Przewodnik eksportera

po rynku Kanady

PRZEWODNIK EKSPORTERA – KANADA

1. WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA POLSKI Z KANADĄ

1.1. SPECYFIKA RYNKU

Kanada jest położonym w Ameryce Północnej, drugim, co do wielkości powierzchni, państwem świata (po Rosji). Jako konfederacja składa się z dziewięciu prowincji i trzech terytoriów zamieszkałych łącznie przez około 33,5 mln ludzi. Kanada pozostaje krajem dwujęzycznym (języki oficjalne to angielski i francuski) i wielokulturowym. Jest państwem uprzemysłowionym i zaawansowanym technicznie, o zróżnicowanej gospodarce w znacznym stopniu opartej na dostępie do własnych bogactw naturalnych (ropa, gaz) i wymianie handlowej – zwłaszcza ze Stanami Zjednoczonymi, z którymi posiada trwałe i liczne związki (np. podpisany w 1994 roku z USA i Meksykiem traktat o wolnym handlu, ang. North American Free Trade Agreement). Walutą kraju jest dolar kanadyjski (ang. Canadian Dollar, fr. Dollar
canadien – symbol – CAD lub CAN $).

Kontakty biznesowe w Kanadzie cechuje profesjonalizm, który oczekiwany jest także od polskich eksporterów. Wysoko ceniona jest punktualność. Przy kontaktach telefonicznych należy pamiętać o różnicy czasu (min. 6 godz., maks. 9 godz. w stosunku do czasu polskiego). W porównaniu ze zwyczajami biznesowymi przyjętymi w Europie należy się liczyć z dużo mniejszym formalizmem w bezpośrednich kontaktach, np. zwracanie się partnerów do siebie po imieniu, już przy pierwszym spotkaniu, niezależnie od pełnionej funkcji, wieku czy płci. Najlepiej przedstawić się używając imienia i nazwiska, pozostawiając partnerowi swobodę w wyborze formy zwracania się.

1.2. WYMIANA HANDLOWA

Od kilkunastu lat współpraca gospodarcza Polski z Kanadą rozwija się bardzo dynamicznie.

Dane statystyczne przedstawione przez kanadyjskie źródła rządowe (Główny Urząd Statystyczny Kanady - *Statistics Canada* oraz federalne Ministerstwo Przemysłu – *Industry Canada*) wskazują na dalsze ożywienie wymiany handlowej pomiędzy Polską a Kanadą w roku 2011.

Zdecydowanie wzrosła wartość polskiego eksportu do Kanady (o ponad 45,1%) osiągając ponownie rekordową wartość 1.438,87 mln CAD (991,45 mln CAD w roku 2010).
Całkowity import z Kanady do Polski wzrósł w ubiegłym roku o 48,5% do wartości 251,58 mln CAD (169,37 mln CAD w roku 2010).
W tym samym okresie łączny kanadyjski eksport wzrósł o 12,04%, a import – o 10,36%.
Polska znalazła się na 11. miejscu wśród państw UE pod względem wartości eksportu do Kanady (awans z miejsca 13. w roku 2010) i 14. miejscu pod względem wartości całkowitego importu z Kanady (bez zmian w stosunku do roku poprzedniego).
Polska awansowała w stosunku do roku poprzedniego na 35. miejsce wśród dostawców do Kanady (import z Polski stanowił 0,32% kanadyjskiego importu towarowego, w roku 2010 – 0,25%). Równocześnie, jako odbiorca towarów kanadyjskich, Polska zajęła 53. miejsce z 0,06% udziałem w całości kanadyjskiego eksportu (w roku 2010: 0,06% udziału, miejsce 55).
Kanadyjski re-eksport do Polski wyniósł w 2011 roku 41,7 mln CAD (tj. 0,15% całości re-eksportu Kanady), tj. o 17,1% mniej w stosunku do roku ubiegłego (50,3 mln CAD w 2010 r., co stanowiło 0,2% re-eksportu Kanady). Polska znalazła się na 9. miejscu wśród krajów UE pod względem wartość kanadyjskiego re-eksportu i na 29. miejscu biorąc pod uwagę wszystkie państwa świata.
Wartość łącznych obrotów pomiędzy Polską a Kanadą (z kanadyjskim re-eksportem) osiągnęła 1.690,44 mln CAD przekraczając dotychczas rekordowy poziom odnotowany w roku 2008 (1.242 mln CAD). Obroty handlowe zwiększyły się w stosunku do roku 2010 o niemal 40%.

