



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

# Korzyści wynikające z CETA

Unia Europejska niedawno zawarła **nową umowę o wolnym handlu z Kanadą** – kompleksową umowę gospodarczo-handlową, w skrócie **CETA**.

Umowa przyniesie **korzyści** osobom i przedsiębiorstwom w całej Europie.

Przyczyni się do generowania **wzrostu gospodarczego** i tworzenia **miejsc pracy** poprzez:

- pobudzanie eksportu,
- obniżenie kosztu **nakładów** ponoszonych przez przedsiębiorstwa na wytworzenie produktów,
- zapewnienie konsumentom większego **wyboru** oraz
- utrzymanie rygorystycznych unijnych **standardów** w odniesieniu do produktów.

W niniejszej broszurze podsumowano sposoby osiągnięcia tych korzyści.



# Korzyści wynikające z **CETA**



1. Wsparcie **wzrostu gospodarczego** i tworzenia **miejsc pracy** na poziomie krajowym

---



2. Tworzenie w Kanadzie **równych warunków działania** dla dużych i małych przedsiębiorstw z UE

---



3. Obniżenie **cen** i zwiększenie **wyboru** dla europejskich **konsumentów**

---



4. Obniżenie **ceł** dla eksporterów i importerów

---



5. Obniżenie **innych kosztów** ponoszonych przez unijne przedsiębiorstwa – bez wprowadzania oszczędności

---



6. Ułatwienie przedsiębiorstwom z UE sprzedaży **usług** w Kanadzie

---



7. Umożliwienie przedsiębiorstwom z UE ubiegania się o kanadyjskie **zamówienia publiczne**

---



8. Pomoc europejskim **społecznościom wiejskim** we wprowadzaniu do obrotu charakterystycznych produktów żywnościowych i napojów

---



9. Ochrona europejskich **innowatorów** i **artystów**

---



10. Wzajemne uznawanie **kwalifikacji zawodowych**

---



11. Zachęcanie kanadyjskich przedsiębiorstw do **większych inwestycji** w Europie

---



## 1. Wsparcie wzrostu gospodarczego i tworzenia dobrze płatnych miejsc pracy

CETA może przyczynić się do pobudzenia **wzrostu gospodarczego** i tworzenia **miejsc pracy** w całej Europie.

Inne zawarte niedawno przez UE umowy o wolnym handlu mają dokładnie taki sam skutek. Przykładem może być umowa z Koreą Południową. Po czterech latach od wejścia w życie umowy unijny wywóz do Korei Południowej szybko się zwiększył – w zakresie towarów o 55%, a w zakresie usług o ponad 40%.

Niezależne badania potwierdzają, że CETA może przyczynić się do pobudzenia handlu i inwestycji w jeszcze większym stopniu.

Co więcej, każdy 1 mld EUR w ramach wywozu z UE wiąże się średnio z około 14 000 miejsc pracy. Takie miejsca pracy są zazwyczaj lepiej płatne niż prace niezwiązane z eksportem – różnica może sięgać 15% w przypadku pracowników o wyższych kwalifikacjach.



## 2. Tworzenie w Kanadzie równych warunków działania dla dużych i małych przedsiębiorstw europejskich

Dzięki CETA kanadyjskie i unijne przedsiębiorstwa będą konkurowały naprawdę na równych warunkach.

Wskutek tego na rynku kanadyjskim powstanie mnóstwo nowych możliwości dla unijnych przedsiębiorstw, w szczególności mniejszych firm zatrudniających do 250 pracowników, które łącznie stanowią 99% wszystkich przedsiębiorstw w Europie.

W rzeczywistości na podstawie CETA Kanada zgodziła się na **lepsze warunki prowadzenia działalności gospodarczej** dla przedsiębiorstw z UE niż dla przedsiębiorstw z innych państw.



## Duże możliwości dla małych przedsiębiorstw europejskich

### Polscy eksporterzy jabłek osiągają korzyści w Kanadzie

Ewa Bis jest polskim przedsiębiorstwem eksportującym do ponad 25 państw jabłka, inne świeże i mrożone owoce i warzywa oraz koncentraty i soki, w dużej części objęte certyfikacją produktów ekologicznych.

Utworzona w 1987 r. firma odnotowała w 2015 r. obrót w wysokości 25 mln EUR.

