



Jak skorzystać z Umowy Gospodarczo- Handlowej UE-Kanada (CETA)

Spis treści:

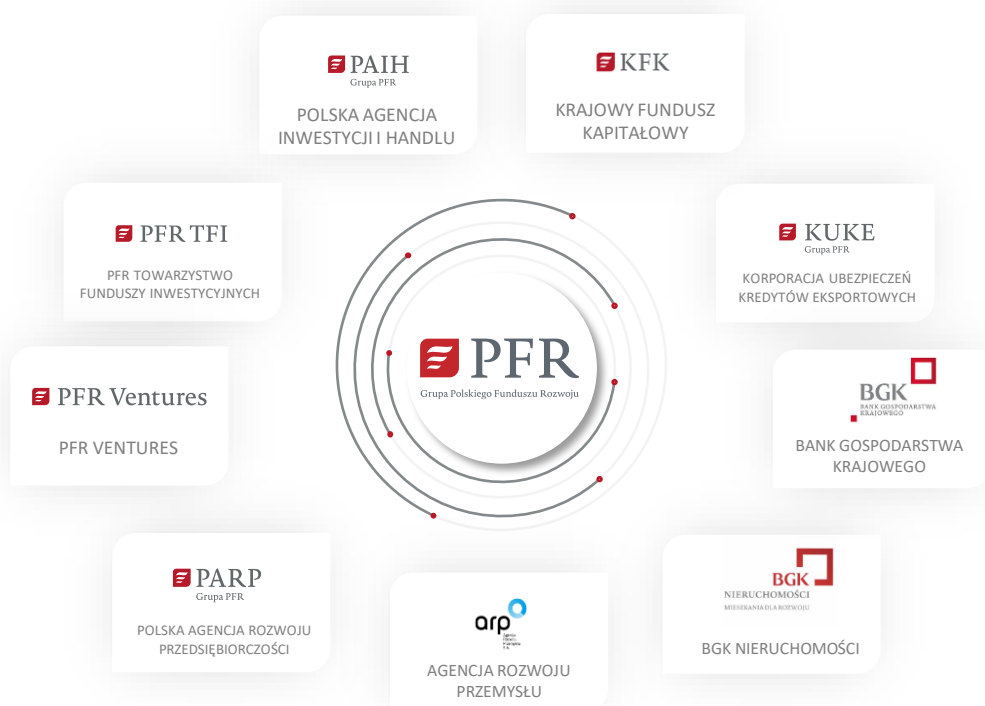
Rozdział 1: O Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu.....	3
Rozdział 2: Relacje gospodarcze z UE.....	5
Rozdział 3: Treść Umowy CETA w skrócie.....	7
Rozdział 4: System zarejestrowanych eksporterów (REX).....	13
Rozdział 5: Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług.....	19
Rozdział 6: System zamówień publicznych.....	21
Rozdział 7: Często zadawane pytania.....	24
Rozdział 8: Kultura biznesowa.....	26
Rozdział 9: Przydatne materiały i kontakty.....	37



Rozdział 1: O Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) jest instytucją doradczą wchodzącą w skład Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR), punktem pierwszego kontaktu dla eksporterów oraz inwestorów.

Komplementarna oferta grupy PFR



Misją PAIH jest zwiększenie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju oraz zasięgu i dynamiki umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw. Działamy zarówno w Polsce, jak i poprzez Zagraniczne Biura Handlowe (ZBH).

Oferujemy szybki dostęp do kompleksowej informacji dotyczącej otoczenia gospodarczo-prawnego Państwa projektów biznesowych. Pomagamy również w pokonywaniu procedur administracyjnych dotyczących konkretnych przedsięwzięć, opracowaniu rozwiązań prawnych, znalezieniu odpowiedniej lokalizacji oraz wiarygodnych partnerów i dostawców.

Zapewniamy również dostęp do instrumentów finansowych, w tym ubezpieczeń oferowanych przez instytucje zrzeszone w Grupie Polskiego Funduszu Rozwoju.

Oferta Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu składa się z trzech kluczowych filarów:



Eksport

Wsparcie polskiego eksportu ze szczególnym uwzględnieniem małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).



Inwestycje

Zwiększanie rodzimych inwestycji w Polsce oraz za granicą. Wsparcie inwestycji zagranicznych na terenie naszego kraju.

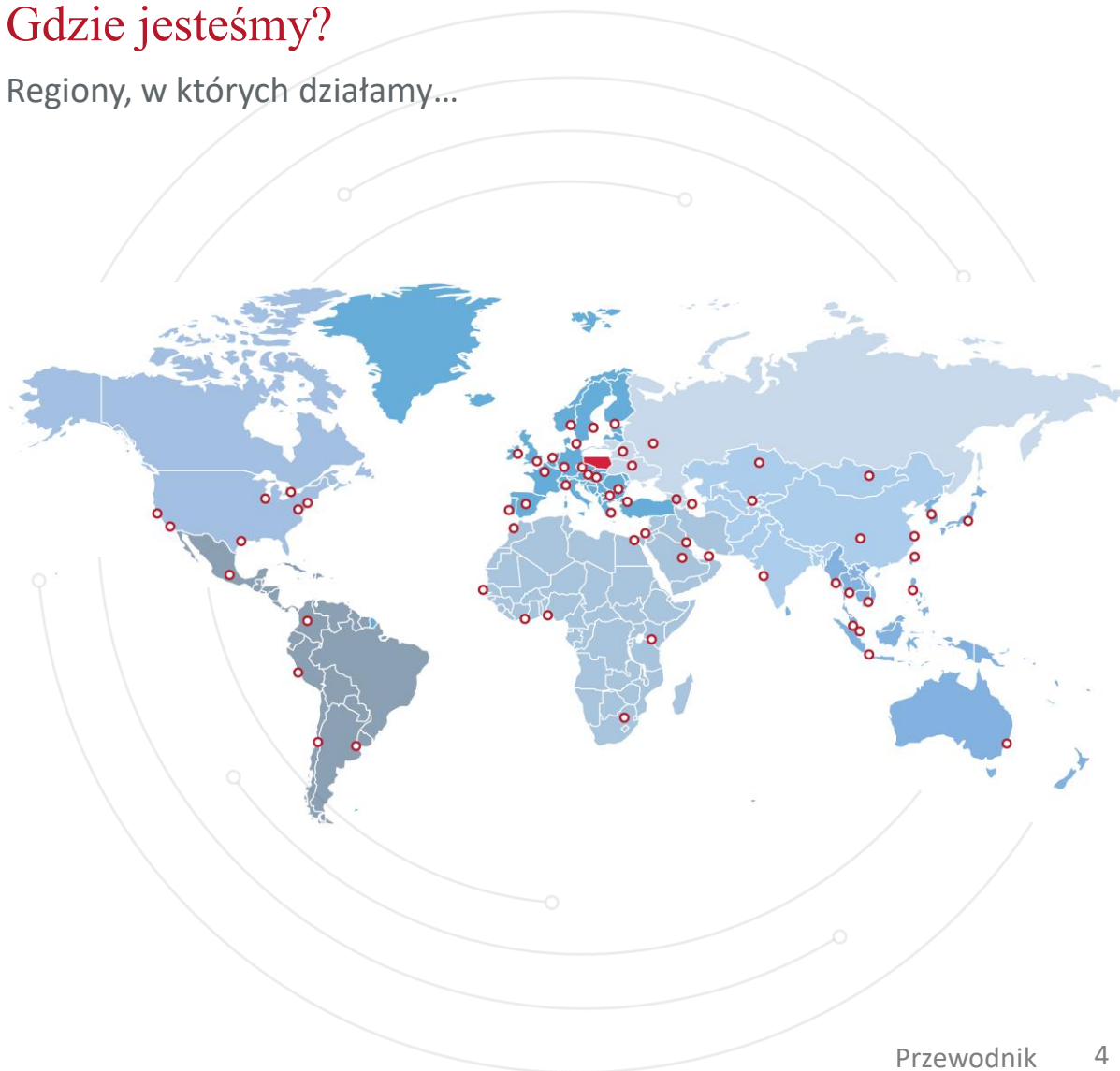


Partnerstwo

Współpraca z administracją publiczną oraz instytucjami otoczenia biznesu w realizacji wspólnych projektów.

Gdzie jesteśmy?

Regiony, w których działamy...



Rozdział 2: Relacje gospodarcze z Unią Europejską

Stosunki gospodarcze między Kanadą i państwami UE rozwijane są od wielu lat na bazie szeregu porozumień ogólnych (np. The Canada-EU Partnership Agenda – 2004), jak i sektorowych. Obecnie najistotniejszą umową wiążącą UE z Kanadą jest umowa CETA.



„Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa” (ang. **Comprehensive Economic and Trade Agreement; CETA**) podpisana została w dniu 30 października 2016 roku w Brukseli, natomiast **w dniu 21 września 2017** rozpoczęło się **tymczasowe stosowanie umowy**, co oznacza, że obecnie obowiązują



postanowienia części handlowej porozumienia. Pełne wejście w życie CETA będzie możliwe dopiero po zakończeniu procedury ratyfikacyjnej we wszystkich krajach UE. W przypadku Polski nastąpi to po ratyfikacji przez prezydenta za zgodą parlamentu.

Umowa CETA jest jednym z najważniejszych porozumień handlowych na świecie i pierwszą tego typu umową gospodarczą, jaką Unia Europejska zawarła z innym krajem grupy G7. Umowa ma doprowadzić do wzajemnego, szerszego otwarcia rynków Kanady i Unii Europejskiej. W szczególności w przypadku dostępu do rynku kanadyjskiego zakłada ona m.in. zniesienie 98% barier celnych, otwarcie dostępu do kanadyjskiego systemu zamówień publicznych, wprowadzenie ułatwień w podejmowaniu zatrudnienia w Kanadzie dla określonych kategorii unijnych specjalistów (m.in. uznawanie posiadanych kwalifikacji dla architektów, księgowych czy inżynierów; ułatwione procedury podejmowania pracy dla

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

pracowników czasowo delegowanych do Kanady, możliwość delegowania pracowników w ramach świadczenia usług posprzedażowych, serwisowych), wprowadzenie możliwości uznawania unijnych świadectw zgodności dla niektórych towarów przemysłowych (m.in. urządzeń elektrycznych i elektronicznych, zabawek, maszyn i urządzeń, sprzętu pomiarowego), szersze otwarcie dostępu do rynku usług (dotyczy to zwłaszcza usług transportu morskiego). Umowa zakłada też wprowadzenie nowego mechanizmu rozstrzygania sporów sądowych pomiędzy inwestorami a państwami inwestycji (sąd inwestycyjny), wzmocnienie w Kanadzie ochrony 143 towarów unijnych z oznaczeniami pochodzenia regionalnego (tzw. geographical indications) oraz wzmocnienie ochrony praw autorskich dla niektórych towarów / usług unijnych (m.in. praw audiowizualnych) w Kanadzie.

Szersze informacje o założeniach umowy CETA znaleźć można na stronie [Komisji Europejskiej](#).

Rozdział 3: Treść umowy CETA w skrócie



Umowa stwarza preferencyjne warunki dostępu do rynku Kanady dla europejskich, w tym polskich, towarów. W chwili wejścia porozumienia w życie, wyeliminowane zostaną niemal wszystkie cła importowe. Ponad 98% unijnych towarów rolnych, przemysłowych oraz produktów rybołówstwa importowanych będzie do Kanady bezcłowo. W zakresie towarów przemysłowych docelowej eliminacji ulegną cła importowe na wszystkie towary przemysłowe po obu stronach umowy. Jedynie dla wybranych typów pojazdów zastosowano przedłużone okresy liberalizacji ceł (takie same dla obu stron umowy). Z momentem wejścia Umowy CETA w życie, unijni eksporterzy uzyskają bezcłowy dostęp do rynku kanadyjskiego dla 90,9% produktów rolnych. Pozostałe towary zostały zakwalifikowane jako towary wrażliwe i zostały objęte albo maksymalnie 7-letnim okresem znoszenia ceł, albo kontyngentami bezcłowymi, albo zostały całkowicie wyłączone z liberalizacji.

W szczególności jednak korzystne warunki uzyskano dla towarów rolnych przetworzonych, które leżą w interesie unijnych eksporterów (makarony, wyroby cukiernicze, przetwory z owoców i warzyw). Umowa stwarza także lepsze warunki eksportowe dla unijnych win i alkoholi, eliminując niektóre z ograniczeń regulacyjnych obowiązujących na poziomie prowincji.

UE ze swojej strony zachowała ochronę wobec szczególnie wrażliwych towarów z unijnego sektora rolnego. Spod liberalizacji celnej uzgodnionej w Umowie CETA wyłączono mięso drobiowe, mięso indycze, jaja i produkty z jaj. Dodatkowo ograniczony dostęp, w postaci kontyngentów bezcłowych, przyznano dla wołowiny, wieprzowiny, pszenicy (w okresie przejściowym 7 lat, po którym nastąpi pełna liberalizacja) oraz kukurydzy cukrowej

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

mrożonej lub w postaci przetworzonej lub zakonserwowanej inaczej niż octem czy kwasem octowym. UE zachowała także system cen wejścia w imporcie z Kanady wybranych owoców i warzyw.

W zakresie regulacyjnym dotyczącym kwestii technicznych strony zobowiązały się do zacieśnienia współpracy zarówno na poziomie organów stanowiących, jak i testujących i certyfikujących. W odrębnym protokole ustalono także kwestie wzajemnego potwierdzania zgodności, co zmniejszy koszty ponoszone przez eksporterów i pozwoli skrócić czas wprowadzenia towarów na rynek. To uregulowanie ma szczególne znaczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw. W zakresie wymogów sanitarnych i fitosanitarnych, dotychczasowe zasady współpracy zostały utrzymane, a strony zobowiązały się do ustanowienia regulacji ułatwiających procedury dla towarów importowanych. Strony zobowiązały się także do wspólnej pracy nad zminimalizowaniem ograniczeń handlowych wprowadzanych na wypadek występowania chorób.

W odniesieniu do handlu usługami i inwestycji, Umowa CETA stanowi najbardziej kompleksową umowę handlową, jaką UE kiedykolwiek zawarła. Z perspektywy UE priorytetowymi kwestiami są zawarta w Umowie CETA głęboka liberalizacja dostępu do rynków usług oraz zapewnienie swobody działania i niedyskryminacyjnego traktowania inwestorów. Umowa CETA wprowadza ułatwienia w prowadzeniu działalności gospodarczej w szerokim zakresie i zapewnia otwarty dostęp do świadczenia usług na rynku kanadyjskim. Umowa zawiera zobowiązania Kanady i UE dotyczące niedyskryminacji i ogranicza zastrzeżenia ilościowe we wszystkich sektorach usługowych. Zawiera także szerokie postanowienia regulacyjne w kluczowych sektorach usług telekomunikacyjnych i finansowych. W CETA po raz pierwszy zastosowano przejrzysty sposób zapisywania zastrzeżeń istniejących w sektorach usługowych poszczególnych państw członkowskich UE oraz na poziomie prowincji Kanady.

Umowa CETA jest także pierwszą umową handlową, która gwarantuje usługodawcom z UE, w tym z Polski, dostęp do rynku bez ryzyka wprowadzenia przez Kanadę zastrzeżeń w przyszłości, ponad te już uwzględnione w umowie. Na podstawie CETA, kraje UE będą mogły korzystać z liberalizacji w obszarze usług, przyznanych w przyszłości przez Kanadę państwu trzeciemu.

Kanada zgodziła się na dodatkowe zliberalizowanie swojego rynku usług pocztowych, telekomunikacyjnych i transportu morskiego bez jakichkolwiek okresów przejściowych. W sektorze transportu morskiego Kanada podjęła zobowiązania w dostępie do swojego rynku dla usług pogłębiania, transportu pustych unijnych kontenerów i transportu towarów pomiędzy portami Kanady, które to usługi były dotychczas zastrzeżone jedynie dla kanadyjskich operatorów.

