęce kostiumy, spódnice, dresy, bieliznę i podkoszulki (kontyngenty o najwyższym wolumenie). Dodatkowo przewidziano tzw. klauzule automatycznego wzrostu wielkości ww. rocznych kontyngentów po przekroczeniu odpowiedniego poziomu ich wykorzystania.

Motoryzacja

W odniesieniu do samochodów osobowych: 1) dla eksportu kanadyjskiego poniżej wielkości 100 tys. aut rocznie: ustanowiono jednostronne odstępstwo, zgodnie z którym za kanadyjski będzie uznawany taki samochód, w wytwarzaniu którego wartość komponentów i części niepochodzących (z Kanady czy UE) nie przekroczy 70% ceny fabrycznej takiego auta (alternatywnie 80% wg. metody kosztów netto). Derogacja będzie obowiązywać do czasu zastosowania rozwiązań o kumulacji pochodzenia z USA (po wejściu w życie TTIP). 2) dla eksportu europejskiego i dla eksportu kanadyjskiego powyżej 100 tys. aut rocznie: i) w okresie pierwszych 7 lat od wejścia w życie CETA – za samochód kanadyjski (ale i europejski) będzie uznawany taki, w wytworzeniu którego wartość komponentów i części niepochodzących nie przekroczy 50% jego fabrycznej ceny; ii) po 7 latach – 45% jego ceny fabrycznej; iii) a po wejściu w życie TTIP i rozwiązań z zakresu kumulacji pochodzenia – 40% jego ceny fabrycznej (przy czym komponenty i części amerykańskie będą uznawane za pochodzące z Kanady).

Żadne z europejskich (ACEA, CELPA) jak i krajowych stowarzyszeń branżowych, na żadnym etapie negocjacji CETA, nie zgłosiło zastrzeżeń w tym zakresie.

Komentarz

W związku z istotnymi różnicami systemów reguł pochodzenia UE i NAFTA propozycje rozwiązań z zakresu reguł pochodzenia na potrzeby CETA są wynikiem podjęcia pewnych kompromisów.

Rozwiązania te z pewnością zabezpieczają przed ryzykiem prostego reeksportu towarów, co nie oznacza, że są doskonałe (w pewnym stopniu są np. oparte na rozwiązaniach NAFTA, co wraz z dużą ilością kontyngentów, może stwarzać trudności w stosowaniu służbom celnym i eksporterom).

Jakkolwiek dodatkowe kontyngenty roczne dla produktów objętych odstępstwami w eksporcie z Kanady do UE dla niektórych produktów rolnych i rolnych przetworzonych, ryb i produktów rybołówstwa oraz pojazdów są duże i choć mogą być furtką dla amerykańskich materiałów/surowców, a nawet produktów (w ramach dużych kontyngentów będzie mogły wejść produkty amerykańskie mało przetworzone w Kanadzie), nie powinny one stanowić istotnego zagrożenia dla polskich producentów (produkty objęte derogacjami dotyczą także produktów niewytwarzanych w Polsce). Potencjalne ryzyko dla polskiej gospodarki może ew. wynikać z derogacji i kontyngentów dla wyrobów włókienniczych i odzieży. Tym niemniej ustalenie podobnych kontyngentów w eksporcie z UE do Kanady stwarza także potencjalne szanse dla polskich eksporterów tych produktów (i oznacza symetrię we wzajemnym otwarciu rynku).

CETA dopuszcza jednocześnie możliwość przyszłej kumulacji pochodzenia dla pojazdów i ograniczonej liczby produktów rolnych z USA, pod warunkiem wejścia w życie TTIP i trójstronnego uzgodnienia warunków jej stosowania. Będzie to oznaczało, że np. części i akcesoria samochodowe wyprodukowane z USA będą mogły być w przyszłości uznawane jako pochodzące przy produkcji samochodów w UE i Kanadzie. Nie powinno to jednak stanowić istotnego zagrożenia mając na uwadze to, że TTIP będzie zawierał postanowienia o liberalizacji handlu pojazdami i częściami do nich w relacjach UE i USA. Biorąc pod uwagę ograniczony import samochodów z Ameryki Płn., zasada ta nie powinna stwarzać zagrożenia dla polskich producentów i eksporterów. Składną barierą i tak mogą pozostać standardy techniczne i różnice w nich (zależy od przesądzeń TTIP i update CETA w przyszłości).

