



Evropská
komise



Komplexní hospodářská
a obchodní dohoda (CETA)
mezi EU a Kanadou

Přínosy dohody **CETA**

Obchod

Evropská unie nedávno uzavřela **novou dohodu o volném obchodu s Kanadou** – Komplexní hospodářskou a obchodní dohodu neboli stručně **CETA**.

Tato dohoda bude **přínosem** pro občany a podniky v celé Evropě.

Přispěje k **růstu** a vytváření **pracovních míst** tím, že:

- posílí vývoz,
- sníží náklady na **vstupy**, které podniky potřebují pro výrobu,
- zajistí širší nabídku pro **spotřebitele**
- a podpoří dodržování přísných **norem** EU týkajících se výrobků.

Tato brožura shrnuje, jak toho bude dosaženo.



Přínosy dohody **CETA**



1. Podpora **růstu** a vytváření **pracovních míst** na domácí půdě



2. Zajištění **rovných podmínek** v Kanadě pro velké i malé podniky z EU



3. Snížení **cen** a rozšíření **nabídky** pro evropské **spotřebitele**



4. Snížení **cel** pro vývozce a dovozce



5. Snížení **ostatních nákladů** pro podniky z EU – bez kompromisů



6. Usnadnění prodeje **služeb** poskytovaných firmami z EU v Kanadě



7. Zajištění možnosti, aby se firmy z EU ucházely v Kanadě o **veřejné zakázky**



8. Pomoc evropským **venkovským komunitám** při uvádění typických potravin a nápojů na trh



9. Ochrana evropských **inovátorů** a **umělců**



10. Vzájemné uznávání **odborných kvalifikací**



11. Podpora **zvýšení investic** kanadských podniků v Evropě



12. Ochrana **práv při práci** a **životního prostředí**



1. Podpora růstu a vytváření lépe placených pracovních míst

CETA by mohla **podpořit růst** a **zaměstnanost** v Evropě.

Přesně to zajišťují ostatní dohody o volném obchodu, které EU v poslední době uzavřela. Podívejme se například na dohodu s Jižní Koreou. Za čtyři roky od jejího vstupu v platnost se vývoz z EU do Jižní Koreje rapidně zvýšil – v oblasti zboží o 55 % a v oblasti služeb o více než 40 %.

Nezávislé studie potvrzují, že CETA by obchod a investice posílila ještě více.

A co víc, každá miliarda eur vývozu z EU podporuje v průměru asi 14 000 pracovních míst. A tato místa jsou zpravidla placená lépe než ta, která nejsou závislá na vývozu – u vysoce kvalifikovaných je tento rozdíl až 15 %.



2. Zajištění rovných podmínek pro malé i velké evropské podniky

Díky dohodě CETA budou nyní kanadské podniky a podniky z EU soutěžit za skutečně rovných podmínek.

Tak vznikne na kanadském trhu řada nových příležitostí pro podniky z EU, zejména menší podniky do 250 zaměstnanců, které společně představují 99 % všech podniků v Evropě.

Dohodou CETA Kanada ve skutečnosti odsouhlasila, že evropským podnikům poskytne **lepší podmínky pro podnikání** než podnikům z jiných zemí.



Velké příležitosti pro malé evropské podniky

Polský vývozce jablek sklízí plody v Kanadě

Polská firma Ewa Bis vyváží z Polska do více než 25 zemí jablka a ostatní čerstvé a zmrazené ovoce, zeleninu, koncentráty a šťávy, přičemž mnohé z nich jsou certifikované ekologické produkty.

Založena byla v roce 1987 a v roce 2015 již měla obrát 25 milionů EUR.

V roce 2015 začala vyvážet do Kanady, kde zřídila společný podnik s kanadským partnerem. Z Polska do Kanady již zasílá jablka a nyní hodlá rozšířit činnost o prodej zmrazeného ovoce a zeleniny.



Vstup na kanadský trh je pro polské producenty jablek velkou příležitostí k diverzifikaci jejich vývozních trhů. Ewa Bis rovněž věří, že CETA otevře kanadský trh také jiným potravinám z Polska, což by bylo přínosné pro domácí producenty ovoce a zeleniny.