W 2015 r. Ewa Bis zaczęła eksportować do Kanady, gdzie założyła spółkę *joint venture* z kanadyjskim partnerem. Przedsiębiorstwo wysyłało już jabłka z Polski do Kanady, a obecnie zamierza rozszerzyć działalność na sprzedaż mrożonych owoców i warzyw.



Wejście na rynek kanadyjski stwarza polskim producentom jabłek ogromną szansę dywersyfikacji rynków eksportowych. W Ewa Bis wierzą, że CETA otworzy rynek kanadyjski na inne produkty spożywcze z Polski, co przyniesie korzyści lokalnym producentom owoców i warzyw.



**Adriana Rudnicka**

Dyrektor zarządzająca, Ewa Bis

„Dzięki wywozowi towarów nasze przedsiębiorstwo rozwija się w szybkim tempie. Zatrudniamy ponad 200 osób i sprzedajemy nasze produkty do 25 państw. Wspieramy lokalnych producentów i współpracujemy z ponad 10 dostawcami.

Przygotowania do wejścia z naszymi jabłkami na rynek kanadyjski zajęły nam kilka lat, ale udało się. Obecnie naprawdę liczymy na umowę CETA, ponieważ umożliwi ona nam wywóz z Polski do Kanady innych owoców i warzyw wyprodukowanych przez lokalnych dostawców”.





### 3. Obniżenie cen i zwiększenie wyboru dla europejskich konsumentów

CETA przyniesie bezpośrednie korzyści europejskim konsumentom.

Zniesione lub ograniczone zostaną mianowicie prawie wszystkie cła, które unijni importerzy muszą płacić od towarów pochodzących z Kanady. Stanie się tak, gdy tylko umowa wejdzie w życie.

To powinno skutkować:

- **niższymi kosztami**, które przedsiębiorstwa muszą ponosić na nakłady konieczne do wytwarzania produktów końcowych
- **niższymi cenami** i większym wyborem towarów i usług dla konsumentów w całej UE.



### 4. Obniżenie ceł dla eksporterów i importerów

CETA przyniesie również **oszczędności** przedsiębiorstwom w całej Europie.

Wskutek obniżenia ceł w wyniku wejścia w życie CETA europejscy eksporterzy mogą uzyskać setki milionów euro oszczędności rocznie.

Korzyści osiągną również europejscy importerzy, jako że obniży się koszt części, komponentów i innych nakładów wykorzystywanych do wytwarzania produktów.

To z kolei doprowadzi do powstania znacznych możliwości dla europejskich przedsiębiorstw, szczególnie tych mniejszych, sprzyjając rozwojowi i zatrudnieniu większej liczby pracowników.



Duże możliwości dla  
małych przedsiębiorstw europejskich

## Włoski producent krawatów oczekuje zmniejszenia papierkowej pracy i obniżenia celt

Założone w 1992 r. Graffeo Cravatte jest sycylijskim przedsiębiorstwem zajmującym się projektowaniem i ręcznym wytworzeniem krawatów z jedwabiu z jednej z ostatnich przędzalni jedwabiu w Como, w północnych Włoszech. Krawaty są unikatowe lub produkowane w niewielkich seriach. Większość sprzedaży jest realizowana we Włoszech, ale firma również eksportuje, głównie do Kanady i USA. W 2014 r. przedsiębiorstwo osiągnęło obrót w wysokości 300 000 EUR i zatrudniało 7 pracowników.



Graffeo Cravatte rozpoczęło sprzedaż do Kanady w 2012 r., a obecnie kanadyjska sprzedaż stanowi 7% wartości całkowitej. Przedsiębiorstwo zatrudniło pracownika z biegłą znajomością języka angielskiego do kontaktów z klientami z Vancouver.



Boryka się ono jednak z wysokimi cłami na poziomie 16% i uciążliwymi formalno-



**Giuseppe Graffeo**  
Właściciel, Graffeo Cravatte

„Ograniczenie barier w handlu stwarza wielkie możliwości dla takich przedsiębiorców jak ja.

Moi kanadyjscy klienci narzekają na wysokie ceny i przed złożeniem zlecenia proszą o rabaty.

Z pewnością umowa o wolnym handlu z Kanadą będzie pomocna. Jeżeli stawki celne zostaną obniżone, będę sprzedawał więcej. Mniej formalności jest również bardzo mile widziane”.



## 5. Obniżenie kosztów ponoszonych przez unijne przedsiębiorstwa – bez oszczędzania na normach

CETA może sprzyjać obniżeniu kosztów unijnych przedsiębiorstw eksportujących do Kanady również w inny sposób, a dotyczy to w szczególności mniejszych firm.