Kwestią do dalszego uzgodnienia przez Strony w przyszłości, co będzie wymagać szczegółowej analizy i oceny ze strony Polski, będą rozwiązania z zakresu tzw. kumulacji pochodzenia, zgodnie z którą za pochodzące z terytorium Kanady/obszaru CETA będą uznawane materiały, komponenty, części importowane z krajów trzecich, będących Stronami umów o wolnym handlu jednocześnie z UE i z Kanadą. Takie rozwiązania z pewnością przede wszystkim ułatwiłyby kanadyjskim producentom wykorzystanie materiałów, komponentów, części pochodzących z USA, Meksyku i innych krajów Ameryki Południowej. Z drugiej strony, polscy producenci mogliby ew. także w przyszłości wykorzystywać np. nieprzetworzone produkty rolne z Ukrainy do dalszego przetworzenia w Polsce i eksportu do Kanady na warunkach CETA przysługującym produktom pochodzenia UE. Zgoda na takie przesądzenia i określenie możliwego zakresu ich stosowania, wymaga – jak wyżej - szczegółowych analiz, czy i w jakim zakresie Polska mogłaby na tym skorzystać netto.

Wymiana usług

W obszarze handlu usługami i dostępu do rynku CETA nie spowoduje zagrożenia dla polskich firm usługowych ze strony amerykańskich korporacji, które miałyby wchodzić na nasz rynek poprzez wykorzystanie rynku Kanady i umowy CETA. Odwrotnie, CETA stanowi furtkę dla europejskich dla europejskich, w tym polskich firm do wejścia na rynek amerykański przez Kanadę.

CETA była negocjowana przy założeniu, że w niedalekiej przyszłości będzie negocjowana umowa o wolnym handlu UE-USA. Tak więc patrząc pod kątem wpisanych w CETA zastrzeżeń w sektorach usługowych dla Polski, są one bardziej restrykcyjne niż byłyby w przypadku TTIP. TTIP w kontekście usług miał być najbardziej liberalną umową handlową, zabezpieczającą jednocześnie podstawowe interesy i wrażliwości UE, w tym Polski. Takimi wrażliwościami są m.in.: dostęp do usług publicznych, w tym do publicznej służby zdrowia, publicznych usług edukacyjnych, usług socjalnych, dystrybucji wody także usług audiowizualnych oraz kwestie nabywania nieruchomości przez cudzoziemców. Wrażliwości te są także zabezpieczone w umowie CETA w niektórych sektorach jeszcze bardziej restrykcyjnie.

Jeżeli zatem przy braku TTIP korporacje amerykańskie działające w sektorach usług chciałyby wykorzystać CETA aby wejść na rynek europejski i Polski, wówczas w niektórych sektorach usług miałyby zagwarantowany niższy poziom liberalizacji w dostępie do rynku niż miałyby w przypadku TTIP.

Odwracając sytuację, przy braku TTIP Polska miałaby znacznie bardziej ograniczony dostęp do rynku amerykańskiego dla polskich firm usługowych zamierzających działać w USA ponieważ ten dostęp odbywałby się na podstawie postanowień GATS.

W odniesieniu natomiast do handlu usługami w kontekście 4 sposobu świadczenia usług, czyli tymczasowej obecności osób fizycznych wykonujących usługi w ramach kontraktu, należy wskazać, że korporacje amerykańskie mogłyby mieć używając CETA wiele ułatwień dla swoich tymczasowo delegowanych pracowników do UE. Wynika to z tego, że CETA zapewni wzajemne uznawanie licencji i kwalifikacji zawodowych profesjonalnych usługodawców oraz większą mobilność wykwalifikowanego personelu. CETA jest pierwszą umową o wolnym handlu, która zawiera istotne postanowienia dotyczące wzajemnego uznawania kwalifikacji zawodowych. Zarówno Kanada, jak i UE zobowiązały się do umożliwienia założonych w nich przedsiębiorstwom do delegowania swoich pracowników wewnątrz przedsiębiorstwa na okres do trzech lat bez względu na sektor działalności. Dodatkowo umowa po raz pierwszy gwarantuje możliwość towarzyszenia małżonków i rodzin pracownikom tymczasowo oddelegowanym do spółek zależnych za granicą. Osoby fizyczne, tzw. „usługodawcy kontraktowi” oraz świadczący usługi w zakresie wolnych zawodów będą mogli zatrzymać się w kraju strony umowy na okres 12 miesięcy, a nie 6 miesięcy, jak było do tej pory. Trudno jednak jednoznacznie stwierdzić, czy ww. kwestie należy traktować jako zagrożenie dla rynku Polski. Raczej jako ułatwienia dla usługodawców z USA.

