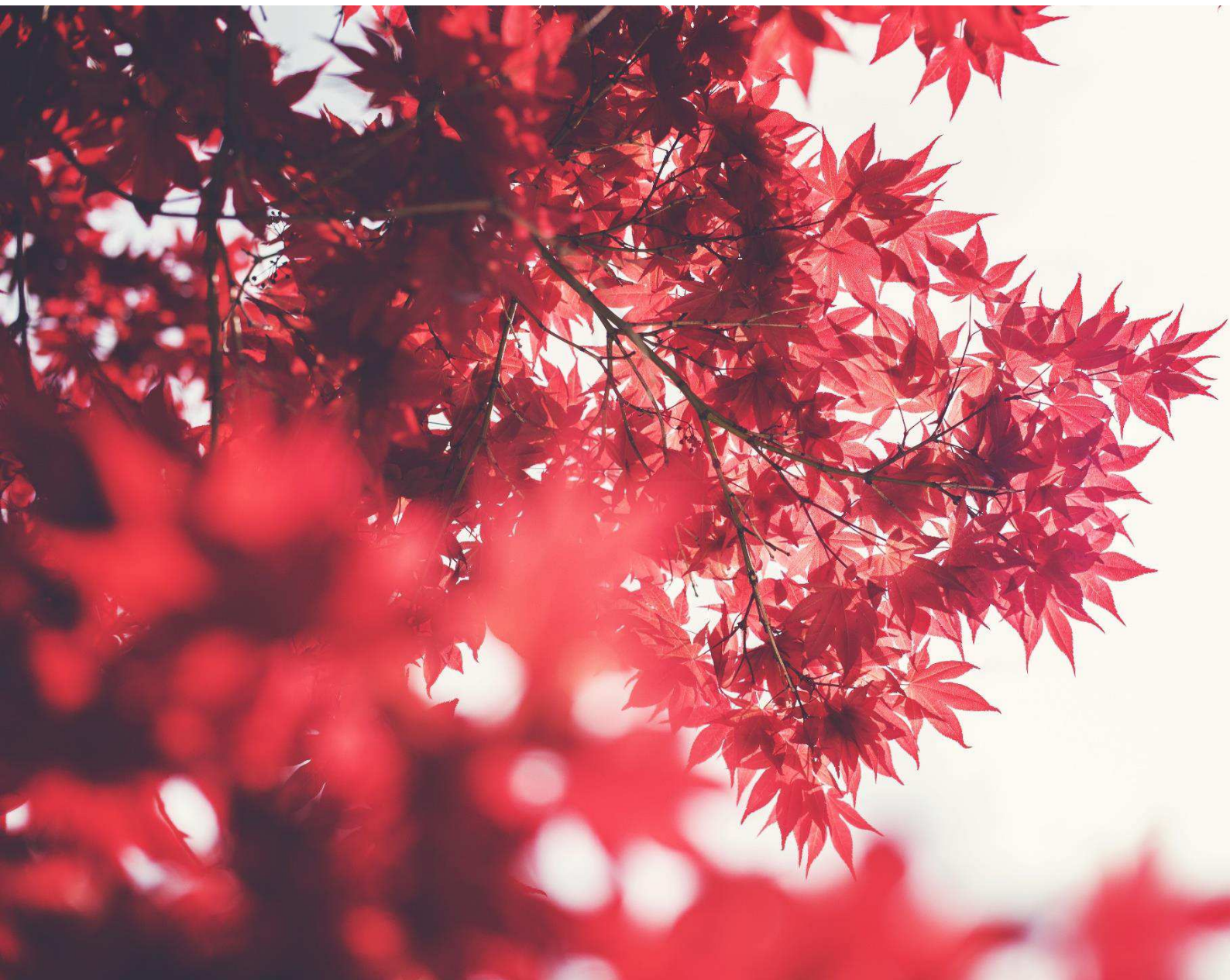


PRZEWODNIK PO RYNKU – **KANADA**



ZBH TORONTO

Lipiec 2018 r.

I. Informacje ogólne

Kanada to państwo położone w Ameryce Północnej, rozciągające się od Oceanu Atlantyckiego na wschodzie do Oceanu Spokojnego na zachodzie i Oceanu Arktycznego na północy. Na południu i północnym zachodzie graniczy ze Stanami Zjednoczonymi. Pod względem powierzchni **Kanada jest drugim, co do wielkości państwem świata** (po Rosji). Jest krajem dwujęzycznym i wielokulturowym, w którym na poziomie federalnym obowiązują dwa języki oficjalne: angielski i francuski. Stolicą Kanady jest Ottawa.

Obszar obecnej Kanady zamieszkiwały od tysięcy lat ludy tubylcze (plemiona Indian i Inuitów). Rozpoczęte pod koniec XV w. brytyjskie i francuskie ekspedycje zbadały całe atlantyckie wybrzeże Kanady, co spowodowało stopniowe ich zasiedlenie przez brytyjskich i francuskich obywateli. W 1867 cztery kolonie wchodzące w skład Brytyjskiej Ameryki Północnej uchwaliły Konfederację Kanady i powołały do życia nowe państwo – Kanadę. Stopniowy proces uniezależniania się od Wielkiej Brytanii osiągnął punkt kulminacyjny, w 1982, gdy uchwalenie nowej Ustawy o Kanadzie (*ang. Canada Act 1982, fr. Loi de 1982 sur le Canada*) zerwało ostatnie więzi zależności od parlamentu brytyjskiego.

Kanada to: **10 prowincji i 3 terytoria**: Alberta, Kolumbia Brytyjska, Manitoba, Nowy Brunswick, Nowa Fundlandia, Terytoria Północno-Zachodnie, Nowa Szkocja, Nunavut, Ontario, Wyspa Księcia Edwarda, Quebec, Saskatchewan, Terytorium Yukonu.