Chodzi o tak zwane certyfikaty zgodności. Wykazują one, że produkt został przetestowany i że spełnia:

- odpowiednie reguły i przepisy techniczne oraz
- wszelkie mające zastosowanie normy w zakresie zdrowia, bezpieczeństwa, ochrony konsumentów i środowiska.

Na podstawie CETA UE i Kanada godzą się obecnie na wzajemne akceptowanie certyfikatów zgodności dla różnych produktów, od urządzeń elektrycznych po zabawki.

Na przykład przedsiębiorstwo z UE chcące sprzedawać daną zabawkę w Kanadzie będzie musiało przetestować swój produkt tylko jeden raz, w Europie, gdzie uzyska certyfikat ważny w Kanadzie. To **oszczędzi czas i pieniądze**.



## 6. Umożliwienie przedsiębiorstwom z UE sprzedaży usług w Kanadzie

Usługi stanowią trzy czwarte gospodarki Europy. Przedsiębiorstwa z UE są światowymi liderami w wielu branżach usługowych.

Dzięki CETA zyskają one wkrótce **nowe możliwości** i **lepsze warunki** prowadzenia działalności gospodarczej w Kanadzie w takich dziedzinach, jak:

- telekomunikacja
- finanse
- usługi specjalistyczne, na przykład księgowość i inżynieria
- usługi środowiskowe, na przykład oczyszczanie ścieków
- transport kontenerowy
- pogłębianie.





Duże możliwości dla  
małych przedsiębiorstw europejskich

## Niemiecka firma recyklingowa chce pomóc Kanadyjczykom w ograniczeniu emisji CO<sub>2</sub>

Reclay Group jest niemieckim przedsiębiorstwem, które pomaga firmom i organom administracji w utylizacji opakowań i odpadów w sposób bezpieczny i przyjazny dla środowiska.



Ma ponad trzy tysiące klientów w kraju i za granicą. Wśród nich są organy administracji szukające pomocy w osiągnięciu swoich celów w zakresie recyklingu.



Dzięki CETA kanadyjskie rynki zamówień publicznych zostaną otwarte dla przedsiębiorstw z UE i Reclay liczy na pozyskiwanie zamówień na doradztwo dotyczące recyklingu. Wskutek tego można zmniejszyć emisje CO<sub>2</sub> i obniżyć koszty recyklingu w Kanadzie, natomiast w Niemczech powstać mogą nowe miejsca pracy.



**Raffael A. Fruscio**  
Partner zarządzający, Reclay

„CETA wesprze redukcję emisji CO<sub>2</sub> i obniże koszty recyklingu. Dlatego wolny handel i otwarte rynki powinny być zasadą – nie wyjątkiem”.



## 7. Umożliwienie przedsiębiorstwom z UE ubiegania się o kanadyjskie zamówienia publiczne

Dzięki CETA firmy z UE mają obecnie większe szanse na ubieganie się o kanadyjskie zamówienia rządowe.

Każdego roku rząd federalny, prowincje i gminy w Kanadzie kupują od prywatnych przedsiębiorstw towary i usługi o wartości przekraczającej 30 mld EUR.

Ogłaszają publiczne zamówienia lub przetargi, w których przedsiębiorstwa składają oferty.

Obecnie Kanada udostępniła przedsiębiorstwom z UE więcej takich przetargów niż przedsiębiorstwom z jakiegokolwiek innego państwa będącego jej partnerem handlowym.

Przedsiębiorstwa z UE będą teraz mogły składać swoje oferty na dostarczanie towarów i świadczenie usług w dużo większej liczbie przetargów publicznych ogłaszanych przez:

- rząd federalny
- kanadyjskie prowincje oraz
- kanadyjskie miasta.

Unijne firmy są bardzo konkurencyjne w wielu dziedzinach objętych tymi przetargami, takich jak budowa i modernizacja dróg, portów lub innych obiektów infrastruktury.

Ponadto kanadyjskie władze prowincji kupują towary i usługi o wartości dwukrotnie większej niż zakupy administracji federalnej. Wprowadzenie CETA oznacza, że przedsiębiorstwa z UE będą teraz mogły ubiegać się o te zamówienia.

Kanada zobowiązała się również do **ułatwienia** pozyskiwania informacji o swoich zamówieniach publicznych poprzez udostępnienie ich w jednym miejscu online, jak ma to miejsce w UE.

