

CETA JAKO MODEL NOVÉ GENERACE OBCHODNÍCH DOHOD MEZI EU A VYSPĚLÝMI STÁTY¹

Bc. Lucie Bartošková

Shrnutí

V souvislosti s pozastavením multilaterálních vyjednávání mezi členy Světové obchodní organizace v rámci posledního, tzv. Katarského kola, hledají vyspělé státy jiné cesty k prohloubení vzájemné ekonomické spolupráce. Příkladem tzv. „nové generace obchodních dohod“ je Komplexní hospodářská a obchodní dohoda mezi EU a Kanadou, jejíž ustanovení vychází z mezinárodně uznávaných pravidel světového obchodního systému, nicméně v mnoha oblastech je výrazně přesahuje. Cílem tohoto příspěvku je shrnout specifika obchodní a investiční dohody mezi EU a Kanadou včetně dynamiky vyjednávacího procesu a klíčových kapitol, která přináší významné změny pro evropské a kanadské podnikatele.

Klíčová slova: Regionalismus, nová generace dohod o zóně volného obchodu, CETA, vyjednávací proces, řešení investičních sporů.

Abstract

CETA AS A MODEL OF NEW-GENERATION FREE TRADE AGREEMENTS BETWEEN THE EU AND OTHER DEVELOPED ECONOMIES

Within the context of deadlocks in multilateral negotiations held between members of the World Trade Organization during the so-called Qatar Round, some of the developed economies have started seeking other ways of cooperation towards deeper economic integration. The Comprehensive Economic and Trade Agreement serves as an example of so-called “new generation free trade agreements” as it goes well beyond current WTO disciplines and seeks to influence domestic policies in the EU and Canada to an unprecedented degree. The aim of this paper is to describe specifics of the new bilateral free trade agreement between the EU and Canada, including dynamics of the negotiation process and some of the key chapters, that will significantly impact both European and Canadian enterprises.

Keywords: Regionalism, new generation free trade agreements, CETA, negotiation process, investment dispute settlement.

1 Tato studie vznikla v rámci řešení projektu IGA „Proměny v transatlantickém partnerství mezi EU a USA – nadále platforma překonávání bezpečnostních a ekonomických výzev pro Evropu?“, č. F2/63/2018.

1. Úvod

Regionální integrace, ať už ve formě dohod o zóně volného obchodu (FTAs) nebo strategické politické spolupráce, je stále častěji využívána jako nástroj vnějších obchodních vztahů, jehož prostřednictvím mohou jednotlivé ekonomiky těžit z výhod globalizace a zároveň překonávat její negativní dopady. Nárůst počtu nově uzavřených regionálních a dvoustranných obchodních dohod v posledních letech představuje významný posun od relativně dlouho převládajícího multilaterálního pojetí světového obchodu.

Jedním z hlavních impulzů, které ovlivnily přístup ke společné obchodní politice Evropské unie, byl krach mnohostranných vyjednávání na půdě Světové obchodní organizace (WTO) v rámci tzv. Katarského kola (Rozvojové agendy z Dohá) v roce 2008. Frustrace z neschopnosti dosáhnout kompromisu na globální úrovni vytvářela dojem, že návratem ke dvoustrannému vyjednávání může být dosaženo větší efektivity. O rok později, na summitu EU-Kanada v květnu 2009 v Praze, zahájila Evropská komise (EK) spolu s kanadskou vládou vyjednávání o Komplexní hospodářské a obchodní dohodě (CETA). Právě v souvislosti s vyjednáváním o nové obchodní a investiční dohodě s Kanadou, ale i v souvislosti s podpisem obchodní dohody mezi Evropskou unií (EU) a Jižní Koreou v roce 2010 a později při zahájení vyjednávání o Transatlantickém obchodním a investičním partnerství (TTIP) s USA, se začal používat výraz „nová generace obchodních dohod“ jako označení pro bilaterální, resp. regionální obchodní dohody, které sice vycházejí z pravidel mezinárodního obchodního systému sjednaných v rámci WTO, ale svým rozsahem je významně přesahují.

Cílem tohoto příspěvku je shrnout specifika obchodní a investiční dohody mezi EU a Kanadou včetně dynamiky vyjednávacího procesu a klíčových kapitol, která přináší významné změny pro evropské a kanadské podnikatele. Autorka v textu nejprve definuje nový přístup EU k regionální ekonomické integraci a následně popisuje motivy, které vedly EU a Kanadu k vytvoření zóny volného obchodu, a faktory zpomalující proces vyjednávání mezi smluvními stranami. Text obsahuje i stručnou analýzu klíčových částí dohody s důrazem na změny v oblasti ochrany investic, řešení investičních sporů, ochrany duševního vlastnictví, regulatorní spolupráce a přístupu na trh s veřejnými zakázkami.