Ochrona inwestycji i system rozstrzygania sporów inwestor-państwo

Postanowienia CETA w zakresie ochrony inwestycji są mniej korzystne dla inwestora niż te wynikające z umowy BIT Polska – Kanada czy też traktatu dwustronnego Polski z USA. Dodatkowo, niektóre kwestie proceduralne w postępowaniu arbitrażowym oraz brak możliwości wyboru przez inwestora arbitra do orzekania w sporze czynią z CETA o wiele mniej atrakcyjny traktat dla ochrony interesów inwestorów niż ww. dwustronne umowy. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że inwestor amerykański, mając do wyboru skorzysta z mechanizmu rozstrzygania sporów inwestor – państwo w CETA czy też na podstawie dwustronnej umowy BIT, wybrałby umowę BIT (jeżeli nie dwustronny traktat z USA, to tzw. intra-EU BIT, które to umowy nie zawierają w takim stopniu jak CETA zabezpieczeń przed pozwami i nie równoważą ochrony inwestora z prawami państwa).

Należy pamiętać, że w umowie CETA wykluczono korzystanie przez *mailbox companies* ochrony wynikającej z umowy poprzez doprecyzowanie definicje inwestycji i inwestora.

Inwestycja aby być chroniona musi być: 1) dokonana na terytorium Strony, 2) zgodnie z przepisami obowiązującymi w czasie dokonywania inwestycji, 3) bezpośrednio lub pośrednio należeć do inwestora drugiej Strony lub podlegać jego bezpośredniej lub pośredniej kontroli oraz 4) istnieć w dniu wejścia w życie CETA lub być dokonana lub nabyta po tym dniu. Wskazano też w umowie CETA kryteria „inwestora”, które pozwalają na objęcie tym terminem przedsiębiorstwo: utworzone zgodnie z przepisami obowiązującymi na terytorium danej Strony i prowadzące istotną działalność gospodarczą na terytorium tej Strony lub które bezpośrednio lub pośrednio należy do osoby fizycznej pochodzącej z terytorium danej Strony lub przedsiębiorstwa (spełniającego powyższe kryteria) albo podlega ich bezpośredniej lub pośredniej kontroli. Osoba fizyczna jest rozumiana jako obywatel lub stały rezydent Kanady czy też PCz. UE.

Inwestor amerykański jeżeli będzie chciał skorzystać z CETA musi spełnić powyższe kryteria.

Umowa dwustronna BIT Polska – Kanada z 1990 r. czy też dwustronny traktat Polski z USA podobnie jak inne umowy BIT zawarte przez Polskę z krajami trzecimi nie zawiera tak restrykcyjnej jak CETA definicji inwestora inwestycji.

Obok restrykcyjnej definicji inwestycji i inwestora CETA wprowadza także inne, korzystniejsze, z punktu widzenia Polski jako państwa pożywanego, postanowienia w zakresie gwarancji materialnych w porównaniu do umowy BIT z Kanadą (i też traktatu dwustronnego z USA): prawo państwa do wprowadzenia regulacji w celu osiągnięcia uzasadnionych celów politycznych takich jak zdrowie publiczne, bezpieczeństwo, środowisko, moralność publiczna, ochrona społeczna i konsumentcka czy też promocja i ochrona różnorodności kulturowej, nawet jeżeli regulacje te mogą negatywnie wpłynąć na inwestycje zagraniczne czy też oczekiwania inwestorów zagranicznych co do zysku, doprecyzowano klauzulę sprawiedliwego i uczciwego traktowania, termin „uzasadnione oczekiwania inwestora” nie jest wymieniony jako składowy element klauzuli i został zawężony do konkretnych oświadczeń i obietnic państwa na podstawie których inwestor zainwestował lub utrzymał inwestycje a państwo ich nie dotrzymało. Wprowadzono możliwość ograniczenia swobody transferów związanych z inwestycjami, zgodnie z prawem UE. CETA nie zawiera klauzuli parasolowej (inaczej niż w traktacie dwustronnym Polski z USA), która obejmuje ochroną kontrakty zawarte między inwestorem a państwem. Ponadto CETA przewiduje zasadę, iż koszty postępowania arbitrażowego są ponoszone przez stronę przegraną, szybkie ścieżki odrzucenia przez sąd nieuzasadnionych i błahych roszczeń oraz wyklucza możliwość prowadzenia tego samego sporu równoległe zarówno przed sądem powszechnym, jak i sądem inwestycyjnym. Dodatkowo, stały sąd inwestycyjny odrzuca zasadę klasycznego arbitrażu, że to strony sporu wybierają swoich arbitrów do orzekania w danej sprawie.

18. Nienaruszalność prawa Stron (w tym Polski) do regulowania w zakresie np. praw pracowniczych, ochrony środowiska i ochrony zdrowia

W CETA Strony podkreślają znaczenie działalności gospodarczej prowadzonej w ramach zrozumiałych i przejrzystych regulacji określonych przez organy publiczne, a także fakt, że uznają prawo do tworzenia uregulowań w interesie publicznym za główną zasadę leżącą u podstaw Umowy.

Prawo o regulowania a ochrona inwestora i inwestycji

Prawo do regulacji zostało sformułowane np. dla celów rozdziału ósmego *Inwestycje* (art. 8.9 ust. 1 i 2 CETA) ma na celu zrównoważenie ochrony inwestora i inwestycji z prawem państwa do wprowadzenia regulacji. W dotychczasowym orzecznictwie trybunały arbitrażowe badając czy nastąpiło złamanie klauzuli FET, w tym naruszenie „uzasadnionych oczekiwań” inwestora co do stabilności prawa, nie były zobowiązane do wzięcia pod uwagę prawa państwa do wprowadzania regulacji dla uzasadnionych celów, ponieważ prawo to nie było wpisane do postanowień umowy. Właśnie brak w umowach BIT postanowień dotyczących prawa do regulacji, prowadził do zbyt przychylniej dla inwestorów interpretacji tych traktatów. W krytyce dotychczasowego ISDS to właśnie brak zrównoważenia w umowach BIT ochrony inwestora zagranicznego z prawem państwa do regulacji mógł prowadzić do zaniechania przez państwo wprowadzania regulacji leżących w interesie publicznym (tzw. ang. *regulatory chill*).

Istotne dla interpretacji ww. prawa do regulacji jest postanowienie umowy CETA, stanowiące, że dla większej pewności, sam fakt wprowadzania przez Stronę regulacji, w tym poprzez zmianę jej przepisów, w sposób mający niekorzystny wpływ na inwestycję lub niezgodny z oczekiwaniami inwestora, w tym jego oczekiwaniami dotyczącymi zysków, nie stanowi naruszenia obowiązku na podstawie niniejszej sekcji. **Prawo do regulacji sformułowane w umowie CETA nie zakazuje tym samym podnoszenia standardów pracy czy środowiska, wręcz przeciwnie – państwo będzie je mogło wprowadzić nawet gdy niekorzystnie wpłynie na inwestycje lub będzie niezgodne z oczekiwaniami inwestora.**

Jednocześnie, co doprecyzowano w CETA, że środki podjęte przez państwo w ramach prawa do regulacji nie kwalifikują się jako wyłączenie pośrednie, chyba że zostały podjęte w stopniu wyraźnie nadmiernym wobec zakładanego celu (załącznik 8-A).

Umowa CETA, poprzez potwierdzenie prawa państwa do regulacji i precyzyjne zdefiniowanie klauzuli FET, w tym poprzez usunięcie „uzasadnionych oczekiwań inwestora” z sedna treści klauzuli FET oraz doprecyzowanie kwestii wyłączenia pośredniego, zdecydowanie poprawia pozycje państwa w ewentualnym sporze inwestor – państwo prowadzonym na podstawie umowy CETA.

W tym miejscu warto też podkreślić, że kwestia prawa państwa do regulacji stanowiła jeden z kluczowych elementów reformy europejskiego podejścia do arbitrażu inwestycyjnego, podyktowanych krytyką ISDS. W przekonaniu KE zdecydowana większość kontrowersyjnych postępowań nie znajdzie możliwości wygrania sprawy w CETA ze względu na precyzyjne ustanowienie omówionych powyżej przepisów prawno-materialnych.

