

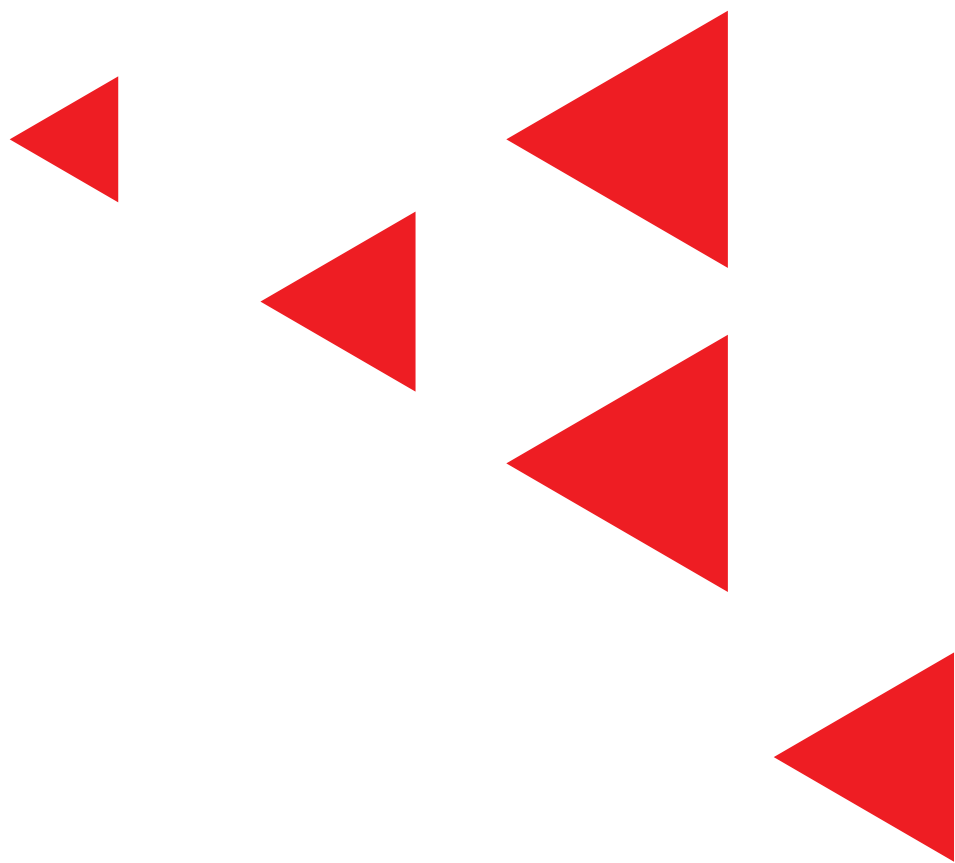


HEPA

**KANADA**

EXPORT KISOKOS SOROZAT

**KANADA**





HEPA

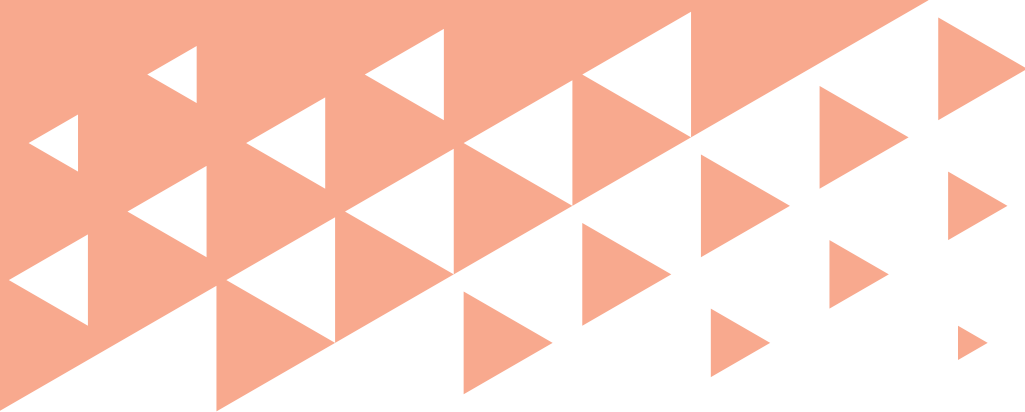
Magyar Exportfejlesztési  
Ügynökség

Több mint Export

## Tisztelt Érdeklődő!

Sok kis- és középvállalkozás növekedésének kulcsa az ország határain túli kereslet kiszolgálása lesz. A külpiacra lépés piaci előnyhöz juttatja a gazdasági társaságokat, ugyanakkor fontos ismerni az export tevékenységgel járó nehézségeket is. A sikeres exporttevékenységhez elengedhetetlen a célpiacok alapos feltérképezése, a kereslet és a szabályozási környezet alapos megismerése.

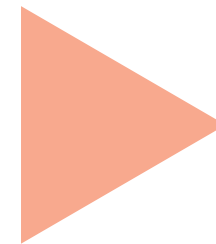
A HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség Exportakadémia Képzési Központja és az Enterprise Europe Network gondozásában megjelenő Export Kisokos sorozatát azzal a céllal indítottuk el, hogy a hazai vállalkozóknak a mindennapokban használható gyakorlati tudáselemeket adjunk át. Kiadványainkban közérthető, gyorsan áttekinthető formában mutatjuk be az export piacra lépés legfontosabb mérföldköveit, kockázati tényezőit, valamint az export stratégia fejlesztés alapvető döntési pontjait.



Küldetésünknek tekintjük, hogy a HEPA gyakorlati üzletfejlesztési szolgáltatásain keresztül bővítsük külpiacokon is sikeres hazai kis- és középvállalkozások körét. Exportakadémia Képzési Központunk felnőttképzési engedély mellett kínálja moduláris felépítésű képzéseit, melyek jelenléti, online és e-learning formában is elérhetőek.

A HEPA kiterjedt kapcsolati hálójával bír mind idehaza, mind külföldön. Ügynökségünk látja el az Európai Bizottság vállalkozásfejlesztési hálózatának, az Enterprise Europe Network képviselőt a Közép- és Észak-Magyarország régióban. A hálózaton keresztül több, mint 60 ország szakértőit tudjuk bevonni akár üzleti, akár technológiai partnerkeresésbe, finanszírozási és szellemi tulajdonvédelmi kérdésekbe.