2. Obchodní dohody nové generace

Evropská komise definuje novou podobu FTAs v dokumentu s názvem “Global Europe: Competing in the world“ z roku 2006, který obsahuje novou strategii přístupu EU na trhy třetích zemí. V dokumentu je nejprve jasně zdůrazněno, že mnohostranná jednání v rámci WTO zůstávají pro EU prioritou, neboť se jedná o „*nejefektivnější způsob utváření pravidel světového obchodního systému*“ (Evropská komise 2006). Cílem EU je však v rámci obchodní spolupráce s třetími zeměmi pokrýt i oblasti, u kterých je velmi těžké najít konsensus na globální úrovni, např. pravidla hospodářské soutěže, investiční spolupráce, aj. Jako prostředek pro dosažení tohoto cíle EK chápe uzavření nových dvoustranných obchodních dohod, které však nesmí být v rozporu se zavedenými pravidly mezinárodního obchodního systému:

„Dohody o zóně volného obchodu by měly vycházet z pravidel WTO a dalších ustanovení mezinárodního obchodu a napomáhat liberalizaci tím, že budou řešit otázky, které v současné době nejsou předmětem multilaterálních jednání. Řada klíčových oblastí, a to

včetně ochrany duševního vlastnictví, investic, veřejných zakázek, hospodářské soutěže, dalších regulatorních opatření, které v současné době zůstávají mimo oblasti upravené WTO, lze řešit prostřednictvím bilaterálních dohod o zóně volného obchodu“ (Evropská komise 2006).

Aby mohla být určitá dohoda o zóně volného obchodu považována za dohodu EU nové generace, měla by naplňovat určité charakteristiky (Hübner 2011):

- a) *být komplexní a ambiciózní;*
- b) *směřovat k prohloubení ekonomické integrace skrze vytvoření společných pravidel pro investice, ochranu duševního vlastnictví, veřejné zakázky, a další oblasti, které zatím nejsou uchopitelné na multilaterální úrovni (tzv. WTO-plus issues);*
- c) *posilovat monitorovací a vynucovací mechanismy a zpřístupnit je podnikatelským subjektům.*

Komplexní hospodářská a obchodní dohoda (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) je označována za příklad nové generace obchodních dohod právě z toho důvodu, že jejím cílem není pouze odstranění již relativně nízkých tarifů uvalených na obchod mezi Evropskou unií a Kanadou. Zaměřuje se spíše na netarifních překážky (licencování, anti-dumpingová opatření, aj.) a přináší pro kanadské a evropské podnikatele nová společná opatření v řadě dalších oblastí, jako jsou finanční služby, veřejné zakázky, ochrana investic, ochrana duševního vlastnictví, nebo udržitelný rozvoj.

3. Motivace k užšímu ekonomickému partnerství mezi EU a Kanadou

Ekonomická spolupráce mezi EU a Kanadou byla formálně zahájena v roce 1976 podpisem Rámcové dohody o obchodní a hospodářské spolupráci (Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation between Canada and the European Communities). V té době fungovala mezi Kanadou a státy EU relativně intenzivní spolupráce, avšak výhradně v oblastech mimoekonomických – jednalo se zejména o spolupráci na mírových misích pod hlavičkou mezinárodních organizací, spolupráci na technologickém výzkumu a využití jaderné energie (Cihelková 2003). Zájem Kanady o navázání intenzivnější ekonomické spolupráce s evropskými státy vzrostl v 70. letech, neboť po vstupu Velké Británie do EHS v roce 1973 ztratila Kanada preferenční přístup na tehdy druhý (po USA) nejvýznamnější odbytový trh pro své vývozce. Po podpisu Rámcové dohody začal u předmětů obchodní výměny platit tzv. princip národního zacházení (v souladu s nediskriminačním principem Všeobecné dohody o clech a obchodu, GATT), který zamezuje aplikaci vnitřních daní a předpisů, které by na trhu znevýhodňovaly dovážené zboží ve vztahu k domácím produktům a službám.

