[19] Zalecenie Rady z 20 grudnia 2012 r. w sprawie walidacji uczenia się pozaformalnego i nieformalnego (DzUrz UE 2012, C 398), s. 3.

[20] CEDEFOP, *Europejskie wskazówki dotyczące walidacji…*, op. cit., s. 24.

[21] Ibidem, s. 15.

[22] Ibidem, s. 26.

[23] Ibidem, s. 29.

[24] Art. 165 *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* – Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (DzUrz UE 2010, C 83).

[25] Zalecenie Rady z 20 grudnia 2012 r…., op. cit., s. 6-8.

[26] GUS, *Kształcenie dorosłych 2011*, Warszawa 2013, passim.

[27] A. Szczucka, K. Turek, B. Worek, *Rozwijanie kompetencji przez dorosłych Polaków. Na podstawie badań instytucji i firm szkoleniowych, pracodawców i ludności zrealizowanych w 2013 roku w ramach IV edycji projektu Bilans Kapitału Ludzkiego*, PARP, Warszawa 2014, passim.

[28] E. Bacia, P. Stronkowski, B. Martela, B. Kosiński, K. Łubian, M. Andrzejewska, *Od kompetencji do kwalifikacji – diagnoza rozwiązań i praktyk w zakresie walidowania efektów uczenia się*, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa 2013, s. 17.

[29] S. Czarnik, M. Dobrzyńska, J. Górniak, M. Jelonek, K. Keler, M. Kocór, A. Strzebońska, A. Szczucka, K. Turek, B. Worek, *Bilans kapitału ludzkiego w Polsce. Raport podsumowujący pierwszą edycję badań realizowaną w 2010 roku*, Warszawa 2011, s. 8-14.

[30] A. Wolf, *Does Education Matter? Myths about Education and Economic Growth*, Penguin Books, London 2002, passim; oraz H.J. Chang, *23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2013, s. 233-247.

■

WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA

KOMPLEKSOWA UMOWA O WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ I HANDLOWEJ – NOWY WYMIAR RELACJI UNII EUROPEJSKIEJ Z KANADĄ

*Grzegorz Mazur**

We wrześniu 2014 r. przedstawiciele Unii Europejskiej oraz Kanady zaprezentowali oficjalnie tekst Kompleksowej umowy gospodarczej i handlowej (*Comprehensive Trade and Economic Agreement* – CETA), nad którą negocjacje trwały pięć lat. Nowa umowa jest kolejnym dwustronnym porozumieniem wynegocjowanym przez UE, w tym pierwszym z krajem należącym do grupy G-7. Porozumienie to zakłada m.in. szeroką liberalizację handlu towarami i usługami, jak również zapewnienie dostępu do sektora zamówień publicznych i wzajemną ochronę inwestycji. Postanowienia umowy, mimo zakończenia rokowań, nadal budzą sprzeciw części środowisk oraz polityków w niektórych krajach, co może negatywnie wpłynąć na proces ratyfikacji i opóźnić moment wejścia w życie nowego porozumienia.

Kanada jako partner gospodarczo-handlowy Unii Europejskiej

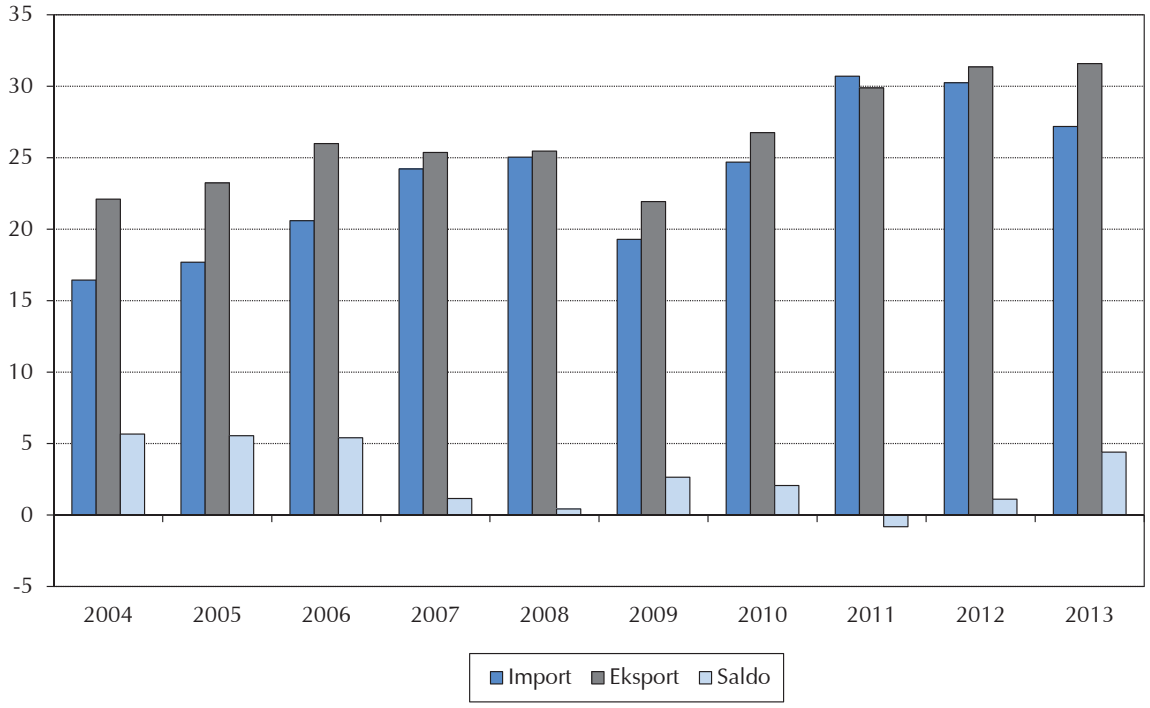
Kanada jest drugim najważniejszym, po Stanach Zjednoczonych, partnerem handlowym Unii Europejskiej na kontynencie północnoamerykańskim. Przypada na nią 1,7% wartości całkowitych zewnętrznych obrotów handlowych UE (2013 r.). Unia Europejska od wielu lat notuje nieznaczną nadwyżkę w wymianie towarowej z Kanadą (z wyjątkiem 2011 r.). W 2013 r. wartość eksportu towarów z UE wyniosła 31,6 mld euro, podczas gdy wartość importu kształtowała się na poziomie 27,3 mld euro (odpowiednio 1,8% i 1,6% całkowitego eksportu i importu UE).

Mimo wzrostu wartości dwustronnych obrotów handlowych w ostatniej dekadzie o ponad połowę, znaczenie Kanady jako partnera handlowego UE uległo pewnej erozji. O ile jeszcze w 2003 r. Kanada była dla UE ósmym najważniejszym rynkiem eksportowym, o tyle w 2013 r. uplasowała się dopiero na 15 miejscu. W imporcie tendencja była podobna – odpowiednio 11 i 14 miejsce w latach 2003 i 2013[1]. Dodatkowo w latach 2011-2013 wartość unijnego importu z Kanady zmniejszyła się, co doprowadziło do zmniejszenia udziału tego kraju w całkowitym imporcie Unii.

Wzajemne znaczenie partnerów handlowych ma charakter silnie asymetryczny. Unia Europejska pozostaje w dalszym ciągu drugim, po Stanach Zjednoczonych, partnerem handlowym Kanady (odpowiednio 11,2% kanadyjskiego importu i 7% eksportu). Spoglądając na znaczenie poszczególnych kierunków dla międzynarodowej wymiany towarowej Kanady, należy podkreślić niezwykle dużą – niespotykaną na taką skalę w pozostałych państwach wysokorozwiniętych – koncentrację geograficzną. Blisko 2/3 obrotów towarowych odbywa się ze Stanami Zjednoczonymi (52,1% importu i aż 75,8% eksportu; 2013 r.). Tak duże uzależnienie handlowe od jednego partnera, a co z tego wynika także od koniunktury gospodarczej w Stanach Zjednoczonych, było jednym z najważniejszych argumentów podnoszonych w debacie politycznej na rzecz zdywersyfikowania kierunków współpracy handlowej i zawierania nowych umów handlowych przez Kanadę, w tym także w odniesieniu do analizowanej umowy z Unią Europejską.