**EXPORT**  
AKADÉMIA  
POWERED BY HEPA



*Éljen Ön is a lehetőséggel!  
Szerezzen friss tudást, kérje tanácsadóink segítségét  
a külpiacra lépés tervezéséhez, megvalósításához!*

**HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség**

# Kanada

- **Földrajzi bemutatás**

Kanada az észak-amerikai kontinensen fekszik, területe 9 984 670 négyzetkilométer. **A világ második legnagyobb kiterjedésű országa.** Területe az Atlanti-óceántól a Csendes-óceánig terjed, északon a Jeges-tengerrel, délen és északnyugaton az USA-val határos. Lakosságszáma megközelíti a 38 millió főt, 90%-uk az USA határától 200 km-es távolságon belül él.

- **Politikai, társadalmi mutatók és folyamatok**

**Kanada föderális ország, 10 tartományból és 3 területből áll.** A tartományok politikai szerepe erős, oktatási, gazdasági, egészségügyi, kulturális és tudományos tekintetben egyaránt. A hatalommegosztás a tartományok és a föderális kormány között viszonylag bonyolult keretrendszerre épül.

Az ország a Brit Nemzetközösség része, az angol királynő által meghatalmazott Főkormányzó tölti be az államfői funkciót. A Főkormányzó politikai funkciója inkább formális. A parlament kétkamarás. A végrehajtó hatalom a föderális parlamenti választások alapján kerül a kormányzó párt(ok) kezébe. Kanada NATO tagállam.

- **Gazdasági szerkezet, kiemelkedő iparágak és fő kormányzati fejlesztési irányok**

**Kanada a világ egyik legfejlettebb ipari állama, a G7 csoport tagja.** A fejlett országok többségétől eltérően Kanadában kiemelt szerepet játszik az elsődleges szektor, főként a fakitermelés és az olajipar, azonban napjainkra az ország ágazati szerkezetében a szolgáltatási szektor is meghatározóvá vált.