Ochrona usług publicznych

W CETA zagwarantowano także np. ochronę usług publicznych różnorodności kulturowej w ramach dziedzictwa narodowego (w tym zwłaszcza braku liberalizacji usług audiowizualnych). Kanadyjscy inwestorzy i usługodawcy muszą na podstawie umowy przestrzegać regulacji obowiązujących w UE w odniesieniu do usług zdrowotnych, edukacyjnych, społecznych, kulturalnych i związanych z dystrybucją wody. **Porozumienie CETA nie narusza też uprawnień obu Stron, aby w przypadku sektorów kluczowych, publicznych lub wrażliwych mogły wprowadzić ograniczenia o charakterze dyskryminacyjnym w przyszłości** (Załącznik II dotyczący zastrzeżeń horyzontalnych dla całej UE i Polski w sektorach). Oznacza to, że UE i jej PCz. zastrzegły sobie prawo do podjęcia działań, które uznają za odpowiednie dla swoich usług publicznych (a więc PCz. UE zachowały prawo do określania, kto może zaoferować takie usługi, w tym ustanawiać monopole państwowe dla określonej usługi). CETA nie zmusi zatem rządów PCz UE np. do sprywatyzowania lub deregulacji usług publicznych, takich jak np. ochrona zdrowia. Prawo PCz. UE do regulowania jest więc w tym zakresie w pełni zachowane – oznacza to, że nie tylko istniejące środki i ograniczenia są zachowane, ale zachowane jest prawo do podejmowania wszelkich nowych lub innych (a nawet bardziej restrykcyjnych) środków w przyszłości. Na podobnych zasadach, Polska zastrzegła sobie np. możliwość wprowadzenia dyskryminacji usługowców kanadyjskich w przypadku tzw. świadczenia usług społecznych, w tym także finansowanych ze środków prywatnych (dotyczy np. usług opiekuńczych świadczonych poprzez ośrodki całodobowej opieki osób starszych, osób niepełnosprawnych czy domy samotnej matki, a także ośrodki rehabilitacyjne, placówki odwykowe, oraz usług doradczych w zakresie np. wychowania trudnej młodzieży, usług adopcyjnych, czy też usług świadczonych dla ofiar katastrof oraz uchodźców i migrantów).

19. Potencjalne możliwości pogłębienia gospodarczo-handlowej współpracy Polski z Kanadą

Kanada poszukuje od kilku lat możliwości zmniejszenia uzależnienia od gospodarki USA. Należy wykorzystać nastawienie Kanady do dywersyfikacji rynków w eksporcie/importcie. Szczególnie korzystne warunki dla dalszego rozwoju współpracy gospodarczej i wymiany handlowej istnieją w zakresie: przemysłu lotniczego (silniki lotnicze turbodrzutowe i turbośmigłowe, elementy i podzespoły, osprzęt do układów przenoszenia napędu, podwozia do samolotów), różnych mechanizmów i przekładni, energetyki, w tym: LNG, wymiany informacji i technologii dotyczących energii jądrowej, eksploracji i eksploatacji złóż gazu łupkowego, w dziedzinie przemysłu obronnego, branży budowlanej, mebli (domowych, biurowych), eksportu polskiej żywności na rynek kanadyjski, przetwórstwa rolno-spożywczego. Duże szanse stwarza dopuszczenie w 2014 r. do kanadyjskiego rynku polskich świeżych jabłek.

Korzystnym z punktu widzenia polskich przedsiębiorców zjawiskiem jest także wzrastająca świadomość kanadyjskich klientów w temacie zdrowej żywności, która kieruje ich zainteresowanie w stronę tzw. sklepów europejskich, co może prowadzić do rosnącej popularności także produktów z Polski.

W tym kontekście należy zauważyć, że polskie produkty spożywcze mają szanse na wejście do kanadyjskich sieci dystrybucji nie tylko pod własną ale i pod prywatną marką (*private label*). Te ostatnie cieszą się coraz większą popularnością także w Kanadzie. Jakkolwiek rezultatem występowania pod prywatną marką jest brak rozpoznawalności polskiego producenta i utożsamiania oferowanego towaru z Polską, zapewnia to większy i pewniejszy rynek zbytu, a także może stanowić pierwszy etap wejścia rodzimych przedsiębiorstw na kanadyjski rynek.

Mając na uwadze także to, iż ok. 90% polskiego eksportu trafia do prowincji Ontario i Quebec, istnieje potrzeba zintensyfikowania kontaktów gospodarczych i handlowych z administracją i władzami pozostałych prowincji Kanady, takich jak np. Alberta i prowincje zachodnie.