Wykres 1

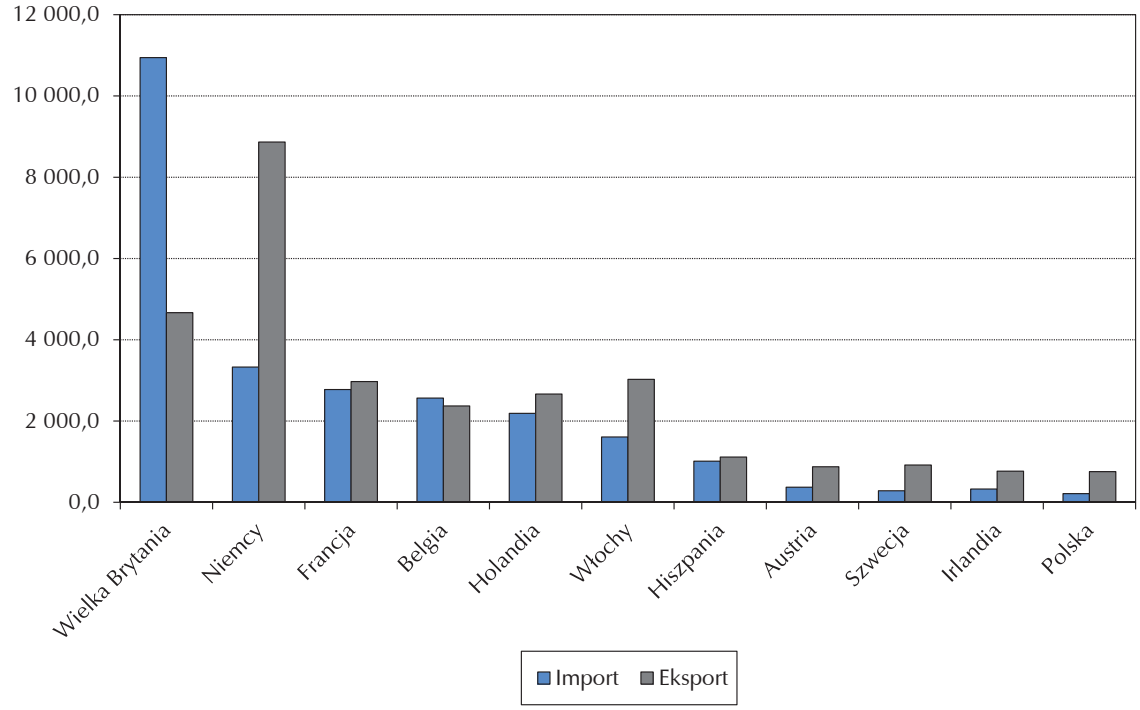
Wartość towarowych obrotów handlowych pomiędzy Unią Europejską a Kanadą w latach 2004-2013 (mld euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat/Comext.

Wykres 2

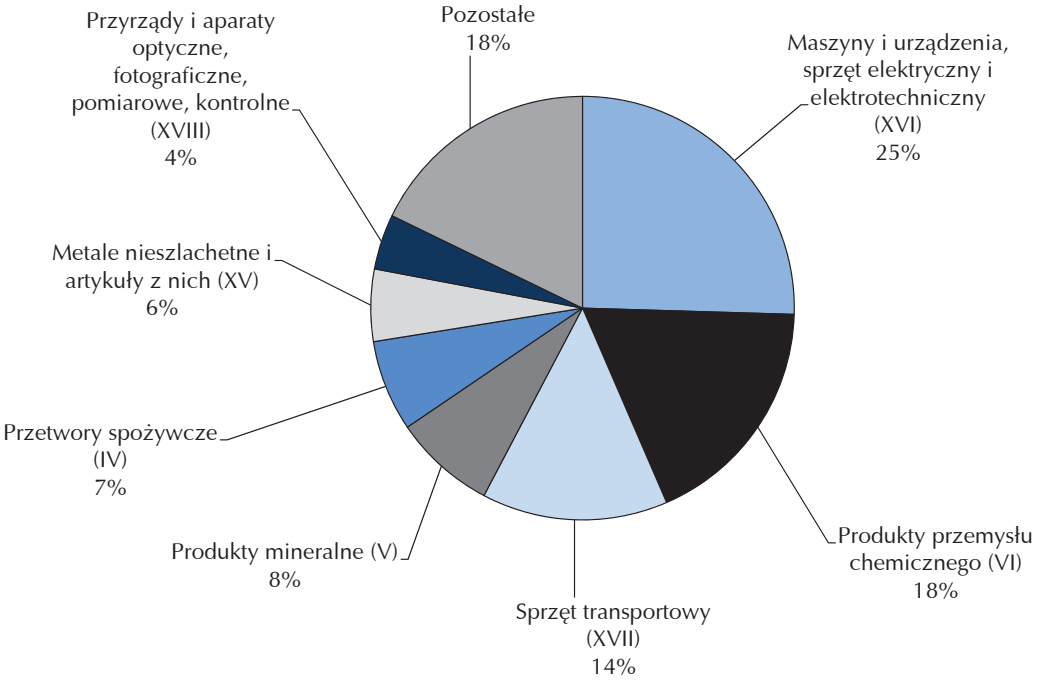
Główni unijni partnerzy handlowi Kanady w 2013 r. (mln euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat/Comext.

Wykres 3

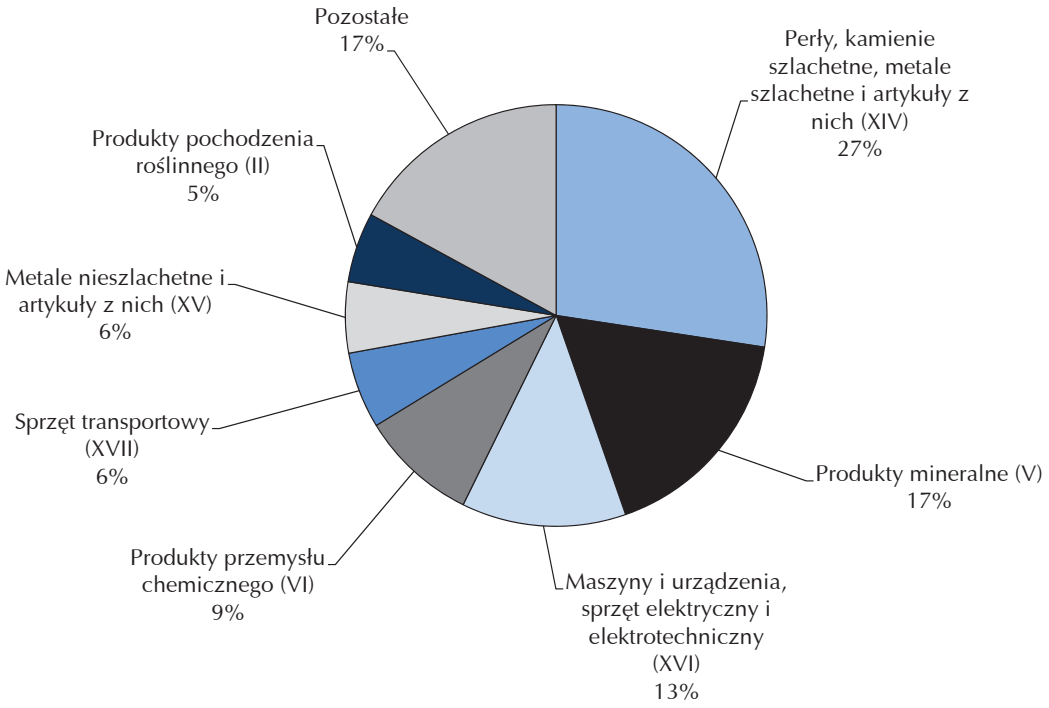
Struktura towarowa eksportu UE do Kanady wg sekcji CN w 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 4

Struktura towarowa importu UE z Kanady wg sekcji CN w 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

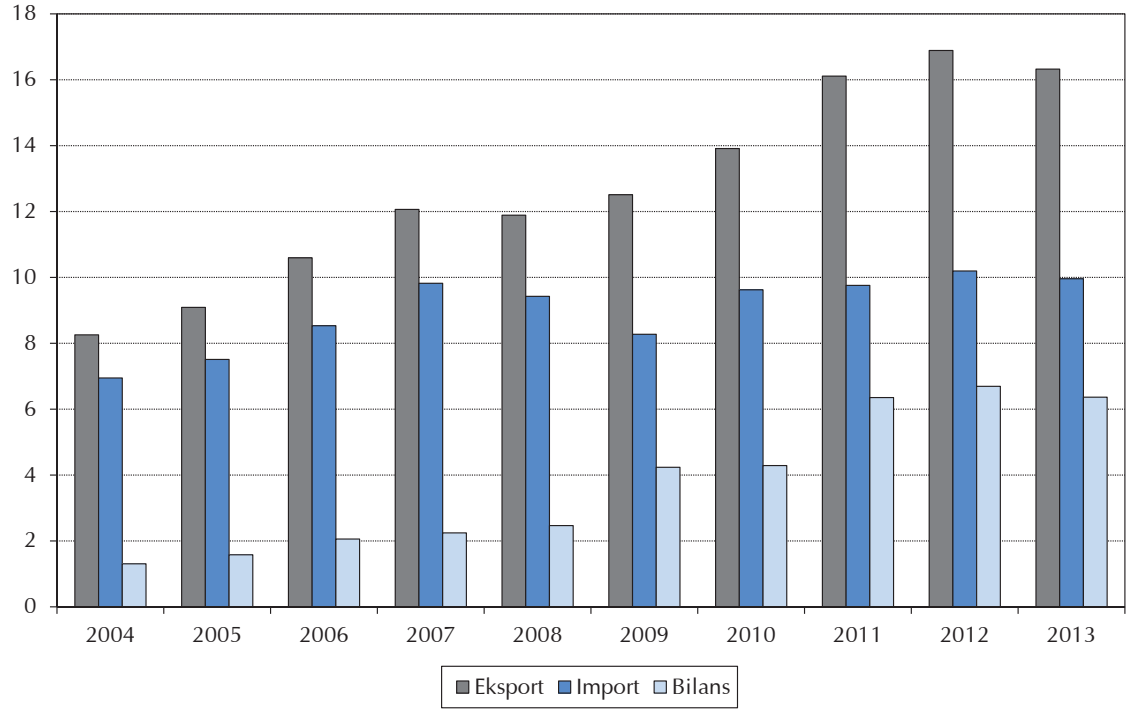
Spośród państw Unii Europejskiej najważniejszym partnerem handlowym Kanady – z racji historycznych powiązań politycznych i gospodarczych – jest Wielka Brytania, na którą przypada ponad 1/4 całkowitych obrotów towarowych z UE. Największym eksporterem na rynek kanadyjski są Niemcy (28% wartości całkowitego eksportu UE), które regularnie osiągają największy dodatni bilans handlowy (5,5 mld euro; 2013 r.). Kolejne miejsca wśród państw UE zajmują: Francja, Belgia, Holandia i Włochy (wykres 2). Polska plasuje się na 11 pozycji wśród krajów UE, z obrotami w 2013 r. o wartości blisko 1 mld euro, z czego na eksport przypadało 3/4 (eksport – 755,8 mln euro, import – 214,7 mln euro).

