

Kanada - Prezentacja kraju i branż priorytetowych

Zack Labieniec

Kierownik Zagranicznego Biura Handlowego w Toronto

Romi Jaszczynski

Business Development Manager

16 października, 2019





Agenda

1. Podstawowe informacje
2. Dane makroekonomiczne
3. CETA
4. Branża budowlana
5. Branża rolno – spożywcza
6. Branża ICT





Kanada – Podstawowe informacje makroekonomiczne



Oficjalna nazwa Kanada



Oficjalny język angielski, francuski



Stolica Ottawa



Powierzchnia 9 976 140 km²



Liczba ludności 37 mln



Waluta
1 USD = 1.30 CAD
1 EUR = 1.50 CAD
1 CAD = 2.95 PLN



Stawki podatkowe
CIT 26.7%
PIT 20%-54%
VAT 13%



Strefy czasowe 6; GMT-4, GTM-2:30, GTM-3, GMT-5, GMT-6, GMT-7



PKB per capita (PPP) 45 032 USD

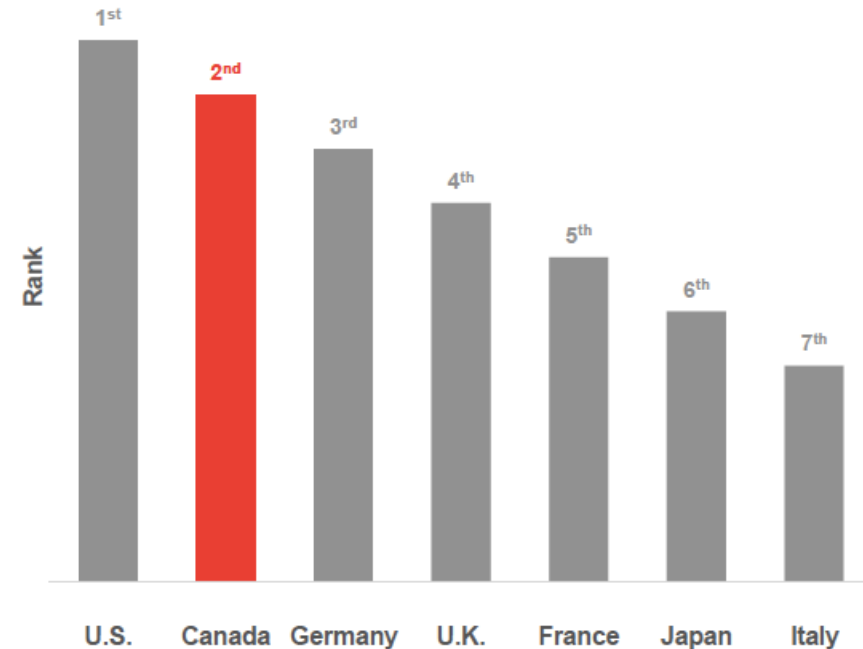


Kanada - Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne

Kanada	Dane Makroekonomiczne 2018
PKB	1 552 mld USD
PKB per capita	45 032 USD
Dynamika PKB	1,2%
Bezrobocie	5,9%
Inflacja	1,61%
CPI	2,5%
Import	326 mld USD
Export	377 mld USD
„Ranking Doing Business”	18
Członkostwo	G-20, G-7, USMCA, NATO, OECD
Średnie wynagrodzenie	39 375 USD (rocznie), 3 281 (miesięczne)

Środowisko biznesowe G7

Ranking krajów dla okresu prognozy 2017-2021

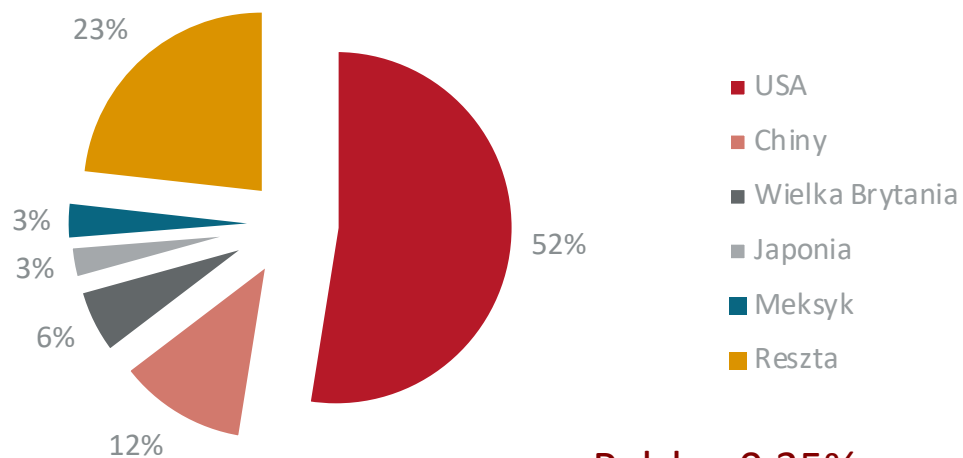


Kanada jest drugim najlepszym krajem w G7, jak i G20, jeśli chodzi o prowadzenie działalności gospodarczej w ciągu następujących pięciu lat; The Economist Intelligence Unit (EIU)



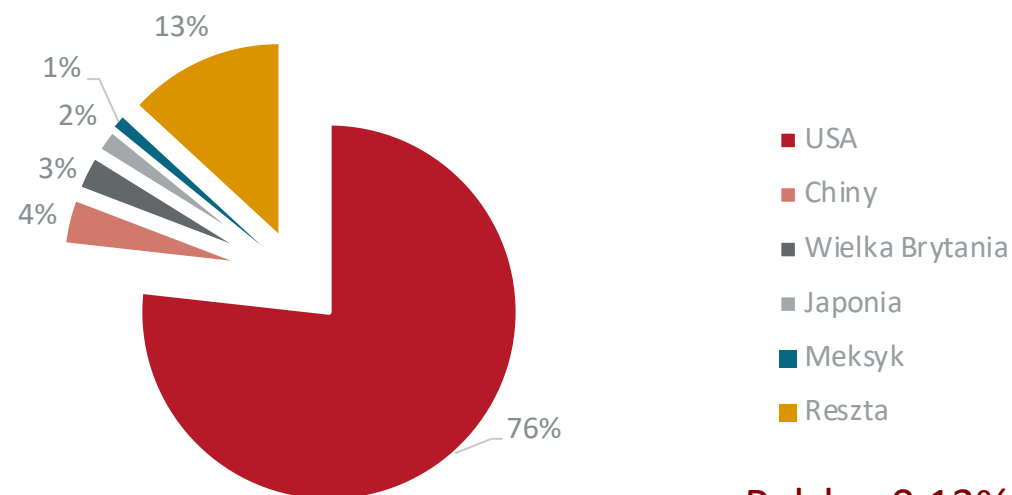
Kanada - Wymiana handlowa

Kanada - Import 2017



Polska: 0,35%

Kanada - Export 2017



Polska: 0,13%

Zródło: http://www.international.gc.ca/economist-economiste/performance/state-point/state_2017_point/index.aspx?lang=eng#fnb11

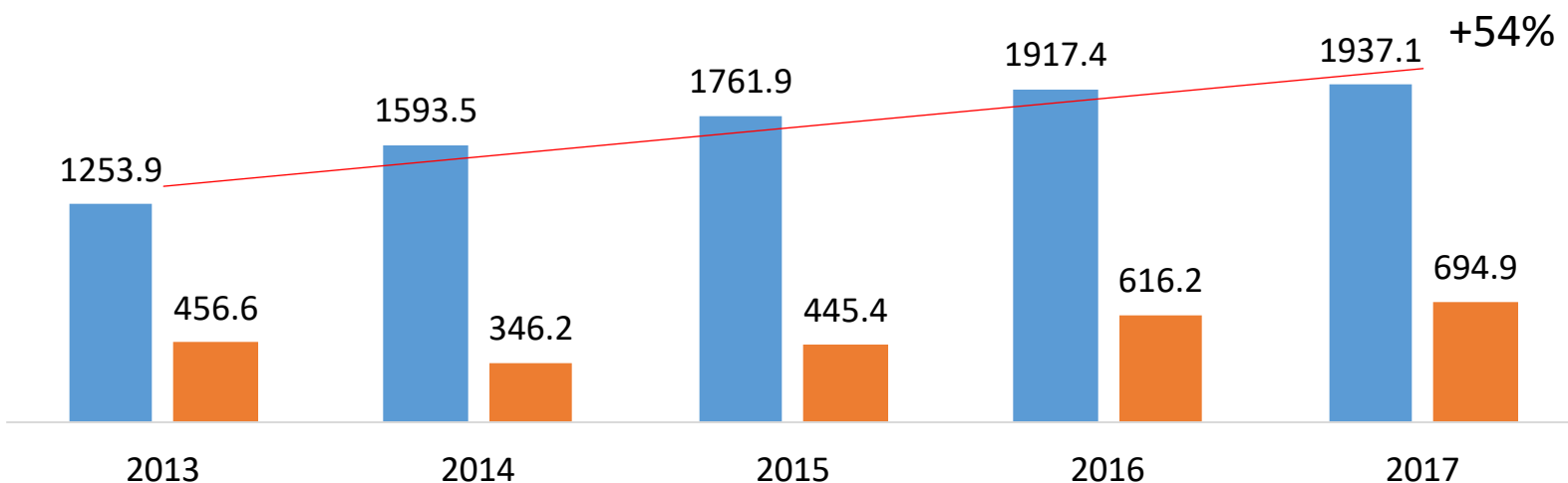




Kanada - Wymiana handlowa z Polska

Wymiana Handlowa Towarami z Polska - mln CAD

■ Import z Polski ■ Eksport do Polski — Linear (Import z Polski)



- Wynik wymiany handlowej w 2017 = + 2,6 mld CAD
- Kanada importuje z Polski więcej niż eksportuje
- Eksport do Polski rośnie szybciej niż import - 2017/2018
- Polski bilans w handlu z Kanadą wyniósł **1 243,2 mln CAD**
- Pozytywna prognoza na przyszłość → CETA

Zródło: http://www.international.gc.ca/economist-economiste/performance/state-point/state_2017_point/index.aspx?lang=eng#fnb11



Kanada – Specyficzne cechy



Konkurencyjny i bezpieczny rynek biznesowy

- Kanada zajmuje drugie miejsce w rankingu G20 i dziesiąte miejsce w dorocznym badaniu Forbes "Najlepsze kraje dla biznesu"
- Stabilność gospodarcza, społeczna i polityczna



Sektor bankowy i finansowy

- System bankowy zajmuje trzecie miejsce na świecie i jest najsilniejszy w G7
- Toronto jest drugim co do wielkości centrum finansowym w Ameryce Północnej i siódmym na świecie



Standard życia

- Kanada zajmuje pierwsze miejsce w rankingu G7 i czwarte wśród 34 krajów OECD pod względem poziomu życia (raport OECD 2016)
- Jedno z najbardziej wielokulturowych społeczeństw na świecie
- Uniwersalna opieka medyczna



Wiele możliwości rynkowych

- Przedsiębiorstwa z siedzibą w Kanadzie mają dostęp do północnoamerykańskiego rynku, czyli blisko 500 milionów konsumentów o łącznym PKB 21 bilionów USD



Centrum akademickie

- Cztery uniwersytety w rankingu Top 100 ;
- Najlepsze szkoły zarządzania na świecie; Ivey, Queens i UofT (ranking Financial Times MBA 2017)
- Najwyższy poziom wykształcenia spośród państw OECD



Rządowe programy zachęt

- Jeden z najbardziej korzystnych programów zachęt podatkowych na świecie
- SR&ED; Połączone federalne i regionalne ulgi podatkowe na badania i rozwój; 2,9 mld CAD budżet w 2018
- Więcej kosztów kwalifikuje się do zachęt w zakresie R&D niż w USA





Bariery wejścia na rynek kanadyjski

- Kraj o dużych odległościach oraz specyficie podziału na poszczególne prowincje
- Trudne jest wprowadzenie wyrobu do dużych sieci dystrybucyjnych działających w Kanadzie
- Funkcjonowanie monopolii państwowych
- Inne niż w UE wymogi dotyczące etykietowania i opakowania towarów
- Rynek zamknięty na import drobiu, produktów drobiowych, a także wołowiny z Polski do Kanady
- 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
- Polska jako „marka” mało znana ; słaba rozpoznawalność polskich przedsiębiorstw i towarów





CETA od wejścia w życie

Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa CETA weszła tymczasowo w życie 21 września 2017 r. - większość jej postanowień już obowiązuje!

- Eliminacja ceł : **CETA znosi około 98% ceł importowych między UE a Kanadą**
- Liberalizacja handlu usługami
- Dopuszczenie przedsiębiorstw UE do rynku kanadyjskich zamówień publicznych
- Zacieśnienie współpracy w zakresie regulacji
- Ochrona europejskich innowacji, artystów i produktów tradycyjnych (pochodzenia geograficznego)
- Ułatwienia w prowadzeniu działalności gospodarczej (np. przyspieszenie procedur uzyskiwania prawa do eksportu na rynek kanadyjski – szybka i prosta rejestracja w **systemie REX**)

Zarejestruj się w REX: Rejestracji dokonuje **Izba Administracji Skarbowej w Poznaniu**

"Certificate of Origin"





CETA od wejścia w życie

- CETA weszła w życie 21 września 2017 r. Od października 2017 r. do lipca 2018 r. dwustronny handel towarowy między Kanadą a Polską wyniósł 2,4 mld USD, co stanowi wzrost o **5,5%** w porównaniu z **równoważnym okresem sprzed CETA**.
- Kanada wyeksportowała do Polski towary o wartości 625 mln USD, co stanowi wzrost o **10,8%** w porównaniu z równoważnym okresem sprzed CETA.
- Import towarów z Polski wyniósł 1,8 mld USD od wejścia w życie CETA, co stanowi wzrost o **3,8%** w porównaniu z równoważnym okresem sprzed CETA.



EU-CANADA

COMPREHENSIVE ECONOMIC
AND TRADE AGREEMENT (CETA)



CETA od wejścia w życie

Główne korzyści dla Twojego biznesu

- Poprzez wyeliminowanie opłat celnych umowa umożliwi polskim przedsiębiorstwom tańszy handel z Kanadą, a tym samym daje kanadyjskim przedsiębiorcom możliwość handlu w Europie
- Umowa oznacza również szansę uzyskania nowych partnerów handlowych, inwestycji, a także łatwiejszy dostęp do materiałów i części potrzebnych do produkcji Twoich towarów
- Dowiedz się więcej o tych i wielu innych korzyściach na stronie internetowej **Komisji Europejskiej**: www.ec.europa.eu lub skontaktuj się z **ZBH Toronto**



Normy Dotyczące Produktów w Kanadzie





Branża budowlana

- **7% kanadyjskiego PKB** - co stanowi ok. **280 mld CAD**
- Budownictwo to **5 pod względem wielkości pracodawca w Kanadzie**
- **Do 2024 r.** branża zatrudni ok. **322 tys. nowych pracowników** (wzrost o 7%)
- Na terenie Kanady istnieje ponad **368 tys. przedsiębiorstw budowlanych**
- Przeciętna kanadyjska firma budowlana to małe przedsiębiorstwo. W sektorze **usług mieszkaniowym prawie 70% firm zatrudnia mniej niż 5 pracowników**
- **Kanada importuje z Polski:** meble domowe, biurowe, wentylacje, ogrzewania, klimatyzacje i komercyjne urządzenia chłodnicze, urządzenia elektryczne wykorzystywane w branży budowlanej oraz kotły energetyczne i wymienniki ciepła





Branza budowlana

- Główny kanał dystrybucji to sieci handlowe wielkopowierzchniowych marketów budowlanych, tak znane „DIY”:



50% udziału w rynku



20% udziału w rynku

SNC Lavalin

- to największych kanadyjski koncern budowlano-inżynieryjny, który od kilkunastu lat obecny jest także na rynku Polskim

Największe kanadyjskie firmy budowlane

- SNC-Lavalin, PCL Constructors Inc., Aecon Group Inc., EllisDon, Leducor Group of Companies, Graham Group Ltd., Pomerleau Inc., Kiewit Canada Corp., Bird Construction, Stuart Olson





Branża budowlana – perspektywy dla polskich przedsiębiorców

- Rosnąca imigracja, szybki przyrost populacji Kanady, popyt na mieszkania, projekty poprawy oraz rozbudowy dotychczasowej infrastruktury, **zwiększają inwestycje w branży**
- Szerokie **plany inwestycyjne Kanady oraz duże i rosące zapotrzebowanie na materiały budowlane** oraz **CETA** (zerowe stawki celne) otwierają nowe szanse dla polskich producentów materiałów budowlanych, a w szczególności dla **producentów pokryć dachowych, podłóg drewnianych, płytek ceramicznych, okien i drzwi, a także mebli.**
- **Rynek na zamówienia publiczne –infrastruktura**, rozwój w sektorach edukacji, opieki zdrowotnej i hotelarstwa→ 16 mld/rok

Najważniejsze targi:

- **The Building Show: Toronto**
- **BUILDEX Vancouver: Vancouver**
- **The Canadian Furniture Show: Toronto**
- **P3 Council of Canada Conference Toronto**





Zagraniczne Biuro Handlowe (ZBH) w Toronto



- Toronto ma ponad dwukrotnie więcej dźwigów budowlanych niż Chicago, cztery razy więcej niż w San Francisco i prawie **pięć razy więcej niż w Nowym Jorku**
- 86% dźwigów wykorzystywanych jest do budowy **budynków mieszkalnych** (zazwyczaj: condos) lub obiektów o mieszanym przeznaczeniu, które będą zawierać zarówno przestrzeń mieszkalną, jak i biurową/handlową
- Pozostałe 14% jest używanych do budowy obiektów komercyjnych oraz w sektorach edukacji, opieki zdrowotnej i hotelarstwa

Zródło: <http://assets.rlb.com/production/2018/07/31172537/July-2018-Crane-Index.pdf>





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Zagraniczne Biuro Handlowe (ZBH) w Toronto

Branża budowlana: Success story

PARADYZ
CERAMIKA

BLACHOTRAPEZ
PRODUCENT BLACH DACHOWYCH

**SOLID
STEEL**
Roofing systems
for generations

DAKO[®]


PROPERGATE
Future of Logistics for Construction Site





Branża rolno – spożywcza

- Import żywności do Kanady **systematycznie rośnie**. W **2017 r.** wyniósł **47,9 mld CAD** (wzrost o 1,8% - 2016 r.)
- Podstawowym partnerem handlowym oraz największym dostawcą żywności do Kanady są: **Stany Zjednoczone** (27,1 mld CAD), **Meksyk** (2,6 mld CAD), **Chiny** (1,5 mld CAD) , **Włochy** (1,2 mld CAD) oraz **Francja** (1 mld CAD))
- **Polski eksport żywności do Kanady** w ostatnich latach rośnie i w 2017 r. osiągnął wartość **132,8 mln CAD** odnotowując **wzrost o 6,8%** w stosunku do roku 2016
- **Kanada importuje z Polski:**
 - Czekoladę i wyroby zawierające kakao
 - Produkty z mięsa wieprzowego (puszkowane, mrożone)
 - Napoje bezalkoholowe, alkoholowe (wódka, piwo)
 - Różne przetwory spożywcze (kawa i herbata, sosy i przyprawy)
 - Mrożone warzywa i owoce
 - Przetwory ze zbóż i mąki

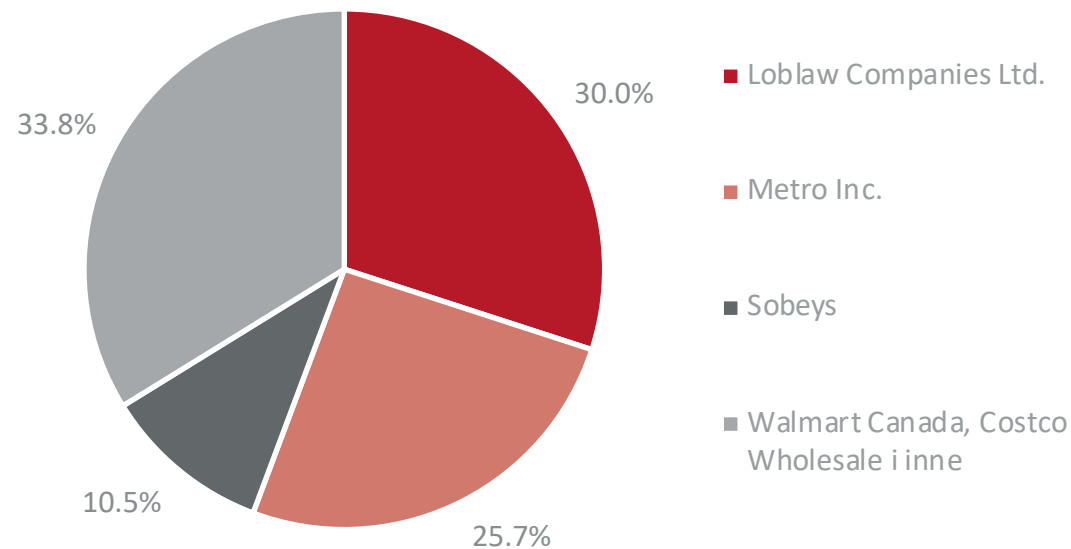




Branża rolno – spożywcza

- Kanadyjski rynek handlu żywnością jest wyceniany na ok 100 mld CAD
- **Rynek produktów etnicznych:** Kanada uznawana jest za najbardziej zróżnicowany kulturowo kraj zachodni; najwyższy odsetek imigrantów wśród krajów grupy G7
- **Polskie produkty cieszą się coraz większą popularnością na rynku kanadyjskim.** Najwięksi importerzy polskich produktów to: **Omega Food Importers** (Ontario) i **Tonsell** (Quebec)

Udział w kanadyjskim rynku sprzedaży produktów rolno-spożywczych w 2017 r.





Branża rolno – spożywcza: perspektywy dla polskich przedsiębiorców

Produkty rolne, w tym wino, które są produkowane i przetwarzane w UE i które są:

- Certyfikowane zgodnie z rozporządzeniem Rady UE
- Towarzyszy im certyfikat wydany przez organ kontroli UE lub jednostkę certyfikującą są uważane za równoważne z produktami które zostały wyprodukowane i przetworzone zgodnie z kanadyjskimi przepisami dotyczącymi produktów ekologicznych (OPR 2009)
- Produkty mogą być sprzedawane, oznakowane i reprezentowane w Kanadzie jako ekologiczne, w tym z logo kanadyjskiego produktu ekologicznego, a także z logo ekologicznym UE
- Ekologiczne produkty rolne produkowane w UE i certyfikowane w Europejskim Systemie Ekologicznym są akceptowane w Kanadzie jako ekologiczne bez dodatkowej certyfikacji
- Produktom ekologicznym wywożonym do Kanady musi towarzyszyć certyfikat ekologiczny wydany przez organ kontrolny UE
- Produkty ekologiczne eksportowane do Kanady muszą spełniać kanadyjskie wymagania dotyczące etykietowania.

Najważniejsze targi:

SIAL Canada: 30 kwietnia – 2 Maja 2019 r., Toronto

RC Show (HoReCa): 24 – 26 Luty 2019 r., Toronto





Branża rolno – spożywcza: Success story

Zakład Przetwórstwa Owocowo-Warzywnego ORZECH

- Produkty firmy dostępne w jednej z największych sieci dystrybucji żywności w Kanadzie sieci **METRO**
- Firma **ORZECH** gościła na tegorocznej edycji targów rolno – spożywczych w Montrealu – **SIAL Canada 2018**
- Starsky współpracuje również z dystrybutorami Omega Foods, którzy są z jednych głównych polskich importerów żywności w Ontario

metro





Branża ICT

- Jeden z najszybciej rozwijających się sektorów kanadyjskiej gospodarki:
 - **4,3% PKB** - co stanowi **74,7 miliardów CAD** (2017 r.)
 - Jeden z najbardziej lukratywnych sektorów pod względem płac w Kanadzie
 - **39 tys. firm** - 89,2% tych firm należy do branży oprogramowania i usług komputerowych
 - Składa się głównie z małych firm, z których ponad 33,5 tys. (85,6%) zatrudnia mniej niż 10 osób
 - Przeznacza **najwięcej prywatnych środków na działalność badawczo-rozwojową (R&D)**, w 2016 r. wydatki te wyniosły 5,5 mld CAD
 - **Kanada jest 3 na świecie** po USA i Japonii producentem gier komputerowych
 - **Wysoki poziom innowacyjności** – na ok. 7 tys. kanadyjskich startupów duża część przypada na branżę IT / ICT;
- Toronto - Waterloo Corridor** jest integralną częścią **drugiego, co do wielkości w Ameryce Północnej klastra ICT/IT**



(Silicon Valley)





Branża ICT

Największe kanadyjskie firmy ICT:

- BCE Inc. (Bell Canada), TELUS, CGI, Rogers Communications, Celestica

Kanadyjskie firmy ICT działające w Polsce:

- CGI, Guest Tek Intl. Group Ltd, Vordik, OpenText, BlackBerry

Polskie firmy ICT działające w Kanadzie:

- **Asseco Group** - „Grupa Asseco” posiada pakiet kontrolny obecnej na kanadyjskim rynku izraelskiej grupy “Formula Systems”;
- **Comarch** - przedstawicielstwo firmy w Montrealu, QC;
- **Techland** – biuro “Digital Scapes Studio” Burnaby, BC;
- **LGBS Polska** – świadczy usługi na zasadzie outsourcingu w Kanadzie;
- **Medicalgorithmic** - umowa na dystrybucję i sprzedaż systemu do diagnostyki arytmii serca dla firmy m-Health Solutions (Burlington, ON)





Branża ICT

- Dla firm posiadających swoją filię w Kanadzie – programy rządowe wspierające innowacyjność: **Program Badań Naukowych i Eksperymentalnego Rozwoju (SR&ED)** - Federalne i prowincjonalne ulgi podatkowe w celu zachęcania firm do badań R&D w Kanadzie
- **Start-Up Visa** - Daje on zagranicznym przedsiębiorcom możliwość otrzymania stałego pobytu w Kanadzie oraz dostęp do grona partnerów, którzy ułatwią im poruszanie się po prawnych aspektach prowadzenia działalności w tym kraju
- **Najważniejsze targi:**
 - **iTech:** 8 Listopad 2018, 7 Maja 2019, Toronto
 - **Collision** Maja 2019
 - **DX3Canada:** 7- 8 marzec 2019, Toronto
 - **Business Startup Show:** 14-15 Listopad 2018
 - **FAN EXPO:** Wrzesień 2019





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Zagraniczne Biuro Handlowe (ZBH) w Toronto

Branża ICT: Success story



/cshark





Non-Resident Importer Program

UPRASZCZA USTALANIE CEN

Uwzględniając koszty transportu, opłaty za odprawę celną, cła i podatki w cenie sprzedaży towarów, polska firma może stworzyć pewność ceny dla swoich kanadyjskich klientów

UŁATWIA PROCES WYMIANY HANDLOWEJ DLA KLIENTA

Ponieważ polska firma działa zarówno jako eksporter jak i importer dokumentacji, kanadyjski konsument nie musi brać udziału w procesie importu

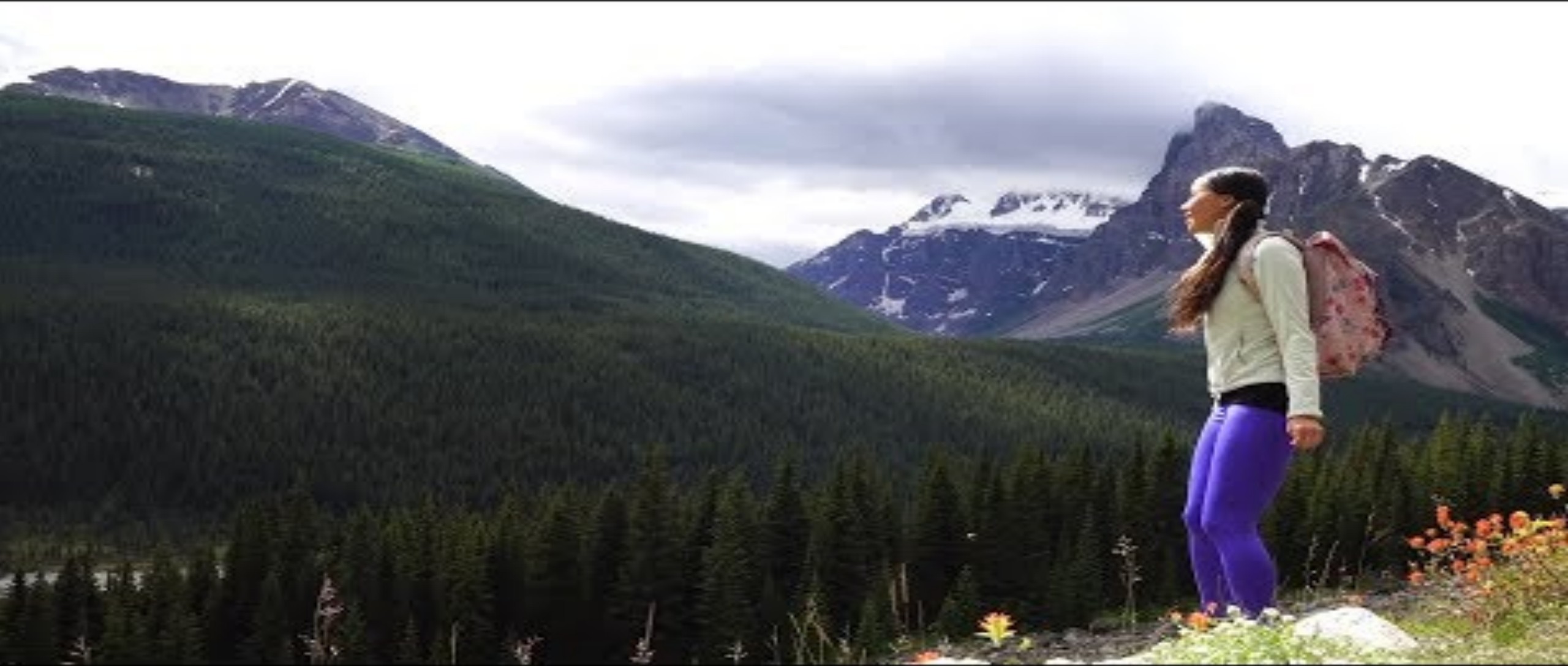
ZWIĘKSZA PRZEWAGĘ KONKURENCYJNĄ POLSKIEJ FIRMY

Konsolidując przesyłki, polski sprzedawca może rozliczyć towary we własnym imieniu w ramach jednej odprawy, aby zmniejszyć koszty wysyłki, tworząc znaczne oszczędności, które można przenieść na kanadyjskich klientów

POPRAWIA KONTROLĘ PRZESYŁKI

Działając jako polski eksporter i importer nierezydent, polski sprzedawca kontroluje proces wysyłki od drzwi do drzwi. Minimalizuje to opóźnienia celne i umożliwia polskiemu sprzedawcy śledzenie przemieszczania się przesyłki







Creative Commons CC0, źródło: Pixabay





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Adres

Zagraniczne Biuro Handlowe w Toronto
438 University Avenue
Toronto, Ontario, Canada

Kontakt

Tel.: +1 416-546-4570

Cell: +1 647-302-1768

www: canada.trade.gov.pl

toronto@paih.gov.pl

zack.labieniec@paih.gov.pl