Duży potencjał rozwoju współpracy naukowo-badawczej wydaje się, że jest w: przemyśle lotniczym, nanotechnologii, ochronie środowiska (np. metody utylizacji odpadów), energii jądrowej, rozwoju technologii dla wydobywania gazu łupkowego. Wśród potencjalnych obszarów polsko-kanadyjskiej dwustronnej współpracy gospodarczej należy wskazać sektory: energetyczny, wydobywczy, elektromaszynowy i przemysł przetwórczy, a także branżę meblarską.

Ważnym argumentem dla polskich eksporterów jest stabilność polityczno-ekonomiczna Kanady i po wejściu na rynek możliwość kontynuacji ekspansji w kolejnych latach (także na rynki ościenne). Zaletą rynku jest istniejąca umowa o wolnym handlu NAFTA z USA i Meksykiem.

Należy więc przygotować polskich przedsiębiorców do wykorzystania zalet wejścia w życie nowej CETA (ww. zniesienie około 98% ceł, innych barier pozataryfowych w obrocie handlowym pomiędzy UE a Kanadą czy znaczne otwarcie rynku zamówień publicznych).

Na rynku kanadyjskim Ministerstwo Rozwoju planuje działania promocyjne dla polskich przedsiębiorców m.in. z dziedzin IT/ICT i polskich specjalności żywnościowych. **We współpracy z Ambasadą Kanady w Ministerstwie Rozwoju jeszcze w 2016 r. będą organizowane specjalne warsztaty dla przedsiębiorców nt. praktycznych aspektów CETA, celem przygotowania do wdrożenia CETA na zasadach tymczasowych.**

Także rząd Kanady zakłada budowanie prosperity kraju poprzez wzmocnienie handlu zagranicznego oraz przyciąganie inwestycji. Kanada ogłosiła „Plan Działania – Globalne Rynki” (*Global Markets Action Plan - GMAP*), który ma generować wzrost gospodarczy Kanady w kolejnych latach. Plan obejmuje rynki, które liczą się dla kanadyjskich przedsiębiorstw z gwarancją, że interesy Kanady będą obiecujące i zapewniona będzie realizacja oczekiwań kanadyjskich firm. Przez odpowiednie działania promowanie będą: relacje biznesowe, nowe pomysły i formy działalności.

Polska w tym planie została wybrana przez rząd Kanady jako rynek priorytetowy z uwagi na: wielkość rynku, pozycję w UE, stabilność ekonomiczno-finansową, odporność na zjawiska kryzysowe, dobry model zarządzania gospodarką w relacji do innych państw Europy Centralnej i Wschodniej, przyjazny dla inwestorów, z modernizowaną infrastrukturą, z atrakcyjną alokacją funduszy UE. Wśród potencjalnych obszarów współpracy Strona kanadyjska wymienia ważne dziedziny współpracy gospodarczej: lotnictwo, sektor energetyczny i wydobywczy, technologie przesyłu informacji, rolnictwo i art. rolno-spożywczych, infrastruktura, transport, innowacyjność, współpraca naukowo-techniczna oraz partnerstwo publiczno-prywatne.

Polska jest dziś i powinna pozostać najważniejszym partnerem handlowym Kanady w Europie Środkowo-Wschodniej.

20. Podsumowanie

1. CETA to **pierwsza unijna umowa handlowa nowej generacji**. Poza kwestiami dostępu do rynku obejmuje ona również kwestie regulacyjne.
2. Negocjacje CETA prowadzone były przez **Komisję Europejską na podstawie mandatu udzielonego przez Radę od 2009 r.** (mandat rozszerzono o kwestie ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów inwestor – państwo w 2011 r. w związku wejściem w życie Traktaty z Lizbony i poszerzeniem kompetencji UE w obszarze wspólnej polityki handlowej).
3. Negocjacje zakończono w 2014 r. Tekst umowy przewidywała w zakresie rozstrzygania sporów inwestor - państwo klasyczny mechanizm ISDS. **Nowy mechanizm rozstrzygania sporów oparty na sądzie inwestycyjnym (ICS)**, wypracowany w kontekście negocjacji Umowy Transatlantyckiego Partnerstwa w

dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) został inkorporowany do CETA już po zakończeniu negocjacji w okresie prawnej weryfikacji tekstu (*legal scrubbing*). Tekst CETA w finalnej wersji został opublikowany w lutym 2016 r.