Obroty handlowe między UE i Kanadą cechuje wysoki stopień koncentracji. Przedstawione na wykresach 3 i 4 udziały siedmiu najważniejszych grup towarów (według sekcji CN) odpowiadają aż za 83% wartości unijnego eksportu do Kanady i 82% importu z tego kraju. Wśród towarów eksportowanych do Kanady największą rolę odgrywają: maszyny, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny, środki transportu i produkty przemysłu chemicznego. Stosunkowo wysoki udział odnotowano także w przypadku przetworów spożywczych (sekcja IV CN). Z kolei unijny import z Kanady jest skoncentrowany w grupie towarów sklasyfikowanych jako kamienie i metale szlachetne oraz produkty mineralne – blisko połowa wartości importu. W przypadku pierwszej z tych sekcji wzrost wartości importu w ostatnich latach był jednym z najszybszych[2], a wartość importu w 2013 r. (7,48 mld euro) była ponad czterokrotnie wyższa niż w 2004 r. W unijnym imporcie z Kanady wyraźnie dominują (ok. 50%) surowce i towary nieprzetworzone (*primary products*). Natomiast w eksporcie do tego kraju dominują towary przemysłowe (prawie 77% eksportu)[3].

Istotnym aspektem współpracy handlowej państw UE z Kanadą jest także wymiana handlowa w zakresie usług, choć wartość wzajemnych obrotów jest w tym przypadku zdecydowanie niższa niż w handlu towarowym. W 2013 roku wartość dwustronnych przepływów usług wyniosła ponad 26 mld euro, przy czym UE odnotowała kolejny rok z rzędu nadwyżkę (16,3 mld euro eksportu wobec 9,9 mld euro importu; wykres 5). Najważniejszymi dostawcami usług na rynek kanadyjski spośród państw UE były: Wielka Brytania (3,8 mld euro), Niemcy (2,6 mld euro), Francja (2,5 mld euro), w dalszej kolejności – Irlandia, Włochy i Holandia (po ok. 1,1 mld euro). W odniesieniu do importu grupa najważniejszych państw była identyczna, inna była tylko kolejność: Niemcy (2,6 mld euro), Francja (2,3 mld euro) i Wielka Brytania (1,6 mld euro). Udział Kanady w usługach eksportowanych i importowanych przez UE-27 wyniósł odpowiednio 2,4% i 1,9% (ponad 10-krotnie mniej niż udział Stanów Zjednoczonych)[4]. Podobnie jak w handlu towarowym, dostrzegalna jest asymetria we wzajemnym znaczeniu partnerów. Dla Kanady eksport i import usług do państw UE-27 stanowił ponad 16% (zarówno dla eksportu, jak

Wykres 5

Wymiana handlowa w zakresie usług pomiędzy UE-27 i Kanadą w latach 2004-2013 (mld euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

i importu) wymiany usług z zagranicą (2012 r.)[5]. Dominującymi sekcjami w handlu usługami były usługi transportowe, z porównywalnym udziałem transportu morskiego i lotniczego (28% całkowitych obrotów), podróże służbowe i prywatne (22,7%), usługi finansowe (5,1%), informatyczne i informacyjne (4,8%), ubezpieczeniowe (4,1%) oraz patenty i licencje (3,7%)[6].

Kanada od wielu lat pozostaje także ważnym partnerem UE w dziedzinie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Kraj ten zajmuje trzecie miejsce w skali świata pod względem wartości unijnych BIZ ulokowanych poza granicami UE. Ich skumulowana wartość na koniec 2012 roku wyniosła 257,97 mld euro, ustępując jedynie europejskim inwestycjom w Stanach Zjednoczonych i Szwajcarii. W ciągu dekady 2002-2012 ich wartość wzrosła ponad trzykrotnie (z 83 mld euro dla UE-15; 2002 r.). Najwięcej unijnych inwestycji lokowanych w Kanadzie pochodziło z Wielkiej Brytanii (skumulowana wartość na koniec 2012 r. wyniosła 40,8 mld euro), Holandii (23,5 mld euro), Francji (16,5 mld euro) oraz Niemiec (13,8 mld euro). Tym samym UE-27 była drugim najważniejszym inwestorem zagranicznym w tym kraju, ustępując jedynie nieznacznie miejsca Stanom Zjednoczonym[7].

Kanada jest równolegle jednym z najważniejszych inwestorów na Starym Kontynencie. Skumulowana wartość kanadyjskich inwestycji w krajach UE-27 wynosiła na koniec 2012 r. 142,6 mld euro, co czyni ten kraj czwartym najważniejszym inwestorem w państwach UE (po Stanach Zjednoczonych, Szwajcarii i Japonii). Warto przy tym podkreślić, iż napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Kanady do państw UE nie zmniejszył się nawet podczas kryzysu gospodarczego w latach 2008-2010. W przeciwieństwie do inwestycji UE w Kanadzie, napływ BIZ z Kanady wzrósł, osiągając w tym okresie wartość ponad 51,8 mld euro, wobec 8,8 mld euro europejskich BIZ w Kanadzie. Unia Europejska pozostaje drugim najważniejszym miejscem lokowania kanadyjskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych, po Stanach Zjednoczonych.

W kierunku nowego porozumienia

Kanada była pierwszym państwem wysoko uprzemysłowionym, z którym Europejska Wspólnota Gospodarcza podpisała umowę o współpracy. Ramowe porozumienie na rzecz współpracy gospodarczej (*Framework Agreement on Economic Co-operation*) podpisano już w 1976 r. Mimo pewnych inicjatyw podejmowanych w latach 90. XX w. na rzecz zacieśniania i rozszerzania współpracy na nowe dziedziny (Deklaracja na temat stosunków transatlantyckich z 1990 r.; Polityczna deklaracja dotycząca stosunków UE-Kanada z 1996 r.), dopiero w pierwszej dekadzie XXI w. zintensyfikowano działania na rzecz pogłębionej współpracy i nadania im nowego wymiaru[8].

W 2004 roku, podczas szczytu UE-Kanada w Ottawie, przyjęto *Agendę na rzecz Partnerstwa*, bazującą na wcześniejszych porozumieniach i deklaracjach. Zapowiedziano jednocześnie pogłębienie współpracy politycznej i gospodarczej. Obie strony – akcentując konieczność zakończenia negocjacji w ramach rundy dauhańskiej – zapowiedziały podjęcie kroków w kierunku wynegocjowania i przyjęcia nowego dwustronnego Porozumienia na rzecz intensyfikacji handlu i inwestycji (*Trade and Investment Enhancement Agreement* – TIEA)[9]. Zgodnie z założeniami, nowa umowa miała regulować kwestie wychodzące poza klasyczną formę wcześniejszych porozumień w zakresie dostępu do rynku, obejmując również takie zagadnienia jak inwestycje, wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych, usługi finansowe, e-handel czy zrównoważony rozwój. Rozpoczęte w 2005 r. negocjacje zostały jednak zerwane już po roku. Głównym problemem był brak jednolitego stanowiska prowincji kanadyjskich. Obawiały się one, że rokowania prowadzone na poziomie federalnym (przedstawiciele kanadyjskich prowincji nie uczestniczyli w negocjacjach) będą miały dalekosiężne skutki dla prowincji. Ponadto przedstawiciele UE oskarżani byli o silne naciski w trakcie negocjacji na zapewnienie dostępu do kanadyjskiego rynku usług i zamówień publicznych[10]. Spowodowało to, że rozmowy na temat nowego porozumienia zakończyły się niepowodzeniem.

W obliczu powyższego podejście strony europejskiej do kontynuowania negocjacji z Kanadą było ambiwalentne. Co prawda Kanada została wskazana w strategii polityki handlowej UE „Globalna Europa" z 2006 r. jako jeden z najważniejszych rynków pod względem potencjału wzrostowego w przyszłości, jednak nowa inicjatywa polityczna i zabiegi na rzecz wynegocjowania porozumienia wyszły od Kanady. Już w 2007 r. premier Quebeku J. Charest oraz premier Kanady S. Harper podczas podróży do Europy przekonywali czołowych polityków Francji i Niemiec do rozpoczęcia negocjacji i wypracowania nowego porozumienia. W ślad za tym, podczas szczytu UE-Kanada w 2007 r. w Berlinie, obie strony wyraziły wolę oszacowania potencjalnych korzyści i kosztów wynikających z nowej umowy gospodarczej. W rezultacie już w 2008 r. Komisja Europejska oraz rząd federalny Kanady przedstawiły wspólny raport na temat skutków potencjalnego porozumienia[11].

