

C E T A

Partnerstwo dla dobrej przyszłości



Adam Szejnfeld

Bruksela 2017

Globalizacja dobrobytu



Globalizacja w dzisiejszych czasach wywołuje wiele kontrowersji, pamiętać jednak należy, że proces ten w XXI wieku niczym nie przypomina zjawisk, które miały miejsce w poprzednich stuleciach. Aż do połowy XX wieku globalizacja oznaczała nic innego, jak tworzenie imperiów kolonialnych, które w brutalny sposób wyzyskiwały cudze terytoria. Nie przejmowano się losem podbijanej ludności, nie inwestowano w oświatę, naukę, czy w rozwój społeczno-gospodarczy. Zamrażano ustrój i panujące zasady, by służył nowej władzy. Liczyły się tylko korzyści, czyli to, co i w jakiej ilości oraz jak szybko

można było wywieźć do metropolii. Były to czasy globalizacji nędzy, wyzysku, okrucieństwa.

Druga połowa XX wieku przyniosła czasy chaotycznej dekolonizacji, ale i rosnącego w siłę neokolonializmu, którym sprzyjał zimnowojenny, dwubiegunowy podział świata. Równocześnie rosła rola gigantycznych, międzynarodowych korporacji i koncernów, spośród których wiele uważało, że może robić wszystko, co im się żywnie podoba. Wycieki ropy naftowej, zatrute pokłady wody pitnej, nielegalne wycinki drzew, przymusowe wywłaszczenia bez odszkodowań, zmuszanie dzieci do pracy w kopalniach... Można niemal bez końca mnożyć przykłady podobnych praktyk.

Przez wieki umacniał się też podział na bogatą Północ i biedne Południe, gdzie niewielka geograficznie część świata, głównie Europa i Stany Zjednoczone, posiadała niemalże całkowitą władzę, dobra materialne i kontrolę nad resztą, czyli Azją, Afryką oraz Ameryką Środkową i Południową. W ostatnich dziesięcioleciach, w tym za sprawą polityki Unii Europejskiej, rozpoczął się w tym zakresie proces radykalnej zmiany – globalizacja stała się elementem rozwiązania problemów, a nie odwrotnie! Weźmy choćby przykład ochrony środowiska naturalnego, a przede wszystkim klimatu. Czy można byłoby dbać o czyste powietrze w ramach jednego tylko państwa, a może grupy państw? Oczywiście, że nie! Muszą być to bowiem działania ogólnoświatowe, globalne.

Globalizacja, sprzężona z rozwojem nowoczesnych technologii, sprzyja też szybkiemu przepływowi idei oraz informacji z jednego krańca świata na drugi. Światowe akcje „piętnowania” niektórych systemów politycznych i przywódców państw już wcześniej doprowadziły do znaczącej redukcji tak ohydnych praktyk, jak antysemityzm czy apartheid. Dzisiaj możliwe jest niemal błyskawiczne poinformowanie o nieprawidłowościach i wymuszenie przez światową opinię publiczną działań na danym koncernie lub w określonym państwie.

Dzisiejszy proces globalizacji ma więc wymiar nie tylko ekonomiczny odnoszący się do wymiany handlu i usług, albo rozwoju inwestycji. Globalizacja, to także upowszechnianie demokracji i praworządności, szerzenie oświaty, wiedzy, nauki, postępu technicznego i technologicznego. To upowszechnianie rozwoju, który staje się kluczem do zrozumienia zmian zachodzących we współczesnym świecie. Gospodarki otwarte na handel, bezpośrednie inwestycje zagraniczne dają szansę na tworzenie nowych miejsc pracy, co sprzyja bogaceniu się ich społeczeństw, ograniczania sfer biedy i kręgu wykluczonych.

Otwieranie się gospodarek narodowych, znoszenie barier w przepływie osób, kapitału, dóbr i usług, upowszechnianie demokracji.... przynosi konkretne korzyści, i społeczeństwom, i gospodarkom, i państwom. Jest tak nawet, jeśli argumenty o wyższej jakości, większej różnorodności, za niższą cenę, czy o

tworzeniu nowych miejsc pracy, którym sprzyja globalna konkurencja, są o wiele mniej słyszalne niż głos antyglobalistów. Dzięki globalizacji dobrobytu bowiem, ludzie mogą obecnie lepiej żyć, otrzymywać lepszą pracę i wyższą płacę w swoich krajach. A trzeba pamiętać, że dobra jakość życia należy się każdemu człowiekowi, bez względu na to, gdzie się urodził, gdzie mieszka i gdzie żyje! Gdyby nie globalizacja, nie można byłoby w skali świata realizować tej cywilizacyjnie ważnej idei.

Adam Szejnfeld
Poseł do Parlamentu Europejskiego

Spis treści

Globalizacja dobrobytu	2
1. Kto i jak negocjuje umów o wolnym handlu w Unii Europejskiej?	5
1.2 Dlaczego te umowy są potrzebne?	5
1.3 Relacje handlowe UE-Kanada	6
2. Czym jest CETA?	6
2.3 Najważniejsze kwestie w CETA	7
2.3.1 Rolnictwo i rybołówstwo	7
2.3.2 Farmaceutyki.....	8
2.3.3 Pojazdy silnikowe	9
2.3.4 Usługi.....	9
2.3.7 Zamówienia publiczne	10
2.3.5 Zrównoważony rozwój.....	11
3. Jakich korzyści należy się spodziewać z umowy CETA?	11
3.1 Małe i Średnie Przedsiębiorstwa w CETA.....	11
3.1.2 Z jakimi problemami stykają się obecnie polskie MŚP?	12
5. Czego nie będzie w Umowie?	13
6. Mechanizm rozwiązywania sporów inwestor-państwo.....	13
6.1 Nowy mechanizm zastępujący ISDS.....	14
6.2 Fakty i mity dotyczące ISDS.....	14
6.3 Trybunał Inwestycyjny a MŚP	14
7. Przejrzystość rozmów.....	15
8. Polska a CETA	15
NOTA BIOGRAFICZNA.....	18

1. Kto i jak negocjuje umów o wolnym handlu w Unii Europejskiej?

Polityka handlowa należy do kompetencji wyłącznych Unii Europejskiej, co oznacza, że to Unia poprzez Komisję Europejską (Komisja, KE), a nie jej poszczególne państwa członkowskie, negocjuje międzynarodowe porozumienia handlowe. Podczas tego procesu Komisja blisko współpracuje jednak zarówno z Radą Unii Europejskiej, jak i z Parlamentem Europejskim (Parlament, PE) i to te dwie instytucje podejmują ostateczną decyzję w sprawie przyjęcia lub odrzucenia umowy wynegocjowanej przez Komisję. Dzięki temu Państwa członkowskie mają wpływ na przebieg negocjacji.

Przed rozpoczęciem formalnych rozmów Komisja przeprowadza konsultacje społeczne i przygotowuje analizę przewidywalnego wpływu porozumienia na obywateli, w tym na przedsiębiorców i konsumentów. Co równie ważne, przed rozpoczęciem rozmów, obie strony porównują stopień oczekiwań i poziom ambicji umowy. W dalszej kolejności Komisja zwraca się z oficjalną prośbą o udzielenie mandatu negocjacyjnego do Rady. Dopiero po uzyskaniu zgody, KE może rozpocząć rozmowy dwustronne z krajem trzecim, lub grupą krajów.

Negocjacjami kieruje Główny Negocjator przy udziale unijnych ekspertów, reprezentujących wszystkie dziedziny negocjowane w umowie. Za cały proces, który jest podzielony na tzw. rundy negocjacyjne odbywające się na zmianę w Brukseli i stolicy państwa negocjującego umowę, odpowiedzialny jest unijny Komisarz ds. Handlu. Negocjacje mogą trwać od kilku do nawet kilkunastu lat, co uzależnione jest od celów założonych przez negocjatorów, jak i złożoności kwestii spornych.

