



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Raport Sektorowy
**Sektor
rolno-spożywczy
w Kanadzie**



**SEKTOR ROLNO-SPOŻYWCZY
W KANADZIE**

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny.
Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne
i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

PAIH S.A. nie ponosi odpowiedzialności za sposób wykorzystania
zamieszczonych w niniejszej publikacji informacji oraz za możliwe
konsekwencje jakichkolwiek działań podjętych w oparciu o te informacje.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Warszawa, październik 2018 r.

Spis treści

| | | |
|-------|--|----|
| I. | Informacje podstawowe | 4 |
| II. | Charakterystyka sektora oraz największe firmy w branży | 6 |
| III. | Rynek produktów etnicznych. | 10 |
| IV. | Polski eksport towarów rolno-spożywczych do Kanady | 11 |
| V. | Inwestycje zagraniczne. | 13 |
| VI. | Umowa CETA. | 14 |
| VII. | Towary rolne | 15 |
| VIII. | Produkty rybne | 17 |
| IX. | Perspektywy sektora rolno spożywczego w kontekście umowy CETA. | 18 |
| X. | Uwarunkowania formalno – prawne wejścia na rynek. | 20 |
| XI. | Aktualne formy pomocy publicznej | 22 |
| XII. | Targi spożywcze w Kanadzie | 24 |
| XIII. | Główne instytucje i organizacje branżowe | 26 |
| XIV. | Przydatne linki | 29 |

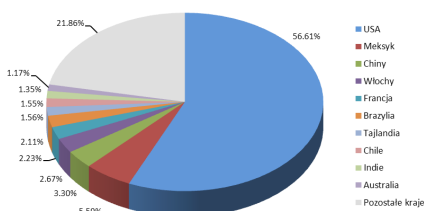


I. Informacje podstawowe

Według danych Kanadyjskiego Głównego Urzędu Statystycznego Statistics Canada import towarów rolno-spożywczych (kody celne HS 01-24) do Kanady w ostatnich latach **systematycznie rośnie** i w 2017 r. wyniósł **47,9 mld CAD**, co oznacza **wzrost o 1,8%** w stosunku do poziomu z 2016 r.

Podstawowym partnerem handlowym oraz największym dostawcą towarów rolno-spożywczych do Kanady są **Stany Zjednoczone**. W 2017 r. poziom dostaw wyniósł 27,1 mld CAD (spadek w stosunku do roku 2016 o 0,2%). **Drugim** pod względem wielkości eksporterem towarów rolno-spożywczych z rosnącym stopniowo udziałem w dostawach jest **Meksyk** (wartość dostaw w 2017 r.: 2,6 mld CAD, wzrost do roku 2016 o 9,2%). Kolejne miejsca zajmują: **Chiny** (wartość dostaw w 2017 r.: 1,5 mld CAD, wzrost poziomu dostaw o 3,2%), **Włochy** (wartość dostaw w 2017 r.: 1,2 mld CAD wzrost poziomu dostaw o 6,5%) oraz **Francja** (wartość dostaw w 2017 r.: 1 mld CAD wzrost poziomu dostaw o 8,1%). Powyższe uplasowanie się krajów w eksporcie do Kanady pozostało niezmiennie od ostatnich 5 lat.

Kanadyjski import towarów rolno-spożywczych w 2017 r.



Źródło: Statistics Canada

Polska w 2017 r. uplasowała się na **39 pozycji** (12 pozycja wśród krajów europejskich), przy czym pozycja ta **systematycznie się poprawia** – w 2011 r. Polska zajmowała 44 miejsce.

Kanadyjski eksport i import produktów rolno – spożywczych w latach 2013-2017 do wszystkich krajów (w mld CAD):

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----------------|------|------|------|------|------|
| Eksport | 49,6 | 56,1 | 61,3 | 62,7 | 64,9 |
| Import | 37,2 | 41,5 | 45,8 | 47,1 | 47,9 |
| Bilans Handlowy | 12,4 | 14,7 | 15,5 | 15,6 | 16,9 |



II. Charakterystyka sektora oraz największe firmy w branży

Kanadyjski rynek handlu żywnością jest wyceniany obecnie na około **83 mld CAD** rocznie i pozostaje silnie skonsolidowany. **Pięciu czołowych dystrybutorów żywności w handlu detalicznym realizuje w sumie około 80% wartości sprzedaży.** Tradycyjne supermarkety i sklepy typu „cash and carry” są głównymi kanałami sprzedaży żywności. Swoją ofertę artykułów spożywczych systematycznie poszerzają drogerie (*drug stores, pharmacies*) np.: Shoppers Drug Mart (w prowincji Quebec – Pharmaprix), Katz Group’s Pharmacy, McKesson Canada czy Jean Coutu Group (PJC) Inc. oraz tzw. sklepy jednej ceny „dollar stores” np. Dollarama, gdzie coraz częściej pojawiają się produkty spożywcze takie jak: płatki śniadaniowe, słodczyce itp.

Hipermarkety, supermarkety oraz dyskonty spożywcze posiadają ok. 66% udziału w rynku sprzedaży żywności. Sprzedaż detaliczna artykułów spożywczych w Kanadzie skupiona jest wokół trzech wiodących firm kanadyjskich:

- Loblaw Companies Limited
- Metro Inc.
- Sobeys (część konglomeratu Empire Company Limited)

Loblaw Companies Ltd.

Loblaw Companies Ltd. to obecnie największy konglomerat dystrybucji żywności i napojów na terenie Kanady posiadający 2300 sklepów w formatach takich jak: dyskonty spożywcze, supermarkety tradycyjne, hipermarkety i hurtownie „cash and carry”. Dodatkowo Loblaw oferuje produkty przemysłowe, leki, kosmetyki oraz usługi finansowe stając się miejscem gdzie można znaleźć wszystkie produkty codziennego użyt-

ku. Firma zatrudnia 192 tyś. pracowników (na pełen i na pół etatu) i jest jednym z największych prywatnych pracodawców w Kanadzie. Silna pozycja na rynku pozwoliła rozwinąć marki własne takie jak: President's Choice, No Name, Life Brand i Joe Fresh (odzież, kosmetyki).

W 2014 r. Loblaw's Companies Ltd. ogłosił przejęcie za 12,4 mld CAD największej sieci sklepów typu „drug-store” w Kanadzie - firmy Shoppers Drug Mart. Shoppers Drug Mart pod powyższą nazwą oraz pod nazwą Pharmaprix (w prowincji Quebec, a np. w Polsce „Super-Pharm”) prowadzi sprzedaż głównie lekarstw i innych produktów farmaceutycznych, jak również pakowanej żywności, środków czystości i higieny osobistej, kosmetyków i perfum, drobnego sprzętu i wyposażenia domowego.

Sieci sklepów zarządzane przez **Loblaw Companies** to między innymi: **Loblaws, Shoppers Drug Mart, Real Canadian Superstore, Fortinos, Zehrs, Provigo, No Frills, Maxi, TNT Supermarket, Atlantic Superstore, Bloor Street Market, Your Independent Grocer, Joe Fresh, Save Easy, Valu-Mart, Extra Foods, Wholesale Club, Shop Easy, The Affiliated Independent Group, Super Valu.**

Sobeys Inc.

Firma Sobeys Inc. istnieje od 1907 r. i jest aktualnie częścią konglomeratu **Empire Co. Ltd.** Formaty sklepów należących do Sobeys to przede wszystkim hipermarkety, w których poza produktami spożywczymi sprzedawana jest również szeroka gama artykułów przemysłowych. Sobeys działa we wszystkich dziesięciu prowincjach Kanady. Firma zatrudnia 125 tyś. pracowników i posiada 1500 sklepów generujących przychód w wysokości 24,6 mld dolarów. Jednakże ze względu na lokalizację swojej głównej siedziby w prowincji Nowa Szkocja, obecność firmy jest o wiele silniejsza we wschodniej części kraju. Firma posiada marki własne takie jak: Compliments (Balance, Gluten-Free, Organic, Greencare, Sensations by Compliments, Compliments Naturally Simple) oraz S!GNAL.

Do Sobeys należą sieci sklepów: **Sobeys, IGA, IGA Extra, FreshCo, Foodland, Marche Boni Choix, Marche Tradition, Needs, Lawtons, Rachelle-Bery.**

W 2013 r. w celu wzmocnienia obecności firmy w zachodniej Kanadzie sieć Sobeys Inc. przejęła za 5,8 mld CAD oddział Safeway Inc. – amerykański.

kańską sieć supermarketów, obecnie znajdująca się na drugiej pozycji wśród największych sieci supermarketów w Ameryce Północnej.

Metro Inc.

Firma założona w 1947 r. posiada ponad 600 supermarketów oraz 250 drogerii głównie w prowincjach Quebec (gdzie rozpoczęła działalność) oraz w Ontario. Marki własne firmy Metro to: Selection i Irresistibles, natomiast marki prywatne będące częścią firmy to: Godiva (czekolada), Gril Rouge, Hémisphère Wines, Première Moisson (piekarnie).

W skład sieci Metro wchodzi sklepy spożywcze: **Metro, Metro Plus, Super C and Food Basics, Marché Richelieu, Les 5 Saisons, Marché AMI, Marché Extra, Service, Servi Express and Dépanneurs Gem Convenience Stores, Marché Adonis** oraz drogerie: **Brunet, The Pharmacy, Drug Basics, McMahon Distributeur Pharmaceutique Inc., Metro Ontario Pharmacies Limited, Metro Pharmacy, The Health Products Stewardship Association (HPSA)**.

Roczny dochód firmy to ponad 9,2 mld CAD.

Walmart Canada

Walmart wszedł na rynek kanadyjski w 1994 roku przejmując 122 sklepy sieci Woolco. Firma posiada ponad 400 sklepów. Walmart oferuje w swoich sklepach ponad 120,000 różnych produktów takich jak: produkty spożywcze, elektronikę, kosmetyki, chemię, wyposażenie wnętrz i ogrodów oraz punkty usługowe tj. serwisy naprawcze samochodów, fotograficzne, optyczne. W związku z wejściem na rynek konkurencyjnej sieci Target (w 2015 r. po niespełna dwóch latach funkcjonowania na kanadyjskim rynku amerykańska sieć handlowa Target ogłosiła decyzję o wycofaniu się z Kanady) Walmart poszerzył swoją ofertę o artykuły spożywcze.

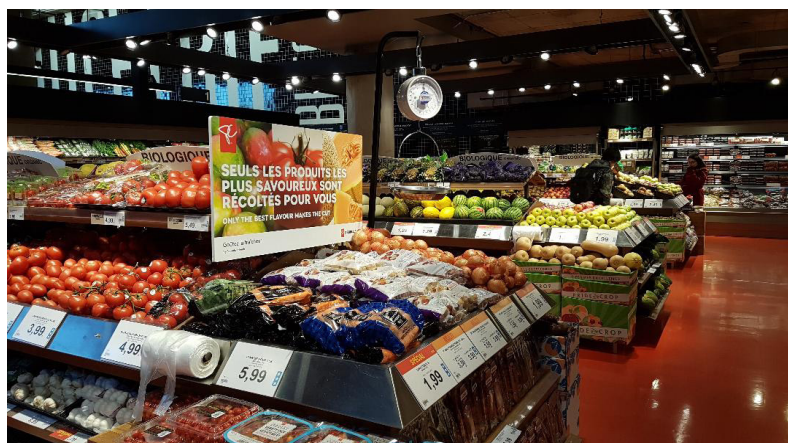
Costco Wholesale

Costco Wholesale to sieć hurtowni „cash and carry” z siedzibą w USA, która od momentu wejścia na rynek kanadyjski w 1986 roku, aktualnie posiada status lidera sprzedaży w tym segmencie. Sieć na terenie Kanady to 98 sklepów w dziewięciu kanadyjskich prowincjach oferujących żywność, urządzenia AGD i odzież. Marka własna Costco to Kirkland Signature. Roczny dochód firmy to ok 15 mld CAD.

Małoformatowe sklepy spożywczo – przemysłowe (convenience stores)

Według najnowszych danych Canadian Convenience Store Association 26 tyś. małoformatowych sklepów spożywczych w Kanadzie odwiedza codziennie 10 mln klientów. Sklepy te zatrudniają ok. 227 tys. pracowników, dając kanadyjskiej gospodarce dochód na poziomie 56 mld rocznie.

Najważniejszymi sklepami typu „convenience stores” w Kanadzie są: Alimentation Couche-Tard, Avondale Stores, Circle K, Hasty Market, Irving Blue Canoe / Irving Mainway, Mac’s Convenience Stores, Needs Convenience, OLCO, Provi-Soir, Quickie Convenience Stores, The Kitchen Table, Little Short Stop Stores, Red Circle, 7-Eleven Canada.





III. Rynek produktów etnicznych

Kanada uznawana jest za najbardziej zróżnicowany kulturowo kraj zachodni. Według danych głównego urzędu statystycznego „Statistics Canada” Kanadę w 2016 r. zamieszkiwało około 7,5 mln osób urodzonych poza granicami kraju. Liczba ta stanowi 21,9% ogółu ludności, co jest najwyższym takim odsetkiem wśród krajów grupy G7. Imigranci są ważnym wsparciem dla kanadyjskiej gospodarki, co przekłada się na trendy konsumenckie na rynku żywności. Pomimo, iż tradycyjne sklepy spożywcze kontrolują większość sprzedaży artykułów spożywczych, duża część konsumentów produktów etnicznych szuka ich w lokalnych sklepach obsługiwanych przez własną grupę etniczną.

Największa sieć sklepów etnicznych w Kanadzie to T&T Supermarket Inc (żywność azjatycka) supermarkety będące własnością firmy Loblaw. W prowincji Quebec największą taką siecią jest Marché Epicure.

Polskie produkty cieszą się także dużą popularnością na rynku kanadyjskim. Z branży spożywczej największymi polonijnymi firmami są:

Omega Food Importers Co. Ltd. z siedzibą w Mississauga (Ontario) – **główny importer i dystrybutor polskich artykułów spożywczych w Kanadzie.** Firma powstała w 1998 r. i współpracuje z kilkudziesięcioma polskimi przedsiębiorstwami do których należą duże i znane marki, jak i małe i średnie przedsiębiorstwa. Omega kieruje importowany towar do sklepów polonijnych w całej Kanadzie, ale i coraz częściej do kanadyjskich sieci dystrybucyjnych. Firma jest właścicielem czterech dużych supermarketów **Starsky** w Ontario: dwóch w miejscowości Mississauga, jednego w Hamilton (aglomeracja Toronto) oraz nowego sklepu w miejscowości Aurora.

Tonsell International Inc. – drugi największy importer i dystrybutor polskich produktów spożywczych i chemii gospodarczej w Kanadzie. Firma z siedzibą w Montrealu (prowincja Quebec) została założona, podobnie jak w/w konkurencja, w 1998 r.



IV. Polski eksport towarów rolno-spożywczych do Kanady

Polski eksport towarów rolno – spożywczych do Kanady w ostatnich latach systematycznie rośnie i w 2017 r. osiągnął wartość **132,8 mln CAD** odnotowując **wzrost o 6,8%** w stosunku do roku poprzedniego (124,3 mln w 2016 r.).

Największe znaczenie w polskich dostawach do Kanady w 2017 r. miały produkty działów takich jak:

- **Czekolada i wyroby zawierające kakao** – w 2017 r. wartość dostaw tej grupy towarów wyniosła, zgodnie z kanadyjskimi danymi 24 mln CAD - wzrost w stosunku do roku 2016 o 19,4%
- **Mięso i podroby jadalne** (głównie wieprzowina; dostawy tych towarów rosną w ostatnich trzech latach) – wartość dostaw w 2017 r. wyniosła 23,3 mln CAD (wzrost o 10,5% w stosunku do 2016 r.)
- **Napoje bezalkoholowe, alkoholowe, ocet** (przede wszystkim wódki, likiery i piwo, ale blisko 10% wzrost zanotowały napoje bezalkoholowe). Dostawy tych towarów spadły w stosunku do roku 2016 o 1,2% i w 2017 r. wyniosły 22,6 mln CAD
- **Różne przetwory spożywcze** (kawa i herbata, sosy i przyprawy, spreparowane proszki do pieczenia) – wartość dostaw w 2017 r. wyniosła 11 mln CAD (wzrost o 21,6%)
- **Przetwory z warzyw i owoców** (głównie soki owocowe i warzywne; marynaty owocowo-warzywne oraz przetworzone warzywa) – wartość dostaw w 2017 r. 8,5 mln CAD (spadek o 11%)
- **Warzywa oraz niektóre korzenie i bulwy jadalne** (między innymi mrożone warzywa strączkowe oraz kukurydza) – wartość dostaw w 2017 r. 6,8 mln CAD (wzrost o 48,9%)

- **Cukry i wyroby cukiernicze** – wartość dostaw w 2017 r. obniżyła się (spadek o 5,4%) i wyniosła 6,6 mln CAD
- **Tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu** (tytoń nieprzetworzony oraz odpady tytoniowe, mieszanki tytoniu do produkcji papierosów, cygaretek i cygar) – wartość dostaw w 2017 r. wzrosła o 40,4% i wyniosła 6,6 mln CAD
- **Przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka** (głównie wyroby piekarnicze oraz przetwory dla niemowląt) wartość dostaw tych towarów w 2017 r. spadła o 10,7 % i wyniosła 6,4 mln CAD

Wartość każdej z pozostałych pozycji w polskim eksporcie do Kanady w 2017 r. nie przekroczyła 3,3 mln CAD.



V. Inwestycje zagraniczne

Znaczące inwestycje firm międzynarodowych w sektorze spożywczym:

- Dr. Oetker (Niemcy) - przejęcie sieci pizzerii McCain Foods oraz w 2014 r. inwestycja w fabrykę, magazyn i centrum dystrybucji mrożonek (wartość 135 milionów CAD);
- Aryzta AG (Szwajcaria) - przejęcie firmy Oakrun Bakery oraz inwestycja w fabrykę świeżych i mrożonych produktów (340 mln CAD);
- Grupa Bimbo (Meksyk) - przejęcie Jos. Louis i May West oraz działu piekarniczego Saputo (120 mln CAD);
- America's WhiteWave Foods Co. (USA) – przejęcie Vega (BC) firmy produkującej produkty roślinne takie jak sproszkowane koktajle i przekąski (550 mln CAD);
- Ebro Foods (Hiszpania) – przejęcie firmy Olivieri Foods Limited (makarony i sosy) transakcja o wartości 120 mln CAD.

Do najważniejszych polskich inwestorów w Kanadzie zaliczyć należy zaledwie dwie firmy: „**Ewa-Bis Canada**” (spółka zależna firmy P.P.H. „Ewa-Bis”) – dystrybucja świeżych oraz mrożonych importowanych owoców i warzyw oraz **Unitop-Optima Inc.** – przedstawicielstwo polskiej firmy Agros Trading Confectionery sp. z o.o. producenta sezamków. Firma Unitop-Optima Inc. została zarejestrowana w prowincji Ontario w listopadzie 2009 r., ale jej produkty sprzedawane są na rynku kanadyjskim od lat 70-tych. Sezamki produkowane przez polską firmę zdominowały rynek w Kanadzie i znane są tutaj pod nazwą „Sesame Snaps” – jest to znak handlowy zarejestrowany w kanadyjskim urzędzie patentowym w 1987 r.

Do tej pory nie odnotowano znaczących kanadyjskich inwestycji z branży spożywczej w Polsce.



VI. Umowa CETA

21 września 2017 r. rozpoczęło się **tymczasowe** obowiązywanie Kompleksowej Umowy Gospodarczo-Handlowej między Unią Europejską a Kanadą – **CETA**, a dokładniej części handlowej umowy. Obie strony zobowiązały się do stopniowej i wzajemnej liberalizacji handlu towarami, zgodnie z art. XXIV GATT z 1994 r. Cła na niemal wszystkie towary przemysłowe obu stron (włączając – zgodnie z klasyfikacją WTO – ryby) zostaną całkowicie wyeliminowane (ponad 98% unijnych towarów rolnych i przemysłowych oraz produktów rybołówstwa importowanych będzie do Kanady bezcłowo).

CETA otwiera nowe możliwości polskim rolnikom oraz przemysłowi rolno-spożywczemu. Wraz z wejściem w życie umowy Kanada **znosi cła na 90,9% towarów rolnych, a po zakończeniu okresu przejściowego (7 lat) na 91,7%**. (Unia – odpowiednio na 92,2% i 93,8%).

Przykładowe średnie zniesienie ceł w eksporcie z UE do Kanady:

- Chleb, ciastka, herbatniki (było do 15% - obecnie 0%)
- Czekolada (było 6% - obecnie 0%)
- Cukierki (było 9.5% - obecnie 0%)
- Sok jabłkowy (było 8,5% - obecnie 0%)
- Soki owocowe (było do 11% - obecnie 0%)
- Wódka (obecnie 0% - wódka podlega cłu specyficznemu w wysokości 12,28 centa CAD za litr czystego alkoholu)



VII. Towary rolne

Eliminacja ceł na towary rolne dokonywana będzie w **kilkuletnim okresie przejściowym** rozpoczynającym się w dniu wejścia umowy w życie. Dla nielicznej grupy najbardziej wrażliwych dóbr rolnych liberalizacja dostępu do rynku będzie ograniczona do wprowadzenia/rozszerzenia obecnie obowiązujących kontyngentów taryfowych bądź w ogóle nie nastąpi (mięso kurcząt i indyków, jaja i produkty z jaj).

W momencie pełnego wejścia umowy w życie Kanada znosi cła na unijne towary objęte kontyngentami WTO. Kontyngenty WTO uwzględnione w umowie CETA, będą zarządzane według dotychczasowych zasad.

Ważną koncesją Kanady jest utworzenie bezcłowego kontyngentu taryfowego na import sera. Kontyngent ten będzie stopniowo powiększany:

- 2017 r. – 2 667 ton
- 2018 r. – 5 333 ton
- 2019 r. – 8 000 ton
- 2020 r. – 10 667 ton
- 2021 r. – 13 333 ton
- po 2021 r. – 16 000 ton

Więcej informacji znajduje się na stronie Global Affairs Canada w zakładce: Export and Imports Controls - “Dairy – CETA Cheese Tariff Rate Quota (TRQ) (Items 141 to 157 on the Import Control List)”

Kontyngenty na ser będą zarządzane poprzez system licencjonowania zadeklarowany przez Kanadę w umowie (por. *Declarations on TRQ Administration*). Kontyngenty będą określone na rok kalendarzowy. System przewiduje coroczne przyznawanie licencji nowym dostawcom. W okresie

przejściowym dla nowych dostawców będzie dostępne przynajmniej 30% kontyngentu, a po tym okresie – co najmniej 10%. W przypadku, gdy kontyngent nie będzie w pełni rozdysponowany, pozostała jego część będzie dostępna dla kwalifikujących się dostawców na zasadzie *pro rata*, a jeśli nadal nie będzie wyczerpany to licencje będą wydawane na wniosek zainteresowanych. Kanada przewiduje możliwość ograniczenia wysokości alokacji do określonego poziomu w celu zachowania konkurencji, sprawiedliwości i równowagi w imporcie. W przypadku niewykorzystania przyznanego limitu i niezwrócenia niewykorzystanej części, dostawca może zostać ukarany poprzez zmniejszenie przydziału w kolejnym roku.



VIII. Produkty rybne

Obie strony w pełni wyeliminują wszystkie taryfy na produkty rybołówstwa. Dzięki przepisom WTO 76,4% kanadyjskiego importu korzysta z zerowej stawki celnej. Kanada zniesie pozostałe cła w dniu wejścia umowy w życie. (UE zgodziła się na wyeliminowanie 95,5% taryf na produkty rybołówstwa po wejściu w życie CETA i 4,5% taryf w ciągu 3, 5 lub 7 lat). Ponadto Kanada zgodziła się przyznać Unii w dziedzinie rybołówstwa koncesje wykraczające poza liberalizację celną, m.in. traktować unijne statki rybackie na zasadzie niedyskryminacji, a więc nie gorzej niż statki innych państw. Kanada, a właściwie jej prowincje, zniosą z dniem wejścia umowy w życie ograniczenia w wywozie ryb (w formie wymogu minimalnego przerobu lokalnego); w przypadku prowincji Nowa Fundlandia i Labrador nastąpi to trzy lata później. Unia za to zgodziła się na pewne odstępstwa w regułach pochodzenia dla 8 pozycji taryfowych określonych 6-cyfrowymi kodami nomenklatury CN: ex 0304.29, ex 0306.12, 1604.11, 1604.12, ex 1604.13, ex 1605.190, 1605.20, 1605.30), w ramach określonego kontyngentu.



EU-CANADA

COMPREHENSIVE ECONOMIC
AND TRADE AGREEMENT (CETA)



IX. Perspektywy sektora rolno spożywczego w kontekście umowy CETA

Obniżki stawek celnych (większość produktów już teraz posiada **zerową stawkę celną**) są korzystne dla eksportu **zdrowej żywności**, wolnej od GMO, zarówno tej obecnej na rynku kanadyjskim, jak i nowej. Sprzyja temu rosnące zainteresowanie Kanadyjczyków żywnością ekologiczną i wyrobami etnicznymi (specjalności kuchni różnych krajów), któremu towarzyszy odchodzenie od konsumpcji żywności wysoce przetworzonej na rzecz naturalnych i organicznych produktów oraz żywności w mniejszych i ekologicznych opakowaniach

Dużą szansę na eksport do Kanady mają, więc polscy producenci żywności **wyprodukowanej w warunkach przyjaznych środowisku, a przede wszystkim:**

- Produktów BIO: zbożowych (mąki, kasze, makarony); przetworów śniadaniowych (płatki śniadaniowe, chrupki, musli); zdrowych przekąsek (batoniki, „powerbary”, przekąski z suszonych owoców i warzyw); produktów bez glutenu oraz koszernych;
- Soków, w tym rzadkim na rynku kanadyjskim soku z czarnej porzeczki;
- Produktów mrożonych w technologii IQF (*Individual Quick Frozen*) - indywidualnego szybkiego zamrażania.