Działania lobbingowe ze strony władz kanadyjskich, w tym w trakcie sprzyjającej temu procesowi prezydencji francuskiej w drugiej połowie 2008 r., zbiegły się z rokowaniami rządu w sprawie dwustronnej umowy Quebeku i Francji w sprawie wzajemnej uznawalności kwalifikacji[12]. Jednocześnie prowincje kanadyjskie, pod nieformalnym kierownictwem premiera Quebeku J. Charesta, zaczęły prezentować spójne stanowisko w kwestii współpracy i nowej umowy z UE. Wspólne stanowisko prowincji było nieformalnym warunkiem, od którego UE uzależniała rozpoczęcie kolejnych rozmów. Jedyną prowincją, która wyłamała się ze wspólnego stanowiska, była Nowa Fundlandia i Labrador, z uwagi na spór

z Ottawą w sprawie uregulowania podziału dochodów z wydobycia ropy i gazu. Była to także prowincja, która wyraźnie sprzeciwiała się zakazowi przywozu produktów z fok (oleju, futer)[13]. W następstwie podjętych działań dokonano dwustronnej oceny potencjalnego zakresu nowej umowy, zaprezentowanej we wspólnym raporcie (*Joint Report on the EU-Canada Scoping Exercise*), który poprzedził formalną zapowiedź rozpoczęcia rokowań podczas szczytu UE-Kanada w Pradze w maju 2009 r. Pierwsza runda negocjacji w sprawie Kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej (*Comprehensive Trade and Economic Agreement* - CETA) odbyła się 5 miesięcy później[14].

Dwustronne rokowania trwały znacznie dłużej niż początkowo przewidywano. Wiele kwestii spornych (por. dalej), co do których strony nie mogły znaleźć przez dłuższy czas porozumienia, sprawiło, że rokowania nie zakończyły się w pierwotnie planowanym terminie (koniec 2011 r.)[15]. Ostatecznie dwustronne rokowania zakończono dopiero po pięciu latach od ich rozpoczęcia – 26 września 2014 r., podczas szczytu UE-Kanada w Ottawie. Wówczas premier Kanady S. Harper oraz przewodniczący KE J. Barosso poinformowali o zakończeniu rozmów i przyjęciu wspólnego tekstu[16], który następnie został przedstawiony opinii publicznej.

Zgodnie ze stanowiskiem KE w tym przypadku powinna być zastosowana zwykła procedura ratyfikacji, zakładająca przyjęcie umowy przez państwa członkowskie UE (Radę) oraz Parlament Europejski, do którego umowa w przetłumaczonej wersji powinna trafić jeszcze w 2015 r. Pojawiają się jednak głosy sugerujące, że proces przyjmowania umowy, z uwagi na jej charakter, powinien obejmować także ratyfikację przez 28 parlamentów narodowych państw UE, co znacznie wydłużyłoby i skomplikowało proces. Dodatkowo w styczniu 2015 r. ministrowie Francji (M. Fekl – sekretarz stanu ds. handlu zagranicznego) oraz Niemiec (S. Gabriel – minister ds. gospodarki) zwrócili się we wspólnym oświadczeniu[17] do Komisji Europejskiej o rozpatrzenie możliwości modyfikacji postanowień CETA w części odnoszącej się do ochrony inwestorów i mechanizmu rozstrzygania sporów (por. dalej). Takie stanowisko przedstawicieli dwóch największych gospodarek UE było następstwem przedstawionego przez KE w dniu 13 stycznia 2015 r. raportu z konsultacji społecznych dotyczących umieszczenia podobnych postanowień w tekście umowy negocjowanej obecnie przez UE ze Stanami Zjednoczonymi (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP)[18]. Jak dotychczas (połowa lutego 2015 r.) Komisja Europejska nie zajęła w tej kwestii oficjalnego stanowiska.

CETA – nowy wymiar współpracy gospodarczej UE-Kanada

Wynegocjowany tekst porozumienia zakłada daleko idącą liberalizację handlu towarowego. Zgodnie z postanowieniami zostaną zniesione cła na 98,6% linii taryfowych po stronie Kanady i 98,7% po stronie UE, z czego zdecydowana część obniżek ma nastąpić już w momencie wejścia w życie umowy (odpowiednio 98,2% i 97,7%). Pozostałe obniżki ceł na produkty objęte całkowitą liberalizacją następować będą w trzy-, pięcio- i siedmioletnich okresach przejściowych od wejścia w życie umowy.

W przypadku produktów przemysłowych liberalizacja obejmie 100% linii taryfowych, z czego aż 99,4%[19] od pierwszego dnia obowiązywania CETA; cła na pozostałe produkty (m.in. części samochodowe, platformy wiertnicze czy różnego rodzaju statki[20]; w przypadku tych ostatnich przyjęte zobowiązanie jest najdalej idącym zobowiązaniem poczynionym przez Kanadę w stosunku do wszystkich partnerów handlowych) będą zniesione po upłynięciu przewidzianych w umowie okresów przejściowych. Wśród towarów aktualnie chronionych cłami, które objęte będą procesem liberalizacji, znajdą się m.in. maszyny przemysłowe, w tym służące wytwarzaniu energii, maszyny rolnicze i budowlane, produkty przemysłu lotniczego i kolejowego oraz urządzenia naukowe i precyzyjne (obłożone obecnie w wielu przypadkach 22% stawką celną), urządzenia i sprzęt elektryczny (obecnie 14%) oraz urządzenia medyczne (obecnie 8%). Umowa przewiduje także przyznanie kontyngentu taryfowego na import samochodów osobowych do UE z Kanady (obecne cło - 10%) na poziomie 100 tys. sztuk. CETA zakłada także zniesienie ceł m.in. na produkty przemysłu chemicznego, w tym chemikalia organiczne i nieorganiczne, tworzywa sztuczne, żywicę, opakowania oraz silikon, objęte obecnie cłami na poziomie 5-6,5%[21]. Szacuje się, że wprowadzenie tych postanowień powinno przynieść już w momencie wejścia umowy w życie oszczędności wynikające ze zniesienia opłat celnych na produkty przemysłowe na poziomie 470 mln euro rocznie po stronie europejskich importerów i 158 mln euro w przypadku kanadyjskich (na podstawie danych z lat 2009-2011)[22].

Kontrowersje w handlu rolnym

Podobnie jak w innych tego rodzaju rokowaniach dwustronnych UE, jedną z najważniejszych dziedzin spornych był handel towarami rolnymi. Kanada jest jednym z głównych producentów żywności i artykułów rolnych na świecie. Zajmuje też miejsce w ścisłej czołówce największych eksporterów produktów rolnych. W 2013 r. wartość eksportu produktów rolnych z tego kraju wyniosła 34 mld euro, co plasowało Kanadę na piątym miejscu na świecie (po UE-28, Stanach Zjednoczonych, Brazylii i Chinach)[23]. Dodatkowo, nakreślając tło procesu negocjacyjnego w tym zakresie, należy podkreślić, iż kraj ten jest jednym z członków tzw. Grupy z Cairns, skupiającej państwa będące ważnymi eksporterami żywności i domagające się (m.in. od UE) większej liberalizacji handlu rolnego, w tym obniżenia ceł, dopłat do produkcji rolnej i subsydiów eksportowych[24]. Zapewnienie zdecydowanej poprawy dostępu do rynków produktów rolnych i żywności było więc jednym z najważ-

niejszych wyzwań, przed jakim stanęli negocjatorzy obydwu stron.

Umowa CETA przewiduje, że w momencie jej wejścia w życie Kanada zniesie cła na 90,9% linii taryfowych dla produktów rolnych. Docelowo (po 7 latach) udział ten wzrośnie do 91,7%. W przypadku Unii Europejskiej zakres liberalizacji wyniesie odpowiednio 92,2% oraz 93,8%. Pozostałe linie taryfowe, obejmujące produkty wrażliwe, będą objęte kontyngentami taryfowymi (produkty mleczarskie, wołowina, wieprzowina) lub wyłączone z procesu liberalizacji (mięso z kurcząt i indyków oraz jaja).