Po zakończeniu negocjacji tekst osiągniętego porozumienia jest tłumaczony na wszystkie języki urzędowe Unii. Przygotowany dokument jest później przedstawiany Radzie, która musi wyrazić zgodę na jego przyjęcie. Jeśli umowa dotyczy kwestii znajdujących się w kompetencjach państw członkowskich, także i one muszą ratyfikować końcowy

tekst umowy, zgodnie z ich prawem wewnętrznym. Po podpisaniu, tekst jest przesyłany do Parlamentu Europejskiego, który wyraża zgodę na jego przyjęcie. Parlament ma możliwość powiedzenia "tak" lub "nie", nie może natomiast zmieniać treści porozumienia, dlatego z perspektywy Komisji Europejskiej niezwykle ważne jest uwzględnienie stanowiska Parlamentu jeszcze w trakcie prowadzonych negocjacji.

Umowa o wolnym handlu (ang. *Free Trade Agreement*, FTA) jest porozumieniem między państwami bądź grupami państw, w ramach którego strony decydują się na zniesienie ceł i innych opłat na wszystkie lub niektóre towary.

Dwustronny Traktat Inwestycyjny (ang. *Bilateral Investment Treaty*, BIT) to porozumienie ustanawiające warunki dla inwestycji prywatnych obywateli i przedsiębiorstw jednego państwa na terenie innego państwa.

1.2 Dlaczego te umowy są potrzebne?

W 2001 r. rozpoczęła się kolejna runda negocjacji w ramach Światowej Organizacji Handlu (ang. *World Trade Organization*, WTO). Ponad 120 państw świata, członków WTO, już szesnasty rok nie jest jednak w stanie znaleźć porozumienia w kwestii pogłębienia międzynarodowej wymiany handlowej. Dlatego też, od ponad dziesięciu lat zauważyć można tendencję państw do zawierania dwustronnych bądź wielostronnych umów ułatwiających wolny handel poza ramami WTO.

UE jest liderem eksportu i odpowiada za 16 % światowej wymiany handlowej. Tworzy to dla Unii i państw członkowskich fundament silnej gospodarki i stabilnych miejsc pracy.

Unia Europejska dotychczas podpisała ponad 30 umów o wolnym handlu, z krajami różniącymi się zarówno bliskością geograficzną, podobieństwem gospodarczym czy społecznym. W 2006 r. UE rozpoczęła negocjacje znacznie bardziej nowoczesnych i kompleksowych umów handlowych, tzw. umów nowej generacji.

Umowy handlowe „nowej generacji” oprócz eliminacji ceł, skupiają się na usuwaniu barier pozataryfowych, zapewnieniu dostępu do zamówień publicznych i usług, ochronie inwestycji, polityce konkurencji czy współpracy

w zakresie zrównoważonego rozwoju, a także zasad demokracji i praw człowieka, w tym praw pracowniczych.

Umowy te, bardziej kompleksowe i ważne cywilizacyjnie, dają nie tylko zwiększony efekt gospodarczy, ale i społeczny. Przykładami mogą być porozumienia m.in. z Koreą Południową, Meksykiem czy Chile. Warto przywołać choćby dane Komisji, wskazujące, że od wejścia w życie umowy z Koreą w 2011 r. eksport dóbr europejskich do tego kraju wzrósł o 55 %, tworząc ponad 200 tysięcy nowych miejsc pracy w Europie. O 20 % wzrosła też wymiana handlowa po wejściu w życie umowy z Peru. Szacuje się, że dzięki negocjowanej obecnie umowie z Japonią PKB Unii może wzrosnąć o 0,6% (czyli o ok. 6 mld euro). Z uwagi na oczywiste korzyści płynące z pogłębiania międzynarodowej wymiany handlowej, trudno jest znaleźć racjonalne argumenty przeciwko negocjowaniu nowych umów handlowych.

Umowy o wolnym handlu przyczyniają się do rozwoju społeczno-gospodarczego, ponieważ prowadzą do zwiększenia wymiany handlowej, większego wyboru i zmniejszenia cen towarów i usług, wzrostu liczby nowych miejsc prac oraz wzrostu wynagrodzeń. Umowy ograniczają też znacznie migracje przemysłu.

Kanada podpisała umowy z kilkunastoma krajami świata oraz uczestniczy w kilku regionalnych porozumieniach o wolnym handlu. Ponadto, Kanada zakończyła w 2015 r. rozmowy dotyczące **Partnerstwa Transpacyficznego** (ang. *Trans-Pacific Partnership*, TPP), które ma połączyć Kanadę siecią wolnego handlu z 11 gospodarkami Pacyfiku: Stanami Zjednoczonymi, Meksykiem, Chile, Peru, Australią, Nową Zelandią, Japonią, Malezją, Singapurem, Wietnamem i Brunei. Kanada podpisała też 38 dwustronnych umów inwestycyjnych, z czego 6 z krajami Unii Europejskiej (Czechy, Chorwacja, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Węgry).

Szacuje się, że w UE około 35 mln stanowisk pracy zależy od aktywności handlowej.

1.3 Relacje handlowe UE-Kanada

Wymiana handlowa między Kanadą a Unią w 2015 roku wyniosła 63,5 mld euro, czyniąc Kanadę 12. partnerem handlowym UE. Unia natomiast jest drugim największym partnerem Kanady, zaraz po Stanach Zjednoczonych.

Maszyny, sprzęt transportowy i chemia są najważniejszymi produktami eksportowymi UE, natomiast import jest zdominowany przez metale szlachetne, maszyny i produkty mineralne.

Wymiana handlowa towarami UE-Kanada w mld euro

	2013	2014	2015
Import UE	27,2	27,4	28,3
Eksport UE	31,6	31,6	35,2
Obroty	58,8	59,0	63,5
Saldo	+4,3	+4,2	+7,0

Nie mniej ważna jest wymiana usług z Kanadą. W 2015 roku osiągnęła ona wartość 28 mld euro. UE od lat odnotowuje też znaczną nadwyżkę w tej dziedzinie.

Natomiast z wartością 165 mld euro Kanada plasuje się jako 3 najważniejszy inwestor w UE (po Stanach Zjednoczonych i Szwajcarii), jednocześnie europejskie inwestycje zagraniczne w Kanadzie wyniosły 274 mld euro plasując UE na drugim miejscu wśród inwestorów zagranicznych.

2. Czym jest CETA?

Jest to kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (ang. *Comprehensive Economic and Trade Agreement*, CETA) obejmująca nie tylko zniesienie cef, ale także m.in. **zniesienie różnic w technicznych standardach produktów i usług** (stanowiących bariery pozataryfowe).

Umowa CETA będzie miała znaczący wpływ dla tworzenia nowych miejsc pracy poprzez wzrost wymiany gospodarczej i inwestycji oraz wzmocnienie pewności inwestorów. Tym samym obecne spowolnienie, spowodowane wcześniejszym kryzysem gospodarczym, może dzięki umowie zostać przekształcone we wzrost gospodarek stron umowy.

Dzięki likwidacji barier w handlu oraz współpracy w zakresie regulacji stworzona zostanie szansa nie tylko dla dużych firm, ale przede wszystkim dla małych i średnich przedsiębiorstw, które często są największymi poszkodowanymi obecnie obowiązujących barier taryfowych i pozataryfowych. Ponadto, Komisja Europejska i rządy krajów UE na każdym kroku podkreślają, że **umowa nie obniży wysokich,**

europejskich standardów. CETA nie zmienia na przykład regulacji dotyczących żywności genetycznie modyfikowanej, czy ochrony danych osobowych.