Umowa CETA przewiduje podniesienie progu, poniżej którego władze kanadyjskie nie będą przeprowadzały tzw. testu korzyści netto jaką planowana inwestycja przyniesie dla Kanady, z poziomu 354 mln do poziomu 1,5 mld dolarów kanadyjskich. Ułatwi to inwestycje firm unijnych na rynku kanadyjskim, firmy unijne będą więc miały korzystniejszy dostęp do kanadyjskiego rynku niż inne kraje trzecie.

Umowa CETA zapewnia wzajemne uznawanie licencji i kwalifikacji zawodowych profesjonalnych usługodawców oraz większą mobilność wykwalifikowanego personelu. Po raz pierwszy, umowa o wolnym handlu podpisana przez Kanadę będzie zawierała istotne postanowienia dotyczące wzajemnego uznawania kwalifikacji zawodowych. Zarówno Kanada, jak i UE zobowiązały się do umożliwienia przedsiębiorstwom delegowania swoich pracowników wewnątrz przedsiębiorstwa na okres do trzech lat bez względu na sektor działalności. Dodatkowo Umowa CETA po raz pierwszy gwarantuje możliwość towarzyszenia małżonków i rodzin pracownikom tymczasowo oddelegowanym do spółek zależnych za granicą. Osoby fizyczne, tzw. „usługodawcy kontraktowi” oraz świadczący usługi w zakresie wolnych zawodów będą mogli zatrzymać się w kraju strony umowy na okres 12 miesięcy, a nie 6 miesięcy, jak było do tej pory.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Istotną kwestią CETA jest zagwarantowana ochrona usług publicznych oraz różnorodności kulturowej w ramach dziedzictwa narodowego (w tym zwłaszcza braku liberalizacji usług audiowizualnych). Na podstawie umowy, kanadyjscy inwestorzy i usługodawcy muszą przestrzegać regulacji obowiązujących w UE w odniesieniu do usług zdrowotnych, edukacyjnych, społecznych, kulturalnych i związanych z dystrybucją wody. Umowa CETA nie narusza też uprawnień obu stron, aby w przypadku sektorów kluczowych, publicznych lub wrażliwych mogły wprowadzić ograniczenia o charakterze dyskryminacyjnym.

Celem Umowy CETA jest także uregulowanie kwestii dostępu do rynku zamówień publicznych, ochrony praw własności intelektualnej oraz inwestycji. Korzystnym wynegocjowanym rozwiązaniem jest dostęp do rynku zamówień publicznych Kanady, w szczególności na poziomie prowincji, który niejednokrotnie bywa utrudniony ze względu na bariery wobec podmiotów z UE. Przedsiębiorcy unijni jako pierwsi otrzymali tak szeroki dostęp na poziomie prowincji. Wartość rynku zamówień publicznych Kanady, tylko na szczeblu centralnym, szacowany jest na 10-13 mld EUR rocznie. Wartość zamówień publicznych na szczeblu prowincji znacznie przekracza tę wartość.

Należy podkreślić, że w ramach umowy wyrównano także poziom ochrony patentów na wyroby farmaceutyczne, który dotychczas był dla unijnych producentów i eksporterów niekorzystny. Umowa CETA przewiduje równoważną ochronę, prawo do odwołania się od niekorzystnej decyzji patentowej oraz zobowiązuje Kanadę do wprowadzenia procedury przywrócenia ochrony patentowej.

Umowa CETA inkorporuje także porozumienie z 2003 r. dotyczące ochrony oznaczeń geograficznych dla wyrobów spirytusowych i win. Umowa zawiera deklarację dotyczącą dalszej współpracy w zakresie eliminacji różnic na poziomie prowincji, w wymogach dotyczących butelkowania alkoholi w wytwórniach prywatnych. Umowa gwarantuje także wysoką transparentę w tym zakresie. Umowa CETA przewiduje także ochronę europejskich oznaczeń geograficznych dla produktów innych niż alkohole, początkowo ma

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

to być lista kilkudziesięciu najbardziej istotnych handlowo produktów europejskich, która w przyszłości będzie rozszerzana.

Z punktu widzenia konsumentów umowa wywrze także pozytywny skutek na ochronę ich praw. Strony zobowiązują się do zacieśnienia współpracy i wymiany informacji na temat pojawiających się trudności, kwestii związanych z bezpieczeństwem produktów, sposobów testowania produktów, kwestiach standaryzacji czy koordynowania akcji informacyjnych dla konsumentów związanych np. z wycofywaniem produktów z rynku. Takie zobowiązania podnoszą poziom bezpieczeństwa konsumentów oraz zwiększają rzetelność informacji.

Umowa CETA zawiera odrębny rozdział poświęcony kwestiom zrównoważonego rozwoju, w tym zobowiązaniu stron do respektowania międzynarodowych standardów z zakresu ochrony środowiska, praw pracowniczych oraz zrównoważonego korzystania z zasobów naturalnych. Strony zobowiązują się także do propagowania zasad Corporate Social Responsibility.

W zakresie ochrony inwestycji Umowa CETA odchodzi od klasycznego mechanizmu rozstrzygania sporów (ISDS) na rzecz utworzenia trybunału arbitrażowego w formule stałego sądu inwestycyjnego (ICS), który będzie rozpatrywał spory inwestor – państwo. Sąd ma być sądem dwuinstancyjnym, zaś arbitrzy do orzekania w sporze mają być wybierani przez Przewodniczącego Trybunału I instancji z listy ustanawianej przez strony umowy. Powyższa lista międzynarodowego arbitrażu inwestycyjnego ma obejmować pięciu obywateli z państw UE, pięciu z Kanady oraz pięciu z krajów trzecich. Zapisy Umowy CETA umożliwiają zwiększenie liczby arbitrów w trakcie funkcjonowania umowy poprzez Komitet Wspólny CETA.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Umowa CETA wprowadza ważną zasadę, iż koszty postępowania arbitrażowego są ponoszone przez stronę przegraną, dodaje szybkie ścieżki odrzucenia przez sąd nieuzasadnionych i błahych roszczeń oraz wyklucza możliwość prowadzenia tego samego sporu równoległe zarówno przed sądem powszechnym, jak i sądem inwestycyjnym w CETA. Ponadto, w Umowie CETA wprowadzono w zakresie ochrony inwestycji elementy doprecyzowujące standardy tej ochrony. Potwierdzono prawo państwa do wprowadzenia regulacji w celu osiągnięcia uzasadnionych celów politycznych takich jak zdrowie publiczne, bezpieczeństwo, środowisko, moralność publiczna, ochrona społeczna i konsumencka, czy też promocja i ochrona różnorodności kulturowej, nawet jeżeli regulacje te mogą negatywnie wpłynąć na inwestycje zagraniczne czy też oczekiwania inwestorów zagranicznych co do zysku. Doprecyzowano, że środki podjęte przez państwo w ramach prawa do regulacji nie kwalifikują się jako wyłączenie pośrednie, chyba że zostały podjęte w stopniu wyraźnie nadmiernym wobec zakładanego celu. Zawężono definicję inwestora do podmiotów, które prowadzą w kraju pochodzenia znaczącą działalność gospodarczą. Doprecyzowano klauzulę sprawiedliwego i uczciwego traktowania (klauzula FET). Wprowadzono możliwość ograniczenia swobody transferów związanych z inwestycjami, zgodnie z prawem UE. Dodatkowo, Umowa CETA nie zawiera klauzuli ramowej, która obejmuje ochroną kontrakty zawarte między inwestorem a państwem. Trybunał będzie orzekał jedynie w zakresie sporów dotyczących ochrony inwestycji a nie sporów dotyczących ustanowienia inwestycji.