Proces liberalizacji obejmie także przetworzone produkty rolne, w tym wina i wyroby spirytusowe, napoje bezalkoholowe, słodycze, produkty zbożowe oraz przetworzone owoce i warzywa, stanowiące dużą część europejskiego eksportu na rynek kanadyjski. Szczególnie istotne, z perspektywy UE, było zapewnienie nieograniczonego dostępu do rynku kanadyjskiego dla win i alkoholi (Kanada jest piątym najważniejszym rynkiem eksportowym dla unijnego sektora spirytusowego, z wartością eksportu na poziomie blisko 300 mln euro[25]). Poza zniesieniem ceł, poprawę dostępu ma zapewnić zmiana wewnętrznych kanadyjskich regulacji handlowych dyskryminujących unijne towary alkoholowe (m.in. zniesienie wymogu lokalnego wkładu w przypadku alkoholu importowanego luzem czy wzajemne uznawanie i ochrona oznaczeń geograficznych) oraz włączenie do CETA treści porozumienia pomiędzy UE i Kanadą w tym zakresie (*EU-Canada Wines and Spirits Agreement*) podpisanego w 2003 r.[26]

Negocjacje w dziedzinie handlu artykułami rolnymi, jak zwykle w tego rodzaju rokowaniach, koncentrowały się na obszarach spornych i o największej wrażliwości, od których zależało osiągnięcie ostatecznego porozumienia. Ustalenie wzajemnych reguł handlowych było najtrudniejsze w przypadku handlu nabiałem, wołowiną, wieprzowiną, słodką kukurydzą i pszenicą zwyczajną.

Ustalanie zasad dostępu do rynku kanadyjskiego dla europejskich artykułów nabiałowych, przede wszystkim serów, trwało do samego końca rokowań. Jak określił ambasador UE w Kanadzie M. Brinkmann w ostatniej fazie negocjacji – dwie rzeczy dzieliły obie strony od osiągnięcia porozumienia – „jak dużo kanadyjskiej wołowiny do Europy i jak dużo europejskiego sera do Kanady" (tłum. aut.)[27]. Kontrowersje jakie narosły wokół importu artykułów nabiałowych na kanadyjski rynek wynikają w dużym stopniu ze specyficznej organizacji rynku tych produktów. W odniesieniu do nabiału, drobiu (kurczaki i indyki) oraz jaj w Kanadzie obowiązuje specjalny, utworzony jeszcze na początku lat 70. XX w., system kontroli i zarządzania podażą – tzw. *supply management system*. System ten ściśle reguluje sposób i wielkość ich produkcji (administracyjne ustalanie cen, kwoty produkcyjne, wysokie cła ochronne). W rezultacie ceny niektórych produktów rolnych/spożywczych w Kanadzie należą do najwyższych na świecie (np. cena mleka jest dwukrotnie wyższa niż w Stanach Zjednoczonych; dane z lat 2010-2012)[28]. W przypadku zniesienia ograniczeń w imporcie rynek kanadyjski, z jego wysokimi cenami, byłby niezwykle atrakcyjny dla producentów i eksporterów z państw UE.

Zgodnie z postanowieniami CETA, obecnie obowiązujący kontyngent taryfowy na bezcłowy import sera z UE do Kanady (13 608 ton) zostanie powiększony o 17 700 ton, z czego 16 000 ton zostało zarezerwowane dla sera wysokiej jakości, a pozostałe 1700 ton dla sera produkowanego metodą przemysłową. Dodatkowo UE otrzyma możliwość eksportu 800 ton sera wysokiej jakości w wyniku przesunięcia istniejących kontyngentów taryfowych w ramach WTO[29]. Oznacza to zwiększenie bezcłowego dostępu do kanadyjskiego rynku w stosunku do obecnej sytuacji o blisko 130%[30] (4% kanadyjskiego rynku serów)[31].

Przyjęte ustalenia skrytykował kanadyjski przemysł mleczarski. Narodowa Unia Farmerów (NUF), zrzeszająca tysiące producentów rolnych z całej Kanady, w przedstawionym w grudniu 2014 r. stanowisku wskazywała, że wartość europejskiego eksportu produktów nabiałowych poza UE przewyższa dwukrotnie całą kanadyjską produkcję. Podkreśliła też, że przy takim potencjale produkcyjnym i eksportowym producenci z UE bez problemu wykorzystają przyznane im kontyngenty. Według NUF oznaczać to będzie dynamiczne zwiększenie udziału eksporterów unijnych w rynku kanadyjskim, co może osłabić ww. system zarządzania podażą. Podniesiono przy tym, iż zaoferowane w zamian zwiększone kontyngenty dla kanadyjskich rolników, m.in. na wołowinę, nie będą w pełni wykorzystane z uwagi na dużą konkurencję na europejskim rynku, wynikającą z szerokiego wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej UE[32].

Handel artykułami nabiałowymi, zwłaszcza serami, budzi kontrowersje z jeszcze jednego powodu. Umowa, w części odwołującej się do oznaczeń geograficznych (*geographical indications*), przyznaje ochronę prawną 145 oryginalnym produktom wytwarzanym w poszczególnych państwach i regionach UE, z czego dużą część stanowią sery. Wyjątkowe rozwiązanie zastosowano w przypadku pięciu z nich (Asiago, Gorgonzola, Feta, Fontina oraz Munster) – 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 (np. wyraz „imitacja", „typu", „w stylu"). W odniesieniu do powyższych gatunków serów zastosowanie oznaczeń geograficznych będzie pełniło jedynie funkcję informacyjną dla konsumentów – pozwoli odróżnić oryginalne produkty od pozostałych. Postanowienia te spotkały się jednak z krytyką producentów serów nie tylko z Kanady, ale także ze Stanów Zjednoczonych, dla których Kanada jest ważnym rynkiem eksportowym. Argumentują oni, że przyznane europejskim producentom kontyngenty, w tym wspomniane przesunięcie wielkości kontyngentu w ramach

WTO, wraz z postanowieniami dotyczącymi oznaczeń geograficznych, dadzą UE uprzywilejowaną pozycję. Dodatkowo wprowadzone do umowy postanowienia chroniące nazwy poszczególnych serów stworzą nowe bariery handlowe na kanadyjskim rynku, wpisując się w politykę UE wykorzystywania oznaczeń geograficznych jako nowej formy bariery handlowej[33].

Kolejnym punktem spornym rokowań w sprawie nowej umowy były zasady handlu wołowiną. Kanadyjscy producenci tego mięsa byli jednymi z największych zwolenników nowego porozumienia, upatrując w nim szansy na lepszy dostęp do europejskiego rynku. Wyraźny sprzeciw wobec szerokiego otwarcia rynku UE na kanadyjskie mięso, w tym głównie wołowinę, wyrażali najważniejsi europejscy producenci wołowiny, przede wszystkim Francja i Irlandia[34]. Całkowity import wołowiny do UE stanowi obecnie poniżej 1% całkowitej konsumpcji (8 milionów ton/rok), a jej import obłożony jest bardzo wysoką stawką celną (142%)[35]. Dodatkowo negocjacje komplikował toczący się od lat 90. XX w. spór o unijny zakaz przywozu wołowiny ze zwierząt opasanych paszami zawierającymi hormony wzrostu, postrzegany przez partnerów UE jako pozataryfowa bariera w dostępie do jej rynku.

W następstwie CETA, Kanada będzie mogła docelowo eksportować 45 838 ton wołowiny rocznie w ramach bezcłowego kontyngentu taryfowego, z czego 30 838 ton mięsa świeżego i 15 000 ton mięsa mrożonego[36] (w 2013 r. kanadyjski eksport wyniósł jedynie 1000 ton[37]). Dodatkowo UE przyznała kontyngent taryfowy na import 3000 ton mięsa bizonów. Powyższe kontyngenty na import wołowiny zostaną dodatkowo powiększone o istniejący już kontyngent taryfowy przyznany Kanadzie jako rekompensata za wcześniejsze ograniczenia w imporcie wołowiny z uwagi na stosowanie hormonów wzrostu. Przyznany kontyngent stanowi ok. 0,6% rynku konsumpcji wołowiny w UE[38]. Zwiększenie unijnego kontyngentu taryfowego na import wołowiny postrzegane jest w Kanadzie za tak istotne powiększenie możliwości eksportowych, że może stać się ono impulsem do zaprzestania używania hormonów i pozwoli na perspektywiczny i opłacalny rozwój droższego chowu i produkcji wołowiny bez ich użycia. Tylko taka wołowina może być bowiem eksportowana w ramach przyznanych kontyngentów[39].

Mniej kontrowersji wzbudzały ustalenia dotyczące wieprzowiny, której import (obłożony cłem na poziomie 32-70%) do UE z Kanady wyniósł w 2012 r. zaledwie 3 151 ton[40]. W tym przypadku przewidziano kontyngent taryfowy w wysokości aż 75 000 ton, powiększony dodatkowo o istniejący obecnie kontyngent na poziomie 4 625 ton. Jeśli zaś chodzi o mięso drobiowe, to nie zostało ono objęte procesem liberalizacji w ramach CETA, z uwagi na opisany wcześniej system kontroli podaży stosowany w Kanadzie.

Duże nadzieje z otwarciem rynków wiąże także kanadyjskie rybołówstwo i rybactwo. UE pozostaje największym na świecie importerem ryb i owoców morza. Z kolei Kanada jest jednym z najważniejszych eksporterów ryb (7. miejsce w skali świata) – w 2012 r. wartość tego eksportu wyniosła aż 4,2 mld USD[41]. Obecnie średnia stawka celna na ryby i owoce morza wynosi 11% (krewetki – 20%, homary – 6-16%)[42]. CETA zakłada całkowite zniesienie ceł na te produkty. Kanada zniesie cła w momencie wejścia w życie umowy, natomiast UE w tym momencie zliberalizuje 95,5% linii taryfowych. Liberalizacja pozostałych 4,5% nastąpi w ciągu 3-7 lat[43].