Proces negocjacji

Negocjacje CETA rozpoczęły się wraz ze szczytem UE-Kanada w Pradze w maju 2009 r. 1 grudnia 2009 r. wszedł w życie Traktat z Lizbony, który poszerzył 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. Komisja zwróciła się do Rady o rozszerzenie zakresu mandatu negocjacyjnego tak, aby obejmował on wszystkie aspekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w szczególności ochronę inwestycji. Rozmowy dotyczące CETA zakończyły się 26 września 2014 roku, a **oficjalne podpisanie umowy nastąpiło 30 października 2016 roku.**

Zawarcie umowy i ratyfikacja

5 lipca 2016 roku Komisja Europejska uznał, że CETA powinna być traktowana jako umowa mieszana, czyli obejmująca kwestie z obszaru kompetencji UE, kompetencji dzielonych oraz kompetencji państw członkowskich UE. W związku z tym konieczna jest zgoda wszystkich parlamentów narodowych (w niektórych przypadkach także regionalnych) oraz Parlamentu Europejskiego, żeby umowa mogła w pełni obowiązywać.

Co ważne, już w momencie wyrażenia zgody przez Parlament Europejski o zawarcie umowy CETA (ang. *consent*) zostanie przyjęta decyzja o tymczasowym jej stosowaniu. Oznacza to, że jedynie kwestie dotyczące wyłącznych kompetencji UE będą wykonywalne (bez rozdziału dotyczącego ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów). Tymczasowe stosowanie umowy będzie natomiast trwało do czasu pełnego jej wejścia w życie, tzn. do momentu dokonania przez UE i Kanadę wymiany pisemnych notyfikacji, że dopełniły one odpowiednie wymogi i procedury wewnętrzne.

Proces ratyfikacji może potrwać nawet i kilka lat, ale odrzucenie CETA przez którekolwiek państwo/region może skutkować nieważnością w życie porozumienia i zakończeniem tymczasowego jego stosowania.

2.2 Zawartość CETA - przegląd¹

CETA zawiera **30 rozdziałów**. Reguluje handel dobrami i usługami, jak również relacje inwestycyjne między UE i Kanadą. Umowa zawiera także rozstrzygnięcia w kwestiach takich jak: reguły pochodzenia, przepisy sanitarne i fitosanitarne (SPS), bariery techniczne w handlu (TBT), ułatwienia w handlu, prawa własności intelektualnej (IPR), współpraca regulacyjna, zamówienia publiczne i zrównoważony rozwój. CETA ustanawia także szereg wspólnych komisji, których celem jest monitorowanie wdrażania porozumienia, jak i wprowadzenie możliwych zmian.

W umowie CETA Unia Europejska i Kanada zdecydowały się na tzw. "listę negatywną". To znaczy, że jeśli wyłączenie nie jest jednoznacznie wyrażone, handel i inwestycje są zliberalizowane.

2.3 Najważniejsze kwestie w CETA

W niniejszym zestawieniu skupiono się na najważniejszych i najczęściej pojawiających się w debacie publicznej tematach. Należy podkreślić, że tak, jak to zostało zaznaczone wcześniej, umowa CETA ma charakter kompleksowy i zawiera w swej formule rozstrzygnięcia dotyczące niemalże wszystkich sektorów gospodarki.

Generalnie, zarówno Kanada jak i Unia Europejska mają stosunkowo **niskie taryfy na towary przemysłowe**. Dzięki CETA zlikwidowanych zostanie nawet 98 % kanadyjskich i 99,2 % unijnych pozycji taryfowych. Usuniętych zostanie też 100 % taryf dla produktów przemysłowych. Pozostałe taryfy zostaną stopniowo zlikwidowane w ciągu 3, 5 lub 7 lat. W niektórych newralgicznych sektorach, głównie towarów rolnych, zachowana jednak będzie pewna ochrona w postaci kontyngentów lub też zostaną one wyłączone z procesu liberalizacji. Taryfy dla samochodów zostaną zniesione za 7 lat. To jednak nie obniżka stawek celnych, a **redukcja barier pozataryfowych i konwergencja standardów będą miały kluczowe znaczenie**, jeśli umowa wejdzie w życie.

2.3.1 Rolnictwo i rybołówstwo

Kwestie rolnictwa były jednymi z najtrudniejszych w negocjacjach CETA. Zarówno Unia jak i Kanada mają bowiem konkurencyjne sektory rolne i należą do największych eksporterów produktów rolno-

¹ Na podstawie broszury wydanej przez Komisję w marcu 2015 r. dot. TTIP.

spożywczych. U obu partnerów występują ponadto w tej dziedzinie stosunkowo wysokie cła wahające się od kilku do nawet kilkudziesięciu procent.

Jednakże dzięki CETA UE zniesie 94,4 % taryf z wejściem umowy w życie, a w sumie 96 % po 7 latach, natomiast Kanada zniesie od razu 92,2 % taryf, a kolejno do 92,9 % po 7 latach. 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 (jak np. dla mięsa kurcząt i indyków, jaj i produktów z jaj)².

Dostęp dla eksportu unijnego do rynku kanadyjskiego będzie szczególnie korzystny w odniesieniu do win i wyrobów spirytusowych, przetworzonych produktów rolnych (zwłaszcza chleba i ciast), warzyw, owoców, orzechów, cukru i mięsa. Kanadyjski eksport do UE może się natomiast w znaczący sposób zwiększyć dla zbóż, nasion oleistych, warzyw, owoców i napojów spirytusowych. To także wielka szansa dla europejskich konsumentów! Oczekuje się bowiem spadku cen na przykład ryb, mrożonych owoców, grzybów, syropu klonowego, żurawiny czy borówki amerykańskiej.

Według Komisji Europejskiej, zmniejszenie taryf zaoszczędzi unijnym przedsiębiorcom eksportującym towary rolne do Kanady około 42 mln € rocznie³.

Obecnie oprócz ceł przeszkodą w wymianie handlowej są również bariery pozataryfowe, najczęściej dotyczące regulacji sanitarnych i fitosanitarnych, które udało się podczas negocjacji usunąć lub ograniczyć. Przykładem może być handel wyrobami alkoholowymi. Podczas rozmów negocjacyjnych to właśnie ta kwestia powodowała znaczne napięcia między partnerami. 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. **Dzięki CETA jednak eksport europejskich produktów alkoholowych zostanie zasadniczo ułatwiony**, dlatego też polska branża alkoholowa (m.in. Związek Pracodawców Polskiego

Przemysłu Spirytusowego) bardzo wspiera jak najszybsze wejście w życie umowy.

Szansę na eksport do Kanady mają szczególnie polskie miody pitne, nalewki, okowity i drogie alkohole, wytwarzane w rzemieślniczych destylarniach oraz wódki z segmentu *premium*.

CETA stanowi także doskonałą szansę na ochronę europejskich regionalnych produktów (oznaczeń geograficznych). Od wejścia w życie porozumienia, ponad 170 produktów będzie korzystać z ochrony. Są to najczęściej artykuły spożywcze i napoje jak m.in. ser Roquefort, ocet balsamiczny z Modeny czy też holenderski ser Gouda. Produkty europejskie będą chronione przed podrabianiem na poziomie porównywalnym do prawa UE i nie będzie istnieć ryzyko, że ich nazwa zostanie uznana za nazwę rodzajową. Co więcej, CETA przewiduje możliwość dodawania dodatkowych oznaczeń do istniejącej listy w przyszłości.