4. CETA jest umową o charakterze mieszanym, co powoduje, że do jej podpisania i zawarcia konieczna jest zgoda wszystkich PCz. oraz jej zatwierdzenie przez Parlament Europejski i wszystkie PCz. zgodnie z ich procedurami wewnętrznymi. W Polsce będzie to ratyfikacja przez Prezydenta po uprzedniej zgodzie wyrażonej w ustawie. Brak ratyfikacji przez któreś PCz. powoduje, że umowa nie wejdzie w życie.
5. W okresie między podpisaniem a zawarciem CETA będzie stosowana tymczasowo. Z tymczasowego stosowania CETA wyłączone będą kwestie leżące w obszarze kompetencji PCz., w szczególności przepisy dotyczące ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów inwestor – państwo. W tym zakresie, w przypadku Polski nadal zastosowanie będzie miała dwustronna umowa Polska Kanada z 1990 r.
6. 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.
7. W 2015 r. obroty handlowe Polski z Kanadą wyniosły USD 1,6 mld i zmniejszyły się nieznacznie o 4,7% w stosunku do 2014 roku. Eksport z Polski do Kanady osiągnął poziom ok. USD 1,2 mld i był niższy o 3% w relacji do wyniku w 2014 roku. Import z Kanady do Polski również wykazał spadek w wymiarze dolarowym w 2015 roku. o 10,2% i osiągnął wartość ok. USD 372,8 mln. **Dodatknie saldo bilansu handlowego wyniosło USD 865,7 mln.**
8. **Skumulowany efekt handlowy wprowadzenia umowy CETA w eksporcie do Kanady z Polski w ciągu pierwszych pięciu lat jej obowiązywania będzie pozytywny i szacowany jest na 446,2 mln USD, z czego 44,1 mln USD dla towarów rolno-spożywczych i 402,1 mln USD dla towarów nierolnych.**
9. W umowie CETA Strony zobowiązały się do stopniowej i wzajemnej liberalizacji handlu towarami. Cła na niemal wszystkie towary przemysłowe oraz ryby obu Stron zostaną całkowicie wyeliminowane (**ponad 98% unijnych towarów rolnych i przemysłowych oraz produktów rybołówstwa importowanych będzie do Kanady bezcłowo**). Z dniem wejścia umowy w życie Kanada zniesie cła na 90,9% towarów rolnych, a po zakończeniu okresu przejściowego (7 lat) na 91,7%. Unia – odpowiednio na – 92,2% i 93,8%. **Wiele tzw. „wrażliwych” towarów, głównie rolnych, objętych jest opóźnioną liberalizacją celną lub są całkowicie wyłączone z dalszej liberalizacji.**
10. Znaczenie Kanady w handlu rolno-spożywczym Polski jest niewielkie, mimo obserwowanego wzrostu wymiany w ostatnich latach. **Umowa CETA nie wpłynie też na widoczny wzrost obrotów w tym sektorze i nie wpłynie istotnie na wielkość i strukturę produkcji rolnej w Polsce.** Z szacunków wynika, że jej wpływ na strukturę produkcji będzie przez wiele lat statystycznie nieistotny. **Nie będzie ona miała również wpływu na dynamikę produkcji rolno-spożywczej ani poziom zatrudnienia w rolnictwie.**
11. Zapisy CETA odnoszące się do kwestii fitosanitarnych i weterynaryjnych oraz innych barier technicznych w handlu są korzystne dla przedsiębiorców obu

Stron, ale jednocześnie zapewniają zachowanie dotychczasowego poziomu ochrony obywateli, który w wyniku wejścia CETA w życie nie ulegnie osłabieniu (co będzie dodatkowo przedmiotem wspólnej deklaracji interpretacyjnej UE i Kanady o charakterze wiążącym).

