

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
BIZNESA, VADĪBAS UN EKONOMIKAS FAKULTĀTE
GLOBĀLĀS EKONOMIKAS STARPDISCIPLINĀRO STUDIJU
NODAĻA

**IESPĒJAS UN IEGUVUMI NO EIROPAS SAVIENĪBAS UN
KANĀDAS VISAPTVEROŠĀ EKONOMISKĀS UN
TIRDZNIECĪBAS SADARBĪBAS NOLĪGUMA**

**Benefits and Opportunities from the Comprehensive Economic
and Trade Agreement Between European Union and Canada**

BAKALaura DARBS

Starptautiskās ekonomikas un komercdiplomātijas bakalaura studiju programma

Autors: **Ernests Lulle**

Studenta apliecības Nr.: e111054

Darba vadītājs: Dr.habil. sc. pol., Dr. iur., prof. Tālavš Jundzis

RĪGA 2017

ANOTĀCIJA

Bakalaura darbā “*Iespējas un ieguvumi no Eiropas savienības un Kanādas visaptverošā ekonomiskās un tirdzniecības sadarbības nolīguma*” tiek sniegts ieskats un veikta izpēte par Eiropas Savienības un Kanādas tirdzniecības sadarbības nolīgumu (CETA) un tā ietekmi uz Eiropas Savienību, tai skaitā Latviju. Darba mērķis ir identificēt Latvijas ieguvumus un iespējas no CETA, kā arī salīdzināt CETA nozīmi Eiropas Savienības mērogā.

Bakalaura darbs sniedz informāciju par starptautiskās tirdzniecības būtību un to kā ekonomiskās integrācijas izpausmes veidi skaidro starpvalstu sadarbību mūsdienās. Darbā tiek analizēta arī līdzšinējā Eiropas Savienības sadarbība ar Kanādu, kur tiek identificētas konkrētas valstis, kas ir lielākās ieguvējas no CETA. Noskaidrojot CETA būtību, ir izvirzīti arī potenciālie ieguvumi un riski Eiropas Savienības mērogā. Tiek izskatīti riski, kas ir saistīti ar pārtikas drošības standartu samazināšanos, transnacionālo korporāciju ietekmes palielināšanos un nodarbinātības izmaiņām no CETA.

Pētnieciskajā daļā veikta Latvijas potenciālo ieguvumu un iespēju analīze no CETA, ņemot vērā līdzšinējās sadarbības tendences un ekspertu sniegto viedokli šajā jautājumā. Pētījuma rezultātos tiek identificētas Latvijas pārtikas rūpniecības un inženiernozares kā vislielākās ieguvējas preču tirdzniecībā, bet būtiskākais ieguvums ir sagaidāms Latvijas pakalpojumu sniedzējiem tradicionālajās pakalpojumu nozarēs un arī strauji augošajā informācijas tehnoloģiju nozarē. Iespējas, ko paver Kanādas publiskā tirgus atvēršana, norāda uz to, ka Latvijas gadījumā vislielākais ieguvums ir gaidāms no Kanādas provinču un pašvaldību publiskajiem iepirkumiem.

Bakalaura darba noslēgumā ir veikta CETA nozīmes analīze Eiropas Savienības mērogā, kas norāda uz Eiropas Savienības starptautiskās pozīcijas uzlabošanos un jaunajām iespējām sadarbībā ar citām pasaules valstīm.

Atslēgvārdi: CETA, ekonomiskā integrācija, preferenciālās tirdzniecības līgumi, Eiropas Savienība, Latvija, Kanāda;

ABSTRACT

The Bachelors thesis “*Benefits and Opportunities from the Comprehensive Economic and Trade Agreement Between European Union and Canada*” gives insight and analysis about the European Union and Canada free trade agreement (CETA) and its impact on European Union and Latvia. The goal of this thesis is to identify the benefits and opportunities for Latvia from CETA, as well as compare the individual benefits of CETA against the overall importance of CETA in the European Union.

The Bachelor thesis contains the necessary information on the core idea behind international trade and how economic integration explains economic cooperation nowadays. This paper analyses previous cooperation between European Union and Canada to identify which countries are expected to gain the most from free trade with Canada. This paper also looks at the main components of CETA and the potential risks it may create. The risks examined include the possibility of a decrease in food safety standards, the increasing role of transnational corporations and the possible changes in employment brought up by CETA.

Furthermore, the research part of this paper looks at the impact of CETA on Latvia, where the analysis is based on statistical data and given arguments of experts in Latvia. The results showcase that the benefit for Latvia in trade with goods will come from the food and engineering industries. However, the main benefit is to be expected from the trade in services, especially in the sector of information technology. Regarding the public procurement market in Canada, Latvia stands to benefit from the access specifically at Canadas provincial and municipal levels.

In the final section of the bachelor’s thesis an analysis of the importance of CETA to the European Union is made, where the main benefit is from the improvement of European Union’s position in the world as well as possibility of new cooperation opportunities.

Keywords: CETA, economic integration, preferential trade agreements, European Union, Latvia, Canada;

SATURS

APZĪMĒJUMU SARAKSTS	5
IEVADS	6
1. STARPTAUTISKĀ EKONOMISKĀ SADARBĪBA MŪSDIENĀS	8
1.1. Starptautiskās tirdzniecības būtība un pamatidejas	8
1.2. Starptautiskā ekonomiskā integrācija un valstu sadarbība	12
1.3. Brīvās tirdzniecības līgumu būtība un atšķirības	21
2. EIROPAS SAVIENĪBAS UN KANĀDAS SADARBĪBAS NOLĪGUMA IETEKME UZ EIROPAS SAVIENĪBU	24
2.1. Līdzšinējā ekonomiskā sadarbība starp Eiropas Savienību un Kanādu.....	24
2.2. CETA nolīguma būtība un ieguvums Eiropas Savienībai	31
2.3. Eiropas Savienības un Kanādas sadarbības nolīguma potenciālie riski	38
3. LATVIJAS IEGUVUMS NO EIROPAS SAVIENĪBAS UN KANĀDAS SADARBĪBAS NOLĪGUMA UN NOLĪGUMA NOZĪME EIROPAS SAVIENĪBAI.....	43
3.1. Līdzšinējās tirdzniecības attiecības starp Latviju un Kanādu	44
3.2. Latvijas iespējas un ieguvumi no CETA	51
3.3. Atšķirības CETA nozīmei Eiropas Savienības mērogā	56
SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI	60
IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI.....	63
PIELIKUMI.....	70

APZĪMĒJUMU SARAKSTS

CETA – Eiropas Savienības un Kanādas visaptverošais ekonomiskās un tirdzniecības sadarbības nolīgums
ES – Eiropas Savienība
BTL – Brīvās tirdzniecības līgumi
PTL – Preferenciālās tirdzniecības līgumi
OECD – Ekonomiskās Sadarbības Un Attīstības Organizācija
PTO – Pasaules Tirdzniecības Organizācija
TTIP - ES-ASV Transatlantiskās tirdzniecības un investīciju partnerības līgums
TPP - Klusā Okeāna reģionu partnerības nolīgums
NAFTA - Ziemeļamerikas brīvās tirdzniecības līgums
GATT - Vispārējā vienošanās par tarifiem un tirdzniecību
LIAA – Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra
LTRK – Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kamera
EK – Eiropas Komisija
EP – Eiropas Parlaments
MVU – Mazie un vidējie uzņēmumi
ITS – Investīciju Tiesu sistēma
IKT – Informācijas un komunikāciju tehnoloģijas

IEVADS

Viens no darba izstrādes laikā būtiskākajiem jautājumiem starptautiskajā tirdzniecībā ir pieaugošais tirdzniecības sadarbības līgumu skaits starp pasaules attīstītajām ekonomikām. Tirdzniecības sadarbības līgumi iezīmē virzību prom no daļēji ierobežojošās tirdzniecības politikas uz brīvu, godīgu starpvalstu tirdzniecību. Viens no aktuālākajiem šādiem līgumiem ir Eiropas Savienības un Kanādas tirdzniecības sadarbības līgums (*CETA*), kas, darba izstrādes laikā ir ticis apstiprināts un tiek virzīts uz provizorisko piemērošanu. Neskatoties uz to, trūkst līguma potenciālās ietekmes analīze uz individuālajām Eiropas Savienības dalībvalstīm, tai skaitā Latvijai. Turklāt *CETA* piedāvātās iespējas un ieguvumi ir viens no visapspriestākajiem jautājumiem gan pirms tā apstiprināšanas Eiropas Parlamentā 2017.gada februārī, gan arī pēc apstiprināšanas procesa.

Darba autors uzskata, ka Eiropas Savienības un Kanādas divpusējā tirdzniecības līguma pavērtās iespējas Eiropas Savienībai, tai skaitā Latvijai, ir viens no aktuālākajiem un nozīmīgākajiem jautājumiem starptautiskajā tirdzniecībā. Līguma potenciālais piensums Eiropas Savienības dalībvalstīm un Kanādai ir ekonomiski nozīmīgs pavērsiens, kas arī turpmāk noteiks līdzīgu divpusējo sadarbības līgumu izstrādi.

Bakalaura **darba mērķis** ir, pamatojoties uz zinātniskās literatūras, statistikas un ekspertu sniegto argumentu analīzi, identificēt Eiropas Savienības un Kanādas tirdzniecības sadarbības nolīguma iespējas un ieguvumus Latvijai, kā arī *CETA* nozīmi ES mērogā.

Sekmīgai bakalaura darba izstrādei un mērķa sasniegšanai tika izvirzīti sekojošie darba uzdevumi:

1. Iepazīties ar starptautiskās tirdzniecības priekšrocību teorētisko pamatojumu un brīvas tirdzniecības koncepcijas nozīmi;
2. Noskaidrot starptautiskās ekonomiskās integrācijas teorijas būtību un izpausmes veidus, kas skaidro mūsdienu starpvalstu sadarbību;
3. Iepazīties ar Eiropas Savienības un Kanādas tirdzniecības sadarbības nolīgumu un tā galvenajiem sadarbības aspektiem;
4. Noskaidrot potenciālos Eiropas Savienības un Kanādas tirdzniecības sadarbības nolīguma ieguvumus un riskus;
5. Veikt analīzi par Latvijas līdzšinējo sadarbību ar Kanādu un identificēt potenciālo ieguvumu no Eiropas Savienības un Kanādas tirdzniecības sadarbības nolīguma;

6. Veikt ekspertu intervijas un noskaidrot viedokli par Eiropas Savienības un Kanādas tirdzniecības sadarbības nolīguma ieguvumu Latvijai un līguma nozīmi Eiropas Savienības mērogā;

Bakalaura darba pētāmā **problēma** ir Latvijas zemā tirdzniecības intensitāte ar Kanādu nozīmē to, ka ieguvums un iespējas Latvijas ekonomikai no CETA būs minimālas un ieguvumi no CETA koncentrējas tieši Eiropas Savienības lielvalstu starpā.

Bakalaura darbs sastāv no trīs nodaļām:

Pirmajā nodaļā tiek apskatītas starptautiskās tirdzniecības teorijas pamati un ekonomiskās integrācijas teorijas būtība, jo šīs teorijas sniedz skaidrojumu savstarpējās tirdzniecības priekšrocībām un tam kā mūsdienās izpaužas starpvalstu tirdzniecības sadarbības.

Otrajā nodaļā tiek analizēta līdzšinējā Eiropas Savienības un Kanādas sadarbība, kā arī potenciālā *CETA* ietekme uz Eiropas Savienību un tās dalībvalstīm. Analīze ļauj skaidri noteikt ieguvumus un riskus no *CETA*, kā arī identificēt kopējo situāciju Eiropas Savienības mērogā.

Noslēdzošajā nodaļā tiek veikta Eiropas Savienības un Kanādas tirdzniecības sadarbības nolīguma ietekmes analīze uz Latvijas ekonomiku un izdarīti secinājumi par galvenajiem ieguvumiem no mazākas ekonomikas viedokļa, kas ir pamatoti ar ekspertu viedokļiem no LR Ārlietu ministrijas, LR Saeimas Ārlietu komisijas, Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras un Eiropas Parlamenta. Trešajā nodaļā tiek veikta arī analīze par *CETA* nozīmi Eiropas Savienības mērogā, lai identificētu nolīguma ietekmi uz Eiropas Savienības pozīciju pasaulē.

Bakalaura darba izstrādē autors ir noteicis ierobežojumus pirmās nodaļas ietvaros, kur konkrēti tiek izmantotas Ā. Smita, D. Rikardo, E. Hekšera un B. Olina starptautiskās tirdzniecības koncepcijas, lai no vēsturiskā viedokļa ilustrētu starptautiskās tirdzniecības priekšrocību pamatojumu. Ierobežojumi arī noteikti attiecībā uz Eiropas Savienības un Kanādas tirdzniecības nolīgumu, kur tā ieguvumi, iespējas un riski tiek pētīti, galvenokārt, no preču un pakalpojumu tirdzniecības viedokļa.

Bakalaura darba izstrāde un pētījums ir balstīts uz grāmatām, publikācijām zinātniskajos žurnālos, Latvijas un Eiropas Savienības statistikas datiem, Eiropas Savienības un dalībvalstu oficiālo institūciju publikācijām un arī citiem elektroniskajiem informācijas avotiem, kā arī bakalaura darbā veiktajām ekspertu intervijām.

Bakalaura darba izstrādei un izvirzītā darba mērķa sasniegšanai tiek izmantotas vispārpieņemtās kvantitatīvās un kvalitatīvās pētniecības metodes, kas iekļauj zinātniskās literatūras, darbā veikto ekspertu interviju, kā arī statistikas datu analīzi, to grafisku attēlošanu.

1. STARPTAUTISKĀ EKONOMISKĀ SADARBĪBA MŪSDIENĀS

Starptautiskā sadarbība ekonomiskajos jautājumos ir viens no mūsdienās visbūtiskākajiem faktoriem, kas ir ietekmējis valstu straujo attīstību un globalizācijas pieaugošo nozīmi. Valstis ir kļuvušas savstarpēji aizvien vairāk atkarīgas viena no otras un ir pieaugusi arī starpvalstu ekonomiskās sadarbības nolīgumu izveide. Tiek noslēgti abpusēji izdevīgi nolīgumi, lai tiktu stimulēta starptautiskā tirdzniecība un rezultātā tiktu veicināta ekonomiskā attīstība. Mūsdienas aizvien vairāk valstis orientētas uz daudzpusēju vai divpusēju tirdzniecības nolīgumu izveidi, lai stiprinātu tirdzniecības attiecības un paaugstinātu savu un pasaules labklājības līmeni.

Lai izprastu starptautiskās ekonomiskās sadarbības iemeslus, kā arī faktorus, kas to skaidro šajā nodaļā varēs iepazīties ar galvenajiem teorētiskajiem aspektiem, kas skaidro starptautisko tirdzniecību, brīvās tirdzniecības būtību, ekonomiskās integrācijas nozīmi, kā arī ekonomiskās integrācijas sastāvdaļas, kas izskaidro pašreizējo situāciju pasaulē. Tiek izcelts arī konkrēti mūsdienās vissastopamākais ekonomiskās sadarbības veids, kas galvenokārt ir balstīts uz tirdzniecības attiecību izveidi starp līdzīgi attīstītiem pasaules reģioniem.

1.1. Starptautiskās tirdzniecības būtība un pamatidejas

Viena no būtiskākajām mūsdienu ekonomiskās sadarbības sastāvdaļām ir starpvalstu tirdzniecības attiecību izveide un veicināšana, kas jo īpaši ir kļuvusi nozīmīga globalizācijas iespaidā. Starptautiskās tirdzniecības ceļā valstis sadarbojas vienotu mērķu vadītas un veidojot ciešākas tirdzniecības attiecības tās stimulē abpusēju ekonomisko izaugsmi. Rezultātā tirdzniecība noved arī līdz labklājības līmeņa paaugstināšanai un ekonomiskās attīstības veicināšanai. Mūsdienās, bez tirdzniecības reti kura valsts vienpusēji varētu saglabāt augstus ekonomiskās attīstības tempus. Starpvalstu tirdzniecība ir viens no nozīmīgākajiem labklājību paaugstināšanas instrumentiem, jo tirdzniecība sekmē valsts efektivitātes pieaugumu. Tāpēc ir būtiski identificēt tos teorētiskos aspektus, kas izskaidro starptautiskās tirdzniecības būtību un iemeslus kāpēc tirdzniecība ir tik liela valstu ekonomikas daļa.

Mūsdienu ekonomisko situācija ir tāda, kur valstu attīstība nav iedomājama, bez starptautiskās tirdzniecības, jo liela daļa valstu ekonomisko aktivitāšu ir orientēta tieši uz eksportu. Toties periodā pirms 18.gs vidus, starptautiskā tirdzniecība bija balstīta uz vienpusēju

ieguvumu, kas izpaudās Merkantilisma periodā. Tas nozīmēja, ka valstis no starptautiskās tirdzniecības varēja būt ieguvējas tikai situācijā, kad cita valsts būtu zaudētāja¹. Laikiem mainoties un ekonomiskajām teorijām attīstoties parādījās pamatoti iemesli starptautiskās tirdzniecības pozitīvajai pusei, kas arī norādīja uz divpusējiem potenciālajiem ieguvumiem tirdzniecības ceļā.

Dēvēts arī par modernās ekonomiskās teorijas “tēvu” Ādams Smits (*Adam Smith*) savā darbā “*The Wealth of Nations*” izveidoja teorētisko pamatu, kas skaidroja starptautiskās tirdzniecības ieguvumus ne tikai vienai pusei, bet gan abām. Smita teorijas, kas arī iekļāva starptautiskās tirdzniecības potenciāla analīzi ir pamats uz kā turpmākā starptautiskās tirdzniecības analīze attīstījās, kā arī uz kā balstās mūsdienu ekonomiskās teorijas pamati².

Smita *absolūtās priekšrocības* teorija ir viena no pirmajiem pamatojumiem, kas uzsvēra potenciālo ieguvumu no starptautiskās tirdzniecības. Smits atšķirībā no Merkantilisma uzsvēra nevis ciešu valdības kontroli pār visām ekonomiskajām aktivitātēm, bet gan izcēla tieši *laissez – faire* principu. *Laissez – faire* princips uzsvēra pēc iespējas mazāku valdības iejaukšanos ekonomiskajos procesos, kas nozīmētu arī neiejaukšanos starptautiskajā tirdzniecībā³. Pretēji Merkantilisma teorijas uzskatiem, ka tirdzniecības ceļā viena valsts var būt ieguvēja tikai uz citas valsts rēķina, Smita *absolūtās priekšrocības* teorija uzsvēra to, ka tirgojoties pastāv potenciāls ieguvums abām pusēm. Smita teorija attēloja situāciju kur valstīm piemīt absolūtā priekšrocība kādas preces ražošanā, kas nozīmēja, ka valsts ir spējīga precī ražot efektīvāk nekā otra valsts. Valstīm specializējoties šo preču ražošanā, pastāvēja potenciāls tirgoties ar valsti, kura ražotu otru nepieciešamo precī. Tas nozīmēja, ka valstis ar atšķirīgu *absolūto priekšrocību* kādas preces ražošanā, abas būtu ieguvējas no savstarpējas tirdzniecības, jo tiktu eksportētas vietēji ražotās un importētas ārvalstu preces⁴.

Smita teorija iezīmēja būtisku pieņēmumu izmaiņu, kas balstījās uz divpusējās labklājības paaugstināšanu tirdzniecības ceļā. Tāpēc, Smita *absolūtās priekšrocības* teorija ir pamats starptautiskās tirdzniecības nozīmei, kas mūsdienās ir neatņemama ekonomikas daļa. No Smita teorijas arī turpmāk attīstījās starptautiskās tirdzniecības analīze un būtiskāko pamatu šajā jomā sniedza klasiskās ekonomikas pārstāvis Deivids Rikardo (*David Ricardo*).

D. Rikardo *salīdzinošā priekšrocības* teorija ir tuvāka mūsdienu starptautiskās tirdzniecības norises iemesliem un precīzāk skaidro tās būtību. Rikardo teorijā tika identificēts

¹ **Samuels W. J., Biddle J. E., Davis J. B.,** *A Companion to the History of Economic Thought*. Oxford, Blackwell Publishing Ltd. 2003. pp. 46 – 49

² **Turpat**, 112. p

³ **Smith A.,** *The Wealth of Nations*. London, W. Strahan and T. Cadell, 1776., citētes no: **Terzea E. R.,** *The Concept of International Trade and Classical Trade Theories*. SEA – Practical Application of Science, Vol. IV, Issue 2. 2016, pp. 243 – 246;

⁴ **Turpat;**

starptautiskās tirdzniecības potenciāls, ko skaidro valstu spēja salīdzinoši efektīvāk ražot kādu preci nekā to spēj kāda cita valsts. Atšķirībā no *absolūtās priekšrocības* teorijas *salīdzinošā priekšrocība* pamato iespēju tirgoties pat ja valstij piemīt absolūta priekšrocība ražot visas preces. Valsts specializējoties preces ražošanā, kas salīdzinoši tai ir efektīvāka nekā citas preces ražošana ir spējīga piedalīties starptautiskajā tirdzniecībā uz salīdzinošo izmaksu pamata⁵. Tas nozīmē, ja valsts vienu preces vienību var saražot salīdzinoši efektīvāk nekā cita valsts, tad tai būtu jāspecializējas tās ražošanā un starptautiskajā tirdzniecībā jātirgojas ar šo preci.

Rikardo teorija jau iezīmēja pamatus tam, kas arī mūsdienās skaidro starptautisko tirdzniecību, jo tā valsts, kas efektīvāk spēj ražot kādu preci ir spējīga to eksportēt uz valstīm, kur šī preces ražošanas ir neefektīvāka. Uz izmaksu pamata pastāv starpvalstu tirdzniecības potenciāls un rezultātā arī mūsdienu starptautiskās tirdzniecības būtība. Rikardo teorija tāpēc ir viena no būtiskākajiem pamatojumiem kāpēc valstis ne tikai eksportē, bet arī importē produkciju, ko pat būtu spējīgas ražot pašas savā teritorijā.

Visbeidzot, starptautiskās tirdzniecības teorētiskie pamati, kas skaidro kāpēc vispār pastāv šī atšķirība konkrētu produktu ražošanas efektivitātē ir jāpiemin divi autori - Eli Hekšers un Bertils Olins (*Eli Hecksher & Bertil Ohlin*). Šo divu autoru sniegums ir Hekšera – Olina teorija, kas skaidro kāpēc pastāv ražošanas izmaksu atšķirības starp valstīm. Hekšera – Olina teorija tālāk skaidroja ne tikai kāpēc notiek starptautiskā tirdzniecībā, bet arī kas nosaka valstu salīdzinošo priekšrocību kādas preces ražošanā. Teorijas būtība ir “*valstis eksportēs to produkciju, kuru ražošanā tiek izmantots ražošanas faktors ar kuru valsts ir vairāk nodrošināta*”⁶. Hekšera – Olina teorija skaidro to, ka valsts kura ir proporcionāli vairāk nodrošināta ar kapitālu ražos un eksportēs produktus, kuru ražošana ir kapitālintensīva un pretēji ja valsts ir nodrošināta vairāk ar darbaspēku, tā ražos un eksportēs darbietilpīgu produkciju.

Tāpēc, ka valstis ir dažādi nodrošinātas ar ražošanas faktoriem pastāv ražošanas specializācija, kas rezultātā arī ietekmē tirdzniecības potenciālu starp divām vai vairākām valstīm. Teorijas būtība atspoguļojas arī mūsdienās, jo preču tirdzniecību nosaka tehnoloģiskā attīstība un kopējā efektivitāte, ko sekmē tehnoloģiskais attīstības līmenis.

Būtiski ir pieminēt, ka šīs teorijas tika veidotas, balstoties uz salīdzinoši uz vieniem un tiem pašiem pieņēmumiem par tirdzniecību. Tiek izdarīti pieņēmumi, ka tirdzniecībā nepastāv transporta izmaksas, pastāv brīva tirdzniecība, pilnīga konkurence un ražošanas faktori netiek

⁵ **Ricardo D.**, *On The Principles of Political Economy and Taxation*. London, John Murray, 1817. citētes no: **Terzea E. R.**, *The Concept of International Trade and Classical Trade Theories*. SEA – Practical Application of Science, Vol. 4, Issue 2. 2016; pp. 243 - 246

⁶ **Gandolfo G.**, *International Trade Theory and Policy, Second Edition*. Heidelberg, Springer Science and Business Media. 2006. pp. 63 – 72.

pārvietoti starp valstīm⁷. Mūsdienās, protams, šie nosacījumi tiek iekļauti kopējā tirdzniecības procesā un rezultātā arī tirdzniecība ir sarežģītāka nekā minētajās teorijās. Toties šīs teorijas ļoti labi ilustrē to kāpēc notiek starpvalstu tirdzniecība un kādi faktori to ietekmē.

Visbeidzot ir jāpievērš arī uzmanība vienam no būtiskākajiem aspektiem, kas tradicionālajās tirdzniecības teorijās parādās - *brīvas tirdzniecības koncepcija*. Šis ir pieņemtais "ideālais" starptautiskās tirdzniecības stāvoklis un pēc Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācijas (OECD) definīcijas, brīvā tirdzniecībā ir : "*Preču un pakalpojumu tirdzniecība starp valstīm notiek bez tarifu, kvotu vai citu tirdzniecības ierobežojumu pielāgošanas*".⁸ Šī koncepcija iezīmē starptautiskās tirdzniecības stāvokli, kur tirdzniecību neietekmē nekādi mākslīgi izvirzīti ierobežojumi. Situācijā kurā nepastāv tirdzniecības barjeras, kas varētu ietekmēt starpvalstu tirdzniecību, valstis būtu tendētas uz efektivitātes paaugstināšanu. Tiktu veikta tirdzniecība ar to pusi, kas būtu konkurētspējīgākā pasaulē un piedāvātu zemāko cenu. Brīvās tirdzniecības apstākļos valstis varētu specializēties ražot produktus, kur tām ir salīdzinošā priekšrocība ražošanā. Rezultātā notiktu savstarpēja tirdzniecība, lai iegūtu preces, kuras netiktu ražotas vietēji un tiktu stimulēta labklājības paaugstināšanās pasaules mērogā.

Brīvās tirdzniecības koncepcija ir būtiska, jo skaidro neierobežotas tirdzniecības potenciālu. Notiktu straujāka tehnoloģiju inovācija balstoties uz nepieciešamību paaugstināt ražošanas efektivitāti, kas arī tiktu ietekmēta no konkurences pieauguma pasaulē. Tiktu izmantots ražošanas mēroga efekts, lai samazinātu izmaksas uz vienu vienību un spētu apgādāt lielāku klāstu ārvalstu tirgu⁹. Brīva, neierobežota tirdzniecība ir arī viens no aspektiem, ko valstis cenšas panākt mūsdienās un veids kā to panākt ir savstarpējas ekonomiskās sadarbības ceļā. Nākamās nodaļas ietvaros varēs iepazīties ar teorētisko pamatu, kas skaidro konkrēti mūsdienu starpvalstu sadarbību un virzību uz brīvu, godīgu tirdzniecību.

⁷ **Gandolfo G.**, *International Trade Theory and Policy, Second Edition*. Heidelberg, Springer Science and Business Media. 2006. pp. 63 – 72.

⁸ **OECD**, Glossary of Statistical Terms, 2004, pieejams: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6265> (skatīts 03.04.2017)

⁹ **Grimwade N.**, *International Trade, Chapter 8: Free Trade Versus Protectionism*. London, Routledge, 2000. pp. 273-276.

1.2. Starptautiskā ekonomiskā integrācija un valstu sadarbība

Iepriekšējā nodaļā varēja iepazīties ar galvenajām teorijām, no vēsturiskā viedokļa, kas skaidro starptautiskās tirdzniecības potenciālu. No šīm teorijām arī izriet brīvās tirdzniecības koncepcija, kas būtībā raksturo ideālo situāciju tirdzniecībā, kurā nepastāv mākslīgi ierobežojumi. Tomēr mūsdienās brīvā tirdzniecība šādā kontekstā praktiski nav sastopama, jo pilnīga tirdzniecības barjeru likvidēšana visā pasaulē mūsdienās nepastāv. Lai arī pilnīga brīva tirdzniecība mūsdienās nav sastopama, šī koncepcija mazākā mērogā tiek pielietota lielākajā daļā starpvalstu tirdzniecības nolīgumos. Brīva tirdzniecība notiek starp valstīm, kas ir noslēgušas savstarpējus sadarbības līgumus, kas īsteno brīvās tirdzniecības pamatprincipus tikai līguma ietvaros. Tiek samazinātas vai atceltas lielākā daļa tirdzniecības barjeru starp sadarbības valstīm un tirdzniecības barjeru samazināšana galvenokārt notiek reģionālajā kontekstā. Konkrēti, savienības, kas ir izveidotas ar vienotu mērķi samazināt tirdzniecības barjeras vieno kāds konkrēts faktors, vai nu ģeogrāfiskā atrašanās vieta vai arī ekonomiskās attīstības līmenis. Jebkurā gadījumā, apvienības, kuras ir orientētas uz savstarpēju tirdzniecības atvieglošanu to īsteno ekonomiskās integrācijas ceļā.

Mūsdienās tirdzniecības sadarbība, kas ir balstīta uz savstarpējo tirdzniecības barjeru samazināšanu izpaužas kā ekonomiskā integrācijas process. Šis termins kā mēs to saprotam mūsdienās, pirmo reizi parādījās no *Džeikoba Vīnera (Jacob Viner)*, kas savā grāmatā “*The Custom Union Issues*” (1950.g.) identificēja muitas savienību būtību un teorētisko bāzi attiecībā uz šo savienību izveidi¹⁰. Tāpēc Vīners tiek uzskatīts par vienu no pirmajiem ekonomiskās integrācijas teorijas pamatlicējiem.

Lai arī ekonomiskās integrācijas teorētiskie aspekti jau tiek pētīti kopš 20.gs vidus, vienota definīcija šai teorijai nav izveidojusies. Autori, kas šo teoriju ir pētījuši ekonomisko integrāciju definē dažādi, no ekonomisko darbību ierobežojumu samazināšanas (*Tinberger*) vai integrāciju kā virzību uz vairāku daļu apvienošanu vienā (*Pinder*) līdz pakāpeniskai ekonomisko robežu atcelšanai (*Molle*)¹¹. Neskatoties uz to, lai tālāk izskatītu ekonomiskās integrācijas būtību, tika izmantota definīcija no *Béla Balassa*. Viens no ekonomiskās integrācijas teorētiskās bāzes pamatlicējiem, *Balassa* ekonomisko integrāciju definē gan kā procesu, gan kā stāvokli. Kā process integrācija tiek definēta kā “...pasākumu kopums, kas atceļ

¹⁰ **Jovanovic M.**, *The Economics of International Integration*. Cheltenham UK & Northampton USA, Edward Elgar Publishing LTD. 2006. 16. p.

¹¹ **Turpat**, pp. 15 – 21.

diskriminējošas dabas faktoros pret citas valsts mājsaimniecībām, firmām un valdību". Kā stāvoklis integrācija ir "...dažādu diskriminācijas formu iztrūkums dažādu valstu starpā¹²".

Lielākajā daļā no ekonomiskās integrācijas definīcijām parādās vienoti faktori attiecībā uz diskriminēšanas samazināšanu starp integrētajām valstīm. Tāpēc, arī bakalaura darba kontekstā, ekonomiskā integrācija ir saprotama kā diskriminācijas samazināšana, kas izpaužas kā pilnīga vai daļēja tirdzniecības barjeru atcelšana starp integrētajām valstīm¹³ (tirdzniecības barjerās tiek iekļauti valdības uzlikti tarifi, kā arī ne-tarifu tirdzniecības barjeras). Balstoties uz Miroslava Jovanoviča (*Miroslav Jovanovic*) argumentiem viņa grāmatā "*The Economics of International Integration*", ekonomiskā integrācija var būt gan process ar zināmu noslēgumu, proti tirdzniecības barjeru samazināšanu vai atcelšanu, gan arī mainīgs process, kas ir atkarīgs no nepieciešamības integrētajām valstīm pielāgoties izmaiņām pasaules ekonomikā¹⁴. Lai identificētu konkrētus ekonomiskās integrācijas veidus un tās būtību, ekonomiskā integrācijas tiks arī skatīta kā process ar noslēgumu un arī kā mainīgs process (*static & dynamic*).

Ekonomiskās integrācijas process ir salīdzinoši ilgstošs, jo uzreiz nevar notikt savstarpēja valstu apvienība un vienotas tirdzniecības nosacījumu izstrāde, tāpēc ir jāiepazīstas ar integrācijas procesa norisi pakāpeniski.

Vispirms, lai valstis integrētos tām ir jābūt vienotiem mērķiem vai iemesliem kāpēc virzīties uz savstarpēju integrāciju. Praktiski visas ekonomiskās aktivitātes tiek veiktas ar mērķi paaugstināt valsts labklājību, tāpēc arī ekonomiskā integrācija tiek uzskatīta kā viens no instrumentiem, kas sekmē labklājības paaugstināšanu¹⁵. Integrācija var būt balstīta gan uz ekonomiskas, gan neekonomiskas dabas mērķiem, kas var tikt apkopoti kā sekojošie faktori:

- Piekļuve iesaistīto valstu tirgiem, kā arī vienošanās par tirdzniecības barjeru samazināšanu balstoties uz preferenču piemērošanu;
- Ražošanas mēroga efekta izmantošana, valstis var potenciāli iegūt iespēju palielināt ražošanas apjomus samazinot izdevumus uz vienu vienību pateicoties piekļuvei citiem tirgiem;
- Labvēlīgās politiskās vides izveide dalībvalstu starpā, kas sekmē labklājības paaugstināšanos un vienotu turpmāko mērķu sasniegšanu;
- Starptautiskās pozīcijas uzlabošanās no integrēto valstu puses, jo starptautiskā mērogā sadarbības valstis var sevi reprezentēt kā viena apvienība;

¹² **Balassa B.**, *The Theory of Economic Integration*. London. George Allen & Unwin LTD. 1961, 1. p

¹³ **Dominick S.**, *International Economics. Seventh edition*. New York USA, John Wiley & Sons, 2001. 327. p.

¹⁴ **Jovanovic M.**, *The Economics of International Integration*. Cheltenham UK & Northampton USA, Edward Elgar Publishing LTD. 2006. 21. p.

¹⁵ **Turpat**, 22. p.

- Iespēja stimulēt jaunas ekonomikas nozares, jo tiek iegūta pieeja jauniem tirgiem¹⁶;

Būtībā ekonomiskās integrācijas mērķi ir saistīti ar valstu pašreizējās pozīcijas uzlabošanu, kas var notikt gan tirdzniecības stimulēšanas, gan starptautiskās sadarbības ceļā. Valstu piekļuve partnervalsts tirgum tiek atvieglota, kas rezultātā sekmē preču noietu, pozitīvi ietekmējot ekonomisko izaugsmi un arī reģionālo attīstību. Pieaugot konkurencei, arī tiek stimulēta valstu vietējā uzņēmējdarbības vide, kas tālāk atspoguļojas ekonomiskās izaugsmes tempu pieaugumā. Ekonomiskā integrācija arī paver iespējas valstīm darboties kā vienotam spēkam un stimulēt izveidotā ekonomiskā bloka attīstību¹⁷.

Ja valstu mērķi ir vienādi, tad var notikt integrācijas process, kas izpaužas kā valstu apvienību noformēšana vienā no ekonomiskās integrācijas veidiem. Ekonomiskās integrācijas izpausmes veidi sākās no vienkāršiem kā preferenciālie tirdzniecības un brīvās tirdzniecības nolīgumi līdz augstākas integrācijas pakāpēm kā muitas savienības un kopējais tirgus.

- *Preferenciālā tirdzniecības vienošanās* ir balstīta uz principu, ka tirdzniecības barjeras starp valstīm, kuras ir savstarpēji vienojušās ir zemākas nekā pret trešajām valstīm. Tas nozīmē, ka jebkādi tirdzniecības barjeru atvieglojumi neattiecas uz valstīm, kas nav iekļautas šajā līgumā. Šis integrācijas paveids ir konkrēti orientēts tikai uz tirdzniecības barjeru samazināšanu (kas var būt arī vienpusēja) un tāpēc tiek pieskaitīts pie vienkāršākajiem ekonomiskās integrācijas veidiem.
- *Brīvās tirdzniecības zona/nolīgums*, kas nosaka visu tirdzniecības barjeru atcelšanu. Notiek visu tarifu, kvantitatīvo un ne-tarifu ierobežojumu atcelšana starp nolīgumā iesaistītajām valstīm. Nolīgums attiecas tikai uz dalībvalstu savstarpējo tirdzniecības barjeru atcelšanu, bet jebkādas tirdzniecības barjeras pret trešajām valstīm nolīguma dalībvalstis nosaka neatkarīgi.
- *Muitas savienībā* tiek atcelti visi ierobežojumi savstarpējās tirdzniecības jautājumos. Atšķirībā no citiem ekonomiskās integrācijas veidiem, muitas savienības ietvaros jau tiek veidota kopēja tirdzniecības politika attiecībā pret valstīm, kas nav iekļautas savienībā.
- *Kopējais tirgus* ir viena no augstākajām integrācijas pakāpēm, kas būtībā papildina muitas savienības jau esošos nosacījumus starptautiskajā tirdzniecībā iekļaujot arī kapitāla un darbaspēka brīvu kustību starp kopējā tirgus dalībvalstīm.

¹⁶ **EI – Agraa A. M.**, *The Theory and Measurement of International Economic Integration*. Palgrave Macmillian UK, 1989. pp. 10 – 11.

¹⁷ **Jovanovic M.**, *The Economics of International Integration*. Cheltenham UK & Northampton USA, Edward Elgar Publishing LTD. 2006. 13. p.

- *Ekonomiskā apvienība* ir identificējama kā ekonomiskās integrācijas augstākā pakāpe, kas iekļauj ne tikai kopējā tirgus izveidi, bet arī notiek vienotas fiskālās un monetārās politikas izveide starp dalībvalstīm¹⁸.

Ir būtiski minēt to, ka ekonomiskās integrācijas veidi nav domāti kā integrācijas stadijas. Nav nepieciešams iziet katram integrācijas veidam cauri, lai būtu iespēja virzīties uz nākamo, lai arī bieži preferenču tirdzniecības vienošanās pārtop par brīvās tirdzniecības nolīgumiem¹⁹. Ja valstis ir spējīgas un izpildās integrācijas priekšnoteikumi, tad integrācija var notikt jebkurā no iepriekšminētajām integrācijas veidiem.

Protams, ekonomiskā integrācija nav vienkāršs process. Lai notiktu veiksmīga savstarpēja integrācija ir jāīstenojas dažādiem priekšnoteikumiem bez kuriem var rasties problēmas. Bieži vien dažādas atšķirības valstu ekonomikā vai politiskajā sistēmā var būt noteicošie faktori, kas var ietekmēt valstu integrāciju. Būtībā ir trīs galvenie priekšnoteikumi, kas nosaka vai integrācija ir iespējama un cik veiksmīga tā var būt. Šie priekšnoteikumi ir ģeogrāfiskā atrašanās vieta un ģeogrāfiskais tuvums, līdzīgs valstu ekonomiskais attīstības līmenis un visbeidzot vienādas valstu ekonomiskās sistēmas.

Citos avotos tiek identificēts arī detalizētāks priekšnoteikumu klāsts kam ir jāīstenojas, lai integrācija notiktu veiksmīgi. Būtiski pieminēt, ka izmantota avota autori *Mathurin C. Houngnikpo* un *Henry Kyambalesa* atsaucas uz ekonomiskās integrācijas teorētiskās bāzes pamatlicējiem kā *J. Viner*, *D. Salvadore*, *E. Leistner* u.c. Vairāk vai mazāk jau izstrādātie priekšnoteikumi no dažādu autoru puses ir apkopoti kā veiksmīgas integrācijas pamatnosacījumi²⁰.

- Valstu iekšējam stāvoklim ir jābūt stabilam un orientētam uz mieru; Valstis, kas atrodas konflikta stadijā ierobežo savstarpējo sadarbību arī citām valstīm kuru iekšienē valda miera stāvoklis. Tas var nozīmēt, ka valstu mērķi integrēties var būt ļoti atšķirīgi, jo valstis, kuru iekšējais politiskais vai ekonomiskais stāvoklis ir kritiskā stadijā var būt orientētas uz savas labklājības paaugstināšanu uz citu rēķina.

¹⁸ **Dominick S.**, *International Economics. Seventh edition.* New York USA, John Wiley & Sons, 2001. pp. 327 – 328.

¹⁹ **Jovanovic M.**, *The Economics of International Integration.* Cheltenham UK & Northampton USA, Edward Elgar Publishing LTD. 2006. pp. 21 – 24 .

²⁰ **Kyambalesa H, Houngnikpo M.**, *Economic Integration And Development In Africa.* Aldershot: Routledge; 2006., Ipswich, MA. pp. 9 – 11.

- Vienoti politiskās varas mērķi uz savstarpēju savienību izveidi;

Valstu līderiem ir jāvirzās uz kooperāciju un jābūt orientētiem uz savienības vai ekonomiskā bloka izveidi. Atšķirīgu mērķu vadīti vai arī ne pilnīgi orientēti uz sadarbību var negatīvi ietekmēt jebkādu starpvalstu sadarbību.

- Savstarpēji konkurētspējīgas ekonomikas;

Ja valstu ekonomikas nav individuāli konkurētspējīgas, bet gan daļēji atkarīgas no citām valstīm starptautiskajā tirdzniecībā, tad var rasties nelabvēlīga uzņēmējdarbības vide integrācijas rezultātā. Savienības izveides rezultātā būtu jāpastāv konkurētspējīgai videi, kas attiecīgi sekmētu attīstību un neveidotos situācija kurā valstis pastāvētu uz savstarpējās atkarības principa.

- Līdzīga ekonomiskā attīstības stadija;

Valstīm ir jābūt līdzīgam ekonomiskajam attīstības līmenim, lai izvairītos no problēmām, kas ir saistītas ar darbaspēka kustību, ekonomisko ietekmi pār citām dalībvalstīm un arī, lai negatīvi neietekmētu dalībvalstu patēriņa standartus. Situācijā kurā valstis ir atšķirīgā attīstības līmenī var notikt darbaspēka pārvietošanās uz augstāka dzīves līmeņa valstīm, var izveidoties vienas vai vairāku dalībvalstu spēja ietekmēt ar tirdzniecību saistītus jautājumus (tarifus, ne-tarifu barjeras u.c.), kā arī var ciest preču u.tml. drošības standartu.

- Ģeogrāfiskais tuvums;

Viena no raksturīgākajām iezīmēs tieši reģionālo savienību izveidē ir ģeogrāfiskais tuvums, jo tas nozīmē, ka var tikt izstrādāta un attīstīta efektīva preču transporta sistēma starp dalībvalstīm, šis faktors ir jo īpaši svarīgs augstākajos integrācijas veidos.

- Tirdzniecības saistības pirms valstu integrācijas;

Valstis kuras pirms sadarbības nolīgumu vai apvienību izveides jau ir iesaistītas savstarpējā tirdzniecībā un ekonomiskajā sadarbībā sekmē integrācijas īstenošanu.

- Tirdzniecības barjeras pirms integrācijas;

Valstīm ir jāpastāv tirdzniecības barjerām, kas ierobežo savstarpējo tirdzniecību apjomu, jo ekonomiskās integrācijas pamatmērķis ir šo barjeru samazināšana. Rezultātam ir jābūt saistītam ar ieguvumu no zemākām cenām, kā arī atvieglotu piekļuvi attiecīgo dalībvalstu tirgiem.

- Zemas tirdzniecības barjeras pret trešajām valstīm;

Pēc ekonomiskās integrācijas valstīm būtu jābūt zemiem tarifiem kā arī samazinātām ne-tarifu barjerām attiecībā pret trešajām valstīm, lai tirdzniecība ar trešajām valstīm tiktu uzturēta. Atvieglot tirdzniecības barjeras pret trešajām valstīm netiktu atturēta tirdzniecības apjomu plūsma no šīm valstīm, kas rezultātā arī sekmētu vietējo valdību ienākumus no tarifiem, kas tiktu zaudēti integrācijas rezultātā.

- Liels iesaistīto valstu skaits;

Jo lielāks iesaistīto valstu skaits integrācijas procesā, jo lielāks ieguvums visām dalībvalstīm. Tiek iegūta piekļuve vairāku valstu tirgiem, kā arī to produkcijai, kas būtībā sekmē cenu kritumu, konkurētspējas pieaugumu un tirdzniecības bilanci.

- Preferences princips pret dalībvalstīm;

Priekšrocība sadarbībā iekļauto valstu produkcijas importam nekā pret trešo valstu produkciju. Tiek pielāgots preferences princips attiecībā pret sadarbības valstīm, bet ne pret trešajām valstīm, kas nav iekļautas apvienībā.

- Vienlīdzīga savienības organizatorisko institūciju izvietošana dalībvalstīs;

Ir jāpastāv vienlīdzīgi un godīgi izvietotām savienības tirdzniecības, administratīvajām, industriālajām u.c. nepieciešamajām institūcijām dalībvalstīs²¹.

Veiksmīga ekonomiskā integrācija ir balstīta uz šiem priekšnoteikumiem, jo ilgstoša apvienības darbība var notikt tikai uz vienlīdzības principa. Valstis ar atšķirīgu ekonomisko vai politisko sistēmu var negatīvi ietekmēt integrētā reģiona savstarpējās sadarbības potenciālu.

Ekonomiskās integrācijas priekšnoteikumi nosaka veiksmīgu integrēto valstu ilgstošu sadarbību, bet šīs sadarbības ieguvums ir atkarīgs no integrācijas radītajiem efektiem. Ekonomiskās integrācijas efektus var sadalīt divās daļās - statiskie efekti (*static effects*) un dinamiskie efekti (*dynamic effects*). Statisko efektu analīze pirmo reizi parādījās *J. Viner* darbā “*The Custom Union Issue*”²² un vēlāk autori kā *Béla Balassa* savā darbā “*The Theory of Economic Integration*” analizēja arī dinamiskos efektus. Ir būtiski pieminēt, ka šie efekti vispilnīgāk izpaužas kādā no augstākās integrācijas pakāpēm, jo zemākās integrācijas pakāpēs (preferenciālās tirdzniecības vienošanās un brīvās tirdzniecības nolīgumi) neietver kopējas tirdzniecības politikas izstrādi pret trešajām valstīm.

Ekonomiskās integrācijas *statiskie efekti* sastāv no divām daļām – tirdzniecības radīšana (*trade creation*) un tirdzniecības novirzīšana (*trade diversion*). Statiskie efekti attiecīgi atspoguļo gan negatīvo efektu (tirdzniecības novirzīšana), gan pozitīvo efektu (tirdzniecības radīšana), kas rodas ekonomiskās integrācijas rezultātā.

Tirdzniecības radīšana (*trade creation*) paredz to, ka sadarbībās valstis, kas ir apvienojušās zem kāda no integrācijas veidiem stimulē tirdzniecību aizstājot vietēji ražoto produkciju ar produkciju ko var importēt no apvienības dalībvalstīm. Ja vienā valstī ražošana ir dārgāka vai neefektīvākā nekā kādā no citām apvienības dalībvalstīm, tad to aizstājot tiek

²¹ **Kyambalesa H, Houngnikpo M.**, *Economic Integration And Development In Africa*. Aldershot: Routledge; 2006., Ipswich, MA. pp. 9 – 11.

²² **Hosny A. S.**, *Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature*. International Journal of Economy, Management and Social Sciences. May 2013, Vol.5, Issue 2., pp. 133 – 155, Pieejams: <http://www.waprogramming.com/papers/5157de7c463eb9.70128490.pdf> (skatīts 07.04.2017)

stimulēta jeb “radīta” tirdzniecība. Vietēji tiek pārstātā produkta ražošana un iztrūkums produkta piedāvājumā tiek aizstāts ar importu no apvienības dalībvalsts, kas ir spējīgā ražot produktu efektīvāk un lētāk²³. Šis process kopumā paaugstina apvienības dalībvalstu labklājību, jo parādās potenciāls specializēties ražošanā balstoties uz salīdzinošo priekšrocību.

Turpretim, tirdzniecības novirzīšana (*trade diversion*) ir labklājības samazināšanās attiecīgās apvienības ietvaros. Veidojot valstu apvienības kādā no augstākajiem integrācijas veidiem, valstis uzņemas vislielākā labuma principu attiecībā pret apvienības dalībvalstīm. Tiek arī ieviesta vienota tirdzniecības politika pret tirdzniecību ar trešajām valstīm, kas rezultātā ietekmē tirdzniecības plūsmas no valstīm, kas nav iekļautas apvienībā. Ja pirms integrācijas no ārvalstīm tiek importētā lētāka ražotā produkcija, tad integrācijas rezultātā notiek pāreja uz potenciāli dārgāku produkcijas importu no apvienības dalībvalstīm²⁴. Pret trešo valsti tiek piemērots tirdzniecības tarifs, bet pret apvienībā iesaistītajām valstīm tarifi nepastāv. Samazinās trešās valsts preces konkurētspēja un palielinās apvienības dalībvalsts preces konkurētspēja. Rezultātā ir notikusi tirdzniecības novirzīšana no efektīvākā ārvalstu ražotāja uz neefektīvāku apvienības dalībvalsti²⁵. Abi statistiskie efekti rodas ekonomiskās integrācijas procesam realizējoties, kas arī norāda uz vienu no integrācijas trūkumiem. Visvairāk ekonomiskās integrācijas rezultātā cieš tieši trešās valstis, kas nav iekļautas attiecīgi kādā no augstākajām ekonomiskās integrācijas pakāpēm.

Bez statistiskajiem efektiem, ekonomiskās integrācijas rezultātā veidojas arī dinamiskie efekti (*dynamic effect*). Statiskie efekti atstāj ietekmi tieši pēc integrācijas, bet dinamisko efektu ietekme ir novērojama pēc ilgāka perioda²⁶. Dinamiskie efekti no ekonomiskās integrācijas izpaužas kā *konkurētspējas pieaugums*, kas izveidojas pateicoties tirdzniecības barjeru samazināšanai vai atcelšanai. Rezultātā apvienību dalībvalstis ir konkurētspējīgākas apvienības ietvaros, jo tirdzniecība var notikt bez būtiskiem ierobežojumiem, kas pastāvēja pirms integrācijas. Konkurētspējas pieaugums arī sekmē efektivitātes pieaugumu, jo uzņēmumiem apvienības ietvaros ir jāspēj konkurēt ar līdzīgiem uzņēmumiem. Tāpēc, ir nepieciešams paaugstināt efektivitāti, kas noved pie efektīvāku tehnoloģiju izmantošanas un ietekmē ražošanas izmaksu līmeņa samazināšanos.

Dinamiskajos efektos tiek iekļauts arī *ražošanas mēroga efekts*, kas rodas no tā, ka valstis, kas ir iestājušās apvienības gūst piekļuvi plašākam tirgum. Ne tikai tiek iegūta piekļuve plašākam tirgum, bet arī ir izveidota labvēlīga vide tirdzniecībai, jo vairs nepastāv būtiskas

²³ Jovanovic M., *The Economics of International Integration*. Cheltenham UK & Northampton USA, Edward Elgar Publishing LTD. 2006. 36.p

²⁴ Turpat, pp. 36 – 37.

²⁵ Turpat, 37. p

²⁶ Turpat, 64. p

tirdzniecību ierobežojošas barjeras. Piekļuve lielākiem tirgiem nozīmē to, ka ir nepieciešams palielināt ražošanas apjomus, kas rezultātā noved pie ražošanas izmaksu samazināšanas uz vienu vienību.

Vēl ekonomiskās integrācijas dinamiskajos efektos tiek iekļauts arī potenciāls *investīciju pieaugumam*. Izmantojot iespējas ko dod piekļuve lielākiem tirgiem, var izveidoties investīciju pieaugums. Tiek piesaistīts kapitāls no valstīm vai uzņēmumiem, kas ieinteresēti paaugstināt savu konkurētspēju ir gatavi veidot lielākus uzņēmumus, lai izmantotu priekšrocības ko dod piekļuve citu dalībvalstu tirgiem. Tas nozīmē, ka arī no ārvalstīm var pieaugt investīciju plūsmas, jo var tikt veidotas ražotnes valstīs, kurās tā ir efektīvāka. Arī no trešo valstu puses varētu parādīties investīciju pieplūdums, izveidotas uzņēmumu filiāles, kas apvienības ietvaros varētu apiet nelabvēlīgās tirdzniecības barjeras. Visbeidzot dinamiskajos efektos tiek iekļauta arī *efektīvākā resursu pārdalē*. Brīvā kapitāla un darbaspēka kustības rezultātā ir pamats efektīvāk izmantot visu dalībvalstu ekonomiskos resursus, kas sekmē lielāku labklājības pieaugumu²⁷.

No minētajiem ekonomiskās integrācijas efektiem var arī paralēli identificēt kopējās integrācijas priekšrocības, kā arī trūkumus. Viena no būtiskākajām priekšrocībām rodas no tirdzniecības barjeru samazināšanas, jo tiek atvieglota piekļuve citu valstu tirgum. Rezultātā, tas noved pie iepriekš minētās tirdzniecības radīšanas (*trade creation*), jo rodas iespēja importēt lētāku produkciju. Bez tam, paveras arī pieeja plašākam preču un pakalpojumu klāstam, ko spēj piedāvāt citas dalībvalstis. Tiek sekmēta specializēšanās ražošanā, kas būtiski ietekmē kopējo efektivitāti un ekonomisko resursu sadali. Paaugstinoties politiskajai savstarpējai sadarbībai ekonomiskās integrācijas rezultātā, nostiprinās valstu pozīcija, kā arī ietekme kā vienotam ekonomiskajam blokam. No individuālu valstu viedokļa, to pozīcija starptautiskajā mērogā var ilgstoši palikt nemainīga, bet pat mazu ekonomiku apvienības integrācijas rezultātā uzlabo savu pozīciju starptautiski²⁸. Valstis var iegūt sava veida priekšrocības attiecībā pret darījumiem ar trešajām valstīm un tas var dot lielāku ieguvumu valstīm, kas ir iesaistījušās kādā no ekonomiskās integrācijas formām.

Lai arī ir dažādas priekšrocības, ko ekonomiskā integrācija sniedz, pastāv arī trūkumi, kurus ir vērts izcelt. Notiekot ekonomiskajai integrācijai, it īpaši augstākajās integrācijas pakāpēs, pastāv potenciāls nelabvēlīgu tirdzniecības attiecību izveidei ar trešajām valstīm. Pamatojoties uz preferences principu pret apvienībā iesaistītajām valstīm, var novest līdz trešo valstu diskriminēšanai. Ja netiek veikta savstarpēja laicīga noteikumu izstrāde attiecībā pret

²⁷ **Dominick S.**, *International Economics. Eleventh edition*. New York USA, John Wiley & Sons, 2013. 308.p

²⁸ **EI – Agraa A. M.**, *The Theory and Measurement of International Economic Integration*. USA, Palgrave Macmillian UK, 1989. pp. 10 – 11.

trešajām valstīm, tas var ietekmēt iepriekšējo tirdzniecības attiecību stāvokli un turpmāko sadarbību ar trešajām valstīm. Arī jau minētā tirdzniecības novirzīšana (*trade diversion*) ir viens no trūkumiem, kas būtiski ietekmē ekonomiskās integrācijas norisi. Ja jau notiek izdevīga tirdzniecība starp trešajām valstīm, tad ekonomiskās integrācijas rezultātā valstis tiek “spiestas” izvēlēties neefektīvāko variantu tirdzniecībā. Protams, pastāv arī arguments, ka valstis daļēji zaudē savu suverenitāti iestājoties apvienībās, jo tiek atdota spēja neatkarīgi īstenot tirdzniecības politiku pret trešajām valstīm. Toties no *M. Jovanovic* puses par valstu suverenitātes daļēju zaudējumu tiek izvirzīts pamatots arguments, ka divas vai vairākas suverēnas valstis iestājoties savstarpējā savienībā lemj par to, ko tās ir gatavas darīt un ko nav gatavas darīt. Jovanovičš arī piemin to, ka valstu izmērs neietekmē to spēju pieņemt vai nepieņemt konkrētus nosacījumus²⁹.

Visbeidzot, ekonomiskās integrācijas kontekstā pastāv *otrās labākas iespējas* teorija. Otrās labākas iespējas teorija balstās uz Pareto efektivitātes principu, kas nozīmē “*ja viens no Pareto efektivitātes nosacījumiem ir pārkāpts tas nenozīmē, ka otra labākā situācijā būs tāda kurā pārējie nosacījumi tiks izpildīti*”³⁰. Otrās labākas teorijas būtība ir balstīta uz to ja kāds ierobežojums tiek ieviests, kas traucē sasniegt Pareto optimālo rezultātu, tad meklējot un īstenojot otro labāko iespēju nenozīmē, ka tā dos līdzīgus, vēlamus rezultātus³¹. Ja brīvā tirdzniecībā tiek uzskatīta par ideālo un visefektīvāko pasaules līdzekļu izmantošanu labklājības paaugstināšanai, tad jebkādi citi varianti var nenest to pašu ieguvumu. Brīvās tirdzniecības ceļā tiek sasniegts vislielākais ieguvums un apmierināti visi efektivitātes principi, kas brīvo tirdzniecību izvirza kā visvēlamāko variantu un situācija kurā tā nav sasniedzama ir neefektīva/nevēlama³². No ekonomiskās integrācijas viedokļa, tad apvienību izveide, kur notiek tirdzniecības barjeru atcelšana vai samazināšana it kā būtu otrs labākais labklājības paaugstinājošs variants. Toties realitāte tā nav, jo *J. Viner* savā grāmatā “*The Custom Union Issue*” identificēja, ka muitas savienību izveide var gan paaugstināt labklājību, gan to samazināt, atkarība no apstākļiem kādos tā tiek izveidota³³. Tāpēc otrās labākas iespējas teorija, ekonomiskās integrācijas kontekstā, norāda uz šo potenciālu, ka valstīm integrējoties var nerasties tādi paši labklājību paaugstinājoši rezultāti kā brīvās tirdzniecības ceļā.

²⁹ **Jovanovic M.**, *The Economics of International Integration*. Cheltenham UK & Northampton USA, Edward Elgar Publishing LTD. 2006. 24.p

³⁰ **Gandolfo G.**, *International Trade Theory and Policy, Second Edition*. Heidelberg, Springer Science and Business Media. 2006. pp. 263 – 265.

³¹ **Snorrason S.T.**, *Asymetric Economic Integration*. Heidelberg, Physica-Verlag HD. 2012. pp. 13 – 15.

³² **Turpat;**

³³ **Viner J.**, *The Customs Union Issue*. New York, The Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

Citēts no: **Dominick S.**, *International Economics. Eleventh edition*. New York USA, John Wiley & Sons, 2013. 306.p

Iepazīstoties ar ekonomiskās integrācijas teorijas galvenajiem pamatprincipiem var secināt, ka lai arī ekonomiskā integrācija ir sarežģīts process un iekļauj daudz tās veiksmīgas pastāvēšanas un izveides faktoru, ekonomiskā integrācija ļoti skaidri pamato ekonomiskās sadarbības iemeslus mūsdienās. Ekonomiskās integrācijas ceļā notiek valstu apvienību izveide, kas ir balstīta uz labklājības paaugstināšanu un vislielākā labuma iegūšanu. Pēc autora domām, turpmāk ir nepieciešams atdalīt tieši zemākos ekonomiskās integrācijas veidus un identificēt to teorētiskās atšķirības.

1.3. Brīvās tirdzniecības līgumu būtība un atšķirības

Iepazīstoties ar starptautiskās ekonomiskās integrācijas būtību un veidiem ir noskaidroti integrācijas iemesli, kā arī iespējas ko tā paver. Toties, darba kontekstā, ir svarīgi detalizētāk iepazīties konkrēti ar zemākās integrācijas pakāpēm t.i. brīvās tirdzniecības līgumiem (*BTL*). Mūsdienās, gandrīz visas valstis ir kāda tirdzniecības savienības sastāvā un gandrīz puse tirdzniecības notiek tieši šo nolīgumu ietvaros³⁴. Pēc autora domām, ir svarīgi iepazīties tieši ar *BTL*, lai identificētu to būtību un galvenās atšķirības no augstākajām integrācijas pakāpēm.

Brīvas tirdzniecības līgumi ir savstarpējas vienošanās starp nelielu skaitu valstu, kas kā viens no šādiem nolīgumiem ierindojas zem vispārējā apzīmējuma - *preferenciālās tirdzniecības līgumi (PTL)*. Šie nolīgumi pēc savas būtības paredz labvēlīgāku tarifa likmi attiecībā pret nolīguma dalībvalstīm nekā pret trešajām valstīm³⁵. Tas nozīmē, ka tirdzniecības barjeras nolīguma dalībvalstu starpā ir samazinātas ar mērķi stimulēt divpusējās tirdzniecības attiecības. Lai arī lielākā daļa šāda veida nolīgumu tiek veidoti balstoties uz valstu ģeogrāfisko tuvumu, nolīgumi kā *BTL* var tikt izveidoti arī starp ģeogrāfiski attālām valstīm. Atšķirībā no ekonomiskās integrācijas augstākajām pakāpēm, *BTL* ir salīdzinoši vienkāršāki, jo to būtība ir balstīta tieši uz savstarpējo tirdzniecības barjeru samazināšanu vai atcelšanu. Tas ļauj valstīm saglabāt neatkarīgu ārējo politiku pret trešajām valstīm un tajā pašā laikā stimulēt tirdzniecību ar nolīguma dalībvalsti.

³⁴ **Bagwell K.W., Mavroidis P.C.**, *Preferential Trade Agreements: A Law and Economic analysis*. Cambridge; New York, Cambridge University Press. 2011. 7.p

³⁵ **Snorrason S.T.**, *Asymetric Economic Integration*. Heidelberg Germany, Physica-Verlag HD. 2012. pp. 9 – 11.

Protams, lielākā daļa pasaules valstu ir Pasaules Tirdzniecības Organizācijas (PTO) sastāvā, kuras pats pamata mērķis ir pēc iespējas brīvākas tirdzniecības stimulēšana³⁶. Tas arī nozīmē, ka visas dalībvalstis piemēro pret citām dalībvalstīm *vislielākās labvēlības principu* (Most Favoured Nation – MFN), kas būtībā nodrošina citu valstu nediskriminēšanu tirdzniecībā. Rezultātā ja tiek piemēroti kādi konkrēti regulējumi, piemēram, atvieglojumi tirdzniecībā vienai valstij, tad tie būtu jāpiemēro arī pret pārējām PTO dalībvalstīm³⁷. Vienīgais izņēmums šajā jautājumā tiek pieļauts caur *PTL* izveidi, kurā līguma dalībvalstis divpusēji atvieglo tirdzniecības ierobežojumus izveidojot vai nu brīvās tirdzniecības zonu vai muitas apvienību³⁸. Tas ļauj veidot savienības ar mērķi atvieglot tikai nolīgumā iesaistīto valstu savstarpējos tirdzniecības ierobežojumus.

Būtisks aspekts tieši *BTL* izveidē, atšķirībā no citiem integrācijas veidiem, ir to ekonomiskās integrācijas pakāpe. Zemākās integrācijas veidi, kā *BTL*, saglabā neatkarību noteikt savu tirdzniecības politiku pret trešajām valstīm, kas nozīmē, ka lielāks efekts ir tieši tirdzniecības radīšanai (*trade creation*) starp dalībvalstīm³⁹. Nolīguma dalībvalstis rada tirdzniecības pieaugumu savā starpā, kā arī necieš tirdzniecības apjomi no trešajām valstīm, jo dalībvalstis ir spējīgas ieviest arī labvēlīgu politiku pret tirdzniecību ar trešajām valstīm. Augstākās integrācijas pakāpēs kā vienotais tirgus un ekonomiskā apvienība, iekļauj ne tikai savstarpējo tirdzniecības barjeru atvieglošanu, lai stimulētu tirdzniecību, bet arī tiek noteikta vienota ārējā tirdzniecības politika pret trešajām valstīm.

Vēl viens faktors, kas ir viena no *BTL* svarīgākajām atšķirībām un vienlaicīgi viena no būtiskākajām tā sastāvdaļām ir preču izcelsmes valsts noteikšana. Šis faktors palīdz identificēt tieši kuras preces tiek atbrīvotas no tarifem un citām tirdzniecības barjerām, lai neveidotos *BTL* priekšrocību pielietošana precēm, kas ir ražotas ārpus nolīguma dalībvalstīm⁴⁰. Augstākajās integrācijas pakāpēs šis jautājums daļēji tiek atrisināts ar vienotās ārējās tirdzniecības politikas izveidi pret trešajām valstīm. Toties brīvās tirdzniecības nolīgumos, tirdzniecības politika pret trešajām valstīm saglabājas neatkarīga. Tāpēc nosakot kurām precēm tiks piemēroti atvieglotie tarifu nosacījumi tiks sekmēta godīga savstarpējā tirdzniecība nolīguma ietvaros.

³⁶ PTO mājaslapa, *Par PTO*. Pieejams:

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gatt1994_09_e.htm (skatīts 10.04.2017)

³⁷ Snorrason S.T., *Asymetric Economic Integration*. Heidelberg, Physica-Verlag HD. 2012. 12.p

³⁸ PTO mājaslapa, *GATT 1994, Article XXIV*, pieejams:

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gatt1994_09_e.htm#article24A8a (skatīts 10.04.2017)

³⁹ Jovanovic M., *The Economics of International Integration*. Cheltenham UK & Northampton USA. Edward Elgar Publishing LTD. 2006. pp. 169 – 173.

⁴⁰ Turpat;

Minētie faktori norāda uz galvenajām atšķirībām, kas izteikti parādās tieši *BTL*. Saglabājot neatkarību ārējās tirdzniecības politikas noteikšanā un stimulējot tirdzniecību starp nolīguma dalībvalstīm valstis ir spējīgas efektīvi paaugstināt labklājību.

Protams, arī *BTL* atšķirības noved pie potenciālām problēmām, kas augstākos integrācijas veidos ir mazāk sastopamas. Piemēram, tirdzniecības ietekme uz nodarbinātību, kas var rasties no otras dalībvalsts potenciāli lētāka darbaspēka⁴¹. Uzņēmumu nespēja konkurēt ar citas nolīguma dalībvalsts efektīvākiem uzņēmumiem, var novest līdz bezdarba pieaugumam. Parādās nepieciešamība saglabāt efektivitāti un samazināt izmaksas, kas var tikt panāktas uz darbaspēka rēķina.

Visbeidzot Svarīgi ir pieminēt to, ka *BTL* vienošanās procesā tiek noteikts arī laika periods kurā ir nepieciešams īstenot tirdzniecības barjeru atcelšanu. Konkrēti tarifu samazināšana vai atcelšana var būt pakāpeniska un pilnīga *BTL* nosacījumu īstenošana var ieilgt pat vairākus gadus⁴². Šis sekmē attiecīgo dalībvalstu spēju pielāgoties potenciālajām tirdzniecības izmaiņām un samazina risku vietējiem ražotājiem.

Būtiskākās *BTL* atšķirības ir tieši saistītas ar to integrācijas pakāpi, kas izpaužas caur šo neatkarības saglabāšanu attiecībā pret līgumā neiesaistītajām valstīm. Svarīgāka kļūst arī preču izcelsmes valsts noteikšana, lai *BTL* labvēlīgo tarifa likmi neizmantotu valstis, kas nav iekļautas *BTL*. Augstākās integrācijas pakāpes šos trūkumus apiet ar vienotas ārējās tirdzniecības politikas un arī vienotas iekšējās politikas veidošanu.

Šajā nodaļā varēja iepazīties ar starptautiskās tirdzniecības teorijas pamatidejām, kas skaidro starptautiskās tirdzniecības potenciālu un ieguvumu visām, tirdzniecībā iesaistītajām pusēm. Tika arī raksturota ekonomiskās integrācijas būtība un izpausmes veidi, kas arī skaidro mūsdienu ciešāku ekonomisko sadarbību starp valstīm. Ekonomiskā integrācija arī izskaidro dažādos sadarbības veidus no kuriem visvairāk tiek piekopta tieši divpusējo preferenču tirdzniecības līgumu izveide. Valstis izvēlas veidot ciešākas divpusējās attiecības noslēdzot brīvas tirdzniecības līgumus, lai stimulētu savstarpējo tirdzniecību, bet tai pašā laikā saglabātu iespēju regulēt tirdzniecību ar trešajām valstīm. Sīkāk tika izskatītas arī brīvās tirdzniecības nolīgumu būtiskākās atšķirības no citiem ekonomiskās integrācijas veidiem, kas sekmēs turpmākajās nodaļās analizēto Eiropas Savienības un Kanādas sadarbības nolīgumu (CETA) un tā ietekmi.

⁴¹ **Paul J. R.**, *The Cost of Free Trade*. Brown Journal of World Affairs. Vol 22. Issue 1. 2015. pp. 190 – 209.

⁴² **European Commission**, *Trade negotiations step by step*. 2013. pieejams:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149616.pdf skatīts (10.04.2017)

2. EIROPAS SAVIENĪBAS UN KANĀDAS SADARBĪBAS NOLĪGUMA IETEKME UZ EIROPAS SAVIENĪBU

Iepriekšējā nodaļā varēja iepazīties ar ekonomiskās integrācijas būtību un tās veidiem, kas konkrēti skaidro valstu savstarpējo sadarbību arī mūsdienās. Viens no visplašāk piekoptajiem ekonomiskās sadarbības veidiem mūsdienās ir divpusēju līgumu noslēgšana. Lielvalstis un ietekmīgākie spēlētāji pasaules ekonomikā uzmanīgi izvēlas partnervalstis ar kurām veidot ciešākas tirdzniecības un ekonomiskās attiecības. Tas ļauj saglabāt savu pozīciju pret citām valstīm un vienlaicīgi ļauj paaugstināt labklājību sadarbojoties ar valstīm, kuru intereses abām pusēm sakrīt.

Viens no darba izstrādes laikā aktuālākajiem divpusējās sadarbības līgumiem ir Eiropas Savienības (ES) un Kanādas visaptverošais ekonomiskās un tirdzniecības sadarbības nolīgums jeb *CETA* (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*). Saukts arī par jauno “zelta” standartu divpusējo sadarbības līgumu kontekstā, *CETA* ir sadarbības līgums, kas ir izstrādāts tirdzniecības veicināšanai un ekonomiskās sadarbības stimulēšanai starp ES un Kanādu. Jauns pavērsiens ciešāku sadarbības attiecību izveidē ne tikai raksturo pašreizējo situāciju pasaulē, bet arī potenciāli norāda uz to, ka nākotnē var pieaugt tieši divpusējo sadarbības nolīgumu izstrāde un īstenošana. Tāpēc ir svarīgi iepazīties ar vienu no darba izstrādes laikā svarīgākajiem divpusējās ekonomiskās sadarbības nolīgumiem.

2.1. Līdzšinējā ekonomiskā sadarbība starp Eiropas Savienību un Kanādu

Viens no darba izstrādes laikā būtiskākajiem pavērsieniem divpusējo starpvalstu sadarbības attiecību stiprināšanā ir ES un Kanādas noslēgtais brīvās tirdzniecības līgums *CETA*. Darba izstrādes laikā šis līgums ir apstiprināts no Eiropas Parlamenta (EP) puses un notiek ratificēšanas process no Kanādas un ES dalībvalstu puses, lai tas tiktu veiksmīgi un pilnīgi ieviests⁴³. Šis pavērsiens divpusējās sadarbības kontekstā arī norāda uz turpmāko citu nolīgumu izstrādes un īstenošanas potenciālu, jo *CETA* ir orientēts ne tikai uz tirdzniecības atvieglošanu, bet arī sadarbību ilgspējīgas attīstības īstenošanai. Neskatoties uz to, *CETA* ir ekonomiski

⁴³ **European Parliament**, *CETA: MEPs back EU-Canada trade agreement*, pieejams: <http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/20170209IPR61728/ceta-meps-back-eu-canada-trade-agreement> (skatīts 18.04.2017)

nozīmīgs solis gan ES, gan Kanādas attīstībai un kopumā nolīguma potenciāls paaugstinās abu pušu labklājību. Bet lai konkrēti identificētu *CETA* potenciālu un iespējas, ko šis jaunās paaudzes nolīgums var piedāvāt abām pusēm, ir nepieciešams iepazīties ar līdzšinējās ES un Kanādas attiecību attīstību.

Pirms veicot paša *CETA* līguma satura, būtības un tā nozīmes analīzi ES un Kanādai, ir nepieciešams identificēt pamatojumu šī līguma izveidei. Ja valstis tiecas uz savstarpējās ekonomiskās un tirdzniecības sadarbības līguma noslēgšanu, ir jāpastāv iemeslam tā izveidei, proti, jau iepriekš jāpastāv stabilām ekonomiskās un tirdzniecības sadarbības attiecībām. Šis ir viens no iepriekšējā nodaļā minētajiem ekonomiskās integrācijas priekšnoteikumiem, kas ietekmē veiksmīgu integrācijas procesa norisi. Lai identificētu, kāda ir bijusi līdzšinējā sadarbības starp ES un Kanādu tiks izpētīti tirdzniecības statistikas dati starp abiem reģioniem periodā no 2006.g līdz 2016.g, iekļaujot arī nozīmīgākos sadarbības sektorus un citus sadarbības izpausmes veidus.

Eiropas Savienības starptautisko pozīciju pasaulē pamato ekonomiskā bloka izmērs, kur ES kopējais tirgus ir lielākais pasaulē. Lielākā daļa pasaules valstu gan eksportē uz ES, gan importē produkciju no ES, kas norāda uz ekonomiskā bloka pozīciju un nozīmi starptautiskajā tirdzniecībā. Pašreizējais ES īpatsvars starptautiskajā tirdzniecībā, izvirza ekonomisko bloku kā vienu no lielākajiem preču un pakalpojumu eksportētājiem un importētājiem pasaulē. Pēc *Eurostat* datiem, ES īpatsvars pasaules kopējā eksporta apjomā ilgstoši saglabāja pirmo vietu (eksportā no 2007 – 2013.g.⁴⁴). Tāpēc ir saprotams, ka līdzīgi attīstītu valstu un reģionu tirdzniecības struktūrā tieši ES ir viens no nozīmīgākajiem partneriem. Identificējot līdzšinējo sadarbību un sadarbības tendences starp ES un Kanādu varēs iegūt pamatojumu ciešāku tirdzniecības attiecību izveidei ar Kanādu.

Ekonomiskās un tirdzniecības sadarbības jautājumos ES un Kanāda jau ilgstoši veic ikgadējas divpusējās sarunas, kas ir orientētas uz abpusēju labklājības paaugstināšanu⁴⁵. Pirmā šāda veida sadarbība jau aizsākās 1976.g, kad tika noslēgts līgums par tirdzniecības un ekonomisko sadarbību starp Kanādu un Eiropas Kopieni (*Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation Between Canada and the European Community*). Tāpēc, ka 1976.g noslēgtais līgums bija pirmais divpusējās sadarbības līgums starp ES un Kanādu, tas arī būtiski ir ietekmējis turpmāko savstarpējo sadarbību. Pēc 1976.g, sadarbība starp ES un Kanādu attīstījās un iekļāva aizvien plašāku jautājumu klāstu, kā piemēram,

⁴⁴ **Eurostat**, *International trade – longterm indicators, Share of EU in the World Trade (ext_lt_intro)*, pieejams: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database> (skatīts 18.04.2017)

⁴⁵ **European Commission**, *EU and Canada cooperation*, pieejams: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/> (skatīts 18.04.2017)

tirdzniecības problēmu risināšanu starptautiskajā mērogā, sadarbību tirdzniecības veicināšanā, kā arī ekonomisko sadarbību rūpniecības, zinātnes, vides u.c. attīstībā⁴⁶.

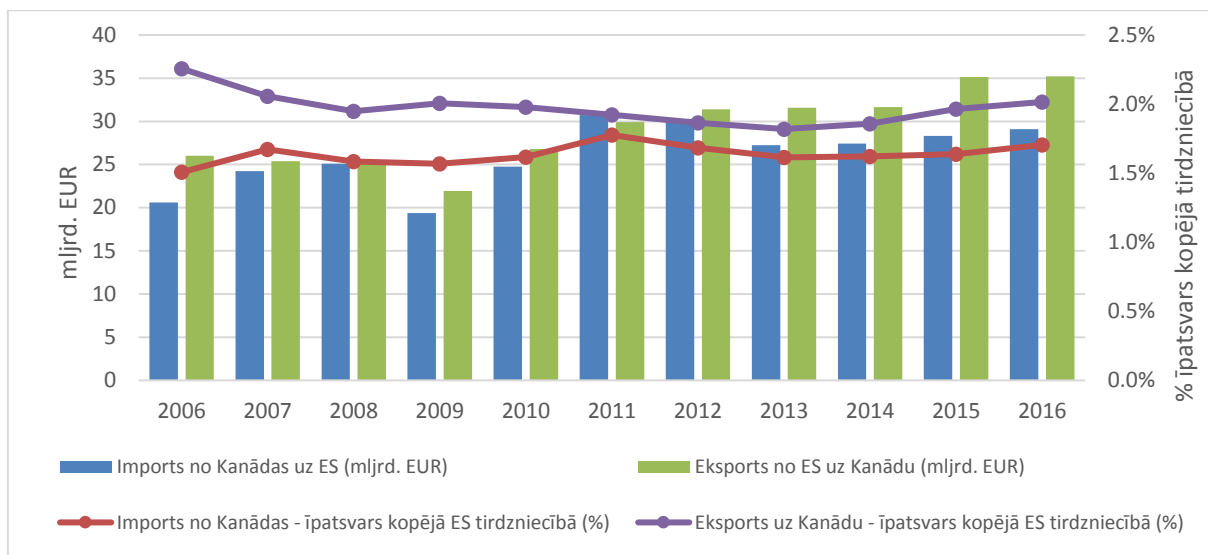
Pateicoties šo agrīno sadarbības attiecību izveidei, arī turpmāk divpusējas sadarbības ceļā tika virzīti citi priekšlikumi, kas rezultātā arī sekmēja ciešāku tirdzniecības attiecību izveidi. Piemēram, ES un Kanādas līgums par dzīvniekiem un dzīvnieku izcelsmes produktu tirdzniecību (*Veterinary Agreement*), kas noteica sanitāro standartu ieviešanu šo produktu tirdzniecībā starp ES un Kanādu⁴⁷. Turpmāk šāda veida divpusējie līgumi arī tika slēgti alkoholisko dzērienu tirdzniecībā kā Kanādas un Eiropas Kopienas līgums par alkoholisko dzērienu tirdzniecību (*Canada - European Community Wine and Spirits Agreement*) un deva Kanādai vieglāku piekļuvi ES tirgiem⁴⁸. Šī ciešā un ilgstošā Kanādas un ES savstarpējā sadarbība norāda uz to, ka abas puses ir apņēmušās uz savstarpējās labklājības un attīstības veicināšanu. Vēl ir svarīgi minēt to, ka ES un Kanādas savstarpējā sadarbība ilgstoši ir balstījusies tieši uz tirdzniecības problēmu un to saistīto jautājumu risināšanu, kas jau tad ļāva virzīties uz savstarpējās tirdzniecības stimulēšanu. Sadarbojoties šo dažādo divpusējo līgumu noslēgšanā un izveidē ES un Kanāda jau ilgstoši ir risinājuši abpusējas problēmas tirdzniecībā, kas ir stiprinājis reģionu savstarpējo tirdzniecību.

Konkrēti Kanādas un ES tirdzniecības attīstību jautājumā ir jānorāda uz abu pušu lomu attiecīgi ES un Kanādas tirdzniecības struktūrā. Lai arī Kanāda nav lielākā ES tirdzniecības partnervalsts, tā tomēr ir ieņēmusi stabilu un nozīmīgu vietu ES kopējā tirdzniecības struktūrā. Kanāda ir ilgstoši saglabājusi konkrētu pozīciju ES kopējā tirdzniecības struktūrā un ļoti reti, kad Kanādas nozīme ir būtiski mainījusies. Kanādas un ES tirdzniecības attiecību attīstības dinamiku var skaidrāk redzēt 2.1. att., kas attēlo preču tirdzniecības plūsmas starp Kanādu un ES kopš 2006.g.

⁴⁶ **Government of Canada**, *Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation Between Canada and the European Community 1976*, pieejams: http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/commerce_international/agreements-accords.aspx?lang=eng (skatīts 18.04.2017)

⁴⁷ **European Commission**, *Food safety, Sanitary and Phytosanitary Agreements*, pieejams: https://ec.europa.eu/food/safety/international_affairs/trade/agreements_en (skatīts 18.04.2017)

⁴⁸ **Government of Canada**, *Agriculture and Agri-Food Canada, Canada - European Community Wine and Spirits Agreement*, pieejams: <http://www.agr.gc.ca/eng/industry-markets-and-trade/agri-food-trade-policy/trade-agreements-in-force/canada-european-community-wine-and-spirits-agreement/?id=1383943512933> (skatīts 18.04.2017)



2.1. att. Eiropas Savienības un Kanādas savstarpējās preču tirdzniecības attīstība no 2006.g – 2016.g. (mljrd. EUR)

Avots: *Autora veidots pēc Eiropas Komisijas tirdzniecības datiem ārpus ES⁴⁹*;

2.1 att. ir redzama Kanādas stabilā vieta ES tirdzniecības struktūrā, kas ilgstoši ir saglabājusies 1.5% un 2% robežās attiecīgi importā un eksportā. Importēto preču apjoms no Kanādas uz ES ir ilgstoši svārstījies ap 1.5% no kopējā importētā preču apjoma un tikai 2011.g. pietuvojoties 2% atzīmei. Tas norāda ne tikai uz stabilo pieprasījumu pēc Kanādas precēm, bet arī stabilajām tirdzniecības attiecībām gadu gaitā. Ir jāuzsver, ka gan eksporta un importa apjoms, pēdējo gadu laikā ir novērojama pieaugoša tendence, kas liecina par abu pušu pieaugošo preču pieprasījumu attiecīgi otras puses tirgū. No tā var secināt, ka pastāv pamats ciešāku tirdzniecības attiecību veidošanā.

Eiropas Savienības preču importa struktūrā, no Kanādas visvairāk tiek importētas rūpnieciskās preces, kas sastāda 90.9% no kopējā Kanādas importa apjoma. Visvairāk 2016.g tika importēti dārgmetāli (32.1 % jeb 9.3 mljrd. EUR), mašīnas un iekārtas (13.6% jeb 3.9 mljrd. EUR) un minerālprodukti (11.4% jeb 3.3 mljrd. EUR)⁵⁰. Ir jāpiemin, ka Kanāda kā viens no lielākajiem izejvielu ražotājiem ir izdevīga partnervalsts Eiropas Savienībai, šis faktors parādīsies arī turpmākajās nodaļās kā viens no svarīgākajiem ieguvumiem no *CETA*.

Preču eksports no ES uz Kanādu līdz šim ir izrādījis augošu tendenci un pārsvarā svārstās ap 2% no kopējā ES eksporta apjoma. Līdzīgi, ka importa struktūras analīzē, Kanāda saglabā

⁴⁹ **European Commission, Trade – Statistics**, Pieejams: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=1DD09A7FF338BA4541EB384A8D3E3A67?page=s%20t%20Statistics.html&docType=main&languageId=en> (skatīts: 18.04.2017)

⁵⁰ **European Commission, European Union Trade in goods with Canada**, pieejams: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf (skatīts 18.04.2017)

stabilu vietu ES eksportā, kas norāda uz ES preču stabilo pieprasījumu un ES nozīmi Kanādas tirgū. Turklāt eksporta pieaugošā tendence, pat ar tirdzniecības ierobežojumiem, norāda uz Kanādas nozīmi ES un pozicionē šo tirgu kā pievilcīgu eksporta galamērķi ES dalībvalstīm. Eksporta pieaugums norāda uz abu valstu potenciālu tirdzniecībā, kas vēl vairāk tiktu stimulēts ja savstarpējie tirdzniecības ierobežojumi tiktu atcelti.

Preču eksporta struktūrā no ES puses dominē rūpnieciskā ražojuma produkcijas eksports uz Kanādu. Konkrēti pēc Eiropas Komisijas (EK) sastādītā ziņojuma no trīs standarta preču grupām, kas ir lauksaimniecības, zvejniecības un rūpniecības preces, ES rūpnieciskā ražojuma preces atbild par 78.6% no eksporta apjoma uz Kanādu. Tas iekļauj mehāniskās ierīces (23.6% jeb 8.3 mljrd. EUR), transporta līdzekļus un aprīkojumu (18.8% jeb 6.6 mljrd. EUR), kā arī ķīmiskās rūpniecības preces (16.8% jeb 5.8 mljrd. EUR)⁵¹.

Kopumā Kanādas pozīcija ES tirdzniecības struktūrā pēc *Eurostat* datiem dod arī skaidrāku izpratni par tās nozīmi starp citiem tirdzniecības partneriem. 2016.g Kanāda ierindojas 10. vietā pēc kopējā tirdzniecības apjoma (t.i. eksports un imports kopā)⁵². Sadalot šo rādītāju attiecīgi importa un eksporta ziņā, Kanāda kā ES eksporta galamērķis 2016.g ir 11. vietā no valstīm ārpus ES (*Extra – EU*). No Kanādas uz ES tiek arī importēts salīdzinoši neliels apjoms, kas 2016.g ierindo Kanādu 12.vietā⁵³. Lai arī Kanāda jau ir ES desmit nozīmīgāko tirdzniecības partneru starpā, ir pamats uzskatīts, ka jauno divpusējo tirdzniecības attiecību rezultātā šī pozīcija uzlabosies.

Tāpēc, ka Kanāda ierindojas desmit ES svarīgāko tirdzniecības partnervalstu vidū, var arī spekulēt, ka tas ir būtisks pamats ES izvēlēties veidot ciešākas tirdzniecības attiecības ar šo valsti. Šis tiek arī pamatots no ekonomiskās integrācijas viedokļa, kur ja tirdzniecības attiecības jau ir pastāvējušas starp divām pusēm, tad tirdzniecības liberalizācijas rezultātā ir sagaidāms pozitīvs ieguvums un tirdzniecības pieaugums. Turklāt svarīgs aspekts ES un Kanādas savstarpējā tirdzniecībā ir arī fakts, ka kopš 2006.g. tirdzniecības bilance ar Kanādu bija negatīva tikai 2011.g. (- 839 milj. EUR)⁵⁴, kas Kanādu pozicionē kā izdevīgu eksporta tirgu ES precēm. Tāpēc, arī līdzšinējās tirdzniecības bilances stāvoklis var būt attiecināms kā viens no iemesliem, kas pamato ES pozitīvo nostāju ekonomisko attiecību stiprināšanā ar Kanādu.

Līdzīga situācija ir arī Kanādas un ES pakalpojumu tirdzniecības struktūrā, kas līdzīgi kā preču tirdzniecībā, nostāda ES kā lielāko ieguvēju. Pēc oficiālajiem datiem *Eurostat*,

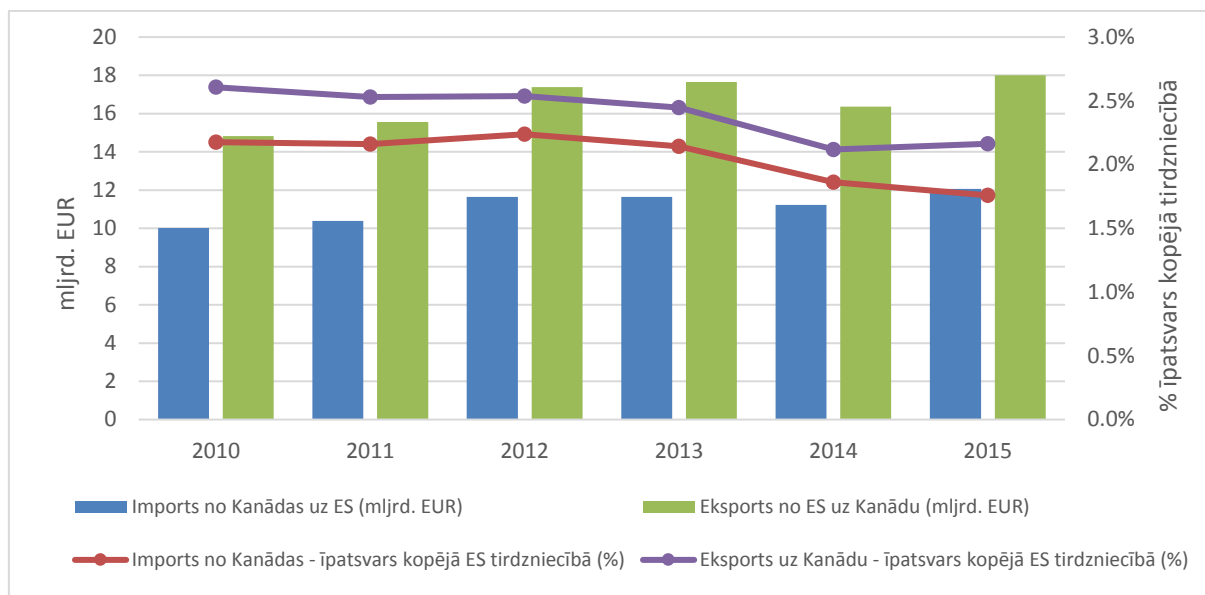
⁵¹ **European Commission**, *European Union Trade in goods with Canada*, pieejams: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf (skatīts 18.04.2017)

⁵² **Turpat**;

⁵³ **Turpat**;

⁵⁴ **European Commission**, *Trade – Statistics*, Pieejams: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=1DD09A7FF338BA4541EB384A8D3E3A67?page=s%20t%20Statistics.html&docType=main&languageId=en> (skatīts: 18.04.2017)

starptautiskā pakalpojumu tirdzniecība starp ES un Kanādu ir pieejama periodā no 2010.g. līdz 2015.g. un ir attēlota 2.2. att.



2.2. att. Eiropas Savienības un Kanādas savstarpējā tirdzniecība pakalposumos, imports un eksports no 2010.g – 2015.g. (mljrd. EUR)

Avots: *Autora veidots pēc Eurostat datiem par pakalpojumu tirdzniecību ārpus ES⁵⁵;*

Pēc līdzšinējās situācijas abu valstu savstarpējā pakalpojumu tirdzniecībā var redzēt, ka aktīvāk šajā jomā darbojas tieši ES. Pozitīvā pakalpojumu tirdzniecības bilance arī norāda uz turpmāko potenciālo ieguvumu, kad piekļuve pakalpojumu tirgum tiks atvieglota ES dalībvalstīm. Līdzšinējais pakalpojumu eksports no ES uz Kanādu ir pieaudzis no 2010.g 14 mljrd. EUR līdz 16.5 mljrd. EUR 2015.g, kas sastādīja 2.2% no kopējā pakalpojumu eksporta apjoma. Turpretī pakalpojumu imports no Kanādas ir būtiski mazāks, bet kopš 2010.g ir novērojama pieaugoša tendence Kanādas pakalpojumu tirdzniecībā. 2010.g šis apjoms sasniedza 10 mljrd. EUR, bet piecus gadus vēlāk tas jau bija 12 mljrd. EUR apmērā⁵⁶. Pakalpojumu tirdzniecībā, līdzšinējā situācija atšķiras ar to, ka kopējais tirdzniecības apjoms ir gandrīz divas reizes mazāks nekā preču tirdzniecībā. Tas norāda uz to, ka preču tirdzniecība starp Kanādu un ES tomēr ir būtiskāka savstarpējās tirdzniecības sastāvdaļa. Toties neskatoties uz pašreizējo situāciju, atsevišķām ES dalībvalstīm pastāv tieši jaunas iespējas pakalpojumu tirdzniecībā, kas veidosies no *CETA*.

⁵⁵ Eurostat, *International trade in services, geographical breakdown, International Trade in Services (bop_its6_tot)*, pieejams: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-services/data/database> (skatīts 19.04.2017)

⁵⁶ Turpat;

Starp Kanādas un ES līdzšinējās tirdzniecības sadarbību ir jāizceļ fakts, ka lielākais ieguvums ir tieši ES, kas ir skaidrojams no individuālo ES dalībvalstu attīstības viedokļa. Konkurētspējīgākās valstis pasaulē ir tieši ES sastāvā, piemēram, Vācija, Lielbritānija un Zviedrija. Šīs valstis, darba izstrādes laikā, pēc Pasaules ekonomikas foruma (*World Economic Forum*) ikgadējā konkurētspējas ziņojuma (*Global Competitiveness Report*) ierindoja desmit konkurētspējīgāko valstu starpā⁵⁷. Tas var liecināt par to, ka ES preces un pakalpojumi ir konkurētspējīgāki ārvalstu tirgos, kas ir pamatots no līdzšinējās sadarbības viedokļa. To arī parāda Kanādas tirdzniecības struktūra, kurā ES ir otrs lielākais tirdzniecības partneris Kanādai un kopā sastāda 8% no Kanādas tirdzniecības apjoma 2016.g.⁵⁸. Kopējais ieguvums šajā jautājumā ir plašais ES dalībvalstu skaits un kā tika minēts iepriekš, arī ES sastāva esošo konkurētspējīgāko valstu skaits.

Ir jāizceļ būtiska atšķirība ES un Kanādas līdzšinējā sadarbībā, kas ir konkrēti saistīta ar ES lielāko dalībvalstu nozīmi Kanādas tirdzniecības struktūrā. Iepriekšminētās ES valstis (Vācija, Francija, Lielbritānija) ir tās, kas sastāda lielāko daļu tirdzniecības apjoma ar Kanādu. Līdzšinējās, galvenās Kanādas tirdzniecības partnervalstis ir attēlotas 2.1 tab.

2.1. tabula Galvenās Kanādas partnervalstis Eiropas Savienībā 2015.g, tirdzniecības apjoms milj. EUR un īpatsvars Kanādas tirdzniecībā;

	Imports (mljrd. EUR)	Eksports (mljrd. EUR)	Īpatsvars Kanādas importā (%)	Īpatsvars Kanādas eksportā (%)
Eiropas Savienība	35.14	28.31	8.4%	7.7%
Vācija	10.01	3.16	2.4%	0.9%
Lielbritānija	5.25	11.99	1.3%	3.3%
Itālija	3.67	1.45	0.9%	0.4%
Francija	3.25	2.20	0.8%	0.6%
Nīderlande	3.02	2.43	0.7%	0.7%
Beļģija	1.92	2.87	0.5%	0.8%
Spānija	1.37	0.92	0.3%	0.2%

Avots: *Autora veidots pēc ES un Kanādas tirdzniecības statistikas datiem*⁵⁹;

⁵⁷ *World Economic Forum, Global Competitiveness report 2016 – 2017*, pieejams:

<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/competitiveness-rankings/> (skatīts 19.04.2017)

⁵⁸ *European Commission, European Union, Trade in goods with Canada*, publicēts 17.02.2017, pieejams:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf (skatīts 19.04.2017)

⁵⁹ Turpat;

Attēlotajā tabulā ir skaidri redzams, kuras valstis ieņem lielāko īpatsvaru Kanādas tirdzniecībā ar ES. Attiecīgi šīs valstis, kā Vācija, Lielbritānija, Francija un Itālija sastāda lielāko daļu tirdzniecības ar Kanādu un arī atstāj lielāko iespaidu preču tirdzniecības struktūrā (piemēram, Vācijas automašīnas). Var redzēt, ka gandrīz par trešdaļu no ES eksporta uz Kanādu atbild tieši Vācija, kas 2016.g galvenokārt eksportēja transportlīdzekļus un transportlīdzekļu rezerves daļas (1.48 mljrd. EUR), kā arī mehāniskās ierīces (3.03 mljrd. EUR)⁶⁰. Tāpēc, ka ES ir otrs lielākais tirdzniecības partneris Kanādai, ir svarīgi ņemt vērā šo lielvalstu nozīmi Kanādas tirdzniecības struktūrā, kas turpmākajā *CETA* analīzē ir nozīmīgs aspekts.

Kopumā, līdzšinējā Kanādas un ES sadarbība ir ilgstoši bijusi balstīta uz ikgadēju savstarpējo samitu organizēšanu, kuros risināti problemātiskie tirdzniecības un ekonomiskās dabas jautājumi. Šī ilglaicīgā sadarbība un tirdzniecības dinamika starp abām pusēm ir būtisks pamats pašreizējo attiecību stiprināšanai, kas ir noslēgusies kā *CETA* veiksmīga izstrāde. Ieskats kopējajās tirdzniecības attiecības arī parāda būtiskākās nozares abu valstu tirdzniecībā, kā arī būtiskākos tirdzniecības partnerus ES dalībvalstu starpā. No tā var secināt un izvirzīt arī potenciālos lielākos ieguvējus no tirdzniecības liberalizācijas starp ES un Kanādu. Uz šīs informācijas pamata, turpmākajās nodaļās pamatojoties uz līdzšinējo attiecību struktūru, varēs skaidri identificēt lielākos ieguvējus un nozīmīgākas nozares, kas piedzīvos izmaiņas *CETA* iespaidā.

2.2. *CETA* nolīguma būtība un ieguvums Eiropas Savienībai

Iepazīstoties ar līdzšinējo Kanādas un ES sadarbību ekonomiskajos un tirdzniecības jautājumos ir identificēti svarīgākās nozares un preces tirdzniecībā ar Kanādu. Lai detalizētāk analizētu potenciālās iespējas un ieguvumus ES no *CETA*, ir jāiepazīstas ar līguma būtību un tā saturu. Rezultātā tiks noskaidrots kurās nozarēs var prognozēt lielākos ieguvumus, kā arī kuras valstis no šī līguma būs lielākās ieguvējas. Darba izstrādes laikā, ES – Kanādas visaptverošais ekonomiskās un tirdzniecības sadarbības nolīgums jeb *CETA* ir apstiprināts no Eiropas Parlamenta (EP) puses, bet tā pilnīgai ieviešanai ir nepieciešama ratificēšana no Kanādas un arī no ES dalībvalstu puses⁶¹. Tāpēc, ka līguma pilnīga ieviešana var potenciāli notikt tikai pēc

⁶⁰ **Federal Statistical Office Germany**, *Foreign Trade – Trading partners: Canada*, publicēts 2017, pieejams: <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/ForeignTrade/ForeignTrade.html> (skatīts 19.04.2017)

⁶¹ **European Commission**, *European Commission welcomes Parliament's support of trade deal with Canada*, pieejams: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1624> (skatīts 20.04.2017)

vairākiem gadiem, darba izstrādes laikā, *CETA* provizoriskā piemērošana ir viens no būtiskākajiem analīzes faktoriem. Provizoriskā piemērošana nozīmē to, ka ne visi līguma aspekti tiks piemēroti, tāpēc ir jāorientējas konkrēti uz tirdzniecības barjeru samazināšanu un iespējām pakalpojumu tirdzniecībā.

Balstoties uz ekonomiskās integrācijas teoriju, *CETA* līguma būtība ir balstīta uz tirdzniecības ierobežojošo barjeru atcelšanu starp līgumā iesaistītajām pusēm. *CETA* līgums kopumā paredz atcelt 98.6% Kanādas tarifu likmes ES precēm un 98.7% ES tarifu likmes Kanādas precēm, kas pārsvarā spēkā stāsies līguma provizoriskās piemērošanas brīdī⁶². Toties ir jāpiemin, ka ne visi tarifi tiek atcelti līgumam stājoties spēkā. Konkrētas tarifu likmes precēm, kuras ES un Kanāda ir noteikusi *CETA* līgumā tarifi tiks samazināti pakāpeniski. Lai arī līguma būtībā ir pilnīga tirdzniecības liberalizācija, lai samazinātu risku, kas var rasties dažās nozarēs, valstis konkrētām preču grupām tarifus atceļ pakāpeniski trīs, piecu vai septiņu gadu periodā⁶³. Tāpēc, ka vispārējais *CETA* mērķis ir Kanādas un ES savstarpējās tirdzniecības stimulēšana, identificējot potenciāli riskam pakļautākās tirdzniecības preču grupas ļauj arī regulēt to tirgu un potenciālās izmaiņas no tirdzniecības liberalizācijas.

Preču grupas, kas ietilpst šajā pakāpeniskā tarifu samazināšanā ir konkrēti definētas gan no Kanādas puses, gan no ES puses. Balstoties uz *CETA* gala varianta apkopojuma dokumentu, tās iekļauj transporta līdzekļu (automašīnu) preces, atsevišķas zvejniecības preces un daļu konkrētu lauksaimniecības preču⁶⁴. Tas nozīmē, ka klasificētās preces ir pakļautas pakāpeniskai tarifu samazināšanai un nodrošina attiecīgo tirgu iespēju laicīgi pielāgoties un sagatavoties izmaiņām no potenciālā importa pieauguma.

Protams, bez precēm, kuru tarifi tiks pakāpeniski samazināti, pastāv arī konkrētas preču grupas, kas ir pakļautas stingrākiem regulējumiem vai vispār nav iekļautas tarifu samazināšanas procesā. Šīs preces ir klasificētas kā *paaugstināta riska preces*, kas pēc Pasaules Tirdzniecības Organizācijas (PTO) definīcijas ir preces, kas ir vairāk pakļautas riskam no preču grupas importiem, kas nāk no citām valstīm⁶⁵. Paaugstināta riska preces *CETA* līgumā ir vai nu vispār atbrīvotas no tarifu samazināšanas vai to kvantitatīvie ierobežojumi ir atviegloti. Visspilgtākie piemēri ir tieši lauksaimniecības preču grupās, kur Kanāda saglabā tarifu likmes 8.3% no lauksaimniecības precēm. Daļa no šīm precēm ir pilnībā atbrīvotas no tarifu samazināšanas, bet daļai preču tiek uzliktas tarifu kvotas, kur samazināto tarifu likmi piemēro ja konkrēts apjoms

⁶² **European Commission**, *CETA – Summary of final negotiating results*, publicēts 2016. g. Februārī pieejams: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf (skatīts 20.04.2017)

⁶³ **Turpat**;

⁶⁴ **European Commission**, *Facts and figures of the EU-Canada Free Trade deal*, pieejams: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=974> (skatīts 21.04.2017)

⁶⁵ **PTO** mājaslapa, terminu vārdnīca, pieejams: https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/sensitive_products_e.htm (skatīts 21.04.2017)

netiek pārsniegts (piemēram, Kanāda atver piena produktu tirgu palielinot importa kvotas līdz 18.5 tonnām). Līdzīgi arī no ES puses tarifu likme tiek saglabāta vai daļēji atvieglota 6.2% no kopējā lauksaimniecības preču klāsta. ES gadījumā cūkgaļai, liellopu gaļai tiek ieviestas tarifu kvotas un vistas gaļai, tītara gaļai u.c. tarifu likmes netiek atceltas. Konkrēti liellopu gaļai tiek ieviesta labvēlīgāka importa kvota, kas ir būtisks ieguvums Kanādas eksportētājiem (palielinot ar tarifu neapliekamo apjomu līdz 45.8 tonnām liellopu gaļas⁶⁶). Veicot pat šo paaugstināta riska produktu tirdzniecības barjeru atvieglošanu, lai arī ne pilnīgu, norāda uz to, ka Kanāda un ES ir orientētas uz godīgas tirdzniecības stimulēšanā. Pat ekonomiski nozīmīgas nozares un paaugstināta riska produkti tiek daļēji iekļauti tirdzniecības liberalizācijā un netiek pilnīgi ierobežota piekļuve šo preču grupu tirgiem.

Vēl *CETA* ietvaros parādās liela nozīme izcelsmes valsts noteikšanai, kas ir viens no būtiskākajiem aspektiem brīvās tirdzniecības līguma izveidē, jo tas nosaka uz kādām precēm var tikt attiecinātas samazinātās tarifu likmes. Būtiska problēma pastāv situācijā kurā netiek identificēti šie noteikumi par izcelsmes valsti, jo rezultātā var notikt trešo valstu lētākās produkcijas ienākšana un atkārtota eksportēšana brīvās tirdzniecības valstu starpā. Atšķirības parādās tajā, ka preces tiek uzskatītas par Kanādas izcelsmes ja 40% to ražošanā izmantotie materiāli un izmaksas ir no Kanādas, toties ES šis īpatsvars ir 60%⁶⁷. Par Kanādas un ES atšķirīgajiem izcelsmes valsts noteikumiem ir veidoti izteikumi, kas minēta ES *CETA* apkopojuma dokumentā "...Kanādas automašīnu, tekstilpreču un pārtikas produktu eksportētājiem būtu apgrūtināti izpildīt striktos ES noteikumus"⁶⁸. Tāpēc *CETA* ietvaros, lielākā daļa izcelsmes valsts nosacījumu ir ņemta no ES puses, bet tiek veidots kompromiss arī konkrētās preču grupās attiecībā pret Kanādu. ES un Kanādas sadarbības līgumā to panāk nosakot konkrētām eksporta precēm kvantitatīvos ierobežojumus, kur tiktu piemēroti atviegloti izcelsmes valsts noteikumi un attiecīgā tarifa likme (t.i. daļai no automašīnām, tekstilprecēm, lauksaimniecības produktiem u.c.)⁶⁹. Piemēram, Kanādas automašīnām ir izvirzīts nosacījums, kas atļauj 100 tūkst. vienību eksportu ar nulles tarifu ja produkta izcelsmes avoti ir Ziemeļamerika un ražošanā izmantotie materiāli, kas nav Kanādas izcelsmes sastāda ne vairāk kā 70% no to vērtības⁷⁰.

⁶⁶ **Council of The European Union**, *CETA – tariff elimination*, publicēts 14.09.2016 pieejams: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-1/en/pdf> (skatīts 21.04.2017)

⁶⁷ **European Parliament**, D-G for External Policies of the Union, *EU-Canada comprehensive economic and trade agreement*, pieejams: <https://bookshop.europa.eu/en/eu-canada-comprehensive-economic-and-trade-agreement-pbBB3112334/> (skatīts 21.04.2017)

⁶⁸ **European Commission**, *CETA – Summary of final negotiating results*, publicēts 2016.g Februārī pieejams: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf (skatīts 21.04.2017)

⁶⁹ **Turpat**;

⁷⁰ **Government of Canada**, *Rules of Origin and Origin Procedures – Trade in automobiles*, pieejams: http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/chapter_summary-resume_chapitre.aspx?lang=eng#a2_1 (skatīts 21.04.2017)

Ir būtiski izcelt arī to, ka līguma ietvaros tiek arī pieņemti jau pastāvoši regulējumi par tehniskajām tirdzniecības barjerām, kas nāk no vienotajiem PTO regulējumiem. Tas nozīmē, ka regulējumi attiecināmi uz tehniskajām tirdzniecības barjerām tiek piemēroti no PTO *Tehnisko tirdzniecības barjeru (TBT) nolīguma* un iekļauti *CETA*⁷¹.

Viens no nozīmīgākajiem nolīguma aspektiem, arī šī darba kontekstā, ir *CETA* sadaļa par publiskajiem iepirkumiem. Viens no lielākajiem ieguvumiem, kas visbiežāk tiek izcelts no ES dalībvalstu puses ir *CETA* pavērtās iespējas mazajiem un vidējajiem uzņēmumiem (MVU). Līgumā tiek iekļauta abu pušu spēja pretendēt uz publiskajiem iepirkumiem, kas nozīmē, ka nevar notikt diskriminācija pret uzņēmumiem, kas darbojas starptautiski (t.i. ES uzņēmumi, kas pretendē uz Kanādas tirgu un pretēji). Atšķirībā no citiem līgumiem, ko Kanāda ir slēgusi, *CETA* pirmo reizi paredz atvērt publisko iepirkumu tirgus ne tikai nacionālajā līmenī, bet arī provinču un pašvaldību līmenī. Šo līguma aspektu arī izcēla Kanādas – ASV ekspertu grupa, kas analizēja citu divpusējo sadarbības līgumu starpā arī *CETA* ietekmi uz Kanādas ekonomiku⁷². Eksperti norādīja, ka šī līguma sastāvdaļa ir potenciāls pamats citu, jau spēkā esošu, līgumu regulējumu pārmaiņai attiecībā uz publiskajiem iepirkumiem (konkrēti minēts piemērs – *NAFTA* līgums).

Identificējot *CETA* būtību un līguma nozīmīgākās sastāvdaļas, ir nepieciešams arī analizēt potenciālo kopējo ieguvumu, kas var rasties konkrēti visas ES mērogā. Pastāv dažādas prognozes, kas ilustrē potenciālo ieguvumu, bet ir jāņem vērā konkrēti *CETA* aspekti, kas atstās potenciāli lielāko iespaidu uz ES dalībvalstu ekonomikām.

Vieni no lielākajiem ieguvumiem ir sagaidāmi no rūpniecības preču tarifu likmes pilnīgas atcelšanas, kur lielākā daļa tarifu likmju tiks atcelta jau līgumam stājoties spēkā. Rūpniecības preču tirdzniecība sastāda lielāko eksporta apjomu starp ES un Kanādu, kas nozīmē, ka vienā no lielākajiem tirdzniecības sektoriem jau ir sagaidāmas būtiskas izmaiņas *CETA* stājoties spēkā. Šī sektora eksportētāji samazinātu izmaksas un spētu efektīvāk konkurēt ar vietējajiem ražotājiem. Tas rezultātā ļautu paaugstināt eksportēto produkcijas apjomus un nodrošinātu lielāku pozitīvo tirdzniecības bilanci ar Kanādu. Toties šī ir spekulatīva prognoze, kas potenciāli var būt arī pretēja, jo arī Kanādai tiek atvieglota pieeja ES tirgum.

Situāciju kurā Kanāda ir lielāka ieguvēja rūpniecības produkcijas eksportā atspoguļoja *George Philippidis* un *Elisaver Kitou* 2012.g veiktajā pētījumā. Šis pētījums tika balstīts uz GTAP (*Global Trade Analysis Project*) aprēķinu modeli un autori norāda uz ieguvumiem

⁷¹ **European Commission**, *CETA chapter by chapter - Chapter 4*, pieejams: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/> (skatīts 21.04.2017)

⁷² **Brouse K., Nguyen V., Lohschelder S.**, *CUSLI EXPERT ROUNDTABLE REPORT: CETA, TPP, TTIP, AND THE CANADA-U.S. TRADE RELATIONSHIP*, 2015, Canada-United States Law Journal, 39, pp. 202-207, Academic Search Complete, EBSCOhost;

smagās rūpniecības nozarē tieši Kanādai, ko skaidro ES tirgus izmēru un neierobežoto piekļuvi tam. Būtiski pieminēt, ka šī darba autori izvirza pieņēmumus par dažādiem tarifu samazināšanas/atcelšanas scenārijiem. Tāpēc, ka realitātē tiks atcelti praktiski visi tarifi rūpnieciskai produkcijai, tika izmantota arī šo autoru pētījuma rezultāti pie scenārija, kurā tiek atcelti pēc iespējas vairāk tirdzniecības barjeru. Šī darba autori prognozē, ka Kanādas tirdzniecības bilance var izmainīties un pacelties līdz 59 milj. EUR, kas rodas tirdzniecības radīšanas iespaidā⁷³. Turklāt, bieži autoru darbā parādās Kanādas priekšrocības, kas balstās uz piekļuvi proporcionāli lielākajam ES tirgum. Protams, ir jāpiekrīt šim faktam, ka Kanāda ir ieguvēja no piekļuves ES lielajam tirgum, jo ES tirgus sastāv no 500 miljoniem patērētāju⁷⁴. Šis aspekts konkrēti tiek pieminēts oficiālajās ES prognozēs par *CETA* ilustrējot abu pušu ieguvumus un iespējas. Līdzīga prognoze tika arī izvirzīta ES – Kanādas kopēja pētījumā par ciešāko tirdzniecības attiecību izveidi, kas tika izveidota pirms *CETA* pārrunu uzsākšanas 2008.g. Arī šajā ziņojumā ieguvums Kanādas rūpniecības produkcijai tika izcelts konkrētu sektoru starpā⁷⁵.

Otrs būtiskākais sektors, kurā var prognozēt izmaiņas tirdzniecībā ir lauksaimniecība, jo pastāvošo importa kvotu ierobežojumi tiks pakāpeniski atcelti vai arī būtiski atviegloti. Tas nozīmē, ka Kanādas kvantitatīvie ierobežojumi piena produktiem tiks atviegloti (tarifu kvota 18.5 tonnām piena produktu), kas rezultātā ietekmēs piena produktu eksporta pieaugumu no ES puses. Būtisks aspekts šajā ir tas, ka dažādi atvieglojumi abu pušu lauksaimniecības tirdzniecībā veidojas no savstarpējās vienošanās atcelt konkrētu tarifu likmes (piena produktu gadījumā, ES atcels tarifus importētajiem Kanādas piena produktiem)⁷⁶. Tiks ietekmēta lauksaimniecības preču plūsma, kas pašlaik sastāda tikai 4% no eksporta uz Kanādu⁷⁷. Ņemot vērā prognozēto ietekmi uz ES lauksaimniecības eksportu, ir jāpiekrīt, ka atvieglojumi šajā preču grupas tirdzniecība noteikti stimulēs to eksportu uz Kanādu. Tāpēc, ka līdz šim šo preču tirdzniecība ir ilgstoši bijusi ierobežota, ieviestie atvieglojumi dos plašāku piekļuvi piena produktu tirgum.

Vēl bez iepriekšminētajiem ieguvumiem, kopumā paveras plašākas iespējas lielai daļai ES MVU, jo būtiski tiek samazinātas preču eksporta izmaksas uz Kanādu. Turklāt tiek arī

⁷³ **Philippidis G., Kitou E.**, *Quantifying opportunities and threats: examining the Canada–EU trade negotiations*, *Journal of Economic Policy Reform* Vol. 15, No. 4, December 201, 302 – 320 pp. Academic Search Complete, EBSCOhost;

⁷⁴ **European Commission**, *Press release - CETA - a trade deal that sets a new standard for global trade*, pieejams: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-271_en.htm (skatīts 21.04.2017)

⁷⁵ **Joint study by European Commission and Government of Canada**, *Assessing the costs and benefits of a closer EU – Canada economic partnership*, pieejams:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf (skatīts 21.04.2017)

⁷⁶ **European Commission**, *CETA – Summary of final negotiating results*, publicēts 2016.g. Februārī pieejams: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf (skatīts 21.04.2017)

⁷⁷ **European Commission**, *European Union, Trade in goods with Canada*, publicēts 17.02.2017, pieejams: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf (skatīts 21.04.2017)

atviegloti preču standartu pārbaudīšanas nosacījumi (t.i. dubultā pārbaude, gan ES, gan Kanādā), kas samazina izmaksas MVU un rezultātā sekmē šo uzņēmumu spēju tirgot savas preces Kanādā⁷⁸. Bez tam liela daļa MVU ir arī iekļauti pakalpojumu tirdzniecībā ar Kanādu, tas nozīmē, ka jaunas iespējas un atvieglojumi pakalpojumu tirdzniecībā pienesīs būtiskas izmaiņas ES ekonomikā. Šis aspekts tiek izcelts no EK puses, kur lielākie ieguvumi tiek prognozēti no Kanādas pakalpojumu tirgus liberalizācijas, kas iekļauj iespējas finanšu, telekomunikāciju un jūras transporta pakalpojumu sniedzējiem⁷⁹.

Protams, individuālo nozaru ieguvums ir būtisks un iezīmē tieši tos līguma aspektus, kas potenciāli ir arī svarīgākie, bet *CETA* līgumā ir ietverts plašs klāsts sadarbības veidu, kas var būtiski atspoguļoties uz abu pušu ekonomisko attīstību. Šis kopējais iespaids uz ES un Kanādas ekonomiku parādās *Pierre Kohler* un *Servaas Storm* veiktajā pētījumā, kurā sniegts ne tikai autoru pašu aprēķins, bet arī iepriekš veikto pētījumu apkopojums. Konkrēti viens no pirmajiem pētījumiem, kas parādīja ES un Kanādas potenciālo ieguvumu no ciešākas sadarbības tirdzniecībā tika veikts 2001.g. un norāda tirdzniecības apjomu pieaugumu Kanādai 11.2 – 15.6% apmērā un ES 34.3 – 34.8% apmērā⁸⁰. Šis ir viens no pirmajiem kvantitatīvajiem aprēķiniem, kas parāda vispārējo ieguvumu divpusējās tirdzniecības stimulēšanas ceļā. No tā var secināt, ka lielāko ieguvumu jau pirmie pētījumi prognozēja par labu ES, kas kā lielākais tirgus būtu spējīgāks palielināt un efektīvāk izmantot atvieglotās tirdzniecības iespējas.

Neskatoties uz to, *Pierre Kohler* un *Servaas Storm* savā darbā uzsver, ka kopējais ieguvumus tieši ilgtermiņā ir sagaidāms negatīvs. Pētījuma autori norāda uz to, ka *CETA* ietekmē notiks izaugsmes tempu kritums, gan ES, gan Kanāda, ko izraisīs kopējā pieprasījuma kritums un bezdarba pieaugums. Tāpēc, pētījuma autori norāda uz kopējo zaudējumu periodā no 2017 – 2023.g, kas Kanādai būs 0.96% no IKP un ES 0.49% no IKP⁸¹. Izvirzītā prognoze no šī pētījuma autoru puses ņem vērā vienu būtisku faktoru, kas atstāj būtisku iespaidu uz konkrētu valstu ekonomiku - bezdarbs. Tāpēc, ka tiek paredzēts bezdarba pieaugums, pastāv potenciāls *CETA* līgumam ilgtermiņā nest zaudējumu. Šis scenārijs, lai arī tikai provizorisks, ir viens no potenciālajiem iznākumiem, bet tikai laika gaitā varēs novērot reālo *CETA* iespaidu uz darba tirgu.

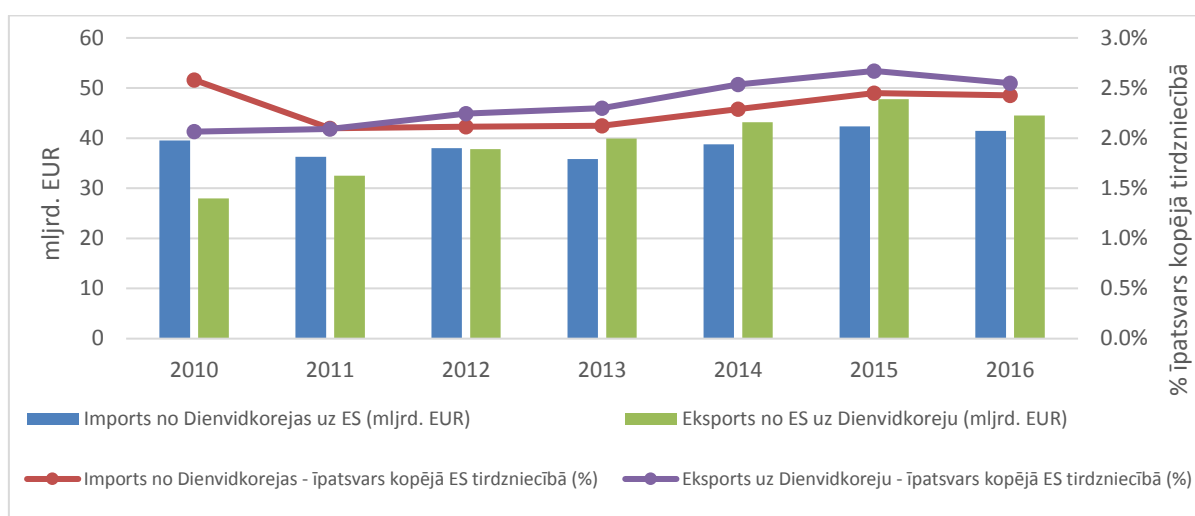
⁷⁸ **Council of the European Union**, *Joint Interpretive instrument on CETA*, pieejams: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13541-2016-INIT/en/pdf> (skatīts 21.04.2017)

⁷⁹ **European Commission**, *EU-Canada agree deal to boost trade and investment*, pieejams: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-542_en.htm (skatīts 21.04.2017)

⁸⁰ **Kohler P., Storm S.**, *CETA without blinders: How cutting “trade costs and more” will cause unemployment, inequality and welfare loss*, *International Journal of Political economy*, 45, 2016, 257 – 293 pp. Academic Search Complete, EBSCOhost;

⁸¹ **Turpat;**

Pēc autora domām, ir iespējams noteikt potenciālo ieguvumu no *CETA* iepazīstoties ar jau spēkā esošu tirdzniecības līgumu. Viens no tirdzniecības sadarbības līgumiem, kas ir līdzīgs *CETA* ir iepriekš noslēgtais divpusējais brīvās tirdzniecības līgums starp ES un Dienvidkoreju. Dienvidkorejas un ES brīvā tirdzniecības līguma būtība ļoti līdzinās *CETA*, ES un Dienvidkorejas līguma rezultātā tika atcelti 98.7% tarifu starp ES un Dienvidkoreju, kas stājās spēkā 2011.g.⁸² un tāpēc ir iespējams identificēt tā ietekmi uz ES un salīdzināt pret potenciālajiem ieguvumiem no *CETA*. Vispārējās izmaiņas no šī sadarbības līguma tika apkopotas Eiropas Komisijas ikgadējajā ziņojumā, bet tāpēc, ka līgums ir spēkā jau kopš 2010.g, var arī veidot ieskatu tirdzniecības attīstība starp ES un Dienvidkoreju. Būtiskākās izmaiņas var skaidri redzēt 2.3 att.



2.3 att. Eiropas Savienības un Dienvidkorejas savstarpējā tirdzniecības attīstība no 2010.g – 2016.g. (mljrd. EUR)

Avots: *Autora veidots pēc ES tirdzniecības statistikas datiem*⁸³;

Ir jāizceļ ES eksporta apjomu pieaugums no 2011.g, kad līgums stājās spēkā, līdz 2015.g, kas kopumā pieauga par 55% (no 30.6 mljrd. EUR līdz 47.3 mljrd. EUR). Turklāt ikgadējais eksporta apjoma pieaugums šajā periodā bija vidēji 12%⁸⁴. Šis piemērs ilustrē brīvās tirdzniecības līgumu pozitīvo ieguvumu un tirdzniecības radīšanas efektu. Pēc ES – Dienvidkorejas līguma noslēgšanas var redzēt eksporta apjomu pieaugumu, kā arī importa apjomu pakāpenisku pieaugumu. Tas nozīmē, ka veiksmīgi notikusi tirdzniecības stimulēšana

⁸² **European Commission**, *EU – South Korea Free Trade Agreement*, publicēts 2010.g. oktobrī, pieejams: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145203.pdf (skatīts 21.04.2017)

⁸³ **European Commission**, *Trade – Statistics*, pieejams: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=1DD09A7FF338BA4541EB384A8D3E3A67?page=s%2ft%2fst_Statistics.html&docType=main&languageId=en (skatīts: 21.04.2017)

⁸⁴ **European Commission**, *Annual Report on the Implementation of the EU-Korea Free Trade Agreement*, publicēts 30.06.2016, pieejams: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc_154699.pdf (skatīts 21.04.2017)

starp abām iesaistītajām valstīm, kas arī norāda uz potenciālo ieguvumu ko *CETA* var sniegt ES un Kanādas gadījumā. Turklāt savstarpējās sadarbības ceļā Dienvidkorejas vieta ES tirdzniecības struktūrā būtiski izmainījās un tagad tā ierindojas kā astotā nozīmīgākā tirdzniecības partnervalsts ES⁸⁵. Izmantojot ES un Dienvidkorejas tirdzniecības līgumu kā piemēru, var veidot potenciālos scenārijus arī *CETA* gadījumā un prognozēt Kanādas nozīmes pieaugumu ES tirdzniecības struktūrā.

Visbeidzot atliek vēl pieminēt to, ka daļa no *CETA* līguma sastāvdaļām, kas arī var potenciāli noteikt līguma kopējo ekonomisko ietekmi, stāsies spēkā noslēdzoties ES dalībvalstu līguma ratificēšanas procesam. Konkrēti spēkā nestāsies sekojošās sadaļas – investīciju aizsardzība, investīciju tiesu sistēma (*Investment Court System*) un daļa no sadaļām, kas ir attiecināmas uz intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzību⁸⁶.

Balstoties uz *CETA* līguma analīzi, var secināt, ka ieguvums ES un Kanādai ir abpusēji izdevīgs. Neskatoties tīri uz konkrētiem noteikumiem uz paaugstināta riska preču tarifu atcelšanu u.tml. var identificēt kopējo ieguvumu Kanādai un ES tieši rūpniecības un pārtikas rūpniecības preču tirdzniecībā. Kanāda lielākoties ir ieguvēja pateicoties tam, ka tiek atvieglota piekļuve ES plašajam tirgum, bet ES iegūst atvieglotu piekļuvi konkrētām Kanādas tirgus daļām un iespēju atviegloti darboties pakalpojumu tirdzniecībā. Tiek atvieglota tirdzniecība mehāniskajām ierīcēm, elektroierīcēm, automašīnām, pārstrādātai pārtikai u.c. precē, kas jau šobrīd ir ilgstoši dominējušas eksportā uz Kanādu. Turklāt ieguvums arī paveras ES uzņēmumiem, konkrēti MVU, kas iegūst iespējas izdevīgāk darboties un eksportēt uz Kanādu. Bez tam, balstoties uz iepriekšējai ES brīvas tirdzniecības līgumiem var skaidrāk izvirzīt apgalvojumu, ka abas puses piedzīvos pozitīvu ieguvumu no *CETA*. Tiks stimulēta tirdzniecība, kas stiprinās ES un Kanādas ekonomiskās attiecības un sadarbību ilgtspējīgas attīstības jautājumos.

2.3. Eiropas Savienības un Kanādas sadarbības nolīguma potenciālie riski

Ņemot vērā to, ka Kanādas un ES sadarbības līgums ir ļoti plašs un iekļauj dažādas atrunas, kā arī sadarbību vispārējas ekonomiskās attīstības jautājumos, pastāv arī dažādi potenciāli riski un problēmas, kas var rasties līgumam stājoties spēkā. Potenciālie riski un

⁸⁵ **European Commission**, *European Union trade in goods with South Korea*, publicēts 16.02.2017, pieejams: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113448.pdf (skatīts 21.04.2017)

⁸⁶ **European Commission**, *CETA explained*, pieejams: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/> (skatīts 21.04.2017)

problēmas, galvenokārt, ir izteiktas tieši no *CETA* oponentu puses, kuri norāda uz zaudējumiem ES pārtikas standartu jautājumos, bezdarba pieaugumā un valstu nacionālās ietekmes zaudēšanā. Bet bez konkrētiem *CETA* oponentiem pastāv arī veikti pētījumi, kas iekļauj potenciālo risku izvērtēšanu, kā arī problēmu cēloņus. Tāpēc izvērtējot oponentu argumentus un veikto pētījumu izvirzītos argumentus ir jāidentificē *CETA* potenciāli negatīvā puse. Šīs nodaļas ietvaros, tiks analizētas problemātiskās zonas, kas ir saistītas ar transnacionālo korporāciju ietekmes paaugstināšanos, pārtikas standartu potenciālo samazināšanos, kā arī kopējo negatīvo ietekmi uz Kanādas un ES darba tirgu.

Vispirms ir jāiepazīstas ar problēmu, kas ir saistīta ar transnacionālo korporāciju potenciālās ietekmes paaugstināšanos *CETA* rezultātā. To pamato ar *CETA* sastāvā iekļauto *Investīciju Tiesu Sistēmu (ITS)*, kas ļautu transnacionālajām korporācijām potenciāli pieprasīt kompensācijas no individuālām valstīm. Šāda situācija var izveidoties ja korporācijas uzskatītu, ka tiek pieņemti diskriminējoši regulējumi pret viņu produktiem.

Transnacionālās korporācijas ir nozīmīgas starptautiskās ekonomikas sastāvdaļas, jo to izmēra un ietekmes dēļ, tās vairāk vai mazāk nosaka tirdzniecības tendences pasaulē. Balstoties uz *Marcel Kordos* un *Sergej Vojtovic* transnacionālo korporāciju lomas analīzi pasaules ekonomikā, var secināt, ka transnacionālās korporācijas ir vienas no vadošajiem tirdzniecības liberalizācijas, starptautiskās ražošanas un globalizācijas virzītāj spēkiem⁸⁷. To arī pamato fakts, ka transnacionālās korporācijas ir atbildīgas par vairāk kā divām trešdaļām no pasaules tirdzniecības, kas notiek korporāciju starpā⁸⁸. Tāpēc to loma un nozīme starptautiskajā mērogā ir viena no mūsdienu svarīgākajiem ekonomiskās attīstības aspektiem, jo no korporāciju darbības ir atkarīgs liels apjoms tirdzniecības, nodarbinātības un tml.

Transnacionālo korporāciju loma pasaules ekonomikā, kā arī to ievērojamā ietekme tirdzniecībā norāda uz korporāciju potenciālo interešu konfliktēšanos ar individuālu valstu regulējumiem. Šajā kontekstā *CETA* līguma ietvaros izstrādātā ITS var ļaut šīm korporācijām pieprasīt kompensāciju no valstīm ja tās uzskata, ka neatbilstoši regulējumi ierobežo to spēju darboties/tirgoties attiecīgajā valstī. Piemērus šajā jautājumā var ņemt no pastāvošām transnacionālo korporāciju sūdzībām pret regulējumiem, ko ieviesušas konkrētas valstis. Dažādu nevalstisku organizāciju kopējā ziņojumā "*Tradin away Democracy*" tiek norādītas transnacionālo korporāciju sūdzības pret Kanādu uz *NAFTA* līguma pamata. Viens no piemēriem ir naftas produktu ražotāja *Ethyl* sūdzības pret Kanādas valdības izvirzītajiem

⁸⁷ **Kordos, M., & Vojtovic, S.,** *Transnational Corporations in the Global World Economic Environment, Procedia - Social And Behavioral Sciences*, 230, 3rd International Conference on New Challenges in Management and Business: Organization and Leadership, 2 May 2016, Dubai, UAE;

⁸⁸ **UNCTAD,** *Majority of World trade linked to transnational corporations*, pieejams: <http://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113> (skatīts 22.04.2017)

regulējumiem par vides un veselības standartiem⁸⁹. Šajā situācijā *Ethyl* pieprasīja kompensāciju 201 milj. USD apmērā, jo viņu produkcijas tirgošana, balstoties uz vides un veselības regulējumiem, tika aizliegta Kanādā. Pateicoties nosacījumiem, kas tika iekļauti *NAFTA*, šai korporācijai bija iespēja un arī izdevās saņemt kompensāciju no Kanādas valdības 13 milj. USD apmērā, lai arī regulējumi bija izveidoti vides un veselības aizsardzībai.

Protams, tas ir tikai viens piemērs tajā kā transnacionālās korporācijas ir spējīgas izmantot strīdu risināšanas procedūras, kas ir iekļautas divpusējos līgumos. Atšķirība, kas ir jāizceļ no *CETA* puses ir pāreja uz sistēmu kurā tiek iesaistīti abu pušu pārstāvji (t.i. Kanādas un ES), kad notiktu attiecīgo lietu izskatīšana. Vienojoties par ITS pārstāvju noteikšanu, ES izvirzīja paralēles ar *PTO* strīdu atrisināšanas sistēmu, kurā līdzīgi tiek iecelti augsti kvalificēti speciālisti⁹⁰. Turklāt arī pieprasījumu apelācija ir līdzīga *PTO* sistēmai, kas arī var sekmēt objektīvu un efektīvu strīdu izskatīšanu un risināšanu. Vienīgais, kas būtiski izceļ šī līguma daļas riskanto pusi ir mazo dalībvalstu spēja stāties pretī transnacionālo korporāciju izvirzītajām pretenzijām. Mazākās ES dalībvalstis varētu izjust spiedienu pielāgot savus regulējumus, lai izvairītos no potenciālām sūdzībām un neiesaistītos finansiāli neizdevīgā tieslietu procesā. Risks, kas var rasties no ITS ieviešanas ir reāls, bet tai pašā laikā šī sistēma tomēr ir orientēta uz ES dalībvalstu un Kanādas interešu pārstāvēšanu. Turklāt, darba izstrādes laikā, *CETA* provizoriskskājamā piemērošanā šī līguma sastāvdaļa netiks ieviesta, kas arī nozīmē, ka tās reālo efektu varēs novērot tikai pēc *CETA* ratificēšanas no visu dalībvalstu puses⁹¹. Tas var dot arī iespēju ES un Kanādai sadarboties šīs sistēmas detaļu precizēšanā un konkrētu nosacījumu izstrādē, lai vērā tiktu ņemtas abu pušu intereses.

Otrs lielākais risks, kas atkārtoti parādās kad tiek izvirzītas *CETA* negatīvās iezīmes ir saistīts ar pārtikas produktu standartu samazināšanos ienākot Kanādas produkcijai ES tirgū. Šis arguments balstās uz Kanādas un ES atšķirīgo politiku pārtikas standartu regulēšanā.

Attiecīgie *CETA* līguma aspekti šajā jautājumā ir saistīti ar pārtikas sanitārajiem standartiem kā arī ar standartu regulējumu savstarpējo harmonizēšanu. Tas nozīmē, ka lauksaimniecības preces, kuru standarti Kanādā atšķiras var potenciāli ienākt ES tirgū, piemēram, pārtikas produkti kuriem atšķiras apstrādes regulējumi. Protams, tas nenozīmē, ka Kanādas ģenētiski modificētā pārtika, kā arī augšanas hormonu barota liellopu gaļa caur *CETA*

⁸⁹ Eberhardt P., Redlin B., Olivet C., Verheeecke L., *Trading away democracy: How CETA's investor protection rules could result in a boom of investor claims against Canada and the EU.*, pieejams: https://www.tni.org/files/publication-downloads/ceta-trading_away_democracy-2016en.pdf (skatīts 22.04.2017)

⁹⁰ European Commission, *Press release - Commission proposes new Investment Court System for TTIP and other EU trade and investment negotiations*, pieejams: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5651_en.htm (skatīts 22.04.2017)

⁹¹ European Commission, *Press release - CETA - a trade deal that sets a new standard for global trade*, pieejams: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-271_en.htm (skatīts 22.04.2017)

ienāks ES. Šie regulējumi turpina pastāvēt no ES puses, jo *CETA* mērķis ir atvieglot, bet tajā pašā laikā regulēt taisnīgu pārtikas preču tirdzniecību starp ES un Kanādu⁹². Veicinot savstarpējo sadarbību šo standartu ievērošanā tiek ierobežota nepamatotu standartu izstrāde, kas kaut kādā veidā ierobežotu tirdzniecību. Turklāt *CETA* ietvaros tiek pieņemta otras puses pārtikas sanitārie standarti kā savas valsts standarti un netiek veidots kompromiss, kas varētu novest līdz pārtikas standartu samazināšanai. Visām pārtikas precēm ir pilnībā jāpakļaujas otras puses sanitārajiem standartiem⁹³.

Vienīgais potenciālais pamatojums šī riska pastāvēšanai pēc tam kad *CETA* stāsies spēkā ir sadarbība produktu regulējumu jautājumos, kas arī ietver regulējumu apvienošanu ar mērķi samazināt tehniskās tirdzniecības barjeras un atvieglot tirdzniecību. Šis faktors izpaužas sadarbībā starp Kanādu un ES, lai sasniegtu konkrētus mērķus:

- Novērst un atcelt nevajadzīgas barjeras tirdzniecībai un investīcijām;
- Stimulēt inovācijas un konkurētspējīgu vidi tiecoties uz savstarpējo regulējumu saderību, savstarpējās līdzvērtības atzišanu un tml.
- Veicināt savstarpējo regulējumu caurspīdīgumu starp abām pusēm⁹⁴;

Kanādas un ES sadarbība standartu harmonizēšanā ir *CETA* sastāvā, bet ir jāizceļ fakts, ka netiek liegta abu pušu individuāla regulējumu ieviešana balstoties uz katras puses vērtībām, apstākļiem un likumdošanu⁹⁵. No tā autors secina, ka pārtikas standartiem tirdzniecības liberalizācijas ceļā nebūtu jākrītas, jo neatkarīgi no potenciālā riska pārtikas standartiem samazināties, katra puse saglabā spēju individuāli izstrādāt regulējumus dažādu noteikumu un standartu ievērošanai.

Visbeidzot, trešā problēma, kas var tikt izraisīta un ir uzskatāma par risku no *CETA* ieviešanas ir saistīta ar potenciālo tirdzniecības liberalizācijas ietekmi uz abu pušu darba tirgu. Balstoties uz ekonomiskās integrācijas teoriju, kas tika aprakstīta pirmajā nodaļā, brīvas tirdzniecības ceļā palielinās konkurētspēja, kas sekmē efektivitātes pieaugumu uzņēmumu starpā un no konkurētspējas pieaugšanas izriet arī potenciālais risks bezdarba līmeņa pieaugumam.

Šo problēmu ir analizējuši autori *Pierre Kohler* un *Servaas Storm*, kuri savā darbā paplašina iepriekšējo *CETA* pētījumu analīzi. Šo autoru publicētais pētījums žurnālā *International Journal of Political Economy* izmanto alternatīvu pieeju *CETA* analīzei atšķirībā

⁹² **European Commission**, *CETA chapter by chapter – Chapter 5*, pieejams: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/> (skatīts 22.04.2017)

⁹³ **European Commission**, *CETA – Summary of final negotiating results*, publicēts 2016.g. Februārī pieejams: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf (skatīts 22.04.2017)

⁹⁴ **European Commission**, *CETA chapter by chapter - Chapter 21*, pieejams: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/> (skatīts 22.04.2017)

⁹⁵ **Turpat**;

no iepriekš veiktajiem pētījumiem. Autoru pētījumā tiek aprēķināta *CETA* ietekme uz ES un Kanādu izmantojot Apvienoto Nāciju Organizācijas (ANO) Globālās politikas modeli (*Global Policy Model – GPM*)⁹⁶. Šajā pētījumā tiek prognozēta ilgtermiņa ietekme uz Kanādu un ES no *CETA* piemērošanas. Šo autoru darbā tiek arī norādīts kopējā ietekme uz darba tirgu, kas tiek attēlota piecu gadu perioda beigās - 2023.g. Rezultātā, pētījumā parādās tirdzniecības liberalizācijas potenciālais negatīvais efekts, kas izpaužas kā bezdarba pieaugums iesaistīto pušu starpā.

Pētījuma autori norāda uz bezdarba pieauguma potenciālu, kas visvairāk izpaužas ES darba tirgū un mazāk Kanādā. Kopā *CETA* dalībvalstis, periodā no 2017.g – 2023.g, zaudē 227 tūkst. darbavietu, kur tiek prognozēts zaudējums 204 tūkst. apmērā ES un 23 tūkst. Kanādā⁹⁷. Konkrēti ES dalībvalstu starpā vislielākais zaudējums ir gaidāms tieši Francijā (45 tūkst.) un Itālijā (42 tūkst.), kas ir saprotams, ņemot vērā abu valstu salīdzinoši lielo nozīmi tirdzniecībā ar Kanādu. Darba autori šo efektu skaidro ar pieaugošo konkurenci, kas ir saistīta ar tarifu samazināšanu un tirdzniecības vispārējo stimulēšanu ES un Kanādas starpā. Konkrēti, mazāk konkurētspējīgie uzņēmumi var potenciāli zaudēt attiecīgo tirgus daļu un cenšoties uzturēt iepriekšējo peļņas līmeni var izvēlēties samazināt izmaksas uz darbinieku rēķina⁹⁸. Ir jāpiekrīt šo autoru veiktā pētījuma prognozēm, jo tiek piedāvāts pamatos iemesls negatīvajām darba tirgus izmaiņām. Palielinoties konkurencei uzņēmumiem vai nu ir jādarbojas efektīvāk, lai saglabātu savu tirgus daļu, vai jāizvēlas alternatīva stratēģija.

Šajā nodaļā varēja iepazīties ar ES un Kanādas līdzšinējo sadarbību, kas CETA kontekstā ļāva identificēt būtiskākos tirdzniecības partnerus no Kanādas puses, kā arī svarīgākās nozares, kas tiks ietekmētas tirdzniecības liberalizācijas ceļā. Identificējot CETA būtību un saturu attiecība uz starptautisko tirdzniecību var secināt, ka lielāko ieguvumu var sagaidīt rūpniecības preču un lauksaimniecības preču tirdzniecība. Analizējot arī potenciālos riskus, kas pastāv CETA, var secināt, ka, lai arī pastāv problemātiskās zonas attiecībā uz transnacionālo korporāciju ietekmes un nodarbinātības izmaiņām, kopējais ieguvums no CETA ir vērtējams kā nozīmīgāks nekā potenciālie riski. Turklāt iepriekš noslēgto līgumu piemēri ir būtisks pamats, kas norāda uz CETA potenciālo labumu ES un Kanādai. Ir iegūta informācija par CETA ietekmi un riskiem ES mērogā, kas turpmākajā nodaļā sekmēs Latvijas ieguvuma analīzi un CETA nozīmes analīzi ES mērogā.

⁹⁶ **Kohler P., Storm S.**, *CETA without blinders: How cutting “trade costs and more” will cause unemployment, inequality and welfare loss, International Journal of Political economy*, 45, 2016, pp 257 – 293;

⁹⁷ **Turpat;**

⁹⁸ **Turpat;**

3. LATVIJAS IEGUVUMS NO EIROPAS SAVIENĪBAS UN KANĀDAS SADARBĪBAS NOLĪGUMA UN NOLĪGUMA NOZĪME EIROPAS SAVIENĪBAI

Lielākais ieguvums no brīvās tirdzniecības nolīgumu izveides un pēc tam sekojošās tirdzniecības ierobežojumu atcelšanas parādās tieši tām pusēm, kas ir ilgstoši bijušas ekonomiski aktīvākās tirdzniecībā ar otru nolīguma partneri. Kanādas un ES sadarbības nolīgumā parādās līdzīga situācija, kas atspoguļota tika iepriekšējā nodaļā. Spējīgākās ES ekonomikas, kas arī ir ilgstoši bijušas Kanādas lielākās tirdzniecības partnervalstis izmantos atvieglotos tirdzniecības nosacījumus un piedzīvos lielāku ieguvumu no *CETA*. Šis ir viens no faktoriem, kas arī parādās ekonomiskās integrācijas teorijas pamatos, kur līdzšinējā sadarbība tirdzniecībā nodrošina arī veiksmīgāku integrācijas procesa norisi. Toties ES sastāv no dažāda izmēra ekonomikām, kas nozīmē, ka iespējas un ieguvums no *CETA* to starpā būtiski atšķirsies. Visa ekonomiskā bloka kontekstā tāpēc var parādīties tieši fokuss uz individuālajiem valstu ieguvumiem no brīvās tirdzniecības nolīguma.

Mazo atvērto ekonomiku kontekstā būtisks pieaugums konkrēti preču tirdzniecībā var būt maznozīmīgs aspekts, bet *CETA* gadījumā parādās arī citas iespējas, kas ir izdevīgas praktiski visām dalībvalstīm. Ņemot vērā to, ka *CETA* ir visaptverošs ekonomiskās sadarbības nolīgums ir jāizmanto jauni pavērtās iespējas ne tikai preču tirdzniecībā, bet arī jaunas iespējas pakalpojumu tirgū un Kanādas publiskā iepirkuma tirgū. Protams, vislielākie ieguvumi tā pat ir gaidāmi tām valstīm un tajos tirdzniecības sektoros, kas jau ir iesaistīti tirdzniecībā ar Kanādu. Tāpēc ir jāņem vērā, ka jaunās iespējas ko paver *CETA* arī mazākajām ekonomikām var izrādīties kā nozīmīgs piensums to tirdzniecībā ar Kanādu.

Darba izstrādes laikā, *CETA* provizoriskā piemērošana ir nākamais solis, kas nozīmēs to, ka tiks pielāgoti lielākā daļa tirdzniecības atvieglojumu un *CETA* iespēju pakalpojumu u.c. tirgos. Tāpēc ir būtiski identificēt līdzšinējo sadarbību arī mazāko ES dalībvalstu kontekstā, kas šajā nodaļā tiks analizēts no Latvijas viedokļa, daļēji iekļaujot arī citas Baltijas valstis. Identificējot svarīgākos tirdzniecības sektorus, kā arī jaunas iespējas no *CETA* varēs iegūt skaidru izprati par Latvijas ieguvumiem un iespējām Kanādas tirgū.

Šajā nodaļā tiks analizēta līdzšinējā Latvijas un daļēji arī citu Baltijas valstu sadarbība ar Kanādu, lai identificētu līdzīgi attīstītu ekonomiku potenciālo ieguvumu no šāda apjomīga brīvās tirdzniecības līguma. Tiks sekmēta informācija ieguve, kas tiks izmantota, lai tiktu salīdzināti ekspertu sniegtie argumenti ar līdzšinējās situācijas tendencēm un potenciālu

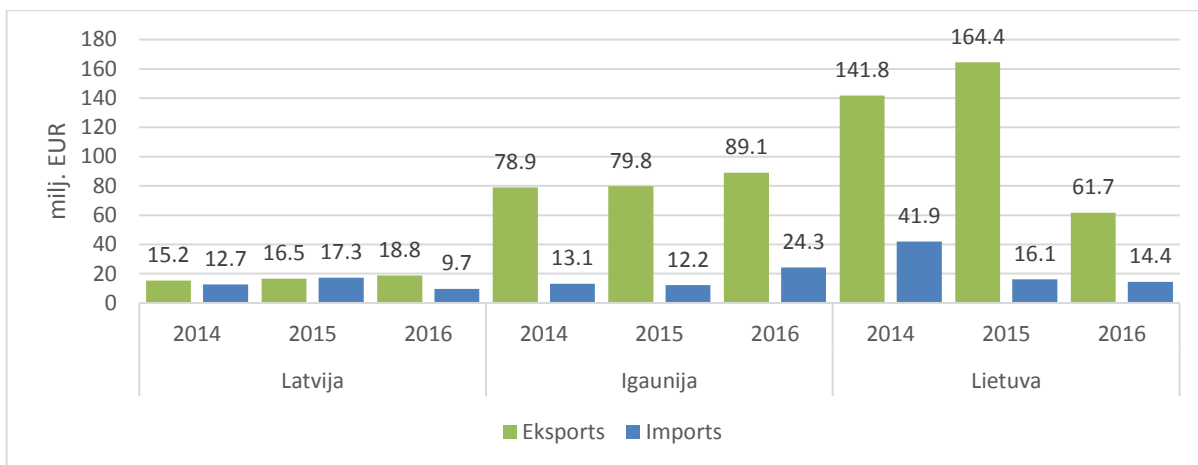
nākotnē. Nodaļas noslēgumā tiks arī analizēta atšķirība CETA nozīmei ES mērogā no tā, kas līdz šim ir identificēts kā ieguvums un iespējas individuālo valstu kontekstā.

3.1. Līdzšinējās tirdzniecības attiecības starp Latviju un Kanādu

Lai noteiktu potenciālo Latvijas ieguvumu no *CETA* ir jāanalizē valsts līdzšinējās tirdzniecības attiecības ar Kanādu. Tiks iegūts pamatojums konkrēto nozaru nozīmei tirdzniecībā ar Kanādu, gan arī tiks identificētas potenciālās preču grupas, kas būs jāņem vērā kopējā Latvijas ieguvuma analīzē. Turklāt, lai šīs nodaļas ietvaros varētu arī gūt priekšstatu par ieguvumiem no *CETA* mazo ekonomiku kontekstā ir jāiekļauj arī vispārējs ieskats ekonomiski līdzīgās valstīs. Tāpēc, pēc autora domām, līdzšinējās tirdzniecības sadarbība ar Kanādu no Igaunijas un Lietuvas viedokļa norādīs uz atšķirībām un tendencēm līdzīgi attīstītu valstu starpā. Šo divu valstu ekonomiska attīstība ir līdzīga Latvijai, jo visas trīs valstis ir arī salīdzinoši tuvu oficiālajos ekonomiskās attīstības rādītājos. Piemēram, pēc 2016.g. *Eurostat* statistikas datiem, Latvija, Igaunija un Lietuva pēc IKP uz iedzīvotāju var tikt ievietotas salīdzinoši tuvu viena otrai. Pēc IKP uz iedzīvotāju, Baltijas valstu starpā, visaugstāko vietu ieņem Igaunija ar 15.9 tūkst. EUR, tam seko Lietuva ar 13.5 tūkst EUR un visbeidzot Latvija 12.8 tūkst. EUR uz iedzīvotāju⁹⁹. Ņemot vērā arī ģeogrāfiski tuvu atrašanās vietu un līdzīgas vēsturiskās attīstības tendences, tieši šo valstu tirdzniecības attiecību savstarpējā salīdzināšana norādīs uz *CETA* nozīmi mazākajām ES dalībvalstīm.

Vispirms ir jāiepazīstas ar preču tirdzniecības līdzšinējo stāvokli starp Latviju, iekļaujot arī Igauniju un Lietuvu, lai iegūtu priekšstatu par Kanādas nozīmi mazāku ekonomiku kontekstā. Šis ļaus identificēt arī svarīgākās nozares un potenciālās nākotnes iespējas turpmākajās nodaļās. Preču tirdzniecību ar Kanādu no Baltijas valstu puses ir attēlotas pēdējo trīs gadu periodā, kas ir redzams 3.1. att.

⁹⁹ **Eurostat**, *Main GDP aggregates per capita, GDP per capita*, pieejams: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (skatīts 26.04.2017)



3.1 att. Baltijas valstu un Kanādas savstarpējā preču tirdzniecība 2014.g - 2016.g. (milj. EUR)

Avots: Autora veidots pēc Latvijas¹⁰⁰, Lietuvas¹⁰¹ un Igaunijas¹⁰² tirdzniecības statistikas datiem;

Ja kopumā skatās uz Baltijas valstu tirdzniecības attiecībām ar Kanādu ir jāpievērš uzmanība tam, ka Lietuva no visām trim valstīm visaktīvāk tirgojas ar Kanādu, piemēram, 2015.g. eksportējot 10 reizes vairāk preču nekā importēja no Kanādas. Turpretim Latvijas tirdzniecības attiecības ar Kanādu Baltijas valstu starpā izrāda vismazāko intensitāti, kas arī parādās kopējā Latvijas tirdzniecības struktūrā, jo Kanāda pēdējos gados 2014 – 2016.g. sastāda tikai 0.12% - 0.15% no kopējā Latvijas tirdzniecības apjoma¹⁰³. Lai arī visas valstis, vairāk vai mazāk, izbauda pozitīvu tirdzniecības bilanci ar Kanādu, ir jānorāda uz šo tirdzniecības attiecību minimālo nozīmi visu trīs valstu kopējā eksporta un importa struktūrā. Protams, mazāku ekonomiku gadījumā vislielākā tirdzniecība notiek tieši ar kaimiņvalstīm un valstīm, kas atrodas to darbības reģionā (t.i. Eiropa). Tāpēc var arī secināt, ka mazāku valstu potenciālais ieguvums no ES – Kanādas tirdzniecības liberalizācijas būs salīdzinoši mazāks nekā eksportspējīgākām un lielākām ekonomikām (Vācija, Francija u.c.)

Ir nepieciešams arī norādīt uz tendenci tirdzniecības apjomiem mainīties, konkrēti, 2016.g visās trīs Baltijas valstīs ir novērojamas izmaiņas tirdzniecībā ar Kanādu. Kanādas importa apjoms tirdzniecībā ar Latviju ir krities, kas arī atspoguļojas pozitīvi Latvijas – Kanādas

¹⁰⁰ Latvijas Centrālā statistikas pārvalde, datubāzes – ārējā tirdzniecība,

pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/areja-tirdznieciba-datubaze-30104.html> (skatīts 27.04.2017)

¹⁰¹ Lithuania Official statistics portal, Foreign trade, pieejams: <http://osp.stat.gov.lt/en/temines-lenteles43> (skatīts 27.04.2017)

¹⁰² Statistics Estonia, Foreign trade since 2004, pieejams: [http://pub.stat.ee/px-web.2001/I_Databas/Economy/11Foreign trade/03Foreign trade since 2004/03Foreign trade since 2004.asp](http://pub.stat.ee/px-web.2001/I_Databas/Economy/11Foreign%20trade/03Foreign%20trade%20since%202004/03Foreign%20trade%20since%202004.asp) (skatīts 27.04.2017)

¹⁰³ Latvijas Centrālā statistikas pārvalde, datubāzes – ārējā tirdzniecība,

pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/areja-tirdznieciba-datubaze-30104.html> (skatīts 27.04.2017)

tirdzniecības bilancē. Pēc attēlotajiem datiem var arī novērot to, ka ne vienmēr Latvijas gadījumā tirdzniecības bilance ar Kanādu ir pozitīva (piemēram 2015.g), kas visbiežāk citos prognozējumos, par *CETA* ietekmi uz Latviju, tiek norādīta kā pozitīva. Igaunijas gadījumā, ir novērojama importa apjoma pieaugoša tendence kopš 2013.g, toties eksporta struktūra ir ar augošu tendenci tikai pēdējos gados¹⁰⁴. Turklāt Igaunijas gadījumā tirdzniecība ar Kanādu, lai arī salīdzinoši maznozīmīga, ir apjomīgāka nekā Latvijai un 2016.g atbildēja par 0.75% no kopējā eksporta apjoma un 0.18% no kopējā importa apjoma¹⁰⁵. Kanāda ir nozīmīgāks galamērķis Igaunijas eksportiem, bet saglabā līdzīgu struktūru importā, kas norāda uz Kanādas preču salīdzinoši zemo pieprasījumu Igaunijā, kā arī Latvijā. Lietuvas gadījumā Kanāda 2016.g sastādīja tikai 0.28% no kopējā eksporta un 0.06% no kopēja importa apjoma.

No Kanādas un Baltijas valstu savstarpējām tirdzniecības attiecībām var secināt, ka būtībā visām trim valstīm Kanāda ir maznozīmīgs eksporta galamērķis, jo izdevīgāka un efektīvāka ir vietējā tirdzniecība (t.i. ES kopējā tirgū). Turklāt arī pieprasījums pēc Baltijas valstu produkcijas Kanādā ir salīdzinoši zems, jo tirdzniecība nav novērojama augsta intensitāte. Ir novērojama būtiska atšķirība starp Latviju un pārējām Baltijas valstīm, jo Lietuvas un Igaunijas gadījumā visvairāk tiek eksportēti tieši minerālprodukti. Attiecīgi Lietuvas eksporta struktūrā 2016.g minerālproduktu eksports sastādīja 52.64%¹⁰⁶ un Igaunijas gadījumā 66.5%¹⁰⁷. Tas arī skaidro salīdzinoši lielo tirdzniecības apjomu atšķirību starp Latviju un abām pārējām Baltijas valstīm tirdzniecībā ar Kanādu. Kopējā Baltijas valstu kontekstā var secināt, ka Latvijai līdzšinējā tirdzniecība ar Kanādu ir salīdzinoši maznozīmīga. Neskatoties uz to, ir identificējamās arī konkrētas preču grupas, kas sastāda būtisku daļu Kanādas – Latvijas tirdzniecības attiecībās un attiecīgi arī turpmākajai analīzei ir nepieciešams tās noteikt.

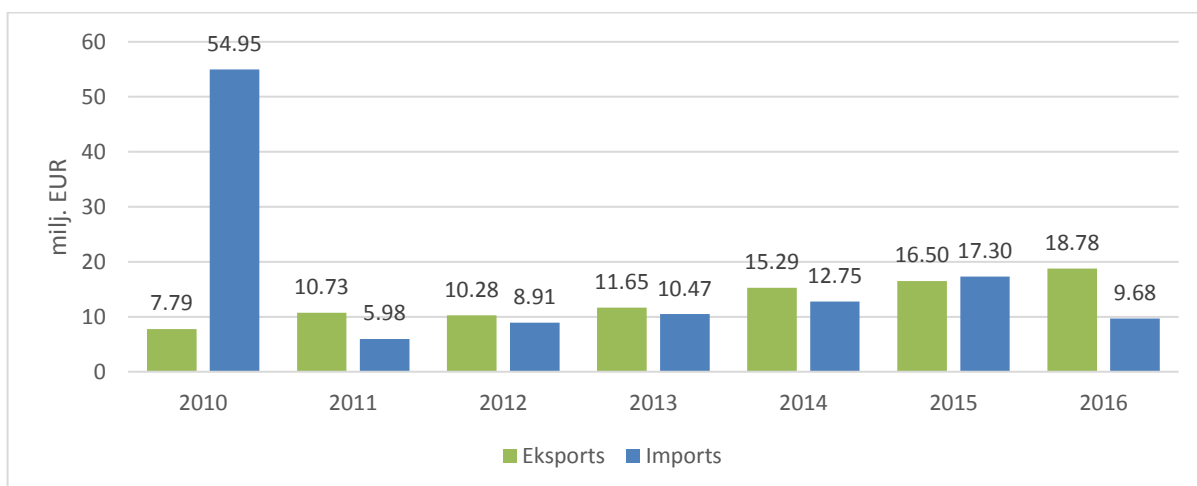
Latvijas gadījumā, ir jāņem vērā ne tikai pēdējo gadu statistikas dati, kas attēlo pašreizējo preču tirdzniecības stāvokli ar Kanādu, bet ir jāidentificē ilgstoši nozīmīgās preču grupās Latvijas – Kanādas importā un eksportā. Lai ilustrētu Latvijas un Kanādas tirdzniecības attiecību attīstību, ir izmantoti tirdzniecības statistikas dati no 2010.g līdz 2016.g, līdzšinējā Latvijas un Kanādas tirdzniecības situācija ir attēlota 3.2 att.

¹⁰⁴ **Statistics Estonia**, *Foreign trade since 2004, Canada*, pieejams: http://pub.stat.ee/px-web.2001/I_Databas/Economy/11Foreign_trade/03Foreign_trade_since_2004/03Foreign_trade_since_2004.asp (skatīts 27.04.2017)

¹⁰⁵ **Turpat**;

¹⁰⁶ **Lithuania Official statistics portal**, *Foreign trade*, pieejams: <http://osp.stat.gov.lt/en/temines-lenteles43> (skatīts 28.04.2017)

¹⁰⁷ **Statistics Estonia**, *Foreign trade since 2004, Canada*, pieejams: http://pub.stat.ee/px-web.2001/I_Databas/Economy/11Foreign_trade/03Foreign_trade_since_2004/03Foreign_trade_since_2004.asp (skatīts 28.04.2017)



3.2 att. Latvijas un Kanādas savstarpējā preču tirdzniecība 2010.g - 2016.g. (milj. EUR)

Avots: Autora veidots pēc Latvijas Centrālās statistikas pārvaldes ārējās tirdzniecības statistikas datiem¹⁰⁸;

Ir novērojams, ka Latvijas eksporta apjomam uz Kanādu jau kopš 2012.g ir pozitīva izaugsmes tendence, kur vidējais izaugsmes temps bija 16.6%, sasniedzot lielāko pieaugumu eksportā 2014.g (31.3%). Tas parāda to, ka pakāpeniski ir pieaugusi tirdzniecības intensitāte un Kanādā ieplūst lielāks daudzums Latvijas preces, kas liecina par uzņēmēju aktivitāti šī tirgus apgūšanā. Protams, ir jāizceļ Kanādas līdzšinējā importa struktūra Latvijā, kur būtiskākās izmaiņas ir attiecināmas tieši uz ilgtermiņa preču iegādi. Konkrēti, 2010.g tirdzniecības bilance ar Kanādu bija negatīva un sasniedza – 47.1 milj. EUR par ko pārsvarā atbildēja lidmašīnu iegāde no Kanādas¹⁰⁹. Šāda pati sakarība ir novērojama un skaidrojama importa apjomu atšķirībā 2015.g un 2016.g., kur būtisku daļu sastādīja lidmašīnu iegāde no Kanādas.

Vēršoties pie konkrētu nozīmīgāko tirdzniecības preču grupu identificēšanas turpmākā analīze balstās uz *Latvijas Centrālās Statistikas pārvaldes* datiem par preču tirdzniecību uz Kanādu pēc preču grupām¹¹⁰.

Latvijas eksporta preces uz Kanādu pārsvarā orientējas rūpniecības nozarēs no kuras eksportē gan gatavas preces, gan arī dažādas rūpniecībā izmantojamās daļas un transportu rezerves daļas. Ņemot vērā līdzšinējo tirdzniecības struktūru, lielāko daļu eksporta sastāda preču grupa *mehānismi un mehāniskās ierīces, elektroierīces*, kas 2010.g sastādīja 13% (1.02

¹⁰⁸ Latvijas Centrālā statistikas pārvalde, datubāzes – ārējā tirdzniecība, pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/areja-tirdznieciba-datubaze-30104.html> (skatīts 27.04.2017)

¹⁰⁹ Latvijas Centrālā statistikas pārvalde, datubāzes – ārējā tirdzniecība pēc kombinētās nomenklatūras, pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/areja-tirdznieciba-datubaze-30104.html> (skatīts 27.04.2017)

¹¹⁰ Turpat

milj. EUR) no kopējā eksporta preču apjoma. Šo rūpniecības preču nozīme ir turpinājusi paaugstināties un pēdējos gados tā sastāda piekto daļu no kopējā eksporta apjoma uz Kanādu, attiecīgi 2015.g 23.4% un 2016.g 24.63%. Nozīmīgākās preces, kas ietilps šajā preču grupā ir tieši elektroierīces, piemēram, telefonu aparāti. Protams, šajā nozarē pret ES valstīm netiek piemēroti tarifi, kas varētu ierobežot eksportēto apjomu, bet attiecīgi Latvijas uzņēmumi nav virzījušies aktīvāk darboties Kanādas tirgū.

Nākamā nozīmīgā preču grupa ko Latvija eksportē uz Kanādu ierindojas zem kategorijas *pārtikas rūpniecības ražojumi*, kas ļoti nozīmīgu lomu ieņēma 2010.g, bet pakāpeniski šo preču īpatsvars eksportā uz Kanādu ir krities. Attiecīgi 2010.g, šī preču grupa sastādīja 35.21% (2.74 milj. EUR) no kopējā apjoma, bet pieaugot citu preču eksportam 2016.g. pārtikas rūpniecības ražojumi sastādīja tikai 17.53% (3.29 milj. EUR) no kopējā preču apjoma. Šajā nozarē visvairāk dominē tieši alkoholisko dzērienu eksports un zivju konservu preces. Var arī izvirzīt trešo lielāko preču grupu, kas ir *akmens, ģipša, cementa, stikla izstrādājumi*, kur dominē tieši stikla izstrādājumi un 2010.g. sastāda 10.3% (803 tūkst. EUR). Toties pēdējos gados šīs preču grupas īpatsvars eksportā ir krities, bet turpina saglabāt būtisku vietu eksportā un 2016.g sastādīja 7.65% (1.43 milj. EUR) no preču eksporta apjoma.

Mazāku īpatsvaru eksportā sastāda *ķīmiskās rūpniecības un saistīto nozaru ražojumi, optiskās ierīces un aparatūra, tekstilizstrādājumi, transporta līdzekļi un dažādi izstrādājumi*. Attiecīgi ķīmiskās rūpniecības ražojumi 2010.g sastādīja 7.1% (552.69 tūkst. EUR) un apjomam palielinoties, bet kopējajam īpatsvaram samazinoties 2016.g sastādīja 4.95% (929 tūkst. EUR). Optiskās ierīces un aparatūras 2010.g sastādīja 8.77% (683 tūkst. EUR) un 2016.g 6.69%, bet kopējais preču apgrozījums šajā nozarē ir gandrīz dubultojies līdz 1.25 milj. EUR. Ir jāizceļ arī tekstilizstrādājumu preces, kas pakāpeniski ir ieguvušas lielāku nozīmi preču eksportā uz Kanādu un 2016.g. sastāda jau 12.87% (1.95 milj. EUR). Toties iepriekšējos periodos tekstilizstrādājumi ir saglabājuši salīdzinoši zemu īpatsvaru tirdzniecībā ar Kanādu – 2010.g 3.89% (302 tūkst. EUR). Transporta līdzekļi, kur visvairāk tiek eksportētas tieši rezerves daļas un rūpniecībā izmantotās daļas, sastāda 6.56% (2016.g 1.23 milj. EUR) un 3.37% (262 tūkst. EUR) 2010.g. Visbeidzot dažādu izstrādājumu preču grupa, kur dominē tieši mēbeļu eksports, sastāda 10.89% (848 tūkst. EUR) 2010.g un 6.05% (1.13 milj. EUR) 2016.g.

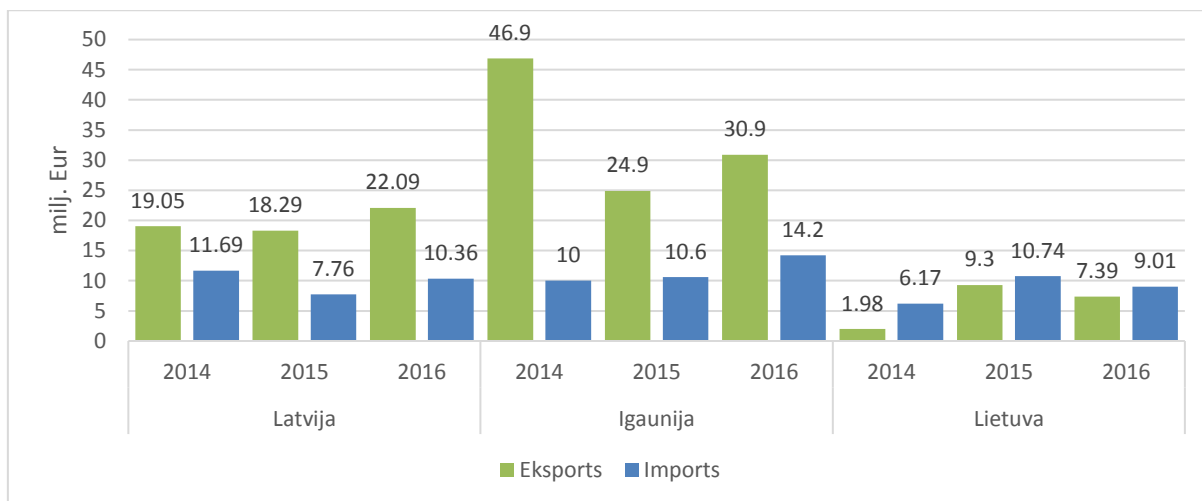
No Latvijas un Kanādas tirdzniecības eksporta struktūras var secināt, ka svarīgākās nozares iekļauj tieši pārtikas rūpniecību un inženiernozares (mašīnbūve, elektroierīču rūpniecība, komponentu ražošana u.tml.). Neskatoties uz to, līdzšinēja tirdzniecības struktūrā stabili vietu saglabā arī ķīmiskās rūpniecības nozare un optisko iekārtu rūpniecība. Turklāt, ir novērojama arī pozitīva tendence tekstilizstrādājumu eksporta apjomu pieaugumam. Parādās arī ražošanā izmantoto preču liela nozīme kopējā eksporta apjomā, jo rezerves detaļas un stikla

izstrādājumi sastāda lielu īpatsvaru preču eksportā uz Kanādu. Lai arī eksports uz Kanādu nav ļoti intensīvs, konkrētas preču grupas un to stabilā pozīcija eksportā uz Kanādu norāda uz attiecīgo Latvijas nozaru nozīmi tirdzniecībā ar Kanādu.

Importētās preces no Kanādas arī izrāda līdzīgu struktūru, jo lielākoties notiek tieši rūpnieciskā ražojuma preču imports. Lielāko īpatsvaru sastāda tieši *mehānismi, mehāniskās ierīces un elektroierīces, ķīmiskās rūpniecības un saistīto nozaru ražojumi un transporta līdzekļi un to aprīkojums*. Attiecīgi no mehāniskajām ierīcēm visvairāk importē radiotehniku un šī preču grupa kopumā 2016.g. sastādīja 25.02% (2.4 milj. EUR). Neskatoties uz to, ka kopējais importa apjoms 2016.g. ir samazinājies, bet kopumā saglabā būtisku nozīmi importa struktūrā, jo vidēji sastādīja 27% no kopējā importa apjoma periodā no 2011.g. – 2015.g. (neņemot vērā 2010.g. transporta importa dēļ).

Lielu nozīmi importā ieņem arī Kanādas farmaceitiskie produkti un ķīmiskās rūpniecības ražojumi kā tādi, jo 2016.g. sastādīja 19.39% (1.86 milj. EUR.). Šīs preces ir ieguvušas lielāku nozīmi importā, jo 2011.g. sastādīja tikai 5.73% (342 tūkst. EUR). Pieaudzis ir Kanādas farmācijas produkcijas pieprasījums Latvijā, kas arī sekmējis importa apjomu pieaugumu. Visbeidzot, salīdzinoši ietekmīgākā importa preču grupa, kas arī atstāj vislielāko ietekmi uz kopējo Latvijas un Kanādas tirdzniecības bilanci ir transporta līdzekļi un to aprīkojums. Ir jāizceļ nevis kopējais īpatsvars šajā produktu grupā, bet tieši 2010.gads, kurā 90.28% (49.6 milj. EUR) sastādīja gaisa transportu imports no Kanādas. Turklāt arī nākamajā periodā, kurā tirdzniecības bilance ar Kanādu bija negatīva, tieši šī preču grupa atstāja lielāko iespaidu un 2015.g. sastādīja 41.69% (7.2 milj. EUR). Kanādas preču imports Latvija ir piedzīvojis periodiskas izmaiņas, par ko visvairāk atbild tieši gaisa transportu imports. Tāpēc var arī secināt, ka šis ir viens no būtiskākajiem aspektiem no importa struktūras viedokļa, kur var parādīties būtiskas izmaiņas *CETA* ietekmē.

Bez preču tirdzniecības, kas ir viens no būtiskākajiem aspektiem *CETA* ietekmes analīzē, būtiskas sakarības parādās arī Latvijas pakalpojumu tirdzniecībā ar Kanādu. Līdzšinējā Kanādas un Latvijas pakalpojumu tirdzniecība būtībā ieņem lielāku lomu abu pušu ekonomiskajā sadarbībā, jo sastāda lielāku daļu no kopējās tirdzniecības struktūras. Līdzīgi kā iepriekš ir arī jāizceļ pārējo trīs Baltijas valstu pakalpojumu tirdzniecības struktūra ar Kanādu, lai norādītu uz pakalpojumu nozīmi mazāku ekonomiku kontekstā. Pakalpojumu tirdzniecība ar Kanādu un Baltijas valstīm ir attēlota pēdējo trīs gadu periodā (skat. 3.3 att.)



3.3 att. Baltijas valstu un Kanādas savstarpējā pakalpojumu tirdzniecība 2014.g - 2016.g. (milj. EUR)

Avots: Autora veidots pēc Latvijas¹¹¹, Lietuvas¹¹² un Igaunijas¹¹³ nacionālo banku maksājumu bilances statistikas datiem;

Līdzšinējā pakalpojumu tirdzniecībā ar Kanādu visaktīvākā ir bijusi Igaunija, kuras kopējā pakalpojumu struktūrā Kanāda sastāda vidēji 2% no pakalpojumu eksporta un 1.4% pakalpojumu importa. Latvijas gadījumā, Kanāda ir nozīmīgāka pakalpojumu tirdzniecības partnervalsts nekā preču tirdzniecības partnervalsts. Konkrēti 2016.g pakalpojumu eksports uz Kanādu sastādīja 1.3% no kopējā Latvijas pakalpojumu eksporta ārpus ES. Lietuvas gadījumā, pakalpojumu eksports uz Kanādu ir ļoti maznozīmīgs, kas arī parāda uz atšķirīgo savstarpējo attiecību struktūru starp Baltijas valstīm un Kanādu. Lietuva, kas visaktīvāk sadarbojas ar Kanādu preču tirdzniecībā, visvājāk sadarbojas pakalpojumu tirdzniecības jomā.

Latvijas piedāvātie pakalpojumi Kanādā iekļauj standarta pakalpojumu nozares kā telekomunikācijas, transporta un komerciālos pakalpojumus. Turklāt viena no būtiskākajām nozarēm Latvijas pakalpojumu eksportā uz Kanādu ir informācijas tehnoloģiju nozare, ko ir nepieciešams ņemt arī vērā, jo attiecīgi informācijas un komunikāciju tehnoloģiju pakalpojumi (IKT) var potenciāli visefektīvāk izmantot iespējas ko pavērs CETA¹¹⁴. Šis aspekts arī parādīsies turpmākajā Latvijas ieguvumu un iespēju analīzē.

¹¹¹ **Latvijas Banka**, statistikas datubāzes – starptautiskā pakalpojumu tirdzniecība, pieejams: <https://statdb.bank.lv/lb/Data.aspx?id=202> (skatīts 28.04.2017)

¹¹² **Bank of Lithuania**, statistics – external statistics, export and import of services by country, pieejams: <https://www.lb.lt/en/export-and-import-of-services-by-country> (skatīts 28.04.2017)

¹¹³ **Bank of Estonia**, external sector statistics, balance of payments - services exports and imports, pieejams: http://statistika.eestipank.ee/?lng=en#listMenu/2291/treeMenu/MAKSEBIL_JA_INVPOS/145/436 (skatīts 28.04.2017)

¹¹⁴ **European Commission**, CETA – Wealth of opportunities for Latvia, pieejams: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/february/tradoc_155350.pdf (skatīts 28.04.2017)

No līdzšinējās Latvijas – Kanādas tirdzniecības struktūras analīzes var secināt, ka Latvijas gadījumā preču tirdzniecība ar Kanādu ir ļoti neliela. Tiek atstāts neliels iespaids uz kopējo Latvijas preču tirdzniecības struktūru, bet neskatoties uz to ir skaidri identificējamas konkrētas nozares, kas turpina aktīvi darboties Kanādas tirgū. Vislielāko nozīmi ieņem tieši iepriekšminētās pārtikas rūpniecības un inženiernozares, bet pakalpojumu tirdzniecībā darbojas tradicionālie pakalpojumu piedāvātāji un arī perspektīvās nozares kā informācijas un komunikāciju tehnoloģijas. No līdzšinējās sadarbības var secināt, ka starp Kanādu un Latviju ir novērojama stabila tirdzniecība, kas norāda uz eksportspējīgo uzņēmumu aktivitāti Kanādā un arī potenciālu citiem Latvijas uzņēmumiem. Identificējot svarīgākās nozares un preču grupas ir noteikti arī visvairāk ietekmētie ekonomikas sektori, kas iegūs no *CETA* stāšanās spēkā. Ir jāņem vērā, ka arī mazāk svarīgo nozaru vieta tirdzniecībā ar Kanādu var potenciāli izmainīties no *CETA*, jo var parādīties jaunas perspektīvas konkrēti Latvijas pārtikas preču, ķīmiskās rūpniecības un tekstilizstrādājumu eksportētājiem. Nākamajā sadaļā tiks analizēti konkrētie Latvijas ieguvumi no *CETA*, kas izriet no līdzšinējās sadarbības, kā arī jaunajām iespējām.

3.2. Latvijas iespējas un ieguvumi no *CETA*

Kanādas tarifu līnijās lielai daļai Latvijas eksporta precēm, kā ES dalībvalstij, jau tiek piemērots vislielākais labvēlības princips, kur precēm kā mehāniskajām iekārtām un elektroierīcēm tarifu likmes ir atceltas. Toties atsevišķām precēm pārtikas rūpniecībā, ķīmiskajā rūpniecībā un mēbeļu ražošanā līdz šim tika piemēroti ierobežojumi no Kanādas puses.

Ņemot vērā iepriekšējās sadaļas līdzšinējās tirdzniecības statistikas datu analīzi, var konkrēti identificēt, ka līdz šim visaktīvākie Latvijas eksportētāji no *CETA* tirdzniecības tarifu atcelšanas būs vislielākie ieguvēji. Konkrēti Latvijas preces, kas līdz šim dominēja eksportā uz Kanādu ir mehāniskās ierīces, elektroierīces, mēbeles, alkoholiskie dzērieni, zivs izstrādājumi, transportlīdzekļu rezerves daļas un kosmētikas preces. Ņemot vērā līdzšinējo sadarbību, konkrēti ieguvumi parādās no Kanādas tarifu likmju atcelšanas atsevišķajās nozarēs kā zivs izstrādājumiem (līdz šim 9% no preces vērtības), alkoholiskajiem dzērieniem (12.28 centi par litru), ķīmiskās rūpniecības precēm (kosmētikai – 6.5%), transporta līdzekļu komponenti (virsbūvēm - 6%), kā arī mēbelēm (līdz šim 9.5% no preces vērtības) un vēl citām mazākas nozīmes eksportprecēm¹¹⁵. Lai arī Latvijas - Kanādas tirdzniecība nav intensīva, jauni pavērtās

¹¹⁵ **Canada Border Service Agency**, *Departmental Consolidation of the Customs Tariff*, pieejams: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2017/01-99/01-99-t2017-2-eng.pdf> (skatīts 06.05.2017)

iespējas no *CETA* sekmēs jau tirdzniecībā aprītošo preču noietu. Šo pamato konkrēti līdzšinējais attiecīgo nozaru stabilais vai arī pieaugošais īpatsvars eksportā uz Kanādu, kā arī *CETA* paredzētā 99.6% rūpniecības tarifu atcelšana no Kanādas puses.

No *CETA* atvieglotās piekļuves Kanādas tirgum visvairāk iegūs jau līdz šim aktīvākie eksportētāji uzņēmumi Latvijā, ko arī apstiprināja Latvijas Ārlietu Ministrijas (ĀM) ārējās tirdzniecības un ārējo ekonomisko sakaru veicināšanas departamenta direktors Mārtiņš Kreitus. Turklāt tika izcelta eksportspējīgo uzņēmumu iespējas ne tikai tajās nozarēs, kas līdz šim ir darbojušies Kanādā, bet arī kokrūpniecības un lauksaimniecības nozares¹¹⁶. Latvijas eksportspējīgo uzņēmumu iespējas arī izcēla EP deputāts Krišjānis Kariņš, norādot uz uzņēmēju jaunajām iespējām palielināt eksporta apjomus un vienlaicīgi samazinot ievadmaksas izmaksas¹¹⁷. No tā autors secina, ka vislielākais ieguvums ir sagaidāms inženierozarēs un pārtikas rūpniecībā un attiecīgi to preču grupās. Turklāt arī Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA) ārējās tirdzniecības departaments norādīja, ka Latvijas inženierozares izrāda vislielāko interesi par potenciālajām iespējām ko var pavērt *CETA*¹¹⁸. Jaunas iespējas arī paveras ķīmiskās rūpniecības, ražošanā izmantoto komponentu rūpniecībās nozarēs un pēc līdzšinēja sadarbības ir jāizceļ arī tekstilizstrādājumu uzņēmumu potenciālais ieguvums no *CETA*. Ņemot vērā, ka Latvijā viena no lielākajām kopējā eksporta nozarēm ir kokrūpniecība, arī šajā nozarē atvieglotā piekļuve Kanādas tirgum paver jaunas iespējas.

Potenciālo ieguvumu lauksaimniecības nozarēs, pēc autora domām, ir vērts atsevišķi izcelt, jo Eiropas Savienības un Dienvidkorejas brīvās tirdzniecības nolīgumā, līdzīgi kā *CETA*, tika ieviestas tarifa kvotas uz piena produktiem¹¹⁹. Latvijas gadījumā, sākotnēji jauni pavērtās iespējas Dienvidkorejas tirgus atvēršanā tika izmantotas un 2011.g. noslēgumā lauksaimniecības preču eksports sastādīja 2.2% (427 tūkst. EUR) no kopējā eksporta apjoma, bet gadu vēlāk šis apjoms būtiski pieauga līdz 2.8% (700 tūkst. EUR). Toties šis ieguvums un pieaugošā tendence saglabājās īslaicīgi un 2016.g atgriezās pirms nolīguma līmeņos, tikai 0.5% (266 tūkst. EUR) no kopējā eksporta apjoma¹²⁰.

Līdzīgi arī varētu izveidoties sākotnējais ieguvums Latvijai kad *CETA* stāsies spēkā, jo tiktu izmantotas iespējas ieiet jaunā tirgū, bet laika gaitā pieaugot konkurencei Kanādas piena

¹¹⁶ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Mārtiņu Kreitusu**, Latvijas Republikas Ārlietu ministrijas ārējās tirdzniecības un ārējo ekonomisko sakaru veicināšanas departamenta direktors. (veikta 12.05.2017)

¹¹⁷ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Krišjāni Kariņu**, Eiropas Parlamenta Deputāts, Eiropas Tautas Partijas koordinators Rūpniecības, pētniecības un enerģētikas komitejā. (veikta 04.05.2017)

¹¹⁸ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Velgu Balodi**, LIAA ārējās tirdzniecības veicināšanas departamenta, eksporta veicināšanas nodaļas vadītāja. (veikta 24.04.2017)

¹¹⁹ **Song Y.**, *KORUS FTA vs. Korea-EU FTA: Why the Differences?*, Korea Economic Institute – Academic Paper Series, 2011, Vol. 3, No. 5, pieejams: http://keia.org/sites/default/files/publications/song_final_paper.pdf

¹²⁰ **Latvijas Centrālā statistikas pārvalde**, *datubāzes – ārējā tirdzniecība pēc kombinētās nomenklatūras*, pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/areja-tirdznieciba-datubaze-30104.html> (skatīts 07.05.2017)

produktu tirgū, ko izraisītu lielais ES dalībvalstu skaits, eksporta apjomi varētu stabilizēties un dod tikai nelielu pieaugumu kopējā eksporta struktūrā.

Veidojot paralēles ar ES – Dienvidkorejas līguma ieguvumu Latvijai arī citās nozarēs, var secināt, ka pakāpeniskas izmaiņas varēja jau novērot no šī līguma provizoriskās piemērošanas 2011.g. Līdzīgi *CETA* lielākā daļa tarifu ES – Dienvidkorejas līgumā tika atcelti jau provizoriskās piemērošanās brīdī, un jau 2011.g. Latvijas eksporti uz Dienvidkoreju dubultoījās. Turklāt tieši eksportā nozīmīgākās preces ir tās, kas, līgumam stājoties spēkā, piedzīvoja vislielāko izaugsmi. Piemēram, pirms līgumam stājoties spēkā dominējošā eksporta prece bija *koks un koka izstrādājumi* un līgumam stājoties spēkā šīs preču grupas eksports būtiski palielinājās, 2010.g. tas sastādīja 75.7% (7.2 milj. EUR) un 2016.g. saglabājot līdzīgu īpatsvaru eksportā 78.97%, bet palielinoties absolūtajam apjomam līdz 37.99 milj. EUR¹²¹.

No ES un Dienvidkorejas nolīguma, var secināt, ka brīvās tirdzniecības nolīguma efekts uz Latviju izpaudās tieši no eksportā nozīmīgāko preču tirdzniecības pieaugumu. Tāpēc, tiek arī izvirzītas prognozes attiecībā uz *CETA* un eksportā nozīmīgajām nozarēm, kas tika minētas iepriekš. Toties perspektīvas lauksaimniecības preču eksportā, konkrēti piena produktu tirgū varētu piedzīvot tikai strauju, bet īslaicīgu pieaugumu. Provizoriski var izdarīt prognozes par potenciālo *CETA* ietekmi uz Latvijas eksporta nozarēm, konkrēti iepriekš minētās inženiernozares, pārtikas rūpniecības u.c. nozares, bet potenciāls lauksaimniecības preču eksportam varētu būt salīdzinoši neliels, ņemot vērā arī to, ka ir nepieciešams iegūt licences Latvijas uzņēmumiem, kas vēlēšies eksportēt piena produktus uz Kanādu¹²².

Latvijas gadījumā ir svarīgi ieguvumi ne tikai no konkrēto preču tarifu atcelšanu, bet arī vienotie regulējumi par preču standartu atbilstību, kas nozīmē, ka nebūs nepieciešams atkārtoti veikt pārbaudes gan ES, gan Kanādā. Rezultātā efektīvi tiek samazinātas potenciālās izmaksas un atvieglota preču ieeja Kanādas tirgū.

No iepriekšminētajiem aspektiem izriet arī jaunas iespējas un ieguvums Latvijas mazajiem un vidējiem uzņēmumiem (MVU). Ne tikai tiek atcelti tarifi konkrētām precēm, bet vispār tiek samazināti ierobežojumi darboties Kanādā, konkrēti MVU tiek samazinātas izmaksas un atvieglots administratīvais slogs tirdzniecībā¹²³. Latvijas gadījumā šis faktors ir svarīgs, jo lielāka daļa reģistrēto uzņēmumu ir MVU, kas nozīmē, ka šie uzņēmumi var sagaidīt jaunas iespējas ieiet Kanādas tirgū. Atvieglotā tirdzniecība, kas efektīvi arī sekmēs tirdzniecības izmaksu samazināšanos, ļaus jauniem uzņēmumiem pretendēt uz vietu Kanādas tirgū.