Komisja Europejska podkreśla, że unijne normy sanitarne i fitosanitarne, bezpieczeństwa żywności i ochrony środowiska nie zostaną zmienione przez CETA.

Oznacza to, że wwożone produkty będą musiały być zgodne z przepisami krajowymi. Na przykład kanadyjska wołowina i wieprzowina eksportowane do UE nadal muszą być wolne od hormonów wzrostu bowiem ich stosowanie jest zakazane przez przepisy UE.

Obie strony zlikwidują także wszelkie pozycje taryfowe w odniesieniu do rybołówstwa, przy czym większość z nich wraz z wejściem umowy w życie. Oznacza to znaczną obniżkę cen dla konsumentów, w tym dla tych z Polski. Umowa obejmuje też porozumienie, co do reguł pochodzenia w sektorze rybołówstwa, dostępu do portów i wyeliminowania ograniczeń wywozowych oraz co do połowów respektujących zasady zrównoważonego rozwoju, a także zwalczanie nielegalnych połowów. Ochrona środowiska jest bowiem bardzo ważnym elementem całości porozumienia.

2.3.2 Farmaceutyki

Dla producentów leków zawarcie CETA daje możliwość intensyfikacji handlu i inwestycji pomiędzy dwoma integrującymi się rynkami. Znaczną korzyścią będzie **harmonizacja kryteriów dopuszczenia do obrotu**, co zwiększy przejrzystość procesu, jego szybkość oraz

² Analiza gospodarczo-handlowa Całościowego Gospodarczego i Handlowego Porozumienia z Kanadą (CETA) dla polskiej gospodarki i przedsiębiorców - wybrane zagadnienia, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016

³http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2016/586638/EPRS_ATA%282016%29586638_EN.pdf

prawdopodobieństwo jego pomyślnego przejścia zarówno na poziomie krajowym jak i prowincji.

Przeciętny Kanadyjczyk wydaje ponad 700 \$ na produkty farmaceutyczne rocznie, jest to więcej niż jakiegokolwiek kraj na świecie z wyjątkiem USA.

Potwierdza to także Polski Związek Pracodawców Przemysłu Farmaceutycznego, który wspiera CETA, dostrzegając w umowie szansę na rozwój sektora farmaceutycznego.

Co więcej, w CETA udało się wypracować zadowalający kompromis w sprawie praw własności intelektualnej w odniesieniu do systemu patentowego wyrobów farmaceutycznych.

2.3.3 Pojazdy silnikowe

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 daleko idące zobowiązanie, jakie Kanada kiedykolwiek zaferowała partnerom handlowym w tym sektorze.

Także w zakresie współpracy regulacyjnej CETA proponuje wiele rozwiązań. Unia i Kanada zobowiązały się do poprawy bezpieczeństwa pojazdów i ich oddziaływania na środowisko oraz intensyfikacji współpracy (m.in. w zakresie badań). Ponadto przewiduje się 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 Europejskiej Komisji Gospodarczej Organizacji Narodów Zjednoczonych dotyczących systemów oświetleniowych, poziomu hałasu i zderzaków⁴.

2.3.4 Usługi

Wymiana usług 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 %⁵ światowych obrotów usługami. Dla Kanady Unia Europejska jako blok jest drugim, po Stanach Zjednoczonych, najważniejszym

⁴ Analiza, op. cit., s. 67.

⁵ Komisja Europejska, dane dla 2014 r. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122532.pdf, [dostęp: 15.11.2015]

partnerem (w 2015 r. wartość tej wymiany wyniosła 27 mld euro⁶). W obrocie usługami między Kanadą a UE dominują: usługi transportowe, podróżnicze, ubezpieczeniowe i komunikacyjne⁷.

Warte podkreślenia jest, iż Unia po raz pierwszy w dotychczas negocjowanych umowach o wolnym handlu przyjęła podejście oparte na tzw. „liście negatywnej” w odniesieniu do liberalizacji rynku usługowego. Oznacza ono, że zliberalizowane będą wszystkie usługi, z wyjątkiem usług wyraźnie wyłączonych.

Usługi dotyczące zdrowia publicznego, edukacji, usług socjalnych, telewizji, radia czy usług audiowizualnych są uznawane za wrażliwe i zostały wyłączone z zakresu negocjacji. Także ochrona danych osobowych nie jest przedmiotem umowy CETA.

Oznacza to zatem, że te dziedziny nadal zostaną w wyłącznej gestii państw stron umowy.

Dzięki CETA europejscy usługodawcy zyskują szersze możliwości w zakresie świadczenia usług np.: specjalistycznych usług morskich takich jak bagrowanie, przemieszczanie pustych kontenerów lub transport niektórych rodzajów ładunków na terenie Kanady. W innych sektorach, takich jak usługi w zakresie ochrony środowiska, telekomunikacji i finansów, zapewniony będzie dostęp do rynku, zarówno na poziomie federalnym, jak i – po raz pierwszy – na poziomie prowincji.

Komisja Europejska szacuje, że około 50 % zysków z CETA pochodzących będzie z usuwania barier w handlu usługami.

Podpisana umowa ma także 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 regulacyjnymi⁸. Zarówno Kanada jak i UE zobowiązały się także do umożliwienia

⁶ Strona internetowa Komisji Europejskiej, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/> [dostęp 29.10.2015].

⁷ Analiza..., op.cit., str. 50-51.

⁸ 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].

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 granicą⁹.

Dzięki umowie CETA zwiększy się:

- dostęp do rynku kanadyjskiego poprzez likwidację barier;
- mobilność umożliwiającą architektom, prawnikom, lekarzom itp. pracę po drugiej stronie Atlantyku, dzięki wzajemnemu uznawaniu kwalifikacji;
- możliwość łatwiejszego uzyskania licencji i pozwoleń;
- ilość wspólnych zasad dla branż, które mają kluczowe znaczenie dla europejskiej gospodarki, takich jak telekomunikacja, e-handel i usługi finansowe.

2.3.6 Prawa własności intelektualnej

W ramach kompromisu uzyskanego w CETA Kanada potwierdziła swój obecny system ochrony danych (6 lat + 2 lata) i rezygnuje z planów jego złagodzenia. Kanada wprowadziła system przywracania czasu trwania patentu wzorowany na unijnym systemie SPS przewidujący jednak krótszy okres ochrony dodatkowej niż okres przewidziany w UE (5 lat). Jest to ze strony Kanady bezprecedensowym ustępstwem w dziedzinie praw własności intelektualnej. Kanada zgodziła się również wzmocnić swoje działania skierowane przeciwko towarom podrobionym, pirackim towarom naruszającym prawa autorskie i podrobionym towarom naruszającym oznaczenia geograficzne.

Europejskie innowacje, produkty spożywcze, znaki towarowe i tradycyjne, dzieła sztuki, będą w Kanadzie korzystać z ochrony podobnej do tej, jaką są objęte w UE. Pozwoli to zapobiec ich nielegalnemu kopiowaniu.

2.3.7 Zamówienia publiczne

Unia i Kanada są ważnymi rynkami zamówień publicznych na świecie, ponieważ posiadają bardzo rozwinięty system wydawania publicznych pieniędzy. Obie strony jak do tej pory napotykały na wzajemne

trudności w pozyskiwaniu zamówień publicznych czy braniu udział w konkursach. Dotyczy to szczególnie rynku kanadyjskiego, który jest znacznie bardziej zamknięty na udział zagranicznych firm w zamówieniach publicznych, zwłaszcza na poziomie prowincji i gmin¹⁰.