Adriana Rudnicka
Generální ředitelka, Ewa Bis

„Díky vývozu naše společnost rychle roste. Zaměstnáváme více než 200 lidí a své produkty prodáváme do 25 zemí. Podporujeme místní producenty a máme více než deset dodavatelů.“

Na uvedení našich jablek na kanadský trh jsme se museli několik let připravovat, ale nakonec jsme to zvládli. Teď se opravdu těšíme na dohodu CETA, protože nám umožní vyvážet z Polska do Kanady další ovoce a zeleninu z produkce místních dodavatelů.“



3. Snížení cen a rozšíření nabídky pro evropské spotřebitele

CETA bude mít pro evropské spotřebitele přímý přínos.

Budou totiž odstraněna nebo snížena téměř všechna cla, která musí nyní dovozci platit ze zboží pocházejícího z Kanady. Dojde k tomu v okamžiku, kdy dohoda vstoupí v platnost.

To by mělo vést:

- ke **snížení nákladů** podniků na vstupy, které potřebují k výrobě konečných produktů,
- ke **snížení cen** a rozšíření nabídky zboží a služeb pro spotřebitele v celé EU.



4. Snížení cel pro vývozce a dovozce

CETA také podnikům v celé Evropě přinese **finanční úspory**.

Zajistí snížení cel, které evropským vývozcům každoročně ušetří stovky milionů eur.

Přínosem bude i pro dovozce v Evropě, jelikož ceny součástí, dílů a dalších vstupů, které při výrobě využívají, poklesnou.

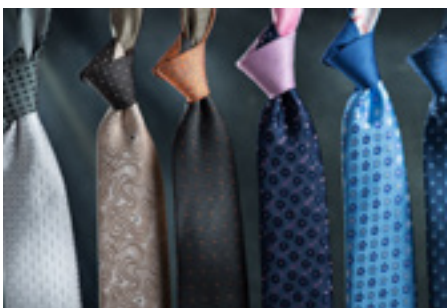
To pak povede ke vzniku velkých příležitostí pro evropské podniky, zejména ty malé, což jim umožní růst a zaměstnávat více pracovníků.



Velké příležitosti pro malé evropské podniky

Italský výrobce kravat se těší na zjednodušení administrativy a snížení cel

Sicilská firma Graffeo Cravatte, založená v roce 1992, navrhuje a ručně vyrábí kravaty, přičemž využívá hedvábí z jedné z posledních továren na výrobu hedvábí v Como v severní Itálii. Jedná se buď o jedinečné kravaty, nebo o limitované série. Většina zboží se prodává v Itálii, nicméně firma také vyváží, hlavně do Kanady a USA. V roce 2014 měl podnik obrát 300 000 EUR a sedm zaměstnanců.



Do Kanady začal prodávat v roce 2012 a nyní již prodej v této zemi představuje až 7 % z celkového prodeje. Podnik zaměstnává osobu plynně mluvící anglicky, která jedná se zákazníky ve Vancouveru.



Čelí však vysokým clům ve výši 16 % a tíživým administrativním požadavkům. CETA pomůže omezit obojí.



Giuseppe Graffeo
Majitel, Graffeo Cravatte

„Omezení překážek obchodu přináší velké příležitosti pro podnikatele, jako jsem já.“

Mí kanadští zákazníci si v současnosti stěžují a před provedením objednávek požadují slevy.

Dohoda o volném obchodu s Kanadou jistě pomůže. Pokud se celní sazby sníží, budu prodávat více. Výhodou bude i méně papírování.“



5. Snížení nákladů pro podniky v EU – při zachování stávajících norem

CETA pomůže snížit náklady firem z EU, které vyvážejí do Kanady, zejména těch menších, i jiným způsobem.

Jedná se o takzvané certifikáty posouzení shody. Tyto prokazují, že výrobek byl vyzkoušen a splňuje:

- příslušná technická pravidla a předpisy
- a další platné normy v oblasti zdraví, bezpečnosti, ochrany spotřebitele nebo životního prostředí.

V dohodě CETA se EU a Kanada dohodly, že si budou vzájemně uznávat certifikáty posouzení shody pro různé výrobky, od elektrických spotřebičů až po hračky.