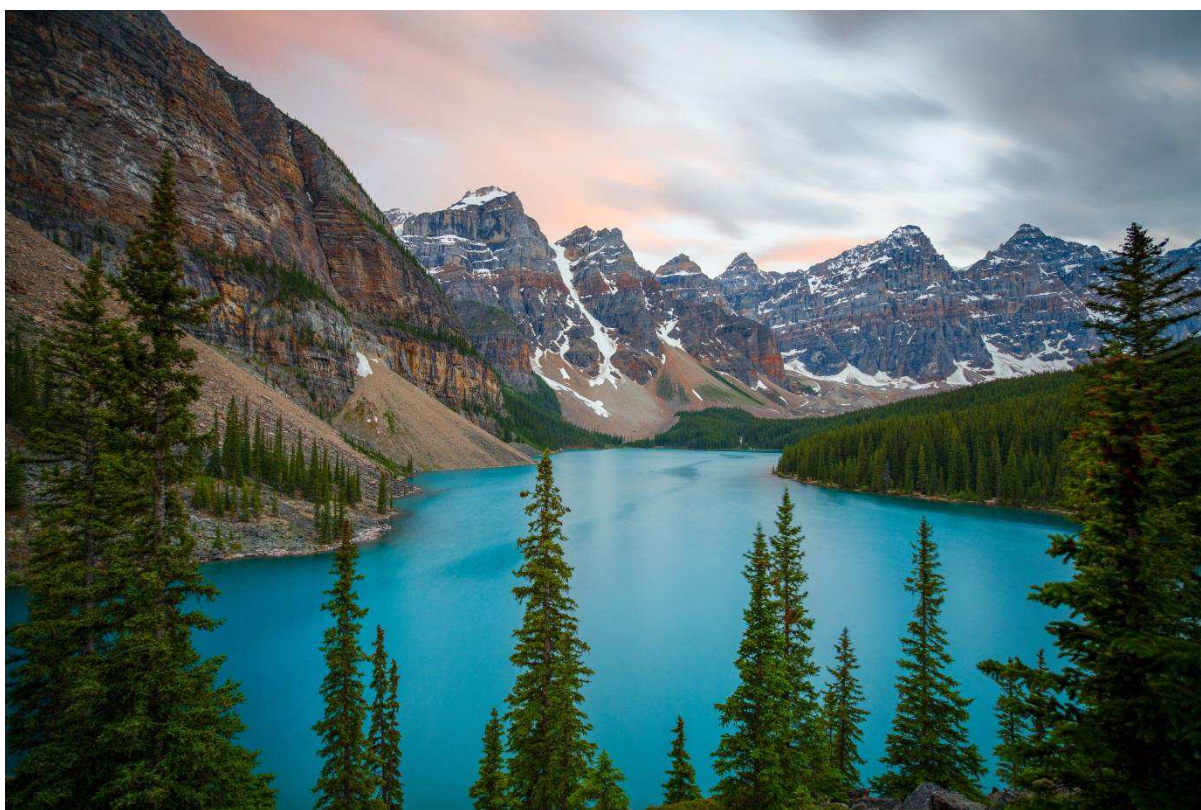
Oficjalną walutą Kanady jest dolar kanadyjski (*ang. Canadian Dollar, fr. Dollar canadien* – symbol – CAD lub CAN \$). 1 CAD = 2.81 PLN (10 lipca 2018 r.)



Populacja oraz powierzchnia

Kanada rozciąga się na obszarze 9,984 mln kilometrów kwadratowych. Kraj zamieszkuje ponad 36,6 mln ludzi (gęstość zaludnienia to 3,7 osoby na kilometr kwadratowy). W miastach mieszka ponad 80% ogółu mieszkańców - największe aglomeracje miejskie tworzą: Toronto, Montreal, Vancouver, Ottawa, Winnipeg, Edmonton, Quebec i Hamilton.

Prawie 7,541 mln osób, czyli 21,9 % mieszkańców kraju to osoby, które urodziły się poza Kanadą. Największy odsetek (56,9 %) imigrantów nowo przybyłych do Kanady tworzą osoby urodzone w Azji (w tym na Bliskim Wschodzie), przed imigrantami pochodzącymi z Europy (13,7 %). Szacuje się, że 12,3 % imigrantów urodziło się w Ameryce Środkowej i Południowej oraz na Karaibach, a pozostali - w Afryce.



Języki urzędowe:

Dwa języki oficjalne: angielski i francuski. Chociaż 85% francuskojęzycznych Kanadyjczyków mieszka w prowincji Quebec, to znaczące populacje frankofońskie zamieszkują też Nowy Brunswik (jedyna konstytucyjnie dwujęzyczna prowincja Kanady), Ontario i południową Manitobę. Na Terytoriach Północno-Zachodnich status oficjalny mają także języki tubylcze, a w Nunavut językiem większości - i jednym z trzech oficjalnych języków terytorium - jest Inuktitut.

Od dnia 1 marca 2008 r. **obywatele Polski** posiadający paszport biometryczny **nie potrzebują wizy** na pobyt czasowy w celu turystycznego odwiedzenia Kanady.

W 2016 r. Kanada wprowadziła nowy wymóg uzyskania elektronicznego zezwolenia podróży (Electronic Travel Authorization - **eTA**) dla obywateli krajów, którzy zwolnieni są z obowiązku posiadania wizy wjazdowej do Kanady (m.in. dla Polaków). Elektronicznej rejestracji dokonuje się internetowo, podając dane osobowe. Po zarejestrowaniu się i wpisaniu danych dokonuje się opłaty kartą płatniczą. Opłata wynosi 7 dolarów kanadyjskich (2017). Takie elektroniczne zezwolenie uzyskuje się raz na 5 lat i przez ten czas istnieje w systemie służb granicznych Kanady. Po upływie 5 lat lub przy wcześniejszej wymianie paszportu należy uzyskać nowe elektroniczne zezwolenie podróży.

Kanada jest członkiem: G20, G7, ONZ, NAFTA, Wspólnoty NATO, APEC (Wspólnota Gospodarcza Azji i Pacyfiku) oraz Frankofonii (międzynarodowej organizacji skupiającej rządy krajów francuskojęzycznych).

Główne bogactwa naturalne

Kanada jest państwem uprzemysłowionym i zaawansowanym technicznie, o zróżnicowanej gospodarce w znacznym stopniu uzależnionej od własnych bogactw naturalnych i wymiany handlowej – zwłaszcza ze Stanami Zjednoczonymi, z którymi Kanada posiada trwałe i liczne związki. Kanada posiada największe na świecie zasoby słodkiej wody oraz nadwyżki surowców naturalnych, jest największym na świecie producentem cynku i uranu oraz czołowym wydobywcą surowców, takich jak: złoto, nikiel, aluminium i ołów, dysponuje trzecimi światowymi zasobami ropy naftowej (po Arabii Saudyjskiej i Wenezueli) z Prowincji Alberta. W atlantyckiej strefie przybrzeżnej Alberty znajdują się duże pokłady gazu ziemnego. W Albercie, Brytyjskiej Kolumbii i Quebec odkryto duże zasoby gazu łupkowego, który nie jest jeszcze pozyskiwany na skalę przemysłową. Kanada jest najważniejszą dostawcą energii elektrycznej oraz surowców energetycznych (ropa, gaz, uran) na rynek USA oraz należy do grona czołowych eksporterów energii na świecie.

Główne sektory gospodarki

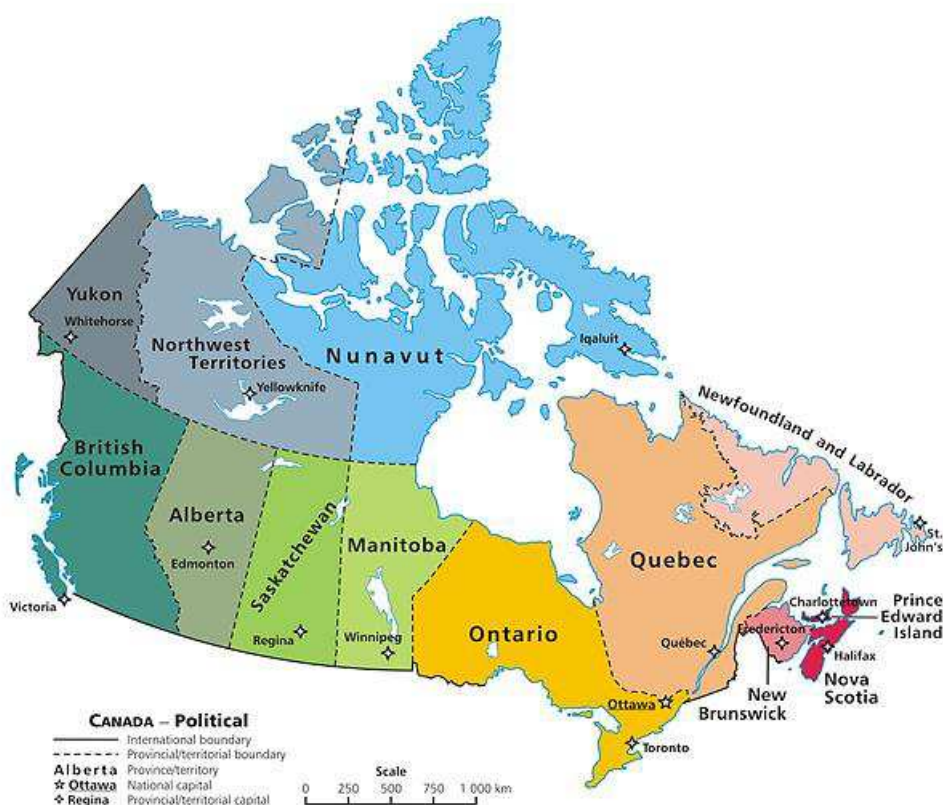
Podobnie jak gospodarki innych wysokorozwiniętych krajów świata, gospodarka kanadyjska jest zdominowana przez sektor usług, gdzie znajduje zatrudnienie ok. 3/4 Kanadyjczyków. Kanada posiada wielką, naturalną gospodarkę leśną i najbardziej rozwinięty na świecie przemysł drzewny oraz celulozowopapierniczy. Wiodące gałęzie przemysłu kanadyjskiego to: transport i sprzęt transportowy, przemysł chemiczny, mineralny i wydobywczy, rafineryjny, ropy i gazu, żywnościowy, drzewno-papierniczy, rybołówstwo. W strukturze sektorowej PKB dominują zdecydowanie: usługi (70,1%), przemysł (28,2%), rolnictwo (1,7%). Motorem napędowym wzrostu są: konsumpcja (łącznie 77,6%), inwestycje (24,4%) oraz eksport towarów i usług (30,9%).

Infrastruktura transportowa

W Kanadzie liczyć się należy z koniecznością pokonywania dużych odległości, czasem abstrakcyjnych dla przybyszów z Europy. Kraj ten, o obszarze liczącym sobie prawie 10 milionów kilometrów kwadratowych jest jednak zdecydowanie rzadziej zaludniony, niż USA. Dwa największe miasta Kanady - Toronto i Montreal usytuowane są stosunkowo blisko siebie, w sąsiadujących prowincjach Ontario i Quebec (odległość ok 540 km). Dla przykładu odległość z Toronto do Vancouver wynosi w przybliżeniu 4500 km.

Kanada podzielona jest na sześć stref czasowych. Zmiana czasu na letni nie obowiązuje jedynie w prowincji Saskatchewan.

W kraju jest 89 głównych lotnisk w tym: 20 w Kolumbii Brytyjskiej, 8 w Albercie, 3 w Saskatchewan, 3 w Manitobie, 15 w Ontario, 19 w Quebec, 6 w Nowym Brunzwicku, 3 w Nowej Szkocji, 1 na Wyspie Świętego Edwarda, 8 w Nowej Fundlandii i Labradorze, 1 na Terytoriach Północnozachodnich, 1 w Jukonie i 1 w Nunavut.



Ustrój polityczny

Kanada jest monarchią konstytucyjną, a głową państwa jest Elżbieta II. Najwyższym przedstawicielem (namiestnikiem) monarchy jest mianowany (za radą premiera Kanady)

Gubernator Generalny Kanady pełniący dziś funkcje głównie tytularne i honorowe. Kanada jest również demokracją parlamentarną z federalnym systemem rządów parlamentarnych. Konstytucja Kanady określa prawne ramy państwa, obejmujące tekst pisany oraz niepisane zasady i zwyczaje.

Gubernatorem generalnym Kanady od 2 października 2017 jest Julie Payette, a premierem od 4 listopada 2015 jest lider Liberalnej Partii Kanady, Justin Trudeau.

Cztery główne partie polityczne Kanady to: Konserwatywna Partia Kanady, Liberalna Partia Kanady, Nowa Demokratyczna Partia Kanady i Blok Quebecu. Obecny rząd tworzy Liberalna Partia Kanady.

Podstawowe ramy kanadyjskiej konstytucji zawiera ustawa o Brytyjskiej Ameryce Północnej (ang. *British North America Act*) z 1867 r., przemianowana w 1982 r. na **Ustawę Konstytucyjną z 1867 r.** Konstytucja Kanady dzieli władzę między rząd federalny i rządy poszczególnych prowincji. Konstytucja obejmuje Kanadyjską Kartę Praw i Wolności (ang. *Canadian Charter of Rights and Freedoms*), gwarantującą Kanadyjczykom podstawowe prawa i wolności.



Władza ustawodawcza

Parlament Kanady składa się z głowy państwa i dwóch izb: wybieralnej Izby Gmin i mianowanego Senatu. Członków Izby Gmin wybiera się zgodnie z ordynacją większościową w okręgach wyborczych; wybory powszechne ogłasza Gubernator Generalny na wniosek Premiera.

Władza wykonawcza

Stanowisko premiera Kanady, szefa rządu, przypada liderowi partii politycznej, która zyskała poparcie większości w Izbie Gmin. Premier i jego gabinet mianowani są formalnie przez Gubernatora Generalnego Kanady. Jednak to premier formuje swój gabinet, a Gubernator Generalny zwyczajowo akceptuje personalne decyzje premiera. Tradycyjnie, w skład gabinetu wchodzi członkowie partii premiera z obu izb ustawodawczych, głównie z Izby Gmin. Władzę wykonawczą sprawują premier i gabinet, a wszyscy oni składają przysięgę przed Królewską Radą Kanady (ang. Queen's Privy Council for Canada) i stają się Ministrami Korony.

Struktura administracji gospodarczej

Na poziomie federalnym, do głównych resortów odpowiedzialnych za sprawy gospodarcze należą:

- Ministerstwo Spraw Zagranicznych i Handlu i Rozwoju (Global Affairs Canada, dawniej Department of Foreign Affairs, Trade and Development Canada)
- Ministerstwo Finansów (Department of Finance Canada)
- Ministerstwo ds. Zasobów Naturalnych, (Natural Resources Canada)
- Ministerstwo Przemysłu (Industry Canada)
- Ministerstwo Rolnictwa (Agriculture and Agri-Food)
- Ministerstwo Robót Publicznych i Usług Rządowych (Public Works and Government Services Canada)



II. Ogólna charakterystyka sytuacji gospodarczej

Kanada to jedno z najbogatszych państw świata, z PKB wynoszącym ponad 1,5 bln USD. W 2017 r. Kanada miała najwyższy wzrost PKB spośród wszystkich krajów grupy G7, a trend ten jest widoczny już od roku 2008. Rozwój gospodarczy bazuje na eksporcie - co roku Kanada sprzedaje towary za ponad 500 mld CAD (większość do USA). W 2018 r. gospodarka ma rozwijać się w tempie ok. 1,9% PKB. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Finansów (MFW) w latach 2019-2022 tempo wzrostu gospodarczego osłabi się do 1,7%-1,8%. W strukturze PKB Kanady ponad 70% przypada na udział usług i powyżej 27% na wkład przemysłu.