Eksport Polski do Kanady

Analogicznie do poprzednich lat, polski eksport do Kanady cechowała stosunkowo wysoka koncentracja. Na 25 głównych pozycji towarów wg kodu celnego HS6 przypadało 79,84% wartości polskiego eksportu do Kanady, tj. 1.148,74 mln CAD (w 2010 r. – odpowiednio 78,4% i 739,83 mln CAD).
Dynamika wzrostu 25 głównych pozycji eksportowych wynosiła 55,27%, podczas gdy wartość eksportu pozostałych towarów wzrosła w 2011 roku o 15,30%, osiągając 290,12 mln CAD.
W roku 2011 w polskim eksporcie do Kanady w podziale na grupy towarowe **na pierwszym miejscu** znalazło się srebro w nieprzetworzonej formie, z dostawami o wartości 516,67 mln CAD (wzrost o prawie 164% w stosunku do roku ubiegłego, z poziomu 195,74 mln CAD) za 489.385,16 kilogramów srebra. Eksport srebra stanowił 35,91% wartości polskiego eksportu towarowego do Kanady w 2011 roku. Polska była najważniejszym dostawcą srebra w nieprzetworzonej formie do Kanady w roku 2011 (na drugim miejscu w roku 2010). Drugim w kolejności dostawcą srebra do Kanady było Chile, z eksportem tego surowca na dwukrotnie mniejszą skalę niż Polska.

Na drugim miejscu znalazły się zajmujące we wcześniejszych latach pierwszą pozycję części i podzespoły dla przemysłu lotniczego, stanowiąc 20,6% jego łącznej wartości. Wartość dostaw z grup towarowych oznaczonych kodami celnymi HS4: 8411 i 8803 wyniosła 296,40 mln CAD (w roku 2010: 255,5 mln CAD), co stanowiło wzrost o 16%.

Na trzecim miejscu, odnotowując 9,5-procentowy wzrost, znajdowały się towary z grupy objętej kodem HS-4 9403 – meble (wartość eksportu w 2011 roku: 80,59 mln CAD).
Na czwartym miejscu znajdowała grupa towarów objęta kodem 8483: wały napędowe (włączając wały krzywkowe i wały wykorbione) i korby; obudowy łożysk i łożyska ślizgowe; mechanizmy i przekładnie zębate; mechanizmy śrubowo-kulkowe lub śrubowo-wałeczkowe; skrzynie przekładniowe i pozostałe układy zmieniające prędkość, włączając przemienniki momentu obrotowego; koła zamachowe i koła pasowe lub linowe, włączając wielokrążki i zblocza; sprzęgła rozłączne i nierozłączne (włączając przeguby uniwersalne), których wartość dostaw wyniosła 76,8 mln CAD (wzrost o 4,3% z 73,66 mln CAD w roku 2010).

Na piątym miejscu znalazły się skórki z norek – całe (kod HS 430110), z wartością dostaw 47,61 mln CAD (spadek o 2,9% z wartości dostaw mln CAD w roku 2010). W roku 2010 Polska była najważniejszym dostawcą ww. towaru do Kanady, a w roku 2011 – pod względem wartości wyeksportowanego towaru - drugim (za USA). Jednak pod względem liczby sztuk całych skór z norek dostarczonych do Kanady, Polska nadal jest na pierwszej pozycji.
Wśród pozostałych produktów znajdujących się na liście najważniejszych 25 towarów eksportowanych z Polski do Kanady w 2011 roku warto również zwrócić uwagę na produkty spożywcze, m.in:

– czekoladę i inne produkty zawierające kakao (12. miejsce) – Polska była 10. krajem wśród dostawców tych towarów do Kanady, z eksportem wielkości 2.534 ton o wartości 12,44 mln CAD;
– wódkę (15. miejsce) - Polska znalazła się na 4 miejscu wśród największych dostawców wódki do Kanady, z dostawami 471.164 litrów czystego alkoholu o wartości 10,33 mln CAD, plasując się za USA, Francją i Szwecją.