Postanowienia regulujące handel artykułami rybołówstwa, mimo iż uzgodnione przez strony i wpisane do treści porozumienia, mogą stać się jednakże przeszkodą w ratyfikacji umowy przez stronę kanadyjską. W grudniu 2014 roku rząd prowincji Nowa Fundlandia i Labrador zagroził wycofaniem swojego poparcia dla umowy z UE. CETA przewiduje bowiem, że w ciągu trzech lat od jej wejścia w życie, zniesione zostaną istniejące ograniczenia w eksporcie surowych ryb ze wspomnianej prowincji[44]. Obecne ograniczenia opierają się na wymogu minimalnego stopnia przetworzenia (*minimum local processing requirement* – MPR) surowych ryb, który ma zapewnić funkcjonowanie przemysłu przetwórstwa rybnego w prowincji. Stanowisko władz prowincji, kierowane do rządu federalnego w Ottawie, zawiera żądanie utworzenia i dofinansowania przez rząd federalny funduszu rekompensacyjnego. Rząd Nowej Fundlandii i Labradoru obawia się, że zniesienie wymogu minimalnego stopnia przetworzenia doprowadzi do upadku wielu firm przetwórstwa rybnego w prowincji. Rozbieżności między stroną federalną i regionalną dotyczą automatyzmu i zasad, na jakich ma być udzielane wsparcie z funduszu[45]. Groźba wycofania poparcia dotyczy nie tylko umowy z UE, ale wszystkich dwustronnych porozumień handlowych negocjowanych przez Kanadę[46]. Należy podkreślić, iż prowincja nie może zablokować formalnie procesu ratyfikacji CETA i, że to władze federalne decydują ostatecznie o przyjęciu umowy. Jednakże ratyfikowanie umowy i jej wprowadzenie w życie w sytuacji, gdy poszczególne prowincje nie będą przestrzegać zawartych w niej postanowień, mogłoby narazić stronę kanadyjską na żądania rekompensacyjne ze strony UE. Dodatkowo tworzyłoby niebezpieczny precedens – w państwie federalnym, jakim jest Kanada, wszystkie prowincje powinny przestrzegać zobowiązań międzynarodowych przyjmowanych na poziomie federalnym.

Kompleksowy wymiar umowy

Wynegocjowana umowa, jak większość obecnie zawieranych tego rodzaju dwustronnych porozumień, reguluje nie tylko standardowe elementy międzynarodowego handlu towarowego, ale także odwołuje się do szerokiej definicji współpracy gospodarczej i handlowej zgodnie z realizowaną koncepcją umów WTO+. CETA w swoich postanowieniach reguluje także takie kwestie, jak handel usługami i dostęp stron do poszczególnych

sektorów usług, inwestycje, ochrona własności intelektualnej, polityka konkurencji i zasady wzajemnego dostępu do rynków zamówień publicznych.

Z powyższych zagadnień kwestiami priorytetowymi z perspektywy UE, i to nie tylko w przypadku umowy CETA, była głęboka liberalizacja dostępu do rynków usług oraz zapewnienie swobody działania i niedyskryminacyjnego traktowania inwestorów. Ma to bowiem fundamentalne znaczenie dla europejskiej gospodarki i jej sektora usług. Umowa z Kanadą, zawierająca wykaz środków ochronnych w dostępie do rynków usługowych, jest uznawana za najbardziej kompleksowe porozumienie w tym zakresie z dotychczas zawartych przez Unię Europejską. Dodatkowo, szczegółowy wykaz wyłączeń, w tym na poziomie prowincji, wprowadza przejrzystość, której brak okazywał się dotychczas przeszkodą w korzystaniu ze swobody prowadzenia działalności gospodarczej. W umowie przyjęto jednocześnie, że jakiekolwiek zniesienie ograniczeń w przyszłości wobec państw trzecich będzie automatycznie oznaczało poprawę dostępu do rynków usług także między UE i Kanadą. CETA zakłada przy tym szerszą liberalizację, bez okresów przejściowych, szczególnie w usługach pocztowych, telekomunikacyjnych oraz w transporcie morskim[47]. W przypadku tego ostatniego Kanada zgodziła się m.in. na dostęp do usług portowych, w tym pogłębiania kanałów portowych i transportu kontenerów między portami w Montrealu i Halifaxie (tzw. *feedering*) przez europejskich operatorów, co z uwagi na duży popyt na te usługi w kanadyjskich portach i małą podaż lokalnych wykonawców wspierali zarządcy portów[48]. Liberalizacji wspomnianych usług, a zwłaszcza świadczenia kabotażu przez armatorów z państw UE, sprzeciwiają się jednak w dalszym ciągu przedstawiciele kanadyjskich przedsiębiorstw żeglugowych[49].

Nowa umowa zwiększa także możliwości świadczenia usług w sektorach, na których zależało stronie kanadyjskiej. Są wśród nich m.in. usługi doradcze, usługi w zakresie ochrony środowiska oraz związane z nimi działania konsultingowe i o charakterze badawczym, a także usługi związane z dystrybucją energii[50]. Szczególne znaczenie dla Kanady ma także większe otwarcie rynku usług związanych z górnictwem. Liberalizacja nie obejmuje sektora usług publicznych (m.in. usług komunalnych, edukacji, opieki zdrowotnej).

Nowa umowa umożliwia także stronom szerszy dostęp do rynków zamówień publicznych. Z perspektywy UE najważniejszą koncesją jest przyznanie przez Kanadę (po raz pierwszy innemu krajowi) dostępu do zamówień nie tylko na poziomie federalnym, ale także prowincji i miast. W tym kontekście postanowienia CETA wychodzą poza dotychczasowe wielostronne zobowiązania Kanady w WTO (*Government Procurement Agreement*) czy przyjęte w ramach porozumienia NAFTA. Tym samym europejskie przedsiębiorstwa będą miały dostęp do zamówień publicznych ogłaszanych przez jednostki federalne, jednostki prowincji i miast, większość agencji rządowych oraz firm kontrolowanych przez państwo (tzw. *„crown corporations"*)[51]. Umowa zawiera jednocześnie postanowienia o wzajemności dostępu, przyznając możliwość świadczenia usług przez kanadyjskie firmy na europejskim rynku zamówień publicznych wartym ponad 2,4 bln euro (19% PKB UE; 2011 r.)[52].

Z dostępu do rynków zamówień publicznych wyłączono jednak niektóre kontrakty w dwóch sektorach w kanadyjskich prowincjach Ontario i Quebek. Ograniczenia odnoszą się do określonych zamówień ogłaszanych przez przedsiębiorstwa energetyczne oraz transportu publicznego, dla których prowincje zachowały wysokie wymogi minimalnego wkładu lokalnego, co w praktyce uniemożliwi ich świadczenie przez firmy spoza tych prowincji[53].

Ostatnim z głównych zagadnień przewidzianych w umowie, o których należy wspomnieć, są postanowienia dotyczące inwestycji, w tym w szczególności odnoszące się do ochrony inwestorów. Jest to jeden z fragmentów umowy najszerzej krytykowanych po obu stronach Atlantyku i to nie tylko przez organizacje pozarządowe, ale także samych polityków, o czym świadczy np. wspomniany apel ministrów Niemiec i Francji do Komisji Europejskiej o rozważenie możliwości wprowadzenia zmian w regulacjach w tej dziedzinie.

Komisja Europejska, podsumowując rokowania, podkreśla znaczenie doprecyzowania przepisów regulujących ochronę inwestycji (m.in. dokładne zdefiniowanie „sprawiedliwego i równego traktowania", przyjęcie listy określającej dokładnie przypadki naruszenia takiego traktowania czy zdefiniowanie przypadków tzw. „pośredniego wywłaszczenia", do którego odwołania pojawiały się dotychczas rzadko w dwustronnych umowach). Uszczegółowienie postanowień ma ograniczyć zakres interpretacji w postępowaniach arbitrażowych. Postanowienia dotyczące inwestycji w CETA są jednak nowatorskie głównie z uwagi na nową procedurę postępowań arbitrażowych w relacjach inwestor-państwo (*Investor-to-State Dispute Settlement* – ISDS). Nowe regulacje wprowadzają m.in. kodeks postępowania dla arbitrów, nowy system ich wyboru oraz zakaz równoległych postępowań arbitrażowych (np. na poziomie sądownictwa krajowego). Jak argumentuje Komisja Europejska, nowe regulacje mają zapewnić większą przejrzystość, usprawnić przebieg postępowań i zwiększyć kontrolę stron umowy nad interpretacją jej postanowień[54].

