

## Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA) między UE a Kanadą

Oferowanie różnorodnych możliwości  
mieszkańcom Polski



---

CETA przyniesie korzyści mieszkańcom całej Polski

dzięki:



zniesieniu **taryf celnych** w odniesieniu do polskich eksporterów i importerów;



tworzeniu nowych możliwości dla polskich **rolników** i producentów **rolno-spożywczych**;



otwarceniu kanadyjskiego rynku **usług** dla polskich przedsiębiorstw;



umożliwieniu polskim przedsiębiorstwom ubiegania się o więcej **zamówień publicznych** w Kanadzie;



ochronie **badania i kreatywności** w Polsce;



ułatwianiu polskim **specjalistom** podejmowania pracy w Kanadzie;



pobudzaniu **inwestycji** między Polską a Kanadą;



pomocy polskim **małym przedsiębiorstwom** w zwiększaniu wywozu do Kanady.

Polska gospodarka jest otwarta na handel.

Około 1,5 mln polskich pracowników – jeden na ośmiu –  
jest zatrudnionych w sektorze eksportu poza granice Europy.

**Polskę i Kanadę łączą już bliskie  
stosunki handlowe i inwestycyjne.**

## **11.**

Jeżeli chodzi o towary, Kanada jest  
11. największym partnerem handlowym Polski poza granicami UE.

## **10.**

Jeżeli chodzi o usługi, Kanada jest  
10. największym partnerem handlowym Polski poza granicami UE.

## **1 mld EUR**

Wartość nadwyżki handlowej Polski  
w obrocie towarami i usługami z Kanadą.

## **1,3 mld EUR**

Wartość polskiego  
wywozu do Kanady.

## **318 mln EUR**

Wartość polskiego  
przywozu z Kanady.



## Zniesienie taryfy celnej w zakresie wywozu towarów z Polski

---

**Wywóz towarów z Polski do Kanady: 1,1 mld EUR (2015 r.)**

Spośród państw członkowskich UE położonych w Europie Środkowo-Wschodniej, Polska prowadzi **najbardziej rozwiniętą działalność w zakresie handlu towarami** z Kanadą.

CETA przyniesie duże **oszczędności w zakresie należności celnych** poprzez zniesienie ceł nałożonych na 99 % wszystkich pozycji taryfowych, a w przypadku 98 % tych pozycji cła zostaną zniesione już w dniu jej wejścia w życie.

W wyniku **zniesienia taryf celnych korzyści odniesie praktycznie cały wywóz** Polski, w szczególności:

- **maszyn i urządzeń elektrycznych;**

**Wywóz z Polski do Kanady: 503 mln EUR (2015 r.)**

Kwota ta stanowi blisko połowę wielkości wywozu z Polski do Kanady i wynosi blisko 6 % całkowitej wielkości wywozu z UE do Kanady w tym sektorze.

Maszyny i urządzenia elektryczne objęte są niskimi średnimi taryfami celnymi, jednak w odniesieniu do niektórych produktów obowiązują taryfy celne na maksymalnym poziomie wynoszącym 9 %.

Oprócz oszczędności w zakresie należności celnych CETA umożliwi polskim przedsiębiorstwom wyeliminowanie kosztów podwójnego testowania dzięki postanowieniom dotyczącym **uznawania świadectw oceny zgodności** w sektorach takich jak:

- maszynowy;
- towarów elektrycznych;
- sprzętu elektronicznego.

Sektory te odniosą również korzyści dzięki postanowieniom CETA dotyczącym udzielania zamówień publicznych i przepływu specjalistów (*zob. poniżej*).

- **futer i wyrobów futrzarskich;**

**Wywóz z Polski do Kanady: 232 mln EUR (2015 r.)**

Polska jest największym unijnym **eksporterem futer** do Kanady, przy czym wywóz futer z Polski stanowi niemalże całość wywozu futer z UE do Kanady.

Kanadyjskie taryfy celne osiągają maksymalny poziom wynoszący 9 %.