Nowymi pozycjami na liście najważniejszych towarów dostarczanych do Kanady w 2011 roku, w stosunku do listy z roku poprzedniego są:

- Koks i półkoks z węgla kamiennego, węgla brunatnego lub torfu, kod HS 270400, 13. pozycja na liście z wartością dostaw 11,38 mln CAD w 2011 roku. Polska była w 2011 roku drugim po USA dostawcą koksu do Kanady, eksportując 27.877 ton koksu. Pozycja ta powróciła na listę 25 najważniejszych towarów eksportowych Polski do Kanady – w roku 2009 i 2010 nie odnotowano dostaw tego towaru do z Polski do Kanady, zaś eksport koksu z Polski do Kanady pojawiał się w statystykach dotyczących roku 2008 (eksport o wartości 95,49 mln CAD, prawie 185 tys. ton surowca);
- Transformatory z ciekłym dielektrykiem o możliwościach utrzymania mocy przekraczającej 10 000 kVA kod HS 850423, 14. pozycja na liście, wartość dostaw 10,5 mln CAD;
- Turbiny parowe (inne niż do napędu morskiego) o mocy równej lub wyższej niż 40 MW, kod HS 840681, 16. pozycja na liście, wartość dostaw 9,81 mln CAD;
- Wymienniki ciepła o przeznaczeniu pozadomowym, kod HS 841950, 21. pozycja na liście, wartość dostaw 6,5 mln CAD;
- Urządzenia do rejestracji dźwięku, obrazu lub danych, kod HS 851762, 23. pozycja na liście, wartość dostaw 6,17 mln CAD;
- Generatory napięcia (alternatory) o mocy przekraczającej 750 kVA, kod 850164, 25. pozycja na liście, wartość dostaw 5,72 mln CAD.

Import Polski z Kanady

Polski import z Kanady wzrósł w porównaniu z rokiem 2010 o 14,51% do wartości 251,58 mln CAD, z czego na towary wyprodukowane w Kanadzie przypadało 209,85 mln CAD, a na kanadyjski reeksport do Polski - 41,73 mln CAD.
W przypadku importu z Kanady do Polski można odnotować niższy niż w przypadku eksportu stopień koncentracji: na 25 pierwszych pozycji w polskim imporcie z Kanady (łącznie z kanadyjskim re-eksportem) przypadało 45,1% wartości wszystkich dostaw (z wyłączeniem reeksportu: 46,5%). Poziom ten wykazuje tendencję malejącą – w roku 2010 pierwszych 25 pozycji stanowiło 49,7% całości importu z Kanady do Polski, zaś w roku 2009 - 53,3%.
Wiodącymi 5 towarami były (import wraz z reeksportem kanadyjskim do Polski):

- Części do silników turboodrzutowych lub turbośmigłowych (kod HS 841191) – kolejny rok niezmiennie 1. miejsce na liście, z wartością dostaw 26,9 mln CAD (wzrost z wartości 24,2 mln CAD w roku 2010, |tjo 11,1%). Towar ten stanowił 10,7% całości polskiego importu z Kanady;
- Na drugim miejscu – artykuły z aluminium (HS 761699), wartość dostaw 5,6 mln CAD, wzrost o 62,1%;
- Na trzecim miejscu – koła zamachowe i koła pasowe lub linowe włączając wielokrążki i zblocza (HS 848350), wartość dostaw 5,47 mln CAD, wzrost o 217% w stosunku do roku poprzedniego;
- Turbiny gazowe o mocy przekraczającej 5.000 kW (HS 841182) – wartość importu 5,42 mln CAD, tj. o 21,25% więcej niż w roku 2010;
- Silniki turbośmigłowe o mocy nieprzekraczającej 1.100 kW (HS 841121) – wartość dostaw 5,41 mln CAD, wzrost o 572% w stosunku do roku 2010;

Tradycyjnie, corocznie lista 25 najważniejszych pozycji w imporcie kanadyjskim do Polski ulega modyfikacjom. Nowymi pozycjami (niewystępującymi w roku 2010) były:
- produkty w ogóle nieimportowane do Polski z Kanady w roku 2010:

- Rudy i koncentraty żelaza nieaglomerowane, inne niż prażone piryty (HS 260111) – wartość dostaw 4,59 mln CAD (6. miejsce w roku 2011);
- Rudy i koncentraty cynku (HS 260800) – wartość dostaw 4,47 mln CAD (9. miejsce na liście w roku 2011)

- oraz:

- Koła zamachowe i koła pasowe lub linowe włączając wielokrążki i zblocza (HS 848350), wartość importu – 5,74 mln CAD;
- Silniki turbośmigłowe o mocy nieprzekraczającej 1.100 kW (HS 841121) - wartość dostaw: 5,4 mln CAD;
- Surowe skóry z norek, całe (HS 430110) – wartość dostaw 4,11 mln CAD;
- Części do maszyn służących do chowu drobiu, inkubatorów drobiu i wylęgarni (HS 843691) – wartość dostaw w 2011 roku: 3,44 mln CAD;
- Wyroby walcowane płaskie z żelaza lub stali niestopowej o szerokości mniejszej niż 600 mm – malowane, lakierowane lub powleczone tworzywami sztucznymi (HS 721240) – wartość importu: 2,85 mln CAD;
- Artykuły z plastiku do podawania lub pakowania towarów (HS 392390) – wartość dostaw: 2,35 mln CAD;
- Stanowiska doświadczalne (hamownie) do pomiarów lub kontroli narzędzi, urządzeń lub maszyn (HS 903120) – wartość dostaw w 2011 roku – 2,32 mln CAD;
- Części do maszyn do obróbki gumy lub plastiku lub wytwarzania produktów z tych materiałów (HS 847790), wartość importu – 2,19 mln CAD.

Aktualne dane o obrotach handlu zagranicznego można znaleźć pod adresem:
http://www.mg.gov.pl/Analizy+i+prognozy/HANDEL+ZAGRANICZNY/
http://hinex.stat.gov.pl/hinex/aspx/index.aspx.

1.3. MOŻLIWOŚCI EKSPORTOWE BRANŻ I TOWARÓW

Zdecydowanie największe szanse na dalszy rozwój eksportu do Kanady mają dotychczasowe "polskie specjalności eksportowe" na ten rynek, jak:

Przemysł lotniczy - dostawy urządzeń, komponentów i części,

Branża meblowa – dostawy polskich mebli i części do mebli,

Branża spożywcza (w tym również alkohole),

Maszyny, urządzenia i środki transportu.

Wydaje się, że szanse na znaczny wzrost eksportu posiadają także: wyroby medyczne i lekarstwa, artykuły sportowe, odzież i obuwie, branża jubilerska, produkty ziołowe i naturalne.

2. KWESTIE PRAWNE

2.1. SYSTEM PODATKOWY

Obywatele Kanady płacą podatek dochodowy z tytułu działalności gospodarczej prowadzonej na całym świecie. Mają możliwość otrzymania ulgi podatkowej lub redukcji podatków od dochodów uzyskanych ze źródeł poza Kanadą. Te ulgi i redukcje przyznawane są jednostronnie i nie zależą od istnienia umów podatkowych.
Cudzoziemcy i firmy zagraniczne płacą podatki od dochodów uzyskanych w Kanadzie i od zysków kapitałowych zrealizowanych z tytułu korzystania z własności w Kanadzie (podlegającego opodatkowaniu).
System podatków od dochodów w Kanadzie (federalny i prowincjonalny) jest ujednolicony. Dochody podatników z wszystkich źródeł są agregowane przed opodatkowaniem.
Podatek ma stawkę progresywną dla podatników indywidualnych albo stawkę zryczałtowaną - jednolitą, w przypadku korporacji.

Cudzoziemcy zatrudnieni w Kanadzie, prowadzący tu interesy lub sprzedający własność bądź nieruchomość podlegającą opodatkowaniu, muszą wypełniać deklaracje podatkowe, jeśli z tytułu ich działalności wymagane są jakiekolwiek podatki lub jeśli występują o zwrot podatków.
Dotyczy to również prowincji Quebec, jeśli zatrudnienie, firma lub nieruchomość znajdują się w tej prowincji.

W przypadku dywidend indywidualni posiadacze akcji korporacji kanadyjskich uzyskują ulgi podatku osobistego z tytułu wcześniej opłaconych podatków korporacyjnych.
Pomiędzy korporacjami kanadyjskimi dywidendy przepływają bez opodatkowania (wyjątkiem są dywidendy od niektórych akcji uprzywilejowanych).
Dla podatników z krajów powiązanych z Kanadą traktatami podatkowymi - system kanadyjskich ulg obejmuje zarówno mechanizm ulg podatkowych, jak i odpisy od dochodów.
Umowy podatkowe generalnie ograniczają kanadyjskie opodatkowanie dochodów firm zagranicznych, do poziomu płaconego przez przedsiębiorstwa kanadyjskie.
Większość istniejących umów ogranicza stawkę podatku od dywidend płaconych zagranicznym korporacjom do 10-15% (stawka nieumowna wynosi 25%). Ostatnie negocjowane lub renegocjowane umowy zredukowały, w pewnych okolicznościach, stawkę podatku do poziomu 5%.
Obok podatku od dochodu płaconego przez korporacje, filie i oddziały firm zagranicznych podlegają opodatkowaniu, które jest ekwiwalentne do podatków od dywidend transferowanych przez filię/oddział do firmy macierzystej. Na oddział/filię może zostać nałożony obowiązek prezentowania w Revenue Canada - do kontroli i rewizji - ewidencji księgowej centralnego zarządu swojej firmy macierzystej, łącznie z bilansem i sprawozdaniami finansowymi. Filia/oddział może być także objęta dodatkowym podatkiem federalnym od zysków nie reinwestowanych w Kanadzie.
Polskie firmy działające na rynku kanadyjskim nie napotykają w zasadzie na żadne bariery i utrudnienia o charakterze podatkowym.

Obniżenie stawki podatku dochodowego od osób prawnych (CIT): od dnia 1 stycznia 2012 r. obowiązuje obniżona o 1,5 punktu procentowego stawka federalnej części podatku CIT i wynosi 15%. Rząd federalny „zachęca" prowincje i terytoria kanadyjskie do obniżania części prowincjonalnej podatku CIT, aby osiągnięty został cel wprowadzenia 25-procentowej łącznej (część federalna + prowincjonalna) stawki podatku CIT. W prowincji Alberta już obecnie określono 10-procentową stawkę części prowincjonalnej podatku CIT, zaś prowincje Kolumbia Brytyjska, Ontario i Nowy Brunszwik podjęły zobowiązanie do obniżenia części prowincjonalnej CIT w przyszłości (np. prowincja Ontario w 2010 roku zredukowała stawkę części prowincjonalnej CIT z 14% do 11,5%, w roku bieżącym – do 11% i zaplanowała dalszą obniżkę do poziomu 10% od dnia 1 lipca 2013 r.).

Przydatne strony internetowe:
- Canada Revenue Agency: www.cra-arc.gc.ca/,
- Link do informacji dla przedsiębiorców zagranicznych prowadzących działalność gospodarczą w Kanadzie: www.cra-arc.gc.ca/tx/nnrsdnts/bsnss/menu-eng.html,
- Invest in Canada – zagadnienia podatkowe: http://investincanada.gc.ca/eng/establish-a-business/taxation.aspx.

2.2. ZAMÓWIENIA PUBLICZNE

Zasady udzielania zamówień publicznych udzielanych przez rząd federalny Kanady

Rząd federalny Kanady jest jednym z największych nabywców dóbr i usług na rynku kanadyjskim, dokonując każdego roku zakupów o wartości ponad 18 mld CAD. Poza tradycyjnymi, typowymi dobrami i usługami na rzecz rządu i administracji (np. pojazdy wojskowe, materiały biurowe, ekspertyzy i usługi konsultingowe), rząd federalny kupuje na przykład:
- spośród dóbr: lody, preparaty owadobójcze, kwiaty i drewno;
- spośród usług: mycie okien, usługi medyczne, produkcja filmowa, rzeźbiarstwo.

Główną instytucją odpowiadającą za sprawy z dziedziny zamówień publicznych rządu federalnego jest Ministerstwo Publicznych i Usług Rządowych (*Public Works and Government Services Canada* - dalej: „PWGSC"). Sfera zamówień publicznych rządu federalnego jest regulowana przepisami przede wszystkim następujących aktów prawnych:
1. ustawa o zarządzaniu finansowym (*Financial Administration Act*);
2. ustawa o ministerstwie robót publicznych i usług rządowych (*Department of Public Works and Government Services Act*);
3. ustawa o produkcji obronnej (*Defence Production Act*);
4. ustawa o rachunkowości federalnej (*Federal Accountability Act*).

Wytyczne dotyczące zamówień publicznych znajdują się również w: rozporządzeniach dotyczących zawieranych kontraktów (*government contracts regulations*), całościowych umowach dotyczących ziemi (*comprehensive land*

claims agreements), polityce zawierania umów izby skarbowej (*Treasury Board contracting policy*) oraz krajowych i międzynarodowych umowach handlowych obowiązujących Kanadę.
Podmioty upoważnione do udzielania zamówień publicznych w Kanadzie ze strony rządu federalnego to:

1. PWGSC;
2. Poszczególne resorty (ministerstwa i agencje federalne), które otrzymały delegację do samodzielnego zamawiania dóbr i usług na własną rzecz.

Co do zasady instytucją prowadzącą procedury zamówień publicznych w imieniu rządu federalnego jest PWGSC. Jednakże, wiele ministerstw i agencji rządowych uzyskało delegację do zamawiania dóbr i usług o wartości nie wyższej niż 25.000 dolarów kanadyjskich (na pojedynczy kontrakt, wliczając obowiązujące podatki), bez udziału PWGSC. Pomimo otrzymanej delegacji do samodzielnego prowadzenia ww. zamówień, ministerstwa i agencje mogą zwracać się do PWGSC o przeprowadzenia zamówienia publicznego, jeżeli uznają, że jest to celowe dla zmniejszenia ryzyka w procesie zamawiania lub dla uzyskania korzyści efektu skali (niższej ceny przy zamówieniu większej ilości dóbr lub usług w skali rządu federalnego).
Szczegółowa lista (klasyfikacja) dóbr i usług zamawianych przez PWGSC jest dostępna w repozytorium o nazwie *Procurement Allocation Directory* dostępnym na stronie internetowej http://pad.contractscanada.gc.ca.
Więcej informacji o kanadyjskim systemie zamówień publicznych i istniejących procedurach można znaleźć pod adresem: http://montreal.trade.gov.pl/pl/przewodnik/article/detail,10,Zamowienia_publiczne.html

2.3. OCHRONA WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ

Kanada, członek G-7 dysponujący nowoczesną gospodarką z licznymi ośrodkami B&R korporacji międzynarodowych, przywiązuje dużą wagę do kwestii związanych z ochroną własności przemysłowej i jest aktywnym członkiem dyskusji poświęconych temu zagadnieniu odbywających się na forum WTO, WIPO (World Intellectual Property Organization), NAFTA (North American Free Trade Agreement), FTAA (Free Trade Area of the Americas) i APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation Group of Economies).
Za politykę ochrony własności przemysłowej w Kanadzie odpowiada federalne Ministerstwo Przemysłu (Industry Canada) poprzez swoją agencję **Canadian Intellectual Property Office** – CIPO.
Na stronie internetowej CIPO: http://www.cipo.ic.gc.ca/epic/site/cipointernet-internetopic.nsf/en/home możecie Państwo znaleźć szczegółowe informacje dotyczące właściwych aktów prawnych oraz zasad i procedur rejestracji (wraz z drukami i podanymi opłatami):
- Patentów http://www.cipo.ic.gc.ca/epic/site/cipointernet-internetopic.nsf/en/h_wr00001e.html
- Znaków handlowych (Trade-marks) http://www.cipo.ic.gc.ca/epic/site/cipointernet-internetopic.nsf/en/h_wr00002e.html
- Prawo powielania (Copyrights)http://www.cipo.ic.gc.ca/epic/site/cipointernet-internetopic.nsf/en/h_wr00003e.html
- Wzornictwo przemysłowe (Industrial designs) http://www.cipo.ic.gc.ca/epic/site/cipointernet-internetopic.nsf/en/h_wr00004e.html

a także możliwośc bezpłatnego dostępu on-line do baz danych zarejestrowanych w Kanadzie patentów, znaków handlowych itd.

2.4. ROZSTRZYGANIE SPORÓW, WINDYKACJA NALEŻNOŚCI

Nie ma jednoznacznej odpowiedzi na postawione pytanie dotyczące świadczenia usług windykacyjnych na terenie Kanady.
Wynika to z następujących przyczyn:

- specyfiki kanadyjskiego systemu prawnego,
- złożonego systemu windykacji długów, w zależności od rodzaju ściąganych należności oraz rodzaju dłużnika (osoby prywatne, korporacje),
- powiązania spraw windykacyjnych z całym systemem prawa gospodarczego, federalnego i prowincjonalnego.

Kanada jest krajem bardzo zróżnicowanym, także pod względem porządku prawnego, a Konstytucja określa zakres jurysdykcji prawa federalnego i prawa stanowionego przez poszczególne prowincje kanadyjskie. Do tego

dochodzą różnice językowe (dwa oficjalne języki) oraz różnice w systemach prawnych między prowincją Quebec i pozostałymi prowincjami.
Prawa prowincjonalne znacznie ograniczają swobodę świadczenia określonych usług, w tym prawnych, poza daną prowincją. Prawo handlowe i gospodarcze w Kanadzie podzielić można na dwie kategorie: prawo w prowincji Quebec oparte na Kodeksie Napoleona oraz prawo obowiązujace w innych prowincjach, dla których najlepszym przykładem może być prawo prowincji Ontario, oparte na regulacjach brytyjskich.

