



Серед інших розвинених країн Канада відрізняється найвищою кількістю імпортованої продукції на душу населення. Канада імпортує продукцію з усіх частин світу. Експортери постійно і затято змагаються за місце на цьому ринковому просторі і тому Канаді ніколи не бракує споживчих товарів.

Як стати конкурентноспроможними:

- Створіть новий та привабливий товар, якого ще не було на ринку!
- Постачайте якісні товари за доступними цінами!
- Забезпечуйте вчасну доставку!



ПАМ'ЯТАЙТЕ!

■ На канадському ринку існує сильна конкуренція. Будь-яка неспроможність бездоганного обслуговування спричинить швидке звернення імпортера до інших постачальників.

■ Найбільш вагомими факторами надійної репутації — негайна відповідь (протягом 24 год.) на кожен запит, бажано факсом. Для відкладеної відповіді немає виправдань. Треба негайно повідомити, що у вас саме зараз немає необхідної інформації, вкажіть, коли вона буде, і надайте її вчасно у вказаний день.

■ Завжди тримайте включеним свій факсовий апарат. Експортер, який вимикає факсовий апарат при закритті офісу або який не поважає покупця, сприймається несерйозним у ставленні до співпраці з Канадою. Майте на увазі, що Канада поділяється на різні часові зони.

■ Поставки завжди повинні відповідати зразкам та розкладу, на основі яких було зроблено замовлення. Читайте періодичні торговельні видання та відвідайте торгові виставки і магазини роздрібної торгівлі в Канаді, щоб відчувати ринок.

■ Встановіть контакт з торговельними компаніями або агентствами імпорту — вони можуть бути надійним каналом для нових замовлень.

■ Найміть агента/імпортера, який буде представляти вас у Канаді. Випробуйте ринок у Торонто, він може дати вам добрі показники потенційного збуту в Канаді. Забезпечуйте гнучкість спілкування з вашим партнером стосовно мінімальних купівель, притаманних канадському ринку. Якщо у вас попросили ексклюзивне право на ваш товар, запропонуйте імпортеру внести поправки в контракт щодо мінімального рівня річних купівель.

■ Оформляйте всю кореспонденцію англійською мовою (або французькою в Квебеку) та надавайте інформацію про асортимент продукції та каталог цін, подаючи ціни франко-борт або вартість страхування і фрахт в американських або канадських доларах.

■ Заповніть та надішліть анкети Бюлетеня експортної компанії та Бюлетень товару КБСТ, це дозволить вам потрапити у банк даних КБСТ, який використовують канадські експортери.

Динаміка розвитку українсько-канадської торгівлі за 1996 рік (у млн. кан. дол.)

	1994	1995	1996
Експорт з України	17.6	17.3	16.4
Імпорт з України	7.9	46.3	36.6
Товарообіг	25.5	63.6	53.0

ЧАСОВІ ЗОНИ КАНАДИ



НАЙГОЛОВНІШІ СВЯТА КАНАДИ (на 1997 рік)

Новий рік	середа	1 січня
Велика П'ятниця	п'ятниця	28 березня
Великдень	неділя	30 березня
День Вікторії	понеділок	19 травня
Св. Івана Хрестителя (Квеб.)	вівторок	24 червня
День Канади	вівторок	1 липня
Свято громадянства	понеділок	4 серпня
День робітника	понеділок	1 вересня
День подяки	понеділок	13 жовтня
День пам'яті	вівторок	11 листопада
Різдво	четвер	25 грудня