Charakter vzájemných vztahů mezi EU a Kanadou se za poslední čtyři desetiletí výrazně proměnil. Za tu dobu bylo podepsáno několik deklarací upevňujících politickou i ekonomickou spolupráci a množství sektorových dohod pokrývajících širokou škálu oblastí – životní prostředí, rybolov, bezpečnost, migraci, vzdělávání, kulturu, lidská práva, migraci, vědu a technologie, dopravu a infrastrukturu, spolupráci celních orgánů, aj. Dnes o vztazích mezi EU a Kanadou mluvíme jako o dynamickém politickém a strategickém partnerství. CETA má přispět k výraznému posílení transatlantické obchodní

a investiční výměny. Posouvá partnerství mezi EU a Kanadou na první stupeň ekonomické integrace – vytváří mezi státy zónu volného obchodu. Rámcem pro politickou spolupráci mezi EU a Kanadou se stala Dohoda o strategickém partnerství (*Strategic Partnership Agreement, SPA*) podepsaná současně s dohodou CETA v říjnu 2016.

Motivy, které vedly Kanadu k otevření vyjednávání o dohodě o zóně volného obchodu s EU, jsou nasnadě. EU je druhým největším obchodním i investičním partnerem Kanady po Spojených státech amerických. Podíl EU na celkových kanadských exportech tvoří 9,6 % (Statistics Canada 2016), absolutní hodnota vzájemných bilaterálních investičních toků dosahuje hodnoty 440 miliard EUR (Eurostat 2016). Kanada měla dlouhodobě velký zájem na posílení vzájemných obchodních vazeb s EU. Unijní trh s přibližně 500 miliony potenciálními spotřebiteli představuje obrovské odbytiště pro kanadské výrobce. Kanada se navíc dlouhodobě snaží snížit závislost hospodářství na přeshraničním obchodu s USA a své vnější obchodní vztahy z teritoriálního pohledu diverzifikovat (Cihelková 2003). Kanadské ministerstvo zahraničí uvádí ve své publikaci (*Seizing Global Advantages: A Global Commerce Strategy for Securing Canada's Growth and Prosperity*, 2009) jako dlouhodobý strategický cíl zahraniční obchodní politiky dosažení konkurenceschopného podnikatelského prostředí pro kanadské firmy v globálním měřítku, přičemž jako jeden z klíčových nástrojů označuje růst obchodní a investiční výměny s členskými státy EU.

Pro Evropskou unii Kanada tak klíčovým obchodním partnerem není. Z hlediska celkového vnějšího obchodu EU zaujímá 10. místo s podílem 1,9 % (Eurostat 2016). Ve vzájemných ekonomických vztazích mezi EU a Kanadou tak existuje poměrně výrazná asymetričnost. Hlavním motivem, který vedl EU k zahájení vyjednávání s Kanadou, byla pravděpodobně snaha zahrnout oblast hospodářské soutěže, veřejných zakázek, investic a ochrany duševního vlastnictví do nových obchodních dohod s potenciálem nových ekonomických příležitostí pro evropské podniky na trzích třetích zemí, což si mimo jiné Evropská komise stanovila za cíl v již zmiňovaném strategickém dokumentu (*Global Europe: Competing in the world*, 2006).

EU i Kanadě se už v minulosti podařilo úspěšně uzavřít jiné důležité regionální či dvoustranné obchodní dohody s vyspělými ekonomikami – např. NAFTA odstraňující celní překážky mezi USA, Kanadou a Mexikem, nebo již zmiňovaná dohoda mezi EU a Jižní Koreou. CETA však představuje naprosto bezprecedentní posun v regionální ekonomické integraci. Vzhledem k velikosti propojených trhů, hodnotě vzájemného obchodu² a rozsahu dotčených sektorů ekonomik jde o nejkomplexnější bilaterální obchodní dohodu, která byla mezi státy vyspělého industrializovaného světa doposud uzavřena.

4. Retardační faktory vyjednávacího procesu

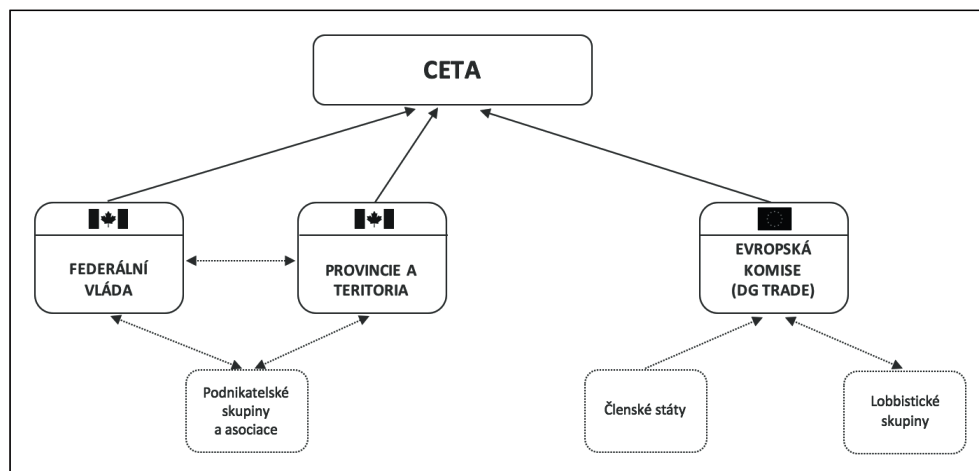
CETA je výjimečná i z hlediska dynamiky negociačního procesu. Podpisu finální verze dohody v říjnu 2016 předcházelo několik let složitého vyjednávání, jehož průběh ovlivňovala řada faktorů, zejména množství zainteresovaných subjektů, které se přímo či nepřímo účastnily jednotlivých negociačních kol. Obě strany měly zpočátku ambiciózní plán – v Deklaraci o komplexní dohodě o hospodářském partnerství mezi EU a Kanadou, jejímž podpisem 6. května 2009 v Praze byla vyjednávání oficiálně zahájena, si stanovily

