

**Analiza gospodarczo-handlowa
Całościowego Gospodarczego
i Handlowego Porozumienia z Kanadą
(CETA)
dla polskiej gospodarki i przedsiębiorców**

„Dostęp do kanadyjskiego rynku zamówień publicznych”

Opracowano w Ministerstwie Rozwoju,
Warszawa, 2016

Dostęp do kanadyjskiego rynku zamówień publicznych

Zamówienia publiczne są ogólnie traktowane jako bariera z powodu nadmiernych wymagań proceduralnych i często niejasnych sformułowań ofert. W handlu ponadgranicznym mają one najczęściej postać preferencyjnego traktowania podmiotów krajowych przez wykluczenie – całkowite bądź częściowe – konkurencji zagranicznej lub przez stosowanie surowszych wymogów w stosunku do podmiotów zagranicznych.

Bezwarunkowy dostęp do kanadyjskiego rynku zamówień publicznych na wszystkich poziomach administracyjnych (krajowym, regionalnym i lokalnym) oraz w sferze użyteczności publicznej, zapewniający niemniej korzystne traktowanie dostawców unijnych niż lokalnych, był traktowany przez Unię Europejską jako warunek *sine qua non* podpisania umowy CETA⁷¹. Podejście to wynikało z jednej Strony z atrakcyjności kanadyjskiego rynku zamówień, a z drugiej – z asymetrii w dostępie do tego rynku na niekorzyść Unii Europejskiej. Rynek UE ze względu na ogólną otwartość już jest *de facto* otwarty dla firm kanadyjskich⁷².

Wartość kanadyjskiego rynku zamówień rządowych

Kanadyjski rynek zamówień publicznych jest atrakcyjny, zwłaszcza na poziomie prowincji i gmin. Dokładne jego oszacowanie sprawia jednak spore trudności. Nie są dostępne statystyki pokazujące wartość rynku zamówień na wszystkich szczeblach administracyjnych. Sekretariat Kanadyjskiej Izby Skarbowej (*The Treasury Board of Canada Secretariat*) publikuje dane dla administracji federalnej. Z kolei MARCAN⁷³ publikuje sprawozdania z zamówień instytucji szczebla federalnego i prowincji objętych Porozumieniem w sprawie handlu wewnętrznego (*Agreement on Internal Trade – AIT*), nieuwzględniające zamówień przedsiębiorstw rządowych działających na zasadach rynkowych (*Crown corporations*) oraz gmin i instytucji użyteczności publicznej, czyli tzw. sektora MASH (*municipalities, academia, school boards and hospitals*)⁷⁴.

Z rocznych sprawozdań Sekretariatu Kanadyjskiej Izby Skarbowej wynika, że w latach 2010- 2013 wartość zamówień administracji federalnej kształtowała się średnio na poziomie 15 mld CAD. W 2013 r. wartość 363 tys. transakcji wyniosła 14,6 mld CAD (z tego 52,6% stanowiły zakupy usług, 40,3% – zakupy towarów i 7,1% – zakupy usług budowlanych⁷⁵). Zakupów w systemie publicznym dokonuje ponad sto ministerstw i departamentów rządu federalnego, rządy prowincjonalne i terytorialne, agencje rządowe i przedsiębiorstwa rządowe. Instytucją dokonującą zakupów, zarówno obowiązkowych, jak i dobrowolnych, dla ministerstw, agencji i zarządów rządu federalnego, jest Ministerstwo Robót Publicznych i Usług Rządowych (*Public Works and Government Services Canada – PWGSC*).

Według statystyk MARCAN, w roku 2011/2012 (ostatni rok, dla którego są dostępne dane) zamówienia władz federalnych i prowincjonalnych wyniosły ponad 28 mld CAD. Największą wartość mają rynki zamówień trzech prowincji: Quebec, Alberta i Ontario. Wartość kontraktów na niższych szczeblach administracji znacznie przekracza kwotę 28 mld CAD. Komisja Europejska podaje, że w 2011 r. wartość zamówień kanadyjskich gmin wynosił

⁷¹ K. Hübner, *CETA: Stumbling Blocks in Ongoing Negotiations*, Policy Brief May 2010.

⁷² *Sprawozdanie Komisji dotyczące negocjacji w sprawie dostępu przedsiębiorstw Wspólnoty do rynków państw trzecich w dziedzinach objętych dyrektywą 2004/17/WE*, KOM(2009)592, 28.10.2009, s. 8.

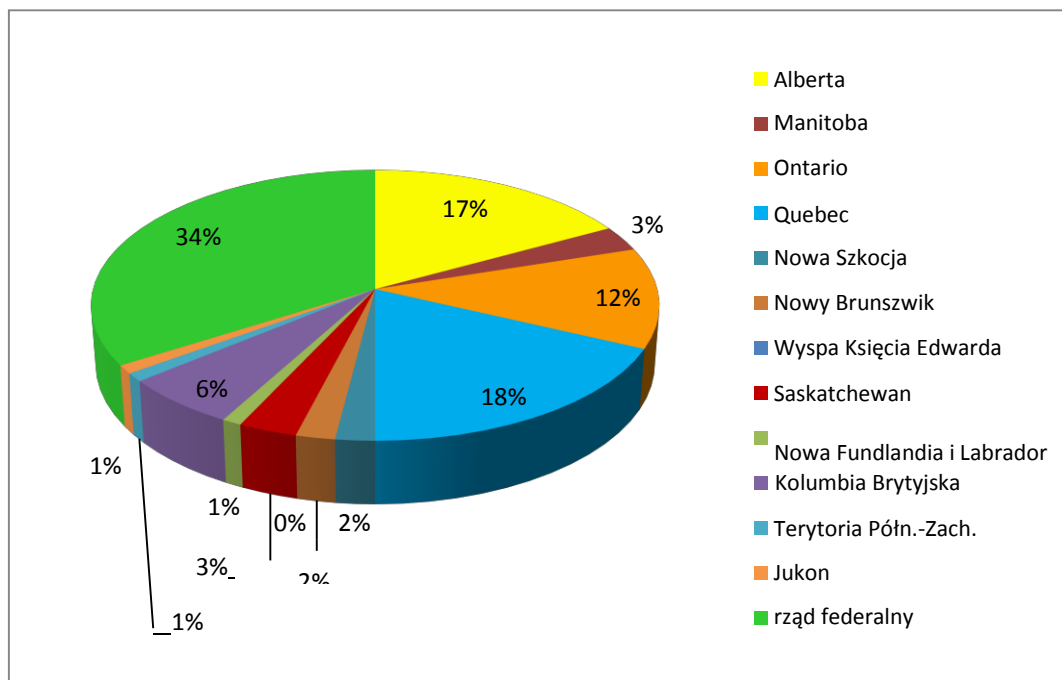
⁷³ MARCAN (MARketplace CANada) – przedsięwzięcie władz federalnych, prowincji i terytoriów powstałe na mocy ustawy o handlu wewnętrznym.

⁷⁴ Pojęcie sektor MASH odnosi się do: regionalnych, lokalnych, okręgowych lub innych form władz samorządowych, zarządów szkół, instytucji akademickich finansowanych ze środków publicznych, jednostek służby zdrowia i pomocy społecznej, jak również wszelkich przedsiębiorstw będących własnością lub kontrolowanych przez jeden lub więcej z wymienionych wcześniej podmiotów. Por. New West Partnership Trade Agreement, http://www.newwestpartnershiptrade.ca/faq_MASH_sector.asp#MASHsector17

⁷⁵ The Treasury Board of Canada Secretariat, *2013 Purchasing Activity Report*; http://www.tbs-sct.gc.ca/pubs_pol/dcgpubs/con_data/par-13-rpa-eng.asp [dostęp: 10.11.2015].

112 mld CAD (około 82 mld euro), co było równe prawie 7% produktu krajowego brutto Kanady⁷⁶. Według źródeł kanadyjskich wyniosła ona w 2011 r. nawet 120 mld CAD⁷⁷.

Zamówienia publiczne w Kanadzie w roku 2011/2012 podlegające obowiązkowi sprawozdania na mocy Porozumienia w sprawie handlu wewnętrznego^a, szczebel federalny i prowincje, w %



^a Bez korporacji państwowych (*Crown corporations*) i sektora MASH. Wartość zamówień publicznych (bez korporacji państwowych i sektora MASH) w 2011/2012 r. wyniosła 28,2 mld dolarów kanadyjskich.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Marcan, Statistics on Procurement.