Wśród czynników negatywnie wpływających na gospodarkę można wymienić niskie marże na surowce z CA (wynikające z braku możliwości ich eksportu na rynki inne niż USA), spadek inwestycji i zatrudnienia w branży naftowo-gazowej oraz sukcesywne osłabianie się sektora produkcji przemysłowej. Czynnikiem ryzyka są wywindowane ceny nieruchomości w dużych aglomeracjach (Toronto i Vancouver) oraz wysokie zadłużenie gospodarstw domowych. Kanadyjski dolar stracił w latach 2014-2016 ok. ¼ wartości z powodu spadku cen ropy i pozostaje osłabiony w stosunku do USD. Poważnym wyzwaniem dla gospodarki Kanady (oraz europejskich eksporterów) są regulacyjne bariery handlowe między prowincjami, których efekt eksperci porównują do ok. 7% podatku. Pełna liberalizacja handlu między prowincjami, jak stwierdzono w raporcie Senatu, przyniosłaby korzyści rocznie od 50 do 130 mld CAD.

Konsumpcja wewnętrzna miała znaczący udział we wzroście realnego PKB w 2017 r. (większy od eksportu towarów i usług). W 2015 i 2016 r. inwestycje zanotowały znaczące spadki, następnie wzrosły w 2017 r., pozostając jednak poniżej poprzedniego poziomu. Inwestycje kapitałowe, w ocenie kanadyjskich ekspertów, nieznacznie wzrosną z powodu wydatków publicznych, co częściowo zrównoważy oczekiwane spadki w sektorze prywatnym. Z przedstawionych przez min. finansów założeń budżetu wynika, że Kanada odnotuje rekordowy deficyt ponad 18 mld CAD w roku fiskalnym 2018-2019. Opozycja skrytykowała rząd, że nie określił, kiedy może nastąpić zbilansowanie budżetu CA.

Rząd wspiera gospodarkę zwiększając wydatki publiczne (zwłaszcza socjalne oraz na administrację), co pociąga za sobą wzrost deficytu, który znacznie przekracza wcześniejsze założenia budżetowe (natomiast zadłużenie publiczne jest wciąż umiarkowane, wg. Banku Światowego wyniosło 53% PKB w 2016 r.). Kanada zamierza zdynamizować gospodarkę realizując plan inwestycji infrastrukturalnych: w infrastrukturę transportową, transport publiczny, infrastrukturę proekologiczną i socjalną oraz wsparcie społeczności rolniczych i położonych w odległych częściach kraju. Rząd zapowiedział łączną wartość tych inwestycji na ok. 180 mld CAD. Wydatki realizowane są jednak w wolniejszym tempie niż przewidywano, choć udało się już powołać instytucję, która ma finansować te projekty (Canada Infrastructure Bank).

Rząd Liberatów jest świadomy roli surowców w gospodarce Kanady jednocześnie stara się zaakcentować znaczenie ochrony środowiska i klimatu oraz dąży do zwiększenia akceptacji

społecznej dla wydobycia surowców. Alberta od lat starała się otworzyć nowe drogi eksportu ropy i gazu, poza przesyłem do USA, na co pozwala m.in. zaakceptowany przez obecny rząd projekt Trans-Mountain. Wart prawie 7,5 mld CAD projekt firmy Kinder Morgan miał zostać zakończony ok. 2019 r., ale budowa jest przedmiotem sporu między prowincjami Alberta i Kolumbia Brytyjska. Jednocześnie, trwają prace nad stworzeniem krajowego systemu ograniczania emisji i przeciwdziałania zmianom klimatu (planowane jest opodatkowanie emisji).

Kanada rozwija także technologię cywilnych reaktorów jądrowych (CANDU). Kanadyjczycy poinformowali w styczniu 2018 r., że przejmują producenta reaktorów atomowych Westinghouse za 4,6 mld USD.

Dla Kanady rynek NAFTA (USA i Meksyk) stanowi główny priorytet (do USA trafia 75% eksportu kanadyjskiego), ale CA uznaje rozwój wszelkich innych powiązań handlowych za jeden z kluczowych celów polityki zagranicznej. **Rząd podkreśla znaczenie dla gospodarki umów o wolnym handlu, w tym z UE (CETA).** W 2016 r. miało z kolei miejsce podpisanie kanadyjsko-ukraińskiej umowy o wolnym handlu (CUFTA). Umowa znosi 99,9% ceł na towary importowane przez Kanadę z Ukrainy i 86% ukraińskich ceł na towary importowane z Kanady (w tym wszystkie cła na towary przemysłowe, przemysłu drzewnego, ryby i owoce morza).

Wobec wycofania się USA z TPP oraz niepewności związanej z NAFTA rozwój stabilnych relacji gospodarczych z UE nabrał szczególnego znaczenia dla Kanady, która uznaje **CETA za najważniejsze nowe porozumienie gospodarcze. Od września 2017 r. CETA jest tymczasowo stosowana w relacjach między Kanadą i UE** (w wymiarze handlowym), w oczekiwaniu na ratyfikację umowy przez parlamenty narodowe państw UE (jak dotąd dziewięć państw). Równolegle, Kanada bada możliwość unormowania relacji gospodarczych z Wielką Brytanią, swoim najważniejszym partnerem gospodarczym w Europie, po wyjściu tego kraju z UE.



IV. Formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej.

Ramy prawne rejestracji działalności w Kanadzie są względnie zbliżone do europejskich. Działalność gospodarczą można prowadzić w formie:

- osoby fizycznej prowadzącej działalność (*sole proprietorship*);
- spółek osobowych (*partnerships* – przy czym spółki osobowe z ograniczeniami odpowiedzialności, analogiczne do spółek komandytowych czy partnerskich, są dopuszczalne w dosyć ograniczonym zakresie);
- spółki kapitałowej (*corporation*),

- a także oddziału przedsiębiorcy zagranicznego

Z uwagi na odrębność systemu prawnego i związane z tym ryzyko odpowiedzialności europejscy przedsiębiorcy, zwłaszcza MŚP, w przypadku gdy chcą prowadzić działalność opodatkowaną na terenie Kanady (por. niżej nt. umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania), raczej nie decydują się na prowadzenie działalności w formie oddziału czy tym bardziej osoby fizycznej wykonującej działalność gospodarczą, gdyż wymagałoby to *de facto* zamieszkania na terytorium Kanady. W przypadku prowadzenia działalności w formie oddziału zalecane jest założenie odrębnej od głównej działalności spółki-córki we własnym kraju, która otworzyłaby oddział na terytorium Kanady zamiast otwierania bezpośrednio oddziału głównej osoby prawnej danego przedsiębiorcy. Dzięki temu główna spółka jest odcięta od ryzyka prowadzenia działalności przez oddział kanadyjski.

Zakładanie spółek kapitałowych (*corporations*) jest procesem niezwykle prostym i odformalizowanym. Nie ma minimalnych progów kapitałowych, w większości prowincji czy terytoriów wystarczy do inkorporacji kapitał zakładowy w wysokości 1 dolara, zaś do rejestracji nie są wymagane szczególne formy pełnomocnictw.

Z uwagi na wspomniane odrębności prawne prowincji i terytoriów rejestracja spółki może odbywać się na poziomie prowincji lub federalnym. Rejestracja w danej prowincji uprawnia do prowadzenia działalności jedynie w jej obrębie. Z kolei przy rejestracji federalnej spółka teoretycznie może prowadzić działalność na terenie całego kraju, jednak w praktyce wymaga rejestracji lub uzyskania stosownej licencji na terenie każdej z prowincji/terytoriów, na których zamierza prowadzić faktyczną działalność. Odmowa rejestracji może nastąpić np. w sytuacji, gdy w danej prowincji działa już spółka pod taką samą firmą.

Organy spółek obejmują zgromadzenie wspólników, radę dyrektorów (*board of directors*) – organ o kompetencjach pośrednich pomiędzy radą nadzorczą a zarządem, i zarządzających (*officers*). Przepisy nie regulują w większości wypadków minimalnej liczby członków organów, a dodatkowo także dopuszczają, by ta sama osoba fizyczna łączyła dowolnie funkcje, co oznacza, że udziałowiec spółki może jednocześnie zasiadać w radzie dyrektorów i pełnić funkcję osoby zarządzającej. Dodatkowo zakres odpowiedzialności dyrektorów i sposoby reprezentacji można w dosyć swobodny sposób kształtować na drodze umów udziałowców z dyrektorami.

Kluczową praktyczną trudnością dla przedsiębiorców europejskich w procesie zakładania spółek w Kanadzie może okazać się natomiast wymóg zasiadania obywateli kanadyjskich w ich organach. Wymogi te są różne w zależności od prowincji, jednak w większości wypadków, a także dla rejestracji federalnej, przynajmniej 25% dyrektorów musi być obywatelami Kanady. W przypadku rady dyrektorów liczącej mniej niż 4 osoby, co najmniej jeden jej członek musi mieć obywatelstwo kanadyjskie. Osoba taka winna być obecna na posiedzeniach rady dyrektorów dla ważności tych posiedzeń, a w przypadku jej nieobecności musi zatwierdzić podjęte decyzje na piśmie lub w drodze elektronicznej.

Jedynie prowincje Kolumbia Brytyjska, Nowy Brunswik, Nowa Szkocja, Quebec i Yukon nie stawiają wymogu posiadania rezydenta w składzie organów spółki, stąd często bywają wybierane przez inwestorów zagranicznych, jako siedziby rejestracji spółek. Należy jednak

pamiętać, że taka rejestracja nie umożliwi pełnowymiarowej działalności spółki w innych prowincjach lub terytoriach.

V. System podatkowy Kanady

Kluczowe elementy systemu podatkowego Kanady, mające wpływ na przedsiębiorców europejskich planujących wykonywanie tam działalności gospodarczej, obejmują podatki dochodowe oraz obrotowe.

Podatek dochodowy ma dosyć złożoną konstrukcję, obejmującą część federalną i prowincjonalną oraz system odliczeń. Podstawowa stawka federalnego podatku dochodowego w Kanadzie wynosi 38%. W praktyce jednak, po uwzględnieniu odliczeń (odliczenia federalnego – federal tax abatement i ogólnego – general tax reduction), stawka ta wynosi efektywnie 15%. Dodatkowo spółki o statusie MŚP kontrolowane przez podmioty kanadyjskie mogą obniżyć federalny podatek dochodowy do 10,5%.

Prowincjonalny podatek dochodowy jest zróżnicowany w zależności od prowincji/terytorium i pobierany w dwóch stawkach – standardowej i obniżonej, która przysługuje głównie MŚP. Stawki standardowe wynoszą od 11% w Kolumbii Brytyjskiej do 16% w Nowej Szkocji i na Wyspie Księcia Edwarda, przy czym najczęściej wybierane przez podmioty z Europy Ontario pobiera podatek w wysokości 11,5%. Stawki obniżone wahają się od zera w Manitobie do 4,5% w Ontario i na Wyspie Księcia Edwarda.

Łączne efektywne opodatkowanie podatkiem dochodowym wynosi zatem ok. 26–29% dla podmiotów dużych i 15–19,5% dla podmiotów małych niebędących spółkami kontrolowanymi przez podmioty kanadyjskie.

Warto podkreślić, że, podobnie jak Polska, Kanada zaimplementowała do swoich przepisów o podatku dochodowym ogólną klauzulę zapobiegania unikaniu opodatkowania. Pozwala ona na reklasyfikację skutków transakcji w sytuacjach, gdy podatnik dokonał transakcji zmierzających do uzyskania określonych oszczędności podatkowych skutkujących nadużyciem przepisów podatkowych lub ich wykorzystaniem niezgodnym z ich celami.

Jeśli chodzi o podatki obrotowe, w Kanadzie obowiązuje federalny podatek od towarów i usług (Goods and Services Tax, GST), funkcjonujący na zasadach zbliżonych do europejskiego podatku VAT. W niektórych prowincjach (Ontario, Nowy Brunszwik, Nowa Szkocja, Wyspa Księcia Edwarda oraz Nowa Fundlandia i Labrador) działa zharmonizowany podatek obrotowy (Harmonized Sales Tax, HST), funkcjonujący na analogicznych zasadach jak GST, ale według wyższej stawki, na którą składa się komponent federalny (GST) oraz komponent lokalny. W prowincjach/terytoriach, które nie zdecydowały się na harmonizację z podatkiem federalnym, są pobierane prowincjonalne podatki obrotowe (Provincial Sales Tax, PST) w dodatku do federalnego GST.

Zasadnicza stawka federalna GST wynosi 5%. HST według stawki 13% ogółem pobiera Ontario, zaś Nowy Brunszwik, Nowa Fundlandia i Labrador, Nowa Szkocja i Wyspa Księcia Edwarda

stosują HST na poziomie 15% łącznie. PST pobierają: Kolumbia Brytyjska (7%), Manitoba (8%), Quebec (0,975%) i Saskatchewan (6%).

Każdy podmiot prowadzący sprzedaż na terytorium Kanady jest zobowiązany do rejestracji dla celów GST lub HST oraz dodatkowo PST, jeżeli obowiązuje w danej prowincji. Będąc zarejestrowanym dla podatku GST/HST w danej prowincji, przedsiębiorca musi rejestrować się dla celów GST/HST/PST w innej prowincji jedynie wtedy, kiedy ma tam jakąś formę stałej obecności gospodarczej, np. biuro lub personel sprzedaży. Zasady te są zatem dosyć zbliżone do zasad rejestracji dla celów podatku VAT w poszczególnych krajach UE przy prowadzeniu działalności gospodarczej w kilku z nich. Sam podatek również działa na analogicznych zasadach – sprzedawca jest zobowiązany do naliczenia podatku od swojej sprzedaży i ma prawo do odliczenia podatku poniesionego przy zakupie towarów i usług. Podatek od towarów importowanych rozliczany jest wraz z rozliczeniami celnymi.

Umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania Kanada–Polska

O tym, jak faktycznie będzie opodatkowana działalność polskiego przedsiębiorcy na terytorium Kanady, decydują nie tylko przepisy kanadyjskie, ale także polskie oraz regulacje umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania Kanada–Polska (UOPO1).

Generalnie polski przedsiębiorca podlega opodatkowaniu co do całości dochodów w Polsce, jednak gdyby część jego dochodów była opodatkowana w Kanadzie, umowa przewiduje tzw. metodę wyłączenia z progresją dla unikania podwójnego opodatkowania. Oznacza ona, że dochód osiągnięty i opodatkowany w Kanadzie będzie zwolniony z podatku dochodowego w Polsce, jednak jego wartość będzie brana pod uwagę przy ustalaniu stawki podatku dochodowego w Polsce. W odniesieniu jednak do pewnych szczególnych kategorii dochodu (z nieruchomości, dywidend, należności licencyjnych i odsetek) UOPO przewiduje metodę zaliczenia proporcjonalnego, tj. kredytu podatkowego. Oznacza ona, że podatnik odlicza od podatku należnego do zapłaty w Polsce od tych dochodów podatek zapłacony w Kanadzie, jednak nie więcej niż kwotę podatku, jaki od takich dochodów byłby należny w Polsce.

Podstawowa działalność przedsiębiorcy polskiego będzie podlegała kanadyjskiemu podatkowi dochodowemu tylko w przypadku, gdy założy tam odrębną spółkę lub będzie prowadził działalność za pośrednictwem tzw. zakładu w rozumieniu UOPO. Zakładem w rozumieniu UOPO jest stała placówka, przez którą całkowicie lub częściowo jest prowadzona działalność przedsiębiorstwa. Określenie to obejmuje w szczególności:

- siedziba zarządu
- oddział
- biuro,
- fabryka
- warsztat,
- kopalnia, źródło ropy naftowej lub gazu, kamieniołom lub każde inne miejsce poszukiwania lub eksploatacji zasobów naturalnych
- plac budowy, miejsce prac konstrukcyjnych czy instalacyjnych, jeżeli roboty w nim trwają dłużej niż 12 miesięcy.

W Kanadzie za zakład dla celów podatku dochodowego mogą być także uznane osoby działające na rzecz polskiego przedsiębiorcy, inne niż niezależny przedstawiciel, które mają pełnomocnictwo do zawierania w jego imieniu umów i regularnie je wykonują.

Nie są natomiast zakładem placówki zajmujące się wyłącznie zakupem towarów, miejsca składowania czy zapasy towarów, placówki zajmujące się zbieraniem informacji czy czynnościami o charakterze przygotowawczym.

Przedsiębiorca polski sprzedający po prostu towary do Kanady, bez zakładania tam przedstawicielstwa czy korzystania z zależnego agenta, nie będzie zatem podlegał opodatkowaniu podatkiem dochodowym w Kanadzie. Jego dochód z tej sprzedaży będzie w całości opodatkowany w Polsce. W przypadku jednak, gdyby zdecydował się tam założyć spółkę, oddział czy zatrudnił zależnego agenta trudniącego się zawieraniem umów sprzedaży – może pojawić się także obowiązek podatkowy w kanadyjskim podatku dochodowym. Trzeba przy tym nadmienić, że UOPO nie reguluje kwestii opodatkowania podatkami obrotowymi – tu obowiązki rejestracyjne rządzą się odrębnymi prawami, a sprzedaż ta będzie w każdym wypadku podlegać opodatkowaniu GST/HST i ew. PST (por. wyżej).

W odniesieniu do dochodów innych niż z podstawowej działalności UOPO przewiduje nieco odmienne zasady. Od dochodów z dywidend wypłacanych przez spółki kanadyjskie polskiemu przedsiębiorcy pobierany jest w Kanadzie podatek u źródła w wysokości 15% lub 5%, jeżeli spółka polska posiada co najmniej 10% udziału w kapitale spółki wypłacającej dywidendę. Dochód ten dodatkowo będzie opodatkowany w Polsce, przy czym zadziała tu wspomniana wyżej metoda zaliczenia proporcjonalnego.

Odsetki wypłacane przez podmiot kanadyjski podmiotowi polskiemu z tytułu pożyczek będą podlegały opodatkowaniu podatkiem u źródła w Kanadzie w wysokości 10%. Zwolnienie z tego podatku wystąpi, gdy pożyczka została udzielona lub zagwarantowana przez podmiot ubezpieczeń kredytów eksportowych będący w całości własnością polskiego skarbu państwa (np. KUKE).

Na marginesie uregulowań dotyczących odsetek warto wskazać na bardzo restrykcyjne przepisy dotyczące tzw. cienkiej kapitalizacji obowiązujące w Kanadzie – ograniczenia prawa do uznania odsetek za koszty uzyskania przychodu mają zastosowanie już przy współczynniku 1,5 długu do kapitału. A zatem, wyposażając kanadyjską jednostkę w środki na rozpoczęcie działalności, polski przedsiębiorca musi posługiwać się w dużej części kapitałem własnym, nie zaś długiem.

V. Sądownictwo gospodarcze

Sąd Federalny oraz Federalny Sąd Apelacyjny mają zwierzchnią jurysdykcję w zakresie prawa cywilnego. Jednakże, ich orzecznictwo jest ograniczone do spraw przewidzianych w prawie federalnym. Sądy te mogą orzekać w sporach między prowincjami oraz między prowincją a rządem federalnym. Dodatkowo, przed tymi sądami prowadzone są sprawy z zakresu ochrony własności intelektualnej, ochrony konkurencji na rynku oraz te dotyczące przedsiębiorstw

federalnych (crown corporations). Sądy poszczególnych prowincji Kanady mogą rozstrzygać wyłącznie w kwestiach, które nie są regulowane przez prawo na poziomie federalnym.

Rząd federalny stworzył wyspecjalizowany sąd rozstrzygający kwestie podatkowe, tzw. Sąd Podatkowy Kanady (Tax Court of Canada). Sąd ten, z siedzibą główną w Ottawie i oddziałami regionalnymi w Toronto, Montrealu i Vancouver, daje możliwość osobom fizycznym, jak i przedsiębiorstwom wniesienia sprawy przeciwko rządowi federalnemu w kwestiach wynikających z prawodawstwa podatkowego. Sąd Podatkowy jest instytucją niezależną od kanadyjskiego urzędu skarbowego (Canada Revenue Agency) i innych instytucji rządowych Kanady. Prawodawstwo Kanady popiera arbitraż (krajowy bądź międzynarodowy) jako sposób rozstrzygnięcia sporów. Jeszcze w trakcie postępowania arbitrażowego, za wyjątkiem prowincji Quebec, prawodawstwo Kanady zezwala trybunałowi arbitrażowemu na wydawanie decyzji o charakterze przejściowym (np. zabezpieczenie lub inspekcja nieruchomości).

Kanadyjskie sądy zwyczajowo uznają orzeczenia trybunałów arbitrażowych. Wraz z przystąpieniem do Konwencji o uznawaniu i wykonywaniu zagranicznych orzeczeń arbitrażowych sporządzonej w Nowym Jorku dnia 10 czerwca 1958 r., Kanada ograniczyła zakres przesłanek, na podstawie, których mogłaby anulować bądź odmówić uznania lub wykonania orzeczeń trybunału arbitrażowego. Przy Kanadyjskiej Izbie Handlowej (The Canadian Chamber of Commerce) znajduje się Komitet Arbitrażowy (Arbitration Committee), pełniący funkcję narodowego komitetu Kanady przy Międzynarodowym Sądzie Arbitrażowym (International Court of Arbitration) Międzynarodowej Izby Handlowej (International Chamber of Commerce (ICC)). W skład Komitetu wchodzi zespół ponad 50 wiodących specjalistów kanadyjskich z zakresu arbitrażu międzynarodowego. Komitet zarządza programami arbitrażowymi w Kanadzie, prowadzi działalność edukacyjną z zakresu arbitrażu międzynarodowego oraz promuje działalność ICC.

Trybunał Handlu Zagranicznego Kanady (Canadian International Trade Tribunal) jest głównym, niezależnym organem quasi-sądowym w Kanadzie, zajmującym się kwestiami dot. środków zaradczych w systemie handlowym. Trybunał jest uprawniony m. in. do:

- Przeprowadzania postępowań wyjaśniających w kwestiach antydumpingowych i antysubsydyjnych, wprowadzania środków ochronnych w handlu,
- Rozpoznawania odwołań w sprawach związanych z cłem, specjalnymi środkami importowymi i akcyzą,
- Przeprowadzania dochodzeń w sprawie skarg potencjalnych kontrahentów dotyczących zamówień publicznych, przewidzianych przepisami NAFTA, umowy handlu wewnętrznym Kanady (Agreement on Internal Trade) oraz porozumienia ws. zamówień rządowych WTO.

VII. Relacje gospodarcze z UE

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

„Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa” (ang. *Comprehensive Economic and Trade Agreement; CETA*) podpisana została w dniu 30 października 2016 r. w Brukseli natomiast **w dniu 21 września 2017** rozpoczęło się **tymczasowe stosowanie umowy**, co oznacza, że obecnie obowiązują postanowienia części handlowej porozumienia. Pełne wejście w życie CETA będzie możliwe dopiero po zakończeniu procedury ratyfikacyjnej we wszystkich krajach UE. W przypadku Polski nastąpi to po ratyfikacji przez Prezydenta za zgodą Parlamentu.

Umowa CETA jest jednym z najważniejszych porozumień handlowych na świecie i jest **pierwszą tego typu umową gospodarczą, jaką Unia Europejska zawarła z innym krajem grupy G7**. Umowa ma doprowadzić do wzajemnego, szerszego otwarcia rynków Kanady i Unii Europejskiej. W szczególności w przypadku dostępu do rynku kanadyjskiego zakłada ona m.in. zniesienie 98% barier celnych, otwarcie dostępu do kanadyjskiego systemu zamówień publicznych, wprowadzenie ułatwień w podejmowaniu zatrudnienia w Kanadzie dla określonych kategorii unijnych specjalistów (m.in. uznawanie posiadanych kwalifikacji dla architektów, księgowych czy inżynierów; ułatwione procedury podejmowania pracy dla pracowników czasowo delegowanych do Kanady, możliwość delegowania pracowników w ramach świadczenia usług posprzedażowych, serwisowych), wprowadzenie możliwości uznawania unijnych świadectw zgodności dla niektórych towarów przemysłowych (m.in. urządzeń elektrycznych i elektronicznych, zabawek, maszyn i urządzeń, sprzętu pomiarowego), szersze otwarcie dostępu do rynku usług (dotyczy to zwłaszcza usług transportu morskiego). Umowa zakłada też wprowadzenie nowego mechanizmu rozstrzygania sporów sądowych pomiędzy inwestorami a państwami inwestycji (sąd inwestycyjny), wzmocnienie w Kanadzie ochrony 143 towarów unijnych z oznaczeniami pochodzenia regionalnego (tzw. *geographical indications*) oraz wzmocnienie ochrony praw autorskich dla niektórych towarów / usług unijnych (m.in. praw audiowizualnych) w Kanadzie.

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

VIII. Dwustronna współpraca gospodarcza Kanady i Polski.

Według danych kanadyjskiego głównego urzędu statystycznego *Statistics Canada* i kanadyjskiego federalnego Ministerstwa Przemysłu *Industry Canada* obroty polsko – kanadyjskiej wymiany handlowej z roku na rok sukcesywnie wzrastają i w 2017 r. osiągnęły poziom **2,63 mld CAD**, a więc o **3,8%** więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Polski eksport do Kanady w 2017 r. wyniósł **blisko dwa miliardy dolarów kanadyjskich** osiągając wartość 1,9 mld CAD zaś import z Kanady do Polski wyniósł w tym okresie 694,9 mln CAD. Dodatni dla Polski bilans w handlu z Kanadą wyniósł 1 504,2 mln CAD.

W porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego, eksport z Polski do Kanady wzrósł o 0,9%, a import Polski z Kanady zwiększył się o 12,7%.

Eksport Polski do Kanady

Polski eksport do Kanady w 2017 r. pozostawał tradycyjnie silnie skoncentrowany. Najważniejsze 25 eksportowanych produktów (wg kodów celnych HS6 – załącznik nr.1) stanowiło 66,1% wartości polskiego eksportu do Kanady, a 10 najważniejszych 52,7%.

Najważniejszym produktem eksportowanym z Polski do Kanady w 2017 r. były:

1. Części silników turboodrzutowych i silników turbośmigłowych
2. Surowe skóry z norek
3. Promy, statki wycieczkowe i łodzie
4. Meble drewniane do sypialni
5. Srebro w formie nieobrobionej plastycznie
6. Części dla przemysłu lotniczego – podwozia do samolotów i ich części
7. Części turbin gazowych
8. Części sprzętu lub układów przenoszenia napędu
9. Meble drewniane innego zastosowania
10. Urządzenia do nagrywania, otrzymywania, odtwarzania dźwięku, obrazu lub danych

Import Polski z Kanady

Import Polski z Kanady również cechuje stosunkowo dosyć wysoka koncentracja, chociaż o zdecydowanie niższym stopniu niż w przypadku eksportu: 25 głównych towarów eksportowanych z Kanady do Polski (wg kodów celnych HS6) stanowiło w przedmiotowym okresie 71,4% polskiego importu z tego kraju (nie wliczając kanadyjskiego reeksportu), a 10 najważniejszych 59,8%.

Do najważniejszych dziesięciu towarów importowanych przez Polskę w 2017 r. należały:

1. Węgiel bitumiczny sproszkowany lub nie z wyłączeniem aglomerowanego
2. Części turbin gazowych
3. Oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z minerałów bitumicznych
4. Części silników turboodrzutowych i silników turbośmigłowych
5. Aparaty słuchowe - z wyłączeniem części i akcesoriów
6. Silniki o zapłonie iskrowym, pojemność cylindra 1501-3000 Cc
7. Pożywienie dla psów i kotów do sprzedaży detalicznej
8. Surowe skóry z norek całe
9. Mrożone owoce
10. Części urządzeń służących do przesyłu energii lub innych towarów wykorzystywanych do przesyłania mocy

Wśród państw Unii Europejskiej w 2017 r. Polska zajęła 10 miejsce wśród dostawców towarów do Kanady (wzrost o 0,9% w stosunku do poprzedniego roku) oraz 9 miejsce pod względem odbiorców kanadyjskich produktów (wzrost o 12,7%).

IX. Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług (bariery)

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

- funkcjonowanie monopolii państwowych np. w zakresie importu alkoholu do poszczególnych prowincji
- kontyngenty importowe na niektóre towary rolno-spożywcze (np. sery twarde i inne wyroby mleczarskie)
- regulacje techniczne i sanitarne, w tym różnice w standardach produktów żywnościowych,
- inne niż w UE wymogi dotyczące etykietowania i opakowania towarów,
- uciążliwe i prowadzone niekiedy w sposób uznaniowy formalności celne, restrykcje w zakresie świadczenia usług technicznych, związane z

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

Dostęp do rynku pracy. Świadczenie usług i zatrudnienie obywateli RP.

Polacy chcący wyjechać do Kanady do pracy, muszą ubiegać się o pozwolenie na pracę w Ambasadzie Kanady w Warszawie. Wjazd do Kanady w celu podjęcia zatrudnienia, w tym kraju wymaga posiadania wizy z prawem do pracy. W dniu 2 kwietnia 2008 r. podpisano umowę o zabezpieczeniu społecznym między Rzeczpospolitą Polską i Kanadą. Umowa ta ma na celu m.in. ochronienie przed obowiązkiem podwójnego opłacania składek na ubezpieczenia społeczne. W dniu 14 lipca 2008 r. Polska i Kanada podpisały umowę o wspieraniu mobilności młodych obywateli. Jej celem jest uproszczenie procedury wyjazdowej dla osób w wieku od 18 do 35 lat w tym absolwentów szkół wyższych), które zamierzają odbyć praktyki zawodowe w Kanadzie (lub Polsce), zrealizować tam część swojego programu studiów; przebywać w celach szkoleniowych i poznawczych oraz podjąć czasowe zatrudnienie lub przebywać w celach kulturalnych lub poznawczo-turystycznych oraz podjąć pracę. Na mocy tej umowy pobyt na terenie Kanady (lub Polski) może trwać jeden rok. Obywatele Polski wyjeżdżający do Kanady, którym wydany został list polecający, a w niektórych przypadkach również wiza, otrzymają w dniu wjazdu do Kanady, niezależnie od sytuacji na rynku pracy, zezwolenie na pracę wydane przez rząd Kanady ważne przez okres ich legalnego pobytu w tym kraju.

Nabywanie i wynajem nieruchomości.

Sektor mieszkaniowy jest ważnym elementem gospodarki kanadyjskiej, a jego znaczenie jeszcze wzrosło w ostatnich latach, kiedy niskie stopy oprocentowania kredytów hipotecznych

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

X. System zamówień publicznych

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

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

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

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

Warto także zwrócić uwagę, że CETA zapewnia szeroki dostęp dla wykonawców, towarów i usług pochodzących z UE do zamówień taboru kolejowego udzielanych we wszystkich prowincjach i terytoriach Kanady. Ograniczenia przewidziano w prowincjach Quebec i Ontario, gdzie jednak zastąpiono możliwość określenia „wymogu składnika miejscowego” (ang. local content requirement) przez bardziej elastyczny warunek „wartości miejscowej” (ang. local value condition), pozwalający uwzględnić np. koszty pracy związane z montażem ostatecznego produktu czy usługi takie jak usługi konserwacyjne czy posprzedażne. Dodatkowo warunek „wartości miejscowej” nie może przekroczyć 25% wartości zamówienia.

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

Regulacje

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

Pojedynczy punkt dostępu

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

- Government Electronic Tendering System (GETS)
- MERX, Cebra Inc.

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

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

XI. Kultura biznesowa

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

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

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

Cenniki najlepiej przygotowywać w oparciu o ceny FOB, najlepiej w dolarach kanadyjskich, chociaż wielu importerów kanadyjskich akceptuje cenniki w dolarach amerykańskich czy euro.

Nie należy natomiast prezentować list cenowych w złotych lub w walutach innych niż dolary kanadyjskie, dolary amerykańskie lub euro.

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

Pamiętajmy o tym, że niektórzy partnerzy handlowi mogą nie mieć dostatecznej wiedzy o Polsce. Podczas prezentacji handlowej warto wspomnieć, więc m.in. o położeniu geograficznym naszego kraju, dostępie do portów morskich, sile roboczej. Powinno się też przedstawić swoją firmę z punktu widzenia formy własności, wielkości, zdolnościach i kontaktach eksportowych, a także podać jej stronę internetową.

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

XII. Przydatne kontakty

Zagraniczne Biuro Handlowe (ZBH) w Kanadzie - Toronto Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

438 University Avenue, Suite 1810

Toronto, ON M5G 2K8

Tel.: +1-416-546-4570

Zack Labieniec - kierownik biura

zack.labieniec@paih.gov.pl

www.canada.trade.gov.pl

Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Kanadzie

443 Daly Avenue

Ottawa, Ontario, K1N 6H3

Tel.: +1 613 789-0468

Fax: +1 613 789-1218

ottawa.info@msz.gov.pl

www.ottawa.msz.gov.pl

Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w Montrealu

3501, Avenue du Musée

Montreal, Quebec H3G 2C8

Canada

Tel.: +1 514 840 6080

Fax: +1 514 285 8895

montreal.info@msz.gov.pl

www.montreal.msz.gov.pl

Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w Toronto

2603 Lakeshore Blvd. West,

Toronto, Ontario M8V 1G5, Canada

Tel.: +1 416 2525471

Fax: +1 416 2520509

toronto.info@msz.gov.pl

www.toronto.msz.gov.pl

Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w Vancouver

1177 West Hastings Street, Suite 1600

Vancouver, BC, V6E 2K3

Tel: +1 604 688-3530

Fax: +1 604 688-3537

www.msz.gov.pl/en/p/vancouver ca k en/

vancouver.info@msz.gov.pl

Konsulat RP w Calgary

Konsul Honorowy, Zygmunt Potocki
3015 – 15th Street N.E. Calgary, Alberta
T2E7L8 Canada
calgary@polishconsulate.ca
administration@polishconsulate.ca
<http://www.polishconsulate.ca>

Konsulat RP w Edmonton

Konsul Honorowy: Frank John Szumlas
10960 104 St NW
Edmonton, Alberta T5H 3Z9
Tel. +1 780 940-0177
john.szumlas@aagi.ca

Konsulat RP w Halifax

Konsul Honorowy: Jan Skora
14 Samuel Terrace
Halifax, Nova Scotia B3N 3A2
Tel. +1 902 219 04 08
polishconsulhalifax@gmail.com
www.polishconsulhalifax.ca

Konsulat RP w Winnipeg

Konsul Honorowy: Dr. Włodzimierz Czarnecki
219 Marion St
Winnipeg, Manitoba R2H 0T5
Tel. +1 204 480 88 12
polish.consulate@winnipegkh.ca

Konsulat RP w Saskatoon

Konsul Honorowy: Dr. Wojciech Pniejnia-Olszyński
39 - 23rd St East, Suite 103
Sakatoon, Saskatchewan S7K 0H6
Tel. +1 306 244 22 77
wpolszynski@sasktel.net
www.polishconsulatesask.com