Tak například podniku z EU, který chce prodávat hračky v Kanadě, bude stačit, když své výrobky vyzkouší jednou – v Evropě, kde již může získat certifikát platný i pro Kanadu. Tak **ušetří čas i peníze**.



6. Možnost, aby evropské firmy prodávaly v Kanadě své služby

Služby představují tři čtvrtiny evropské ekonomiky. A podniky z EU představují světovou špičku v mnoha odvětvích služeb.

Díky dohodě CETA budou brzy mít **nové příležitosti k podnikání** v Kanadě například v těchto oborech:

- telekomunikace,
- finance,
- odborné služby, jako je účetnictví a strojírenství,
- environmentální služby, jako je čištění odpadních vod,
- kontejnerová doprava,
- bagrování pod vodou.



Velké příležitosti pro malé evropské podniky

Německý podnik v oblasti recyklace chce pomoci Kanadánům snižovat emise CO₂

Reclay Group je německá společnost, která pomáhá podnikům a vládám likvidovat obaly a odpady způsobem, který je bezpečný a šetrný k životnímu prostředí.



Má více než 3 000 zákazníků, jak v Německu, tak i v zámoří. Patří mezi ně i vlády, které hledají pomoc při plnění svých cílů v oblasti recyklace.



CETA otevře trhy s kanadskými veřejnými zakázkami podnikům z EU a Reclay doufá, že získá zakázky na poradenství v oblasti recyklace. To by vedlo ke snížení emisí CO₂ a i nákladů na recyklaci v Kanadě a k vytvoření pracovních příležitostí v Německu.



Raffael A. Fruscio

Jednatel a společník, Reclay

„CETA podpoří snížení emisí CO₂ a nákladů na recyklaci. Z tohoto důvodu by volný obchod a otevřené trhy měly být pravidlem, nikoli výjimkou.“



7. Možnost, aby se firmy z EU ucházely v Kanadě o veřejné zakázky

Díky dohodě CETA mají firmy z EU nyní lepší šanci, když soutěží o zakázky kanadských správních orgánů.

Kanadská federální vláda, provincie a obce každoročně nakupují od soukromých společností zboží a služby v hodnotě více než 30 miliard EUR.

Vyhlašují nabídková řízení nebo veřejné zakázky, o které se mohou podniky ucházet.

Kanada nyní zpřístupní více těchto výběrových řízení podnikům z EU než podnikům kteréhokoli jiného svého obchodního partnera.

Firmy z EU budou moci nabízet své zboží a služby v mnohem větším počtu veřejných nabídkových řízení:

- federální vlády,
- kanadských provincií
- a kanadských měst.

Podniky z EU jsou vysoce konkurenceschopné v mnoha oblastech, které tyto nabídky zahrnují, jako je budování a modernizace silnic, přístavů a jiné infrastruktury.

Kromě tohoto nakupují kanadské orgány veřejné správy na úrovni provincií zboží a služby v hodnotě, která odpovídá dvojnásobku toho, co nakupuje federální vláda. A CETA znamená, že se o tyto zakázky mohou nyní ucházet i firmy z EU.

Kanada se rovněž zavázala, že **usnadní** zjišťování informací o svých veřejných zakázkách prostřednictvím toho, že budou všechny dostupné na jednom místě online, jako je tomu v EU.



8. Pomoc evropským venkovským komunitám při uvádění typických potravin a nápojů na trh

CETA pomůže výrobcům potravin a nápojů v Evropě, z nichž mnozí sídlí v malých venkovských komunitách.

Kanada totiž vyjádřila souhlas s **ochranou** více než 140 evropských zeměpisných označení. Jedná se o názvy vysoce kvalitních potravin a nápojů souvisejících s regiony, kde jsou tyto produkty vyráběny.

Názvy pomáhají místním výrobcům:

- účinněji uvádět své výrobky na trh,
- zdůrazňovat jejich typickou povahu, kvalitu a kulturní dědictví.

V Evropě existují tisíce produktů se zeměpisným označením, avšak pouze několik z nich se vyváží do zámoří. Cílem EU je chránit je před napodobeninami.

CETA zahrnuje všechny druhy produktů, od sýrů Roquefort z Francie a Gouda z Nizozemska až po šunku Prosciutto di Parma z Itálie.