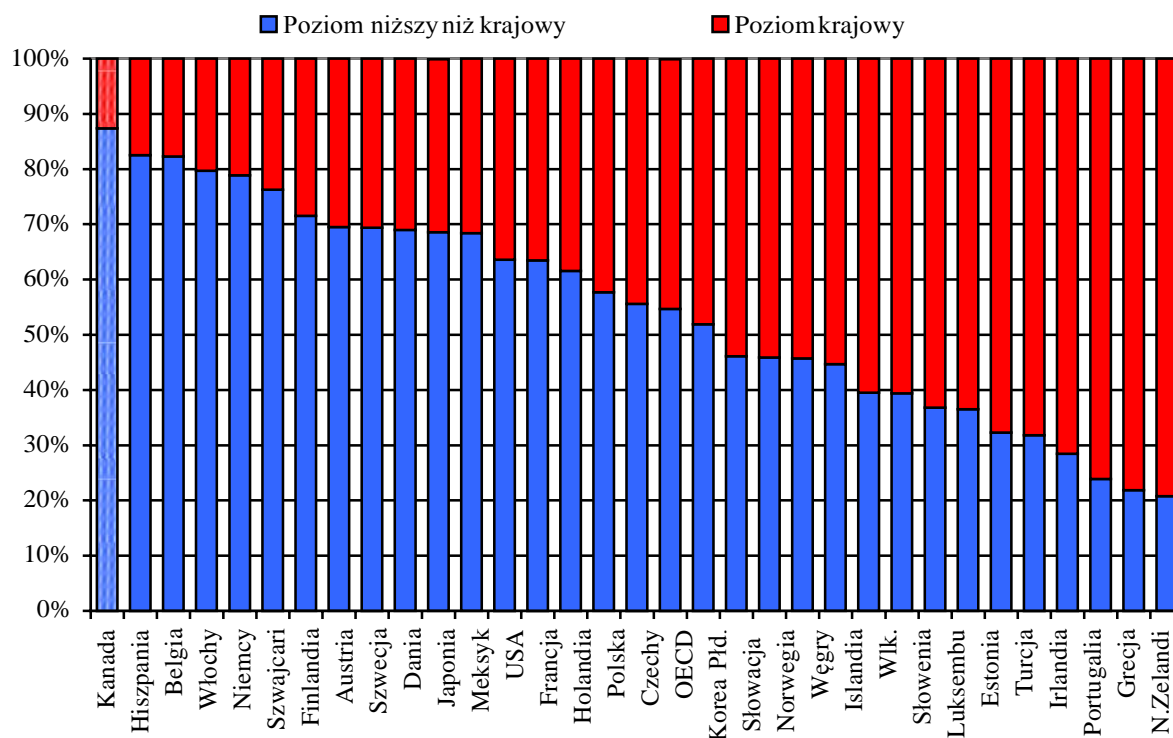
Według statystyk OECD, w Kanadzie udział wydatków szczebli niższych niż centralny jest najwyższy spośród członków tej organizacji (87%, przy średniej dla OECD - 55%)⁷⁸. Udział zamówień rządowych (wszystkich szczebli) w PKB Kanady wyniósł w 2010 r. 14,18% (średnia dla krajów OECD – 12,37%). Oznacza to, że wartość rynku zamówień przekracza znacznie 200 mld CAD (PKB Kanady w 2010 r. – 1659 mld CAD).

⁷⁶ Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_pl.htm [dostęp: 10.11.2015].

⁷⁷ R. Duffy, *What's Wrong With CETA? Plenty*, Canadian Centre for Policy Alternatives, 1 June 2012.

⁷⁸ OECD, *Government at a glance. Procurement spending*, 2011.

Zamówienia rządowe Kanady według poziomu administracyjnego, bez wydatków na zabezpieczenia społeczne, na tle innych członków OECD (2011^a)

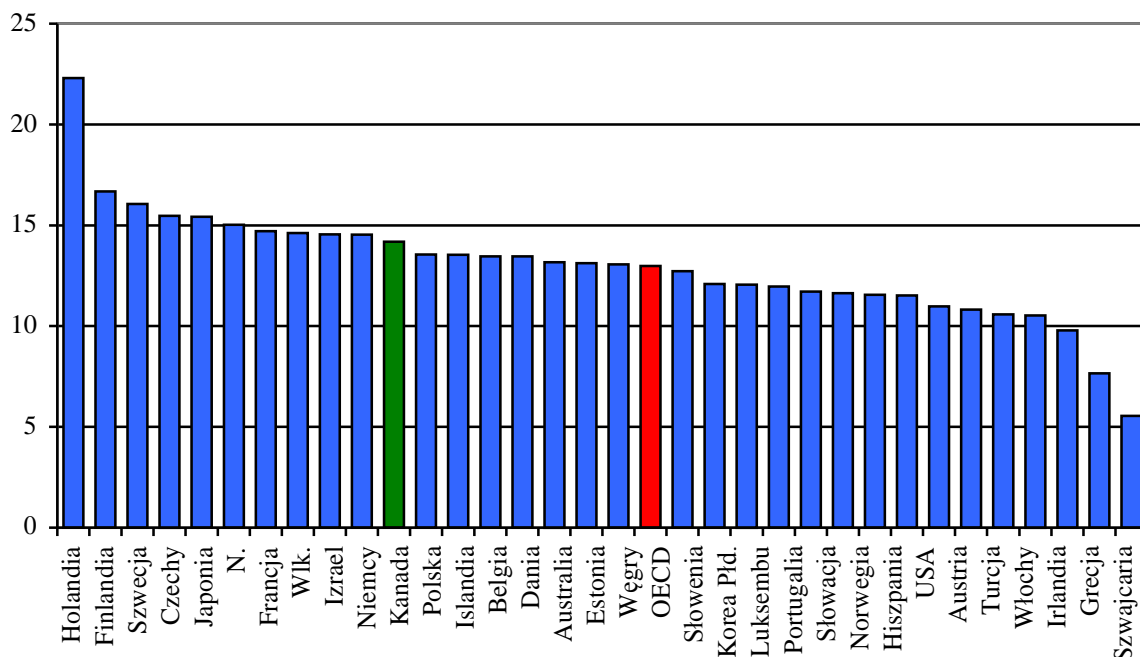


Uwaga: Sub-central government oznacza zamówienia publiczne władz prowincji i władz lokalnych.

^a Dane dla Kanady i Nowej Zelandii za 2010 rok. Brak danych dla Chile i Australii.

Źródło: OECD National Accounts Statistics (database). Government at a glance. Procurement spending, 2011.

Zamówienia publiczne Kanady jako % PKB na tle innych członków OECD (2011^a)



^a Dane dla Kanady i Nowej Zelandii za 2010 rok. Brak danych dla Chile

Źródło: OECD, Government at a glance. *Procurement spending, 2011.*

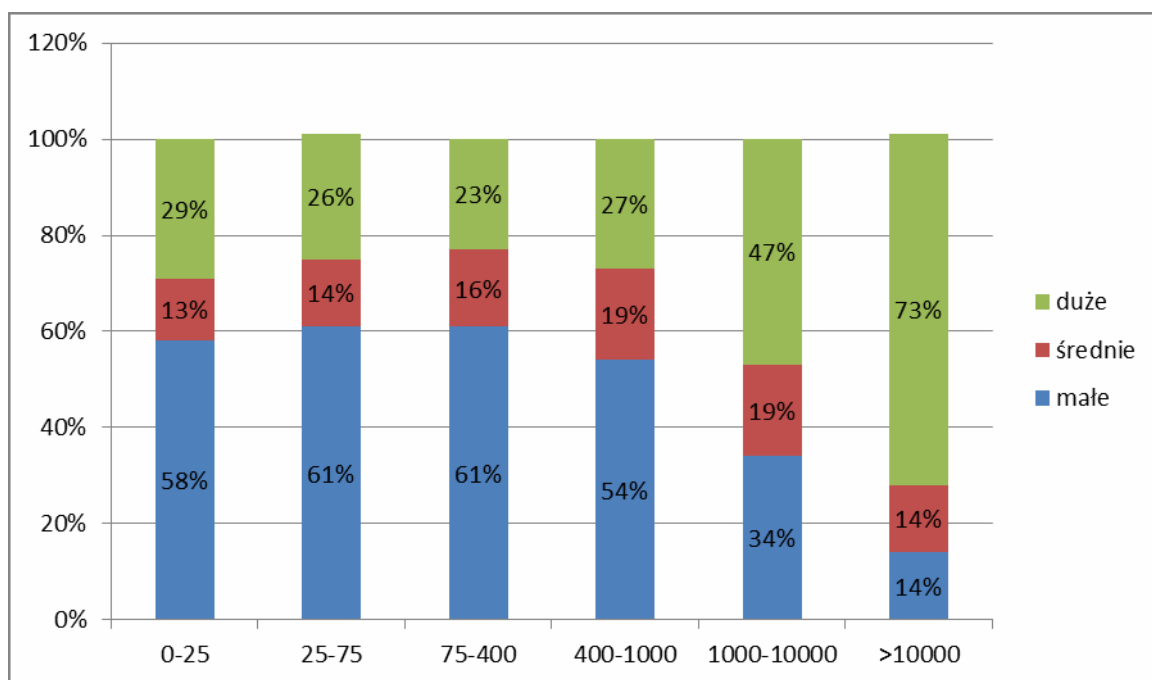
Struktura kontraktów według wielkości firmy

Dane Ministerstwa Robót Publicznych i Usług Rządowych wskazują, że kanadyjskie małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) odnoszą znaczne sukcesy w zdobywaniu rządowych zamówień. Należy jednak zaznaczyć, że definicja MSP jest jednak inna w Kanadzie niż w Unii Europejskiej. Za MSP uznaje się przedsiębiorstwa zatrudniające do 500 osób. Kryterium małego przedsiębiorstwa zależy od tego, czy jest to przedsiębiorstwo produkcyjne czy usługowe. W pierwszym przypadku małe przedsiębiorstwo to takie, które zatrudnia mniej niż 100 osób, w drugim – mniej niż 50 osób. Do tak rozumianych MSP trafia średnio około 40%, w wyrażeniu wartościowym, i 76%, w wyrażeniu ilościowym, rządowych zamówień dla kanadyjskich firm⁷⁹. Szczegółowe dane pokazują, że radzą sobie one dobrze zarówno w zamówieniach małych, do 25 tys. dolarów kanadyjskich, jak i kontraktach o znacznie wyższej wartości, nawet powyżej miliona dolarów. Jest to szczególnie zauważalne w statystyce w ujęciu ilościowym.

W przedziale 400–1000 tys. dolarów kanadyjskich, a więc już powyżej progów umowy CETA dla zamówień na towary i usługi podmiotów administracji niższego szczebla (o czym dalej), do firm małych (według kryteriów europejskich uznawanych za średnie) trafia ponad połowa (w ujęciu wartościowym i ilościowym) zamówień rządowych.

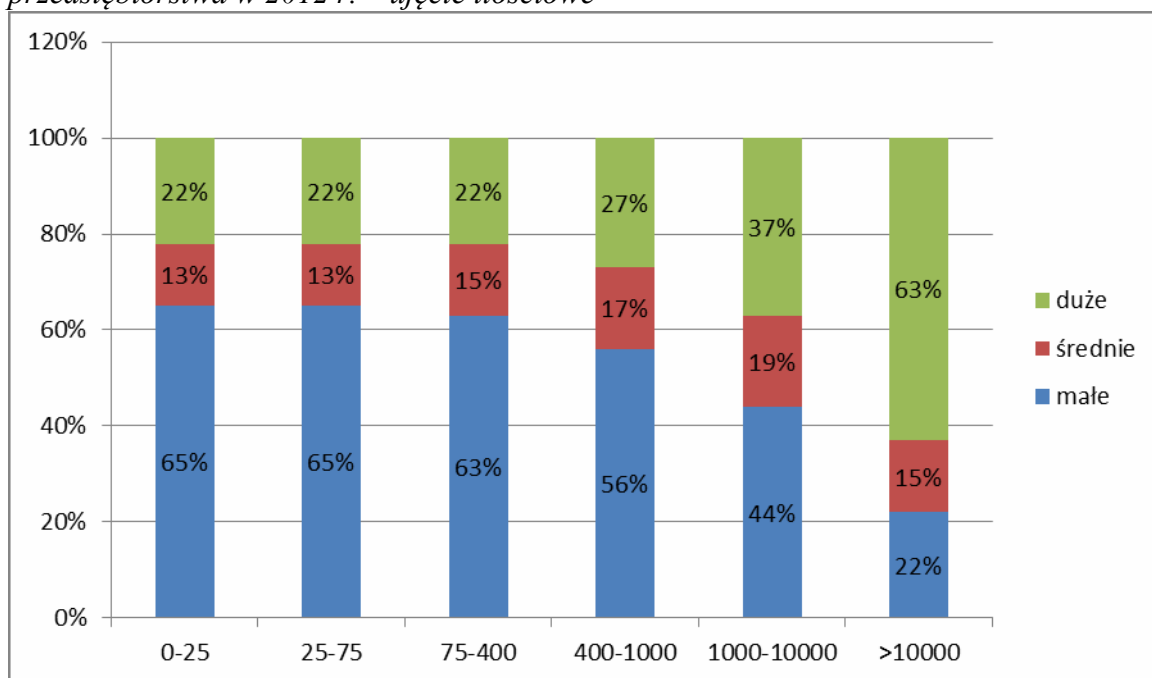
Podział kontraktów kanadyjskich wg wartości zamówienia (w tys. CAD) i wielkości przedsiębiorstwa w 2012 r. – ujęcie wartościowe

⁷⁹ Public Works and Government Services Canada, *Integral to the Economy, Integral to Procurement*. 2012 Study of Participation of Small and Medium Enterprises in Federal Procurement, January 2013.



Źródło: PWGSC Acquisitions Information System (AIS) Data, 2012.

Podział kontraktów kanadyjskich wg wartości zamówienia (w tys. CAD) i wielkości przedsiębiorstwa w 2012 r. – ujęcie ilościowe



Źródło: PWGSC Acquisitions Information System (AIS) Data, 2012.

Obecny system zamówień publicznych w Kanadzie

Aby ocenić korzyści strony unijnej, w tym Polski, z umowy CETA w zakresie zamówień publicznych, należy odnieść się do stanu obecnego. Zamówienia publiczne w Kanadzie podlegają szeregu międzynarodowym i krajowym umowom, wewnętrznym aktom prawnym

oraz różnego rodzaju dyrektywom i wytycznym Izby Skarbowej, Sekretariatu Kanadyjskiej Izby Skarbowej oraz Ministerstwa Robót Publicznych i Usług Rządowych⁸⁰.

Sferę zamówień publicznych rządu federalnego regulują następujące akty prawne:

- Ustawa o zarządzaniu finansowym (*Financial Administration Act*);
- Ustawa o Ministerstwie Robót Publicznych i Usług Rządowych (*Department of Public Works and Government Services Act*);
- Ustawa o produkcji obronnej (*Defence Production Act*);
- Ustawa o rachunkowości federalnej (*Federal Accountability Act*).

Umowy międzynarodowe odnoszące się do sfery zamówień publicznych to: fakultatywne Porozumienie WTO w sprawie zamówień rządowych (*Agreement on Government Procurement*) oraz umowy o wolnym handlu, z których najważniejsze znaczenie ma Układ o utworzeniu Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (*North American Free Trade Agreement – NAFTA*).

Bardzo ważną rolę w kanadyjskim systemie zamówień publicznych pełni wspomniane już Porozumienie w sprawie handlu wewnętrznego (AIT), które ma zapewnić równe traktowanie krajowych dostawców niezależnie od miejsca pochodzenia. Wymogom AIT podlegają wszystkie szczeble rządowe, w tym władze samorządowe, uczelnie, szkoły i szpitale, czyli sektor MASH. Porozumienie obejmuje zamówienia o wartości równej lub wyższej od 25 tys. CAD w przypadku towarów, a 100 tys. CAD w przypadku usług i usług budowlanych⁸¹.

Umowy Kanady o wolnym handlu odnoszą się tylko do zamówień władz federalnych. Kanada przez lata broniła się przed otwarciem rynku zamówień publicznych szczebla regionalnego i lokalnego dla firm zagranicznych.

Porozumienie USA-Kanada w sprawie zamówień rządowych

Prowincje po raz pierwszy zostały objęte zobowiązaniami międzynarodowymi w 2010 r., na mocy dwustronnego Porozumienie USA-Kanada w sprawie zamówień rządowych (*the Agreement between the Government of Canada and the Government of the United States of America on Government Procurement*⁸²). Układ NAFTA odnosi się tylko do zamówień szczebla federalnego. Porozumienie dwustronne ze Stanami Zjednoczonymi wiązało się z podpisaniem przez prezydenta Baracka Obamę w lutym 2009 r. – w reakcji na kryzys gospodarczy – Amerykańskiej ustawy odrodzenia gospodarczego i reinwestycji (*The American Recovery and Reinvestment Act – ARRA*). Ustawa ARRA wprowadziła dla ożywienia gospodarki pakiet stymulacyjny o wartości 787 mld USD. Korzystanie z dodatkowych funduszy obwarowane było warunkiem użycia w budynkach użyteczności publicznej i robotach publicznych finansowanych przez ARRA wyrobów z żeliwa i stali oraz towarów przemysłowych wyprodukowanych w USA, poza pewnymi wyjątkami (wymogi interesu publicznego, niedostępność lub nieuzasadnione koszty) (Sekcja 1605 ARRA – *Buy American*). Kanada, aby skorzystać z dodatkowych zamówień rządu amerykańskiego, zgodziła się otworzyć rynek zamówień prowincji i terytoriów⁸³. Zobowiązania złożyły wszystkie prowincje i dwa terytoria (Jukon i Terytoria Płn.-Zach.)⁸⁴. Zobowiązania nie objęły

⁸⁰ Government of Canada, Public Works and Government Services Canada, *Buy and sell*, <https://buyandsell.gc.ca/policy-and-guidelines/supply-manual/section/1/1>

⁸¹ Government of Canada, *Trade Agreements: Thresholds Update*, <http://www.tbs-sct.gc.ca/hgw-cgf/business-affaire/gcp-agc/notices-avis/2013/13-5-eng.asp>

⁸² Treaty Series 2010/5, Porozumienie weszło w życie 16 lutego 2010 r.

⁸³ Trade Policy Review, Report by the Secretariat, Canada, WT/TPR/S/314, s. 96.

⁸⁴ Prowincja Nonavut została objęta tylko tymczasowymi zobowiązaniami.

samorządów i rządowych przedsiębiorstw. W zamian Stany Zjednoczone zagwarantowały dostęp do rynku zamówień 37 stanów, zgłoszonych wcześniej do GPA. Zobowiązania obu Stron zostały inkorporowane do Porozumienia GPA (zał. 2) jako stałe i wzajemne w odniesieniu do zamówień prowincji, terytoriów i stanów. Zobowiązania Kanady w zakresie dostępu do rynku zaferowane Stanom Zjednoczonym zostały rozszerzone w wyniku wymiany wzajemnych koncesji na innych sygnatariuszy Porozumienia GPA, z wyjątkiem Lichtensteinu i Islandii. W ramach dwustronnego porozumienia ze Stanami Zjednoczonymi, Kanada zagwarantowała dodatkowo amerykańskim firmom dostęp do projektów budowlanych podejmowanych przez podmioty szczebla regionalnego (13 prowincji i terytoriów) i lokalnego, w tym rządowe przedsiębiorstwa (szczebel lokalny i rządowe przedsiębiorstwa nie były włączone do oferty Kanady w GPA). W zamian za tę koncesję Stany Zjednoczone pozwoliły kanadyjskim producentom stali i dóbr przemysłowych startować w siedmiu programach finansowanych na mocy ustawy ARRA, gdzie obowiązywały preferencje dla firm amerykańskich („Buy American”). Dotyczyło to projektów o wartości równej lub wyższej niż 7,8 mln dolarów (próg określony w GPA)⁸⁵. Te dodatkowe wzajemne koncesje miały jednak charakter tymczasowy i wygasły z końcem września 2011 r. razem z pakietem symulacyjnym prezydenta B. Obamy.

Każda prowincja kanadyjska i terytorium ma ponadto swoje własne przepisy prawne. Zamówienia na szczeblu samorządowym są zazwyczaj regulowane przez prawo zwyczajowe i skodyfikowane w statutach gmin, procedurach przetargowych itp. Prowincje Kolumbia Brytyjska, Alberta i Saskatchewan są stronami Nowego Zachodniego Partnerskiego Porozumienia Handlowego (*New West Partnership Trade Agreement*). Porozumienie NWPTA wymaga, aby trzy prowincje i ich niższe jednostki prowadziły zamówienia w sposób niedyskryminujący dostawców z pozostałych 2 prowincji w przetargach powyżej przyjętych progów⁸⁶.

Porozumienie WTO w sprawie zamówień rządowych

Dostęp do zamówień publicznych dla podmiotów zagranicznych jest wyłączony z postanowień Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu (GATT) i Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (GATS). 15 państw członkowskich WTO podpisało jednak fakultatywne Porozumienie w sprawie zamówień rządowych (GPA z 1994), rozszerzające zasady GATT (niedyskryminacji, traktowania narodowego i przejrzystości) do określonych obszarów zamówień publicznych⁸⁷. Unia Europejska i Kanada są pierwotnymi sygnatariuszami porozumienia GPA z 1994. W porozumieniu GPA strony zobowiązują się do wzajemnego otwarcia rynków w zakresie niektórych rodzajów zakupów dokonywanych przez określone podmioty publiczne powyżej określonej wartości (progu), wyrażonej w specjalnych prawach ciągnięcia (*Special Drawing Rights – SDR*), czyli jednostkach rozliczeniowych Międzynarodowego Funduszu Walutowego⁸⁸. Zakres obowiązywania GPA wynika z treści załączników i not złożonych przez poszczególne strony, w których wskazano podmioty zobowiązane do stosowania reguł Porozumienia oraz kategorie zamówień, do których te

⁸⁵ USTR, U.S.-Canada Agreement on Government Procurement, <https://ustr.gov/issue-areas/government-procurement/us-canada-agreement-government-procurement>

⁸⁶ <http://www.newwestpartnershiptrade.ca/>

⁸⁷ Stronami Porozumienia były: Unia Europejska (15 państw członkowskich), Stany Zjednoczone, Kanada, Japonia, Korea Płd., Hongkong, Norwegia, Szwajcaria, Armenia, Islandia, Izrael, Liechtenstein, Singapur, Tajwan i Holandia w imieniu Aruby.

⁸⁸ D. Piasta, *Zamówienia publiczne w świetle procedur Światowej Organizacji Handlu. Umowa o zamówieniach publicznych* (GPA), 2001, Urząd Zamówień Publicznych, s. 21-23.

reguły będą mieć zastosowanie, a także kategorie zamówień, których dana strona nie zamierza udostępniać innym stronom Porozumienia⁸⁹. Zobowiązania sygnatariuszy GPA są ujęte w pięciu załącznikach w Dodatku 1: trzech o charakterze podmiotowym (zał. 1 – centralna administracja rządowa, zał. 2 – administracja lokalna i regionalna, zał. 3 – inne podmioty udzielające zamówień, w kategorii tej mieszczą się m.in. przedsiębiorstwa użyteczności publicznej) oraz dwóch o charakterze podmiotowym: zał. 4 wymienia usługi objęte Porozumieniem (lista pozytywna lub negatywna), zał. 5 – roboty budowlane, których dotyczy GPA. Z założenia Porozumienie GPA obejmuje wszystkie towary. Unia Europejska szeroko otworzyła dla oferentów z państw-stron GPA dostęp do swojego rynku zamówień rządowych (blisko 85% wartości rynku)⁹⁰. Natomiast Kanada pierwotnie otworzyła dla nich tylko zamówienia na szczeblu federalnym. Nie zrobiła tego na poziomie prowincji, wobec przedsiębiorstw państwowych i usług komunalnych. W negocjacjach poprzedzających podpisanie porozumienia GPA, Kanada, podobnie jak Stany Zjednoczone, a inaczej niż Unia Europejska, była przeciwna zobowiązaniu poszczególnych prowincji (USA – stanów) do stosowania umowy.

Zobowiązania UE i Kanady w GPA z 1994 roku

Strona	Poziom centralny	Poziom regionalny/lokalny	Inne podmioty
Unia Europejska	tak	tak	tak
Kanada	tak	nie	nie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Porozumienia GAP z 1994 r.

W grudniu 2011 r., po ponad 10 latach negocjacji, sygnatariusze GPA z 1994 r. podpisali Porozumienie o zwiększeniu dostępu do rynku zamówień publicznych⁹¹. **Zrewidowane porozumienie w sprawie zamówień rządowych (GPA II)** weszło w życie w kwietniu 2014 r., po zaakceptowaniu Protokołu zmieniającego Porozumienie GPA z 1994 r. przez dwie trzecie stron GPA⁹². Tekst porozumienia GPA II jest w znacznym stopniu wzorowany na unijnych dyrektywach w dziedzinie zamówień publicznych i zapewnia spójność między tymi dyrektywami oraz zobowiązaniami międzynarodowymi UE. Strony GPA II rozszerzyły zakres wzajemnych koncesji w różnym zakresie (łącznie szacowany na 100 mld USD). Zwiększono liczbę podmiotów zamawiających na szczeblu centralnym i niżej szczebla centralnego (ponad 200 dodatkowych ministerstw, agencji rządowych oraz innych podmiotów) oraz rozszerzono zakres przedmiotowy udostępnianych zamówień. Oferta wszystkich stron objęła bowiem pełny katalog usług budowlanych (robót budowlanych). Wartość zamówień dostępnych dla firm unijnych wzrosła o ok. 30 mld euro⁹³.

⁸⁹ Informator Urzędu Zamówień Publicznych nr 4/2013, s. 7.

⁹⁰ W 2010 r. równoważna wartość ogłaszanych ofert, podlegających zharmonizowanym zasadom i powyżej progów określonych w unijnych dyrektywach zamówień publicznych (takich samych jak w GPA) wyniosła w UE 420 mld euro rocznie, z czego 352 mld euro było otwarte dla oferentów z państw-stron GPA. Por. Wniosek. Rozporządzenie PE i Rady w sprawie dostępu towarów i usług z państw trzecich do rynku wewnętrznego Unii w zakresie zamówień publicznych oraz procedur wspierających negocjacje dotyczące dostępu unijnych towarów i usług do rynków zamówień publicznych państw trzecich, COM(2012) 124 final, 21.3.2012 r., s. 2.

⁹¹ Por. *Adoption of the Results of the Negotiations under Article XXIV:7 of the Agreement on Government Procurement, Following Their Verification and Review, as Required by the Ministerial Decision of 15 December 2011* (GPA/112), paragraph 5. GPA/113, 2 April 2012. Porozumienie przyjęte formalnie 13 marca 2012 r.

⁹² Decyzja Rady z 2 grudnia 2013 r. dotycząca zawarcia Protokołu zmieniającego Porozumienie w sprawie zamówień rządowych, Dz. Urz. UE L 68 z 7.3.2014, tom 57.

⁹³ Ministerstwo Gospodarki,

<http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Miedzynarodowe+organizacje+gospodarcze/WTO>

Unia Europejska co do zasady udostępniła zamówienia na wszystkie towary udzielane przez wskazane w załącznikach podmioty zamawiające, z wyjątkiem zamówień udzielanych przez ministerstwa obrony i agencje ds. obronności lub bezpieczeństwa państw członkowskich UE (w tym wypadku lista udostępnianych zamówień na towary ma charakter wyczerpujący i zawiera tylko niektóre produkty o charakterze nienewralgicznym). Unia wyłączyła z zakresu umowy GPA zamówienia udzielane przez podmioty wymienione w załącznikach 1 i 2 w związku z działalnością w sektorach: wody pitnej, energii, transportu i telekomunikacji.

Progi kwot przyjęte przez większość stron porozumienia GPA są identyczne. W przypadku Kanady próg dotyczący dostaw zamawianych przez podmioty federalne jest wprawdzie taki sam jak w Unii (czyli 130 tys. SDR), ale podmioty regionalne i lokalne (zał. 2) zobowiązane są do stosowania GPA tylko wtedy, kiedy wartość zamówienia przekracza próg 355 tys. SDR (w Unii 200 tys. SDR).

Aby zapewnić większą symetrię wzajemnych koncesji, w załącznikach do Dodatku I, Unia Europejska zastrzegła ograniczenia w dostępie niektórych sygnatariuszy Porozumienia GPA II do pewnych kategorii zamówień unijnych⁹⁴. Na przykład wobec Kanady zastrzegła wyższy próg w zamówieniach publicznych na towary i usługi podmiotów szczebla regionalnego (355 tys. SDR zamiast 200 tys. SDR) – równy poziomowi progu wyznaczonego przez Kanadę dla prowincji i terytoriów. Z kolei Kanada wyłączyła Unię Europejską z zakresu załącznika 3 (Inne podmioty udzielające zamówień), w którym wymieniono 10 instytucji.

Zobowiązania Kanady dotyczące zamówień instytucji federalnych w porozumieniu GPA II nie zmieniły się istotnie (zmiany w wykazie departamentów i agencji rządowych wynikały głównie z przekształceń instytucjonalnych). Kanada nie dodała również nowych towarów, usług i robót budowlanych⁹⁵. Znaczne zmiany zaszły natomiast na poziomie regionalnym. Obecnie postanowieniami porozumienia GPA II są objęte wszystkie prowincje i terytoria oraz 10 z 45 przedsiębiorstw rządowych należących do instytucji federalnych. Włączenie prowincji i terytoriów do zakresu GPA miała dużo wspólnego z wyżej omówionym dwustronnym Porozumieniem w sprawie zamówień publicznych, podpisanym ze Stanami Zjednoczonymi w 2010 roku.

Krajowa procedura odwoławcza

Zarówno porozumienie GPA (art. XVIII), jak i układ NAFTA i inne umowy Kanady o wolnym handlu wymagają istnienia procedury odwoławczej w trybie administracyjnym lub sądowym i przynajmniej jednego bezstronnego organu administracyjnego lub sądowego, który przyjmuje i rozpatruje odwołania złożone przez dostawców w kontekście zamówień szczebla centralnego objętych daną umową. W Kanadzie takim organem odwoławczym dla zamówień rządu federalnego jest Kanadyjski Trybunał Handlu Międzynarodowego (*Canadian International Trade Tribunal – CITT*). Jest to organ quasi-sądowniczy. Nie ma natomiast w Kanadzie systemu odwoławczego na poziomie prowincji i gmin. Umowa CETA wymusi jego powstanie.

Postanowienia i potencjalne skutki dla polskich przedsiębiorstw

⁹⁴ Zrewidowane Porozumienie w sprawie Zamówień Rządowych (*Agreement on Government Procurement – GPA*), Informator Urzędu Zamówień Publicznych nr 4/2013, s. 9-12.

⁹⁵ The Treasury Board of Canada Secretariat, *Trade Agreements: World Trade Organization – Agreement on Government Procurement – Revised*, 17.04.2014, https://www.tbs-sct.gc.ca/pubs_pol/dcgpubs/ContPolNotices/2014/14-02-eng.asp

Analiza przeprowadzona na początku 2009 r. (*Joint Report on the EU-Canada Scoping Exercise*) przez unijnych i kanadyjskich urzędników wykazała, że zakres obowiązywania przyszłego porozumienia w odniesieniu do zamówień publicznych powinien obejmować wszystkie zamówienia publiczne administracji rządowej, regionalnej i lokalnej we wszystkich sektorach, w tym w sektorze użyteczności publicznej, tak aby zapewnić traktowanie nie mniej korzystne niż w przypadku lokalnych dostawców. Porozumienie powinno też regulować kwestię przejrzystości, ułatwiając zrozumienie przepisów ustawowych i wykonawczych, procedur i praktyk, aby zapewnić środowiskom biznesowym łatwo dostępne informacje dotyczące zamówień publicznych. Ustalono, że punktem wyjściowym wzajemnych zobowiązań będzie tekst porozumienia GPA z listopada 2007 r. (Zrewidowane porozumienie w sprawie zamówień rządowych).

Postanowienia umowy CETA w sprawie zamówień publicznych są zawarte przede wszystkim w rozdziale „Zamówienia publiczne”, składającym się z 19 artykułów, oraz w ośmiu następujących załącznikach, zawierających ofertę Kanady w dostępie do rynku zamówień publicznych:

Załącznik X-01 „Podmioty rządu federalnego”;

Załącznik X-02 „Podmioty administracji niższego szczebla”;

Załącznik X-03 „Inne podmioty”;

Załącznik X-04 „Towary”;

Załącznik X-05 „Usługi, z wyjątkiem usług budowlanych”;

Załącznik X-06 „Usługi budowlane”;

Załącznik X-07 „Uwagi ogólne”.

Zgodnie z przyjętym założeniem, treść załączników i artykułów rozdziału 21 jest wzorowana na Zrewidowanym porozumieniu w sprawie zamówień rządowych (GPA II). Treść artykułu II „Zakres obowiązywania i zastosowania”, artykułu III – „Wyjątki ze względów bezpieczeństwa i wyjątki ogólne”, artykułu IV „Ogólne zasady” i następnych jest w zasadzie powtórzeniem odpowiednich postanowień artykułów porozumienia GPA II.

W artykule IV „Ogólne zasady”, który potwierdza zasady niedyskryminacji i narodowego traktowania, doprecyzowano, że w umowie chodzi nie tylko o poziom centralny, ale także o prowincje Kanady oraz państwa członkowskie UE i ich niższe szczeble administracyjne (doprecyzowanie zaznaczono niżej kursywą).

„1. W odniesieniu do wszelkich środków dotyczących zamówień objętych Porozumieniem każda ze Stron, łącznie z jej podmiotami zamawiającymi, zapewnia niezwłocznie i bezwarunkowo towarom i usługom drugiej Strony oraz dostawcom drugiej Strony oferującym towary lub usługi traktowanie nie mniej korzystne niż to, jakie Strona ta, łącznie z jej podmiotami zamawiającymi, zapewnia towarom, usługom i dostawcom. *Dla większej pewności, takie zachowanie obejmuje:*

wewnątrz Kanady traktowanie nie mniej korzystne niż to zapewnione przez prowincję lub terytorium, łącznie z ich podmiotami zamawiającymi, towarom, usługom i dostawcom zlokalizowanym w tej prowincji lub terytorium, oraz

wewnątrz Unii Europejskiej traktowanie nie mniej korzystne niż to zapewnione przez Państwo Członkowskie lub jego region, łącznie z ich podmiotami zamawiającymi, towarom, usługom i dostawcom zlokalizowanym w danym Państwie członkowskim lub regionie, w zależności od przypadku.”