## 8. Pomoc europejskim społecznościom wiejskim we wprowadzaniu do obrotu charakterystycznych produktów żywnościowych i napojów

CETA pomoże producentom żywności i napojów w całej Europie; wielu z nich prowadzi działalność w małych społecznościach wiejskich.

Kanada mianowicie zgodziła się **chronić** ponad 140 europejskich oznaczeń geograficznych. Są to nazwy wysokiej jakości produktów spożywczych i napojów związanych z regionami, gdzie zostały wytworzone.

Dzięki nim lokalni producenci mogą:

- skuteczniej wprowadzać do obrotu swoje produkty
- podkreślać ich wyjątkowy charakter, jakość i dziedzictwo.

W Europie są tysiące produktów z oznaczeniami geograficznymi, ale tylko niektóre są eksportowane za granicę. UE dąży do ich ochrony przed podrabianiem.

CETA obejmie wszelkiego rodzaju produkty, od serów Roquefort i Gouda z Francji i Holandii, po szynkę Prosciutto di Parma z Włoch.

Dzięki umowie pod tymi nazwami będzie można sprzedawać w Kanadzie tylko oryginalne produkty. Wzmocni ona również kontrole graniczne w celu uniemożliwienia sprzedaży w Kanadzie podrabianych produktów spożywczych bądź napojów, nieślusnie określanych jako pochodzące z danego regionu UE.



Duże możliwości dla  
małych przedsiębiorstw europejskich

## Francuskie smakołyki – obecnie w sprzedaży w Kanadzie

Stworzona w 1920 r. firma cukiernicza Le Roy René jest głównym producentem Calissons d'Aix, słodczy charakterystycznych dla Prowansji na południu Francji. Roy René produkuje połowę wszystkich Calissons d'Aix sprzedawanych na całym świecie. W 2015 r. przedsiębiorstwo zanotowało obrót na poziomie 11 mln EUR i zatrudniało 75 osób.



Roy René eksportuje do Ameryki Północnej, Azji i na Bliski Wschód. W ciągu ostatniego roku udział eksportu w całkowitym obrocie prawie się podwoił i osiągnął poziom 9%. Obecnie przedsiębiorstwo postawiło sobie za cel podniesienie tego wskaźnika do 20%–25% do roku 2020, gdy będzie obchodziło swoje stulecie. Rok temu firma zatrudniła kierownika ds. eksportu, który ma pomóc w osiągnięciu tego celu.



Le Roy René już rozpoczęła dystrybucję Calissons d'Aix w Kanadzie na podstawie umów ze sklepami delikatesowymi i wierzy, że wejście w życie CETA pomoże jej w zwiększeniu



**Laure Pierrisnard**

Dyrektor generalna, Calissons Le Roy René

„W Kanadzie mamy lokalnego partnera w Montrealu oraz pierwszy punkt sprzedaży w supermarkecie. Planujemy stworzyć inne takie punkty sprzedaży w przyszłości.

CETA pozwoli nam na zwiększenie konkurencyjności na rynku, na którym cena naprawdę ma znaczenie”.



## 9. Ochrona europejskich innowatorów i artystów

CETA pomoże zagwarantować, że innowacyjne przedsiębiorstwa, muzycy i inne osoby pracujące w sektorach kreatywnych będą odpowiednio **wynagradzani za swoją pracę**.

Kanada będzie czynić więcej, aby chronić ich badania i kreatywność – zwane również ich własnością intelektualną – poprzez:

- dostosowanie swoich przepisów do przepisów UE w takich dziedzinach, jak patenty, wzory i prawa autorskie
- bardziej zdecydowane egzekwowanie tych przepisów.

Kanada wzmocni również swoje kontrole graniczne w celu zwalczania handlu towarami fałszywymi (podrobionymi) lub pirackimi.



## 10. Wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych

CETA może utworzyć drogę specjalistom z Europy i ułatwić im znalezienie **nowych możliwości zatrudnienia** w Kanadzie.

Obecnie Europejczycy pracujący w zawodach regulowanych, na przykład architekci, księgowi i inżynierowie, nie mogą wykonywać zawodu w Kanadzie, ponieważ państwo to nie uznaje ich kwalifikacji. Analogiczne zasady obowiązują Kanadyjczyków chcących wykonywać swój zawód w UE.