¹²¹ Latvijas Centrālā statistikas pārvalde, datubāzes – ārējā tirdzniecība pēc kombinētās nomenklatūras, pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/areja-tirdznieciba-datubaze-30104.html> (skatīts 07.05.2017)

¹²² Intervija bakalaura darba ietvaros ar Mārtiņu Kreitusu, Latvijas Republikas Ārlietu ministrijas ārējās tirdzniecības un ārējo ekonomisko sakaru veicināšanas departamenta direktors. (veikta 12.05.2017)

¹²³ Turpat

Būtiski izcelt šādu MVU līdzšinējo darbību Kanādā, kas arī *CETA* iespaidā būs spējīgas nostiprināt savu pozīciju un turpināt efektīvāku darbību Kanādas tirgū. No LIAA tika iegūta informācija par uzņēmumiem, kas jau pirms *CETA* ir spējuši efektīvi darboties Kanādā. Konkrēti tiek izcelti Latvijas uzņēmumi, kas piedāvā ļoti konkrētu produkciju – vēja tuneļus (SIA “Aerodium Technologies”), ūdens attīrīšanas iekārtas (SIA “Rešetilovs”) un tml. produkciju¹²⁴. Šie uzņēmumi ir spējuši ieņemt vietu Kanādā, jo piedāvā ļoti konkrētu produkciju tāda tirgus daļā kurā ir salīdzinoši mazāka konkurence. *CETA* arī šiem uzņēmumiem ļaus aktīvāk darboties Kanādā, iespējams pat efektīvi stimulējot to vietu attiecīgā tirgus daļā.

Kā iepriekš tika minēts, *CETA* paver iespējas ne tikai preču tirdzniecībā, bet arī pakalpojumu tirdzniecībā. Latvijas gadījumā, tieši šis aspekts ir viens no potenciāli vislielākajiem ieguvumiem no *CETA*, jo pakalpojumu tirdzniecība ar Kanādu ir lielāka nekā preču tirdzniecība. Šo prognozi pamato *CETA* nodaļa par pārrobežu pakalpojumu tirdzniecību, kur Kanāda piemēros vislielākās labvēlības principu pret ES pakalpojumu piedāvātājiem. Nolikuma tiek arī atrunāta ierobežojošo faktoru izslēgšana, lai netiktu lietoti jebkāda veida kvantitatīvie vai cita veida ierobežojošie regulējumi pret pakalpojumu piedāvātājiem. Turklāt tiks arī sekmēta kvalificēto speciālistu iespēja darboties Kanādā, kas nozīmē, ka Latvijas pakalpojumu piedāvātāji varēs vieglāk nodrošināt savus pakalpojumus Kanādas tirgū. Arī LR ĀM prognozes šajā jautājuma sakrīt ar autora izvirzītajiem apgalvojumiem, jo tiek pavērtas jaunas iespējas tradicionālo pakalpojumu piedāvātājiem, piemēram, transporta, būvniecības pakalpojumos un arī jaunas perspektīvas Latvijas IKT nozarē¹²⁵. Turklāt Latvijas maksājumu bilanci pakalpojumu tirdzniecība, atšķirībā no preču tirdzniecības, ir pozitīva¹²⁶. Tas norāda uz to, ka Latvijas kopējā starptautiskajā darbībā pakalpojumu tirdzniecība ir nozīmīgāks valsts ekonomiskais sektors.

Vēl viens aspekts, kas ir jāņem vērā *CETA* ietekmē uz Latviju ir publiskā iepirkuma tirgus atvēršana un ar to saistītās jaunās iespējas. Jaunas iespējas paveras visām ES dalībvalstīm, kas ir gatavas izmantot šīs tirgus iespējas, toties ir jānorāda, ka rezultātā var pastāvēt salīdzinoši liela konkurence šajā tirgū. Ārī no bakalaura darbā intervēto ekspertu viedokļa parādās akcents uz to, ka uzņēmējiem būs aktīvi jācīnās par šī tirgus apguvi¹²⁷. Toties Latvijas gadījumā Mārtiņš Kreituss (LR ĀM) norādīja uz to, ka publiskā iepirkuma tirgus atvēršana tieši Kanādas provinču

¹²⁴ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Velgu Balodi**, LIAA ārējās tirdzniecības veicināšanas departamenta, eksporta veicināšanas nodaļas vadītāja. (veikta 24.04.2017)

¹²⁵ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Mārtiņu Kreitusu**, Latvijas Republikas Ārlietu ministrijas ārējās tirdzniecības un ārējo ekonomisko sakaru veicināšanas departamenta direktors. (veikta 12.05.2017)

¹²⁶ **Latvijas Banka**, statistikas datubāzes – maksājumu bilance, pieejams: <https://statdb.bank.lv/lb/Data.aspx?id=202> (skatīts 28.04.2017)

¹²⁷ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Krišjāni Kariņu**, Eiropas Parlamenta Deputāts, Eiropas Tautas Partijas koordinators Rūpniecības, pētniecības un enerģētikas komitejā. (veikta 04.05.2017)

un pašvaldību līmenī ir svarīgāks aspekts¹²⁸. Darba autors, šim apgalvojumam piekīrt, jo provinču un pašvaldību mērogā iepirkumi ir potenciāli mazāka apjoma, kas nozīmē to, ka Latvijas uzņēmēji varētu efektīvāk konkurēt šajā mērogā. Turklāt vienlīdzīgas iespējas visiem ES dalībvalstu uzņēmējiem nodrošinās Kanādas vienota publiskā iepirkuma datubāzes izveide, kas arī sekmēs to, ka uzņēmumi varēs laicīgi iepazīties un pretendēt uz kādu no šiem pieprasījumiem.

Visbeidzot, ņemot vērā, ka *CETA* arī paver iespējas un sekmēs Kanādas importa preču pieaugumu ES, tad pēc Latvijas tirdzniecības ar Kanādu var secināt, ka izmaiņas šajā jautājumā atstās mazāku iespaidu uz Latvijas – Kanādas tirdzniecības bilanci. Var palielināties jau līdz šim importētā produkcija, kas galvenokārt iekļauj Kanādas farmācijas preces un elektroierīces, bet tiek piemēroti ierobežojumi paaugstināta riska produkcijai kā liellopu gaļai, cūkgaļai un zivs izstrādājumiem, kas daļēji regulēs potenciālo importa apjomu pieaugumu. Latvijas gadījumā risks no strauja importa pieauguma ir zems, jo Kanādas importa apjoms ir divas reizes mazāks nekā eksportētās produkcijas apjoms (2016.g), tomēr pastāv konkrēti neidentificējamās izmaiņas no konkurences pieauguma. Tomēr ir jāpiekīrt arī apgalvojumam, ka ES tirgus atvēršana nozīmē to, ka palielināsies ne tikai iespējas Kanādas importa precēm, bet arī sagaidāms potenciāls kopējās konkurences pieaugums¹²⁹. Šis aspekts izriet tīri no brīvās tirdzniecības pamatiem, kur bez mākslīgām tirdzniecības barjerām tiek sekmēta efektivitātes, konkurences un arī labklājības pieaugums.

Perspektīvas arī parādās no līdzšinējās sadarbības viedokļa, konkrēti no Kanādas uzņēmuma *Bombardier*. Ņemot vērā, ka jau līdz šim aktīvi ir noritējusi sadarbības veicināšana starp *Bombardier* un Latvijas uzņēmumu *AirBaltic* lidmašīnu iegādē, *CETA* potenciāli var izveidot un atvieglot šo attiecību nostiprināšanu un ciešāku sadarbību¹³⁰. Šis aspekts ir būtisks tajā ziņā, ka ES pēc *CETA* stāšanās spēkā būs pievilcīgāks tirgus Kanādas eksportētājiem, kas arī nozīmē, ka var pavērties iespējas nostiprināt ciešākas attiecības ar Latvijai nozīmīgiem sadarbības partneriem Kanādā.

Kopumā, par preču tirdzniecību, autors secina, ka tarifu atvieglošana pavērs iespējas tieši līdz šim aktīvajiem, eksportspējīgajiem uzņēmumiem. Būtisku izaugsmi var sagaidīt inženiernozares (mašīnbūves, elektrotehnikas, komponentu rūpniecības nozares), pārtikas rūpniecības nozares (alkoholiskie dzērieni, zivs izstrādājumi), kā arī iespējas ķīmiskās rūpniecības precēm (farmācijas un kosmētikas produkcijai). Jaunas perspektīvas paveras arī

¹²⁸ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Mārtiņu Kreitusu**, Latvijas Republikas Ārlietu ministrijas ārējās tirdzniecības un ārējo ekonomisko sakaru veicināšanas departamenta direktors. (veikta 12.05.2017)

¹²⁹ **Turpat**

¹³⁰ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Velgu Balodi**, LIAA ārējās tirdzniecības veicināšanas departamenta, eksporta veicināšanas nodaļas vadītāja. (veikta 24.04.2017)

lauksaimniecības nozarē, bet ņemot vērā *CETA* ietvaros piemērotās tarifa kvotas un veidotās paralēles ar ES – Dienvidkorejas tirdzniecības nolīgumu, iespaids uz lauksaimniecības nozares eksportu uz Kanādu varētu būt minimāls. Potenciāli vislielākais ieguvums Latvijas gadījumā ir iespējas aktīvāk un vieglāk darboties Kanādas pakalpojumu tirgū, kas nozīmē, ka tradicionālo pakalpojumu piedāvātāji (transporta, būvniecības u.c.), kā arī IKT nozares uzņēmumi varēs izmantot jaunās iespējas un veidot ciešāku sadarbību ar Kanādu šajos jautājumos. Attiecībā uz publisko iepirkumu tirgu, tā apguvi būtiski noteiks Latvijas uzņēmēju aktivitāte, jo šis *CETA* aspekts ir viens no pievilcīgākajiem ne tikai Latvijai, bet arī citām ES dalībvalstīm. Neskatoties uz to, iespējas no publiskā iepirkuma tirgus atvēršanas paveras konkrēti provinču un pašvaldību līmenī, kur attiecīgi Latvijas uzņēmumi varētu efektīvāk darboties un arī veiksmīgi konkurēt citu uzņēmumu starpā.

Balstoties uz ekonomiskās integrācijas teoriju, autors secina, ka zaudējumi vai riski Latvijai no *CETA* pastāv tikai no potenciālās konkurences pieauguma. Ņemot to visu vērā, var secināt, ka *CETA* individuālo ES dalībvalstu kontekstā, tai skaitā Latvijai, konkrēti pienesumu dos preču un pakalpojumu tirdzniecība. Tomēr līdz šim analizētais ieguvums no individuālo valstu viedokļa var arī atšķirties no tā, ko ES kā vienots ekonomiskais bloks ir ieguvis no *CETA*. Tāpēc ir svarīgi noskaidrot vai atšķirības *CETA* nozīmei starp individuālajām ES dalībvalstīm un ES kā vienotu ekonomisko bloku.

3.3. Atšķirības *CETA* nozīmei Eiropas Savienības mērogā

Ja *CETA* nozīme tiek analizēta no individuālo valstu viedokļa, tad var skaidri noteikt, kuras valstis ir vislielākās ieguvējas un cik svarīgi tām ir *CETA* pavērtās iespējas. Tīri no preču tirdzniecības viedokļa, kas tika skatīts iepriekš, *CETA* atstāj vislielāko ieguvumu eksportspējīgākajām ES dalībvalstīm, to starpā ir Austrija, Beļģija, Francija, Itālija, Īrija, Lielbritānija, Nīderlande, Polija, Spānija un Vācija. Visu šo ES dalībvalstu preču eksporta struktūrā Kanāda sastāda vidēji 2% no to kopējā preču eksporta apjoma ārpus ES¹³¹. Toties mazāka izmēra ekonomikām, kā Latvijai, *CETA* nozīme atšķiras tajā, ka lielākais ieguvums var būt sagaidāms no pakalpojumu tirdzniecības un piekļuves Kanādas publiskā iepirkuma tirgum. Tas nenozīmē, ka arī ekonomiski mazākajām ES dalībvalstīm *CETA* ir nozīmīga arī preču

¹³¹ **European Commission**, *Trade in goods – Statistics*, , pieejams: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=1DD09A7FF338BA4541EB384A8D3E3A67?page=s1%2fst_Statistics.html&docType=main&languageId=en (skatīts 10.05.2017)

tirdzniecībā, bet atšķirībā no eksportspējīgākajām valstīm, šī nozīme ir mazāk svarīga. Būtībā, šie aspekti arī norāda uz to, ka ir skaidri identificējami konkrēti ieguvumi, iespējas un kopēja *CETA* nozīme no konkrētas valsts viedokļa. Toties individuālo valstu ieguvums un *CETA* nozīme to kontekstā var izrādīties kā tikai daļa no kopējā ieguvuma Eiropas Savienībai kā vienotam ekonomiskajam blokam.

Pēc autora domām, ir svarīgi norādīt uz kopējo *CETA* nozīmi ES mērogā, kur šāda apjomīga brīvā tirdzniecības nolīguma (*BTL*) īstenošana var izrādīties kā būtiskāks ieguvums tieši nevis no individuālo valstu viedokļa, bet gan no ES kā vienota ekonomiskā bloka viedokļa.

CETA nozīme nav tikai absolūto tirdzniecības apjomu pieaugumā, bet liela nozīme šādu *BTL* izstrādē ir faktam, ka visam ekonomiskajam blokam paveras jauni izejvielu un energoresursu iegādes avoti. Konkrēti ES ir reģions, kas ir atkarīgs no energoresursu importa un attiecīgi arī no sadarbības ar valstīm, kas šos resursus ražo. Tāpēc arī lielu nozīmi ieņem divpusējās tirdzniecības sadarbības nolīgumi, kur viens no to izveides mērķiem ir ES pieeja dabas resursiem, izejvielām un. tml.¹³². Iepriekš tika minēts, ka Kanāda arī ierindojas starp lielākajiem naftas ražotājiem pasaulē, kas nozīmē, ka *CETA* ir nozīmīgs pavērsiens ES kopumā, jo atvieglo piekļuvi Kanādas energoresursu tirgum. Turklāt arī no Kanādas puses tiek izvirzītas iespējas šajā jautājumā, kur Kanāda kā energoresursu eksportētājvalsts ir spējīga izmantot ES pozīciju šajā jautājumā un aktīvāk eksportēt uz ES¹³³. Šis ieguvums raksturo *CETA* kopējo nozīmi ne tikai no individuālo dalībvalstu viedokļa, bet arī ES mērogā. Autors secina, ka veiksmīgu divpusējo tirdzniecības līgumu izveidē, viens no kopumā nozīmīgiem aspektiem ES ir spēja paplašināt dabas resursu un izejvielu importa avotus. Eiropas Savienībā kā reģions ir atkarīgs no brīvas tirdzniecības, jo bez brīvas tirdzniecības tiktu ierobežota šo resursu ieguves avoti.

Turklāt Kanādas – ES tirdzniecības sadarbības nolīgums ir pavēris jaunas iespējas arī ciešākā sadarbībā ar Kanādu. Izstrādātais nolīgums ir solis uz sadarbību citos jautājumos, kas no EP deputāta Krišjāņa Kariņa viedokļa var izpausties dažādos veidos, kā piemēram, drošības jautājumos¹³⁴. Ciešāka sadarbība abu pušu labklājības uzlabošanā, kā iepriekšējās nodaļās tika skatīts, ir jau ilgstošs process un *CETA* ir tikai vēl viens pavērsiens ES un Kanādas savstarpējo attiecību stiprināšanā. Turklāt minētais viedoklis no EP deputāta arī izceļas pašā *CETA*

¹³² **European Commission**, *EU trade agreements with other countries*, pieejams:

<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/agreements/> (skatīts 10.05.2017)

¹³³ **Government of Canada**, *Opportunities and benefits of CETA for Canada's oil and gas exporters*, pieejams: http://www.international.gc.ca/gac-amc/campaign-campagne/ceta-aecg/oil_gas-petrolier_gazier.aspx?lang=eng (skatīts 10.05.2017)

¹³⁴ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Krišjāni Kariņu**, Eiropas Parlamenta Deputāts, Eiropas Tautas Partijas koordinators Rūpniecības, pētniecības un enerģētikas komitejā. (veikta 04.05.2017)

nolīgumā, kur abas valstis apņemas ciešāk sadarboties veselības, vides u.c. jautājumu risināšanā.

Pēc autora domām, *CETA* nozīmi ES mērogā raksturo arī tas, ka līguma veiksmīga noslēgšana ir pavērusi iespējas arī ārpus sadarbības ar Kanādu. Konkrēti Eiropas Savienības kopējā kontekstā, nolīguma nozīme izpaužas visa ekonomiskā bloka starptautiskās pozīcijas stiprināšanā. Arī Mārtiņš Kreitus (LR ĀM) apstiprināja autora izvirzīto apgalvojumu par *CETA* lielāko nozīmi ES kopumā nekā individuālajām valstīm atsevišķi, norādot, ka “*CETA* kopējais ekonomiskais efekts varētu potenciāli būt lielāks nekā individuālo valstu tiešo ieguvumu summa¹³⁵”. Veiksmīga *CETA* īstenošana paver jaunas iespējas ES, kas arī stiprina ES pozīciju globāli, ir pavērtas jaunas iespējas ciešākai sadarbībai, piemēram, ar ASV. Tāpēc autors secina, ka *CETA* izveide ir kopumā nozīmīgāks faktors ES kā vienotam ekonomiskajam blokam, jo ir stiprināta tā starptautiskā pozīcija, kas pozicionē ES kā pievilcīgāku sadarbības partneri arī no citu valstu viedokļa. Šo apgalvojumu arī atbalstīja Latvijas Republikas Ārlietu Komisijas priekšsēdētājs Ojārs Ēriks Kalniņš norādot uz to, ka *CETA* stiprina Ziemeļamerikas un Eiropas attiecības, kas sekmēs arī Transatlantiskās alianses pozīciju pasaulē¹³⁶. Kopumā *CETA* veicina uzticību ES un kopējā tirgus koncepcijai, kas daļēji tika traumēta pēc Lielbritānijas lēmuma izstāties no ES. Eiropas Savienība aizvien vairāk orientējas uz tirdzniecības liberalizāciju un brīvās tirdzniecības politikas īstenošanu un kā viens no ietekmīgākajiem dalībniekiem starptautiskajā tirdzniecībā, veiksmīgu šādu līgumu noslēgšana ir nozīmīgs pavērsiens ES.

Toties ir jāpiemin, ka *CETA* pilnīga īstenošana ir atkarīga tomēr no ES individuālajām dalībvalstīm, kas nozīmē, ka ja nolīgums netiks ratificēts, tas var negatīvi atspoguļoties uz ES. *CETA* neveiksmīga ieviešana būtu trieciens globalizācijai un brīvai tirdzniecībai, kas arī negatīvi ietekmētu uzticību ES, jo nebūtu spējusi pilnīgi īstenot šādu *BTL* ar ļoti līdzīgu valsti¹³⁷. Tāpēc autors secina, ka *CETA* realizācija ir ļoti nozīmīgs solis ne tikai ES ekonomiskās pozīcijas stiprināšanai, bet arī potenciālajai turpmākajai sadarbībai ar citām pasaules valstīm. Savstarpējās tirdzniecības stimulēšana ir salīdzinoši virspusēja *CETA* būtība un individuālo valstu ieguvums no *CETA* var izrādīties mazāk svarīgs *BTL* aspekts, jo iespējas ko šis nolīgums pavērs nākotnē var izrādīties vitāli svarīgs tieši visa ekonomiskā bloka attīstībai.

Kopējo ieguvumu ES mērogā arī pamato ekonomiskās integrācijas teorijas, kas norāda uz integrācijas procesa izveidotā ekonomiskā bloka (šajā gadījumā ES) pozīcijas uzlabošanu

¹³⁵ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Mārtiņu Kreitusu**, Latvijas Republikas Ārlietu ministrijas arējās tirdzniecības un ārējo ekonomisko sakaru veicināšanas departamenta direktors. (veikta 12.05.2017)

¹³⁶ **Intervija bakalaura darba ietvaros ar Ojāru Ēriku Kalniņu**, 12. Saeimas Ārlietu Komisijas priekšsēdētājs (veikta 25.04.2017)

¹³⁷ **Alain Hausser**, Kanādas vēstnieks Latvijā, Lietuvā un Igaunijā, no vieslekcijas 12.05.2017 “*Recent developments in bilateral relations between Latvia and Canada*”.

pasauls mērogā. Ekonomiskās integrācijas teorija, kas iepriekšējās nodaļās tika skatīta uzsvērti, ka integrācijas ceļā paveras jaunas iespējas iesaistītajām pusēm. Konkrēti ES gadījumā, uzlabojas visa ekonomiskā bloka un to dalībvalstu iespējas, kas nozīmē, ka paveras potenciāli jauni sadarbības partneri un divpusējo tirdzniecības attiecību izveide labklājības paaugstināšanai.

Eiropas Savienības un Kanādas tirdzniecības sadarbības nolīgums CETA ir abpusēji izdevīga tirdzniecību stimulējoša vienošanās, kas sekmēs Eiropas Savienības preču un pakalpojumu tirdzniecību ar Kanādu. Pozitīvi tiek stimulēta preču tirdzniecība, kur lielākie ieguvēji ir Eiropas Savienības eksportspējīgākas valstis. Toties pat pastāvot būtiskam ieguvumam tieši nelielam skaitam valstu, praktiski visām dalībvalstīm paveras jaunas iespējas Kanādas tirgus apgūšanā. Mazākajām Eiropas Savienības dalībvalstīm, tai skaitā Latvijai, paveras iespējas izmantot atviegloto piekļuvi Kanādas pakalpojumu tirgum un arī pretendēt uz Kanādas publiskā iepirkuma tirgu. Ņemot vērā arī potenciālos riskus konkurences pieaugumā, kas var rasties no CETA ir jāsecina, ka kopējais ieguvums un iespējas no CETA ir nozīmīgāks nekā izvirzītie argumenti pret CETA. Latvijas gadījumā tieši iespējas pakalpojumu tirdzniecībā un publiskā iepirkuma tirgus apgūvē ir visnozīmīgākais ieguvums no CETA, bet reālo ieguvumu rādīs tikai laiks, jo to noteiks uzņēmēju aktivitāte CETA iespēju izmantošanā. Ekonomiskās integrācijas teorijas pamatideja, kas arī īstenojas caur CETA norāda arī uz kopējo Eiropas Savienības pozīcijas uzlabošanās pasaulē, kas atšķirībā no individuālo valstu ieguvuma un iespējām ir pavēris arī jaunas iespējas turpmāko divpusējo un daudzpusējo sadarbību izveidē.

SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

Bakalaura darba izstrādes rezultātā autors nonāca pie sekojošajiem secinājumiem:

1. Mūsdienās brīvā tirdzniecība nav sastopama tās pamatformā, toties ir novērojama tendence starpvalstu sadarbībā virzīties uz savstarpējo mākslīgo tirdzniecības ierobežojumu atcelšanu caur divpusējo tirdzniecības nolīgumu izstrādi, kas stimulēs konkurences un arī labklājības pieaugumu.
2. Ekonomiskās integrācijas izpausmes veidi attēlo mūsdienu starptautiskās tirdzniecības situāciju, kur valstis izvēlas veidot ciešākas attiecības ar sev vēlamiem sadarbības partneriem, veidojot tirdzniecības savienības.
3. Brīvās tirdzniecības nolīgumi ir viens no izdevīgākajiem ekonomiskās integrācijas izpausmes veidiem, kas ļauj valstīm selektīvi veidot ciešākas attiecības ar ekonomiski līdzīgu valsti, saglabājot neatkarību regulēt tirdzniecību pret trešajām valstīm. Tādēļ nākas arī atzīt, ka turpmākās tirdzniecības sadarbības tendences ir orientētas uz divpusējo sadarbību caur brīvās tirdzniecības nolīgumu izveidi.
4. Eiropas Savienības dalībvalstu ieguvums no *CETA* ir konkrēti identificējams no līdzšinējās tirdzniecības sadarbības, un lielākais ieguvums ir sagaidāms rūpniecības un pārtikas rūpniecības preču tirdzniecībā, ko sekmēs gan tarifu likmju atcelšana, gan arī atvieglotie regulējumi eksportā uz Kanādu.
5. Iepazīstoties ar līdz šim veikto kvantitatīvo pētījumu rezultātiem par *CETA* ietekmi uz Kanādu un Eiropas Savienību, nākas secināt, ka būtisks ieguvums ir sagaidāms tieši Eiropas Savienības lielvalstīm kā Vācijai, Francijai, Spānijai un potenciāli arī Lielbritānijai.
6. Lai arī Kanādai *CETA* nolīguma ietvaros ir nācies piekāpties ģeogrāfisko indikatoru un preces izcelsmes valsts jautājumos, atvieglotā pieeja Eiropas Savienības kopējam tirgum ir viens no būtiskākajiem ieguvumiem Kanādai, kas arī nākotnē pozicionēs Kanādu kā vienu no būtiskākajiem Eiropas Savienības tirdzniecības partneriem.
7. Latvijas līdzšinējā sadarbība ar Kanādu norāda uz salīdzinoši nelielu intensitāti preču tirdzniecībā, toties būtiskāka nozīme ir Latvijas pakalpojumu eksportam uz Kanādu, kas arī norāda uz atšķirībām *CETA* nozīmē no dažādu valstu viedokļa.
8. Latvijas tirdzniecības struktūrā Kanāda neierindojas starp būtiskākajiem tirdzniecības partneriem, bet *CETA* ietekmē ir sagaidāms būtisks ieguvums pārtikas rūpniecības,

ķīmiskās rūpniecības, komponentu rūpniecības un inženierozarēs, kur tūlītēju ieguvumu varēs novērot jau pēc *CETA* provizoriskās piemērošanas.

9. Veidojot paralēles ar Eiropas Savienības un Dienvidkorejas brīvā tirdzniecības nolīguma ietekmi uz Latviju, var secināt, ka iespējas ko *CETA* paver lauksaimniecības preču eksportā sniegs salīdzinoši nelielu pienesumu Latvijas tirdzniecībā ar Kanādu, jo ilgākā laika periodā tirgus konkurences pieauguma rezultātā izlīdzināsies lauksaimniecības preču tirdzniecības apjomi.
10. Latvijai lielākais ieguvums no *CETA* ir gaidāms no pakalpojumu tirdzniecības pieauguma, kur Latvijas standarta pakalpojumu piedāvātāji un strauji augošās informāciju tehnoloģiju nozares pakalpojumu piedāvātāji varēs vieglāk darboties Kanādas tirgū.
11. Kanādas publiskā iepirkuma tirgus atvēršana Latvijai vislielākās iespējas paver tieši provinču un pašvaldību līmenī, jo šajā mērogā iepirkumu apjomi var būt salīdzinoši mazāki, kas savukārt sekmēs Latvijas uzņēmumu spēju konkurēt un darboties šajā tirgū.
12. Eiropas Savienības reģiona attīstība un izaugsme ir atkarīga no brīvās tirdzniecības, tāpēc Eiropas Savienības mērķis divpusējās tirdzniecības sadarbību izveidē ir nodrošināt pēc iespējas brīvāku un godīgāku tirdzniecību, jo īstenojot ciešāku starptautisko integrāciju tiek nodrošināti stabili dabas resursu, preču un pakalpojumu ieguves avoti.
13. *CETA* kopumā ir nodrošinājusi Eiropas Savienības starptautiskās pozīcijas uzlabošanu, tādējādi paverot ne tikai jaunas iespējas līdzšinējā sadarbībā ar Kanādu, bet arī jaunas perspektīvas turpmāko divpusējo nolīgumu izveidē ar citām valstīm.
14. Neveiksmīga *CETA* ratificēšana no Eiropas Savienības dalībvalstu puses traumētu uzticību Eiropas Savienībai, kas arī negatīvi ietekmētu turpmāko sadarbības nolīgumu izstrādi un Eiropas Savienības kopējo pozīciju attiecībā pret citām pasaules valstīm.

Bakalaura darbā izvirzītā **problēma**, ka *Latvijas zemā tirdzniecības intensitāte ar Kanādu nozīmē to, ka ieguvums un iespējas Latvijas ekonomikai no CETA būs minimāls un ieguvumi no CETA koncentrējas tieši Eiropas Savienības lielvalstu starpā* tiek daļēji noraidīta, jo ir konkrēti identificējami ieguvumi preču un pakalpojumu tirdzniecībā, pat salīdzinoši mazai valstij kā Latvija. Lai arī lielāks ieguvums ir sagaidāms tieši Eiropas Savienības lielvalstīm, iespējas, ko paver *CETA* pakalpojumu tirdzniecībā un Kanādas publiskā iepirkuma tirgū nozīmē to, ka priekšrocības, ko piedāvās *CETA* varēs efektīvi izmantot visas Eiropas Savienības dalībvalstis, tai skaitā Latvija.

Darba izstrādes rezultātā autors izvirza arī sekojošos priekšlikumus:

1. LIAA popularizēt *CETA* iespējas Kanādas preču, pakalpojumu un arī publiskā iepirkuma tirgos mazo un vidējo uzņēmumu starpā, ņemot vērā konkrētās iespējas Latvijas pārtikas rūpniecības, ķīmiskās rūpniecības, informācijas tehnoloģiju un inženierozarēs.
2. Sekojot *CETA* provizoriskajai ieviešanai, LR Ārlietu Ministrijai veikt ikgadēju informatīvu apkopojumu par konkrētiem ieguvumiem no *CETA*, lai norādītu uz priekšrocībām un iespējām darboties Kanādā.
3. Eiropas Komisijai no *CETA* provizoriskās piemērošanas brīža informēt Eiropas Savienības dalībvalstis par *CETA* iespējām un priekšrocībām, lai tiktu veicināts nolīguma ratificēšanas process.
4. Eiropas Komisijai virzīties uz divpusējās tirdzniecības sadarbības attiecību izveidi ar ASV, iekļaujot svarīgākos *CETA* aspektus attiecībā uz sadarbību ilgtspējīgas attīstības jautājumos, lai abpusēji tiktu sekmēts pēc iespējas lielāks labklājības pieaugums.
5. LTRK un LIAA informēt Latvijas uzņēmējus par iespējām Kanādas publiskā iepirkuma tirgū provinču un pašvaldību līmenī, lai Kanādas publiskā iepirkuma datubāzes izveides brīdī tiktu efektīvi izmantotas jauni pavērtās iespējas.

IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI

Statistikas datu avoti:

1. **Bank of Estonia**, external sector statistics, balance of payments - services exports and imports, pieejams:
http://statistika.eestipank.ee/?lng=en#listMenu/2291/treeMenu/MAKSEBIL_JA_INV_POS/145/436 (skatīts 28.04.2017)
2. **Bank of Lithuania**, statistics – external statistics, export and import of services by country, pieejams: <https://www.lb.lt/en/export-and-import-of-services-by-country> (skatīts 28.04.2017)
3. **European Commission**, Trade - Statistics, pieejams:
http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=1DD09A7FF338BA4541EB384A8D3E3A67?page=st%2fst_Statistics.html&docType=main&languageId=en (skatīts: 18.04.2017)
4. **Eurostat**, European Union Statistics office, pieejams: <http://ec.europa.eu/eurostat>
International trade in services, geographical breakdown (bop_its6_tot),
Pieejams: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-services/data/database> (skatīts 19.04.2017)
International trade – longterm indicators, Share of EU in the World Trade (ext_lt_introle), pieejams: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database> (skatīts 18.04.2017)
5. **Federal Statistical Office Germany**, *Foreign Trade – Trading partners: Canada*, pieejams:
<https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/ForeignTrade/ForeignTrade.html> (skatīts 19.04.2017)
6. **Latvijas Centrālā statistikas pārvalde**, datubāzes – ārējā tirdzniecība, pieejams:
<http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/areja-tirdznieciba-datubaze-30104.html> (skatīts 27.04.2017)
7. **Latvijas Banka**, statistikas datubāzes – starptautiskā pakalpojumu tirdzniecība, pieejams: <https://statdb.bank.lv/lb/Data.aspx?id=202> (skatīts 28.04.2017)
8. **Lithuania Official statistics portal**, Foreign trade, pieejams:
<http://osp.stat.gov.lt/en/temines-lenteles43> (skatīts 27.04.2017)

9. **Statistics Estonia**, Foreign trade since 2004, pieejams: http://pub.stat.ee/px-web.2001/I_Databas/Economy/11Foreign_trade/03Foreign_trade_since_2004/03Foreign_trade_since_2004.asp (skatīts 27.04.2017)

Grāmatas un raksti grāmatās:

10. **Bagwell K.W., Mavroidis P.C.**, *Preferential Trade Agreements: A Law and Economic analysis*. Cambridge; New York, Cambridge University Press. 2011. 290 p
11. **Balassa B.**, *The Theory of Economic Integration*. London. George Allen & Unwin LTD. 1961, 318 p
12. **Dominick S.**, *International Economics. Eleventh edition*. New York USA, John Wiley & Sons, 2001. 836 p.
13. **El – Agraa A. M.**, *The Theory and Measurement of International Economic Integration*. Palgrave Macmillian UK, 1989. 388 p
14. **Gandolfo G.**, *International Trade Theory and Policy, Second Edition*. Heidelberg, Springer Science and Business Media. 2006. 663 p.
15. **Grimwade N.**, *International Trade*. London, Routledge, 2000. 446 p
16. **Jovanovic M.**, *The Economics of International Integration*. Cheltenham UK & Northampton USA, Edward Elgar Publishing LTD. 2006. 896 p
17. **Kyambalesa H, Hounnikpo M.**, *Economic Integration And Development In Africa*. Aldershot: Routledge; 2006. Available from: eBook Collection (EBSCOhost), Ipswich, MA. 222 p
18. **Samuels W. J., Biddle J. E., Davis J. B.**, *A Companion to the History of Economic Thought*. Oxford, Blackwell Publishing Ltd. 2003. 736 p.
19. **Snorrason S.T.**, *Asymetric Economic Integration*. Heidelberg, Physica-Verlag HD. 2012. 208 p
20. **Viner J.**, *The Customs Union Issue*. New York, The Carnegie Endowment for International Peace, 1950. 198 p

Žurnāli un raksti žurnālos:

21. **Brouse K., Nguyen V., Lohschelder S.,** *CUSLI EXPERT ROUNDTABLE REPORT: CETA, TPP, TTIP, AND THE CANADA-U.S. TRADE RELATIONSHIP*, 2015, Canada-United States Law Journal, 39, pp. 202-207, Academic Search Complete, EBSCOhost;
22. **Hosny A. S.,** *Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature*. International Journal of Economy, Management and Social Sciences. May 2013. Vol.5, Issue 2, 133 – 155 p, Pieejams: <http://www.waprogramming.com/papers/5157de7c463eb9.70128490.pdf> (skatīts 07.04.2017)
23. **Kohler P., Storm S.,** *CETA without blinders: How cutting “trade costs and more” will cause unemployment, inequality and welfare loss*, *International Journal of Political economy*, 45, 2016, 257 – 293 pp. Academic Search Complete, EBSCOhost;
24. **Kordos, M., & Vojtovic, S.,** *Transnational Corporations in the Global World Economic Environment*, *Procedia - Social And Behavioral Sciences*, 230, 3rd International Conference on New Challenges in Management and Business: Organization and Leadership, 2 May 2016, Dubai, UAE;
25. **Paul J. R.,** *The Cost of Free Trade*. Brown Journal of World Affairs. Vol 22. Issue 1. 2015. 190 – 209. p
26. **Philippidis G., Kitou E.,** *Quantifying opportunities and threats: examining the Canada–EU trade negotiations*, *Journal of Economic Policy Reform* Vol. 15, No. 4, December 201, 302 – 320 pp. Academic Search Complete, EBSCOhost;
27. **Song Y.,** *KORUS FTA vs. Korea-EU FTA: Why the Differences?*, Korea Economic Institute – Academic Paper Series, 2011, Vol. 3, No. 5, pieejams: http://keia.org/sites/default/files/publications/song_final_paper.pdf (skatīts 07.05.2017)
28. **Terzea E. R.,** *The Concept of International Trade and Classical Trade Theories*. SEA – Practical Application of Science, 2016. Vol. 4, Issue 2. 243 – 247

Elektroniskie informācijas avoti:

Oficiālās institūciju publikācijas:

29. **Council of The European Union**, *CETA – tariff elimination*, publicēts 14.09.2016
pieejams: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-1/en/pdf> (skatīts 21.04.2017)
30. **Council of The European Union**, *Joint Interpretive instrument on CETA*, pieejams:
<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13541-2016-INIT/en/pdf> (skatīts 21.04.2017)
31. **European Commission and Government of Canada**, *Assessing the costs and benefits of a closer EU – Canada economic partnership*, pieejams:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf (skatīts 21.04.2017)
32. **European Commission**, *Annual Report on the Implementation of the EU-Korea Free Trade Agreement*, publicēts 30.06.2016, pieejams:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc_154699.pdf (skatīts 21.04.2017)
33. **European Commission**, *CETA – Summary of final negotiating results*, publicēts 2016.g. Februārī pieejams:
https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf (skatīts 20.04.2017)
34. **European Commission**, *European Union, Trade in goods with Canada*, publicēts 17.02.2017, pieejams:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf (skatīts 18.04.2017)
35. **European Commission**, *European Union trade in goods with South Korea.*, publicēts 16.02.2017, pieejams:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113448.pdf (skatīts 21.04.2017)
36. **European Commission**, *EU – South Korea Free Trade Agreement*, publicēts 2010.g. oktobrī, pieejams:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145203.pdf (skatīts 21.04.2017)

Interneta resursi:

1. **Canada Border Service Agency**, *Departmental Consolidation of the Customs Tariff 2017*, pieejams: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2017/01-99/01-99-t2017-2-eng.pdf> (skatīts 06.05.2017)
2. **Eberhardt P., Redlin B., Olivet C., Verheecke L.**, *Trading away democracy: How CETA's investor protection rules could result in a boom of investor claims against Canada and the EU*, pieejams: https://www.tni.org/files/publication-downloads/ceta-trading_away_democracy-2016en.pdf (skatīts 22.04.2017)
3. **European Commission**, *CETA chapter by chapter*, pieejams: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/> (skatīts 21.04.2017)
4. **EU agreements with other countries**, European Commission, pieejams: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/agreements/> (skatīts 10.05.2017)
5. **European Commission**, *CETA explained*, pieejams: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/> (skatīts 21.04.2017)
6. **European Commission**, *European Commission welcomes Parliament's support of trade deal with Canada*, pieejams: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1624> (skatīts 20.04.2017)
7. **European Commission**, *EU and Canada cooperation*, pieejams: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/> (skatīts 18.04.2017)
8. **European Commission**, *EU-Canada agree deal to boost trade and investment*, pieejams: [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-14-542_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-542_en.htm) (skatīts 21.04.2017)
9. **European Commission**, *Facts and figures of the EU-Canada Free Trade deal*, pieejams: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=974> (skatīts 21.04.2017)
10. **European Commission**, *Food safety, Sanitary and Phytosanitary Agreements* pieejams: https://ec.europa.eu/food/safety/international_affairs/trade/agreements_en (skatīts 18.04.2017)
11. **European Commission**, *press release - CETA - a trade deal that sets a new standard for global trade*, pieejams: [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-17-271_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-271_en.htm) (skatīts 21.04.2017)

12. **European Commission**, *press release - Commission proposes new Investment Court System for TTIP and other EU trade and investment negotiations*, pieejams: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5651_en.htm (skatīts 22.04.2017)
13. **European Commission**, *Trade negotiations step by step*. 2013. pieejams: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149616.pdf skatīts (10.04.2017)
14. **European Parliament**, *News: CETA: MEPs back EU-Canada trade agreement*, pieejams: <http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/20170209IPR61728/ceta-meps-back-eu-canada-trade-agreement> (skatīts 18.04.2017)
15. **Government of Canada**, *Agriculture and Agri-Food Canada, Canada - European Community Wine and Spirits Agreement*, pieejams: <http://www.agr.gc.ca/eng/industry-markets-and-trade/agri-food-trade-policy/trade-agreements-in-force/canada-european-community-wine-and-spirits-agreement/?id=1383943512933> (skatīts 18.04.2017)
16. **Government of Canada**, *Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation Between Canada and the European Community*, 1976, pieejams: http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/commerce_international/agreements-accords.aspx?lang=eng (skatīts 18.04.2017)
17. **Government of Canada** *Opportunities and benefits of CETA for Canada's oil and gas exporters*, pieejams: http://www.international.gc.ca/gac-amc/campaign-campagne/ceta-aecg/oil_gas-petrolier_gazier.aspx?lang=eng (skatīts 10.05.2017)
18. **OECD** mājaslapa, pieejams: <http://www.oecd.org/about/> (skatīts 03.04.2017)
19. **PTO mājaslapa**, *Par PTO*. Pieejams: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gatt1994_09_e.htm (skatīts 10.04.2017)
20. **UNCTAD**, *80% of trade linked to transnational corporations*, pieejams: <http://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113> (skatīts 22.04.2017)
21. **World Economic Forum**, *Global Competitiveness report 2016 – 2017 Competitiveness rankings*, pieejams: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/competitiveness-rankings/> (skatīts 19.04.2017)

Nepublicētie materiāli:

1. Materiāli no bakalaura darba ietvaros veiktās intervijas ar **Krišjāni Kariņu**, Eiropas Parlamenta Deputāts, Eiropas Tautas Partijas koordinators Rūpniecības, pētniecības un enerģētikas komitejā. (veikta 04.05.2017)
2. Materiāli no bakalaura darba ietvaros veiktās intervijas ar **Mārtiņu Kreitusu**, LR ĀM ārējās tirdzniecības un ārējo ekonomisko sakaru veicināšanas departamenta direktors. (veikta 12.05.2017)
3. Materiāli no bakalaura darba ietvaros veiktās intervijas ar **Ojāru Ēriku Kalniņu**, 12. Saeimas Ārlietu Komisijas priekšsēdētājs. (veikta 25.04.2017)
4. Materiāli no bakalaura darba ietvaros veiktās intervijas ar **Velgu Balodi**, LIAA ārējās tirdzniecības veicināšanas departamenta, eksporta veicināšanas nodaļas vadītāja. (veikta 24.04.2017)
5. Vieslekcija 12.05.2017, "*Recent developments in bilateral relations between Latvia and Canada*", **Alain Hausser** Kanādas vēstnieks Latvijā, Lietuvā un Igaunijā.

PIELIKUMI

1. Pielikums

Intervijas jautājumi LR ĀM, Ārlietu komisijas, LIAA un EP pārstāvjiem

Cienījamais respondent,

Vēršos pie jums ar lūgumu man, Latvijas Universitātes studentam, palīdzēt bakalaura darba izstrādē atbildot uz jautājumiem par Eiropas Savienības un Kanādas brīvās tirdzniecības nolīgumu (CETA) un tā potenciālo ietekmi uz Latvijas ekonomiku.

Jūsu sniegtās atbildes tiks izmantotas tikai bakalaura darba izstrādē.

1. Kādu ietekmi kopumā, Jūsaprāt, uz Latviju atstās CETA stāšanās spēkā? Kuras nozares Latvijā ir potenciāli lielākās ieguvējas?
2. Kā Jūs vērtējat Latvijas uzņēmumu konkurētspēju pretendējot uz publiskajiem iepirkumiem Kanādā pēc CETA stāšanās spēkā?
3. Vai, Jūsaprāt, pastāv arī kādi potenciāli zaudējumi Latvijai no Eiropas Savienības un Kanādas brīvā tirdzniecības līguma?
4. Vai Jūs piekristu apgalvojumam, ka individuālais ieguvums no CETA Eiropas Savienības dalībvalstīm ir mazāk nozīmīgs nekā kopējais ieguvums Eiropas Savienībai kā vienotam ekonomiskajam blokam (t.i. turpmāko sadarbības līgumu izstrādē un noslēgšanā)?

Paldies par dalību intervijā!

Veikto interviju respondentu atbildes

Mārtiņš Kreitus, Latvijas Republikas Ārlietu ministrijas ārējās tirdzniecības un ārējo ekonomisko sakaru veicināšanas departamenta direktors:

1.

CETA ir modernākais tirdzniecības nolīgums, par kuru ES ir līdz šim vienojusies: nodrošināta tirgus pieeja gandrīz 99% tarifu līniju, pieeja publiskiem iepirkumiem provinču līmenī, īpaši noteikumi maziem un vidējiem komersantiem, pastiprinātas intelektuālā īpašuma tiesības, ģeogrāfisko norāžu aizsardzība, savstarpēja atbilstības novērtēšanas sertifikātu atzīšana un reformēti investīciju aizsardzības noteikumi.

No tirgus pieejamības nosacījumu uzlabošanas Kanādas tirgū iegūs Latvijas eksportspējīgo preču un pakalpojumu sniedzēji, piemēram, koksnes, ķīmijas un farmācijas, lauksaimniecības un pārtikas rūpniecības, informācijas un komunikācijas tehnoloģiju u.c. nozares. CETA iekļautie noteikumi jo īpaši veicinās mazo un vidējo uzņēmumu ieiešanu Kanādas tirgū, mazinot izmaksas un administratīvo slogu tirdzniecībai. Latvijai tas ir īpaši būtiski, jo lielākā daļa no visiem Latvijā reģistrētajiem uzņēmumiem ir mazie un vidējie uzņēmumi.

Ieguvēji no CETA kopumā būs visi Latvijas eksportējošie uzņēmumi. Gan tie, kas jau šobrīd eksportē uz Kanādu, gan tie, kuru produkti ir konkurētspējīgi un kuriem ir potenciāls ieiešanai Kanādas tirgū. Tirdzniecības statistika par Kanādu rāda, ka mehānisko iekārtu, elektroiekārtu, pārtikas produktu un tekstilizstrādājumu ražotāji ir lielākie eksportētāji, un, tāpat, arī visvairāk absolūtā izteiksmē iegūs no CETA.

Tūlītēju pozitīvu efektu dos muitas nodevu atcelšana pēc piemērošanas pagaidu kārtībā. CETA pašlaik ir ambiciozākais ES tirdzniecības līgums attiecībā uz tarifu samazināšanu ar nolīguma pagaidu piemērošanas brīdi. Kopumā 98,6% no preču veidiem (t.s. tarifu līniju) Kanādā tiek pilnībā atceltas muitas nodevas, savukārt ES atceļ nodevas 97,7% tarifu līniju. Piemēram, tādām Latvijas eksporta precēm uz Kanādu kā zivju konservi pašlaik tiek piemērota 9% muitas nodeva (eksports 2016. gadā 467 tūkstoši eiro); kakao konditorejai 6% (eksports 163 tūkstoši eiro); pārstrādātiem lauksaimniecības produktiem 12,5% (eksports 106 tūkstoši eiro); kosmētikas līdzekļiem 6,5% (eksports 130 tūkstoši eiro); mezglotiem tīkliem, virvēm vai trosēm 14% (eksports 570 tūkstoši eiro); kūdrai 6,5% (eksports 230 tūkstoši eiro).

CETA ir nodrošināta ES, tostarp Latvijas sensitīvo lauksaimniecības produktu aizsardzība. Tarifi, kas netiek atcelti ar nolīguma piemērošanas brīdi, tiks samazināti pakāpeniski trīs, piecu

vai septiņu gadu laikā. Vairākiem lauksaimniecības produktiem ir noteiktas kvotas – t.i., ievedmuita atcelta tikai noteiktam daudzumam preču gadā. Piemēram, liellopu gaļai noteikta kvota 45,8 tūkstoši tonnu, cūkgaļai – 75 tūkstoši tonnu, bet vidējas un zemas kvalitātes kviešiem ir noteikta 7 gadu pārejas kvota 100 tūkstošu tonnu apmērā uz visu ES kopumā. Savukārt Kanāda, piemēram, divkārt palielinās kvotu ES izcelsmes sieram. Importējot vairāk par piešķirtajiem kvotas apjomiem, tiks piemērotas līdzšinējās muitas nodevas. Šāda kārtība attiecībā uz trešo valstu izcelsmes liellopu un cūkgaļas apjomiem, kam piešķirtas kvotas, pastāv jau šobrīd. ES uzņēmumam, kas vēlas importēt kvotas ietvaros, ir jāsaņem importa licence konkrētās preču partijas ieviešanai dalībvalstu atbildīgajās iestādēs. Latvijā importa licenču sistēmu administrē Lauku atbalsta dienests, kurš arī izsniedz licences.

Tarifu atcelšana nekādā veidā neietekmē prasības, kas tiek attiecinātas uz precēm to tirdzniecībai otras puses tirgū. Importētajām precēm un produktiem jāatbilst tehniskām prasībām, sanitāriem vai fitosanitāriem nosacījumiem, vides aizsardzības un patērētāju tiesību nosacījumiem, t.sk. pārtikas drošuma un marķēšanas prasībām u.c.

CETA nodrošina ne tikai muitas tarifu atcelšanu. Pakalpojumu tirgus atvēršana dos jaunas iespējas tradicionālo pakalpojumu sniegšanai (transporta pakalpojumi utml.), gan arī tādām strauji augošām un perspektīvām nozarēm kā IT jomas pakalpojumi. Modernāki investīciju aizsardzības noteikumi dos lielāku skaidrību investoriem, vienlaikus stiprinot arī valsts pozīcijas. CETA dos papildus drošību mūsu investoriem, darbojoties Kanādā. CETA paredz arī virkni praktisku atvieglojumu un uzlabojumu, piemēram, profesionālo kvalifikāciju atzīšanas noteikumus, kas dos lielākas iespējas mūsu pakalpojumu sniedzējiem regulētajās profesijās, bet atbilstības novērtēšanas dokumentu atzīšana likvidēs nepieciešamību pēc atkārtotas produktu sertificēšanas Kanādā.)

Nolīgumā iekļauti arī izvērsti nosacījumi par ilgtspējīgas attīstības jautājumiem, kas ietver pušu saistības ievērot, veicināt un īstenot principus saskaņā ar Starptautiskās darba organizācijas (SDO) dalībnieku pienākumiem un saistībām. Dokumentā ir arī saglabātas pušu tiesības regulēt nodarbinātības un vides jautājumus, lai nodrošinātu augsta līmeņa aizsardzību. Tāpat puses apņemas nemazināt vides vai nodarbinātības prasības tirdzniecības priekšrocību radīšanai, kā arī veicināt uzņēmumu korporatīvās sociālās atbildības brīvprātīgas labākās prakses ieviešanu, piemēram, kas ietvertas OECD Pamatnostādnēs daudz nacionāliem uzņēmumiem.

2.

Pieejā Kanādas publiskā iepirkuma tirgum ~32 miljardu EUR/gadā vērtībā, tai skaitā provinču un pašvaldību līmenī – tā faktiski ir jauna tirgus radīšana un jaunas iespējas arī Latvijas uzņēmumiem. Būtiski, ka tiek atvērti ne tikai nacionālā līmeņa iepirkumi, bet arī provinču un pašvaldību līmenī, kur raksturīgi arī mazāka apjoma iepirkumi. Tie būtu pieejamāki arī Latvijas uzņēmējiem. Uzņēmēji ir interesējušies, par, piemēram, pārtikas produktu piegādi skolu vajadzībām.

3.

Eiropas Komisijas veiktajā tirdzniecības ilgtspējas gala ziņojumā (ietekmes novērtējumā) norādītas vairākas Kanādas spēcīgas eksporta nozares, kurās tūlītēja tirgus atvēršana varētu radīt riskus Eiropas ražotājiem. Šādas nozares ir, piemēram, liellopu gaļa, cūkgaļa, zvejas produkti. Tāpēc CETA iekļauti noteikumi šo risku mazināšanai, nosakot kvotas. Importējot vairāk par piešķirtajiem kvotas apjomiem, tiks piemērotas līdzšinējās muitas nodevas. Vairākām precēm tirgus netiek liberalizēts. Citās Kanādas eksportspējīgās nozarēs, piemēram, ieguves rūpniecībā un kokrūpniecībā, ES muitas tarifi jau ir zemi vai pat neeksistē, tāpēc neradīs konkurences riskus.

Protams, jāreķinās, ka jebkura tirgus atvēršana palielina gan iespējas, gan savstarpējo konkurenci. Vienlaikus, Latvijai ir pozitīva tirdzniecības bilance ar Kanādu. 2016. gadā eksports divas reizes pārsniedz importu. Arī visās nozīmīgākajās eksporta preču grupās Latvijai ir pozitīva tirdzniecības bilance.

4.

CETA ieguvumi ir gan ekonomiski, gan politiski. Ekonomiskos ieguvumus būs vienkāršāk kvantificēt un izmērīt, attiecinot uz individuālām dalībvalstīm vai ES kopumā. CETA kopējais ekonomiskais efekts ES mērogā pat varētu būt lielāks, nekā dalībvalstu tiešo ieguvumu summa. Jo pozitīva ietekme var būt ne tikai uz tiem ražotājiem, kas tieši eksportē uz Kanādu, bet arī tiem, kas piegādā izejvielas vai komponentes ražotājiem citās ES dalībvalstīs, kas tālāk gala produktu eksportē uz Kanādu. Šī arī būtu viena no Latvijas ražotāju iespējām. CETA ir arī būtisks panākums ES tirdzniecības politikā un ES globālās lomas stiprināšanā. Saturiski šis ir modernāks un visaptverošāks no līdz šim noslēgtajiem vairāk nekā 20 ES tirdzniecības nolīgumiem. Tas arī nosaka zināmu standartu un atskaites punktu gan citās tirdzniecības sarunās, gan ar ES sarunu partneriem, gan arī globālā mērogā. Tāpēc CETA noslēgšana ir vienlīdz svarīga gan ekonomiski, gan politiski.

Eiropas Parlamenta deputāts, **Krišjānis Kariņš**:

1.

No CETA iegūs gan Eiropas Savienība kopumā, gan arī Latvijas uzņēmēji un patērētāji. Eiropas Savienības un Kanādas brīvās tirdzniecības līgums pavērs ceļu uzņēmējiem palielināt eksportu, vienlaicīgi samazinot ievaduitas izmaksas, kā arī nojaucot citus šķēršļus iekļūšanai Kanādas tirgū. Iegūs tās nozares, kuras pašas izrādīs interesi un aktīvi meklēs savu vietu Kanādas tirgū.

2.

Latvijas uzņēmumu konkurētspēja būs atkarīga no tā cik uzņēmēji paši iesaistīsies un mēģinās izmantot šā tirgus atvēršanu, neviens uz zelta paplātes neko nepienesīs.

3.

Eiropas Savienībai kā vienotam ekonomiskam blokam ir lielākas iespējas panākt izdevīgākus noteikumus un augstākus standartus, kā tās dalībvalstīm atsevišķi. Latvija ir kā maza laiva, kas ir piesieta pie šī lielā Eiropas lainera, kas jau ir izcīnījis ceļu uz brīvo tirdzniecību ar Kanādu.

4.

Tas noteikti ir milzīgs ieguvums Eiropas Savienības ekonomiskajam blokam kopumā, arī raugoties uz iespējamu daudz ciešāku turpmāko sadarbību, piemēram, tādās jomās kā drošība.

Ojārs Kalniņš, 12. Saeimas Ārlietu komisijas priekšsēdētājs:

1.

Ietekme būs pozitīva tirdzniecībā, jo tas atver plašākas iespējas LV eksportu precēm. Ja tas ir veiksmīgi, tad LV atpazīstamība celsies Kanādā, kā arī investīciju un tūrisma iespējas. Tuvāka sadarbība ekonomikas jomā veicinās labākas politiskus, diplomātiskus attiecības, kā arī veicinās pilsoņu kontaktus citās jomās - kultūra, sporta, zinātne, u.t.t.

2.

Visai normāli. Ir daudz LV uzņēmēji kas jau darbojas Kanādā. Domāju, ka citi izpētīs un iegūs šo tirgu, ja tiem ir iespējas un atbildošs zināšanas un preces.

3.

Grūti tādus iedomāties. Viss ir mūsu uzņēmēju rokās. Ja esmu uzņēmīgi un konkurētspējīgi, neko nezaudēsim.

4.

Pilnīgi piekrītu. Šāds līgums tuvina Ziemeļameriku un Eiropu, un stiprina Transatlantisko aliansi. Kanāda ir jau aktīva Eiropā caur NATO, tagad var tuvāk sadarboties citas jomās. Visumā šis līgums ir Latvijas nacionālās interesēs, jo tas dod iespējas stiprinātu attiecības ar Kanādu.

Velga Balode, LIAA ārējās tirdzniecības veicināšanas departamenta, eksporta veicināšanas nodaļas vadītāja;

1.

CETA viennozīmīgi atvieglos preču eksportu konkrētu nozaru ietvaros, kas ir atrunātas CETA sadarbības līgumā.

Par Kanādu - komentāri par dažām nozarēm un to potenciālo interesi:

Būvniecība/Kokapstrāde:

- Konkrēti kā Kanādu pēdējā laikā nav dzirdēts, ka uzņēmumi min kā potenciālo mērķa tirgu. Taču ir vairākkārt dzirdēta interese par Ziemeļameriku. Primekss regulāri piedalās Las Vegasas "World of concrete" izstādē, un, noteikti būtu gatavi strādāt arī Kanādā. Nesen par minēto tirgu interesējās arī AWLatvia, kas ražo dekoratīvus koka dizaina paneļus. Viņi taisās piedalīties šogad dizaina izstādē Ņujorkā.

Inženiernozares

Inženiernozares, resp. – mašīnbūves, metālapstrādes, elektrotehnikas, elektronikas, tehnisko plastmasu un gumijas, kā arī autobūves komponentu ražošanas jomā līdz šim abu valstu ekonomiskās sadarbības aspektā nav vērojama augsta intensitāte un regulāra sadarbības projektu realizācija.

LIAA un Latvijas uzņēmumi vairākkārtīgi, pagaidām nesekmīgi, ir mēģinājuši atrast kontaktus un uzsākt sadarbību ar Kanādas kapitāla lielajiem uzņēmumiem – gan tiem, kas bāzējas Eiropā, gan Kanādā.

Kā vienu no šādiem piemēriem var minēt centienus uzsākt sadarbību ar kādu no lielās kompānijas Bombardier Transportation uzņēmumiem – gan Vācijā, gan Apvienotajā Karalistē, gan Ungārijā.

Kā otru piemēru var minēt centienus uzsākt sadarbību ar kādu no kompānijas Bombardier Aerospace uzņēmumiem – gan Vācijā, gan Kanādā.

Pēdējos 2-3 gados faktiski vislielākā uzmanība ir tikusi pievērsta Bombardier lidmašīnu iepirkumam, ko veic Latvijas nacionālā aviosabiedrība AirBaltic. Šajā sakarībā LIAA un LR Ekonomikas ministrija savulaik veica ļoti liela apmēra darbu, lai sagatavotu Latvijas Republikas valsts prezidenta Andra Bērziņa valsts vizīti Kanādā, resp. Latvijas uzņēmumu ekonomisko piedāvājumu paketi.

Tomēr laika gaitā vairāki Latvijas uzņēmumi, kuri strādā atsevišķu nišas produktu jomās ir spējuši atrast sadarbības partnerus Kanādā, piemēram AS “Sidrabe” (vakuumpārklājumu iekārtu ražošana), SIA “Aerodium Technologies” (vēja tuneļu ražošana), SIA “Rešetilovs” (ūdens attīrīšanas iekārtu izstrādes uz ražošana), biedrība “Latvijas Ūdeņraža asociācija” (ūdeņraža tehnoloģiju izstrāde un pārnese), u.c.

Pateicoties ES un Kanādas Brīvās tirdzniecības līguma noslēgšanas procesam, šobrīd tieši Latvijas inženierozaru uzņēmumi ir pirmie, kas izrāda interesi par sadarbības ar Kanādu aktivizēšanu.

2.

Šobrīd Kanāda notiek vienota iepirkumu datu bāzes izstrāde, publisko iepirkumu datu bāze Kanādai ir jāizveido šo piecu gadu laikā.

3.

Šobrīd tiek veicināta tirdzniecība un atvieglota ievadumitas produkcija atsevišķām produktu grupām.

4.

Ieguvums ir jāizskata par konkrēto produkcijas grupu, kā arī tās pieprasījumu/piedāvājumu esošajā noieta tirgū un pieejamība vietējās produkcijas klāstam. Latvijas produkcijai Eiropa vēl joprojām ir nozīmīgākais eksporta tirgus- kopumā 70 % no eksportējošās produkcijas noiets ir tieši Eiropā, tomēr noslēgtais CETA līgums veicina ekonomiski pievilcīgāku tirdzniecību starp valstīm. CETA paredz, kā piemēram, īpašus atvieglojumus siera, liellopu, cūkgaļas, kviešu ievadumitas tarifiem.

CETA ir modernākais tirdzniecības nolīgums, par kuru Eiropas Savienība līdz šim ir vienojusies. Tas nodrošina ne tikai tirgus pieeju 99% tarifu līniju, bet arī vienkāršos procedūras, paātrinās informācijas apriti, nodrošinās piekļuvi pakalpojumu sektoram un publiskajiem iepirkumiem. CETA dos iespējas Latvijas uzņēmējiem diversificēt eksporta tirgus. Latvijas tirdzniecības bilance ar Kanādu ir pozitīva, un 2016. gadā eksports divas reizes pārsniedza importu.

Bakalaura darbs „Iespējas un ieguvumi no Eiropas savienības un Kanādas visaptverošā ekonomiskās un tirdzniecības sadarbības nolīguma” izstrādāts LU Biznesa, vadības un ekonomikas fakultātē.

Ar savu parakstu apliecinu, ka pētījums veikts patstāvīgi, izmantoti tikai tajā norādītie informācijas avoti un iesniegtā darba elektroniskā kopija atbilst izdrukai.

Autors: *Ernests Lulle* (personiskais paraksts) ____05.2017.

Rekomendēju / nerekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītājs: Dr.habil. sc. pol., Dr. iur., profesors *Tālavas Jundzis*
(personiskais paraksts) ____05.2017.

Recenzents: lektors *Egīls Fortiņš*

Darbs iesniegts Studiju centrā ____05.2017.

Dekāna pilnvarotā persona: studiju metodiķe Larisa Staņuka _____

Darbs aizstāvēts Bakalaura studiju programmas ”Starptautiskā ekonomika un komercdiplomātija” gala pārbaudījuma komisijas sēdē ____06.2017. protokola Nr.____.

Komisijas sekretārs: lektors E. Fortiņš _____
(personiskais paraksts un atšifrējums)