Tato dohoda zajistí, aby pod těmito názvy mohly být v Kanadě prodávány pouze originální výrobky. Dále zpřísní kontroly na hranicích, aby nebylo v Kanadě možno prodávat padělané potraviny a nápoje, které byly nesprávně označeny jako pocházející z EU.



Velké příležitosti pro malé evropské podniky

Lahodné francouzské pochutiny nyní na prodej v Kanadě

Cukrářská firma Le Roy René, založená v roce 1920, je největší výrobce Calissons d'Aix, což jsou typické cukrovinky z jihofrancouzské Provence. Le Roy René vyrábí polovinu všech Calissons d'Aix, které se v celém světě prodávají. V roce 2015 měla obrát 11 milionů EUR a zaměstnávala 75 osob.



Le Roy René vyváží do Severní Ameriky, Asie a na Střední východ. Podíl vývozu na celkovém obrátu se v průběhu minulého roku téměř zdvojnásobil, přičemž dosáhl 9 %. Firma si nyní stanovila cíl zvýšit do roku 2020, kdy oslaví sto let své existence, tento podíl na 20 % až 25 %. Před rokem přijala manažera vývozu, který by měl pomáhat k dosažení tohoto cíle.



Firma již začala distribuovat Calissons d'Aix v Kanadě na základě dohod s prodejními lahůdky a věří, že jí CETA pomůže dále zvýšit vývoz.



Laure Pierrisnard

Generální ředitelka společnosti Le Roy René

„V Kanadě máme místního partnera v Montrealu a první prodejní místo v supermarketu. V budoucnosti hodláme vytvořit další prodejní místa.“

CETA nám umožní být konkurenceschopnější na trhu, kde na ceně skutečně záleží.“



9. Ochrana evropských inovátorů a umělců

CETA pomůže zajistit, aby inovativní podniky, hudebníci a další osoby činné v tvůrčích odvětvích byli **za svou práci náležitě odměňováni**.

Kanada posílí ochranu jejich výzkumu a tvořivosti, jinak řečeno duševního vlastnictví, tím, že:

- sladí svá pravidla s pravidly EU v oblastech, jako jsou patenty, průmyslové vzory a autorská práva,
- bude tato pravidla důsledněji uplatňovat.

Kanada rovněž posílí své hraniční kontroly v boji proti falešným (padělaným) nebo pirátským výrobkům.



10. Vzájemné uznávání odborných kvalifikací

CETA by mohla připravit půdu k tomu, aby odborníci z Evropy nacházeli **nové pracovní příležitosti** v Kanadě.

Evropané v regulovaných povoláních, jako jsou architekti, účetní a inženýři, nemohou v Kanadě v současné době svou profesi vykonávat, jelikož Kanada jejich kvalifikaci neuznává. Totéž platí i pro Kanadany, kteří chtějí působit v EU.

CETA by to mohla změnit. V EU i Kanadě existují organizace zastupující tato povolání a CETA jim poskytuje rámec pro vyjednání dohod, kterými by bylo vzájemné uznávání kvalifikací zajištěno. Orgány Kanady a EU pak budou tyto dohody právně uplatňovat.



Velké příležitosti pro malé evropské podniky

Sladká vůně úspěchu pro belgickou firmu zabývající se aromaterapií

Pranarôm je belgický podnik vyrábějící esenciální oleje a celosvětově proslulý tvůrce výrobků pro aromaterapii.



Díky silné mezinárodní poptávce představoval v roce 2015 vývoz 90 % jeho obrátu.

Nedávno podnik v Kanadě uvedl na trh řadu výrobků pro vědeckou aromaterapii, což bylo výsledkem rozsáhlého postupu certifikace a registrace vyžadovaného kanadskými zdravotními a celními orgány.

Pro Pranarôm je tato certifikace zásadní fází obchodní strategie. V jejím důsledku obrát z prodeje v Kanadě vzrostl během pouhého roku ze 100 000 EUR na 350 000 EUR.

Určité obchodní překážky však přetrvávají. Například vysoká dovozní cla brání společnosti Pranarôm v plném využití výhody kanadského trhu.