2 Podle údajů Eurostatu (2016) činí absolutní hodnota vzájemného obchodního obrátu mezi EU a Kanadou zhruba 64,3 miliard EUR.

za cíl uzavřít dohodu do dvou let, tj. do roku 2011 (České předsednictví Evropské unie 2009). Ve skutečnosti byl vyjednávací proces více než dvakrát tak dlouhý. Samotné označení dohody CETA za „komplexní“ naznačuje, že během jednání musela být prodiskutována řada oblastí, což samo o sobě navyšuje potenciální počet sporných bodů. Nalezení kompromisu bylo mnohem komplikovanější než v případech dříve uzavřených obchodních dohod mezi EU a třetími státy.

Vyjednávání dohody se na straně jedné účastnili odborníci z Generálního ředitelství pro obchod Evropské komise (DG TRADE), které je odpovědné za vyjednávání bilaterálních a multilaterálních dohod. Na straně druhé to byla kanadská federální vláda a představitelé kanadských sub-národních vlád. Ačkoliv pravomoc provádět vnější obchodní politiku má podle kanadské ústavy federální vláda a zástupci provincií a teritorií tradičně plní roli spíše poradenskou, v případě dohody CETA byli do vyjednávání zapojeni přímo a od samého počátku. Sama EU jejich účast vyžadovala, neboť se obávala bojkotu při implementaci ustanovení, které spadají do jurisdikce právě nižších samosprávných celků, jako např. usnadnění přístupu evropských firem k veřejným zakázkám spravovaným orgány jednotlivých regionů či municipalit (Hübner 2016). Na úspěšnost jednání měla nepřímo vliv řada dalších aktérů, a to na straně EU i na straně Kanady – podnikatelské lobbistické skupiny, oborové asociace, nevládní organizace, či odbory. Nesporný vliv měly i ty členské státy Unie, které s Kanadou pojí důležité historické, kulturní a obchodní vazby – zejména Velká Británie, Francie, a Německo.

Obrázek 1 | Hlavní aktéři vyjednávání o dohodě CETA



Zdroj: vlastní zpracování autora

Vyjednávání byla oficiálně ukončena v srpnu 2014, kdy byl zároveň poprvé uveřejněn kompletní návrh smlouvy. Následovala právní revize textu a jeho překlad do všech oficiálních jazyků Evropské unie, přičemž se očekávalo, že k podpisu dohody dojde nejpozději v průběhu roku 2015. Tuto fázi však negativně ovlivnily protesty aktivistů spojené se zveřejněním návrhu smlouvy o Transatlantickém obchodním a investičním partnerství (TTIP) v dubnu 2014. Přípravy smlouvy s USA vzbudily velkou vlnu kritiky kvůli nedostatku transparentnosti vyjednávání i kvůli určitým konkrétním oblastem, kterých

se dohoda měla týkat. Evropská veřejnost, která do té doby nevěnovala příliš velkou pozornost vyjednávání o zóně volného obchodu s Kanadou, se v této souvislosti zaměřila i na již dokončený text dohody CETA (Hübner 2016). Jako nejvíce problematickou se ukázala kapitola o ochraně investic, stanovující pro řešení sporů mezi státem a investorem mechanismus ISDS (*Investor-state dispute settlement*), viz dále.