Umowa CETA wprowadza korzystniejsze postanowienia w zakresie gwarancji materialnych w porównaniu do Umowy pomiędzy Rządem Rzeczypospolitej Polskiej i Rządem Kanady w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji, podpisaną w Warszawie w dniu 6 kwietnia 1990 r. Można założyć, że umowa CETA przyczyni się do ograniczenia zakresu ryzyka odpowiedzialności odszkodowawczej Polski z tytułu naruszenia gwarancji realizowania inwestycji w Polsce w ramach sporów z powództwa inwestorów kanadyjskich.

Rozdział 4: System zarejestrowanych eksporterów (REX)



System zarejestrowanych eksporterów (REX) jest to system dokumentowania pochodzenia towarów, który ma zastosowanie od 1 stycznia 2017 roku w ramach Ogólnego Systemu Preferencji (GSP) stosowanego jednostronnie przez Unię Europejską. Zasady ustalania pochodzenia towarów nie uległy zmianie, zmieniła się jedynie metoda dokumentowania pochodzenia.

Eksporter z kraju korzystającego GSP, po zarejestrowaniu się w unijnym systemie REX i nadaniu mu numeru REX, jest upoważniony do wystawiania oświadczeń o pochodzeniu, które to oświadczenia są podstawą do zastosowania preferencji celnych dla towarów przywiezionych do UE. System ma na celu stopniowe wyeliminowanie stosowanych dotychczas dowodów pochodzenia w postaci deklaracji na fakturze oraz świadectwa na formularzu A (Form A). Ten sposób dokumentowania pochodzenia znajduje również zastosowanie w potwierdzaniu unijnego pochodzenia towarów korzystających z preferencji taryfowych na mocy umów zawartych przez UE z krajami trzecimi. Już obowiązuje w przypadku wywozu towaru do Kanady i Japonii, a od 1 stycznia 2020 roku obejmie też przywóz towarów z krajów i terytoriów zamorskich.

Po wejściu w życie Unijnego Kodeksu Celnego (UKC), zasady stosowania systemu REX zostały usankcjonowane w rozporządzeniu wykonawczym Komisji (UE) nr 2015/2447 z dnia 24 listopada 2015 roku ustanawiającym szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego unijny kodeks celny (rozporządzenie wykonawcze – RW), w tym szczegółowe kwestie dotyczące oświadczeń o pochodzeniu towarów, takie jak ich forma, ważność, zastępowanie, wystawianie retrospektywne itp. regulują przepisy art. 92-93 i art. 99-105 ww. rozporządzenia nr 2015/2447.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Rejestracja eksporterów w krajach korzystających z ogólnego systemu preferencji taryfowych (GSP) i dokumentowanie przez nich pochodzenia towarów

Komisja Europejska udostępnia listy krajów GSP, które:

- w pełni wdrożyły system REX,
- są w okresie przejściowym, czyli jako dowody pochodzenia mogą jeszcze występować świadectwa formularza A (Form A),
- oraz tych, które nie wdrożyły systemu REX, a okres na jego wdrożenie już minął i tym samym produkty pochodzące z tych krajów nie mogą z przyczyn braku właściwego dowodu pochodzenia korzystać z preferencji GSP.



Aktualizacje listy dostępne są na stronie internetowej KE pod adresem:

http://ec.europa.eu/taxation_customsregistered-exporter-system_en

Eksporterzy z krajów korzystających, które rozpoczęły już rejestrowanie swoich przedsiębiorców, i nie są zarejestrowani w systemie REX, mogą potwierdzać preferencyjne pochodzenie wywożonych towarów przy pomocy oświadczeń sporządzonych jedynie dla wchodzących w skład przesyłki produktów pochodzących, gdy ich całkowita wartość nie przekracza 6000 EUR.

Jednocześnie, w okresie 12 miesięcy począwszy od dnia, w którym kraj korzystający rozpoczyna rejestrację eksporterów, właściwe organy tego kraju korzystającego kontynuują wystawianie świadectw pochodzenia Form A na wniosek eksporterów, którzy w chwili składania wniosku o wystawienie świadectwa nie są jeszcze zarejestrowani, a wywożone przez nich produkty pochodzące przekraczają ww. limit wartości w przesyłce.

Oznacza to, że w okresie przejściowym towarom przywożonym z kraju korzystającego może towarzyszyć zarówno świadectwo Form A, jak i oświadczenie o pochodzeniu.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Świadectwa Form A będą w Unii honorowane jako dowód pochodzenia, jeśli zostały wystawione przed dniem rejestracji danego eksportera, a oświadczenia o pochodzeniu – jeśli zostały sporządzone przez eksportera w dniu lub po dniu jego rejestracji.

Numery zarejestrowanych eksporterów wraz z datą rozpoczęcia ważności upoważnienia do sporządzania oświadczeń o pochodzeniu są publikowane na ogólnodostępnej stronie internetowej Komisji Europejskiej:



https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/rex_home.jsp?Lang=en

Rejestracja eksporterów unijnych i dokumentowanie przez nich pochodzenia towarów

W dniu 1 stycznia 2017 r. organy celne państw członkowskich rozpoczęły rejestrację eksporterów mających siedzibę na ich terytorium.

Rejestracja

Rejestracji polskich eksporterów dokonuje Dyrektor Izby Administracji Skarbowej w Poznaniu.

Polski przedsiębiorca może się zarejestrować i uzyskać numer REX:

- w celu wywozu produktów pochodzących z UE, które mają być wykorzystane w ramach kumulacji dwustronnej dla celów GSP,
- do celów sporządzania zastępczego oświadczenia o pochodzeniu w celu ponownego wysłania produktów pochodzących do innego miejsca na obszarze celnym UE lub w stosownych przypadkach do Norwegii, Szwajcarii lub Turcji,
- do celów dokumentowania pochodzenia w przypadku wywozu towarów z UE do krajów, które zawarły z UE umowy preferencyjne przewidujące, że dowód pochodzenia może zostać sporządzony przez eksportera zgodnie z obowiązującymi 5 przepisami unijnymi (np. do celów wywozu towarów w ramach umowy UE – Kanada lub UE-

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Japonia), przy czym rejestracja jest jednokrotna, tzn., że zarejestrowanie eksportera i przydzielenie mu numeru REX umożliwi realizację każdego z ww. celów. Rejestracja obejmuje automatycznie wszystkie umowy i uzgodnienia preferencyjne przewidujące sposób dokumentowania pochodzenia poprzez oświadczenie o pochodzeniu. Oznacza to, że po wejściu w życie np. takiej umowy nowa rejestracja czy też aktualizacja rejestracji w systemie REX nie jest wymagana. Eksporter w dalszym ciągu może posługiwać się nadanym wcześniej numerem REX.

Wniosek o nadanie statusu zarejestrowanego eksportera należy składać do Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Poznaniu/ Wydział Centralnej Rejestracji w formie papierowej, zgodnej z wzorem umieszczonym w załączniku 22-06A do RW (Dz. Urz. UE L 101 z 20.4.2018).

Rejestracja jest ważna od dnia, w którym Izba Administracji Skarbowej w Poznaniu otrzymała kompletny wniosek rejestracyjny. Podmiot zostanie powiadomiony o nadaniu numeru REX oraz dacie rozpoczęcia ważności rejestracji i będzie mógł dokumentować pochodzenie towarów w formie oświadczenia o pochodzeniu, którego wzór zawiera załącznik 22-07 do RW.

Podpisując pole 6 wniosku eksporter wyraża świadomą i szczegółową zgodę na publikację jego danych na ogólnodostępnej stronie internetowej. Jeżeli nie wyrazi takiej zgody opublikowany zostanie tylko jego numer REX oraz data rozpoczęcia/cofnięcia rejestracji. Niewyrażenie zgody na publikację wszystkich danych nie jest przesłanką do odrzucenia wniosku.

Rejestracja ma charakter bezterminowy, ale może zostać cofnięta m. in. jeżeli zarejestrowany eksporter powiadomił właściwe organy że nie zamierza już wywozić towarów w ramach danego systemu lub gdy umyślnie lub w wyniku zaniedbania sporządza

lub przyczynia się do sporządzenia oświadczenia o pochodzeniu, które zawiera nieprawidłowe informacje i prowadzi do nieuprawnionego korzystania z preferencyjnego traktowania taryfowego.