W artykule tym w ustępie 2 powtórzono także za porozumieniem GPA, że „W odniesieniu do wszelkich środków dotyczących zamówień objętych Porozumieniem, Strona, łącznie z jej podmiotami zamawiającymi, nie może:

- a) traktować jednego miejscowego dostawcy mniej korzystnie niż innego miejscowego dostawcy ze względu na wysokość zagranicznego udziału lub własności; lub
- b) dyskryminować miejscowego dostawcy ze względu na to, że towary lub usługi oferowane przez tego dostawcę w związku z danym zamówieniem są towarami lub usługami drugiej Strony”.

Postanowienie to ma w umowie CETA jednak większe znaczenie niż w Porozumieniu GPA, ponieważ ma szerszy zakres terytorialny i podmiotowy (o czym dalej). Podobna uwaga odnosi się do zobowiązań offsetowych rozumianych, tak jak w GPA, jako „wszelkie warunki lub zobowiązania, które wspierają rozwój lokalny lub poprawiają bilans płatniczy Strony, takie jak korzystanie z udziału lokalnego, licencje na technologię, inwestycje, handel wymienny i podobne działania lub wymogi” (art. 1 Definicje). Warto dodać, że Porozumienie o handlu wewnętrznym pozwala gminom stosować preferencje dla lokalnych dostawców, pod warunkiem że są one stosowane przezroczyście⁹⁶.

Progi określone w załącznikach X-01-X-03

Progi, powyżej których zamówienia powinny być dostępne dla firm unijnych, przyjęte w umowie CETA, są najniższe w przypadku zamówień na towary i usługi instytucji federalnych (130 tys. SDR), wyższe w przypadku zamówień instytucji prowincjonalnych, w tym sektora MASH (200 tys. SDR). Najwyższe progi – jak zwykle w umowach międzynarodowych – obowiązują w zakupach usług budowlanych (5 mln SDR). Przy zamówieniach towarów lub usług przez podmioty świadczące usługi komunalne progi na wszystkich szczeblach administracyjnych wynoszą 400 tys. SDR. Precyzyjniej, chodzi tu o podmioty, których podstawowa działalność jest wymieniona w wykazie zawartym w podpunkcie B załącznika X-03 (patrz niżej w zał. X-03).

Progi przyjęte w umowie CETA różnią się od progów przyjętych w Porozumieniu GPA tylko na poziomie prowincji. Są one znacznie niższe, co oznacza potencjalne korzyści dla firm unijnych, w tym polskich.

Progi w zobowiązaniach Kanady w umowie CETA i porozumieniu GPA II, w SDR

Rodzaj jednostek	Towary		Usługi		Usługi budowlane	
	CETA ^a	GPA	CETA ^a	GPA	CETA	GPA
Podmioty szczebla federalnego	130 000	130 000	130 000	130 000	5 000 000	5 000 000
Podmioty regionalne	200 000	355 000	200 000	355 000	5 000 000	5 000 000
Inne	355 000	355 000	355 000	355 000	5 000 000	5 000 000

^a Progi na wszystkich szczeblach administracyjnych wynoszą 400 tys. SDR dla towarów i usług zamawianych przez podmiot, którego podstawowa działalność jest wymieniona w wykazie zawartym w podpunkcie B załącznika X-03 (usługi komunalne).

⁹⁶ <https://www.policyalternatives.ca/publications/monitor/whats-wrong-ceta-plenty#sthash.q88Afnv0.uU2zhv3J.dpuf>

Aby lepiej zobrazować potencjalne korzyści UE (Polski) w sferze zamówień publicznych, w przedstawiono wartości progowe wyrażone w dolarach kanadyjskich, obowiązujące na mocy umów handlowych Kanady (międzynarodowych oraz umowy o handlu wewnętrznym - AIT) w latach 2014-2015, a także – dla porównania – w umowach jeszcze nieobowiązujących, tj. w CETA i TPP. Rząd Kanady, na podstawie kursów przeliczeniowych publikowanych przez MFW, dokonuje przeliczenia progów w umowach międzynarodowych z SDR na dolary kanadyjskie raz na dwa lata. Progi dla umowy AIT nie są przeliczane (są stałe). Przedstawione progi dla CETA i TPP w dolarach kanadyjskich mają jedynie charakter ilustracyjny. Jak widać, progi CETA dla towarów i usług w umowie są znacznie wyższe niż w umowach Kanady z krajami Ameryki Łacińskiej, w układzie NAFTA i w Porozumieniu w sprawie handlu wewnętrznym (odwrotnie w przypadku usług budowlanych w NAFTA oraz w umowach z krajami Ameryki Łacińskiej w przypadku usług budowlanych zamawianych przez przedsiębiorstwa rządowe. Progi dla towarów i usług w umowie CETA na poziomie prowincji są natomiast niższe niż w umowie TPP.

Wartości progowe w zamówieniach publicznych w obowiązujących umowach handlowych Kanady w latach 2014-2015 oraz w CETA i TPP, w CAD

Umowa		Instytucje			Korporacje państwowe		
		Towary	Usługi	Usługi budowlane	Towary	Usługi	Usługi budowlane
AIT	załącznik 502.1A	25 000	100 000	100 000	25 000	100 000	100 000
	załącznik 502.3	—	—	—	500,000	500 000	5 000 000
SWH z Chile, Kolumbią, Panamą		80,400	80,400	7 700,000	402 000	402 000	12 800 000
SWH z Peru		146 800	146 800	7 700 000	402 000	402 000	12 800 000
NAFTA	Kanada/Meksyk	80 400	80 400	10 400 000	402 000	402 000	12,800 000
	Kanada/USA	25 200	80 400	10 400 000	402 000	402 000	12 800 000
GPA II	szczebel federalny	200 900	200 900	7 700 000	548 700	548 700	7 700 000
	szczebel prowincjonalny	548 700	548 700	7 700 000	—	—	—
	inne	548 700	548 700	7 700 000	x	x	x
CETA ^a	szczebel federalny	200 900	200 900	7 700 000	548 700	548 700	7 700 000
	szczebel prowincjonalny	308 000	308 000	7 700 000	548 700^c	548 700^c	7 700 000
	inne	548 700	548 700	7 700 000	x	x	x
TPP	szczebel federalny	200 900	200 900	7 700 000	548 700	548 700	7 700 000
	szczebel prowincjonalny	548 700	548 700	7 700 000	—	—	—
	inne	548 700	548 700	7 700 000	x	x	x

Uwaga: 1 SDR = 1,545 CAD.

^a Progi na wszystkich szczeblach administracyjnych wynoszą 400 tys. SDR (618 tys. CAD) dla towarów i usług zamawianych przez podmiot, którego podstawowa działalność jest wymieniona w wykazie zawartym w podpunkcie B załącznika X-03 (usługi komunalne).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Government of Canada, Trade Agreements: Thresholds Update, Contracting Policy Notice: 2013-5; <http://www.tbs-sct.gc.ca/hgw-cgf/business-affaire/gcp-agc/notices-avis/2013/13-5-eng.asp>

Aby zapobiec celowym praktykom omijania progów, zakazano wykorzystywania do tego metody wyceny wartości zamówienia, a także dzielenia zamówień na mniejsze zamówienia – art. II ust. 6 rozdziału 21 (podobny zakaz obowiązuje w porozumieniu GPA II).

Potencjalni dostawcy zagraniczni uzyskują prawo zakwestionowania podjętych decyzji do federalnego bądź prowincjonalnego organu administracyjnego lub sądowego, który ma prawo zadecydować o rekompensacie dla zagranicznego oferenta lub ponownym ogłoszeniu przetargu (art. XVII). Jeśli chodzi o poziom regionalny, to Kanada musi dopiero stworzyć system odwoławczy. W odniesieniu do innych zasad (np. procedury udzielania zamówień publicznych, przejrzystości i informowania, kwalifikowalności) umowa CETA również opiera się na postanowieniach porozumienia GPA.

Postanowienia rozdziału 21 obejmują wszystkie podmioty rządowe (załączniki X-01 i X-02), z nielicznymi wyjątkami wskazanymi przez prowincje/terytoria, a także wszystkie towary (załącznik X-04), usługi (załącznik X-05), poza wskazanymi wyjątkami, oraz usługi budowlane (załącznik X-06). Poniżej omawiamy krótko najważniejsze postanowienia zawarte w załącznikach do rozdziału 21.