5. Základní pilíře CETA

CETA upravuje vzájemné vztahy mezi EU a Kanadou i v oblastech, které spadají pod sdílené pravomoci EU a členských států. Z toho důvodu je k dohodě přístupováno jako k tzv. smíšené dohodě a k uzavření smlouvy ze strany EU může dojít až poté, co text projde ratifikačním procesem v národních parlamentech všech členských států EU. Kanadská federální vláda a Evropská komise se nicméně dohodly na uvedení těch částí nově sjednaných pravidel, které spadají do pravomoci Unie, v prozatímní provádění. Dne 21. září 2017 došlo k úplnému odstranění 98 % cel na zboží, u dalších položek začala běžet příslušná přechodná období. Byl uvolněn přístup na trh služeb, trh veřejných zakázek a změnila se pravidla pro mobilitu pracovní síly. Z prozatímního provádění jsou v současné době vyloučena například některá ustanovení týkající se investic a systému řešení sporů mezi investorem a státem, některá ustanovení kapitoly o finančních službách nemohou být prováděna ve vztahu k portfoliovým investicím – viz Rozhodnutí Rady (EU) 2017/38 ze dne 28. října 2016.

Obchod mezi EU a Kanadou byl již před uzavřením dohody CETA velmi liberalizovaný, průměrná výše uplatňovaných cel se pohybovala okolo 3 %. CETA přinesla absolutní odstranění cel na průmyslové výrobky. U zemědělských produktů zůstaly překážky zachovány u zhruba 8-9 % produktů – jedná se zpravidla o kvóty zaměřené na konkrétní skupiny obchodovaných zemědělského zboží, např. mléčné a masné výrobky (Rada Evropské unie 2016). Otevření trhů by podle smluvních stran mělo vést k výraznému rozšíření nabídky spotřebitelům při udržení nízkých cen produktů. Veškeré dovážené kanadské produkty však musí bez výjimky splňovat normy EU spojené s ochranou zdraví a bezpečnosti občanů, které chrání práva spotřebitelů a životní prostředí. CETA tedy nemění požadavky EU na bezpečnost potravin, a to včetně zákazu geneticky modifikovaných nebo jinak hormonálně ošetřených masných výrobků (kapitola 5). Dohoda přináší kromě odstranění celních sazeb také snížení limitů obchodu ve formě netarifních překážek, dále se týká otevření trhu služeb či zajištění větší spolupráce smluvních stran při ochraně pracovních práv a životního prostředí. Vytváří rámec pro uzavírání dohod o uznávání odborných kvalifikací a zavádí mezi EU a Kanadou pravidla původu, která definují, za jakých podmínek může být předmět obchodní výměny označen jako „kanadský“, resp. „unijní“, a tím pádem na něj lze aplikovat sjednané celní preference.

Ochrana investic a řešení investičních sporů

Původní návrh dohody CETA uveřejněný v srpnu 2014 po oficiálním ukončení negociačního procesu obsahoval kapitolu o ochraně investic a řešení sporů mezi investorem a státem prostřednictvím mechanismus ISDS. Tento mechanismus je součástí většiny mezinárodních bilaterálních dohod o podpoře a ochraně investic (BITs) nebo např. Severoamerické dohody o volném obchodu (NAFTA). Z hlediska mezinárodního práva

veřejného má investor v případě poškození investic právo domáhat se ušlého zisku, avšak odpovědnost státu nastává pouze v případě, že došlo k porušení závazků obsažených v investiční dohodě uzavřené mezi danými státy (MPO 2016). Podle mechanismus ISDS o sporu v takovém případě rozhoduje mezinárodní arbitrážní tribunál. Oponenti mechanismu často argumentují tím, že systém upřednostňuje zájmy nadnárodních korporací nad zájmy států i jednotlivců, vede ke snižování bezpečnostních standardů, přináší enormní náklady na procesy vedené u arbitrážních tribunálů a tím zatěžuje daňové poplatníky (Hübner 2016).

Z výsledků veřejné konzultace k problému začlenění ISDS do TTIP, kterou Evropská komise uspořádala v reakci na protesty doprovázející vyjednávání mezi EU a USA v první polovině roku 2014, vyplynulo, že 97 % respondentů (z přibližně 150 000) má vůči ISDS výhrady a začlenění mechanismu do dohody odmítá. Komisařka pro obchod Cecilia Malmström k tomu uvedla: „*Výsledky konzultace jasně poukazují na to, že veřejnost je vůči nástroji ISDS velmi skeptická*“ (Evropská komise 2015). Z obav, že původní návrh dohody CETA neprojde hlasováním v Evropském parlamentu, se Evropská komise rozhodla navrhnout změnu příslušné kapitoly a nahrazení ISDS systémem reformovaným stálého dvouinstančního investičního soudu (ICS). Smluvní strany se dohodly znovu neotvírat vyjednávání a k úpravě kapitoly o ochraně investic došlo v rámci právní revize textu smlouvy. Celý proces tak byl prodloužen a k podpisu dohody došlo až v říjnu 2016.

Kapitola 8 o investicích přináší řadu inovativních změn, její součástí je např. explicitně uvedené právo na regulaci ve veřejném zájmu či přesně definované standardy ochrany. Systém stálého dvouinstančního soudu bude založen na otevřených slyšeních a k jeho transparentnosti by mělo přispět i průběžné zveřejňování předkládaných dokumentů. Součástí ICS budou nezávislí soudci jmenovaní EU a Kanadou (Evropská komise 2017). Reformovaný systém soudců pro investice bude současně základem pro vytvoření stálého mezinárodního soudu na multilaterální úrovni, který by v budoucnu mohl rozhodovat o odvoláních ze všech investičních dohod. Současně s dohodou CETA podepsaly EU a Kanada tzv. Společný nástroj k výkladu Komplexní hospodářské a obchodní dohody, což je právně závazný dokument, jehož cílem je zamezit odchýlkám ve výkladu jednotlivých ustanovení dohody. V části dokumentu věnované ochraně investic se uvádí (Rada Evropské unie 2016):

„Dohoda CETA proto představuje významnou a radikální změnu v pravidlech a řešení sporů v oblasti investic. Poskytuje základ pro mnohostranné úsilí zaměřené na další rozpracování tohoto nového přístupu k řešení investičních sporů a vytvoření mnohostranného soudu pro investice. EU a Kanada neprodleně učiní vše pro vytvoření mnohostranného soudu pro investice. Měl by být zřízen, jakmile bude dosaženo minimálního kritického množství účastníků, a měl by okamžitě nahradit dvoustranné systémy, jako je systém stanovený v dohodě CETA, a měl by být zcela otevřen přistoupení kterékoli země, jež se hlásí k zásadám, z nichž soud vychází.“

Veřejné zakázky

Další klíčovým prvkem dohody CETA je závazek recipročního přístupu na trh s veřejnými zakázkami, čímž dochází k odstranění asymetrie mezi již otevřeným trhem veřejných zakázek v členských státech EU a doposud velmi omezeným přístupem zahraničních firem k veřejným zakázkám v Kanadě na jiné než federální úrovni. Evropské firmy se tak

jako jediné zahraniční společnosti mohou účastnit výběrových řízení na dodávky zboží a poskytování služeb nejen na federální úrovni, ale i na úrovni jednotlivých kanadských provincií, regionů, měst a obcí. Pro zvýšení transparentnosti bude kanadskou vládou zřízen tzv. *single point of access* – webový systém shromažďující veškeré veřejné zakázky na jednom místě, který by měl výrazně usnadnit přístup evropských podniků k informacím o jednotlivých výběrových řízeních (článek 19.6). Ustanovení o přístupu k veřejným zakázkám neplatí bez výjimky – jsou z něj vyjmuty některé veřejné zakázky v oblasti energetiky a služeb veřejné dopravy, kde nadále platí požadavek na kanadský původ dodavatele. I přes to se jedná o bezprecedentní krok, neboť evropští podnikatelé nyní mohou dosáhnout na výrazně větší objem veřejných zakázek, než Kanada zpřístupnila zahraničním subjektům na základě Dohody o veřejných zakázkách (GPA) uzavřené mezi některými státy WTO.

Netarifní překážky obchodu

Netarifní překážky, jako jsou např. poplatky za vydání požadovaných certifikátů nebo rozdíly v legislativě jednotlivých členských států EU, resp. kanadských nižších administrativních celků, tvoří významnou součást bariér obchodu mezi EU a Kanadou. CETA se proto vedle eliminace tarifních překážek zaměřuje také na odstranění negativních dopadů platných regulatorních opatření, technických, sanitárních a fytosanitárních standardů a má přispět ke zjednodušení celních pravidel a procedur za současného zachování platných evropských a kanadských norem. Jedním z hlavních cílů je zrychlení samotného procesu schvalování souladu výrobků s platnými technickými předpisy. K tomu má dojít skrze posílení spolupráce mezi kanadskými a evropskými regulatorními orgány a institucemi, které zajišťují vydávání příslušných certifikátů a akreditací vývozcům. Všechny obchodované produkty musí splňovat platné sanitární a fytosanitární předpisy dovážející strany. Při vývozu rostlinných a živočišných produktů do Kanady je soulad se požadavky nově posuzován na celounijní úrovni, nikoliv za každý členský stát jednotlivě, jako tomu bylo dříve. Smluvní strany se zároveň zavazují zavést zrychlené schvalovací procesy pro ty položky obchodní výměny, které jedna ze stran označí jako prioritní (článek 5.7).