A kanadai gazdaság GDP-jének túlnyomó része a következő iparágakból származik: ingatlan, bérbeadás és lízing (13,01%), feldolgozóipar (10,37%), bányászat, kőfejtés, valamint olaj- és gázkitermelés (8,21%), pénzügy és biztosítás (7,07%), építőipar (7,07%), egészségügyi és szociális ellátás (6,63%), állami szektor (6,28%), nagykereskedelem (5,78%) és kiskereskedelem (5,60%).

Kanada rendelkezik a világ természeti erőforrásainak harmadik legnagyobb becsült összértékével, 33,2 billió USD értékben. Hogy csökkentse kitérttségét az olaj árának esetleges drámai ingadozásával szemben, Kanada növelte befektetéseit más energia bevételi forrásokba, például a vízenergiába, ún. „zöld és tiszta technológiákba” (greentech, cleantech).

*Kanada a mezőgazdasági termékek, különösen a búza és más gabonafélék egyik legnagyobb szállítója a világon, a fő irány az Egyesült Államok és Ázsia.*

Az ország gazdasága szempontjából a szolgáltatóipar kiemelt szerepét mutatja, hogy a szektor a kanadaiak körülbelül háromnegyedét foglalkoztatja, és a GDP 70%-át adja. **A legnagyobb munkaadó a kiskereskedelmi szektor, ahol a kanadaiak csaknem 12%-a dolgozik.** A kiskereskedelmi ágazat főként kisszámú üzletláncra koncentrálódik, amelyek bevásárlóközpontokban csoportosulnak.

Az elmúlt években nőtt a nagyméretű üzletek száma, valamint a COVID-intézkedések hatására jelentősen csökkent az aktívan működő kisméretű üzletek száma. Kanada gazdaságfejlesztési célja az, hogy még jelentősebb mértékben elmozduljon a magas hozzáadott értékű termékek irányába.



## Térkép, főbb gazdasági régiók, központok

Kanada tíz tartományból és három területből áll:



## Főbb import termékek szolgáltatások, technológiák

Külföldi viszonylatban Kanadának 12 bilaterális kereskedelmi megállapodása van, mindemellett számos szabadkereskedelmi megállapodás van tárgyalás alatt.

Kanada kiemelten kezeli az európai és az ázsiai piacokat, de az USA szerepe továbbra is domináns: a kanadai export mintegy háromnegyede ide irányul, míg a kanadai importból az USA 51%-kal részesedik. További jelentős exportpiacok az EU mellett: Kína (4,3%), az Egyesült Királyság (3,2%), Japán (2,2%), Mexikó (1,4%), Dél-Korea (1%) és Németország (0,8%).

A kanadai importban az USA mellett a legfontosabb partnerországok: EU (11,8%), Kína (12,6%), Mexikó (6,3%), Japán (3,1%).

*Az import összetételét a járművek és járműalkatrészek vezetik, majd az energetikai berendezések és alkatrészek következnek.*

*Jelentős az elektronikai és elektromos alkatrészek importja, műanyagok és optikai eszközök, műszerek behozatala.*



## Javasolt piacra lépési modellek

### B2C termékek (pl. élelmiszeripar, szépségipar, stb.)

- Értékesítés helyi képviselők keresztül;
- Értékesítés helyi disztribútorok által;
- Értékesítés nagy- és kiskereskedelmi hálózatokon keresztül;



**A személyes részvétellel rendezett élelmiszeripari, és egyéb szakkiallításokon való részvétel ajánlott.**

A bejutás hálózatonként eltérő lehet, más-más követelményekkel: vagy a kiépített kapcsolataikon keresztül (disztribútorok, beszállítók), vagy a nyilvánosan elérhető beszállítói pályázaton keresztül lehet jelentkezni;

### Alkoholos italok

Fő szabály szerint Kanadában a provinciális alkohol monopóliumokon keresztül értékesíthető alkohol. Az értékesítési láncba való bekerülésekért lehetőség kínálkozik:

- Kisebb, helyi ügynökségeken keresztül;
- Közvetlenül a tartományi alkohol monopólium pályázatán való indulással (jelentős befektetést igényel)



### Technológia (ideértve ICT, zöldtechnológia, okos otthon, okos város, orvosi technológia, agrártechnológia, stb. szegmenseket is)

- Értékesítés stratégiai partnerségeken keresztül;
- Értékesítés helyi képviselő bevonásával;
- Pályázatokon, ágazati tendereken történő részvétellel;
- Indokolt esetben:
  - Értékesítés saját külpiazi hálózat kiépítésével;
  - Leányvállalat, közös vállalat alapítása;

### Startupok számára speciális lehetőség: Startup Visa Program



## Magyar/EU-s kereskedelmi megállapodások

- 1995. évi XVI. törvény a Magyar Köztársaság Kormánya és a Kanadai Kormány között a kettős adóztatás elkerülésére és az adóztatás kijátszásának megakadályozására a jövedelem- és a vagyonadók területén, Budapesten, 1992. április 15-én aláírt Egyezmény
- 1995. évi XXIII. törvény a Magyar Köztársaság Kormánya és Kanada Kormánya között a beruházások ösztönzéséről és kölcsönös védelméről, Ottawában, 1991. október 3-án aláírt Megállapodás
- 2003. évi LXIX. Törvény a Magyar Köztársaság és Kanada között a szociális biztonságról szóló, 2002. március 4-én, Budapesten aláírt Egyezmény
- Átfogó Gazdasági és Kereskedelmi Megállapodás (CETA) (2016. október 30.)

## Piacra lépési követelmények

A kanadai kereskedelmi és piacra jutási politika főbb irányait a kanadai Külügyminisztérium (Global Affairs Canada) Nemzetközi Kereskedelmi Igazgatósága határozza meg. Kanadának a szabad kereskedelemről származó előnyök kihasználása alapvető érdeke, azonban létkérdés az árumozgás ellenőrzésének fenntartása.

*A legtöbb ellenőrzés alá vont termék egyedi elbírálású export-import engedélyt igényel, azonban bizonyos termékek könnyített elbírálásban (Általános Engedély) részesülnek.*

A kanadai tartományok jogrendszerébe nem automatikusan kerülnek átvezetésre a nemzetközi egyezmények tételei, így minden esetben a megcélzott tartomány szabályozási rendszerét is figyelemmel szükséges kísérni.

Az import termékek általában importőr elosztókon, ügynökökön keresztül vagy közvetlenül érkeznek a kanadai piacra. Az importőrök meglehetősen szigorú szállítási és minőségi követelményeket támasztanak az exportőrök felé. Ajánlatos nagykereskedő importőrökkel kapcsolatba lépni.

**A szerződéskötés nagyon fontos eleme az üzletnek Kanadában. Célszerű ügyvédi iroda jogi szolgáltatait igénybe venni a szerződés teljesítése során, a későbbi problémák megelőzése érdekében.**

**A tartományok többségében az angol a mindennapi érintkezés nyelve, amelynek ismerete a kereskedelmi tevékenység során minden érintett partnertől elvárt.**

Az internet szerepe a marketing tevékenységben jelentős, ennek aspektusaira érdemes figyelmet fordítani.



## Import engedélyeztetési folyamat

### A termékeknek eleget kell tenniük a származási szabályoknak.

Ennek bizonyítására a származási nyilatkozat szolgál. Egy konkrét termék származásának megerősítésére az uniós importőr az uniós tagállam vámhatóságától (vagy a kanadai importőr a kanadai vámhatóságtól) kérheti a kötelező érvényű származási felvilágosítás (KSZF) kiállítását. A Piacra jutási Adatbázisban (Market Access Database) ellenőrzés céljából megtekinthető, hogy konkrét termék esetében mely származási szabály alkalmazandó.

Az uniós gazdasági szereplőknek a Regisztrált Exportőrök rendszerében (REX-rendszer) kell regisztrálni a Kanadába irányuló több mint 6000 EUR értékű szállítmányt. **A REX-rendszer alapelve a gazdálkodói öntanúsítás, mely a gazdálkodó által kiállított származási igazolással (származásmegjelölő nyilatkozat vagy származási nyilatkozat) valósul meg.** Az öntanúsításnak, azaz a származási igazolás kiállításának feltétele az illetékes hatóság által végzett nyilvántartásba vétel. Ennek eredményeként a gazdálkodó regisztrált exportőrre válik. A nyilvántartásba vétel kérelmezése formanyomtatvány kitöltésével kezdeményezhető.

*A sikeres nyilvántartásba vétel a REX azonosító szám kiosztásával ér véget.*

A Rex-számot a terméket megnevező kereskedelmi okmányon szereplő származási nyilatkozaton fel kell tüntetni. Ezt követően a termék CETA preferenciális tarifális elbánásban részesül.



## Gyakorlati tapasztalatok

### Fejlesztési irányok és az exportfejlesztés szempontjából stratégiai fontosságú ágazatok

A CETA megállapodás példaértékű kereskedelmi szerződés, a kanadai és az európai vállalatok gazdasági együttműködésének egyszerűsítése céljából jött létre.

A megállapodás kiváló lehetőségeket biztosít az uniós vállalatok számára a Kanadába irányuló exporttevékenységükhez. Az Európai Unió és Kanada a kereskedelem tárgyát képező termékekre vonatkozó vámok mintegy 98 %-át megszüntette. Így számos iparágban, szektorban megkönnyítette a kanadai piacra jutást az EU-s vállalatok számára - elsősorban az autógyártás, az építőipar, a tiszta energiák, továbbá az űr- és biotechnológia, a kommunikációs és informatikai szektorban biztosít jobban elérhető lehetőséget a globális értéklánca való bekapcsolódásra.

Azonban fontos, hogy az az importőr ellenőrizze a céltartomány iparágra/szemensre vonatkozó szabályozását, mert a CETA által biztosított lehetőségeket korlátozhatják egyéb szabályozások.

**Mindemellett, a kanadai és a magyar vállalatok a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban, a fuvarozás és más kereskedelmi szolgáltatások terén gyümölcsöző együttműködést valósíthatnak meg.**



## A HEPA gyakorlati tapasztalatai az országban

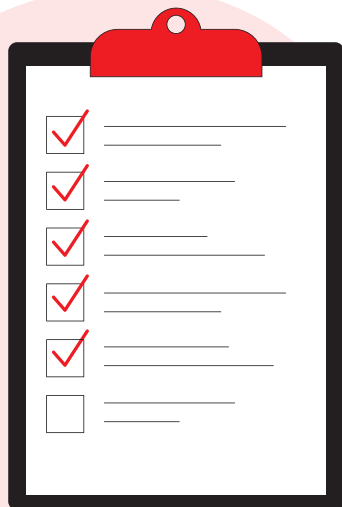
Kanadára összességében jellemző a sok nagy méretű, magas színvonalú piaci szereplő, akik konkurenciát jelentenek, illetve a fogyasztók magas minőséget várnak megfizethető áron. Kiélezett az árverseny. Az európaiától eltérő termék-, marketing- és kommunikációs elvárásoknak szükséges megfelelni.

**A magyar cégeknek figyelembe kell venniük, hogy a profizmus és a megfelelő felkészültség elengedhetetlen, ha Kanadába kívánnak exportálni.**

Fontos továbbá az alkalmazkodó képesség és a rugalmasság, mert a kanadai importőrök elég gyorsan és határozottan jelzik igényeiket. Kanada tartományainak szabályozási környezete is eltérhet, erről is érdemes előre tájékozódni. A sikeres kanadai export ezért kifejezetten hosszabb procedúra, elkötelezettséget és hosszú távú szakmai befektetést igényel.

### A magyar termékek piacra juttatásához az alábbiak kiemelt jelentőséggel bírnak:

- Önvizsgálat, alapos piacismeret, piactesztelés, megalapozott exportstratégia és exportterv
- Erőteljes és kitartó marketing tevékenység (professzionális, angol nyelvű marketing anyagok, prezentációk, termékképek, weboldal); angol nyelvtudás;
- Rugalmasság termékösszetevők, csomagolások, szállítási feltételek tekintetében;
- Kanadai szabályoknak (csomagolás, összetevők stb.) való maximális megfelelés;
- Szükséges importengedélyek beszerzése, tartományok
- feltételeinek megismerése;
- Megfelelő szabad kapacitás;
- Hosszú terméklejáratási idők.



Kanada piacán számos nagy múltú és innovatív cég van jelen. Alapvetően nyitottak az együttműködésre.

*Bizalmi alapon építik üzleti kapcsolataikat, így nagyon fontos az első benyomás, mert a nagyszámú konkurencia miatt második lehetőség nem mindig van.*

Egy kezdődő üzleti kapcsolat esetében 1-2 hónaptól akár 1-1,5 év is eltelhet, amíg tényleges üzleti megállapodásra kerül sor. A kanadai vállalatokra általánosan jellemző a megfontoltság. Ezen kezdeti időszakban kritikus, hogy a magyar importőr (pro)aktív kommunikációt folytasson a kanadai vállalattal.



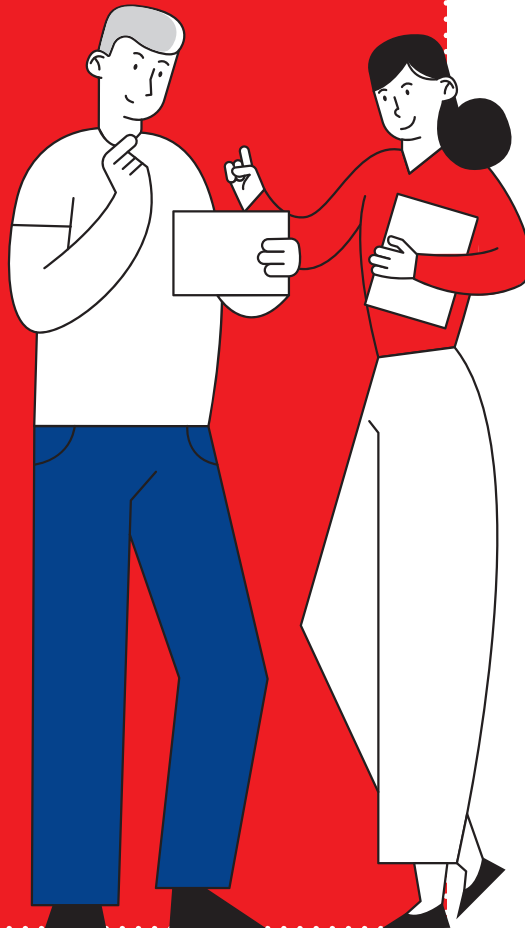
## Kulturális/tárgyalási szokások, sajátosságok

**Kanadában nyugatias üzleti kultúra uralkodik.** A kanadaiak nagyon udvarias emberek, konfliktuskerülők, és ezt a tárgyalásokon is érdemes figyelembe venni. Marketingfelfogásuk alapvetően észak-amerikai stílusú. Ugyanakkor érdemes a szellemi tulajdonjog-védelem kérdéskörével foglalkozni a piacra lépés előtt.

Fontos mindig szem előtt tartani, hogy Kanada soknemzetiségű ország, ebből eredően a kultúrák egymás mellett élnek. Kanadában üzleti ügyekben különös jelentősége van az adott szónak, a „gentlemen's agreement”-nek. Számos üzleti megegyezés szóban születik, amely ugyanúgy kötelező érvénnyel bír. Tanácsos jogi segítséget igénybe venni a megállapodás vagy a szerződés aláírása előtt, mivel ez a plusz költség megtérül, ha vitás ügyben megfelelő védeltséget nyújt.

Az ünnepek eltérőek a tartományokban, üzleti tárgyalások előtt javasoljuk ellenőrizni a dátumokat. A magyarországi időhöz képest -9-6 órás időeltolódással fontos kalkulálni.

**A kanadai vállalatok többségével a vállalat időzónája szerinti délelőtt 10 óránál korábban nem javasoljuk megbeszélés szervezését.**



[www.hepa.hu](http://www.hepa.hu)  
[info@hepa.hu](mailto:info@hepa.hu)  
[enterpriseeurope.hu](http://enterpriseeurope.hu)



HEPA

Magyar Exportfejlesztési  
Ügynökség

EXPORT  
AKADÉMIA

POWERED BY HEPA



*Üzletfejlesztés karnyújtásnyira*