- **mebli;**

**Wywóz z Polski do Kanady: 54 mln EUR (2015 r.)**

Kanadyjskie taryfy celne wynoszą do 8 %.



## Tworzenie nowych możliwości dla polskich rolników i producentów żywności

---

CETA oferuje również **duże możliwości polskim rolnikom oraz przemysłowi rolno-spożywczemu**. Wraz z wejściem w życie umowy CETA Kanada zniesie cła w odniesieniu do 90,9 % jej wszystkich pozycji taryfowych w zakresie rolnictwa. Należą do nich:

- **czekoladowe wyroby cukiernicze;**

**Wywóz z Polski do Kanady: 13 mln EUR (2015 r.).**

Kanadyjskie taryfy celne wynoszą do 6 %.

- **sok jabłkowy;**

**Wywóz z Polski do Kanady: 6 mln EUR (2015 r.).**

Kanadyjskie taryfy celne wynoszą do 8,5 %.

- **wódka;**

**Wywóz z Polski do Kanady: 4 mln EUR (2015 r.).**

Wódka podlega cłu specyficznemu w wysokości 12,28 centa CAD za litr czystego alkoholu.

W przypadku wódki oprócz zniesienia ceł **usunięte zostają inne odnośne bariery handlowe**, w tym szereg barier pojawiających się po przekroczeniu granicy państwa, które utrudniają polskim eksporterom dostęp do rynku kanadyjskiego.

Opłata z tytułu różnic w koszcie usługi nakładana przez prowincjonalne komisje do spraw napojów alkoholowych na importowane wina i wódki będzie na przykład:

- stosowana na podstawie ilości, a nie wartości;
- obliczana w bardziej przejrzysty sposób.

Dzięki temu obniżone zostaną koszty ponoszone przez polskich producentów sprzedających swoje produkty w Kanadzie.

Dzięki CETA unijni producenci wina i wódki będą mogli konkurować na kanadyjskim rynku, na przykład poprzez:

- niezwiększanie liczby sklepów sprzedających wyłącznie kanadyjskie produkty; oraz
- powstrzymanie ekspansji przedsiębiorstw posiadających monopol lokalny do sąsiadujących prowincji.

Ponadto w odniesieniu do wina i wódki CETA:

- znosi kanadyjski wymóg mieszania wódek przywożonych luzem z lokalnymi wódkami przed butelkowaniem – wymóg, który uniemożliwił unijnym wytwórcom etykietowanie produktów zaklasyfikowanych jako oznaczenia

geograficzne;

- obejmuje umowę w sprawie win i wódek zawartą między UE a Kanadą w 2004 r. Ponieważ będzie ona przedmiotem ogólnych zasad CETA, w szczególności w zakresie rozstrzygnięcia sporów, wzmocnione zostaną gwarancje prawne;
- zapewnia forum dla dalszych przyszłych dyskusji dotyczących wszystkich kwestii budzących obawy UE i Kanady związanych z winami i wódkami.

UE oczekuje, że łącznym skutkiem tych środków będzie dalsze **zwiększanie udziału produktów z UE** w kanadyjskim rynku win i wódek.

UE otworzy również swój rynek dla kanadyjskich produktów rolnych. Zapewni to **konsumentom większe możliwości wyboru.**

Jeżeli chodzi o produkty wrażliwe, takie jak **wołowina i wieprzowina**, CETA ogranicza liberalizację handlu do **kontyngentów bezcłowych**. Powyżej tych uzgodnionych kontyngentów wciąż mają zastosowanie wysokie taryfy celne UE.

CETA wyklucza niektóre produkty wrażliwe, takie jak **drób i jaja**, z zakresu jakichkolwiek cięć taryfowych.

UE będzie wciąż mogła wykorzystywać swoje tradycyjne narzędzia w celu ochrony rolników unijnych, w tym system cen wejścia w odniesieniu do owoców i warzyw, który zapobiega podcięciu przez przywóz cen unijnych produktów sezonowych. Ma to szczególne znaczenie dla polskich producentów owoców i warzyw.

Cały wywóz z Kanady **będzie również musiał być zgodny z unijnymi normami w zakresie bezpieczeństwa żywności**, w tym:

- z unijnymi przepisami dotyczącymi organizmów zmodyfikowanych genetycznie;
- z unijnymi przepisami dotyczącymi wykorzystywania hormonów i antybiotyków w produkcji żywności;
- poprzez dostarczenie dowodu tego rodzaju zgodności, ilekroć wymagają tego przepisy unijne.



## Otwarcie rynku usług kanadyjskich dla polskich przedsiębiorstw

---

**Wywóz usług z Polski do Kanady:**  
**227 mln EUR** (2015 r.).

Kanada jest 10. największym rynkiem wywozowym polskich usług poza UE.

Główne usługi objęte wywozem z Polski do Kanady obejmują:

- usługi doradcze związane z zarządzaniem;
- usługi w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych;
- usługi architektoniczne;
- usługi inżynierskie;
- usługi naukowe.

**Przywóz usług z Kanady do Polski:**  
**103 mln EUR** (2015 r.).

**CETA przyczyni się do poprawy i zabezpieczenia dostępu polskich**

**przedsiębiorstw do kanadyjskiego rynku usług.**

Przykładowo w sektorze zawodów regulowanych Kanada usunęła szereg ograniczeń w warunkach dotyczących obywatelstwa i pobytu w zakresie prowadzenia praktyki w Kanadzie przez polskich specjalistów takich jak:

- prawnicy;
- księgowi;
- architekci;
- inżynierowie.

CETA wprowadza również pewność prawa dla unijnych eksporterów usług: Kanada wzmocniła swój obecny poziom otwartości względem unijnych przedsiębiorstw, na przykład w odniesieniu do:

- usług finansowych;
- telekomunikacji;
- usług pocztowych i kurierskich.



## Umożliwienie polskim przedsiębiorstwom ubiegania się o więcej zamówień publicznych w Kanadzie

---

Dzięki umowie CETA **polские przedsiębiorstwa otrzymają dostęp do szerokiego rynku zamówień publicznych w Kanadzie.**

Polskie przedsiębiorstwa będą mogły składać oferty na dostawę towarów i usług na wszystkich poziomach rządowych (federalnym, prowincji i gminy) w Kanadzie.

Kanada zgodziła się również na zwiększenie przejrzystości procedury składania ofert poprzez publikowanie jej federalnych i prowincjonalnych przetargów publicznych na jednej stronie internetowej poświęconej zamówieniom publicznym.

Zobowiązania Kanady dotyczące zamówień publicznych w umowie CETA stanowią **najambitniejsze zobowiązania, jakie Kanada kiedykolwiek przyjęła.**



## Ochrona badań i kreatywności w Polsce

---

CETA zapewnia polskim innowatorom, prawom autorskim i znakom towarowym **podobny poziom ochrony** w Kanadzie, jaki przysługuje im w Europie.

W szczególności Kanada **dostosuje swój poziom ochrony praw autorskich do norm międzynarodowych.**

Jest to istotne, ponieważ zapewni ochronę własności intelektualnej unijnego przemysłu kreatywnego (dzieł sztuki, publikacji, muzyki i oprogramowania), w tym jej rozpowszechniania za pośrednictwem sieci dystrybucji online.



## Ułatwienie polskim specjalistom podejmowania pracy w Kanadzie

---

CETA zawiera postanowienia mające na celu ułatwienie polskim specjalistom podejmowania pracy w Kanadzie (i vice versa) oraz uznawania ich kwalifikacji.

Przynosi to dużą korzyść przedsiębiorstwom, które:

- świadczą usługi takie jak usługi posprzedażne w odniesieniu do eksportowanych maszyn lub oprogramowania w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych;
- wytwarzają złożone produkty, które wymagają usług posprzedażnych, takie jak instalacja lub konserwacja maszyn.

Może być to szczególnie korzystne dla mniejszych i średnich przedsiębiorstw, ponieważ mogą one nie być w stanie

zapewnić stałego personelu na miejscu, aby bezpośrednio świadczyć daną usługę.

CETA ustanawia pewność prawa i znacząco **poprawia mobilność usługodawców**, ponieważ:

- ułatwia transfer personelu kluczowego przez Atlantyk;
- umożliwia przedsiębiorstwom wysyłanie personelu w celu świadczenia usług posprzedażnych w odniesieniu do maszyn, oprogramowania i urządzeń;
- tworzy ramy uznawania kwalifikacji zawodowych w przypadku uczestników sektorów regulowanych, takich jak architekci i księgowi.





## Pobudzanie inwestycji między Polską a Kanadą

---

**Kanadyjskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce: 282 mln EUR (2015 r.).**

Członkostwo Polski w UE w połączeniu z jej odpornością na globalne spowolnienie gospodarcze sprawia, że jest ona

**atrakcyjnym miejscem dla inwestycji przedsiębiorstw kanadyjskich.**

Do głównych inwestorów kanadyjskich w Polsce należą następujące przedsiębiorstwa:

- Bombardier;
- Pratt & Whitney Canada;
- McCain;
- Apotex;
- Valeant;
- Redknee;
- SNC-Lavalin;
- Heli-one;
- CGI.

**Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Kanadzie: 689 mln EUR (2015 r.).**

Inwestycje te wzrosły pięciokrotnie w 2015 r.

Polskie przedsiębiorstwa prowadzą działalność inwestycyjną w Kanadzie m.in. w obszarach:

- górnictwa;
- ropy naftowej;
- gazu.

CETA ułatwi **polskim przedsiębiorstwom prowadzenie inwestycji** w Kanadzie, ponieważ Kanada zgodziła się na **znaczne podwyższenie progu stosowanego przy kontroli nabywania** kanadyjskich przedsiębiorstw przez przedsiębiorstwa niekanadyjskie z 354 mln CAD (247,26 mln EUR) do 1,5 mld CAD (1,4 mld EUR).

W 1990 r. Polska zawarła z Kanadą tradycyjną dwustronną umowę inwestycyjną.

Kiedy CETA ostatecznie wejdzie w życie, **zastąpi tę dwustronną umowę inwestycyjną** oraz zapewni polskim i kanadyjskim inwestorom **większą przewidywalność, przejrzystość i ochronę** w odniesieniu do ich inwestycji odpowiednio w Kanadzie i w Polsce.



## Pomoc małym przedsiębiorstwom w Polsce w zwiększeniu wywozu do Kanady

---

**Polskie małe przedsiębiorstwa są w dużym stopniu ukierunkowane na eksport i stanowią 93 % całkowitej liczby polskich eksporterów.** Będą one mogły w pełni skorzystać z umowy CETA.

Zarówno zmniejszenie barier handlowych, zniesienie ceł, uproszczenie procedur celnych, jak i zapewnienie większej zgodności wymogów technicznych ułatwią wywóz oraz obniżą jego koszty. Umożliwi to mniejszym przedsiębiorstwom:

- łatwiejsze konkutowanie z większymi przedsiębiorstwami;
- sprzedaż tego samego produktu (lub produktu poddanego niewielkim modyfikacjom) na obydwu rynkach;
- zwiększenie uczestnictwa w łańcuchach dostaw i w handlu elektronicznym.

Szczegółowe postanowienia wzmocniają korzyści płynące z umowy CETA dla małych przedsiębiorstw; należą do nich:

- uwzględnianie ich potrzeb w handlu elektronicznym;
- poprawa dostępu do informacji dotyczących przetargów na udzielanie zamówień publicznych;
- wykorzystywanie systemu sądów ds. inwestycji.

Postanowienia dotyczące systemu sądów ds. inwestycji w umowie CETA zapewniają szybsze postępowania sądowe i zmniejszone koszty dla przedsiębiorstw, które wnoszą sprawę.