Existující rozdíly v regulatorních standardem EU a Kanady by měly být odstraněny prostřednictvím identifikace rovnocenných a slučitelných postupů a jejich společné prosazování (článek 4.3). CETA zavádí mechanismus vzájemného uznávání výsledků posuzování shody (tzv. *conformity assessment*), na jehož základě mohou příslušné evropské orgány posuzovat u zboží vyváženého do Kanady soulad se specifickými kanadskými technickými předpisy a naopak (článek 4.1). Cílem je zamezit duplicitnímu testování, tedy kontrole obchodovaného zboží v zemi dovozu i v zemi vývozu, což povede k výraznému zefektivnění celého procesu. Kanada se mimo jiné zavázala zanést do svých legislativních předpisů některé mezinárodně uznávané technologické standardy podle smlouvy WTO (The Technical Barriers to Trade Agreement), kterými se řídí Evropská unie (článek 4.2). Tím by mělo být postupně dosaženo větší míry shody kanadských a unijních technických předpisů týkajících se motorových vozidel a jejich součástí.

Ochrana duševního vlastnictví

Kapitola 20 dohody CETA týkající se práv duševního vlastnictví vychází do značné míry z již platných mezinárodních právních předpisů v této oblasti, tj. z ustanovení Dohody o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS) spravovanou Světovou obchodní organizací, obsahuje však některé nová ustanovení. Kanada se například zavázala ke stávajícímu evropskému režimu ochrany dat (6 + 2 roky) ve farmaceutickém průmyslu (články 20.29 a 20.30). Bezprecedentní ústupek Kanady představuje souhlas se zavedením systému obnovy doby platnosti patentů po vzoru systému EU SPS. Do kapitoly o ochraně práv duševního vlastnictví se podařilo zahrnout i ustanovení o zeměpisném označení produktů jako záruka garance právní ochrany některým vysoce kvalitním evropským výrobkům (článek 20.19). Součástí dohody je aktuální seznam 143 evropských zemědělsko-potravinářských produktů, které mohou být v Kanadě prodávány se statusem zeměpisných označení, což jim zajišťuje stejnou úroveň ochrany proti padělaným produktům jako právní předpisy EU.³

6. Závěr

Komplikovanost vyjednávání mezi EU a Kanadou od počátku ovlivnily ambice smluvních stran zahrnout do ustanovení dohody i ty oblasti, které v Kanadě spadají pod jurisdikci nižších administrativních celků. Vzhledem k rozsahu a bezprecedentnímu charakteru dohody CETA měli sami zástupci kanadských provincií a teritorií zájem se přímo účastnit vyjednávání. Na délku procesu mělo ale vliv množství dalších nepřímo participujících aktérů a zájmových skupin. Před zahájením negociací v roce 2009 se očekával velký zájem o transparentnost ze strany Kanady zejména kvůli asymetričnosti ve vzájemných ekonomických vztazích – EU představuje pro Kanadu podstatně významnějšího obchodního partnera, než je tomu naopak. Paradoxně to však byla Evropská komise, kdo se před a zejména po ukončení vyjednávacích kol potýkal se silným tlakem kvůli veřejným protestům, což komisi vedlo až k přepracování kapitoly o ochraně investic.

CETA je všestrannou dohodou uzavřenou mezi dvěma vyspělými ekonomickými celky, mezi nimi již historicky probíhá určitá forma spolupráce, ať už na úrovni politické, ekonomické, sektorové, bilaterální či multilaterální. Díky progresivnímu charakteru a široké škále oblastí, které CETA pokrývá, ji můžeme bez pochyby označit za příklad nové generace obchodních dohod. Některé ustanovení však byla vyjmuta z prozatímního provádění, u jiných běží přechodná období a z dostupných statistických dat zatím nelze usuzovat na reálné dlouhodobé ekonomické dopady. Ty bude možné objektivně zhodnotit až s několikaletým odstupem po dokončení ratifikačního procesu v evropských státech a uvedení všech částí dohody v platnost. Evropskou strategii o posílení konkurenceschopnosti skrze uzavírání nových komplexních dvoustranných obchodních dohod s vyspělými státy ničemně potvrzuje vedle CETA i uzavření dohody EPA mezi EU a Japonskem v červenci 2018 – tato doposud nejrozsáhlejší dvoustranná obchodní smlouva propojuje trhy o celkové velikosti 600 mil. spotřebitelů. EPA zahrnuje mimo jiné oblast přístupu k veřejným zakázkám, stanoví normy v oblasti pracovního práva, zavádí vzájemné uznávání systémů ochrany osobních údajů a spolupráci stran při ochraně životního prostředí.