Istotną rolę odgrywają Izby Adwokackie.
Strony internetowe:

- **The Canadian Bar Association i oddziałów prowincjonalnych: www.cba.org**
- **Law Society Upper Canada: http://www.lsuc.on.ca**

Sprawami windykacji zajmują się bardzo duże kancelarie prawnicze, które mają zasięg ponadprowincjonalny, a nawet międzynarodowy jak również małe kancelarie prawnicze, w tym kancelarie i biura prawnicze ukierunkowane na obsługę przede wszystkim Polonii kanadyjskiej.
Ze względu na prawo federalne i prowincjonalne duże kancelarie mają swoje oddziały w wielu prowincjach. Także inny jest zakres świadczonych usług i liczba wyspecjalizowanych prawników. Mniejsze kancelarie mogą występować przed sądami w innych prowincjach, ale wówczas występują o zgodę. Nie ma w zasadzie specjalnych ograniczeń w zakresie usług świadczonych przez kancelarie. Nie jest jednak bez znaczenia, czy dany prawnik lub kancelaria posiada specjalizację poświadczoną przez prowincjonalną Izbę Adwokacką.

W pierwszej grupie można wymienić kancelarie i stowarzyszenia:

I. Fasken Martineau (www.Fasken.com)

II. Gowlings
http://www.ballem.com/services

III. Metropolitan Credit Adjusters Ltd
http://www.metcredit.com/opener.htm
(Miedzynarodowe agencje zajmujace sie commercial collection)

IV. Johnson, Morgen & White
www.jmandw.com

V. Lista kancelarii i firm w Kanadzie (niepełna)
www.creditman.biz/creditse/collection.html#can
w tym: Apex Debt Recovery, Canadian Corporate Credit Collections, Rampart Canada

VI. American Collector's Association (ACA International)
http://www.acainternational.org

Kancelarie polonijne
W Polskim Przewodniku Handlowym, wydawanym w Toronto można znaleźć listę kancelarii polonijnych: http://www.przewodnikhandlowy.com/ . W katalogu kategorii należy wybrać "Adwokaci".

Na uwagę zasługuje fakt powiązania kanadyjskich i amerykańskich kancelarii prawniczych zainteresowanych windykacją długów i sądowego rozstrzygania sporów, wynikający m.in. ze strefy wolnego handlu między USA, Kanadą i Meksykiem (NAFTA) i pogłębiającą się integrację gospodarczą w Ameryce Północnej.
Uwzględniając powyższe proponujemy kontakt z wyspecjalizowaną w omawianej dziedzinie dużą kancelarią prawniczą.

2.5. DOSTĘP DO RYNKU

Warunki dostępu do rynku kanadyjskiego dla polskich towarów i usług są identyczne, jak dla innych dostawców z krajów UE. Istniejące bariery zostały zidentyfikowane przez eksporterów europejskich i umieszczone wśród tematów do dalszych rozmów UE z Kanadą. Najważniejsze bariery, z jakimi spotkać się może polski przedsiębiorca w Kanadzie to:

- Funkcjonowanie monopoli państwowych np. w zakresie importu alkoholu do prowincji,
- Kontyngenty importowe na niektóre towary rolno-spożywcze (np. sery twarde i inne wyroby mleczarskie, drób i jego przetwory i inne, mięso),
- Regulacje techniczne i sanitarne, w tym różnice w standardach produktów żywnościowych,
- Uciążliwe procedury prowadzenia inspekcji i certyfikacji przez CFIA (Kanadyjską Agencję Kontroli Żywności), w tym wymogi dotyczące etykietowania i opakowania towarów, fitosanitarne, itd.,
- Uciążliwe i prowadzone niekiedy w sposób uznaniowy formalności celne,
- Restrykcje w zakresie świadczenia usług technicznych, związane z wymaganiami ubezpieczeniowymi, imigracyjnymi oraz nieuznawaniem dyplomów i świadectw kwalifikacji zawodowych, dodatkowo zróżnicowane w zależności od prowincji, powodują de facto uniemożliwienie dostępu do rynku zamówień publicznych tak federalnych, jak i na szczeblu prowincji dla firm spoza Kanady.
- Utrudnienia w dostępie do zamówień publicznych dla firm, które nie prowadzą swojej działalności gospodarczej w Kanadzie ze względu na dowolność określenia lokalnego komponentu w zamówieniu – tzw. *local content*.
- Długotrwałe i skomplikowane procedury uzyskiwania zgody na pracę, w połączeniu z nieuznawaniem kwalifikacji zawodowych, (także pomiędzy poszczególnymi prowincjami), co w sposób znaczący utrudnia realizację prac budowlanych, kontraktów inwestycyjnych, podwykonawstwa itp.

Barierą dla przedsiębiorców polskich mogą być również wysokie koszty reklamy i wprowadzenia na rynek nowego produktu, a także koszty obsługi prawnej. Trudnym jest wprowadzenie wyrobu do dużych działających w Kanadzie sieci dystrybucyjnych, mających w niektórych przypadkach centrale zakupów w USA.

WPHI Montreal na bieżąco monitoruje rynek kanadyjski pod kątem aktualizacji lub wprowadzania nowych wymogów i przepisów prawa, które mogą mieć wpływ na eksport polskich towarów. Informacje te są regularnie zamieszczanie na Portalu Promocji Eksportu (PPE) oraz na stronie internetowej WPHI w aktualnościach oraz w zakładce „Przewodnik po rynku – Dostęp do rynku".

Ważną informacją dla polskich firm spożywczych posiadających certyfikat ekologiczny było osiągnięcie w czerwcu 2011 r. porozumienia pomiędzy Unią Europejską i Kanadą w sprawie wzajemnej uznawalności produktów ekologicznych. Zgodnie z powyższym porozumieniem produkty europejskie, które otrzymały certyfikat produktu ekologicznego w UE nie będą musiały dokonywać dodatkowej certyfikacji w Kanadzie. Logo produktu organicznego Unii Europejskiej oraz Kanady są respektowane na obydwu rynkach.

3. PRZEDSIĘWZIĘCIA TARGOWO-WYSTAWIENNICZE

Adresy najważniejszych kanadyjskich organizacji wystawienniczych:

MMPI Canada

http://www.mmpicanada.com/

Master Promotions Ltd.

http://www.masterpromotions.ca/

Marketplace Events

http://www.marketplaceevents.com/

Diversified Business Communications Canada

http://www.divbusiness.com/divisions/default.aspx?id=198

Comexposium

Organizator SIAL Canada, SET Canada, TECHNIBOIS

http://www.comexposium.com/en/

Shows Work

http://www.showswork.com/index2.html

Aktualne listy najważniejszych wystaw i targów w Kanadzie publikowane są na stronie WPHI Montreal: www.montreal.trade.gov.pl w zakładce „Kalendarium wydarzeń WPHI".

4. WAŻNE ADRESY I LINKI

4.1. POLSKIE PLACÓWKI DYPLOMATYCZNO - KONSULARNE:

Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Kanadzie
443 Daly Avenue
Ottawa, Ontario, K1N 6H3
www.ottawa.polemb.net
Email: ottawa.info@msz.gov.pl

Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w Montrealu
1500, Av. des Pins Ouest
Montréal (Québec) H3G 1B4
www.montrealkg.polemb.net
e-mail: montreal.info@msz.gov.pl

Wydział Promocji Handlu I Inwestycji
Konsulatu Generalnego RP w Montrealu
3501, Avenue du Musée
Montreal, Quebec H3G 2C8
Canada
tel.:+ 1 (514) 282-0080, 282-1732 fax: + 1 (514) 282-1784
www.motreal.trade.gov.pl e-mail: montreal@trade.gov.pl

Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w Toronto
2603 Lakeshore Blvd. West, Toronto, Ontario M8V 1G5
E-mail: toronto.kg.sekretariat@msz.gov.pl
www.torontokg.polemb.net

Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w Vancouver
1177 West Hastings Street, Suite 1600
Vancouver, BC, V6E 2K3
http://www.vancouverkg.polemb.net/
e-mail: vancouver.info@msz.gov.pl

Konsulat RP w Calgary
Konsul Honorowy, Zygmunt Potocki (jęz.: polski, angielski)
3015 – 15th Street N.E. Calgary, Alberta
T2E7L8 Canada
e-mail: calgary@polishconsulate.ca

Konsulat RP w Edmonton
Konsul Honorowy, Frank John Szumlas (jęz.: polski, angielski)
Suite 107, 4990 – 92 Avenue
Edmonton, Alberta, T6B 2V4, Canada
e-mail: maria.szymocha@aagi.ca, msaagi@telus.net

4.2. PODMIOTY LOKALNE

Canada-Poland Chamber of Commerce of Toronto
77 Stoneham Road
TORONTO, Ontario
Canada M9C 4Y7
tel: (+1 416) 621-2032
fax: (+1 416) 621-2472
e-mail: info@canada-poland.com
Strona internetowa: www.canada-poland.com
Wojciech Śniegowski - Chairman
Jack Smagala – President

Canada-Poland Chamber of Commerce of British Columbia
#414-837 W. Hastings Street
VANCOUVER, BC
Canada V6C 3N6
tel: (+1 604) 889 7574
Andrzej Pogorzelski - President, e-mail: ap@apdiversified.com