CETA może to zmienić. Zarówno w UE, jak i w Kanadzie istnieją organizacje zawodowe, a CETA stwarza dla nich ramy negocjacji dotyczących umów o wzajemnym uznawaniu kwalifikacji. Następnie władze Kanady i UE przyjmą te umowy i nadadzą im obowiązującą moc prawną.





## 11. Zachęcanie kanadyjskich przedsiębiorstw do większych inwestycji w Europie

Kanadyjskie przedsiębiorstwa już zainwestowały dużo w UE – 14 mld EUR w samym tylko roku 2014. Dzięki temu powstają miejsca pracy i następuje wzrost gospodarczy.

Gdy decydują się na uruchomienie działalności gospodarczej w Europie, w celu jej rozkręcenia często muszą wysyłać kluczowych pracowników, na przykład kierowników wyższego szczebla lub specjalistów technicznych.

CETA będzie sprzyjać **większej ilości inwestycji związanych z nowymi miejscami pracy** w Europie poprzez ułatwienie kanadyjskim przedsiębiorstwom tymczasowego delegowania kluczowych pracowników do UE.

To samo dotyczy oczywiście przedsiębiorstw unijnych tworzonych w Kanadzie. CETA również im ułatwi wysyłanie kluczowych pracowników do Kanady na określony czas. To z kolei przyczyni się do rozwoju przedsiębiorstw z UE.

## 12. Ochrona praw pracowniczych oraz środowiska

CETA jest naprawdę **postępową umową**.

W jej ramach UE i Kanada:

- potwierdziły poczynione już zobowiązania do poszanowania międzynarodowych przepisów dotyczących ochrony praw pracowniczych i środowiska oraz
- zagwarantowały sobie nawzajem, że się z nich nie wycofają.

CETA nadaje również ważną rolę stowarzyszeniom gospodarczym, związkom zawodowym, grupom środowiskowym i innym organizacjom pozarządowym w UE i w Kanadzie w zakresie wspierania wdrażania tych zobowiązań w praktyce.





Duże możliwości dla  
małych przedsiębiorstw europejskich

## Włoski producent octu robi furorę w Kanadzie

Produkcja octu w Mantui sięga wiele lat wstecz. Punktem zwrotnym był rok 1962, gdy Giorgio Mengazzoli rozpoczął wywóz tradycyjnych mantuńskich octów poza miasto, do całych Włoch, a następnie na cały świat.



Dzieci Giorgia – córka Elda i syn Cesare – przejęły po nim firmę i zróżnicowali produkcję Acetificio Mengazzoli, która obejmuje zarówno octy winne i sole, jak też ocet jabłkowy, octy smakowe oraz kremy z octu balsamicznego.



**Elda Mengazzoli**

Partner zarządzający, Acetificio Mengazzoli

„Nasza firma ma długą historię eksportu wysokiej jakości produktów, sięgającą początków lat 1970. Obecnie widzimy wiele możliwości w państwach, w których w przeszłości handel był utrudniony; chodzi w szczególności o Kanadę, gdzie znajduje się duża społeczność o włoskich korzeniach.

Obserwujemy duże zainteresowanie naszymi produktami ze strony kanadyjskich klientów. Jednak wymogi władz dotyczące specjalnej certyfikacji oraz wysokie cła powodują, że nasze oryginalne produkty są drogie, a wywóz na tamten rynek nie jest łatwy.

CETA przyczyni się do zmniejszenia kosztów certyfikacji i obniżenia ceł, a zatem naprawdę pomoże naszemu przedsiębiorstwu”.

## Źródła zdjęć

Źródła zdjęć pochodzą z portalu Fotolia.com. Strona tytułowa: © fudio, strona 2: © Fredex, strona 3: © Ewa Bis, Poland, strona 4: © RooM the Agency, strona 5: © Graffeo Cravate, Italy, strona 6: © rolf\_52, strona 7: © Reclay, Germany, strona 8: © josefpittner, strona 9: © Calissons Le Roy René, France, strona 10: © ronniechua, strona 11: © Pranarôm, Belgium, strona 12: © RobertNyholm, strona 13: © Acetificio Mengazzoli, Italy, strona 14: © filt.v.

Luxembourg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2016

ISBN 978-92-79-59042-9

doi:10.2781/77225

NG-04-16-483-PL-C

ISBN 978-92-79-59051-1

doi:10.2781/289963

NG-04-16-483-PL-N

European Union, 2016

Wszystkie wykorzystania dozwolone pod warunkiem wskazania źródła.

Printed in Luxembourg by Imprimerie Centrale