12. **Współpraca w zakresie barier technicznych w handlu ma być realizowana m.in. przez nowo powołaną instytucję (Forum ds. Współpracy Regulacyjnej).** Instytucja ta ma m.in. uczestniczyć w rozwiązywaniu problemów odnoszących się do tworzenia, przyjmowania i stosowania norm, przepisów technicznych i procedur oceny zgodności; ułatwiać dyskusje na temat stosowanej przez Strony oceny ryzyka lub zagrożenia; wspierać współpracę między organami normalizacyjnymi i jednostkami oceny zgodności, a także uczestniczyć w wymianie informacji na temat norm, przepisów technicznych i procedur oceny zgodności, w tym stosowanych w innych krajach lub organach międzynarodowych (**o ile Strony są nimi zainteresowane**). **W żadnym wypadku współpraca regulacyjna nie będzie ograniczać uprawnień organów regulacyjnych w zakresie podejmowania decyzji w państwach członkowskich UE ani na szczeblu UE.**
13. Na koniec 2014 roku skumulowane zobowiązania z tytułu **napływu kanadyjskich inwestycji bezpośrednich do Polski wyniosły 287,3 mln USD** (0,1% ogółu zobowiązań Polski oraz 1,6% zobowiązań z tytułu inwestycji z krajów spoza UE). W przypadku polskich inwestycji bezpośrednich w Kanadzie skumulowane należności były prawie dwukrotnie niższe - 147,4 mln USD (0,5% należności ogółem i 1,9% należności z tytułu inwestycji w krajach spoza UE).
14. Przewidziane w CETA **postanowienia liberalizujące dostęp do kanadyjskiego rynku stwarza również szansę dla polskich firm, które już zainwestowały w Kanadzie i będą mogły przyciągnąć dalszych mniejszych inwestorów** – swoich kooperantów z polskiego rynku, którzy będą mogli realizować inwestycje w mniejszej skali.
15. Podpisane porozumienie może przynieść pewne ułatwienia dla polskich usługodawców w takich kwestiach jak np. **ułatwienia w przemieszczaniu pracowników dzięki m.in. usprawnieniu procesu uznawania kwalifikacji zawodowych**. Zarówno Kanada jak i UE zobowiązały się do umożliwienia przedsiębiorstwom delegowania swoich pracowników wewnątrz przedsiębiorstwa na okres do 3 lat bez względu na sektor działalności. Uregulowania CETA w zakresie transferów pracowników wewnątrz firm mają szczególne znaczenie w kontekście realizowanych w Kanadzie polskich inwestycji w sektorze wydobywczym (np. KGHM).
16. Umowa CETA odchodzi od klasycznego mechanizmu rozstrzygania sporów (ISDS) zawartego umowie dwustronnej (BIT) z Kanadą na rzecz utworzenia trybunału arbitrażowego w formule **stałego sądu inwestycyjnego**, który będzie rozpatrywał spory inwestor – państwo. Sąd w CETA będzie dwuinstancyjny – Trybunał oraz Trybunał Apelacyjny. Proponowane w umowie rozwiązanie **ustanawia stałych arbitrów i przez to nie daje stronom sporu możliwości wskazywania arbitra**. Umowa CETA zawiera jednak **szereg pozytywnych rozwiązań w porównaniu do zasad obowiązujących w ramach obowiązujące dwustronnej umowy BIT z Kanadą**, w tym potwierdzenie prawa państwa do wprowadzenia regulacji w celu osiągnięcia uzasadnionych celów politycznych takich jak zdrowie publiczne, bezpieczeństwo, środowisko, moralność publiczna, ochrona społeczna i konsumencka czy też promocja i ochrona różnorodności kulturowej, nawet jeżeli regulacje te mogą

negatywnie wpłynąć na inwestycje zagraniczne czy też oczekiwania inwestorów zagranicznych co do zysku.

17. Generalnie, z punktu widzenia państwa, które jest pozywane w sporach inwestycyjnych (polscy inwestorzy za granicą nie korzystali dotychczas z międzynarodowego arbitrażu inwestycyjnego) umowa CETA wprowadza korzystniejsze postanowienia w zakresie gwarancji materialnych w porównaniu do ww. umowy BIT z Kanadą. Można założyć, że umowa **CETA przyczyni się więc do ograniczenia ryzyka odpowiedzialności odszkodowawczej Polski z tytułu roszczeń inwestorów kanadyjskich.**
18. Ryzyko **nieuzasadnionego wykorzystania CETA przez firmy z krajów trzecich**, w tym ze Stanów Zjednoczonych, do wejścia na rynek UE – co do zasady nie występuje. Zawarte w umowie zapisy dotyczące **reguł pochodzenia towarów i definicji inwestora skutecznie zabezpieczają interesy obu Stron tej umowy.**
19. **O sukcesie polskich przedsiębiorców na kanadyjskim rynku** po wdrożeniu CETA będą decydować: determinacja i skuteczność budowania potencjału i źródeł przewag konkurencyjnych na poziomie samych przedsiębiorstw, wraz z efektywnym **wsparciem ze strony polityki proeksportowej i promocją polskich produktów na kanadyjskim rynku ze strony państwa.**