Dokumentowanie unijnego pochodzenia towarów

Eksporterzy unijni którzy nie są zarejestrowani w systemie REX, mogą potwierdzać preferencyjne pochodzenie wywożonych towarów przy pomocy oświadczeń sporządzonych jedynie dla wchodzących w skład przesyłki produktów pochodzących, gdy ich całkowita wartość nie przekracza 6000 EUR.

Z dniem rozpoczęcia ważności rejestracji eksporterzy unijni zarejestrowani w systemie REX mogą sporządzać oświadczenia o pochodzeniu dla wchodzących w skład przesyłki produktów pochodzących, gdy ich całkowita wartość przekracza 6 000 EUR, a także sporządzać zastępcze oświadczenie o pochodzeniu - niezależnie od tego, czy towarom towarzyszy świadectwo pochodzenia na formularzu A wystawione w kraju korzystającym, deklaracja na fakturze czy też oświadczenie o pochodzeniu sporządzone przez eksportera.

Obowiązki eksporterów unijnych

Każdy eksporter (zarejestrowany lub nie):

- prowadzi odpowiednią handlową ewidencję księgową dotyczącą produkcji i dostaw towarów kwalifikujących się do preferencyjnego traktowania; przechowuje i udostępnia wszelką dokumentację związaną z materiałami użytymi do wytwarzania;
- przechowuje wszelką dokumentację celną związaną z materiałami użytymi do wytwarzania;
- przechowuje pięć lat od zakończenia roku kalendarzowego, w którym sporządzono oświadczenie o pochodzeniu:
 - a) akta sporządzonych przez siebie oświadczeń o pochodzeniu;
 - b) ewidencje produktów i zapasów wszystkich materiałów pochodzących i niepochodzących.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Zarejestrowany eksporter zobowiązany jest ponadto do aktualizacji danych podanych do celów jego rejestracji oraz – w przypadku, gdy nie spełnia już warunków dla wywozu towaru w ramach systemu GSP oraz w ramach umowy o wolnym handlu, lub nie ma już zamiaru wywozić towarów w ramach systemu GSP oraz w ramach umowy o wolnym handlu - do poinformowania organu rejestrującego o tym fakcie.



Rozdział 5: Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług



Warunki dostępu do rynku kanadyjskiego dla polskich towarów i usług są identyczne jak dla innych dostawców z krajów UE. Najważniejsze bariery z jakimi może się spotkać polski przedsiębiorca w Kanadzie to:

- duże odległości oraz specyfika podziału na poszczególne prowincje,
- funkcjonowanie monopolii państwowych i prywatnych,
- kontyngenty importowe na niektóre towary rolno-spożywcze (np. sery twarde i inne wyroby mleczarskie),
- regulacje techniczne i sanitarne, w tym różnice w standardach produktów żywnościowych,
- inne niż w UE wymogi dotyczące etykietowania i opakowania towarów.

Praktyczną barierą dla polskich przedsiębiorców mogą być również wyższe niż w Europie koszty reklamy i wprowadzenia na rynek nowego produktu, a także koszty obsługi prawnej. Przedsiębiorcy muszą zwrócić uwagę na skomplikowaną zawartość umów handlowych, jaka obowiązuje na rynku kanadyjskim, tak aby zabezpieczyć w jak największym stopniu swoje interesy. Dotyczy to zwłaszcza klauzul określających konsekwencje naruszenia zapisów zawartych umów. Trudnym jest wprowadzenie wyrobu do działających w Kanadzie dużych sieci dystrybucyjnych, mających w niektórych przypadkach centrale zakupów w USA.

Nabywanie i wynajem nieruchomości

Sektor mieszkaniowy jest ważnym elementem gospodarki kanadyjskiej, a jego znaczenie wzrosło w ostatnich latach, kiedy niskie stopy oprocentowania kredytów hipotecznych, w powiązaniu ze wzrostem zatrudnienia i dochodów indywidualnych ludności stworzyły podstawy dla silnego popytu na mieszkania i domy. Organizacje które odgrywają szczególną rolę na rynku nieruchomości to Canadian Mortgage and Housing Corporation (CMHC) oraz Canadian Real Estate Association (CREA). Stowarzyszenie (CREA) jest przedstawicielem 66 tys. brokerów i agentów nieruchomości, którzy działają w 123 komitetach (real estate boards) i stowarzyszeniach. CREA jest przedstawicielem tych organizacji na szczeblu federalnym. Na stronach CREA znajdują się informacje o uwarunkowaniach, trendach i czynnikach oddziałujących na kanadyjskie budownictwo. Tam też znajduje się informacja na temat kwestii takich jak aktywność budowlana, trendy w zakresie własności, kredyty hipoteczne.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Rozdział 6: System zamówień publicznych



Od momentu rozpoczęcia tymczasowego stosowania Kompleksowej Umowy Gospodarczo-Handlowej UE – Kanada (CETA) przedsiębiorcy zarejestrowani na terenie Unii Europejskiej **uzyskali poszerzony dostęp** do ofert kanadyjskiego rynku zamówień publicznych.

Dzięki Umowie CETA znacząco zwiększył się zakres udostępnianych zamówień wszystkich kategorii zamawiających oraz grup zamówień, które wykazane są w załącznikach do umowy CETA:

- zamawiający na szczeblu federalnym – [załącznik 19-1](#)
- zamawiający poniżej szczebla federalnego – [załącznik 19-2](#)
- pozostałe podmioty, w tym przedsiębiorstwa publiczne – [załącznik 19-3](#)
- towary – [załącznik 19-4](#)
- usługi – [załącznik 19-5](#)
- usługi budowlane – [załącznik 19-6](#)

Za szczególnie znaczące ze względu na ich wartość i pierwszeństwo udostępnienia uznaje się zapewnienie dostępu do zamówień udzielanych przez instytucje zamawiające poniżej szczebla federalnego, w tym podległe im przedsiębiorstwa publiczne i pozostałe podmioty wykazane w załączniku 19-3.

Warto także zwrócić uwagę, że CETA zapewnia szeroki dostęp dla wykonawców, towarów i usług pochodzących z UE do zamówień taboru kolejowego udzielanych we wszystkich prowincjach i terytoriach Kanady. Ograniczenia przewidziano w prowincjach Quebec i Ontario, gdzie jednak zastąpiono możliwość określenia „wymogu składnika miejscowego” (ang. local content requirement) przez bardziej elastyczny warunek

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

„wartości miejscowej” (ang. local value condition), pozwalający uwzględniać np. koszty pracy związane z montażem ostatecznego produktu czy usługi takie jak usługi konserwacyjne czy posprzedażne. Dodatkowo warunek „wartości miejscowej” nie może przekroczyć 25% wartości zamówienia.

Wykonawcy z UE uzyskali również, wprawdzie ograniczony, ale istotny dostęp do zamówień podmiotów użyteczności publicznej działających w sektorze energii.

Regulacje

W Sekcji A załącznika 19-8 do Umowy CETA wskazane zostały adresy internetowe, pod którymi można znaleźć kanadyjskie regulacje w dziedzinie zamówień publicznych poszczególnych kategorii zamawiających Kanady (przepisy i orzeczenia federalne oraz regulacje poszczególnych prowincji, terytoriów i miast/gmin, uczelni wyższych, czy przedsiębiorstw publicznych).

Pojedynczy punkt dostępu

Na mocy postanowień Umowy CETA Kanada zobowiązała się do udostępnienia w terminie 5 lat od daty wejścia w życie informacji o wszystkich oferowanych zamówieniach pod jednym bezpłatnym adresem elektronicznym, tzw. pojedynczym punkcie dostępu (ang. single point of access). Obecnie pod centralnym linkami dostępne są jedynie informacje o zamówieniach instytucji rządowych i przedsiębiorstw federalnych („crown corporations”):

- [Government Electronic Tendering System \(GETS\)](#)
- [MERX, Cebra Inc.](#)

Do czasu wprowadzenia pojedynczego punktu dostępu ogłoszenia o zamówieniach publicznych od podmiotów zamawiających poniżej szczebla federalnego można znaleźć na stronach mediów, których wykaz znajduje się w Sekcji B załącznika 19-8.