Oferta Kanady w umowie CETA jest najbardziej ambitną i wszechstronną ofertą, jaką dotąd złożyła ona krajowi trzeciemu. Po raz pierwszy kanadyjskie prowincje i miasta zezwolą na udział w swoich zamówieniach publicznych partnerowi zagranicznemu, co wykracza znacznie poza warunki zaproponowane przez Kanadę na przykład w Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (NAFTA). Szacuje się, że kanadyjski rynek zamówień na poziomie prowincji jest dwukrotnie większy niż rynek federalny. Ponadto **Kanada zgodziła się także zwiększyć przejrzystość i w tym celu publikować wszystkie zamówienia publiczne na jednej stronie internetowej.** Jest to szczególnie ważne dla małych i średnich przedsiębiorstw bowiem to one zazwyczaj mają największe trudności w pozyskaniu potrzebnych informacji w kraju trzecim. Choć umowa CETA dokonuje szerokiej liberalizacji udzielania zamówień publicznych między UE a Kanadą, **obie strony utrzymały pewne ograniczenia, np. dotyczące bezpieczeństwa narodowego czy zamówień publicznych w zakresie usług dla osób niepełnosprawnych.**

Szacuje się, że dzięki umowie CETA powstaną znaczne korzyści dla wszystkich stron. Organy publiczne będą miały większy wybór i łatwiej będzie im uzyskać korzystniejszy stosunek jakości do ceny. Firmy natomiast zyskają zdecydowanie większy rynek zbytu, co w efekcie wpłynie także na ilość tworzonych miejsc pracy.

Celem umowy jest zapewnienie, aby:

- przedsiębiorstwa z UE i Kanady nie były dyskryminowane przy zamówieniach publicznych;
- istniał większy stopień przejrzystości w przetargu na publiczne umowy;
- zwiększono szanse dla firm z UE i Kanady, aby mogły wziąć udział w przetargach publicznych na wszystkich szczeblach rządowych (jest to najważniejsza i najtrudniejsze zdanie, ponieważ

⁹ Analiza..., op.cit., s. 54.

¹⁰ Według statystyk OECD, w Kanadzie udział wydatków szczebli niższych niż centralny jest najwyższy spośród członków tej organizacji (87%, przy średniej dla OECD - 55 %).

w Kanadzie większość zamówień publicznych jest zarządzana na szczeblu sub-federalnym).

2.3.5 Zrównoważony rozwój

Unia Europejska i Kanada w ramach CETA potwierdziły swoje zdecydowane wsparcie dla rozwoju międzynarodowego handlu, który ma również służyć celom zrównoważonego rozwoju. Na mocy umowy CETA obie strony zachowują prawo do stanowienia przepisów w dziedzinie zatrudnienia i środowiska, zapewniając jednocześnie wysoki poziom ochrony. Kanada i UE zobowiązały się także aktywnie angażować przedstawicieli społeczeństwa obywatelskiego (związki zawodowe, organizacje pozarządowe, organizacje biznesu i pracownicze, ugrupowania działające na rzecz ochrony środowiska) oraz ustanowić Forum Społeczeństwa Obywatelskiego. Co ważne, strony wspierają pełne wdrożenie i egzekwowanie norm i umów, np. konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy i międzynarodowych porozumień środowiskowych. W odniesieniu do środowiska strony zgodziły się także propagować zrównoważoną gospodarkę i zrównoważony handel produktami leśnymi, rybnymi i produktami akwakultury.

3. Jakich korzyści należy się spodziewać z umowy CETA?

Wspólne badanie przeprowadzone przez Komisję Europejską z rządem Kanady w 2008 roku wskazują, że roczny wzrost PKB może wynieść około 11,6 mld € dla UE i 8,2 mld € dla Kanady. Oczekuje się, że eksport z UE do Kanady zwiększy się o 24,3 %, a kanadyjski eksport do UE wzrośnie o 20,6 %. Przewiduje się, że liberalizacja handlu usługami będzie miała zasadniczy wkład we wzroście PKB. Pozostałe korzyści mają pochodzić z eliminacji taryf oraz zmniejszenia kosztów handlu dzięki niższym barierom pozataryfowym¹¹.

Otwarcie rynków może również spowodować spadek cen i zapewnienie konsumentom większego wyboru produktów o wyższej jakości.

CETA nie oznacza obniżenia lub zmiany standardów UE, które chronią ludzkie zdrowie i bezpieczeństwo, prawa

socjalne, prawa konsumentów i środowisko. Standardy te pozostaną bowiem nienaruszone, a import z Kanady będzie musiał spełniać wszystkie zasady i regulacje UE. Oznacza to, że CETA nie zmieni sposobu, w jaki UE reguluje bezpieczeństwo żywności, w tym produktów GMO.

CETA przyniesie wymierne korzyści firmom europejskim poprzez wyeliminowanie 99 % taryf, już w momencie wejścia w życie umowy (nawet przy jej prowizorycznym stosowaniu). Począwszy od pierwszego dnia jej wykonania, Kanada zniesie cła na kwotę 400 mln € w odniesieniu do towarów pochodzących z UE. Pod koniec okresów przejściowych eliminacji ceł, liczba ta wzrośnie do ponad 500 mln € rocznie¹².

CETA pomoże także Unii:

- wpłynąć na zasady handlu światowego;
- promować unijne wartości na całym świecie;
- wprowadzić nowe standardy współpracy w regulacji rynku międzynarodowego.

3.1 Małe i Średnie Przedsiębiorstwa w CETA

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią trzon europejskiej i kanadyjskiej gospodarki. W UE istnieje ponad 20 milionów MŚP, które reprezentują prawie 98 % wszystkich przedsiębiorstw i zatrudniają 67 % Europejczyków (dane Komisji Europejskiej). Małe i średnie przedsiębiorstwa są głównym motorem napędowym rozwoju oraz tworzenia nowych miejsc pracy.

Zakłada się, że dzięki CETA MŚP uzyskają znaczne korzyści. Niemalże w każdym rozdziale znajdują się postanowienia dotyczące MŚP, jak w przypadku rozdziałów dotyczących transportu, dostępu do zamówień publicznych, eliminacji ceł, ułatwień w handlu, czy ochrony własności intelektualnej.

Co ważne, Unia Europejska i Kanada zgodziły się na wzajemne uznawanie certyfikatów, w takich dziedzinach, jak urządzenia elektryczne, sprzęt elektroniczny i radiowy, zabawki, maszyny czy urządzenia pomiarowe. Oznacza to, że w pewnych okolicznościach organy certyfikacyjne w UE będą mogły testować produkty unijne eksportowane do Kanady, zgodnie z kanadyjskimi przepisami i odwrotnie. Pozwoli to uniknąć

¹¹http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf

¹² EC Fact Sheet, Bruksela, Październik 2016.

przechodzenia podwójnego testowania, co znacząco zmniejszy koszty dla firm i konsumentów. Jest to szczególnie korzystne dla MŚP, dla których płacenie dwa razy za ten sam certyfikat może być barierą nie do pokonania.

3.1.2 Z jakimi problemami stykają się obecnie polskie MŚP?

Według danych GUS polskie małe i średnie przedsiębiorstwa tworzą ¼ PKB, lecz jedynie 28 % z nich decyduje się na eksport swoich produktów. Wynika to w dużej mierze z ograniczeń regulacyjnych, z którymi nie potrafią sobie one poradzić.

Zniesienie ceł i barier administracyjnych umowami międzynarodowymi służy przede wszystkim małym i średnim przedsiębiorcom. To one są zatem głównymi adresatami przyjmowanych zmian.

Dla MŚP, które dysponują mniejszymi zasobami finansowymi, aby sprawdzić wymogi techniczne obowiązujące np. w różnych kanadyjskich prowincjach, **ważna jest przejrzystość prawna i łatwy dostęp do informacji**. Kwestie takie jak różne definicje produktów i zróżnicowane obowiązki dystrybutorów stanowią jedne z głównych blokad wejścia na rynek północnoamerykański. Usunąć je mogą jedynie umowy o wolnym handlu.

Dzięki CETA ustanowione zostaną zasady dotyczące ułatwień handlowych, które poprawią przewidywalność, uproszą i zharmonizują procedury celne oraz ułatwią zasady wejścia na rynek kanadyjski dla MŚP. Przepisy powinny być opracowane tak, aby firmy z UE mogły korzystać z bycia częścią globalnych łańcuchów wartości. Prostsze, bardziej spójne i mniej restrykcyjne zasady są zatem niezbędne dla konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw.

Okolo 2 tys. małych firm w Polsce zaangażowanych jest w eksport do Kanady; należą one do najbardziej ekspansywnych w Unii Europejskiej, a dzięki porozumieniu handlowemu dodatkowo oszczędzą czas i pieniądze.

JAKIE KORZYŚCI Z CETA?

- MIEJSCA PRACY**
Szacuje się, że 14% stanowisk pracy w UE zależy od aktywności handlowej. Dzięki CETA ich liczba może znacznie wzrosnąć.
- SZANSA DLA KONSUMENTÓW**
Dzięki CETA konsumenci będą mieli łatwiejszy dostęp do kanadyjskich produktów, a ceny na wiele z nich będą znacznie niższe.
- INWESTYCJE**
Umowa zawiera rozdział dotyczący ułatwień w inwestowaniu. CETA przewiduje także ochronę inwestorów, jednocześnie dając pełnię praw państwom do wprowadzania regulacji.
- POLITYKA ROLNA**
CETA zabezpiecza unijne interesy rolnicze poprzez ochronę ponad 140 europejskich produktów regionalnych (oznaczenia geograficzne) z możliwością dodawania kolejnych elementów.
- ZAMÓWIENIA PUBLICZNE**
Dzięki CETA przedsiębiorstwa UE będą mogły brać udział w przetargach publicznych w Kanadzie na wszystkich szablach administracyjnych.
- EUROPEJSKIE WARTOŚCI**
CETA nie narusza wartości europejskich zarówno w zakresie bezpieczeństwa żywności, różnorodności kulturowej, jak i ochrony danych osobowych.

Według profesora Sebastian Dullien z Uniwersytetu Nauk Stosowanych w Berlinie, współpracownika ośrodka badawczego European Council on Foreign Relations (ECFR), im większy jest udział małych i średnich firm w gospodarce danego kraju, tym większą odniesie on korzyści z umowy handlowej. W związku z tym, że **udział**

małych i średnich firm w tworzeniu PKB jest w Polsce większy niż przeciętnie w Unii Europejskiej, Polska może skorzystać na CETA bardziej niż pozostałe kraje Unii, jeśli uda się znieść najważniejsze bariery pozataryfowe i wypracować ambitne zasady współpracy¹³.



Korzyści dla MŚP z wynikające z TTIP

5. Czego nie będzie w Umowie?

- **NIE DLA OBNIŻENIA STANDARDÓW** - szczególnie w takich obszarach, jak zdrowie, bezpieczeństwo, środowisko, usługi publiczne, sprawy zatrudnienia, ochrona konsumentów i różnorodność kulturowa. Komisja podkreśla, że w razie wątpliwości dotyczących bezpieczeństwa produktów, strona umowy może wprowadzić ograniczenia w imporcie.
- **NIE DLA DYSKRYMINACJI SEKTORÓW O SPECJALNYM ZNACZENIU** - Unia chce nadal chronić rynek usług audiowizualnych, a umowa podkreśla kulturową różnorodność Europy.
- **NIE DLA NARUSZENIA PRZEPISÓW DOTYCZĄCYCH OCHRONY DANYCH OSOBOWYCH** - Umowa z Kanadą nie narusza przepisów UE, nie zamykając jednocześnie drogi do podwyższenia standardów ochrony lub efektywnego rozciągnięcia ich na podmioty działające na podstawie prawa Kanady.
- **NIE DLA NIEKONTROLOWANEGO ROZWIĄZYWANIA SPORÓW INWESTOR-PAŃSTWO** - zaproponowany system gwarantuje Unii i państwom członkowskim prawo do wprowadzania regulacji w celu osiągnięcia

uzasadnionych celów polityk publicznych, m.in. społecznych, środowiskowych, bezpieczeństwa, stabilności systemu finansowego czy zdrowia publicznego.

- **NIE DLA IMPORTOWANIA AMERYKAŃSKICH PRODUKTÓW PRZEZ KANADĘ** - zapobiega temu tzw. system reguł pochodzenia towarów, który powoduje, że preferencje handlowe wynikające z CETA są dostępne tylko dla producentów kanadyjskich.

6. Mechanizm rozwiązywania sporów inwestor-państwo

Mechanizm rozstrzygania sporów na linii inwestor-państwo, (ang. *Investor-to-State Dispute Settlement*, ISDS) stanowi nieodłączny element większości zawieranych umów w sprawie wzajemnego popierania i ochrony inwestycji. Dotychczas, państwa Unii Europejskiej zawarły ponad 1400 umów tego rodzaju, z czego Polska jest stroną ponad 60. Wraz z wejściem w życie Traktatu z Lizbony w 2009 r., kompetencje w zakresie bezpieczeństwa inwestycji zagranicznych zostały przekazane Unii Europejskiej i to Komisja w imieniu państw członkowskich negocjuje umowy inwestycyjne.

W kontekście umowy CETA należy pamiętać, że Polska posiada dwustronną umowę o ochronie inwestycji z Kanadą podpisaną w 1990 r. Zawiera ona również mechanizm ISDS, jednak obecne rozwiązywania stosowane w UE są zdecydowanie bardziej nowoczesne i wydaje się koniecznym dostosowanie polskiego systemu do istniejących ram. W naszym więc interesie jest wejście w życie rozwiązań nowej generacji.

Włączenie ochrony inwestycji w umowie CETA wprowadzi większą równowagę między prawami inwestora zagranicznego a prawem państw do regulacji. Włączenie systemu ochrony inwestorów spowoduje także, że państwa będą w większym stopniu zabezpieczone.

¹³ Fakty i Mity. Negocjacje umowy o wolnym handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa 2015.

6.1 Nowy mechanizm zastępujący ISDS

Ze względu na presję ze strony Parlamentu Europejskiego, państw członkowskich, parlamentów krajowych i zainteresowanych stron, Komisja Europejska zaproponowała stronie kanadyjskiej nowe podejście do kwestii rozwiązywania sporów na linii inwestor-państwo.

Nowa formuła ma na celu zapewnienie wszystkim podmiotom pełnego zaufania do systemu, który zawiera kluczowe elementy sądownictwa krajowego i międzynarodowego, zachowuje prawo rządów do wprowadzania regulacji wewnętrznych oraz zapewnia przejrzystość i odpowiedzialność za podejmowane działania.

Zgodnie z umową Unia Europejska i jej państwa członkowskie oraz Kanada mogą nadal przyjmować i stosować swoje przepisy ustawowe i wykonawcze, które w interesie publicznym regulują działalność gospodarczą – dzięki temu będą one mogły realizować uzasadnione cele polityki publicznej, takie jak np. ochrona i wspieranie zdrowia publicznego, usługi społeczne, edukacja publiczna, bezpieczeństwo, ochrona środowiska, moralność publiczna oraz ochrona społeczna i ochrona konsumentów, ochrona prywatności i ochrona danych.

Nowe elementy systemu:

- ustanowienie przez organy publiczne stałego i zinstytucjonalizowanego trybunału rozstrzygania sporów składającego się z trybunału pierwszej instancji oraz trybunału odwoławczego;
- wydawanie orzeczeń przez mianowanych publicznie sędziów posiadających wysokie kwalifikacje, których obejmuje szczegółowy kodeks postępowania;
- ścisłe warunki dla wnoszenia przez inwestora skargi do trybunału i ograniczenie do takich przypadków jak ukierunkowana dyskryminacja albo wyłączenie bez odszkodowania lub odmowa ochrony prawnej;

6.2 Fakty i mity dotyczące ISDS

Co będzie można zaskarżyć? Zaskarżyć można będzie jedynie takie działanie, które było niezgodne z postanowieniami rozdziału dot. ochrony inwestycji w CETA (nie każde działanie państw członkowskich!). W rozdziale tym ustanawia się klauzule ochronne i tylko pogwałcenie tych klauzul może być przedmiotem sporu w arbitrażu.

Klauzule to:

- zakaz dyskryminacyjnego traktowania (traktowanie narodowe oraz klauzula największego uprzywilejowania);
- zakaz wyłączenia bez odszkodowania, zapewnienie bezpieczeństwa fizycznego inwestycji;
- równe i sprawiedliwe traktowanie;
- możliwość swobodnego transferu środków związanych z inwestycją.

Oznacza to, że na przykład zakaz produkcji GMO nie będzie mógł być uznany za naruszenie ochrony inwestycji w rozumieniu CETA. Wszelkie zmiany prawa, jeśli nie będą one dyskryminować inwestorów zagranicznych, nie mogą podlegać arbitrażowi.

CETA zawiera nowoczesne i bardziej precyzyjne zapisy, dzięki czemu zmniejszone zostanie ryzyko narażenia się na arbitraż inwestycyjny, przy jednoczesnym braku pogorszenia warunków ochrony inwestycji.

6.3 Trybunał Inwestycyjny a MŚP

Według statystyk OECD, 22 % wszystkich sporów inwestycyjnych zostało przedłożonych przez małe przedsiębiorstwa, a tylko 8 % przez międzynarodowe firmy. Oznacza to, że ISDS nie jest instrumentem wyłącznie wykorzystywanym przez międzynarodowe korporacje.

Według propozycji z września 2015, Trybunał Inwestycyjny ma w sposób szczególny traktować MŚP, które mają korzystać nie tylko z udogodnień formalnych, ale także i finansowych.

10

KORZYŚCI Z NOWEGO SYSTEMU OCHRONY INWESTYCJI

1

JAWNOŚĆ

Wyroki trybunałów arbitrażowych będą jawne

2

PROFESJONALIZM

Wprowadzenie wiążącego kodeksu postępowania arbitrów oraz mianowanie wykwalifikowanych sędziów przez organy publiczne

3

PRAWO DO REGULACJI

Zagwarantowanie prawa państwa do wprowadzenia regulacji w celu osiągnięcia uzasadnionych celów polityki np. zdrowia

4

ZAKRES

Zaskarżyć można jedynie działania, które było niezgodne z postanowieniami CETA

5

KOSZT

Koszt Trybunału może być niższy niż rozstrzygnięcia sporów przez sądy krajowe

6

TRANSPARENTNOŚĆ

Przejrzystość postępowania, udostępnienie przewodu sądowego wraz z komentarzami on-line

7

INSTYTUCJONALIZACJA

Stworzenie stałego zinstytucjonalizowanego sądu właściwego do rozstrzygania sporów

8

SZYBKOŚĆ

Szybkie oddalenie błahych roszczeń oraz wyeliminowanie wielokrotnych i równoległych postępowań

9

APELACJA

Stworzenie mechanizmu apelacyjnego na podobnych zasadach jak Organ Apelacyjny WTO

10

ZAKAZ PODWÓJNEGO ROSZCZENIA

Wyeliminowanie możliwości uzyskania podwójnych roszczeń przez inwestora

7. Przejrzystość rozmów

Negocjacje w sprawie CETA były najbardziej przejrzyste w historii. Mandat jaki otrzymała Komisja od Rady UE został opublikowany na stronie internetowej tejże instytucji, a Parlament Europejski od początku był w pełni i na bieżąco informowany o trwających rozmowach. Ponadto CETA poświęcona jest **specjalna strona internetowa** (http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_pl.htm), na której można znaleźć najważniejsze dokumenty negocjacyjne i zapoznać się z konsekwencjami umowy dla poszczególnych sektorów.

Ponadto, w momencie zakończenia negocjacji, a przed procesem zatwierdzenia umowy, Komisja zamieściła tekst porozumienia we wszystkich językach unijnych, który jest dostępny na stronie: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/PL/TXT/?uri=CELEX:52016PC0444>

8. Polska a CETA

W Polsce często podnosi się zarzut, że CETA nie przyniesie naszej gospodarce żadnych korzyści i jest negocjowany wyłącznie na rzecz korporacji międzynarodowych i dużych gospodarek takich, jak niemiecka. Warto przypomnieć, że podobne zastrzeżenia były wysuwane przed wejściem Polski do Unii Europejskiej. A stowarzyszenie naszego kraju z Unią można porównać do umowy o liberalizacji handlu towarami, usługami i inwestycjami. Obawiano się wtedy, że nasza gospodarka, w tym przede wszystkim rolnictwo, nie poradzi sobie w konkurencji na wolnym rynku i zostanie całkowicie wchłonięta. W praktyce jednak okazało się, że polscy rolnicy, przedsiębiorcy i konsumenci bardzo szybko dostosowali się do nowej rzeczywistości, zyskując w zdecydowany sposób na integracji. Pokazują to chociażby dane o skokowym wzroście wymiany handlowej między Polską a Unią, a także z resztą światowych gospodarek, po wejściu Polski do Wspólnoty.

Wymiana handlowa Polska-UE w mld euro

	2003	2015
Import	42,01	118,50
Eksport	38,93	153,94
Saldo	-3,08	35,4

Dane Główny Urząd Statystyczny

Wymiana handlowa Polska z resztą świata w mld euro

	2003	2015
Import	60,35	175,03
Eksport	47,52	179,71
Saldo	-12,83	3,68

Dane Główny Urząd Statystyczny

Polska znajduje się wśród państw o niewielkim stopniu wymiany handlowej z Kanadą, ale z dużym potencjałem wzrostu. Obecnie w handlu towarami Unii Europejskiej z Kanadą występuje wysoki stopień koncentracji geograficznej. Eksport pięciu państw: Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch, Francji i Holandii stanowi 70 % unijnego eksportu do Kanady ogółem, w tym 27 % przypada na Niemcy. W grupie eksporterów Polska plasuje się w ostatnich latach na 9. miejscu z udziałem 3 %, w imporcie natomiast na poziomie ok. 1,5%¹⁴.

Wymiana handlowa Polski z Kanadą (mln USD)

	2012	2013	2014	2015
Import	522,8	400,4	414,9	372,8
Eksport	939,9	1.006,5	1.276,6	1.238,5
Obroty	1.462,7	1.406,9	1.691,5	1.611,3
Saldo	+417,0	+606,0	+861,6	+865,7

Dane Główny Urząd Statystyczny

Co więcej, korzyści z innych umów o wolnym handlu, jakie osiągnęła Polska w ostatnich latach są kolejnym argumentem na rzecz angażowania się w nowe porozumienia. **Dla przykładu dwa lata po wejściu w życie porozumienia handlowego Unii Europejskiej z Koreą Południową, polski eksport do Korei zwiększył się o ok. 80 % (np. ponad trzykrotnie wzrósł eksport silników spalinowych).** Nasi przedsiębiorcy okazali się dynamiczni i szybko zorientowali się, jakie szanse stwarza porozumienie.

Mimo, że jak wspomniano Kanada nie należy do najważniejszych partnerów Polski¹⁵, nasz eksport do tego kraju szybko rośnie i w 2015 roku byliśmy świadkami ponad 17 % wzrostu. Polscy producenci zza Atlantyki wysyłają głównie części mechaniczne, meble, produkty chemiczne i spożywcze. Jeśli jednak liczyć eksport według wartości dodanej, to należy podkreślić, że dwa razy więcej produktów eksportowanych z Polski trafia ostatecznie do Kanady – głównie jako podzespoły

¹⁴ Analiza..., op.cit., str. 11.

¹⁵ 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 %).

niemieckich towarów. Dlatego wzrost wymiany handlowej z Kanadą, zwłaszcza Niemiec, zwiększy i polski eksport.

- **Po 10 miesiącach 2016 r. eksport z Polski do Kanady wzrósł o 10 %, import zmalał natomiast o 5 %**
- **Kanadyjskie inwestycje w Polsce wyniosły 287 mln dol. w 2014 rok, a polskie 147 mln dol.**
- **W eksporcie do Kanady wyraźnie dominują wyroby przemysłu elektromaszynowego (udział 56 %), później skóry (20,9 %) i artykuły rolnospożywcze (6,5 %).**
- **W imporcie z Kanady do Polski, podobnie jak w eksporcie, dominują wyroby elektromaszynowe (udział 48,8 %, wyroby przemysłu chemicznego (16 %), artykuły rolnospożywcze (12,4 %).**

NBP szacuje wartość kapitału zainwestowanego przez firmy kanadyjskie w Polsce na koniec 2014 r. na poziomie USD 287 mln to 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. Kanadyjskie BIZ w Polsce tworzą miejsca pracy, wspierają *know-how*, oraz zwiększają polski eksport do Kanady. Kanadyjscy inwestorzy zainteresowani są głównie branżami: IT, B+R, lotniczą. Chętnie inwestują także w Specjalne Strefy Ekonomiczne w Polsce.

Plusy z CETA dla Polski?

Tak jak zostało wskazane wcześniej, wejście Polski do Unii Europejskiej dało naszemu krajowi szansę na skokowy rozwój. Szacuje się, że podobne efekty może przynieść nam zawarcie umowy CETA między UE a Kanadą.

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 nawet kilkunastoprocentowe obniżki stawek celnych w eksporcie Kanady. **Przełożą się one na poprawę konkurencyjności cenowej polskich produktów**

na rynku kanadyjskim, co w rezultacie może przyczynić się do zwiększenia ich sprzedaży¹⁶.

Szacuje się, że skumulowany efekt handlowy wprowadzenia umowy CETA w eksporcie do Kanady z Polski w ciągu pierwszych pięciu lat jej obowiązywania będzie pozytywny i powinien wynieść ok. 446,2 mln USD, z czego 44 mln USD dla towarów rolno-spożywczych i 402 mln USD dla towarów nierolnych¹⁷.

Obniżki stawek celnych mogą być **korzystne także dla eksportu zdrowej żywności**, wolnej od GMO. Liberalizacja celna może stać się także bodźcem do zwiększenia eksportu żywności przetworzonej (np. soków jabłkowych). Ponadto, Kanada od lat poszukuje szans na zmniejszenie uzależnienia od gospodarki USA. To nastawienie partnera kanadyjskiego do dywersyfikacji polscy eksporterzy mogą zdecydowanie wykorzystać. W tym aspekcie Ministerstwo Rozwoju wskazuje, że szczególnie korzystne warunki dla wymiany handlowej istnieją w zakresie: przemysłu lotniczego, produkcji maszyn, urządzeń, mechanizmów i przekładni, energetyki, przemysłu obronnego, branży budowlanej czy meblarskiej¹⁸.

O sukcesie polskich przedsiębiorców na kanadyjskim rynku po wdrożeniu CETA będą decydować determinacja i skuteczność budowania potencjału oraz źródeł przewag konkurencyjnych na poziomie samych przedsiębiorstw. Nie mniej ważne będzie **wsparcie ze strony polityki proeksportowej oraz promocja polskich firm, usług i produktów na kanadyjskim rynku**.



¹⁶ Ibidem.

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Ibidem.

NOTA BIOGRAFICZNA



Adam Szejnfeld – mgr prawa, były działacz „Solidarności”, więziony we Wronkach i w Gębarzewie, współorganizator Komitetów Obywatelskich „Solidarność”. Przedsiębiorca, potem samorządowiec - radny i burmistrz, wiceprezes Stowarzyszenia Wielkopolski Ośrodek Kształcenia i Studiów Samorządowych w Poznaniu. Poseł na Sejm RP pięciu kadencji, przewodniczący, m.in. sejmowej Komisji Gospodarki, Komisji Skarbu Państwa, Komisji ds. Ograniczania Biurokracji, Komisji „Przyjazne Państwo” oraz wiceprzewodniczący Komisji Małych i Średnich Przedsiębiorstw; był również przewodniczącym stałej Podkomisji ds. Promocji i Rozwoju Turystyki. Wiceminister Gospodarki oraz szef rządowego Komitetu Antykryzysowego. Autor prorozwojowych ustaw „Pakietu Szejnfelda”, największego w ostatnich latach zbioru przepisów

deregulujących polskie prawo administracyjne i gospodarcze. Najbardziej znane rozwiązania, to m.in. domniemanie uczciwości podatników, zamiana kultury zaświadczeń na kulturę oświadczeń, prawo zawieszania działalności gospodarczej, ograniczenie kontroli przedsiębiorców, czy majątkowa odpowiedzialność urzędników za łamanie prawa. Felietonista, bloger publikujący w prasie drukowanej oraz na portalach internetowych. Wielokrotny laureat nagród gospodarczych oraz konkursów dziennikarskich, m.in. jeden z dziesięciu najlepszych polityków w Polsce wg. Tygodnika Polityka, najlepszy poseł wg. dziennika „Puls Biznesu”, laureat nagrody „Bona Lex” Gazety Prawnej za najlepszą ustawę roku. Kilkanaście razy laureat pierwszego miejsca dziennikarskiego konkursu „Człowiek Roku” w Wielkopolsce Północnej. Członek m.in. Stowarzyszenia Euro-Atlantyckiego, Rady Akademii Polskiego Sukcesu, Polskiego Klubu Biznesu, Rady Programu „Polski Sukces” Fundacji Polskiego Godła Promocyjnego „Teraz Polska” oraz Kapituły Konkursu „Teraz Polska”, Kapituły programów Cent For Future i Perły Polskiej Gospodarki pisma Polish Market, a także Kapituły Programu „Fair Play” Instytutu Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym. Ambasador Polskiego Biznesu, Ambasador Fair Play oraz Ambasador Europejskiego Programu „Erasmus dla przedsiębiorców”. Został odznaczony m.in. przez Ministra Gospodarki Odznaką Honorową „Za Zasługi dla Rozwoju Gospodarki Rzeczypospolitej Polskiej”. Prowadzi dwa portale internetowe: www.szejnfeld.pl i www.kobiecastronazycia.pl oraz profile na portalach społecznościowych, m.in.: www.facebook.com/PoselSzejnfeld/ i www.twitter.com/szejnfeld. Obecnie jest posłem do Parlamentu Europejskiego, członkiem trzech komisji: Handlu Międzynarodowego (INTA), Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów (IMCO) oraz Rozwoju (DEVE). Członek Platformy Europejskiej (PO RP) i Europejskiej Partii Ludowej (EPL).