Nowe postanowienia odnoszące się do sporów między inwestorem a państwem spotkały się jednak z silną krytyką. Już w 2013 roku, jeszcze w trakcie rokowań, przeciw nim zaprotestowało ponad 100 organizacji pozarządowych. W ich opinii uzgodnione postanowienia w niebezpieczny sposób wzmacniają prawa prywatnych inwestorów kosztem władz państwowych i regionalnych. W przedstawionych raportach argumentowano, że po wejściu w życie nowej umowy międzynarodowe korporacje będą mogły pozywać poszczególne państwa przed prywatne sądy arbitrażowe za przepisy (m.in.

z zakresu świadczenia usług, inwestycji, zdrowia publicznego, ochrony środowiska i zasobów naturalnych czy porządku publicznego), które w ich opinii są szkodliwe dla realizacji inwestycji i wypracowywania zysków. Zarzuty dotyczą przede wszystkim mechanizmu rozstrzygania sporów, który w opinii krytyków nie powinien być niezależny od sądów krajowych. To właśnie one powinny pozostać podstawową płaszczyzną rozstrzygania spornych kwestii wynikających z polityki państwa i oczekiwań inwestorów[55]. W jednym z raportów[56] wskazano, że „CETA chroni „uzasadnione oczekiwania" inwestorów na podstawie tzw. „klauzuli równego i sprawiedliwego traktowania", i tym samym stwarza ryzyko utrwalenia bardzo rozszerzającej interpretacji tej klauzuli, ustanawiającej „prawo" do stabilnego otoczenia regulacyjnego. Takie rozwiązanie dałoby silną broń do ręki inwestorom chcącym walczyć ze zmianami w rozwiązaniach regulacyjnych, nawet jeśli są one wdrażane w związku z nową wiedzą lub demokratycznym wyborem"[57]. Wskazano przy tym, że regulacje w systemach prawnych poszczególnych państw UE i Kanady mogą być kwestionowane m.in. przez europejskie instytucje finansowe i ubezpieczeniowe inwestujące znaczne środki w Kanadzie czy kanadyjskie firmy specjalizujące się w sektorach górnictwa oraz wydobycia ropy i gazu, dla których europejskie regulacje w dziedzinie ochrony środowiska i zasobów mogą stanowić ograniczenia. Zagrożeniem dla państw UE jest także prawo do pozywania rządów poszczególnych państw członkowskich (na podstawie CETA) przez kanadyjskie spółki będące podmiotami zależnymi korporacji z siedzibą w Stanach Zjednoczonych. Będzie to możliwe, nawet jeśli UE zdecyduje się ostatecznie wyłączyć lub ograniczyć podobny mechanizm w rokowaniach nad kształtem TTIP.

Krytyka i zarzuty co do kształtu postanowień dotyczących ochrony inwestorów nie pochodzą jedynie od organizacji pozarządowych i środowisk społecznych. Swój sprzeciw wobec nich wyrażali m.in. niemieccy socjaldemokraci, którzy wezwali, po przedstawieniu tekstu CETA, do renegocjacji części umowy regulującej ochronę inwestorów. Niemiecki wicekanclerz i minister gospodarki S. Gabriel wezwał nawet do włączenia do procedury ratyfikacyjnej parlamentów narodowych, a nie tylko Parlamentu Europejskiego[58]. Stanowisko to uległo złagodzeniu po zapowiedzi nowej komisarz ds. handlu C. Malmström, że do umowy zostaną wprowadzone „niewielkie" zmiany i usprawnienia (jednakże nie przewidziała ona ponownego otwarcia negocjacji w tym obszarze)[59]. Ponadto, 23 listopada 2014 roku francuskie Zgromadzenie Narodowe, a 4 dni później także Senat, przyjęły rezolucje, w których sprzeciwiły się wspomnianym postanowieniom CETA i wezwały do istotnej rewizji rozdziałów X i XXXIII umowy, regulujących ochronę inwestorów i mechanizm rozstrzygania sporów. Wyrażono przy tym zdanie, że umowa z Kanadą powinna być traktowana jako umowa mieszana (*mixed agreement*) i jako taka ratyfikowana dodatkowo przez wszystkie parlamenty narodowe państw UE[60]. W ciąg wyrażanych obaw i wezwań do przypatrzenia się w procesie ratyfikacji postanowieniom dotyczącym ochrony inwestorów wpisało się także wspomniane oświadczenie ministrów Francji i Niemiec ze stycznia 2015 roku, wzywające KE do przedstawienia możliwości ich modyfikacji. Skala zmian zapowiedzianych przez komisarz C. Malmström pod koniec 2014 roku, przy okazji tłumaczenia i dokładnego kodyfikowania postanowień umowy, nie została dotychczas wyraźne określona.

Zakończenie

Przedstawiona we wrześniu 2014 roku umowa między UE i Kanadą zakłada daleko idącą liberalizację handlu towarami i usługami. Z zaprezentowanego w 2008 roku wspólnego raportu rządu Kanady i Komisji Europejskiej wynikało, że przyjęcie nowego porozumienia powinno przyczynić się do wzrostu wzajemnych obrotów handlowych o blisko 1/4, z czego 18,6 mld euro (12,2 mld euro po stronie UE i 6,3 mld euro po stronie Kanady) powinno być wynikiem liberalizacji handlu towarowego, a 7,0 mld euro (4,8 mld euro dla UE i 2,2 mld euro dla Kanady) – handlu usługami. Nowa umowa powinna jednocześnie przyczynić się do zwiększenia PKB UE o 0,08% i Kanady o 0,77%[61].

Zanim jednak wynegocjowana umowa wejdzie w życie musi zostać ratyfikowana. Jak pokazują wydarzenia ostatnich miesięcy – już po przedstawieniu tekstu porozumienia – proces ten nie będzie ani łatwy, ani szybki. Narastający po obydwu stronach Atlantyku sprzeciw wobec umowy może ten proces znacznie wydłużyć. Obawy niektórych grup kanadyjskich producentów rolnych, jak również zagrożenie wycofaniem przez Nową Fundlandię i Labrador poparcia dla umowy sprawiają, że jej ratyfikacja może zostać przesunięta na koniec 2015 roku, kiedy rozstrzygnięte będą już federalne wybory parlamentarne w Kanadzie (październik 2015 r.). W obecnej sytuacji jeszcze bardziej niepewny jest los ratyfikacji umowy po stronie unijnej. Rosnący sprzeciw w niektórych kręgach politycznych części państw UE może zahamować ten proces. Co istotne, Komisja Europejska oczekuje na decyzję Trybunału Sprawiedliwości UE w odniesieniu do umowy z Singapurem, która zawiera podobne postanowienia w kwestii ochrony inwestorów, jak umowa z Kanadą. Jeżeli w rozstrzygnięciu tej kontrowersyjnej kwestii Trybunał orzeknie, że umowy z takimi postanowieniami mają charakter tzw. umów mieszanych, rozpocznie się nowa droga procedury ratyfikacyjnej z udziałem parlamentów narodowych poszczególnych państw UE. Tym samym każdy kraj będzie musiał ratyfikować wspomnianą umowę, zanim wejdzie ona w życie. Taka ścieżka odsunie moment przyjęcia i wejścia w życie umowy, przewidywany najwcześniej na 2016 rok. Nawet jeśli CETA nie zostanie uznana za umowę mieszaną, co pozwoli na przyjęcie zwykłej procedury ustawodawczej (Rada wraz z Parlamentem Europejskim), nie gwarantuje to bezproblemowej ratyfikacji porozumienia. Jak wynika ze wstępnej oceny, za odrzuceniem umowy mogą opowiedzieć się

europejscy socjaliści, wyrażający sprzeciw wobec włączonych do umowy postanowień w zakresie ochrony inwestorów. Wraz z pozostałymi frakcjami PE sprzeciwiającymi się nowemu porozumieniu mogą oni uzbierać łącznie 341 głosów, co powoduje, że zabraknie im tylko 35 głosów dla osiągnięcia większości[62].

Kształt i ratyfikacja umowy UE z Kanadą powinny być rozpatrywane w kontekście toczących się rokowań w sprawie umowy UE ze Stanami Zjednoczonymi (TTIP), której znaczenie dla gospodarki europejskiej i światowej, z uwagi na potencjał partnerów i skalę powiązań gospodarczo-handlowych (ponad połowa światowego PKB i 1/3 światowych obrotów handlowych), będzie dużo większe. Na tym tle treść i proces ratyfikacji umowy z Kanadą postrzegane są przez niektórych analityków i polityków jako swoiste „pole doświadczalne" – m.in. w kwestii ochrony inwestorów – dla znacznie ważniejszej umowy ze Stanami Zjednoczonymi. Zawarcie i przyjęcie umów CETA i TTIP, regulujących w podobny sposób poszczególne zagadnienia, doprowadziłoby do powstania nowej jednolitej transatlantyckiej przestrzeni gospodarczej.

---

* Dr Grzegorz Mazur – adiunkt w Katedrze Europeistyki Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
E-mail: grzegorz.mazur@ue.poznan.pl

1 Eurostat, *External and intra-EU trade - a statistical yearbook. Data 1958-2008*, Statistical books, 2009.

2 Relatywnie więcej wzrósł jedynie import broni (sekcja XIX).

3 European Commission, *European Union - trade in goods with Canada*, 27.8.2014.

4 Eurostat 2014.

5 OECD, *Statistics on International Trade in Services*, Volume 2014, Issue 2.

6 Dane za 2013 r., Eurostat.

7 Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych USA w Kanadzie na koniec 2012 r. wyniosła 266,4 mld euro (Eurostat 2014).

8 http://eeas.europa.eu/canada/docs/index_en.pdf

9 *EU-Canada Partnership Agenda*, Ottawa, 18.3.2004.