Więcej informacji na temat zamówień publicznych i wyżej wymienione załączniki do umowy CETA dostępne są na stronie Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii w artykule pt.: Zamówienia publiczne w Kanadzie – korzyści wynikające z Umowy CETA.



Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Rozdział 7: Kultura biznesowa



W porównaniu ze zwyczajami biznesowymi przyjętymi w Europie, w bezpośrednich kontaktach w Kanadzie panują mniej formalne relacje między partnerami biznesowymi. Już przy pierwszym spotkaniu powszechne jest np. zwracanie się po imieniu, i to niezależnie od pełnionej funkcji, wieku czy płci. Najlepiej jednak przedstawić się, używając imienia i nazwiska, pozostawiając tym samym partnerowi swobodę w wyborze formy zwracania się.

Przy kontaktach telefonicznych należy pamiętać o różnicy czasu – w Kanadzie jest minimum 6 godz., a maksymalnie 9 godz. wcześniej w porównaniu do polskiego czasu.

Prezentując ofertę handlową warto pamiętać o tym, by mieć ze sobą wystarczającą ilość materiałów w formie cyfrowej i drukowanej – np. wizytówek czy katalogów, a także dobrze przygotować się do spotkania. Na każde spotkanie biznesmen powinien mieć, co najmniej trzy egzemplarze katalogów, czy list cenowych. Informacje o firmie i produkcie muszą być przygotowana przynajmniej po angielsku lub po francusku dla partnera z Quebecu. Mile widziane są również wzory produktów.

Cenniki najlepiej przygotowywać w oparciu o ceny FOB, najlepiej w dolarach kanadyjskich, chociaż wielu importerów kanadyjskich akceptuje cenniki w dolarach amerykańskich i euro. Nie należy natomiast prezentować list cenowych w złotych lub w walutach innych niż dolary kanadyjskie, dolary amerykańskie lub euro.

Kanadyjczycy cenią sobie punktualność, dlatego w dużych miastach, takich jak Montreal czy Toronto trzeba przeznaczyć więcej czasu na dotarcie na miejsce spotkania. Warto też zapytać partnera o najlepszy sposób komunikacji. Ustalając harmonogram powinno się wziąć pod uwagę też fakt, że w kanadyjskich metropoliach mało prawdopodobne jest odbycie więcej niż 3-4 spotkań biznesowych dziennie. Jeżeli mamy się spóźnić więcej niż 5 minut, to powinno się uprzedzić o tym osoby czekające. Nie należy też rezygnować bez uprzedzenia z umówionych wcześniej spotkań, ponieważ rzutuje to nie tylko na naszą reputację, ale i naszego kraju.

Pamiętajmy o tym, że niektórzy partnerzy handlowi mogą nie mieć dostatecznej wiedzy o Polsce. Podczas prezentacji handlowej warto wspomnieć, więc m.in. o położeniu geograficznym naszego kraju, dostępie do portów morskich, sile roboczej.

Powinno się też przedstawić swoją firmę z punktu widzenia formy własności, wielkości, zdolnościach i kontaktach eksportowych, a także podać jej stronę internetową.

Według Kanadyjczyków kontynuacja spotkania (tzw. follow-up) to klucz do sukcesu w biznesie. Dlatego w ciągu tygodnia, najdalej dwóch po spotkaniu powinno się wysłać list potwierdzający chęć zrobienia interesu i przekazać dodatkowe informacje, jeżeli partner wyraził wcześniej takie życzenie.

Rozdział 8: Często zadawane pytania



Jakie korzyści przyniesie zniesienie ceł?

CETA przyniesie korzyści europejskim przedsiębiorstwom, ponieważ zostaną zwolnione z 99% należności celnych, jakie muszą płacić w Kanadzie. To samo odnosi się do kanadyjskich przedsiębiorstw eksportujących do UE. Większość ceł zostanie zniesiona z chwilą wejścia CETA w życie. Po siedmiu latach zniesione zostaną wszystkie opłaty na produkty przemysłowe.

Od pierwszego dnia obowiązywania umowy Kanada zniesie cła na eksport z UE wart 400 mln euro rocznie. Po okresie stopniowego wycofywania pozostałych ceł wartość ta wzrośnie do 500 mln euro rocznie. Dzięki temu wzrośnie konkurencyjność europejskiego eksportu na kanadyjskim rynku.

Europejskie firmy skorzystają także na dostępie do tańszych części, komponentów i innych surowców z Kanady, których potrzebują do wytwarzania swoich produktów.

Jak CETA zwiększy konkurencyjność europejskich przedsiębiorstw w Kanadzie?

CETA pomoże europejskim przedsiębiorstwom konkurować na kanadyjskim rynku, gdyż:

- zniesie należności celne, przez co kanadyjscy konsumenci będą mniej płacić za europejskie towary,
- zlikwiduje konieczność przeprowadzania drogiego podwójnego testowania w niektórych dziedzinach,

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

- ułatwi wysyłanie inżynierów ds. konserwacji i innych specjalistów, by:
 - świadczyli usługi posprzedażowe i inne usługi powiązane,
 - wspierali sprzedaż sprzętu, urządzeń i oprogramowania z Europy.

Czy przedsiębiorstwa z UE otrzymają dostęp do zamówień publicznych w Kanadzie?

Tak. Jest to jedna z większych korzyści wynikających z CETA dla przedsiębiorstw z UE. Kanada otworzyła dla unijnych przedsiębiorstw swoje rynki zamówień publicznych w znacznie szerszym zakresie niż dla swoich innych partnerów handlowych.

Przedsiębiorstwa z UE będą mogły zgłaszać się do przetargów na dostarczanie towarów i usług nie tylko na szczeblu federalnym, lecz także – jako pierwsze przedsiębiorstwa spoza Kanady – na poziomie prowincji i gmin. Ma to duże znaczenie, ponieważ kanadyjski rynek zamówień publicznych na poziomie prowincji jest dwukrotnie większy niż rynek zamówień publicznych na szczeblu federalnym. W sumie władze publiczne w Kanadzie kupują towary i usługi warte miliardy euro rocznie.

Ponadto Kanada zgodziła się zwiększyć przejrzystość procedury przetargowej za pomocą publikacji wszystkich swoich przetargów na zamówienia publiczne na jednej stronie internetowej. Taka strona będzie bardzo przydatna dla mniejszych przedsiębiorstw w Europie, gdyż dostęp do informacji jest dla nich jedną z największych przeszkód w dostępie do rynków międzynarodowych.

Jak CETA otworzy kanadyjski rynek usług?

W dziedzinie usług i inwestycji CETA jest zdecydowanie najbardziej ambitną umową, jaką UE kiedykolwiek zawarła. Oczekuje się, że połowa unijnego wzrostu gospodarczego tworzonego przez CETA będzie pochodzić ze zwiększonych obrotów w sektorze usług.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Europejskie przedsiębiorstwa zyskają 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 sektorach takich jak usługi w zakresie ochrony środowiska, telekomunikacja i finanse europejskie firmy będą miały dostęp do kanadyjskiego rynku zarówno na poziomie federalnym, jak i – po raz pierwszy w historii – na poziomie prowincji.^{[1][2][3]} CETA nie dotyczy usług publicznych, dlatego:

- państwa członkowskie UE będą mogły utrzymywać monopole publiczne,
- CETA nie będzie wywierać nacisku na rządy, aby nakłaniać je do prywatyzacji czy też liberalizacji usług użyteczności publicznej, takich jak dostawa wody, służba zdrowia czy oświata,
- państwa członkowskie UE będą nadal mogły decydować:
 - o tym, które usługi chcą zachować jako usługi powszechne i publiczne, oraz
 - czy zamierzają je dofinansowywać.

Jakie możliwości zaoferuje CETA rolnikom i producentom żywności oraz producentom tradycyjnych europejskich produktów spożywczych?

Wiele ceł na produkty rolne, przetworzone produkty spożywcze i napoje zostanie zniesionych. Prawie 92 proc. europejskich produktów rolnych i spożywczych będzie bezcłowo eksportowanych do Kanady. Eksport z Europy na kanadyjski rynek, na którym konsumenci dysponują wyższymi dochodami, będzie tańszy.

Stworzy to nowe możliwości eksportowe dla unijnych rolników i producentów:

- win i wyrobów spirytusowych,
- owoców i warzyw,
- produktów przetworzonych,

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

- sera,
- tradycyjnych specjalności europejskich (chronionych oznaczeniem geograficznym).

Natomiast dzięki zniesieniu taryf celnych przemysł przetwórczy UE uzyska lepszy dostęp do kanadyjskich ryb. Równoległe do zniesienia taryf celnych UE i Kanada będą rozwijać zrównoważone rybołówstwo poprzez:

- działania w zakresie monitorowania,
- działania w zakresie kontroli i nadzoru,
- zwalczanie nielegalnych, nieraportowanych i nieuregulowanych połowów.

CETA pomoże obu stronom eksportować swoje produkty rolne.

W ramach CETA Kanada zgodziła się chronić 143 oznaczenia geograficzne (OG) – specyficzną żywność i napoje pochodzące z określonych regionów geograficznych w UE. Do produktów tych należą m.in. ser roquefort, ocet balsamiczny z Modeny i holenderski ser gouda.

Wiele z nich to produkty spożywcze, które należą do najczęściej eksportowanych z UE. Producentami są często małe lub średnie przedsiębiorstwa wywodzące się ze społeczności wiejskich.

Kanada zapewni tym tradycyjnym produktom europejskim ochronę przed podrabianiem na takim samym poziomie, jak robi to UE. Na przykład ser sprzedawany w Kanadzie jako ser gouda będzie musiał pochodzić z Goudy.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Na kilka newralgicznych produktów z UE takich jak wołowina, wieprzowina i kukurydza cukrowa oraz produktów mlecznych z Kanady, wprowadzone zostaną kontyngenty ograniczające ich wywóz. CETA nie otworzy ani w UE, ani w Kanadzie rynku dla mięsa drobiowego i jaj i będzie respektować unijny system cen wejścia.

Import z Kanady będzie musiał w całości odpowiadać unijnym przepisom i rozporządzeniom. Do UE będzie można przykładowo importować jedynie mięso niezawierające hormonów.

Jak CETA obniży koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa, nie obniżając przy tym norm?

CETA może też w inny sposób przyczynić się do obniżenia kosztów ponoszonych przez eksportujące przedsiębiorstwa z UE, zwłaszcza mniejsze firmy. Chodzi tu o tzw. certyfikaty oceny zgodności. Potwierdzają one, że dany produkt został poddany testom i:

- jest zgodny z odpowiednimi przepisami technicznymi i rozporządzeniami oraz
- odpowiada wszelkim obowiązującym normom w zakresie zdrowia, bezpieczeństwa, ochrony konsumentów lub środowiska.

UE i Kanada zgodziły się akceptować swoje certyfikaty oceny zgodności w obszarach takich jak:

- urządzenia elektryczne,
- sprzęt elektroniczny i radiowy,
- zabawki,
- maszyny,
- aparatura pomiarowa.

Oznacza to, że w pewnych okolicznościach organ oceniający zgodność z normami w UE może testować produkty unijne przeznaczone na wywóz do Kanady zgodnie z przepisami obowiązującymi w Kanadzie i odwrotnie.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Na przykład firma z UE, która chce sprzedać zabawkę w Kanadzie, będzie musiała przetestować swój produkt tylko jeden raz – w Europie, gdzie może od razu uzyskać certyfikat oceny zgodności ważny na kanadyjskim rynku.

Pozwoli to obu stronom uniknąć wykonywania tych samych testów i w efekcie może skutkować znacznym obniżeniem kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwa i konsumentów.

Pomoże to zwłaszcza małym firmom, które konieczność dwukrotnego opłacenia tych samych testów może zniechęcić do eksportu.

Na mocy CETA, UE i Kanada ustanowią również Forum ds. Współpracy Regulacyjnej. Będzie ono działać jako dobrowolny mechanizm współpracy, a w jego skład wejdą odpowiednio wyznaczeni członkowie. Forum będzie:

- umożliwiać organom regulacyjnym wzajemną wymianę doświadczeń i informacji,
- pomagać w wyznaczaniu dziedzin, w których organy te mogłyby podjąć współpracę,
- oferować pomoc i wskazówki organom regulacyjnym i prawodawczym.

Forum ds. Współpracy Regulacyjnej nie będzie mogło:

- zmieniać obowiązujących przepisów,
- opracowywać nowych przepisów,
- mieć żadnych uprawnień decyzyjnych,
- ograniczać uprawnień decyzyjnych organów regulacyjnych w państwach członkowskich UE ani na szczeblu samej UE.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Co zyskają małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP)?

CETA przyniesie korzyści małym i średnim przedsiębiorstwom poprzez:

- zniesienie należności celnych,
- ułatwienie dostępu do zamówień publicznych w Kanadzie,
- zlikwidowanie konieczności przeprowadzania drogiego podwójnego testowania w niektórych dziedzinach,
- zwiększenie ochrony praw autorskich,
- zagwarantowanie, że podróbki tradycyjnych europejskich produktów spożywczych nie będą sprzedawane jako autentyczne produkty.

Co zyskają konsumenci?

Otwarcie rynków może przyczynić się do utrzymania niskich cen i zapewnić konsumentom większy wybór.

Swobodny handel nie oznacza jednak obniżenia czy zmiany standardów unijnych, które chronią zdrowie i bezpieczeństwo obywateli, ich prawa socjalne, prawa konsumentów czy środowisko naturalne.

Te standardy się nie zmienią. Import z Kanady nadal będzie musiał w całości – i bez wyjątku – odbywać się zgodnie z wszystkimi przepisami i rozporządzeniami UE dotyczącymi produktów.

Tak więc CETA nie zmieni sposobu, w jaki UE reguluje bezpieczeństwo żywności, w tym kwestie dotyczące produktów GMO lub wołowiny z hodowli opartej na stosowaniu hormonów.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Czy obywatele UE łatwiej będą mogli podejmować pracę w Kanadzie?

Tak, w niektórych przypadkach.

CETA ułatwi pracownikom przedsiębiorstw i innym przedstawicielom wolnych zawodów pracę po drugiej stronie Atlantyku, a przedsiębiorstwom ułatwi tymczasowe przenoszenie pracowników między UE i Kanadą.

Pomoże to europejskim przedsiębiorstwom prowadzić działalność w Kanadzie.

Ponadto innym przedstawicielom wolnych zawodów łatwiej będzie tymczasowo świadczyć usługi m.in. prawne, księgowe lub architektoniczne.

Jak będzie funkcjonować wzajemne uznawanie kwalifikacji?

CETA stwarza ramy umożliwiające UE i Kanadzie wzajemne uznawanie kwalifikacji w przypadku zawodów regulowanych, takich jak zawód architekta, księgowego i inżyniera.

Organizacje zawodowe obydwu stron będą mogły wspólnie opracować szczegóły dotyczące wzajemnego uznawania kwalifikacji.

Ich ustalenia będą następnie zatwierdzać władze w Kanadzie i UE i nadawać im skutek prawny.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Jak CETA ułatwi europejskim przedsiębiorstwom inwestowanie w Kanadzie?

CETA jest pierwszą unijną umową handlową, która przynosi korzyści unijnym przedsiębiorstwom inwestującym poza UE. Umowa ułatwi europejskim przedsiębiorstwom dokonywanie inwestycji w Kanadzie. CETA:

- usunie bariery dla firm z UE, które chcą inwestować w Kanadzie,
- zagwarantuje sprawiedliwie i równe traktowanie wszystkich europejskich inwestorów w Kanadzie,
- poprawi klimat inwestycyjny i zapewni inwestorom większą pewność poprzez:
 - stosowanie zasady niedyskryminacji pomiędzy inwestorami krajowymi i zagranicznymi,
 - niewprowadzanie nowych ograniczeń na udział obcokrajowców w spółkach.

W jaki sposób CETA zapewni ochronę inwestycjom?

W przeszłości wiele krajów UE wynegocjowało umowy, które obejmują mechanizm rozstrzygania sporów między inwestorami a rządami zwany rozstrzygnięciem sporów między inwestorem a państwem (ang. investor-to-state dispute settlement – ISDS). CETA zastępuje go nowym i lepszym systemem sądów ds. inwestycji (ang. Investment Court System – ICS). CETA:

- zawiera środki służące ochronie inwestycji,
- uznaje prawo rządów do wprowadzania w interesie publicznym regulacji, również takich, które mogą mieć wpływ na inwestycje zagraniczne.

Nowy system sądów ds. inwestycji:

- będzie publiczny,
- nie będzie oparty na tymczasowych sądach,
- będzie mieć profesjonalnych i niezależnych sędziów,

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

- wyznaczanych przez UE i Kanadę,
- których będą obowiązywały najwyższe normy etyczne poparte rygorystycznym kodeksem postępowania,
- będzie działać w sposób przejrzysty poprzez:
- publiczne rozprawy
- publikację dokumentów przedkładanych w trakcie postępowań.

CETA:

- ograniczy powody, na podstawie których inwestor może pozywać państwo,
- pozwoli uniknąć sytuacji, w której podmioty publiczne są zmuszane do zmiany aktu prawnego lub wypłaty odszkodowania.

W wielu państwach członkowskich UE nadal trwa debata publiczna na temat sposobu ochrony inwestycji. I tak rządy krajów UE, wspierane przez Komisję Europejską, uzgodniły, że wprowadzą w życie system sądów ds. inwestycji dopiero wtedy, gdy wszystkie kraje UE zakończą krajowe procedury ratyfikacji.

W międzyczasie Komisja z Kanadą wspólnie opracują szczegóły nowego systemu, zwłaszcza jeśli chodzi o:

- wybór sędziów,
- zapewnienie małym i średnim przedsiębiorstwom możliwości korzystania z nowego systemu oraz mechanizmu odwoławczego.

Jak CETA wesprze branżę twórczą oraz branżę wynalazców i artystów w Europie?

CETA pomoże zrównać szanse między Kanadą i UE w dziedzinie praw własności intelektualnej. Muzycy, artyści i inne osoby pracujące w branży twórczej w Europie uzyskają odpowiednie wynagrodzenie za swoją pracę. CETA:

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

- wzmocni ochronę praw autorskich przez harmonizację przepisów kanadyjskich z przepisami UE w dziedzinie ochrony nowych technologii i zarządzania prawami cyfrowymi,
- sprawi, że kanadyjski system dotyczący praw własności intelektualnej będzie lepiej chronił patenty na unijne produkty lecznicze,
- zagwarantuje lepsze poszanowanie tych praw,
- wzmocni działania graniczne Kanady skierowane przeciwko:
 - towarom oznaczonym podrobionym znakiem towarowym,
 - pirackim towarom naruszającym prawa autorskie,
 - towarom oznaczonym podrobionym oznaczeniem geograficznym.

Jaki wpływ CETA będzie mieć na prawa pracownicze i środowisko?

UE i Kanada potwierdzają w CETA swoje zaangażowanie na rzecz zrównoważonego rozwoju. Obie strony są zgodne co do tego, że intensywniejsza wymiana handlowa i zwiększone inwestycje powinny wzmocniać ochronę środowiska i prawa pracownicze. W żadnym wypadku nie powinny ich osłabiać.

UE i Kanada pragną, aby CETA pomogła zapewnić korzystne wzajemne oddziaływanie pomiędzy wzrostem gospodarczym, rozwojem społecznym i ochroną środowiska. Tak więc CETA obejmuje zobowiązania UE i Kanady na mocy umów międzynarodowych w zakresie praw pracowniczych oraz ochrony środowiska i klimatu.

Jeśli chodzi o wykonywanie zobowiązań UE i Kanady w tych dziedzinach, CETA wzmocnia rolę nadzorczą społeczeństwa obywatelskiego UE i Kanady – stowarzyszeń przedsiębiorców, związków zawodowych, organizacji konsumenckich, ugrupowań działających na rzecz ochrony środowiska i innych organizacji pozarządowych. CETA ustanawia również proces rozstrzygania sporów, obejmujący m.in. konsultacje rządowe i udział zespołu ekspertów.

Źródło: Opracowanie własne, materiały Ambasady RP w Ottawie, Statistics Canada, Government of Canada, Industry Canada, Strona Komisji Europejskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Rozdział 9: Przydatne materiały i kontakty



- ROSA: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/presenting-rosa>
- TED: <https://ted.europa.eu/TED/browse/browseByMap.do>
- MERX: www.merx.com
- Buy and Sell: buyandsell.gc.ca
- EU Trade Helpdesk: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/welcome-access2markets-trade-helpdesk-users>
- Canada Customs Tariff: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2021/menu-eng.html>
- Mutual Testing Laboratories: <https://www.ic.gc.ca/eic/site/mra-arm.nsf/eng/nj00096.html>

Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Kanadzie

443 Daly Avenue

Ottawa, Ontario, K1N 6H3

Tel.: +1 613 789-0468

Fax: +1 613 789-1218

ottawa.info@msz.gov.pl

www.ottawa.msz.gov.pl

Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w Montrealu

3501, Avenue du Musée

Montreal, Quebec H3G 2C8, Canada

Tel.: +1 514 840 6080

Fax: +1 514 285 8895

montreal.info@msz.gov.pl

Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w Vancouver

1177 West Hastings Street, Suite 1600

Vancouver, BC, V6E 2K3

Tel: +1 604 688-3530

Fax: +1 604 688-3537

www.msz.gov.pl/en/p/vancouver_ca_k_en/

vancouver.info@msz.gov.pl

Konsulat RP w Calgary

Konsul Honorowy, Zygmunt Potocki

3015 – 15th Street N.E. Calgary, Alberta

T2E7L8 Canada

calgary@polishconsulate.ca

administration@polishconsulate.ca

<http://www.polishconsulate.ca>

Konsulat RP w Edmonton

Konsul Honorowy: Frank John Szumlas

10960 104 St NW

Edmonton, Alberta T5H 3Z9

Tel. +1 780 940-0177

john.szumlas@aagi.ca

Konsulat RP w Halifax

Konsul Honorowy: Jan Skora

14 Samuel Terrace

Halifax, Nova Scotia B3N 3A2

Tel. +1 902 219 04 08

polishconsulhalifax@gmail.com

www.polishconsulhalifax.ca

Konsulat RP w Winnipeg

Konsul Honorowy: Dr. Włodzimierz Czarnecki

219 Marion St

Winnipeg, Manitoba R2H 0T5

Tel. +1 204 480 88 12

polish.consulate@winnipegkh.ca

Konsulat RP w Saskatoon

Konsul Honorowy: Dr. Wojciech Pniejnia-Olszyński

39 - 23rd St East, Suite 103

Saskatoon, Saskatchewan S7K 0H6

Tel. +1 306 244 22 77

wpolszynski@sasktel.net

www.polishconsulatesask.com



Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w Toronto

2603 Lakeshore Blvd. West,

Toronto, Ontario M8V 1G5, Canada

Tel.: +1 416 2525471

Fax: +1 416 2520509

toronto.info@msz.gov.pl

www.toronto.msz.gov.pl

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (t.j. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ul. Krucza 50
00-025 Warszawa

NIP: 526-030-01-67

KRS: 0000109815

Kontakt:

Serwis PAIH24: +48 22 334 99 55

Kontakt PAIH24: paih24@paih.gov.pl



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