Dominique Baudoux
Zakladatel, Pranarôm

„Belgický trh má svá omezení. Pro nás, stejně jako pro mnoho jiných menších belgických firem, je vývoz nezbytný k zajištění růstu.“

Díky dohodě CETA budou malé podniky jako Pranarôm moci vstupovat na kanadský trh mnohem rychleji než dnes. Evropské iniciativy, jejichž cílem je usnadnit obchod, jsou významnou hnací silou pro růst belgického hospodářství.“



11. Podpora zvýšení investic kanadských podniků v Evropě

Kanadské podniky již v EU rozsáhle investují – jen v roce 2014 to bylo čtrnáct miliard EUR. To přispívá k růstu a tvorbě pracovních míst.

A jakmile se rozhodnou začít podnikat v Evropě, často sem potřebují vyslat klíčové zaměstnance, jako jsou vedoucí pracovníci či techničtí odborníci, aby pomohli se zahájením provozu.

CETA povede k **posílení investic vytvářejících pracovní příležitosti** v Evropě tím, že kanadským podnikům usnadní dočasný přesun jejich klíčových zaměstnanců do EU.

Totéž samozřejmě platí i pro firmy z EU, které budou zahajovat činnost v Kanadě. CETA jim rovněž usnadní vysílání klíčových zaměstnanců do Kanady na omezenou dobu. To zase napomůže k expanzi podniků z EU.



12. Ochrana práv při práci a životního prostředí

CETA je skutečně **progresivní dohoda**.

Její prostřednictvím EU a Kanada:

- znovu potvrdily své dřívější závazky dodržovat mezinárodní předpisy týkající se ochrany při práci a životního prostředí
- a vzájemně si zaručily, že je nebudou zpochybňovat.

CETA také uznává důležitou úlohu, již sehrávají sdružení podniků, odborové organizace, skupiny zabývající se ochranou životního prostředí a jiné nevládní organizace v EU i v Kanadě, když pomáhají při plnění těchto závazků v praxi.



Velké příležitosti pro malé evropské podniky

Italský výrobce octa se chystá zakotvit v Kanadě

Výroba octa v Mantově má dlouholetou tradici. Zlom nastal v roce 1962, když Giorgio Mengazzoli začal vyvážet tradiční octy z Mantovy, nejprve za hranice města, pak do celé Itálie a nakonec do celého světa.



Giorgiova dcera Elda a jeho syn Cesare nakonec převzali vedení a diverzifikovali činnost podniku Acetificio Mengazzoli. Kromě vinných octů a solí se začali věnovat i výrobě jablečných a ochucených octů a krémů z balzamického octa.



Elda Mengazzoli

Jednatelka a spolčnice, Acetificio Mengazzoli

„Naše firma má dlouhou historii vývozu vlastních jakostních produktů, která se začala psát již počátkem 70. let. V současné době vidíme mnoho příležitostí v zemích, se kterými bylo v minulosti obtížné obchodovat, zejména s Kanadou, kde je velká komunita s italskými kořeny.

Kanadští zákazníci mají o naše produkty velký zájem. Nicméně zvláštní certifikace, kterou orgány požadují, a vysoká cla naše originální produkty prodražují, takže není snadné do této země vyvážet.

CETA pomůže snížit náklady na certifikaci a sníží cla, takže bude pro naše podnikání opravdu přínosná.“

Fotografie

Některé fotografie byly převzaty z databáze Fotolia.com: titulní strana: © fudio, strana 2: © Fredex, strana 3: © Ewa Bis, Polsko, strana 4: © RooM the Agency, strana 5: © Graffeo Cravate, Itálie, strana 6: © rolf_52, strana 7: © Reclay, Německo, strana 8: © josefpittner, strana 9: © Calissons Le Roy René, Francie, strana 10: © ronniechua, strana 11: © Pranarôm, Belgie, strana 12: © RobertNyholm, strana 13: © Acetificio Mengazzoli, Itálie, strana 14: © filtv.

Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské unie, 2016

Print	ISBN 978-92-79-59028-3	doi:10.2781/489082	NG-04-16-483-CS-C
PDF	ISBN 978-92-79-59044-3	doi:10.2781/740601	NG-04-16-483-CS-N

© Evropská unie, 2016

Opakované použití povoleno pod podmínkou uvedení zdroje.