Załącznik X-01 „Podmioty rządu federalnego”

W załączniku wymieniono 98 podmiotów federalnych. Dla porównania w załączniku 1 porozumienia GPA II wymieniono 78 podmiotów tego szczebla, a w umowie TPP – 95.

Jedynе zastrzeżenie w tym załączniku (czasowe) dotyczy Kanadyjskiej Agencji Kosmicznej; umową CETA objęto tylko zakupy towarów i usług związanych z łącznością satelitarną, obserwacją Ziemi i globalnymi satelitarnymi systemami nawigacji.

Załącznik X-02 „Podmioty administracji niższego szczebla”

Wszystkie prowincje i terytoria zastrzegły jakieś wyłączenia z zakresu umowy. Najszerze zrobiła prowincja Ontario. Wyłączyła z umowy CETA samorządowe i prowincjonalne podmioty sektora energetycznego oraz agencje handlowe i przemysłowe. Nowa Szkocja wyłączyła m.in. ratownictwo medyczne oraz wszelkie wymienione międzyrządowe lub sprywatyzowane jednostki rządowe, jeśli prowincji nie jest ich właścicielem lub nie ma pakietu kontrolnego. Nowy Brunzwik wyłączył komunalne podmioty gospodarki energetycznej.

Załącznik X-03 „Inne podmioty”

Załącznik w przypadku większości prowincji ma charakter listy negatywnej (stosunkowo krótkiej). Wyjątkiem jest zobowiązanie Nowego Brunzwiku (lista pozytywna).

Wyłączenia i zastrzeżenia prowincji/terytoriów dotyczące innych podmiotów niż instytucje

Prowincja/terytorium	Wyłączenia i zastrzeżenia
Ontario	wyłączone zakłady energetyczne oprócz <i>Hydro One</i> i <i>Ontario Power Generation</i> zastrzeżenie o możliwości stosowania preferencji dla lokalnych dostawców <i>Ontario Power Generation</i> (określone warunki); zastrzeżenie, że nic w tej umowie nie dotknie zamówień dla produkcji, przesyłania i dystrybucji energii odnawialnej, innej niż energia wodna, jak określono w ustawie o zielonej energii w prowincji Ontario (energia wiatrowa i słoneczna) - patrz niżej komentarz.
Nowa Szkocja	wyłączono wszelkie wymienione międzyrządowe lub sprywatyzowane jednostki rządowe podlegające ustawie o finansach prowincji, jeśli prowincja nie ma większościowego udziału lub pakietu kontrolnego
Jukon	wyłączenie <i>Yukon Development Corporation</i>
Manitoba	wyłączenie <i>Manitoba Public Insurance Corporation</i> oraz <i>Venture Manitoba Tours Limited</i>
Nowa Fundlandia I Labrador	wyłączenie: <i>Nalcor Energy</i> oraz jego wszystkich istniejących i przyszłych oddziałów oraz filii, oprócz <i>Newfoundland and Labrador Hydro</i> ; <i>Research & Development Corporation of Newfoundland and Labrador</i> i jego oddziały
Terytoria Północno-Zachodnie	wyłączenie <i>Northwest Territories Business Incentive Policy</i>
Nunavut	wyłączenie <i>Nunavummi Nangminiqagtunik Ikajuuti Policy</i>
Wyspa Księcia Edwarda wyłączenie	<i>Innovation PEI</i>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie zał. X-03.

W podpunkcie B zamieszczono wykaz działalności wymagającej wyższego progu (400 tys. SDR). Obejmuje on następujące usługi komunalne:

(1) Zaopatrywanie lotnisk lub innego rodzaju obiektów terminali dla przewoźników lotniczych;

(2) Zaopatrywanie i obsługę sieci świadczących usługi dla ludności w zakresie przewozów kolejowych, zautomatyzowanych systemów, komunikacji tramwajowej, trolejbusowej, autobusowej lub transportu kablowego;

(3) Zaopatrywanie portów morskich lub śródlądowych lub w innego rodzaju terminali dla przewoźników morskich lub śródlądowych;

(4) Zaopatrywanie i obsługę sieci stałych świadczących usługi powszechne, związane z produkcją, transportem lub dystrybucją wody pitnej i oczyszczaniem ścieków, bądź też dostawami wody pitnej do takich sieci;

(5) Zapewnianie lub obsługa sieci stałych świadczących usługi powszechne, związane z produkcją, transportem lub dystrybucją energii elektrycznej lub dostawami energii elektrycznej do takich sieci;

(6) Zapewnianie lub obsługa sieci stałych świadczących usługi powszechne, związane z produkcją, transportem lub dystrybucją gazu lub energii cieplnej, bądź też dostarczaniem gazu lub energii cieplnej do takich sieci.

Komentarz do ustawy o zielonej energii: W 2009 r. władze Ontario przyjęły ustawę o zielonej energii (*Green Energy and Green Economy Act*), która m.in. miała promować rozwój energii

wiatrowej i słonecznej dla celów ochrony klimatu. Stała się ona podstawą programu taryf gwarantowanych (*Feed-in-Tariff Programme*). Istotnym jego elementem było uzależnienie uczestnictwa w programie od zapewnienia wkładu krajowego w dostawach towarów i usług lub zatrudnieniu odpowiedniego procenta lokalnych pracowników w wysokości co najmniej 25% kosztów w przypadku projektu energii wiatrowej i 50% kosztów w przypadku dużych projektów w dziedzinie energii słonecznej. Wskaźniki te miały być stopniowo zwiększane. W 2010 r. Japonia zaskarżyła te przepisy do WTO jako dyskryminujące zagranicznych dostawców. Unia Europejska, światowy lider w produkcji urządzeń dla energii odnawialnej, przyłączyła się do wniosku o ustanowienie panelu. W grudniu 2012 r. panel, a w maju 2013 r. organ odwoławczy orzekły, że uzależnienie uczestnictwa w programie taryf gwarantowanych od lokalnego wkładu naruszało zasady międzynarodowego handlu, m.in. postanowienia Porozumienia TRIMS (*Agreement on Trade Related Investment Measures*) odnośnie do minimalnego wymaganego krajowego wymogu⁹⁷. W czerwcu 2014 r. Kanada poinformowała o zmianie przepisów ustawy pod kątem dostosowania do wyroku Organu Rozstrzygania Sporów WTO.

Załącznik X-04 "Towary"

W załączniku wymieniono towary objęte zobowiązaniami Kanady, zgodnie z klasyfikacją federalną (*the Federal Supply Classifications - FSC*), zaznaczając pewne wyłączenia (np. niektóre typy pojazdów, morski sprzęt ratunkowy i sprzęt do nurkowania, mechanizmy automatycznego pilota i żyroskopowe przyrządy pokładowe; konfiguracje sprzętu do automatycznego przetwarzania danych; urządzenia i sprzęt do wykrywania zagrożeń. Również prowincje wyłączyły niektóre towary z zakresu umowy, a mianowicie:

1. W odniesieniu do prowincji **Wyspy Księcia Edwarda**, załącznik X-04 nie obejmuje zamówień materiałów budowlanych, które są używane do budowy autostrad i ich konserwacji.
2. W odniesieniu do prowincji **Quebec**, załącznik X-04 nie obejmuje zamówień następujących towarów przez Hydro Québec (określonych kodami Klasyfikacji Zharmonizowanej): konstrukcje (HS 7308.20); turbiny (HS 8406; HS 8410); żurawie masztowe (HS 8426); transformatory elektryczne, przekształtniki (HS 8504); urządzenia elektryczne do przełączania lub zabezpieczania obwodów elektrycznych, układy wspornikowe (HS 8535; HS 8536; HS 8537); drut izolowany (HS 8544); żurawie samochodowe (HS 8705.10); wieże wiertnicze i inne (HS 8705.20; HS 8705.90); nadwozia (włączając kabiny) do pojazdów silnikowych (HS 8707); części i akcesoria do pojazdów silnikowych (HS 8708); pozostałe przyczepy (HS 8716.39; HS 8716.40).
3. W odniesieniu do prowincji **Manitoba**, załącznik X-04 nie obejmuje zamówień następujących towarów przez Manitoba Hydro Electric:
 - odzież ochronna i inna odzież robocza,
 - budynki prefabrykowane,
 - mosty, części mostów, wieże i maszty, z żeliwa lub stali,
 - turbiny i inne turbiny parowe; turbiny hydrauliczne i koła wodne; turbiny gazowe inne niż dysze turbo i turbo śmigła,
 - transformatory elektryczne, przekształtniki i przepustnice,
 - dystrybutory energii elektrycznej i urządzenia kontrolne,

⁹⁷ Canada – Certain Measures Affecting the Renewable Energy Generation Sector/Canada – Measures Relating to the Feed in Tariff Program. DS412, 426.

- części do dystrybutorów energii i urządzenia kontrolne,
- kable koncentryczne i inne koncentryczne przewody elektryczne,
- pozostałe przewody elektryczne, na napięcie powyżej 1000 V,
- bramy,
- generatory,
- drewniane słupy i wsporniki poprzeczne.

Załącznik ten zawiera również zastrzeżenie prowincji **Quebek i Ontario** dotyczące pojazdów transportu publicznego: autobusów, trolejbusów, wagonów i lokomotyw do metra, systemów szynowych używanych do transportu publicznego. Obie prowincje będą mogły wymagać, aby dostawca zakontraktował 25% wartości zamówienia w Kanadzie. Obie prowincje zgodziły się ponadto zastąpić wymóg lokalnego wkładu (*local content*) pojęciem lokalnej wartości (*local value*), które pozwoli europejskim uczestnikom przetargów na większą elastyczność w kwalifikowaniu kosztów w ramach wspomnianych 25%. Będą mogli oni zaliczać do nich nie tylko wartość części, komponentów i materiałów (jak w przypadku wkładu lokalnego), ale również koszty pracy związane z montażem produktu finalnego i usług, takich jak utrzymanie lub usługi posprzedażne⁹⁸. Prowincja Quebec może jednak zażądać, aby montaż końcowy autobusów i pociągów odbywał się w Kanadzie.

Komentarz: Moc wspomnianych zastrzeżeń obu prowincji jest osłabiona przez tzw. klauzulą zapadkową (*ratchet mechanism*), która w umowie handlowej oznacza, że dane państwo nie może ponownie wprowadzić określonej bariery handlowej, którą już wcześniej jednostronnie usunęło w obszarze, co do którego przyjęło zobowiązanie. Tak więc, jeśli kiedykolwiek rząd kanadyjski lub któraś z dwóch wspomnianych prowincji, na mocy jakiejś innej umowy międzynarodowej lub przepisów wewnętrznych, obniży 25% próg, a potem – w innych warunkach – będzie chciała go przywrócić, będzie to niemożliwe. Obniżony próg będzie obowiązywał w danej prowincji i wobec danej kategorii środka transportu publicznego na zasadzie trwałej (może być on tylko obniżany).

Załącznik X-05 „Usługi”

W załączniku wymieniono tylko dwa rodzaje usług zamawianych przez podmioty federalne wymienione w zał. X-01 oraz przedsiębiorstwa federalne wymienione w zał. X-03:

- Usługi prawnicze (wyłącznie usługi doradztwa prawnego w zakresie prawa zagranicznego i międzynarodowego),
- Usługi w zakresie księgowości, audytu oraz prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Zobowiązania Kanady w GPA II obejmują więcej usług zamawianych na szczeblu centralnym.

Znacznie więcej rodzajów usług (28) wymieniono dla wszystkich szczebli. Są to m.in.:

- Usługi naprawy artykułów użytku osobistego i domowego.
- Usługi hotelarskie i podobne usługi związane z zakwaterowaniem.
- Usługi podawania posiłków i napojów.
- Usługi biur podróży i organizatorów turystyki.
- Prywatne usługi kurierskie (w tym multimodalne).
- Elektroniczna wymiana danych (EDI).
- Usługi poczty elektronicznej.
- Usługi uzyskiwania informacji i przeszukiwania baz danych on-line.

⁹⁸ European Commission, *CETA – Summary of the final negotiating results*.

- Usługi doradcze w zakresie instalowania sprzętu komputerowego.
- Usługi wdrażania oprogramowania.
- Usługi bazy danych.
- Usługi towarzyszące dotyczące leśnictwa i pozyskiwania drewna, w tym gospodarki leśnej.
- Usługi towarzyszące dotyczące górnictwa, w tym usługi wiertnicze i terenowe.
- Usługi w zakresie odprowadzania ścieków i wywozu nieczystości; usługi sanitarne.

Umową nie są objęte zamówienia, których przedmiotem są: wszelkie usługi odnoszące się do tych towarów nabywanych przez Departament Obrony Narodowej, Kanadyjską Królewską Policję Konną, Departament Rybołówstwa i Oceanów na potrzeby Kanadyjskiej Straży Przybrzeżnej oraz siły policyjne prowincji, które nie są objęte umową, oraz usługi zamawiane w celu wsparcia sił wojskowych stacjonujących za granicą.

Wyłączone są też niektóre usługi zamawiane przez Hydro-Québec oraz przez zarząd elektrowni wodnej Manitoba Hydro Electric.

Załącznik X-06 „Usługi budowlane”

Dla podmiotów federalnych wymienionych w zał. X-01 niniejszy załącznik obejmuje usługi pogłębiania dna, w tym usługi, które są przypadkowe w usługach budowlanych, pod warunkiem spełnienia określonych wymagań.

Prowincji Quebec zastrzegła prawo do przyjęcia lub utrzymania każdego środka faworyzującego lokalny outsourcing w przypadku usług budowlanych zamawianych przez Hydro Québec. Nie będzie od niego w żaden sposób uzależnione uczestnictwo lub kwalifikacje dostawców.

Prowincja Manitoba wyłączyła zamówienia na usługi budowlane zarządu Manitoba Hydro Electric.

Załącznik X-07 „Uwagi ogólne”

Z umowy CETA wyłączone są m.in. zamówienia w następujących dziedzinach:

- Służba zdrowia i inne usługi publiczne;
- Wszystkie główne porty i lotniska (kanadyjskie władze lotnicze i portowe)
- Budowa i remonty statków (szczebel federalny oraz prowincje: Kolumbia Brytyjska, Manitoba, Nowa Fundlandia i Labrador, Nowy Brunszwik i Nowa Szkocja);
- Kontrakty zarezerwowane dla Aborygenów;
- Regionalny rozwój gospodarczy (Manitoba, Nowa Fundlandia i Labrador, Nowa Szkocja, Wyspy Księcia Edwarda, Nowy Brunszwik, Terytorium Północno-Zachodnie, Nunavut i Yukon); wyłączenie dotyczy kontraktów:
 - o wartości 1 miliona dolarów lub mniej, lub jako maksymalna wartość w większym zamówieniu,
 - wspierających małe firmy i zatrudnienie w obszarach niezurbanizowanych
 - niefinansowanych przez rząd federalny.

Z derogacji tej dana prowincja lub terytorium nie można jednak korzystać częściej niż 10 razy w roku. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że wyłączenia z tytułu rozwoju regionalnego są stosowane także w innych umowach o wolnym handlu Kanady, w tym w umowie TPP, jednak nie są tak rygorystycznie obwarowane. W umowie CETA zastrzeżenie Kanady w tej

dziedzinie zostało ograniczone, aby w większym stopniu spełnić oczekiwania UE w sprawie bezwarunkowego dostępu do kanadyjskiego rynku zamówień. Warto dodać, że w zobowiązaniach Unii w umowie CETA nie ma podobnego zapisu wyłączonego zamówienia rządowe odnoszące się do rozwoju regionalnego czy Funduszu Spójności.

- Produkty rolne wytwarzane w ramach programów wsparcia rolnictwa lub dożywiania ludności;
- Programy dzieł sztuki i przemysłu związanego z kulturą w Quebec (wyłączenia zgodne z zastrzeżeniami Quebecu w GPA) i dla wszystkich gmin, zarządów szkół i instytucji akademickich we wszystkich innych prowincjach i terytoriach;
- Badania i rozwój;
- Usługi transportowe, które stanowią część umowy w sprawie zamówienia bądź jej towarzyszą
- Partnerstwa publiczno-prywatne (koncesje na usługi i usługi komunalne);
- Towary i usługi nabywane dla celów bezpieczeństwa publicznego przez podmioty upoważnione do zabezpieczeń, takie jak policja;
- Usługi doradcze dotyczące spraw o charakterze poufnym poniżej 355,000 SDR (548,000 CAD); towary i usługi zakupione dla celów reprezentacyjnych lub promocyjnych przez następujące prowincje: Alberta, Kolumbia Brytyjska, Nowa Fundlandia i Labrador, Nowa Szkocja, Wyspa Księcia Edwarda, Quebec i Saskatchewan;
- Zamówienia podmiotów wymienionych w zał. X-01, X-02 oraz podpunkcie A zał. X-03 w związku z działalnością w dziedzinie wody pitnej, energii, transportu i usług pocztowych, jeśli takie kontrakty są objęte podpunktem B zał. X-03.
- Zamówienia wewnętrzne lub zamówienia dokonywane w imieniu podmiotów nieobjętych umową.