



IMPORT TOWARÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH DO KANADY

MOŻLIWOŚCI ROZWOJU POLSKIEGO EKSPORTU NA KANADYJSKI RYNEK.

1. Charakterystyka importu towarów rolno-spożywczych do Kanady.

Ogólna charakterystyka

Import towarów rolno-spożywczych (towarów działów 1-24 CN) do Kanady w ostatnich latach systematycznie rośnie i w 2015 r. wyniósł 45,7 mld CAD, co oznacza wzrost o 10,3% w stosunku do poziomu z 2014 r. (wzrost o 37,9% w porównaniu do poziomu importu z 2011 r.)

Jednakże wartość importu ujęta w dolarach amerykańskich wskazuje na jej nieznaczny spadek. (4,7% w porównaniu do wyników z 2014 r.), – to efekt istotnego osłabienia się dolara kanadyjskiego wobec dolara amerykańskiego i innych walut krajów będących głównymi dostawcami towarów rolno-spożywczych na rynek kanadyjski.

Struktura geograficzna

USA są podstawowym partnerem handlowym Kanady, w tym największym dostawcą towarów rolno-spożywczych. W ostatnich latach udział tego kraju w dostawach do Kanady wahał się w granicach 57-60%, a poziom dostaw w 2015 r. wyniósł 21,1 mld USD (59,6% łącznego kanadyjskiego importu towarów rolno-spożywczych, wzrost o 9,5% w porównaniu z poziomem dostaw z 2011 r.).

Udział pozostałych krajów pozostaje na znacznie niższym poziomie, nie przekraczającym 5% łącznego poziomu importu towarów rolno-spożywczych do Kanady.

Drugim pod względem wielkości eksporterem towarów rolno-spożywczych do Kanady, z rosnącym stopniowo udziałem w dostawach, jest Meksyk (wartość dostaw w 2015 r.: 1,6 mld USD, udział: 4,61%, spadek poziomu dostaw o 0,1%). Kolejne miejsca zajmują: Chiny (wartość dostaw w 2015 r.: 1,1 mld USD, udział: 3,1%, spadek poziomu dostaw o 3,8%), Włochy (wartość dostaw w 2015 r.: 857,5 mln USD, udział: 2,4%, spadek poziomu dostaw o 6,5%) oraz Francja (wartość dostaw w 2015 r.: 733,5 mln USD, udział: 2,0%, spadek poziomu dostaw o 8,7%).

Powyższe uplasowanie się krajów praktycznie nie zmienia się w ostatnich latach. Ważnym dostawcą towarów rolno-spożywczych do Kanady jest Brazylia, przy czym wartość dostaw z tego kraju istotnie maleje w ciągu ostatnich pięciu lat (637,7 mln USD w 2015 r., spadek o 18% w porównaniu z poziomem eksportu z 2014 r. i o 40% w porównaniu z eksportem z 2011 r.), co spowodowało spadek tego kraju na aktualnie szóstą pozycję pod względem wielkości dostaw.

Polska w 2015 r. uplasowała się na 38. pozycji (12 pozycja wśród krajów europejskich) pod względem wielkości dostaw towarów rolno-spożywczych do Kanady (z udziałem 0,26% w

łącznym kanadyjskim imporcie tych towarów), przy czym pozycja ta systematycznie się poprawia – w 2011 r. Polska zajmowała 44. miejsce (0,17% łącznej wartości dostaw rolno-spożywczych do Kanady), w 2012 r. 41. miejsce (0,20%), w 2013 r. 42. miejsce (0,20%), a w 2014 r. 40. miejsce (0,26%) Należy przy tym również zaznaczyć, iż Polska specjalizuje się głównie w dostawach gotowych artykułów żywnościowych i napojów (towary sekcji IV) – w ostatnich latach udział dostaw z Polski tych towarów systematycznie rośnie i w 2015 r. wyniósł 70 mln USD (0,38% łącznej wartości dostaw tych towarów do Kanady), co dało Polsce 24. miejsce wśród najważniejszych dostawców gotowej żywności i napojów do Kanady.

Szczegółowe informacje o wielkości importu towarów rolno-spożywczych do Kanady z poszczególnych krajów w latach 2011-2015 zaprezentowane są w załączniku nr 1.

Struktura towarowa

Struktura towarowa importu towarów rolno-spożywczych do Kanady pozostaje w ostatnich latach mocno rozdrobniona – udział poszczególnych grup towarowych (czterocyfrowa agregacja w ujęciu nomenklatury handlu zagranicznego) nie przekracza 5% łącznego poziomu dostaw tych towarów do Kanady, za wyjątkiem dostaw wina (kod CN: 2204), których poziom dostaw w latach 2011-2015 r. stanowił 5-5,7% importu towarów rolno-spożywczych do Kanady.

Najważniejszą – i utrzymującą się stale na pierwszym miejscu, ale z tendencją spadkową – pozycją w imporcie towarów rolno-spożywczych do Kanady pozostaje wino ze świeżych winogron (kod CN: 2204). Wartość dostaw tego towaru do Kanady w 2015 r. wyniosła niecałe 1,8 mld USD (udział w imporcie towarów rolno-spożywczych: 5,0%; spadek o 7,5% w porównaniu z wartością dostaw w 2014 r.). Najważniejszymi dostawcami tego towaru w 2015 r. były: USA (398,3 mln USD; spadek o 6,7% w porównaniu z 2014 r.; 22,1% udziału w dostawach), Francja (363,9 mln USD; spadek o 9,3%; udział: 20,2%); Włochy (361,3 mln USD; spadek o 6,2%; udział: 20,1%); Australia (183,7 mln USD; spadek o 10%; udział 10,2%) oraz Hiszpania (98,5 mln USD; spadek o 6,4%; udział: 5,5%). Polska w 2015 r. była 40. dostawcą wina z winogron do Kanady (wartość eksportu: 28,9 tys. USD).

Drugą pod względem ważności pozycją w dostawach towarów rolno-spożywczych do Kanady są wyroby piekarnicze: pieczywo, ciastka, ciasta, wafle i inne wyroby piekarnicze (kod CN: 1905), przede wszystkim pozostałe wyroby piekarskie (kod CN: 1905 10; głównie mace). Wartość dostaw tej grupy towarów do Kanady w 2015 r. wyniosła niecałe 1,4 mld USD (udział w imporcie towarów rolno-spożywczych: 4,1%; spadek o 2,4% w porównaniu z wartością dostaw w 2014 r.). Najważniejszymi dostawcami tych towarów w 2015 r. były: USA (1,1 mld USD; wzrost o 0,08% w porównaniu z 2014 r.; 78,6% udziału w dostawach), Meksyk (46,9 mln USD; spadek o 9,5%; udział: 3,2%); Wielka Brytania (34,4 mln USD; spadek o 12,1%; udział: 2,4%); Włochy (31,5 mln USD; spadek o 6,3%; udział 2,2%) oraz Chiny (23,3 mln USD; wzrost o 5,6%; udział: 1,6%). Polska w 2015 r. była 22. dostawcą wyrobów piekarniczych do Kanady (wartość eksportu: 3,4 mln USD).

Trzecie miejsce pod względem wartości dostaw w grupie towarów rolno-spożywczych zajmują różne przetwory spożywcze (kod CN: 2106; m.in. słodycze, gumy, syropy itp.). Wartość dostaw tej grupy towarów do Kanady w 2015 r. wyniosła ponad 1,3 mld USD (udział w imporcie

towarów rolno-spożywczych: 3,7%; spadek o 1,9% w porównaniu z wartością dostaw w 2014 r.). Najważniejszymi dostawcami tych towarów w 2015 r. były: USA (1,1 mld USD; spadek o 1,5% w porównaniu z 2014 r.; 88,04% udziału w dostawach), Szwecja (16,3 mln USD; spadek o 40%; udział: 1,2%); Chiny (15,5 mln USD; wzrost o 0,5%; udział: 1,1%); Wielka Brytania (15,4 mln USD; wzrost o 99%; udział 1,1%) oraz Szwajcaria (12,5 mln USD; spadek o 1,9%; udział: 0,9%). Polska w 2015 r. była 35. dostawcą różnych przetworów spożywczych do Kanady (wartość eksportu: 541,2 tys. USD).

Kolejną pod względem ważności grupą towarów rolno-spożywczych importowanych do Kanady jest kawa oraz substytuty zawierające kawę naturalną (kod CN: 0901), przy czym udział tej grupy zmniejszył się w trzech ostatnich latach. Wartość dostaw tej grupy towarów do Kanady w 2015 r. wyniosła ponad 1,2 mld USD (udział w imporcie towarów rolno-spożywczych: 3,5%; spadek o 5,2% w porównaniu z wartością dostaw w 2014 r.). Najważniejszymi dostawcami tych towarów w 2015 r. były: USA (520,9 mln USD; spadek o 8,5% w porównaniu z 2014 r.; 42% udziału w dostawach), Kolumbia (183,1 mln USD; spadek o 6,9%; udział: 14,8%); Brazylia (149,0 mln USD; wzrost o 2,5%; udział: 12,0%); Gwatemala (94,2 mln USD; wzrost o 6%; udział 7,6%) oraz Peru (43,8 mln USD; wzrost o 14,4%; udział: 3,5%). Polska w 2015 r. była 42. dostawcą kawy oraz substytutów kawy do Kanady (wartość eksportu: 270 tys. USD).

Piątkę najważniejszych grup towarowych w kanadyjskim imporcie towarów rolno-spożywczych zamyka czekolada i inne wyroby spożywcze zawierające kakao (kod CN: 1806), z tym że do 2014 r. pozycja ta pozostawała poza piątką najważniejszych grup towarów rolno-spożywczych importowanych do Kanady. Wartość dostaw tej grupy towarów do Kanady w 2015 r. wyniosła ponad 964,1 mln USD (udział w imporcie towarów rolno-spożywczych: 2,7%; wzrost o 2,5% w porównaniu z wartością dostaw w 2014 r.). Najważniejszymi dostawcami tych towarów w 2015 r. były: USA (591,6 mln USD; wzrost o 4,5% w porównaniu z 2014 r.; 61,4% udziału w dostawach), Szwajcaria (59,1 mln USD; spadek o 1,6%; udział: 6,1%); Meksyk (5,9 mln USD; wzrost o 33,01%; udział: 5,9%); Belgia (41,2 mln USD; spadek o 29,2%; udział 4,3%) oraz Niemcy (41 mln USD; spadek o 13,7%; udział: 4,2%). Polska w 2015 r. była 10. dostawcą czekolady i wyrobów zawierających kakao do Kanady (wartość eksportu: 16,1 mln USD).

Szczegółowe informacje o wielkości importu poszczególnych grup towarów rolno-spożywczych do Kanady oraz udziału Polski w dostawach tych towarów w latach 2011-2015 zaprezentowane są w załączniku nr 2.

2. Polski eksport towarów rolno-spożywczych do Kanady.

Ogólna charakterystyka

Polski eksport towarów rolno-spożywczych do Kanady w ostatnich latach systematycznie rośnie, w tym także rośnie udział tego eksportu w łącznym kanadyjskim imporcie towarów rolno-spożywczych. Co jest również istotne – tempo wzrostu polskiego eksportu tych towarów do Kanady znacznie przewyższa, zwłaszcza w ostatnim roku, dynamikę kanadyjskiego importu tych towarów.

Wartość tego eksportu w 2015 r., według danych polskich, wyniosła 80,5 mln USD – co oznacza jego wzrost o blisko 11% w porównaniu z poziomem tego eksportu z roku 2014 i o blisko 60% w porównaniu z wynikami sprzed pięciu laty. Tym samym udział polskiego eksportu w łącznym kanadyjskim imporcie towarów rolno-spożywczych wzrósł z 0,15% w 2011 r. do 0,23% w 2015 r.

Powyższe tendencje są jeszcze bardziej zauważalne w przypadku posługiwania się danymi kanadyjskimi. Zgodnie z tymi danymi import towarów rolno-spożywczych z Polski do Kanady wzrósł w ciągu pięciu lat o 62% (o 16,3% w porównaniu z rokiem 2014) i wyniósł 94,4 mln USD. W przypadku dostaw wyrażonych w dolarach kanadyjskich wzrost ten jest jeszcze bardziej zauważalny – ponad dwukrotny wzrost w latach 2011-2015 i ponad 34% wzrost w latach 2014-2015 do poziomu 120,72 mln CAD. Tym samym, zgodnie z kanadyjskimi danymi statystycznymi, udział dostaw towarów rolno-spożywczych z Polski do Kanady w łącznym kanadyjskim imporcie tych towarów wzrósł z 0,17% w 2011 r. do 0,26-0,34% w 2015 r.

Zestawienie polskich i kanadyjskich danych na temat polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych do Kanady w latach 2011-2015 przedstawiono w załączniku nr 3.

Na podkreślenie zasługuje również fakt, iż systematycznie rośnie liczba polskich firm eksportujących towary rolno-spożywcze do Kanady – z około 200 w 2011 r. do ponad 300 w 2015 r. (ze względu na tajemnicę statystyczną nie są dostępne pełne i szczegółowe dane dotyczące liczby polskich firm zaangażowanych w wymianę handlową z Kanadą, prezentowane powyżej dane odzwierciedlają jedynie tendencję zachodzącą w polskim eksporcie do Kanady i pokazują jedynie część firm zaangażowanych w ten eksport).

Struktura towarowa

Udział poszczególnych grup towarowych w łącznym eksporcie towarów rolno-spożywczych z Polski do Kanady pozostaje zróżnicowany i poza wieprzowiną są to głównie przetworzone towary spożywcze.

Największy, choć zmniejszający się udział w polskim eksporcie tych towarów w ostatnich latach utrzymują towary działu „Kakao i wyroby zawierające kakao” (głównie są to dostawy czekolad) – w 2015 r. wartość dostaw tej grupy towarów wyniosła, zgodnie z polskimi danymi, 15,2 mln USD z 18,9% udziałem w polskim eksporcie towarów rolno-spożywczych do Kanady. Kolejnymi pod względem wartości dostaw są następujące działy:

- „Mięso i podroby jadalne” (są to dostawy głównie wieprzowiny; przy czym udział dostaw tych towarów gwałtownie rośnie w ostatnich trzech latach) – wartość dostaw: 11,2 mln USD, udział: 14,0%;
- „Napoje bezalkoholowe, alkoholowe, ocet” (są to głównie dostawy wódek i piwa; przy czym udział dostaw tych towarów systematycznie się obniża w ostatnich latach) – wartość dostaw: 10,3 mln USD, udział: 12,8%;
- „Przetwory z warzyw i owoców” (są to głównie dostawy soków owocowych i warzywnych; marynat owocowo-warzywnych oraz przetworzonych warzyw; przy czym udział dostaw tych towarów stopniowo rośnie w ostatnich latach) – wartość dostaw: 9,0 mln USD, udział: 11,2%;

- „Cukry i wyroby cukiernicze” (są to głównie dostawy wyrobów cukierniczych; przy czym udział dostaw tych towarów nieznacznie się obniżył w ostatnich latach) – wartość dostaw: 6,6 mln USD, udział: 8,26%;
- „Przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka” (są to głównie wyroby piekarnicze oraz przetwory dla niemowląt; przy czym udział dostaw tych towarów systematycznie się obniża w ostatnich latach) – wartość dostaw: 5,2 mln USD, udział: 6,4%;
- „Różne przetwory spożywcze” (są to głównie sosy i przyprawy oraz inne przetwory spożywcze; udział dostaw tych towarów utrzymuje się na zbliżonym poziomie) – wartość dostaw: 4,6 mln USD, udział: 5,8%.

Udział pozostałych działów towarowych nie przekracza 5% łącznego polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych do Kanady.

Biorąc pod uwagę poszczególne pozycje towarowe (w ujęciu czterocyfrowych znaków nomenklatury towarowej handlu zagranicznego) największe znaczenie w dostawach do Kanady mają następujące towary:

- czekolada i wyroby zawierające kakao (kod: 1806) – wartość eksportu 15,2 mln USD; udział 18,8%;
- wieprzowina, świeża, schłodzona, zamrożona (kod: 0203) – wartość eksportu: 10,8 mln USD; udział 13,5%;
- wyroby cukiernicze nie zawierające kakao (kod: 1704) – wartość eksportu: 6,6 mln USD; udział: 8,2%;
- soki owocowe i warzywne (kod: 2009) – wartość eksportu: 6,2 mln USD; udział 7,7%;
- wódki, likiery i inne napoje alkoholowe (kod 2208) – wartość eksportu: 4,7 mln USD; udział 5,9%.

Szczegółowe informacje o wielkości dostaw poszczególnych grup towarów rolno-spożywczych z Polski do Kanady w latach 2011-2015 zaprezentowane są w załączniku nr 2.

Pozycja Polski jako dostawcy artykułów rolno-spożywczych do Kanady

Polska jako dostawca towarów rolno-spożywczych do Kanady plasuje się na ogół w drugiej lub trzeciej dziesiątce krajów (w pozycjach, które są eksportowane przez Polskę). Niemniej jednak w przypadku niektórych towarów rolno-spożywczych Polska jest ważnym ich dostawcą do Kanady, w szczególności dotyczy to takich pozycji jak:

- mięso wieprzowe (kod celny: 0203) – czwarta pozycja, wartość dostaw z Polski (2015 r.): 9,3 mln USD;
- soki owocowe i warzywne (kod celny: 2009)– piąta pozycja, wartość dostaw z Polski (2015 r.): 12,6 mln USD; Polska jest drugim dostawcą soku jabłkowego (kod celny: 200979) – wartość eksportu w 2015 r. wyniosła 11,4 mln USD;
- warzywa mrożone (kod celny: 0710)– piąta pozycja, wartość dostaw z Polski (2015 r.): 2,7 mln USD;
- ekstrakty, esencje, koncentraty kawy, herbaty (kod celny: 2101) – siódma pozycja, wartość dostaw z Polski (2015 r.): 1,6 mln USD;

- marynaty warzywne i owocowe (kod celny: 2001) – ósma pozycja, wartość dostaw z Polski (2015 r.): 1,6 mln USD;
- wódki i inne napoje alkoholowe o mocy do 80% (kod celny: 2208) – dziewiąta pozycja, wartość dostaw z Polski (2015 r.): 9,9 mln USD;
- czekolada i inne przetwory spożywcze zawierające kakao (kod celny: 1806) – dziesiąta pozycja, wartość dostaw z Polski (2015 r.): 16,1 mln USD;
- owoce mrożone (kod celny: 0811) – jedenasta pozycja, wartość dostaw z Polski (2015 r.): 4,2 mln USD;
- piwo (kod celny: 2203) – dwunasta pozycja, wartość dostaw z Polski (2015 r.): 6,4 mln USD.

W przypadku szeregu artykułów rolno-spożywczych Polska jest również ich ważnym dostawcą do Kanady, jednak wartość tych dostaw nie pozostaje na wysokim poziomie (np. Polska jest drugim eksporterem mąki, grysiu i płatków ziemniaczanych, pozycja 1105, do Kanady, jednak wartość tych dostaw w 2015 r. wynosiła jedynie 54,9 tys. USD).

Szczegółowe informacje o pozycji Polski jako dostawcy towarów rolno-spożywczych do Kanady w 2015 r. zaprezentowane są w załączniku nr 4.

3. Perspektywiczne kierunki rozwoju eksportu polskich towarów rolno-spożywczych do Kanady*.

Perspektyw do rozwoju eksportu polskich towarów rolno-spożywczych do Kanady należy upatrywać przede wszystkim w umocnieniu i rozszerzeniu dostaw towarów już obecnych na kanadyjskim rynku. Dotyczy to przede wszystkim następujących grup towarowych, które są ważnymi pozycjami w polskim eksporcie towarów rolno-spożywczych i w przypadku których Polska już jest ich relatywnie ważnym dostawcą do Kanady (w pierwszej dziesiątce dostawców, przy czym należy zaznaczyć, iż poziom polskiego eksportu na ogół jest istotnie niższy od czołówki dostawców, zwłaszcza dotyczy to dostaw z USA):

- papierosy (kod: 2402; w tym przypadku zagrożeniem dla możliwości rozwoju eksportu może być niski i spadający poziom importu tych towarów do Kanady),

* Analizy i wnioski przedstawione w niniejszym punkcie bazują na statystykach kanadyjskiego importu / polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych. W celu ostatecznego określenia możliwości dostaw określonego towaru rolno-spożywczego z Polski do Kanady konieczne jest jeszcze uwzględnienie takich czynników jak konkurencyjność cenowa polskiej oferty (wynikająca m.in. z oferowanej ceny, kosztów transportu i opłat celno-podatkowych związanych z dostawami danego towaru do Kanady) oraz zainteresowanie konsumentów kanadyjskich danym towarem (zwyczajnie konsumpcyjne). Analiza ta nie uwzględnia również ew. ograniczeń dla rozwoju eksportu towarów rolno-spożywczych z Polski do Kanady wynikających z potencjału krajowej produkcji (czynnik ten jest ujęty w analizie jedynie pośrednio, poprzez pokazanie konkurencji ze strony innych zagranicznych dostawców – znaczny import danego towaru może wskazywać na niewystarczający potencjał krajowej produkcji danego towaru). Ponadto w przypadku poszczególnych towarów ostateczna ocena ich możliwości sprzedaży na kanadyjskim rynku wymagałaby pogłębionej analizy, opartej na statystyki importu określonych towarów (w analizie ocenie poddano grupy towarowe na poziomie agregacji czterech znaków nomenklatury handlu zagranicznego). Należy również pamiętać, iż na niniejsza analiza obciążona jest ryzykiem wynikającym z różnic metodologicznych statystyk polskiej i kanadyjskiej (różne dane wyjściowe, w niektórych przypadkach istotnie odbiegające od siebie) – w celu uniknięcia ryzyk z tego wynikających w analizie bazowano przede wszystkim na danych kanadyjskich, jako kraju importera (w szczególnych, zaznaczonych w analizie przypadkach, posługiwano się danymi polskimi).

- czekolada i inne wyroby zawierające kakao (kod: 1806),
- wieprzowina (kod: 0203, dotyczy to wieprzowiny mrożonej),
- mleko i śmietana (kod: 0401 oraz 0402),
- soki owocowe (kod: 2009; w tym przypadku zagrożeniem dla możliwości rozwoju eksportu może być spadający poziom importu tych towarów do Kanady),
- mrożone warzywa (kod: 0710, w tym przypadku barierą dla możliwości rozwoju eksportu może być niski poziom importu tych towarów do Kanady),
- mrożone owoce (kod: 0811),
- grzyby i inne warzywa, schłodzone (kod: 0709, dotyczy to głównie pieczarek, ale barierą dla rozwoju eksportu może być niski poziom importu tych towarów do Kanady),
- przetwory spożywcze z mąki (kod: 1901, głównie są to przetwory spożywcze dla niemowląt, przy czym w ostatnich dwóch latach obserwowany jest istotny spadek eksportu z Polski, bez zatrzymania tej tendencji nie można mówić o planach rozszerzenia eksportu),
- ekstrakty, esencje, koncentraty kawy i herbaty (kod: 2101),
- piwo (kod: 2203),
- wódka (kod: 2208; w tym przypadku zagrożeniem dla możliwości rozwoju eksportu może być istotnie obniżający się poziom importu tych towarów do Kanady);
- herbata (kod 0902; w tym przypadku zagrożeniem dla możliwości rozwoju eksportu może być niski i spadający poziom importu tych towarów do Kanady).

Poza w/w grupami towarowymi możliwości do rozszerzenia obecności polskich towarów rolno-spożywczych na kanadyjskim rynku upatrywać można także w grupach towarowych, które posiadają zauważalny poziom i/lub udział w kanadyjskim imporcie tych towarów, a w przypadku których na dzień dzisiejszy dostawy z Polski mają mniejsze znaczenie. W szczególności dotyczy to takich grup towarowych jak:

- maślanki, jogurty, kefiry (kod: 0403, dotyczy to zwłaszcza takich pozycji jak 040310 oraz 040390)
- wyroby cukiernicze (kod: 1905);
- wyroby cukiernicze nie zawierające kakao (kod: 1704),
- pszenica (kod: 1001; na potencjał w tym zakresie wskazuje gwałtownie rosnący w ostatnich latach import z Rumunii, jednak barierą dla możliwości rozwoju eksportu może być niski poziom importu tych towarów do Kanady),
- pozostałe przetwory spożywcze (kod 2106),
- filety rybne (kod: 0304), suszone i wędzone ryby (kod: 0305) oraz przetworzone ryby (kod:1604), dotyczy to głównie wędzonego łososia,
- sery i twarogi (kod: 0406),
- przetwory i konserwy mięsne (kod: 1602),
- karma dla zwierząt (kod: 2309),
- wody mineralne (kod: 2202),
- świeże jabłka (kod: 0808),
- sosy i przyprawy (kod: 2103),
- wyroby z prażonej kukurydzy, ryżu, płatki kukurydziane (kod: 1904, w tym przede wszystkim pozycje z 190410),

- zupy i buliony (kod: 2104),
- pozostałe zakonserwowane owoce i warzywa (kod: 2008),
- masło (kod: 0405, barierą dla możliwości rozwoju eksportu może być niski poziom importu tych towarów do Kanady).

Rozwój eksportu w/w towarów może być jednak problematyczny ze względu na silną konkurencję ze strony innych krajów-dostawców tych towarów (dotyczy to zwłaszcza dostaw z USA, które w zdecydowanej większości w/w towarów zajmują dominującą lub wręcz monopolistyczną (ponad 80% udziału) pozycję dostawcy. Zwiększenie więc udziału polskich towarów w imporcie wymagać będzie więc budowania korzystnych ofert ze strony polskich eksporterów tych towarów, a także konsekwentnej promocji tych towarów na rynku kanadyjskim (zarówno przez same firmy, jak i w formie rządowych programów promocji).

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

- mięsa i jadalnych podrobów z drobiu (kod: 0207, poza USA dostawy m.in. z Węgier i Francji),
- jaj ptasich, głównie kurzych, w skorupkach (kod: 0407, import zdominowany przez USA, ale w przeszłości odnotowano dostawy z Czech i Belgii),
- świeżych owoców takich jak truskawki, gruszki, maliny, porzeczki, jagody, aronia (kod: 0810; dostawy m.in. z Włoch i Hiszpanii).

W przypadku natomiast szeregu grup towarów rolno-spożywczych, których eksporterem na rynki zagraniczne jest Polska, rozwój eksportu tych towarów na rynek kanadyjski w praktyce może być niemożliwy ze względu na zbyt silną konkurencję, nieznaczny poziom dostaw do Kanady, brak otwarcia rynku lub ze względu na połączenie tych uwarunkowań. Taka sytuacja może mieć w przypadku:

- ziarna kukurydzy (kod: 1005; mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA jako dostawcy – 93% dostaw do Kanady w 2015 r.),
- wołowina mrożona lub schłodzona (kod 0201 i 0202; brak otwarcia rynku na dostawy z Polski, mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA, Australii, Nowej Zelandii czy Argentyny),
- kawa (kod 0901; mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA i krajów Ameryki Środkowej i Południowej),
- olej rzepakowy (kod: 1514; wyraźnie spadający poziom importu oraz mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA),
- nasiona rzepaku (kod: 1205; niski poziom importu oraz mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA),
- makuchy (kod: 2306; niski i spadający poziom importu oraz mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA),
- mięso i podroby solone, suszone i wędzone (kod: 0210, głównie wieprzowina; niski i spadający poziom importu oraz mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA).

Z kolei w przypadku szeregu innych grup towarowych – takich jak: miód naturalny (kod: 0409), świeża lub schłodzona kapusta, kalafior, kalarepa, kapusta włoska (kod: 0704), świeża lub schłodzona sałata i cykoria, (kod: 0705), świeże lub suszone orzechy laskowe, włoskie, migdały (kod: 0802), świeże lub suszone owoce cytrusowe (kod: 0802), pieprz, (kod: 0904), żyto (kod: 1002), jęczmień (kod: 1003), gluten pszenny (kod: 1109), szyszki chmielowe (kod: 1210) czy różne napoje fermentowane (kod: 2206) – dostawy z Polski są mało prawdopodobne, pomimo że te towary są ważną pozycją importową Kanady i/lub charakteryzują się wysoką dynamiką importu. Przyczyną tego jest fakt, iż w praktyce Polska nie eksportuje tych towarów na szeroką skalę.

Szczegółowe dane dotyczące importu poszczególnych grup towarów rolno-spożywczych do Kanady w latach 2011-2015 oraz polskich dostaw tych towarów do Kanady w w/w okresie zaprezentowane są w załączniku nr 2. Szczegółowe podsumowanie możliwości dostaw określonych grup tych towarów na rynek kanadyjski zaprezentowano natomiast w załączniku nr 5.

Opracował:
Michał Faleńczyk,

Akceptował
Rafał Pawlak