Ważną koncesją Kanady jest, wyżej wspomniane, utworzenie bezcłowego kontyngentu taryfowego na import serów. Kontyngent ten będzie stopniowo powiększany (w 2017 r. 2 667 ton; po 2021 r. – 16 000 ton). Warto też wspomnieć, że CETA zakłada rozszerzanie grona dostawców sera do Kanady;

Perspektyw wzrostu eksportu polskich towarów rolno-spożywczych do Kanady należy upatrywać także w umocnieniu i rozszerzeniu dostaw towarów już obecnych na kanadyjskim rynku. Dotyczy to grup towarowych, które są ważnymi pozycjami w polskim eksporcie towarów rolno-spożywczych i w przypadku, których Polska już jest ich relatywnie ważnym dostawcą do Kanady takich jak: czekolada i inne wyroby zawierające kakao; słodczyce; mięso wieprzowe; przetwory z warzyw i owoców (marynaty owocowo-warzywne oraz przetworzone warzywa); mrożone warzywa i owoce; grzyby; różne przetwory spożywcze (kawa i herbata, sosy i przyprawy, spreparowane proszki do pieczenia);

Potencjał do rozwoju eksportu do Kanady posiadają także towary rolno-spożywcze, których eksport z Polski na dzień dzisiejszy jest niemożliwy (brak otwarcia rynku, przy czym towary te stanowią ważną pozycję w kanadyjskim imporcie towarów rolno-spożywczych i są sprowadzane także m.in. z innych krajów europejskich). Dotyczy to w szczególności mięsa drobiowego.

Szanse polskim producentom na mocy umowy CETA daje także szersze otwarcie kanadyjskiego rynku zamówień publicznych. Polskie firmy mogłyby z tego skorzystać oferując zdrową żywność przetworzoną (np. suszone lub liofilizowane owoce i warzywa dla szkół, chipsy z jabłek).

Baza danych Komisji Europejskiej - MADB (Market Access Database) udziela informacji nt. taryf celnych i formalności importowych firmom eksportującym z UE na rynki państw trzecich w tym Kanady (na terenie UE dostęp do bazy nie wymaga logowania się).

CETA: Wytyczne dla przedsiębiorców tj.: krótki przewodnik dla polskich przedsiębiorstw zainteresowanych eksportem do Kanady znajduje się na stronie ZBH Toronto (www.canada.trade.gov.pl)



X. Uwarunkowania formalno – prawne wejścia na rynek

Wejście na rynek kanadyjski zwykle odbywa się poprzez nawiązanie współpracy z kanadyjskim importerem lub dystrybutorem, który jest zaznajomiony z warunkami rynkowymi i posiada własne kanały sprzedaży. Trudnym jest wprowadzenie wyrobu bezpośrednio do dużych działających w Kanadzie sieci handlowych (Loblaws, Sobeys, Metro, Walmart i Costco) sieci te niechętnie kupują produkty bezpośrednio od zagranicznych dostawców, ze względu na własne specyficzne i trudne do spełnienia wymagania np. co do objętości i wymiarów opakowania oraz niezawodności i ciągłości dostaw. Należy także pamiętać, że w/w sieci pobierają wysokie opłaty półkowe za umieszczenie danego produktu na półkach sklepu. Dobrym rozwiązaniem jest skorzystanie z usług pośredników w handlu żywnością (na zasadzie prowizji) tj. z usług „Food brokers”.

W przypadku eksportu produktów spożywczych do Kanady polski eksporter musi zwrócić szczególną uwagę na: **obowiązek etykietowania** zgodnie z wymogami CFIA (wszystkie produkty żywnościowe importowane do Kanady muszą posiadać etykiety opracowane zgodnie z wymogami Kandyjskiej Agencji Inspekcji Żywności (Canadian Food Inspection Agency - dalej: „CFIA”) i Ministerstwa Zdrowia Kanady (Health Canada). Informacje na ten temat można znaleźć na stronie CFIA w zakładce „Food Labelling for Industry” W praktyce oznacza to konieczność odpowiedniego dostosowania opakowania przez producenta (np. opakowanie z informacjami w języku angielskim i języku francuskim (prowincja QC), tabela wartości odżywczych tzw. „Nutrition Facts” itp.).

Ponadto 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 monopolu państwowych – dotyczy to zwłaszcza obrotu wyrobami alkoholowymi (monopolistyczne prawo spółek provin-

cjonalnych do importu i dystrybucji hurtowej tych wyrobów na terenie danej prowincji);

- Kontyngenty importowe TRQ „tariff rate quotas” na niektóre towary rolno-spożywcze – dotyczy to zwłaszcza serów twardych i innych wyrobów mleczarskich; Umowa CETA stworzyła bezcłowy kontyngent taryfowy na import serów z UE. Kontyngent ten będzie stopniowo powiększany (w 2017 r. 2 667 ton; po 2021 r. – 16 000 ton). Warto też wspomnieć, że CETA zakłada rozszerzanie grona dostawców sera do Kanady (system licencjonowania zadeklarowany przez Kanadę w umowie CETA przewiduje coroczne przyznawanie licencji nowym dostawcom z UE);
- Zakaz importu z Polski określonych wyrobów pochodzenia zwierzęcego (mięsa drobiowego i jego pochodnych, mięsa wołowego i jego pochodnych, jaj i produktów jajecznych).

Pewnym utrudnieniem dla polskich producentów wieprzowiny i wyrobów wieprzowych jest **utrzymywanie możliwości eksportu z Polski do Kanady jedynie określonych rodzajów produktów z mięsa wieprzowego** takich jak: mięso sterylizowane, gotowane produkty mięsne pakowane w hermetycznie zamykanych pojemnikach oraz odkostnione peklowane produkty mięsne pasteryzowane w puszkach, a także mrożone kawałki mięsa wieprzowego bez kości.

Pomimo faktu, że w Kanadzie za formalności związane z odbiorem produktów w pełni odpowiedzialny jest miejscowy importer - oczekiwaniem kanadyjskich importerów wobec eksporterów jest, aby nie stosować strategii „ship and dump” – producent ma być odpowiedzialny za produkt również po jego dostawie do Kanady. Oznacza to np. zwrot lub wymianę towaru na koszt producenta w przypadku wystąpienia wad, oczekiwanie udziału w kosztach marketingu (np. promocja w cotygodniowych gazetkach i okresowe obniżki cen), pokrycie kosztów ściągnięcia produktu z rynku (tzw. recall), np. w przypadku zatrucia itd. Jeżeli chce się zaistnieć na większą skalę (np. poza rynek produktów etnicznych), należy brać pod uwagę ww. koszty. Zalecane również byłoby podejmowanie działań w celu eksportu do Kanady po wcześniejszym rozpoznaniu rynku i opracowaniu strategii wejścia na rynek.



XI. Aktualne formy pomocy publicznej

Kanada znalazła się na liście rynków priorytetowych promocji polskiej żywności na lata 2017 – 2027 realizowanej przez Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW), Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa (KOWR) oraz Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Toronto. Działania promocyjne w/w instytucji obejmują m.in.:

- Organizację stoisk narodowych lub informacyjnych, ujętych w planach promocyjnych, na targach i wystawach w wybranych krajach trzecich, w tym udział w największych światowych imprezach wystawieniowych, takich jak targi **SIAL Canada** (kolejna edycja targów odbędzie się w Toronto w dniach 30 kwietnia – 2 Maja 2019 r.);
- Organizacja misji gospodarczych dla polskich przedsiębiorców branży rolno-spożywczej, powiązanych z udziałem w w/w targach;
- Organizacja spotkań biznesowych (typu B2B) z przedstawicielami zagranicznych przedsiębiorstw, potencjalnych kontrahentów oraz organizacji branżowych dla polskich przedsiębiorców branży rolno – spożywczej
- Organizacja spotkań informacyjno - szkoleniowych dla polskich przedsiębiorców w celu przedstawienia warunków prowadzenia biznesu i zwyczajów handlowych funkcjonujących na wybranych rynkach, wymaganiach dla produktów sprzedawanych na rynkach docelowych, a także barierach na nich występujących.

Zainteresowani inwestorzy i firmy, chcące rozwinąć swój eksport do Kanady, mogą ubiegać się o pomoc w ramach polskich i kanadyjskich programów wsparcia. Instytucje państwowe w Polsce, które oferują instrumenty finansowe dla polskich firm to: Bank Gospodarstwa Krajowego, Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych i Polska Agencja

Rozwoju Przedsiębiorczości. W celu uzyskania szczegółowych informacji, rekomendujemy kontakt z Zagranicznym Biurem Handlowym w Toronto lub bezpośredni kontakt z ww. instytucjami w Polsce.

Rynek kanadyjski jest atrakcyjnym kierunkiem eksportu polskiej żywności. Na zasadność tego stwierdzenia składa się, co najmniej kilka czynników:

- Zasobne społeczeństwo (stabilny popyt wśród konsumentów, wysokie dochody)
- Zróżnicowana kulturowo (i preferencyjnie) struktura społeczeństwa
- Ponad milionowa Polonia
- Nie do końca zweryfikowany potencjał rynku (większość eksportu trafia na „rynek etniczny”. Możliwości zwiększenia udziału żywności w strukturze eksportu do Kanady pojawiają się zatem przy wprowadzeniu polskiego asortymentu rolno-spożywczego do ogólnokanadyjskich sieci handlowych)
- Pochodzenie polskich produktów (europejski produkt w Kanadzie jest synonimem elegancji, jakości, dobrego smaku lub designu itp.)
- Pozytywny wizerunek Polski w zakresie produkcji lub receptur wybranych produktów (np. alkohole – wódka, żywność np. słodczyce, tradycyjne potrawy polskie np. pierogi)



XII. Targi spożywcze w Kanadzie

Targi dla sektora sprzedaży detalicznej organizowane są w Kanadzie przez trzy organizacje:

- Kanadyjskie Stowarzyszenie Zdrowej Żywności (**Canadian Health Food Association, CHFA**)
- Federacja Niezależnych Sprzedawców Kanadyjskich (**Canadian Federation of Independent Grocers, CFGI**)
- **SIAL Canada**

Organizacja restauratorów **Restaurants Canada** jest odpowiedzialna za organizację targów dla sektora gastronomicznego.

The Canadian Health Food Association (CHFA)

Kanadyjskie Stowarzyszenie Zdrowej Żywności (CHFA) to największa organizacja poświęcona produktom zdrowym i ekologicznym. Do ich członków zaliczają się producenci, przedsiębiorstwa handlowe, hurtownicy, dystrybutorzy i importerzy produktów naturalnych i ekologicznych. Targi organizowane przez to stowarzyszenie nie ograniczają się jedynie do produktów spożywczych, ale otwarte są jedynie dla członków tej organizacji.

Canadian Federation of Independent Grocers (CFGI)

Federacja Niezależnych Sprzedawców Kanadyjskich (CFGI) to założone w 1962 r. stowarzyszenie handlowe typu non-profit, które współpracuje i wspiera sprzedawców detalicznych. Organizacja jednoczy ponad 4 tys. niezależnych kanadyjskich firm. Organizowane przez CFGI targi to:

- Grocery & Specialty Food West (1-2 kwietnia 2019 r., Vancouver, BC)

- Grocery Innovation Canada (23 – 24 października 2018 r., Toronto, ON)

SIAL Canada (30 kwietnia – 2 Maja 2019 r., Toronto, ON)

Targi **SIAL Canada** to **najważniejsze** wydarzenie z branży spożywczej w Ameryce Północnej, w których uczestniczy ponad 1000 wystawców z 50 krajów świata. Co roku targi odwiedza ponad 18,5 tysięcy profesjonalistów z niemal 60 krajów takich jak: przedstawiciele sklepów sieciowych, hurtowni, sklepów detalicznych i specjalistycznych. Targom towarzyszą liczne wydarzenia branżowe - konferencje, panele dyskusyjne np.: SIAL Food Hub, w których biorą udział eksperci, przedstawiciele firm oraz instytucji rządowych. Na targach odbywają się międzynarodowe konkursy produktów spożywczych m.in. SIAL Innovation Contest - konkurs produktów innowacyjnych oraz Olive d'Or Contest - konkurs oliwy z oliwek a także spotkania networkingowe z międzynarodowymi ekspertami.

RC Show

Restaurants Canada to kanadyjska organizacja typu non-profit reprezentująca branżę gastronomiczną w Kanadzie. Do członków organizacji należy ponad 30 tys. przedsiębiorstw z sektora **produktów i usług dla branży „foodservice and hospitality”** (HoReCa -hotele, restauracje i placówki zbiorowego żywienia, firmy cateringowe). Targi w 2019 r. odbędą się w terminie 24 – 26 luty w Toronto.



XIII. Główne instytucje i organizacje branżowe

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 Ottawie

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

Canadian Food Inspection Agency (CFIA)

1400 Merivale Road Ottawa,
Ontario K1A 0Y9
Tel: 1-800-442-2342 / 613-225-2342
Fax: 613-228-6601
www.inspection.gc.ca
Automated Import Reference System (AIRS)

Agriculture and Agri-Food Canada

1341 Baseline Road Ottawa, Ontario K1A 0C5
Tel.: 613-773-1000
Fax: 613-773-2772
Email: info@agr.gc.ca
www.agr.gc.ca

Canada Border Services Agency

Call within Canada: Service in English: 1-800-461-9999
Calls outside Canada: Service in English: 204-983-3500 or 506-636-5064
Email: Contact@cbsa.gc.ca
www.cbsa.gc.ca

Health Canada

Address Locator 0900C2
Ottawa, Ontario K1A 0K9
Tel. 613-957-2991
Email. info@hc-sc.gc.ca
www.hc-sc.gc.ca

Canadian Health Food Association (CHFA)

235 Yorkland Blvd.,
Suite 302 Toronto,
ON M2J 4Y8
Tel.: (416) 497-6939 / 1-800-661-4510
Fax.: (416) 497-3214
Email: info@chfa.ca
www.chfa.ca

Canadian Federation of Independent Grocers (CFIG)

2235 Sheppard Ave. East, Suite 902
Willowdale, ON M2J 5B5
Tel.: (416) 492-2311 or 800-661-2344
Fax.: (416) 492-2347
Email: info@cfg.ca

Department of Foreign Affairs and International Trade

125 Sussex Drive Ottawa, ON,
Canada K1A 0G2
Fax.: 613-996-9709
Email: enqserv@international.gc.ca
Telephone: 1-800-267-8376 (toll-free in Canada)
613-944-4000 (in the National Capital Region and outside Canada)
Web: www.international.gc.ca

Statistics Canada

150 Tunney's Pasture Driveway Ottawa,
Ontario K1A 0T6
Tel.: 1-800-263-1136 or 613-951-8116
Fax: 1-877-287-4369 or 613-951-0581
Online requests: infostates@statcan.gc.ca
Web: www.statcan.gc.ca



XIV. Przydatne linki

Strona Komisji Europejskiej o CETA

http://madb.europa.eu/madb/fta_canada.htm

Market Access Database (MADB)

<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

ZBH Toronto: „CETA: Wytyczne dla przedsiębiorców”

<https://canada.trade.gov.pl/pl/kanada/analizy-rynkowe/268906,ceta.html>

ZBH Toronto: „CETA: Warunki wywozu i przywozu produktów po preferencyjnych stawkach wynikających z tymczasowego stosowania umowy CETA

<https://canada.trade.gov.pl/pl/aktualnosci/266253>

ZBH Toronto: „Analiza sektora rolno - spożywczego w Kanadzie”

<https://canada.trade.gov.pl/pl/aktualnosci/273547,analiza-sektora-rolno-spozywczego-w-kanadzie.html>

Źródło: Opracowania własne, Statistics Canada, Government of Canada, Strona Komisji Europejskiej, Canadian Food Inspection Agency, Agriculture and Agri-Food Canada, Health Canada, Canada Border Services Agency



I Forum Wsparcia
Polskiego Biznesu za Granicą

www.paih.gov.pl