10 Ch.J. Kukucha, *Provincial pitfalls. Canadian provinces and the Canada-EU trade negotiations* (w:) K. Hübner (ed.), *Europe, Canada and the Comprehensive Economic Partnership Agreement*, Routledge Studies in Governance and Change in the Global Era, Taylor & Francis, 2011.

11 S. Rosskopf, *New Challenges for EU Trade Policy-making: Why is the EU Pursuing a Comprehensive Economic and Trade Agreement with Canada?* (w:) F. Laursen (ed.) *The EU and the Eurozone Crisis. Policy Challendes and Strategic Choices*, Ashgate Publishing, Ltd., 2013.

12 We wspomnianym okresie Quebek zmagał się z niedoborem pracowników w sektorze usług medycznych. Negocjowana dwustronna umowa miała służyć rozwiązaniu tej kwestii.

13 Zakaz miał wejść w życie w sierpniu 2010 r. na mocy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady UE (WE) nr 1007/2009 z 16.09.2009 r. w sprawie handlu produktami z fok (art. 3). Nie obejmował on produktów z fok uzyskanych w drodze tradycyjnych polowań prowadzonych przez Eskimosów i stanowiących źródło ich utrzymania. Mimo to organizacje Inuitów z Kanady i Grenlandii zaskarżyły rozporządzenie do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Wcześniej, w lutym 2009 r. kanadyjski rząd zakwestionował legalność rozporządzenia na forum Światowej Organizacji Handlu.

14. Ch.J. Kukucha, *Provincial pitfalls…*, op. cit.

15 *EU and Canada take stock of historic Free Trade Agreement negotiations*, Brussels, 15 December 2010, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/december/tradoc_147129.pdf]

16 *Harper, EU leaders celebrate trade deal they haven't sealed*, CBC News, 26.9.2014.

17 http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce/actualites-liees-a-la-diplomatie-23093/2015/article/negociations-commerciales-117484

18 *Paris and Berlin call for review of EU-Canada trade deal*, EurActiv, 27.1.2015.

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

20 Canada's Negative List Tariff Schedule, CETA.

21 D.L. Kiselbach, *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.

22 European Commission, *CETA – Summary…*, op. cit.

23 European Commission, *Agricultural trade in 2013: EU gains in commodity exports*, Monitoring Agri-trade Policy 2014 – 1.

24 http://cairnsgroup.org

25 R. Arthur, *Trade agreement has spirit of success, say Canadian and European industry bodies,* http://www.beveragedaily.com/Markets/trade-agreement-Canada-Europe-spirits-CETA

26 European Commission, *CETA – Summary…*, op. cit.

27 *Canada-EU trade talks hung up on beef market access issue*, CBC News, 10.5.2013.

28 M.H. Findlay, M. Gres, *Supply management: problems, politics – and possibilities*, "Research Papers", University of Calgary, School of Public Policy, Volume 5, Issue 19, June 2012.

29 CETA, Aneks X.5, pkt. 17-19.

30 Po stronie UE kwestia importu nabiału nie była tak problematyczna. W momencie wejścia w życie umowy UE zniesie cła na wszystkie artykuły nabiałowe importowane z Kanady; mają one jednak bardzo mały udział w imporcie rolnym z Kanady do UE (jedynie 0,1% wartości w latach 2012-2013).

31 European Commission, *CETA – Summary…*, op. cit.

32 NFU, *Agricultural Impacts of the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement*, 5.12.2014.

33 International Dairy Foods Association, *US dairy industry decries market barriers raised in EU-Canada trade deal*, 29.9.2014.

34 *Canada and France lock horns over beef access in EU free--trade talks*, National Post, 14.6.2013.

35 http://www.parl.gc.ca/content/lop/researchpublications/cei-25-e.htm

36 CETA, Aneks X.5, pkt. 13-14.

37 NFU, *Agricultural Impacts…*, op. cit.

38 European Commission, *CETA – Summary…*, op. cit.

[39] *Hormone-free beef for European markets the next big export opportunity*, Alberta Farm Express, 15.10.2014.

[40] http://www.canadapork.com/en/industry-information/canadian-pork-exports

[41] http://www.statista.com/statistics/268269/top-10-exporting-countries-of-fish-and-fishery-products/

[42] *Canada-EU trade deal. How the historic agreement will affect Canadian industries*, CBC News, 18.10.2013.

[43] European Commission, *CETA – Summary…*, op. cit.

[44] European Commission, *CETA – Summary…*, op. cit.

[45] *Newfoundland threatens to pull support for Canada-EU trade deal*, Globe and Mail, 9.12.2014.

[46] *CETA negotiations with Ottawa suspended over fisheries fund, N.L. says*, CBC News, 19.1.2015.

[47] European Commission, *CETA – Summary…*, op. cit.

[48] http://www.international.gc.ca/media/comm/news-communiques/2014/09/12b.aspx?lang=eng

[49] L. Ryan, *CETA and shortsea shopping*, 4.2.2015, http://www.canadianshipper.com/features/ceta-shortsea-shipping/

[50] D.L. Kiselbach, *The Canada – EU…*, op. cit.

[51] European Commission, *CETA – Summary…*, op. cit.

[52] Ecorys, *SMEs' access to public procurement markets and aggregation of demand in the EU*, February 2014.

[53] European Commission, *CETA – Summary…*, op. cit.

[54] European Commission, *Investment Provisions in the EU-Canada Free Trade Agreement (CETA)*, November 2013.

[55] CUPE, *Canada-EU deal could unleash "corporate litigation boom"*, 19.11.2014.

[56] P. Eberhardt, B. Redlin, C. Toubeau, *Trading Away Democracy. How CETA's investor protection rules threaten the public good in Canada and the EU*, November 2014, http://corporateeurope.org/sites/default/files/trading-away-democracy.pdf

[57] P. Eberhardt, B. Redlin, C. Toubeau, *Trading Away…*, op. cit.

[58] *Germany wants investment clause scrapped in EU-Canada trade deal*, EurActiv, 25.9.2014.

[59] *Malmström: Only minor adjustments to ISDS in trade deal with Canada*, EurActiv, 10.11.2014.

[60] S. Harris, *National Assembly, Senate in France adopt resolutions opposing CETA investment rules*, 5.12.2014.

[61] *Assessing the costs and benefits of a closer EU – Canada economic partnership. A joint study by the European Commission and the Government of Canada*, October 2008.

[62] *European lawmakers threaten to scupper Canada trade deal*, Reuters, 28.8.2014.

■

WAŻNE DLA PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

CO NOWEGO W PRAWIE UNII I DOKUMENTACH KE?

BADANIA I INNOWACJE

1) Decyzja wykonawcza Komisji 2014/923/UE z 12 grudnia 2014 r. w sprawie utworzenia Wspólnego Instytutu ds. Interferometrii Wielkobazowej jako konsorcjum na rzecz europejskiej infrastruktury badawczej (JIV-ERIC). DzUrz UE L 363, 18.12.2014 r.
2) Decyzja Rady 2014/954/Euratom z 4 grudnia 2014 r. w sprawie zatwierdzenia zawarcia przez Komisję Europejską – w imieniu Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej – Umowy (DzUrz UE L 370) o współpracy naukowej i technologicznej między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej a Konfederacją Szwajcarską stowarzyszającej Konfederację Szwajcarską z programem „Horyzont 2020" — programem ramowym w zakresie badań naukowych i innowacji oraz programem badawczo-szkoleniowym Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej uzupełniającym „Horyzont 2020" i regulującej uczestnictwo Konfederacji Szwajcarskiej w działaniach ITER prowadzonych przez Fusion for Energy. DzUrz UE L 370, 30.12.2014 r.

BEZPIECZEŃSTWO ŻYWNOŚCI

3) Sprostowanie do rozporządzenia (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z 28 stycznia 2002 r. ustanawiającego ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołującego Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiającego procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (DzUrz WE L 31 z 1.02.2002 r.) (Polskie wydanie specjalne, rozdział 15, tom 6, s. 463). DzUrz UE L 327, 12.11.2014 r.
4) Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1226/2014, nr 1228/2014, nr 1229/2014 z 17 listopada 2014 r. w sprawie udzielenia zezwolenia na oświadczenie zdrowotne dotyczące żywności i odnoszące się do zmniejszania ryzyka choroby (oraz rozwoju i zdrowia dzieci). DzUrz UE L 331, 18.11.2014 r.
5) Decyzja wykonawcza Komisji 2014/927/UE z 17 grudnia 2014 r. zmieniająca decyzję wykonawczą 2013/770/UE w celu przekształcenia Agencji Wykonawczej ds. Konsumentów, Zdrowia i Żywności w Agencję Wykonawczą ds. Konsumentów, Zdrowia, Rolnictwa i Żywności. DzUrz UE L 363, 18.12.2014 r.
6) Sprawozdanie Komisji dla PE i Rady. Wdrażanie unijnej polityki bezpieczeństwa żywnościowego i żywieniowego: pierwsze sprawozdanie dwuletnie. KOM(2014) 712, 2.12.2014 r.

BUDŻET

7) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 1259/2014 z 24 listopada 2014 r. w sprawie zwrotu, zgodnie z art. 26 ust. 5 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013, środków przeniesionych z roku budżetowego 2014. DzUrz UE L 339, 26.11.2014 r.