3 Seznam produktů lze nalézt v Dodatku 20A textu dohody.

7. Seznam použitých zdrojů

- CIHELKOVÁ, Eva. Vnější ekonomické vztahy Evropské unie. Praha: C.H. Beck, 2003. 709 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 80-7179-804-5.
- European Commission. Guide to the Comprehensive Economic and Trade Agreement. In: Publications Office of the European Union, 2017. ISBN 978-92-79-68000-7
- HEALY, Teresa. Canadian and European Unions and the Canada—EU CETA Negotiations. Globalizations [online]. 2014, 11(1), 59-70. DOI: 10.1080/14747731.2014.860798. ISSN 1474-7731. Dostupné z: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/14747731.2014.860798>
- HÜBNER, Kurt et al. CETA: the Making of the Comprehensive Economic and Trade Agreement Between Canada and the EU. Notes de l'Ifri, 2016. ISBN 978-2-36567-550-5.
- HÜBNER, Kurt. Europe, Canada and the Comprehensive Economic and Trade Agreement. New York: Routledge, 2011. Routledge studies in governance and change in the global era, 8. ISBN 9780415600286.
- KUKUCHA, Christopher J. Provincial Pitfalls: Canadian Provinces and the Canada-EU Trade Negotiation. In: Hübner, Kurt (ed.), Europe, Canada and the Comprehensive Economic and Trade Agreement, New York, Routledge, 2011. Dostupné z: <https://www.cpsa-acsp.ca/papers-2010/Kukucha.pdf>
- Council of the European Union. Joint Proposal for a COUNCIL DECISION on the signing, on behalf of the European Union, and provisional application of the Strategic Partnership Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Canada, of the other part [online]. Dostupné z: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7906-2015-INIT/en/pdf>
- České předsednictví Evropské unie. Deklarace o komplexní dohodě o hospodářském partnerství mezi EU a Kanadou (2009) [online]. Dostupné z: <http://www.eu2009.cz/scripts/modules/diary/action.php?id=3619.html>
- EEAS. EU-Canada relations [online]. Dostupné z: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_en/13530/EU-Canada%20relations
- European Commission. CETA chapter by chapter [online]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/>
- European Commission. Report presented today: Consultation on investment protection in EU-US trade talks. Press Release Database [online]. Dostupné z: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-3201_cs.htm
- European Commission. Statement on CETA. Karel De Gucht, European Commissioner for Trade. Strasbourg, 16 September 2014 [online]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152789.pdf
- European Commission and the Government of Canada. Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership: A Joint Study by the European Commission and the Government of Canada [online]. Foreign Affairs and International Trade Canada. October, 2008. Dostupné z: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/study-etude.aspx?lang=eng>
- European Commission. Global Europe: Competing in the World: A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy [online]. COM (2006) 567 final, Brussels, 4 October 2006. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf

- European Council. Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada, of the one part, and the European Union and its Member States, of the other part [online]. Dostupné z: <http://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/treaties-agreements/agreement/?id=2016017>
- Eurostat. Foreign direct investment statistics [online]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistics
- Ministerstvo průmyslu a obchodu. Obecné informace k investiční politice EU [online]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/investicni-politika-eu/obecne-informace-k-investicni-politice-eu--223700/>
- Rada Evropské unie. Společný nástroj k výkladu Komplexní hospodářské a obchodní dohody (CETA) mezi Kanadou a Evropskou unií a jejími členskými státy [online]. Dostupné z: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13541-2016-INIT/cs/pdf>
- Standing Committee on International Trade. Negotiations Toward a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) Between Canada and the European Union. Rob Merrifield, chair, Ottawa: 2012. [online]. Dostupné z: <http://canada-europe.org/en/pdf/Report%20of%20the%20Standing%20Committee%20on%20International%20Trade%20-%20March%202012%20.pdf>
- Statistics Canada. Canadian International Merchandise Trade Database [online]. Dostupné z: <http://www5.statcan.gc.ca/cimt-cicm/section-section?lang=eng&dataTransformation=0&refYr=2016&refMonth=1&freq=12&countryId=101&usaState=0&provId=1&retrieve=Retrieve>
- Úřední věstník Evropské unie. Rozhodnutí Rady (EU) 2017/38 ze dne 28. října 2016 o prozatímním provádění Komplexní hospodářské a obchodní dohody (CETA) mezi Kanadou na jedné straně a Evropské unií a jejími členskými státy na straně druhé [online]. Dostupné z: <http://data.europa.eu/eli/dec/2017/38/oj>
- WTO. Principles of the trading system. [online]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm