



Branża meblarska: Jak skorzystać z Umowy Gospodarczo- Handlowej UE-Kanada (CETA)

23 listopada 2021 r.

© PAIH S.A.

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

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Warszawa, listopad, 2021

Spis treści

1. Wstęp.....	4
2. Podstawowe informacje o Kanadzie	6
3. Statystyki dwustronnej wymiany handlowej.....	9
4. Specyfika kanadyjskiego sektora meblarskiego.....	12
4.1 Podstawowe informacje.....	12
4.2 Czołowi dostawcy na rynek kanadyjski.....	13
4.3 Logistyka.....	15
4.4 Największe wydarzenia targowo-wystawiennicze.....	16
5. Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa.....	17
5.1 Informacje ogólne.....	17
5.2 Formalności eksportowe.....	21
5.3 Bariery wejścia na rynek kanadyjski.....	23
6. Narzędzia pomocne w ekspansji zagranicznej.....	24
7. Przydatne strony internetowe.....	26

1. Wstęp

Sektor meblarski to silnie rozwijająca się gałąź polskiej gospodarki, mająca znaczenie o zasięgu globalnym i z dużym potencjałem do dalszego wzrostu. Polska jest obecnie jednym z czołowych producentów i eksporterów mebli (zajmuje 6. miejsce na świecie pod względem wartości wyprodukowanych mebli, 2 miejsce na świecie i 1 w Europie pod kątem wartości wyeksportowanych mebli). Wysoka jakość i atrakcyjne ceny są znakiem rozpoznawczym naszych produktów. Choć Polska jest liderem w produkcji mebli, nasze marki nie zawsze są rozpoznawalne za granicą. Wynika to w dużej mierze z funkcjonującego podwykonawczego modelu biznesowego. Inwestycje w markę i promocję własnego designu mogłyby przyczynić się do uzyskania nowych przewag konkurencyjnych, a w rezultacie również wyższych marż. Jest to zarazem wyzwanie i ogromna szansa, która stoi przed polską branżą meblarską.

Wśród tradycyjnych kierunków eksportowych dla polskich mebli w dalszym ciągu dominują państwa Unii Europejskiej, w szczególności: Niemcy, Włochy, Czechy, Holandia, Francja, a także Wielka Brytania. Dostrzegamy jednak duży potencjał w ekspansji na rynki pozaeuropejskie, szczególnie tam gdzie obowiązują preferencyjne porozumienia handlowe. Polscy producenci mebli coraz lepiej radzą sobie na rynku północnoamerykańskim. Dobrym przykładem są Stany Zjednoczone, gdzie obserwujemy szczególny wzrost dynamiki polskiego eksportu. Bazując na statystykach z 2020 r. USA uplasowały się na 10 miejscu wśród największych rynków eksportowych dla polskich mebli (co stanowiło 3,4% polskiego eksportu mebli ogółem).

Na przestrzeni ostatnich 5 lat (2015 – 2020) Polska była naprzemiennie 6 bądź 7 dostawcą mebli i części mebli do Kanady, co jest wynikiem godnym odnotowania. Chociaż w 2020 r. w warunkach pandemii COVID-19, polski eksport mebli do Kanady zmniejszył się (o 4,1% w porównaniu do 2019 r.), warto zauważyć, że trend spadkowy dotyczył całego kanadyjskiego importu mebli i w jeszcze większym stopniu dotknął innych dostawców (np. Niemcy).

Kanada jest znaczącym importerem i producentem produktów meblarskich. W 2020 r. była 5 największym importerem mebli na świecie z udziałem 3,6% w globalnym eksporcie (8,2 mld USD). Prognozy wskazują, że w najbliższych latach zapotrzebowanie na meble, artykuły wykończenia wnętrz i produkty budowlane będzie rosnąć. Wynika to w szczególności z prowadzonych przez władze Kanady programów wspierających rozwój mieszkalnictwa w różnych częściach kraju. Ważnymi czynnikami które przemawiają

za tym rynkiem są również stabilność gospodarki, oczekiwany dalszy wzrost zamożności społeczeństwa, wzrost liczby mieszkańców oraz zmniejszenie importu mebli z niektórych państw azjatyckich, co otwiera możliwości dla producentów europejskich.

Umowa CETA tworzy preferencyjne warunki współpracy gospodarczej pomiędzy Unią Europejską a Kanadą na wielu płaszczyznach, co dodatkowo wpływa na zwiększenie atrakcyjności rynku kanadyjskiego dla polskich przedsiębiorców. W kontekście sektora meblarskiego warto w tym miejscu wspomnieć o liberalizacji stawek celnych na meble i ich części, jak również o stworzeniu korzystnych warunków rozwoju e-commerce.

Wreszcie warto zauważyć, że bliskość geograficzna i silne powiązania rynku amerykańskiego i kanadyjskiego dają możliwość jednoczesnego dotarcia do odbiorców z obu państw. Polskie firmy są już obecne na największych targach branżowych w regionie - High Point Furniture Market.

Podsumowując, istnieje wiele powodów dla których warto rozważyć ekspansję na rynek kanadyjski. Mamy nadzieję, że niniejsze opracowanie dostarczy Państwu niezbędnych informacji w tym zakresie.

2. Podstawowe informacje o Kanadzie

- Kanada jest państwem federalnym składającym się z dziesięciu prowincji i trzech terytoriów. Populacja Kanady liczy nieco ponad 38 mln mieszkańców. Z uwagi na znaczący odsetek imigrantów w strukturze ludnościowej, Kanada odznacza się różnorodnością etniczną, religijną i kulturową. Na przeważającym obszarze kraju dominuje język angielski, zaś w Quebec francuski.
- Kanada należy do grupy najbogatszych uprzemysłowionych państw świata i jest aktywnym członkiem największych międzynarodowych organizacji i forów gospodarczych, w tym m.in. G7, G20, WTO, OECD, APEC.

Tabela 2.1 Podstawowe dane makroekonomiczne gospodarki kanadyjskiej w latach 2019-2020

Wskaźnik	2019 (2020)
PKB (mld USD)	1 740 (1 640)
PKB per capita	46 270 (43 290)
PKB % r/r	1,9% (-5.3%)
Stopa bezrobocia	5,7% (9,6%)
Inflacja	1,95% (0.7%)
Import (mln CAD)	601,7 mln (542)
Export (mln CAD)	592,6 mln (522,5)
Średni dochód gospodarstwa domowego w Kanadzie	80 000 USD

Źródło: IMF, World Economic Outlook, October 2021, <https://www.ic.gc.ca/>

- Podobnie jak gospodarki innych wysokorozwiniętych krajów świata, gospodarka kanadyjska jest zdominowana przez sektor usług, gdzie znajduje zatrudnienie ok. 3/4 mieszkańców. W dalszej kolejności w strukturze sektorowej PKB znajduje się przemysł i rolnictwo. Kanada posiada wielką, naturalną gospodarkę leśną i najbardziej rozwinięty na świecie przemysł drzewny oraz celulozowo-papierniczy. Wiodące gałęzie przemysłu kanadyjskiego to: transport i sprzęt transportowy, przemysł chemiczny, mineralny i wydobywczy, rafineryjny, ropy i gazu, żywnościowy, drzewno-papierniczy, rybołówstwo.
- Kanada posiada największe zasoby słodkiej wody oraz nadwyżki surowców naturalnych. Ponadto jest największym na świecie producentem cynku i uranu oraz czołowym wydobywcą złota, niklu,

aluminium i łożu. Kanada dysponuje zasobnymi łożami ropy naftowej zlokalizowanymi w prowincji Alberta. Jest także najważniejszym dostawcą energii elektrycznej oraz surowców energetycznych (ropa, gaz, uran) na rynek USA, należy również do grona czołowych eksporterów energii na świecie.

- Najważniejszym partnerem gospodarczym Kanady pozostają USA, których udział w zależności od roku sięga ponad 70% w kanadyjskim eksporcie oraz ok. 50% w imporcie. Jednocześnie rząd kanadyjski prowadzi od kilku lat działania na rzecz dywersyfikacji kierunków eksportu, co długofalowo może przełożyć się na wzrost zainteresowania współpracą z partnerami europejskimi.
- Na uwagę zasługuje fakt, że Kanada zawarła 14 umów o wolnym handlu z ponad 50 państwami, co zapewnia jej dostęp do 1,5 mld konsumentów na kilku kontynentach. Wśród takich porozumień ważne miejsce zajmuje umowa Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA), której sygnatariuszami są Kanada, USA i Meksyk oraz umowa o wolnym handlu z UE, znana powszechnie jako CETA.

Tabela 2.2 Kluczowi partnerzy handlowi Kanady w eksporcie i imporcie w 2020 r.

EKSPORT	IMPORT
1.USA (73%)	1. USA (49%)
2. Chiny (4,8%)	2. Chiny (14%),
3. Wielka Brytania (3,8%)	3. Meksyk (5,5%),
4.Japonia (2,4%)	4. Niemcy (3,2%),
5. Niemcy (1,2%)	5. Japonia (2,5%),
6. Meksyk (1,2%)	6. Korea Południowa (1,8%),
7. Holandia (1%)	7. Włochy (1,7%),
8. Korea Południowa (0,9%)	8. Wietnam (1,5%),
9. Francja (0,71%)	9. Wielka Brytania (1,4%),
10. Włochy (0,71%)	10. Brazylia (1,2%)

Źródło: <https://www.ic.gc.ca/>, <https://www150.statcan.gc.ca>

- Ważnymi argumentami dla polskich eksporterów zainteresowanych Kanadą jest stabilność polityczno-ekonomiczna państwa, dostęp do dojrzałego i zamożnego rynku oraz bliskość USA. Stosowanie umowy o wolnym handlu CETA również może wpłynąć na zdynamizowanie współpracy handlowej i inwestycyjnej pomiędzy Polską a Kanadą. Obecnie większość polskiego eksportu trafia

do Ontario, Quebec, Kolumbii Brytyjskiej i Alberty jednak istnieją realne możliwości intensyfikacji kontaktów gospodarczych i handlowych z pozostałymi prowincjami.

- Przedsiębiorcy zainteresowani współpracą z Kanadą powinni dogłębnie zapoznać się z uwarunkowaniami prawnymi i gospodarczymi na poziomie poszczególnych regionów, co wynika z faktu ich znacznego zróżnicowania. Na terytorium Kanady funkcjonują dwa systemy prawne, tj. system prawa zwyczajowego wzorowany na brytyjskim systemie precedensowym oraz wzorowany na modelu europejskim tzw. *civil law*. System precedensowy jest stosowany w anglojęzycznych prowincjach i terytoriach, zaś system europejski w Quebec.



3. Statystyki dwustronnej wymiany handlowej

- **Eksport do Kanady w 2020 r. osiągnął poziom 1,1 mld USD** (spadek o ok. 30%), zaś **import ok. 413,6 mln USD** (spadek o ok. 6%). Saldo bilansu handlowego wyniosło +712,4 mln USD. Zasadniczą przyczyną zmniejszenia dynamiki eksportu było pogorszenie warunków wymiany handlowej w rezultacie pandemii COVID-19 oraz przejściowe zmniejszenie popytu konsumpcyjnego w Kanadzie na niektóre kategorie dóbr.
- **W skali pierwszych 9 miesięcy 2021 r.** w stosunku do analogicznego okresu 2020 r. wartość polskiego eksportu towarów wyniosła 1,04 mld (wzrost o 25,5% r/r). Wartość towarów importowanych z Kanady osiągnęła poziom 440,7 mln USD (wzrost o 47,3% r/r). Dodatkowo dla Polski saldo wymiany handlowej zwiększyło się do poziomu +604,7 mln USD. Tak znacząca zmiana dynamiki eksportu i importu wynikała przede wszystkim z efektu niskiej bazy z poprzedniego roku.

Tabela 3.1 Wymiana handlowa pomiędzy Polską a Kanadą w latach 2016-2021 (mln USD)

	2016	2017	2018	2019	2020	Dynamika [%] 2020 2019	I-IX 2019	I-IX 2020	I-IX 2021	Dynamika [%] I- IX.2021/ I- IX.2020
Eksport	1 384,8	1 295,2	1 407,5	1 587,4	1 126,0	70,4	1 234,2	833,2	1 045,4	125,5
Import	366,3	678,7	501,9	423,6	413,6	93,4	297,8	299,1	440,7	147,3
Obroty	1 751,1	1 974,0	1 909,4	2 010,9	1 539,6	75,2	1 532	1 132,3	1 486,1	131,2
Saldo	1 018,5	616,5	905,6	1 163,8	712,4	#	936,5	534,1	604,7	#

Tabela 3.2 Lista głównych pozycji towarowych w polskim eksporcie do Kanady w 2020 r.:

Lp	Kod celny	Nazwa kategorii	Udział w eksporcie do Kanady (%)	Wartość eksportu (mln USD)	Dynamika eksportu (%) 2020/2019 ¹
1	HS`8411	silniki turboodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	33,9%	382,1	66,7

¹ Rok 2019 = 100%

2	HS`9403	pozostałe meble (bez mebli do siedzenia i lekarskich) i ich części	5,6%	63,2	98,6
3	HS`9021	sprzęt i aparaty ortopedyczne, protezy, aparaty słuchowe	4,5%	50,1	87,4
4	HS`3002	krew ludzka, krew zwierzęca, szczepionki, toksyny, itp.	3,3%	36,9	330
5	HS`8803	części szybowców i samolotów	2,9%	33	44

Tabela 3.3 Lista głównych pozycji towarowych w imporcie z Kanady w 2020 r.:

Lp	Kod celny	Nazwa kategorii	Udział w imporcie z Kanady (%)	Wartość importu (mln USD)	Dynamika importu (%) 2020/2019 ²
1	HS`3004	leki złożone przygotowane do sprzedaży detalicznej	14,1%	58,4	113,3
2	HS`8411	silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	7,2%	29,8	88,3
3	HS`8483	wały napędowe, korby, obudowy łożysk, łożyska ślizgowe, przekładnie zębate, itp.	4,7%	19,6	104,6
4	HS`0811	owoce zamrożone	4,4%	18	102,1
5	HS`3104	nawozy potasowe	4,3%	17,8	0

Tabela 3.4 Lista głównych pozycji towarowych w polskim eksporcie do Kanady w okresie styczeń–wrzesień 2021 r.:

Lp	Kod celny	Nazwa kategorii	Udział w eksporcie do Kanady (%)	Wartość eksportu (mln USD)	Dynamika eksportu (%) I-IX.2021 I-IX.2020 ³
1	HS`8411	silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	30,8	321,8	107,6

² Rok 2019 = 100%

³ I-IX.2020 = 100%

2	HS`9403	pozostałe meble (bez mebli do siedzenia i lekarskich) i ich części	5,6	58,9	132,1
3	HS`9021	sprzęt i aparaty ortopedyczne, protezy, aparaty słuchowe	4,6	48,5	141,8
4	HS`3002	krew ludzka, krew zwierzęca, szczepionki, toksyny, itp.	3,9	40,6	160,3
5	HS`8803	części szybowców i samolotów	2,6	27,3	104,8

Źródło: MRiT, Insigos w oparciu o dane GUS

Tabela 3.5 Lista głównych pozycji towarowych w polskim imporcie z Kanady w okresie styczeń–wrzesień 2021 r.:

Lp	Kod celny	Nazwa kategorii	Udział w imporcie z Kanady (%)	Wartość importu (mln USD)	Dynamika importu (%) I-IX.2021 I-IX.2020 ⁴
1	HS`7601	aluminium nieobrobione	14,6	64,4	7809,7
2	HS`3004	leki złożone przygotowane do sprzedaży detalicznej	9	39,8	90,5
3	HS`8411	silniki turbodoładowane, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	8,3	36,4	198,4
4	HS`8802	samoloty i śmigłowce	6,3	27,7	304,3
5	HS`3104	nawozy potasowe	4,4	19,5	139,4

Źródło: Tabele 3-7 MRiT, Insigos w oparciu o dane GUS

- Na przestrzeni ostatnich lat meble i ich części stanowiły jedną z najważniejszych pozycji w polskim eksporcie do Kanady. Łączna wartość **wszystkich kategorii mebli eksportowanych w zeszłym roku z Polski do Kanady wyniosła 73,8 mln USD**, z czego najwięcej przypadło na pozycję: pozostałe meble bez mebli do siedzenia i lekarskich i ich części (HS`9403) o wartości 63,2 mln USD.
- Statystyki za 9 miesięcy 2021 r. są obiecujące.** W stosunku do analogicznego okresu 2020 r. w odniesieniu do **wszystkich kategorii mebli dynamika była wzrostowa i przełożyła się na eksport na poziomie blisko 72 mln USD (wzrost o 20,1 mln USD r/r).**

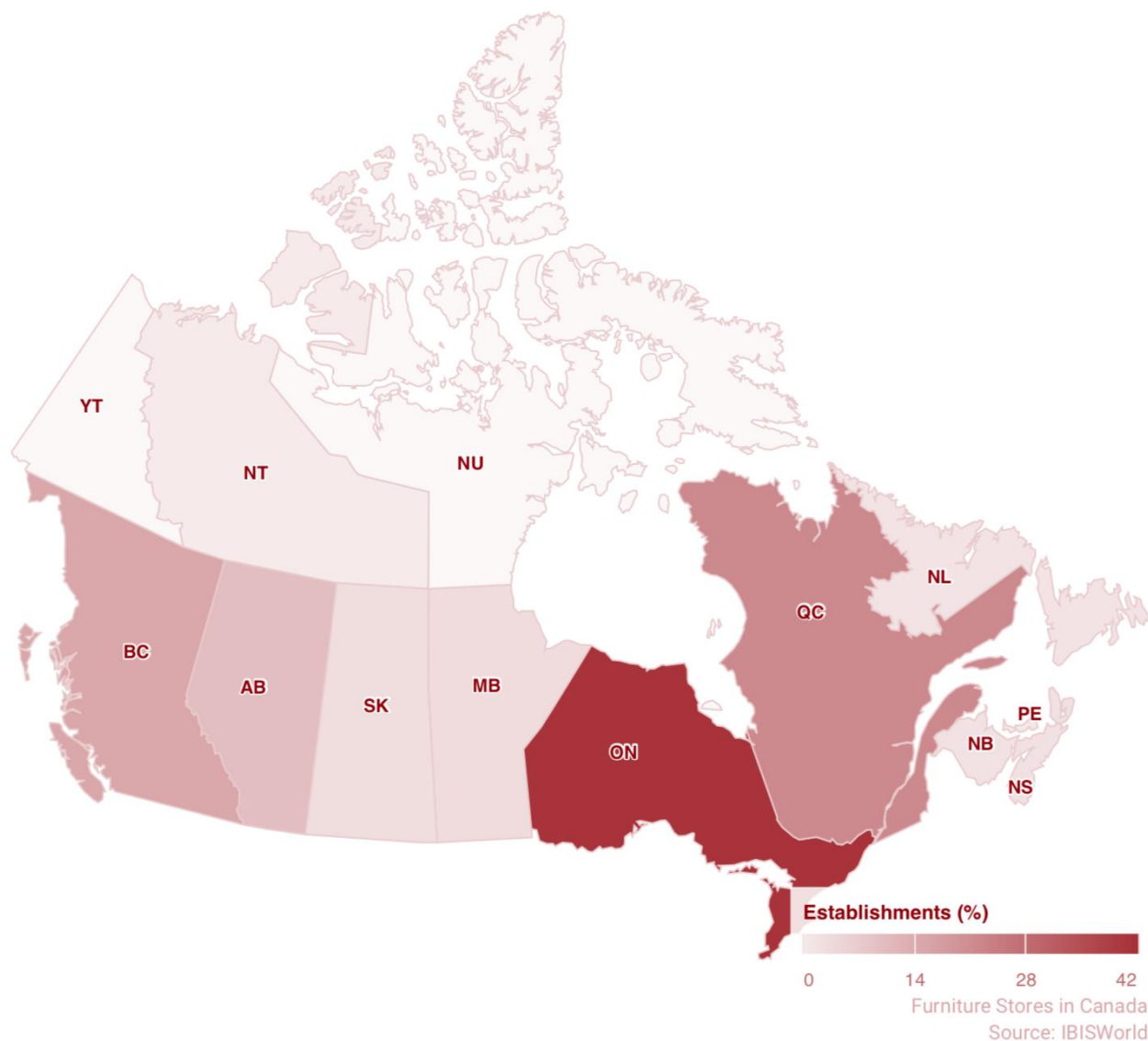
⁴ I-IX.2020 = 100%

4. Specyfika kanadyjskiego sektora meblarskiego

4.1 Podstawowe informacje

- W 2020 r. w Kanadzie działało ok. 9 827 sklepów meblarskich i wyposażenia wnętrz. **Kanadyjski rynek sklepów meblowych został wyceniony na ok. 11 mld USD (2020 r.)** Największe udział w rynku należą do **IKEA Canada LP (21,1%)** i **Leon's Furniture Ltd. (19,1%)**. Pozostałe duże sklepy: Amazon, The Brick, Bed Bath & Beyond, Costco, The Home Depot, Lastman's Bad Boy Superstore, Structube, Staples, Smart Furniture and Décor, Wayfair.

Mapa 4.1 Sklepy meblarskie w Kanadzie według prowincji



Źródło: IbisWorld

- **Do największych segmentów mebli należą: meble domowe, w tym meble do salonu, meble do kuchni i meble biurowe.**
- Kanadyjski rynek mebli odnotowuje silny wzrost, który według aktualnych prognoz ma osiągnąć poziom 5% CAGR. Prognozy dla branży na kolejne lata są korzystne. **Segment napędzany jest głównie przez działalność budowlano-remontową w sektorze mieszkaniowym** w wielu częściach kraju. Po przejściowym załamaniu w 2020 r. można obserwować wzrost poziomu inwestycji w sektorze budowlanym. Za dalszym dynamicznym rozwojem rynku będzie przemawiać m.in.: stabilna sytuacja gospodarcza i oczekiwany dalszy wzrost zamożności społeczeństwa, realizacja rządowych programów wspierających rozwój mieszkalnictwa oraz prognozowany wzrost liczby mieszkańców.

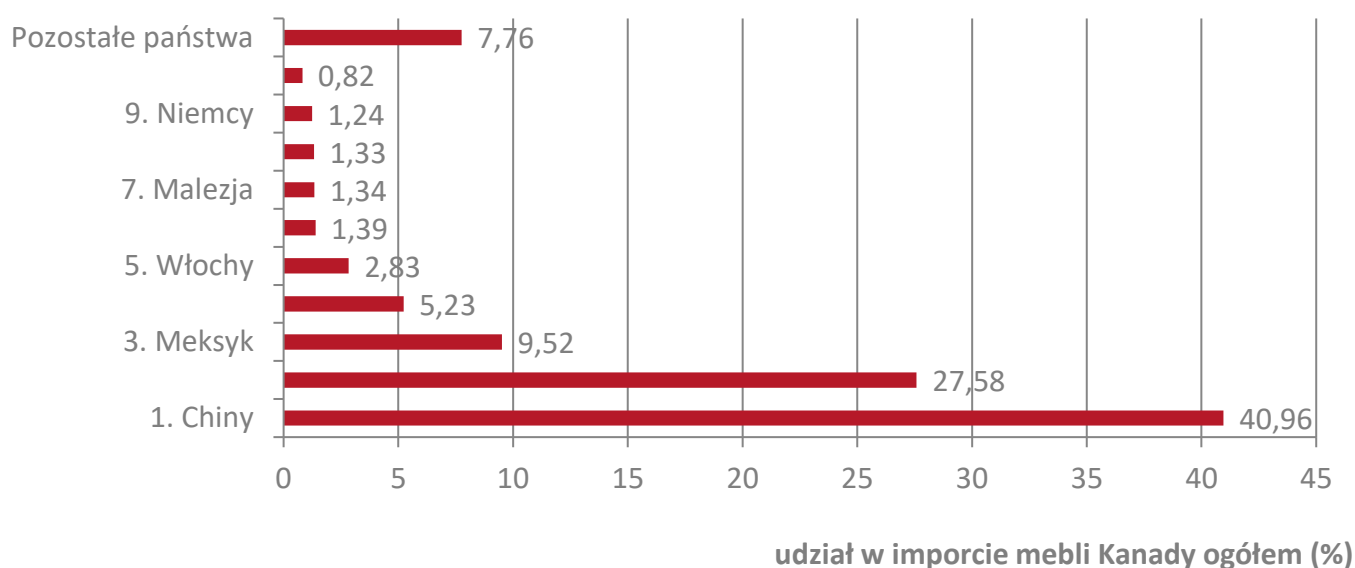
4.2 Czołowi dostawcy na rynek kanadyjski

- Kanada jest jednym z największych producentów mebli na świecie. **W 2020 r. zajmowała 10. miejsce na świecie z punktu widzenia wartości eksportu:** 4,9 mld USD, co stanowi 1,9% światowego eksportu.⁵ **95% mebli wyprodukowanych w Kanadzie jest eksportowane do USA,** które są największym rynkiem na świecie dla branży meblarskiej. W pierwszej dekadzie XXI wieku kanadyjski przemysł meblarski skurczył się w wyniku przeniesienia produkcji (głównie do krajów azjatyckich), wzrostu wartości dolara kanadyjskiego oraz recesji w latach 2008-2009. Wyższe koszty pracy w Kanadzie przekładają się na ceny mebli i wpływają na atrakcyjność towarów importowanych.
- **Kanada jest obecnie importerem netto produktów meblarskich. W 2020 r. była 5. importerem na świecie sprowadzając produkty o wartości 8,2 mld USD,** co stanowi 3,6% światowego importu mebli.⁶
- Od 2017 r. kluczowym dostawcą mebli do Kanady są **Chiny, które odebrały pozycję lidera USA.** Trzecie miejsce należy do Meksyku. Strategia biznesowa Chin oparta jest przede wszystkim na konkurencyjności cenowej, podczas gdy USA i Meksyk korzystają z preferencyjnego dostępu do rynku kanadyjskiego w oparciu o umowę handlową - *United States-Mexico-Canada Agreement*, która bywa określana jako tzw. nowa NAFTA.

⁵ Źródło: Trade Map.

⁶ Źródło: Trade Map.

Wykres 4.1 Główni dostawcy mebli do Kanady w 2020 r. (HS 94)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Innovation, Science and Economic Development Canada.

- **Polska w ostatnich latach była 6 bądź 7 eksporterem mebli do Kanady.** Wśród naszych najważniejszych konkurentów znajdują się takie państwa jak: **Włochy, Niemcy, Tajwan, Malezja, Wietnam**. Warto zauważyć, że Chiny i Wietnam, które znajdują się w czołówce eksporterów mebli zostały w 2021 r. obłożone przez administrację kanadyjską cłami antydumpingowymi. Dotyczy to kilku kategorii mebli, głównie tapicerowanych. Stwarza to dodatkową szansę na zwiększenie obecności polskich producentów.⁷
- **W 2020 r. wśród państw członkowskich UE największymi eksporterami mebli do Kanady były⁸:**
 - **HS`9401 meble do siedzenia i ew. do spania oraz ich części:**
Włochy (40,8 mln EUR), Niemcy (17,2 mln EUR), Francja (12,1 mln) EUR, Polska (7,3 mln EUR), Austria (6,9 mln EUR),
 - **HS`9402 meble lekarskie, fryzjerskie i ich części:**
Niemcy (3,9 mln EUR), Włochy (2,8 mln EUR), Polska (1,9 mln EUR), Holandia (1,4 mln EUR), Belgia (823 tys. EUR),
 - **HS`9403 pozostałe meble bez mebli do siedzenia i lekarskich i ich części:** Włochy (95,5 mln EUR), Polska (55,5 mln EUR), Niemcy (33,5 mln EUR), Dania (15,3 mln EUR), Litwa (14 mln EUR).

Na przestrzeni ostatnich lat w eksporcie mebli na rynek kanadyjski umocniła się Dania, Belgia i Francja.

⁷ <https://cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/mif-mev/uds-eng.html>

⁸ Dane statystyczne w oparciu o EUROSTAT (Comext).

Trendy na kanadyjskim rynku meblarskim:

- produkty wykonane z naturalnych materiałów w oparciu o technologie przyjazne dla środowiska;
- meble kompaktowe i wielofunkcyjne;
- osiągnięcie wyższej marży umożliwia oferta wyróżniająca się na tle konkurencji (np. produkty designerskie sprzedawane w małych ilościach);
- systematyczny wzrost znaczenia internetowych kanałów sprzedaży II-IV. 2020 r. wzrost sprzedaży online o 191,2%; sprzedaż art. gospodarstwa domowego i mebli stanowiła 10,6% całej sprzedaży e-commerce w Kanadzie;
- Optymalny stosunek ceny do jakości = IKEA but better quality;

Okolo 37% rynku stanowią przedstawiciele pokolenia Y, tzw. milenials. Gusta konsumentów są ściśle powiązane z trendami europejskimi (1-2 lat opóźnienia w przyjmowaniu trendów). Konsumenci kanadyjscy są wymagający, cenią sobie wysoką jakość produktu za którą są skłonni zapłacić więcej.

Polskie produkty nie są jeszcze tak dobrze znane, jak marki zachodnioeuropejskie, jednak ich rozpoznawalność stopniowo się zwiększa.

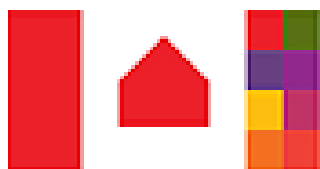
Źródło: PAIH, ZBH PAIH

4.3 Logistyka

- Do największych portów kanadyjskich należą: Fraser River Port, Halifax, Hamilton, Montreal, Port-Cartier, Quebec City, Saint John, Sept-Isles, Vancouver. Większość wymiany handlowej z Europą odbywa się poprzez port w Montrealu. Przesyłki do portu Montrealu trwają dzisiaj od 8-10 tygodni (przed pandemią 4-6 tygodni). Pandemia koronawirusa wpłynęła również na znaczący wzrost kosztów kontenerów transportowych.
- Meble drewniane wykonane z przetworzonego drewna i bez kory są dopuszczone do wjazdu bez dodatkowych dokumentów. Artykuły z nieprzetworzonego drewna będą wymagały Phytosanitary Certificate. Meble drewniane wykonane z kory będą wymagały Świadectwa Fitosanitarne oraz Pozwolenia Importowego Ochrony Roślin. Palety drewniane do transportu mebli należy poddać fumigacji.
- Przy szacowaniu kosztów dystrybucji należy również uwzględnić duże odległości geograficzne. Najwięcej ludności zamieszkuje południową część kraju w odległości około 150 km od granicy z USA, ten obszar posiada również najlepiej rozwiniętą infrastrukturę transportową. Do najludniejszych prowincji należą: Ontario (14,7 mln), Quebec (8,5 mln), Kolumbia Brytyjska (5 mln)

oraz Alberta (4,4 mln). Na liście największych aglomeracji znajdują się: Toronto, Montreal i Vancouver.

4.4 Największe wydarzenia targowo-wystawiennicze



CANADIAN
FURNITURE
SHOW



BC HOME
+ GARDEN
SHOW

TORONTO
FALL
HOME
SHOW



Interior
Design
Show

Najważniejsze wydarzenia wystawiennicze dla branży budowlanej, meblarskiej i wykończeniowej w Kanadzie:

- BUILDEX Vancouver, 16-17.02.2022 r.
- The Calgary Home + Garden Show, 24-27.02.2022 r.
- BC Home + Garden Show, 10-13.03.2022 r.
- National Home Show, 11-20.03.2022 r.
- The Edmonton Home + Garden Show, 24-27.03.2022 r.
- Interior Design Show Vancouver, 22-25.09.2022 r.
- Vancouver Fall Home Show, 20-23.10.2022 r.
- The Building Show, 30.11-2.12.2022 r.
- Canadian Furniture Show (TBC)
- Home Show Home Improvement (TBC)
- Toronto Fall Home Show (TBC)

Kanadyjski sektor meblowy jest ściśle powiązany w rynkiem USA, dlatego warto zaprezentować swoją ofertę również w ramach wydarzeń branżowych organizowanych w Stanach Zjednoczonych (np. High Point Market).

5. Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa

5.1 Informacje ogólne

- Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa jest preferencyjnym porozumieniem handlowym zawartym pomiędzy Unią Europejską i jej państwami członkowskimi a Kanadą. CETA została podpisana w 2016 r. i jest **tymczasowo stosowana od 21 września 2017 r.** Oznacza to że obowiązują postanowienia części handlowej umowy, natomiast wyłączone pozostają kwestie ochrony inwestycji i sądu inwestycyjnego, które należą do kompetencji państw członkowskich UE. Postanowienia inwestycyjne zaczną obowiązywać dopiero po ratyfikacji umowy przez wszystkie państwa członkowskie UE. Do tego czasu obszar inwestycyjny regulują umowy bilateralne. W przypadku Polski i Kanady jest to umowa z 6 kwietnia 1990 r. w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji.
- CETA jest zaliczana do umów handlowych tzw. „nowej generacji” co oznacza, że oprócz ochrony celnej takie porozumienie obejmuje także szereg innych obszarów w szczególności:
 - ułatwienia w zakresie eksportu i importu towarów, w tym m.in. wysokość stawek celnych i zasady przyznawania preferencyjnych stawek, ułatwienia w zakresie barier technicznych, regulacje sanitarne i fitosanitarne,
 - zasady liberalizacji świadczenia usług,
 - ułatwienia w inwestowaniu,
 - zasady przemieszczania się pracowników i ich rodzin,
 - warunki dostępu do zamówień publicznych,
 - ochronę własności intelektualnej.
- Od pierwszego dnia obowiązywania CETA znosi prawie wszystkie cła, co stanowi znaczącą oszczędność dla przedsiębiorstw. Dla konsumentów Umowa oznacza m.in. niższe ceny i dostęp do szerszej oferty produktów.

Towary

- Na mocy Umowy, Kanada zniósła cła na niemal wszystkie towary przemysłowe i ponad 90% produktów rolnych. Liberalizacja handlu towarami w CETA jest oparta na liście negatywnej. W praktyce oznacza to, że z dniem wejścia w życie Umowy co do zasady następuje liberalizacja wszystkich towarów poza wymienionymi przez UE i Kanadę w ich listach koncesyjnych. Towary na listach koncesyjnych mogą mieć różny harmonogram znoszenia ceł w postaci okresów

przejściowych. Najbardziej wrażliwe produkty (kategoria E) nie będą podlegały liberalizacji. Przykładem produktów z tej kategorii, które wskazała Kanada są m.in.: drób, jaja i produkty z jaj, mleko, śmietana i masło.

- Kanada zobowiązała się również do wprowadzenia bezcłowego kontyngentu taryfowego na import sera z UE (maksymalnie 16 tys. ton) oraz kontyngentu na import sera przemysłowego (maksymalnie 1700 ton).
- UE zachowała system cen wejścia w imporcie z Kanady w przypadku wybranych owoców i warzyw.
- W zakresie wymogów sanitarnych i fitosanitarnych zostały utrzymane, dotychczasowe zasady współpracy (rozdział 5 CETA).
- UE i Kanada zobowiązały się do ściślejszej współpracy w zakresie przepisów technicznych dotyczących testowania i certyfikacji produktów (Bariery techniczne w handlu, rozdział 4 CETA). Chociaż wzajemne uznawanie standardów produktów stało się łatwiejsze, nie oznacza to, że nie istnieją, szczegółowe wymogi do spełnienia. Dobrym przykładem są normy dla produktów z GMO, co do których w Unii Europejskiej istnieją surowe restrykcje.
- Eksport mebli (HS`9401, HS`9402, HS9`403) do Kanady w oparciu o CETA odbywa się w ramach zerowej stawki celnej pod warunkiem, że zostanie wykazane preferencyjne pochodzenie produktu. Dowodem preferencyjnego pochodzenia jest deklaracja pochodzenia sporządzona przez eksportera, zamieszczona na fakturze lub innym dokumencie handlowym, który opisuje pochodzący produkt wystarczająco szczegółowo do jego identyfikacji. Każdy eksporter unijny może samodzielnie sporządzić deklarację pochodzenia dla przesyłek, których wartość nie przekracza 6000 EUR. Powyżej tego progu deklarację pochodzenia będzie mógł sporządzić wyłącznie eksporter zarejestrowany w systemie REX. W przypadku Polski rejestrację w systemie REX prowadzi Izba Administracji Skarbowej w Poznaniu.

Przyszły eksporter powinien zapoznać się z „Protokołem w sprawie reguł pochodzenia i procedur dotyczących pochodzenia” (załącznik do CETA), który szczegółowo opisuje zasady przyznawania preferencyjnego pochodzenia.

Tabela 5.1 Stawki celne na wybrane towary przed i po rozpoczęciu stosowania CETA

Produkt	Przed CETA	Aktualna stawka
Maszyny	8%	0%
Pojazdy samochodowe i części	10%	0%

Kosmetyki	8%	0%
Paliwa i oleje mineralne	8%	0%
Elektronika	11%	0%
Meble, (elementy wystroju domu)	9%	0%
materiały budowlane	6.5%	0%
rolno-spożywcze, cukierniczy, napoje	15%	0%

Źródło: <https://www.agr.gc.ca/eng/international-trade/market-intelligence/ceta-for-agri-food-exporters/ceta-faqs/?id=1524060452570#a>

Usługi

- W obrocie pomiędzy UE a Kanadą dominują usługi transportowe, turystyczne, ubezpieczeniowe, komunikacyjne. Wymiana usług pomiędzy UE a Kanadą systematycznie się zwiększa i zyskuje na znaczeniu.
- CETA zakłada szeroką liberalizację dostępu do rynku usług, która jest oparta na liście negatywnej. Oznacza to, że liberalizacji podlegają wszystkie usługi za wyjątkiem tych wyraźnie wyłączonych w umowie.
- Wśród ważniejszych ustępstw po stronie Kanady można wymienić: większą liberalizację usług pocztowych, telekomunikacyjnych, finansowych oraz usług transportowych, w tym usług morskich w zakresie pogłębiania szlaków żeglugowych i transportu pustych kontenerów.
- Jeśli zaś chodzi o wyłączenia: to zarówno w UE, jak i w Kanadzie wyłączono z liberalizacji usługi publiczne (np. służba zdrowia, edukacja publiczna)
- Ponadto UE wyłączyła usługi audiowizualne oraz związane z grami hazardowymi, zaś Kanada wyłączyła działalność w obszarze kultury.

Mobilność pracowników – czasowy wjazd i pobyt

CETA stwarza również lepsze warunki do przepływu pracowników. Podstawą jest w tym wypadku rozdział 10 CETA, który umożliwia ubieganie się o tymczasowy pobyt na terytorium Kanady dla obywateli UE i członków ich rodzin:

- personel kluczowy firmy – do 3 lat (z możliwością przedłużenia o dodatkowe 18 miesięcy, z możliwością towarzyszenia rodziny),
- stażysci przeniesieni wewnątrz firmy – do 1 roku,
- inwestorzy – do 1 roku,

- usługodawcy kontraktowi – maksymalnie 12 miesięcy w 24 miesięcznym okresie (następnie min 24 miesiące przerwy poza granicami Kanady),
- niezależni specjaliści - do 1 roku,
- krótkoterminowe wizyty służbowe – 90 dni w 180-dniowym okresie.

Ponadto rozdział 11 CETA ustanawia ramy, które pozwolą Kanadzie uznawać kwalifikacje zawodowe uzyskane w UE i odwrotnie. Oznacza to, że specjaliści z państwa UE zyskują łatwiejszy dostęp do wykonywania swojego zawodu na terytorium Kanady.

Inwestycje

- Postanowienia inwestycyjne służą przede wszystkim zabezpieczeniu niedyskryminacyjnego dostępu inwestorów do rynku Państwa-Strony umowy.
- W CETA udało się złagodzić kryteria dla inwestycji pochodzących z państw członkowskich UE, w postaci tzw. testu korzyści netto jaką planowana inwestycja przyniesie dla Kanady. W praktyce oznacza to, że przegląd inwestycji „przejęcia kontroli” nad kanadyjskim przedsiębiorstwem przez inwestora z UE, będzie dokonywany gdy wartość kanadyjskiego przedsiębiorstwa wyniesie minimum 1,5 mld CAD (poprzednio było to 354 mln CAD).
- CETA określa również sposób postępowania w przypadku wystąpienia sporu na linii inwestor - państwo. Zgodnie z wynegocjowanym modelem będzie się to odbywało w oparciu trybunał arbitrażowy w formule stałego sądu inwestycyjnego (ICS, Investment Court System). Sąd będzie dwuinstancyjny (Trybunał oraz Trybunał Apelacyjny), zaś w charakterze arbitrów będą zasiadali w równych proporcjach: przedstawiciele państw UE, Kanady oraz wybranych krajów trzecich odznaczający się wysokim poziomem wiedzy prawniczej. Umowa wyklucza możliwość prowadzenia tego samego sporu równolegle zarówno przed sądem powszechnym, jak i sądem inwestycyjnym w CETA.

Zamówień publiczne

- CETA daje podmiotom z UE dostęp do kanadyjskiego rynku zamówień publicznych na wszystkich szczeblach, tj. centralnym, czyli federalnym, regionalnym czyli prowincji i terytoriów jak również na poziomie lokalnym. To najszerszy zakres dostępu jaki kiedykolwiek udzieliła Kanada partnerom zagranicznym.
- Kanada zobowiązała się do utworzenia tzw. pojedynczego punktu dostępu (*single point of access*), czyli portalu zawierającego w jednym miejscu informacje o wszystkich oferowanych przetargach.

Do tego czasu informacje o zamówieniach instytucji rządowych i przedsiębiorstw federalnych tzw. crown corporations można szukać na stronach:

- buyandsell.gc.ca
- www.merx.com

Ogłoszenia o przetargach na szczeblu innym niż federalny można znaleźć na oficjalnych stronach mediów elektronicznych i papierowych, wymienionych w załączniku 19-8 CETA.

Ochrona własności intelektualnej i oznaczenia geograficzne

Postanowienia dotyczące różnych aspektów własności intelektualnej mają na celu zapewnienie spójności przepisów regulacyjnych i norm w UE i Kanadzie. (rozdział 20-sty CETA). W rozdziale 20-tym CETA określono także procedury służące ochronie przed naruszeniami praw własności intelektualnej. Wśród ważniejszych postanowień można wymienić:

- wyrównanie poziomu ochrony patentów na wyroby farmaceutyczne,
- wprowadzenie równoważnej ochrony i prawa do odwołania się od niekorzystnej decyzji patentowej oraz zobowiązanie Kanady do wprowadzenia procedury przywrócenia ochrony patentowej.

CETA przewiduje także ochronę dla wyrobów spirytusowych i win oraz innych niż alkohole europejskich oznaczeń geograficznych. Lista produktów wpisanych na listę może być rozszerzana w przyszłości.

5.2 Formalności eksportowe

- Przy eksporcie z Unii Europejskiej konieczne jest uzyskanie numeru rejestracji i identyfikacji przedsiębiorców, tzw. EORI. Jest to numer identyfikacyjny ważny w całej UE, wymagany przy celnych zgłoszeniach wywozowych.
- Przy przywozie produktu koniecznym jest upewnienie, jakie podatki i dodatkowe cła należy uiścić. Odwiedź stronę www.canada.ca oraz www.trade.ec.europa.eu, celem uzyskania szczegółowych informacji w tym zakresie.
- Wywóz określonych towarów lub wywóz produktu do określonego kraju przeznaczenia może być zakazany lub ograniczony. Może zdarzyć się tak, że wymagana będzie licencja bądź zezwolenie. Sprawdź TARIC (Zintegrowana Taryfa Wspólnot Europejskich), by upewnić się czy są one konieczne w twoim przypadku. Produkty podlegające ograniczeniom lub zakazom to m.in. mięso i rośliny, gatunki zagrożone, niebezpieczne chemikalia, leki, itd.

- By uzyskać odpowiedni certyfikat dla swojego produktu, sprawdź:
 - jakie są wymogi certyfikacji dla twojego produktu na rynku kanadyjskim,
 - które świadectwa są akceptowane przez właściwe organy,
 - czy badanie może zostać przeprowadzone przez akredytowane laboratorium lub instytucję w Unii Europejskiej,
 - czy certyfikacja musi zostać przeprowadzona w kraju przeznaczenia.
- Kraje pozaeuropejskie często posiadają szczegółowe wymogi dotyczące pakowania i etykietowania produktów. Mogą one być obowiązkowe lub dobrowolne. Niniejszą kwestię reguluje w Kanadzie ustawa Consumer Packaging and Labelling Act.
- Dokumenty konieczne do przygotowania dla organów celnych:
 - Elektroniczne zgłoszenie wywozowe w polskim urzędzie celnym,
 - Faktura i dokumenty przewozowe oraz wykaz opakowań,
 - Ewidencja VAT i wywozowa,
 - Świadectwa lub licencje,
- Zgłoszenie celne można złożyć samodzielnie lub poprzez usługodawcę funkcjonującego jako przedstawiciel celny. W przypadku zatrudnienia firmy spedycyjnej lub pośrednika celnego mogą oni działać w imieniu eksportera.
- Zgłoszenie wywozowe należy złożyć przed faktycznym momentem opuszczenia przez towary Unii Europejskiej.
- Należy także przygotować dokumenty do odprawy celnej przywózowej, są to m.in.:
 - **Faktura handlowa** (wraz ze szczegółowymi wymogami dotyczącymi jej formy i treści),
 - **Wykaz opakowań**,
 - **Pozwolenia na przywóz** (automatyczne lub nieautomatyczne) dla niektórych towarów,
 - **Świadectwa** pokazujące, że produkt jest zgodny z obowiązkowymi przepisami dotyczącymi produktów, takimi jak wymogi dotyczące zdrowia i bezpieczeństwa, etykietowanie i pakowanie,
 - **Dowód preferencyjnego pochodzenia** (tj. EUR.1, EUR-MED, deklaracja pochodzenia lub oświadczenie o pochodzeniu), pod warunkiem że między UE a krajem przeznaczenia obowiązuje preferencyjna umowa handlowa, a Państwa produkty spełniają odpowiednie reguły pochodzenia,
 - **Świadectwo pochodzenia** potwierdzające niepreferencyjne pochodzenie produktu:
 - Świadectwo (niepreferencyjnego) pochodzenia może być wymagane w przypadku ograniczeń przywózowych w odniesieniu do (niektórych) produktów z określonych krajów, stosowania środków ochrony handlu lub monitorowania specjalnego

przywozu. Jednakże importer może również wystąpić o takie świadectwo do swoich celów.

- Świadectwa pochodzenia są zazwyczaj wydawane przez lokalną izbę handlową. W niektórych krajach odpowiedzialność ta może zostać powierzona również ministerstwu lub organom celnym.

Po więcej informacji, sprawdź unijną stronę [Access2Markets](#).

5.3 Bariery wejścia na rynek kanadyjski

Do kluczowych barier w kontekście rynku kanadyjskiego można zaliczyć:

- duże odległości oraz specyfikę poszczególnych prowincji i terytoriów,
- trudności związane z wprowadzeniem wyrobu do dużych sieci dystrybucyjnych, które wynikają m.in. z przywiązania Kanadyjczyków do konkretnych marek,
- funkcjonowanie monopolu państwowych i prywatnych (np. w kontekście sprzedaży napojów alkoholowych),
- inne niż w UE wymogi dotyczące etykietowania i opakowania towarów,
- zamknięcie rynku na import drobiu, produktów drobiowych, wołowiny z Polski,
- kontyngenty importowe na niektóre towary rolno-spożywcze (nabiał, kukurydza cukrowa, pszenica zwyczajna),
- regulacje techniczne i sanitarne, w tym różnice w standardach produktów żywnościowych,
- wyższe niż w UE koszty reklamy i wprowadzenia na rynek nowego produktu, a także koszty obsługi prawnej,
- niedostateczna rozpoznawalność polskich przedsiębiorstw i towarów.

6. Narzędzia pomocne w ekspansji zagranicznej

Access2Markets

Jest bezpłatną bazą administrowaną przez Dyрекję Generalną ds. Handlu Komisji Europejskiej, która ma wspomagać MŚP w wejściu na nowe rynki. Portal zawiera informacje dotyczące warunków dostępu do państw UE oraz pozaunijnych. Baza jest prowadzona w języku angielskim, jednak część treści jest tłumaczona na pozostałe języki narodowe. Zaletą portalu jest jego intuicyjność i łatwość obsługi. Do kluczowych funkcjonalności portalu należą:

- ROSA (Rules of Origin Self-Assessment) - narzędzie do samodzielnej weryfikacji reguł pochodzenia, które pozwala wstępnie ocenić czy mój produkt może zakwalifikować się na preferencyjną stawkę np. w oparciu o CETA. Raport ma charakter poglądowy, natomiast wiążące informacje można uzyskać wyłącznie we właściwych organach administracyjnych uprawnionych do wydawania interpretacji (tj. Izba Celną w zakresie informacji taryfowych oraz o pochodzeniu oraz Krajowa Informacja Podatkowa w zakresie przepisów prawa podatkowego);
- wyszukiwarka kodów celnych HS i stawek celnych dla konkretnego towaru;
- informacje o barierach w handlu z poszczególnymi państwami;
- informacje o procedurach i formalnościach eksportowych/importowych oraz podatkach występujących w poszczególnych krajach;
- wzory dokumentów (np. listy przewozowe, certyfikaty),
- dane statystyczne, które można pobrać w postaci pliku do samodzielnej edycji.

Link do portalu znajdziesz [TUTAJ](#)

Access2Procurement

Bezpłatna baza służy do informowania firm o warunkach dostępu do zamówień publicznych zarówno w państwach UE oraz pozaunijnych. W bazie są już dostępne informacje dla Kanady.

Link do portalu znajdziesz [TUTAJ](#)

Portal Promocji Eksportu Trade.gov.pl

Celem portalu jest zapewnienie w jednym miejscu kompleksowych informacji dla eksporterów i inwestorów o warunkach eksportu oraz prowadzenia działalności gospodarczej w kraju i za granicą, jak również o dostępnych instrumentach wsparcia. Baza jest bezpłatna i dostępna w języku polskim. W 2022 r. Portal Promocji Eksportu zostanie uruchomiony w nowej odsłonie i z nowymi funkcjonalnościami, wśród których znajdują się:

- pogłębione informacje o rynkach, a dla kluczowych kierunków eksportu dodatkowo prognozy w horyzoncie 5 lat,
- specjalistyczne analizy i artykuły o tematyce handlowej dla osób początkujących, jak i doświadczonych eksporterów,
- analizy branżowe (przykłady branż: „Meble i ich części”, „Szkło i ceramika”, „Budowa i wykończenie budowli”,
- informacje o wydarzeniach targowych i wystawienniczych, konferencjach, spotkaniach branżowych, seminariach, webinarach,
- wirtualna wizytówka, którą może utworzyć każda firma. Wizytówka ułatwi pozyskanie nowych kontraktów i zapewni większą personalizację portalu.

Link do portalu znajdziesz [TUTAJ](#)

7. Przydatne strony internetowe

- **CETA** – treść umowy wraz z komentarzem znajdziesz [TUTAJ](#)
- **Portal Komisji Europejskiej** z materiałami na temat CETA znajdziesz [TUTAJ](#)
- **Informacje o CETA** na stronie Ministerstwa Rozwoju i Technologii znajdziesz [TUTAJ](#)
- **Informacje o CETA** na stronie Enterprise Europe Network Canada znajdziesz [TUTAJ](#)
- **Baza kanadyjskich importerów - Canadian Importers Database** znajdziesz [TUTAJ](#)
- **Baza danych firm kanadyjskich - Directories of Canadian companies** znajdziesz [TUTAJ](#)
- **Praktyczne informacje na temat inwestowania w Kanadzie** znajdziesz [TUTAJ](#)

Polska Agencja Inwestycji i Handlu

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) jest instytucją doradczą wchodzącą w skład Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR), punktem pierwszego kontaktu dla eksporterów oraz inwestorów.

Misją PAIH jest zwiększenie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju oraz zasięgu i dynamiki umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw.

Agencja działa zarówno w Polsce, jak i poprzez Zagraniczne Biura Handlowe (ZBH). Oferuje szybki dostęp do kompleksowej informacji dotyczącej otoczenia gospodarczo-prawnego Państwa projektów biznesowych. Pomaga również w pokonywaniu procedur administracyjnych dotyczących konkretnych przedsięwzięć, opracowaniu rozwiązań prawnych, znalezieniu odpowiedniej lokalizacji oraz wiarygodnych partnerów i dostawców. Zapewnia również dostęp do instrumentów finansowych, w tym ubezpieczeń oferowanych przez instytucje zrzeszone w Grupie Polskiego Funduszu Rozwoju.

PAIH na świecie...



ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ul. Krucza 50
00-025 Warszawa

NIP: 526-030-01-67

KRS: 0000109815

Kontakt:

Serwis PAIH24: +48 22 334 99 55

Kontakt PAIH24: paih24@paih.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR

