



Konferencja Polska–Kanada

Nowe Możliwości Gospodarcze
i Partnerstwo Transatlantyckie

Greater
Toronto
Area
27. listopada
2025 r.

Konferencja Polska–Kanada: Nowe Możliwości Gospodarcze i Partnerstwo Transatlantyckie



Zadanie dofinansowane w ramach sprawowania opieki Senatu Rzeczypospolitej Polskiej nad Polonią i Polakami za granicą w 2025 roku.

The project is co-financed under the patronage of the Senate of the Republic of Poland in support of the Polish diaspora and Poles abroad in 2025.



Wprowadzenie

Konferencja „Poland–Canada Conference: New Economic Opportunities and Transatlantic Partnership” została zorganizowana w ramach projektu realizowanego przez Fundację Bliżej Polski we współpracy z Kanadyjsko-Polską Izbą Gospodarczą (Canada-Poland Chamber of Commerce), przy wsparciu środków Senatu Rzeczypospolitej Polskiej w ramach programu wspierania Polonii i Polaków za granicą. Konferencja „Poland–Canada Conference: New Economic Opportunities and Transatlantic Partnership” została dofinansowana w ramach sprawowania opieki Senatu RP nad Polonią i Polakami za granicą w 2025 roku Umowa nr. 127.2025.BP-5.

Projekt ma na celu wzmocnienie środowisk polonijnych w Kanadzie, promocję Polski jako wiarygodnego partnera gospodarczego oraz aktywizację przedsiębiorczości polonijnej w kontekście współpracy międzynarodowej.

Inicjatywa stanowi część długofalowych działań na rzecz budowania pozytywnego wizerunku Polski oraz zwiększania roli Polonii w rozwoju relacji gospodarczych między Polską a Kanadą.

Konferencja, która odbywa się w Toronto w listopadzie 2025 roku, gromadzi przedstawicieli środowisk gospodarczych, naukowych, medialnych oraz organizacji polonijnych. Jej celem jest stworzenie przestrzeni do dialogu i wymiany doświadczeń w zakresie inwestowania, przedsiębiorczości oraz współpracy ekonomicznej pomiędzy Polską a Kanadą.

Poniższe opracowanie ma na celu zwięźle przedstawić materiał merytoryczny, który ma służyć uczestnikom konferencji oraz innym zainteresowanym środowiskom jako praktyczne źródło wiedzy o aktualnych uwarunkowaniach współpracy gospodarczej między Polską a Kanadą. Podczas wydarzenia omawiane są zagadnienia dotyczące:

- uwarunkowań prawnych i podatkowych inwestowania w Polsce,
- możliwości współpracy gospodarczej między polskimi a kanadyjskimi podmiotami,
- roli Polonii w budowaniu relacji gospodarczych i wizerunku Polski na świecie,
- oraz nowych kierunków współpracy transatlantyckiej w obszarze innowacji, energii i rozwoju zrównoważonego.



Opracowanie powstało w ramach projektu realizowanego przez Fundację Blżej Polski we współpracy z Kanadyjsko-Polską Izbą Gospodarczą, ze środków Senatu Rzeczypospolitej Polskiej, i stanowi integralną część działań towarzyszących konferencji.

Niniejsze opracowanie ma charakter informacyjny i poglądowy. Zawarte w nim treści zostały przygotowane z należytą starannością, jednak nie stanowią porady prawnej, podatkowej ani finansowej, ani też oficjalnego stanowiska Organizatorów ani jednostki finansującej.

Informacje zawarte w raporcie mają charakter ogólny i służą wyłącznie celom edukacyjnym oraz popularyzatorskim.

Z uwagi na zmieniające się przepisy prawa oraz indywidualne uwarunkowania każdej działalności gospodarczej, każda decyzja inwestycyjna powinna być poprzedzona szczegółową analizą i konsultacją z wykwalifikowanym prawnikiem, doradcą podatkowym lub innym specjalistą. Autorzy i organizatorzy projektu nie ponoszą odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszym materiale.



SPIS TREŚCI

I. UMOWA CETA – PODSTAWA WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ POLSKA–KANADA	
1. Charakter i znaczenie umowy CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement)	str.4
2. Realne korzyści dla przedsiębiorstw kanadyjskich inwestujących w Polsce	str.5
3. Znaczenie CETA dla inwestycji i wymiany handlowej	str.7
4. Ochrona inwestorów w ramach CETA	str.8
5. Aktualny stan wdrożenia i perspektywy rozwoju współpracy	str.9
II. ASPEKTY PRAWNE INWESTOWANIA W POLSCE PRZEZ PODMIOTY Z KANADY	
1. Ramy prawne inwestowania w Polsce	str.12
2. Formy prowadzenia działalności gospodarczej	str.15
3. Procedury rejestracyjne i obowiązki formalne	str.21
4. Ograniczenia kapitałowe i sektorowe	str.25
III. ASPEKTY PODATKOWE I FINANSOWE DZIAŁALNOŚCI	
1. System podatkowy w Polsce – podstawowe zasady	str.29
2. Opodatkowanie podmiotów zagranicznych (w tym Zasady dotyczące zysków, dywidend i odsetek, oraz Umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania Polska–Kanada)	str.33
3. Zachęty i ulgi dla inwestorów (Polska Strefa Inwestycji (PSI), Ulgi podatkowe B+R, IP Box, preferencje regionalne, specjalne strefy ekonomiczne)	str.36
4. Księgowość i obowiązki sprawozdawcze inwestorów zagranicznych	str.39
5. Przepływy finansowe i regulacje walutowe	str.40
IV. OBSZARY I MOŻLIWOŚCI INWESTYCYJNE	
1. Polska gospodarka – stabilność i kierunki rozwoju	str.43
2. Kluczowe sektory dla inwestorów z Kanady	str.45
V. ROLA POLONII I ORGANIZACJI GOSPODARCZYCH	
1. Polonia biznesowa w Kanadzie – potencjał i znaczenie	str.48
2. Polonia jako pomost gospodarczy i wizerunkowy	str.48
3. Działalność Kanadyjsko-Polskiej Izby Gospodarczej (CPCC)	str.49
4. Rola Fundacji Bliżej Polski w rozwoju relacji gospodarczych	str.50



I. UMOWA CETA – PODSTAWA WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ POLSKA–KANADA

1. Charakter i znaczenie umowy CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement)

Umowa gospodarczo-handlowa CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) między Unią Europejską a Kanadą stanowi jeden z najważniejszych instrumentów współczesnej współpracy transatlantyckiej. Została podpisana w 2016 roku i tymczasowo weszła w życie w 2017 roku, po uzyskaniu zgody Parlamentu Europejskiego i Parlamentu Kanady.

Dla Polski – jako państwa członkowskiego Unii Europejskiej – CETA tworzy ramy prawne i instytucjonalne, które ułatwiają dostęp do rynku kanadyjskiego oraz zapewniają ochronę inwestycji i transparentność regulacyjną w relacjach gospodarczych z Kanadą.

Umowa CETA tworzy również stabilne ramy ochrony inwestycji, gwarantując niedyskryminacyjne traktowanie podmiotów zagranicznych i zapewniając im możliwość korzystania z międzynarodowego systemu rozstrzygania sporów inwestycyjnych (Investment Court System – ICS).

Rozwiązanie to ma na celu zwiększenie zaufania inwestorów i zapewnienie równości stron w relacjach gospodarczych.

Podsumowując, CETA stanowi fundament współczesnych relacji gospodarczych między Kanadą a Polską, oparty na zasadach wolnego handlu, wzajemnego zaufania i przewidywalności prawa.

Jest to instrument, który nie tylko znosi bariery celne, ale również promuje wspólne wartości – otwartość, przejrzystość i partnerstwo ekonomiczne, stanowiąc solidną podstawę dla rozwoju inwestycji i współpracy gospodarczej w kolejnych latach.



2. Realne korzyści dla przedsiębiorstw kanadyjskich inwestujących w Polsce

Umowa CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) przyniosła wymierne korzyści zarówno dla przedsiębiorców z Kanady, jak i z państw członkowskich Unii Europejskiej, w tym z Polski. W odróżnieniu od tradycyjnych porozumień handlowych, CETA ma charakter kompleksowy, obejmując nie tylko zniesienie celi, ale również uproszczenie procedur administracyjnych, liberalizację usług oraz ułatwienia w przepływie inwestycji i pracowników wysoko wykwalifikowanych.

Korzyści dla przedsiębiorstw kanadyjskich:

Dostęp do jednolitego rynku Unii Europejskiej – CETA otwiera przed firmami kanadyjskimi dostęp do rynku liczącego ponad 440 milionów konsumentów, działającego w ramach wspólnego systemu regulacyjnego.

Zniesienie barier celnych – niemal 98% cel na towary przemysłowe i rolno-spożywcze zostało zniesionych, co znacząco obniża koszty eksportu i zwiększa konkurencyjność produktów kanadyjskich w Europie.

Ułatwienia w sektorze usług – CETA liberalizuje handel usługami, m.in. w obszarze finansów, transportu, IT i doradztwa, co umożliwi kanadyjskim firmom świadczenie usług na terytorium państw UE bez konieczności zakładania lokalnej spółki.

Dostęp do zamówień publicznych – Kanada po raz pierwszy otworzyła rynek zamówień publicznych dla zagranicznych dostawców na wszystkich szczeblach (federalnym, prowincjonalnym i lokalnym). Dzięki zasadzie wzajemności również przedsiębiorcy kanadyjscy mogą ubiegać się o kontrakty publiczne w Unii.

Zwiększona ochrona inwestycji – system rozstrzygania sporów inwestycyjnych (Investment Court System – ICS) gwarantuje transparentność i



bezpieczeństwo inwestycji w UE. Zapisy odnoszące się do ICS są wyłączone z tymczasowego stosowania, wejdą w życie po pełnej ratyfikacji przez wszystkie kraje UE.

Przydatne źródła informacji do zastosowania w konkretnych przypadkach

- Tekst umowy CETA (pełny dokument)
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A22017A0114%2801%29>
- Streszczenie CETA – Chapter by Chapter / Rozdział po rozdziale https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement/ceta-chapter-chapter_en?utm_source=chatgpt.com
- Podsumowanie CETA – Government of Canada – CETA Summary
<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/index.aspx>
- EU Export Helpdesk Access2Markets
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/ceta>
- Przewodnik dla kanadyjskich firm o CETA
<https://www.tradecommissioner.gc.ca/ceta-aecg/index.aspx>
- <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/guide.aspx>
- Przewodnik CETA Komisji Europejskiej „Guide to CETA for EU Businesses”
https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_15606_2.pdf
- Regulacje, ochrona inwestorów i mechanizm ICS – EU Investment Court System
https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/investment-court-system_en
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A22017A0114%2801%29#d1e2688-1-1>
[https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2017\)599342](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2017)599342)



3. Znaczenie CETA dla inwestycji i wymiany handlowej

Umowa CETA znacząco wpłynęła na wzrost wymiany handlowej między UE a Kanadą – zarówno w obszarze towarów, jak i usług.

- Między rokiem 2016 a 2024 handel towarami i usługami wzrósł łącznie o około 72 %. [\(ŹRÓDŁO\)](#)
- Handel towarami (EU ↔ Kanada) wzrósł o około 65 %, a handel usługami aż o ~90 % w tym samym okresie. [\(ŹRÓDŁO\)](#)
- W 2023 bilateralny handel towarami osiągnął wartość równowartości ~126 mld CAD (ok. 76 mld EUR), co stanowi wzrost o 65 % względem poziomów sprzed wejścia CETA w życie. [\(ŹRÓDŁO\)](#)
- Ocena ex-post CETA przewiduje, że umowa generuje roczny dodatek do PKB UE w wysokości ok. 3,2 mld EUR dzięki usprawnieniom handlowym i redukcji barier. [\(ŹRÓDŁO\)](#)

Dla inwestorów znaczenie tej umowy polega na zwiększeniu przewidywalności regulacyjnej i spójności prawnej między systemami UE i Kanady, obniżeniu kosztów transakcyjnych, rozszerzeniu dostępu do rynków usługowych i zamówień publicznych oraz pobudzeniu wymiany gospodarczej, co tworzy nowe możliwości handlowe i inwestycyjne.



4. Ochrona inwestorów w ramach CETA

Ochrona inwestorów stanowi jeden z najważniejszych filarów umowy CETA. Celem jej zapisów jest zapewnienie, aby inwestorzy z Kanady i Unii Europejskiej – w tym z Polski – byli traktowani w sposób sprawiedliwy, równy i niedyskryminujący. W porównaniu z wcześniejszymi umowami inwestycyjnymi, CETA wprowadza nowoczesny i przejrzysty model rozstrzygania sporów inwestycyjnych – tzw. Investment Court System (ICS), czyli system sądu inwestycyjnego.

Mechanizm ICS po pełnej ratyfikacji, zastąpi tradycyjne arbitraże inwestycyjne (ISDS) i opierać się będzie na stałym, niezależnym trybunale, powołanym wspólnie przez Unię Europejską i Kanadę. Trybunał ten będzie rozpoznawał skargi inwestorów, którzy twierdzą, że działania państwa – np. zmiana prawa, decyzja administracyjna lub nieuzasadnione ograniczenie działalności – naruszy ich prawa wynikające z umowy CETA. Celem ICS jest zwiększenie przejrzystości, przewidywalności i zaufania do procedur ochrony inwestycji.

CETA gwarantuje inwestorom m.in.:

- niedyskryminacyjne traktowanie (zasada narodowego traktowania i klauzula największego uprzywilejowania),
- ochronę przed wyłączeniem bez odpowiedniego odszkodowania,
- prawo do uczciwego i równego traktowania przez władze publiczne,
- przejrzystość procedur i dostęp do niezależnego systemu rozstrzygania sporów.

Ważnym elementem jest również obowiązek publikowania przez państwa wszelkich przepisów, regulacji i decyzji mających wpływ na inwestorów zagranicznych, co wzmacnia przejrzystość i ogranicza ryzyko arbitralnych działań administracyjnych.

Źródła i materiały pomocnicze

- Tekst prawny i rozdział o ochronie inwestycji (CETA, Rozdział 8)
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A22017A0114%2801%29#d1e2688-1-1>
- Opis systemu Investment Court System (ICS)



https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/investment-court-system_en

- Analiza Parlamentu Europejskiego – CETA and Investment Protection
[https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2017\)599342](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2017)599342)
- UNCTAD Investment Policy Hub – baza umów inwestycyjnych (CETA)
<https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/5413/download>
- OECD Investment Policy Reviews – Canada / EU
<https://www.oecd.org/investment/>
- European Parliamentary Research Service (EPRS) – analizy i raporty o CETA
<https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/search.html?query=CETA+investment>

5. Aktualny stan wdrożenia i perspektywy rozwoju współpracy

Umowa CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) obowiązuje tymczasowo od 21 września 2017 roku. Oznacza to, że zdecydowana większość jej postanowień – dotyczących handlu towarami, usługami, zamówień publicznych i dostępu do rynku – już funkcjonuje w praktyce. Pełne wejście umowy w życie nastąpi jednak dopiero po zakończeniu procesu ratyfikacji przez wszystkie państwa członkowskie Unii Europejskiej.

Do 2025 roku CETA została ratyfikowana przez 17 z 27 państw UE, a w kilku krajach procedury krajowe są w toku. W Polsce ratyfikacja formalna pozostaje zawieszona, jednak umowa jest stosowana tymczasowo, co oznacza, że inwestorzy i przedsiębiorcy mogą korzystać z większości jej mechanizmów i przywilejów.

Według danych Komisji Europejskiej i rządu Kanady, siedem lat po rozpoczęciu obowiązywania umowy CETA handel między Unią Europejską a Kanadą wykazuje stałą tendencję wzrostową.

W latach 2017–2024:

- wymiana towarowa między UE a Kanadą wzrosła o około 65%,
- handel usługami wzrósł o blisko 90%



- łączna wartość wymiany handlowej w 2023 roku przekroczyła 76 mld euro (ok. 126 mld CAD),
- wykorzystanie preferencji celnych CETA przez kanadyjskich eksporterów wyniosło ok. 65%, a przez unijnych eksporterów ok. 59%,
- wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych między stronami wzrosła o ponad 20% względem poziomu sprzed 2017 roku.

Źródła:

- <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/eu-canada-trade/>
- <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/2024-11-05-joint-report-rapport-conjoint.aspx>
- <https://carleton.ca/tradenetwork/research-publications/ceta-ratification-tracker/>
- <https://international.canada.ca/en/global-affairs/corporate/transparency/reports-publications/chief-economist/impacts/2022-09-ceta-trade-benefits>

W perspektywie najbliższych lat umowa CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) ma potencjał dalszego pogłębiania współpracy gospodarczej między Kanadą a Polską – zarówno w zakresie wymiany handlowej, jak i bezpośrednich inwestycji. Wraz z postępującą transformacją energetyczną i cyfrową rośnie znaczenie obszarów, w których współpraca ta może nabrać nowego, strategicznego wymiaru.

Najbardziej obiecujące kierunki rozwoju obejmują przede wszystkim energetykę odnawialną i technologie środowiskowe, gdzie rosnące zapotrzebowanie na zielone rozwiązania oraz czystą energię otwiera przestrzeń dla wspólnych projektów inwestycyjnych i technologicznych. Coraz większe znaczenie odgrywa również branża IT i sektor usług cyfrowych, w których liberalizacja handlu usługami oraz wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych sprzyjają współpracy między firmami technologicznymi z Polski i Kanady.

Kolejnym obszarem o dużym potencjale rozwoju jest przemysł farmaceutyczny, biotechnologiczny oraz produkcja żywności wysokiej jakości, gdzie CETA ułatwia proces certyfikacji produktów, eksport oraz ochronę oznaczeń geograficznych. Dla polskich producentów żywności ekologicznej i regionalnej oznacza to



możliwość skuteczniejszego wejścia na rynek kanadyjski z zachowaniem ochrony pochodzenia produktów.

Ważnym elementem współpracy gospodarczej są również projekty infrastrukturalne i zamówienia publiczne. Na mocy umowy CETA obowiązuje zasada wzajemnego dostępu do rynków zamówień publicznych na wszystkich szczeblach – federalnym, prowincjonalnym i lokalnym. Otwiera to kanadyjskim firmom możliwość uczestniczenia w przetargach publicznych w Polsce, a polskim przedsiębiorstwom – w projektach realizowanych w Kanadzie.

Coraz większe znaczenie mają także wspólne przedsięwzięcia badawczo-rozwojowe (B+R) realizowane w ramach programów Unii Europejskiej oraz kanadyjskich agencji innowacji. Współpraca w dziedzinie innowacji, energii, technologii cyfrowych i rozwoju zrównoważonego może stać się jednym z kluczowych filarów nowego etapu relacji gospodarczych między Polską a Kanadą.

Z punktu widzenia inwestorów, dalsza ratyfikacja CETA przez wszystkie państwa członkowskie Unii Europejskiej będzie miała kluczowe znaczenie dla zwiększenia stabilności prawnej i wzmocnienia mechanizmu ochrony inwestycji (Investment Court System – ICS). Pełne wdrożenie umowy umożliwi skuteczniejsze egzekwowanie jej postanowień, poprawi przewidywalność regulacyjną i zwiększy atrakcyjność inwestycyjną Polski w oczach kapitału kanadyjskiego.

CETA stanowi także punkt odniesienia dla kolejnych porozumień gospodarczych Unii Europejskiej z partnerami transatlantyckimi. W dłuższej perspektywie może stać się fundamentem pogłębionej współpracy ekonomicznej, opartej na wspólnych wartościach, wysokich standardach regulacyjnych i wzajemnym zaufaniu. Dla Polski i Kanady oznacza to nie tylko wzrost obrotów handlowych, lecz także rozwój partnerskich relacji gospodarczych w duchu zrównoważonego rozwoju i innowacyjności.



II. ASPEKTY PRAWNE INWESTOWANIA W POLSCE PRZEZ PODMIOTY Z KANADY

1. Ramy prawne inwestowania w Polsce

Polska należy do grona największych i najbardziej dynamicznych gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej. Jest szóstym co do wielkości rynkiem w Unii Europejskiej, liczącym ponad 38 milionów konsumentów, i stanowi kluczowe centrum produkcyjno-logistyczne dla firm działających na rynku europejskim.

W 2024 roku Polska zajęła 42. miejsce na świecie w rankingu Index of Economic Freedom opracowanym przez Heritage Foundation, utrzymując stabilny poziom wśród krajów o „umiarkowanie wysokiej wolności gospodarczej”. W klasyfikacji Banku Światowego Ease of Doing Business (ostatnia edycja 2020) Polska zajęła 40. miejsce spośród 190 państw, notując bardzo dobre wyniki w obszarach rejestracji działalności, dostępu do kredytu oraz ochrony inwestorów mniejszościowych.

Z kolei raport OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index 2023 wskazuje, że Polska pozostaje krajem o niskim poziomie ograniczeń dla inwestycji zagranicznych, zbliżonym do średniej państw Unii Europejskiej.

Podstawową zasadą obowiązującą w Polsce jest równe traktowanie inwestorów krajowych i zagranicznych. Inwestorzy spoza Unii Europejskiej, w tym z Kanady, mogą prowadzić działalność gospodarczą w Polsce na zasadzie pełnej wzajemności, z poszanowaniem polskiego porządku prawnego.

Definicję inwestora i przedsiębiorcy zagranicznego określa ustawa o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. 2022 poz. 470).



Zgodnie z jej przepisami:

- przedsiębiorcą zagranicznym, jest osoba fizyczna lub prawna mająca siedzibę poza terytorium Polski, prowadząca działalność gospodarczą za granicą,
- osobą zagraniczną, jest każda osoba fizyczna niemająca obywatelstwa polskiego, a także osoba prawna z siedzibą poza Polską.

Umowa CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), omówiona w poprzednim rozdziale, zapewnia inwestorom z Kanady szeroki zakres ochrony oraz zasadę traktowania narodowego (National Treatment). Oznacza to, że kanadyjscy inwestorzy w Polsce są traktowani na równi z inwestorami krajowymi – zarówno w zakresie dostępu do rynku, jak i w odniesieniu do regulacji administracyjnych, podatkowych czy proceduralnych.

W praktyce umowa CETA wprowadza dla inwestorów kanadyjskich w Polsce takie same warunki funkcjonowania, jakie obowiązują inwestorów unijnych. Jednocześnie zapewnia możliwość korzystania z unijnych instrumentów wsparcia – w tym funduszy inwestycyjnych, programów B+R czy grantów na rozwój innowacji.

Dlatego też omawiając Działalność inwestorów zagranicznych – w tym kanadyjskich – w Polsce opiera się na takich samych podstawach prawnych, jak działalność innych podmiotów zagranicznych. W praktyce oznacza to, że przepisy stosowane do firm z Kanady są identyczne jak wobec inwestorów z innych państw spoza Unii Europejskiej i Europejskiego Obszaru Gospodarczego, z pewnymi wyjątkami wynikającymi z postanowień umowy CETA.

Podstawowy akt prawny, który wyznacza ramy prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, to ustawa – Prawo przedsiębiorców z dnia 6 marca 2018 r. Ustawa ta formułuje fundamentalne zasady, takie jak swoboda działalności gospodarczej, równe traktowanie przedsiębiorców oraz pewność prawa. Wprowadza również obowiązek działania w sposób zgodny z zasadami uczciwej konkurencji i poszanowania dobrych obyczajów w obrocie gospodarczym.



Dla inwestorów z Kanady, którzy decydują się na utworzenie spółki lub oddziału w Polsce, kluczowe znaczenie ma Kodeks spółek handlowych (KSH). To on określa formy organizacyjno-prawne, w jakich można prowadzić działalność (np. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna), a także reguluje kwestie związane z organami spółki, kapitałem zakładowym, odpowiedzialnością wspólników oraz trybem rejestracji i likwidacji.

Warto podkreślić, że spółka z o.o. jest najczęściej wybieraną formą działalności przez inwestorów zagranicznych, w tym kanadyjskich – ze względu na elastyczność, ograniczoną odpowiedzialność i prosty proces założenia.

Rejestracja każdej spółki lub oddziału w Polsce wymaga wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego (KRS). KRS jest centralną bazą danych prowadzoną przez sądy rejestrowe, która potwierdza istnienie podmiotów gospodarczych, ich skład organów, kapitał oraz adres siedziby. Wpis do rejestru jest warunkiem uzyskania osobowości prawnej i rozpoczęcia działalności.

Kolejnym istotnym elementem otoczenia prawnego jest ustawa o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium RP. Reguluje ona m.in. warunki tworzenia oddziałów i przedstawicielstw przedsiębiorców zagranicznych, sposób ich rejestracji, zakres działalności oraz obowiązki wobec administracji publicznej. Na jej podstawie przedsiębiorca kanadyjski może prowadzić działalność poprzez zarejestrowany oddział, który ma pełne prawo do prowadzenia operacji gospodarczych na terytorium Polski.

Istotne znaczenie mają również przepisy ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców, która wprowadza zasadę, że inwestorzy spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego – w tym z Kanady – mogą nabywać nieruchomości po uzyskaniu zezwolenia Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji. Od tej zasady istnieją jednak liczne wyjątki, np. w przypadku nabywania lokali użytkowych lub gdy inwestycja realizowana jest przez spółkę zarejestrowaną w Polsce.



Z punktu widzenia ochrony konkurencji i bezpieczeństwa obrotu, zastosowanie ma ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów, która przewiduje obowiązek zgłaszania koncentracji kapitału (np. przejęć, fuzji) do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK). Ma to znaczenie szczególnie w przypadku dużych transakcji z udziałem inwestorów zagranicznych.

Inwestorzy kanadyjscy mogą również korzystać z preferencji i ulg przewidzianych w ustawie o wspieraniu nowych inwestycji, w tym z przywilejów wynikających z programu Polska Strefa Inwestycji (PSI), który umożliwia uzyskanie zwolnień podatkowych nawet do 15 lat w zależności od regionu i charakteru przedsięwzięcia.

2. Formy prowadzenia działalności gospodarczej

Polski system prawny przewiduje wiele form prowadzenia działalności gospodarczej – od najprostszych jednoosobowych działalności po rozbudowane struktury korporacyjne. Wybór odpowiedniej formy zależy od celu inwestora, skali działalności, planowanego modelu zarządzania oraz od stopnia ochrony majątku, jakiego oczekuje.

W tym podrozdziale omówiono wszystkie główne formy prawne dostępne w Polsce – od działalności indywidualnej, przez spółki osobowe i kapitałowe, aż po alternatywne struktury, takie jak fundacje, fundusze inwestycyjne i przedstawicielstwa zagraniczne. W dalszej części opracowania skoncentrujemy się na spółkach kapitałowych, które są najbardziej efektywne i dostosowane do potrzeb inwestorów zagranicznych, w tym kanadyjskich.

2.1. Jednoosobowa działalność gospodarcza (JDG)

W polskim systemie prawnym najprostszą formą prowadzenia działalności jest jednoosobowa działalność gospodarcza (JDG), rejestrowana w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG). Jest przeznaczona dla osób fizycznych prowadzących samodzielnie niewielką działalność – usługową, doradczą, specjalistyczną lub rzemieślniczą.



Dla obywateli Kanady możliwość założenia JDG jest ograniczona. Mogą ją prowadzić jedynie osoby posiadające: zezwolenie na pobyt stały, rezydenta długoterminowego UE lub właściwe zezwolenie na pobyt czasowy z dostępem do rynku pracy/na JDG.

JDG – podstawowe cechy:

- brak wymogu kapitału zakładowego,
- pełna osobista odpowiedzialność całym majątkiem,
- prosta rejestracja online (CEIDG),
- obowiązek opłacania składek ZUS i podatku dochodowego (skala, liniowy lub ryczałt),
- możliwość świadczenia usług transgranicznie w UE.

Dla kanadyjskich specjalistów (np. kontraktorów IT, inżynierów, tłumaczy, konsultantów) JDG może być tanim i prostym sposobem wejścia na polski rynek, ale wymaga osobistej rezydencji podatkowej i obecności w Polsce.

2.2. Spółki osobowe

Spółki osobowe stanowią formę pośrednią między działalnością indywidualną a spółkami kapitałowymi.

W polskim prawie funkcjonują cztery podstawowe typy spółek osobowych:

- spółka jawna (sp.j.),
- spółka partnerska (sp.p.),
- spółka komandytowa (sp.k.),
- spółka komandytowo-akcyjna (S.K.A.).

Często wybraną formą przez inwestorów jest spółka komandytowa, w której co najmniej jeden wspólnik (komplementariusz) odpowiada całym majątkiem, a drugi (komandytariusz) tylko do wysokości wkładu. Popularnym rozwiązaniem jest model „spółka z o.o. spółka komandytowa”, gdzie spółka z o.o. pełni rolę komplementariusza (odpowiedzialnego), a inwestor – komandytariusza (kapitałowego). Pozwala to połączyć elastyczność spółki osobowej z ograniczeniem odpowiedzialności.



Spółki osobowe rejestrowane są w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS) i zobowiązane do prowadzenia pełnej księgowości. Co do zasady, podlegają opodatkowaniu podatkiem CIT a dochody wspólników – dodatkowo PIT lub CIT w zależności od ich statusu podatkowego.

2.3. Spółki kapitałowe

Najczęściej wybieraną formą działalności przez inwestorów zagranicznych – w tym kanadyjskich – są spółki kapitałowe, które oferują wyraźne rozdzielenie majątku spółki od majątku wspólników oraz wysoki poziom ochrony prawnej i biznesowej.

Do spółek kapitałowych należą:

- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.),
- spółka akcyjna (S.A.),
- prosta spółka akcyjna (P.S.A.) – relatywnie nowa forma wprowadzona w 2021 r.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.)

Najpopularniejsza forma dla inwestorów zagranicznych.

- Minimalny kapitał zakładowy: 5 000 zł.
- Osobowość prawna – wspólnicy nie odpowiadają za zobowiązania spółki.
- Możliwość pełnej rejestracji online z użyciem podpisu elektronicznego.
- Może być jednoosobowa (100% udziałów w rękach jednego inwestora).
- Może prowadzić pełną działalność gospodarczą, zatrudniać, posiadać nieruchomości, zakładać oddziały.

Dzięki elastyczności i niskiemu kapitałowi, sp. z o.o. stanowi podstawowy wehikuł dla inwestorów indywidualnych i korporacyjnych.

Spółka akcyjna (S.A.)

Forma dedykowana dużym przedsiębiorstwom.

- Minimalny kapitał: 100 000 zł.
- Możliwość emisji akcji, pozyskiwania kapitału od inwestorów prywatnych i publicznych.
- Konieczność posiadania rady nadzorczej i walnego zgromadzenia.
- Wymagana pełna księgowość, audyt i rejestracja w KRS.



S.A. jest odpowiednia dla dużych projektów inwestycyjnych, spółek joint venture, wehikułów holdingowych i przedsięwzięć planujących wejście na giełdę (GPW lub NewConnect).

Prosta Spółka Akcyjna (P.S.A.)

Wprowadzona w 2021 r., P.S.A. jest nowoczesną, elastyczną formą spółki kapitałowej, stworzoną z myślą o startupach i inwestorach innowacyjnych.

- Minimalny kapitał zakładowy: 1 zł.
- Akcje mogą być elektroniczne, łatwe do przenoszenia i obejmowania przez inwestorów.
- Możliwość zdalnego zawiązania i zarządzania.
- Elastyczna struktura zarządu – może działać bez rady nadzorczej.

Dla kanadyjskich startupów technologicznych P.S.A. może stanowić atrakcyjne narzędzie wejścia na rynek UE przy minimalnych kosztach i ograniczonym ryzyku.

2.4. Inne formy prowadzenia działalności i struktury prawne

Poza wymienionymi powyżej, w Polsce istnieją również inne formy prawne, które mogą być wykorzystane w zależności od celu inwestora lub charakteru działalności.

Fundacje i stowarzyszenia

- Fundacja – może być założona przez osobę fizyczną lub prawną (także cudzoziemca). Działa non-profit, ale może prowadzić działalność gospodarczą, jeśli służy celom statutowym (np. wspieranie nauki, kultury, CSR).
- Stowarzyszenie – zrzeszenie osób działających wspólnie dla określonego celu społecznego; może również prowadzić działalność odpłatną lub gospodarczą w ograniczonym zakresie.

Fundacje są często wykorzystywane przez inwestorów zagranicznych jako narzędzia CSR, działalności charytatywnej, promocyjnej lub edukacyjnej.

Oddziały i przedstawicielstwa przedsiębiorstw zagranicznych



- Oddział przedsiębiorcy zagranicznego – część zagranicznego przedsiębiorstwa działająca w Polsce. Nie ma osobowości prawnej, ale może prowadzić działalność gospodarczą w zakresie tożsamym z działalnością macierzystej spółki.
- Przedstawicielstwo – może prowadzić wyłącznie działalność promocyjną i reklamową.

Zarówno Oddział przedsiębiorcy zagranicznego jak i Przedstawicielstwo są rejestrowane w KRS i często stanowią pierwszy etap wejścia na rynek polski.

Fundusze inwestycyjne

Polskie prawo przewiduje istnienie funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych (TFI).

FIZ (Fundusz Inwestycyjny Zamknięty) – fundusz o ograniczonym dostępie, przeznaczony dla inwestorów profesjonalnych; może inwestować w nieruchomości, udziały, spółki prywatne.

FIZAN (Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych) – specjalna forma FIZ pozwalająca inwestować w aktywa niepubliczne, często wykorzystywana jako wehikuł holdingowy lub inwestycyjny przez zagraniczne fundusze private equity.

FIZ/FIZAN oferują korzystne mechanizmy podatkowe i wysoką elastyczność strukturalną, mogą stanowić narzędzie dla inwestorów instytucjonalnych z Kanady lokujących kapitał w Europie Środkowej.

Spółdzielnie – Spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem osób (fizycznych lub prawnych) działającym w celu prowadzenia wspólnej działalności gospodarczej.

Posiada osobowość prawną i może prowadzić działalność w praktycznie każdym sektorze – mieszkaniowym, rolniczym, usługowym, finansowym (np. spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe – SKOK).



Działa na zasadzie równości członków i podziału nadwyżki bilansowej proporcjonalnie do ich udziału w działalności.

Uczelnie, instytuty i jednostki naukowe – Uczelnie wyższe, instytuty badawcze, instytuty PAN oraz inne jednostki naukowe posiadają osobowość prawną i mogą prowadzić działalność gospodarczą, jeżeli służy ona celom naukowym, badawczym lub wdrożeniowym.

Współpraca z nimi może być dla kanadyjskich inwestorów korzystna w ramach transferu technologii, centrów R&D i projektów innowacyjnych.

Spółdzielnie europejskie (SCE) i europejskie formy prawne – Polskie prawo dopuszcza także funkcjonowanie podmiotów europejskiego prawa spółek, takich jak:

- Societas Europaea (SE) – europejska spółka akcyjna, mogąca przenosić siedzibę pomiędzy krajami UE bez likwidacji.
- Societas Cooperativa Europaea (SCE) – europejska spółdzielnia.
- Europejskie Ugrupowanie Interesów Gospodarczych (EUIG) – forma współpracy gospodarczej przedsiębiorców z różnych państw UE, bez potrzeby tworzenia klasycznej spółki.

Te formy mają pełną osobowość prawną i są szczególnie interesujące dla inwestorów międzynarodowych, którzy chcą prowadzić działalność w wielu krajach UE w jednolitej strukturze.

Związki gospodarcze i izby handlowe – Związki przedsiębiorców, izby gospodarcze czy izby przemysłowo-handlowe również mają osobowość prawną.

Nie działają dla zysku, ale mogą prowadzić działalność gospodarczą pomocniczo – np. szkoleniową, doradczą, wydawniczą.



3. Procedury rejestracyjne i obowiązki formalne

Proces rozpoczęcia działalności gospodarczej w Polsce ma charakter sformalizowany, ale jednocześnie przejrzysty i bezpieczny. Oparty jest na zasadzie jawności obrotu gospodarczego oraz centralnej rejestracji podmiotów w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS), co zapewnia wysoki poziom transparentności i ochrony zarówno inwestorów, jak i kontrahentów.

W przypadku inwestorów kanadyjskich, którzy planują działalność w formie spółki kapitałowej (sp. z o.o., S.A., P.S.A.), właściwe przygotowanie procesu rejestracyjnego lub przejęcie już istniejącego podmiotu ma kluczowe znaczenie dla efektywnego i bezpiecznego wejścia na rynek polski.

3.1. Rejestracja spółek w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS)

Wszystkie spółki prawa handlowego w Polsce – zarówno osobowe, jak i kapitałowe – muszą być wpisane do Krajowego Rejestru Sądowego (KRS), który jest prowadzony przez sądy gospodarcze.

Wpis do KRS jest warunkiem uzyskania osobowości prawnej i umożliwia rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Rejestracja odbywa się obecnie wyłącznie w formie elektronicznej – poprzez system:

- Portal Rejestrów Sądowych (PRS) – dla spółek zakładanych w trybie indywidualnym, z własnym aktem notarialnym, lub
- System S24 – dla spółek rejestrowanych na podstawie gotowego wzorca umowy (dostępny dla sp. z o.o., sp.j., P.S.A.).

Wniosek o wpis do KRS obejmuje m.in.:

- umowę spółki (w formie aktu notarialnego lub elektronicznego wzorca),
- dane wspólników, członków organów i siedzibę,
- wysokość kapitału zakładowego,
- oświadczenie o wniesieniu wkładów,
- listę wspólników / akcjonariuszy,
- adresy do doręczeń członków organów.



Po zatwierdzeniu wniosku przez sąd, spółka automatycznie otrzymuje numery REGON, NIP, a także zostaje zgłoszona do Centralnego Rejestru Beneficjentów Rzeczywistych (CRBR).

3.2. Rola notariusza

W przypadku większości spółek (poza tymi zakładanymi w trybie S24), umowa spółki musi zostać zawarta w formie aktu notarialnego.

Notariusz potwierdza tożsamość wspólników, sprawdza zgodność treści z przepisami prawa i poświadcza datę zawiązania spółki.

Jest to element zwiększający bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, ponieważ notariusz pełni funkcję kontrolną, a każdy akt notarialny jest przechowywany w systemie elektronicznym i ma moc dokumentu urzędowego.

W praktyce dla inwestorów zagranicznych (w tym z Kanady) większość kancelarii notarialnych i kancelarii prawnych oferuje pełną obsługę rejestracyjną zdalnie – na podstawie pełnomocnictwa z podpisem notarialnym i klauzulą apostille.

3.3. Zakup gotowych spółek

Dla inwestorów zagranicznych jednym z rozwiązań jest również nabycie tzw. shelf company – czyli spółki już zarejestrowanej, posiadającej numer KRS, NIP i REGON, ale dotychczas nieprowadzącej działalności gospodarczej.

Takie spółki są przygotowane przez wyspecjalizowane kancelarie prawne i doradcze, które zajmują się ich rejestracją i późniejszą sprzedażą.

Zakup shelf company pozwala:

- rozpocząć działalność natychmiast po transakcji,
- uniknąć oczekiwania na rejestrację sądową (która może potrwać kilka-kilkanaście dni),
- zapewnić pełną zgodność z wymogami prawa (spółki posiadają aktualne dokumenty, czystą historię i często minimalny kapitał wpłacony).



Przeniesienie udziałów w takiej spółce następuje w formie aktu notarialnego lub zawiadomienia o zmianie wspólników, a następnie aktualizuje się dane w KRS i CRBR. W praktyce cały proces – od zakupu spółki do rozpoczęcia działalności – może zająć 1–2 dni robocze.

Analogicznie funkcjonuje rynek spółek celowych (SPV – Special Purpose Vehicle), które tworzy się w celu realizacji konkretnego przedsięwzięcia (np. projektu deweloperskiego, inwestycji infrastrukturalnej, nabycia nieruchomości lub udziałów w innej spółce).

SPV to forma szczególnie popularna w strukturach inwestycyjnych z udziałem funduszy lub wehikułów zagranicznych (np. FIZAN, private equity).

W Polsce działają liczne kancelarie i doradcy wyspecjalizowani w zakładaniu i sprzedaży SPV, oferujący kompleksową obsługę korporacyjną, notarialną i księgową.

Cały obrót tego typu spółkami jest ściśle sformalizowany, ale dzięki temu bezpieczny i transparentny – wszystkie zmiany właścicielskie są jawne w KRS, notarialnie poświadczone i publicznie dostępne.

3.4. Wymogi identyfikacyjne i ewidencyjne

Każdy nowy podmiot gospodarczy w Polsce – niezależnie od formy – uzyskuje automatycznie:

1. NIP (Numer Identyfikacji Podatkowej) – nadawany przez urząd skarbowy,
2. REGON (numer statystyczny) – nadawany przez Główny Urząd Statystyczny,
3. numer KRS – w przypadku spółek,
4. konto w Centralnym Rejestrze Beneficjentów Rzeczywistych (CRBR) – w którym ujawnia się dane właścicieli faktycznych. Zgłoszenie beneficjentów rzeczywistych do CRBR jest obowiązkowe w terminie 7 dni od wpisu spółki do KRS



3.5. Obowiązki po rejestracji

Po dokonaniu wpisu do KRS spółka ma obowiązek:

- otworzyć rachunek bankowy (w walucie PLN lub wielowalutowy),
- zgłosić się jako podatnik VAT (jeśli planuje działalność opodatkowaną),
- zawrzeć umowy o prowadzenie księgowości lub wdrożyć własny system rachunkowy,
- zgłosić członków zarządu do ubezpieczenia społecznego (jeżeli podlegają),
- prowadzić pełną księgowość zgodnie z ustawą o rachunkowości,
- przygotowywać i składać coroczne sprawozdania finansowe do KRS.

Wszystkie spółki mają również obowiązek przechowywania dokumentacji korporacyjnej (uchwały, protokoły, umowy, sprawozdania) oraz zachowania jawności danych w rejestrze sądowym.

Dzięki temu polski system rejestracyjny zapewnia wysoki poziom transparentności, wiarygodności i bezpieczeństwa obrotu, co stanowi istotną zaletę z punktu widzenia inwestorów zagranicznych.

3.6. Wsparcie profesjonalne i praktyka rynkowa

W Polsce funkcjonuje rynek usług prawnych i doradczych wyspecjalizowanych w obsłudze inwestorów zagranicznych. Kancelarie adwokackie, radcowskie i doradcze: oferują kompleksową obsługę procesu rejestracji i zakupu spółek, przygotowują umowy, pełnomocnictwa i tłumaczenia przysięgłe, reprezentują inwestorów przed sądem rejestrowym i urzędami, pomagają w rejestracji do VAT, CRBR i w bankach, wspierają w zakładaniu spółek celowych (SPV) i struktur holdingowych.

Dzięki sformalizowanemu, elektronicznemu i notarialnie zabezpieczonemu obrotowi, inwestorzy zagraniczni mają pewność, że każda spółka działająca w Polsce figuruje w publicznym rejestrze, a dane właścicielskie są weryfikowalne i przejrzyste.



4. Ograniczenia kapitałowe i sektorowe

Polska, jako państwo członkowskie Unii Europejskiej, zapewnia szeroki dostęp do rynku dla inwestorów zagranicznych – w tym pochodzących z Kanady – na zasadzie równego traktowania (national treatment) wynikającej z umowy CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement).

W praktyce oznacza to, że podmioty kanadyjskie mogą prowadzić działalność gospodarczą w większości sektorów na identycznych zasadach jak przedsiębiorcy unijni.

Mimo to, polskie prawo przewiduje szereg ograniczeń i szczególnych wymogów dotyczących prowadzenia działalności w określonych obszarach – zwłaszcza tych o znaczeniu strategicznym dla bezpieczeństwa państwa, gospodarki lub interesu publicznego.

Ograniczenia te obejmują przede wszystkim:

- działalność regulowaną, koncesjonowaną lub wymagającą zezwolenia,
- kontrolę kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach strategicznych,
- ograniczenia w nabywaniu nieruchomości i gruntów rolnych,
- oraz szczególne regulacje dotyczące sektorów strategicznych.

4.1. Działalność regulowana i koncesjonowana

W Polsce obowiązuje zasada wolności działalności gospodarczej (art. 2 ustawy – Prawo przedsiębiorców), jednak ze względu na bezpieczeństwo państwa, porządek publiczny, ochronę zdrowia, środowiska lub interes konsumentów, w niektórych sektorach ustawodawca wprowadził wymóg uzyskania koncesji, zezwolenia lub wpisu do rejestru działalności regulowanej.

Stopień reglamentacji zależy od rodzaju działalności:

a) Działalność koncesjonowana

Koncesje – najwyższy stopień kontroli państwowej – są wymagane m.in. w sektorach:

- energetycznym – wytwarzanie, przesyłanie, dystrybucja i obrót energią elektryczną, gazem, paliwami (Prawo energetyczne),



- górnictwem – wydobycie kopalin ze złóż,
- telekomunikacyjnym i medialnym – nadawanie programów radiowych i telewizyjnych,
- ochrony osób i mienia,
- obrotu bronią, materiałami wybuchowymi i produktami o znaczeniu militarnym,
- transportu lotniczego i morskiego,
- prowadzenia kasyn gry i zakładów wzajemnych (ustawa o grach hazardowych).

b) Działalność wymagająca zezwolenia lub licencji

Zezwolenia wydają wyspecjalizowane organy, takie jak Komisja Nadzoru Finansowego (KNF), ministerstwa branżowe lub urzędy wojewódzkie.

Dotyczy to m.in.:

- działalności bankowej, ubezpieczeniowej, maklerskiej, leasingowej,
- prowadzenia aptek, hurtowni farmaceutycznych i produkcji leków,
- gospodarki odpadami i recyklingu,
- agencji zatrudnienia i pośrednictwa pracy,
- sprzedaży alkoholu i paliw.

c) Działalność regulowana

To najłagodniejsza forma reglamentacji – wymaga wpisu do odpowiedniego rejestru działalności regulowanej.

Dotyczy m.in.:

- biur podróży i organizatorów turystyki,
- usług detektywistycznych
- producentów sprzętu elektronicznego i elektroodpadów.

4.2. Ograniczenia dotyczące kapitału zagranicznego

Zasadniczo inwestorzy z Kanady korzystają z pełnej swobody inwestycyjnej, jednak w kilku obszarach obowiązują dodatkowe procedury kontrolne. Ich celem jest ochrona kluczowych sektorów gospodarki i infrastruktury krytycznej.



a) Kontrola inwestycji zagranicznych

Zgodnie z ustawą z dnia 24 lipca 2015 r. o kontroli niektórych inwestycji (Dz.U. 2023 poz. 1196), rząd RP może zablokować lub warunkować przejęcie kontroli nad przedsiębiorstwami o strategicznym znaczeniu przez inwestorów spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego, jeśli mogłoby to: naruszyć bezpieczeństwo państwa, zagrozić porządkowi publicznemu, lub godzić w bezpieczeństwo zdrowia publicznego. Lista chronionych podmiotów obejmuje m.in.: operatorów infrastruktury energetycznej, paliwowej, telekomunikacyjnej i transportowej, przedsiębiorstwa z branży chemicznej, farmaceutycznej, zbrojeniowej, instytucje finansowe o znaczeniu systemowym. Procedura kontrolna prowadzona jest przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK), w porozumieniu z właściwymi ministerstwami. Inwestor z Kanady – mimo postanowień CETA – podlega tej procedurze, jeśli przejęcie dotyczy podmiotu z listy chronionej.

b) Ograniczenia w sektorze finansowym

W sektorze bankowym, ubezpieczeniowym i funduszy inwestycyjnych obowiązują rygorystyczne wymogi kapitałowe i regulacyjne.

Nabycie znacznych pakietów akcji lub udziałów (10%, 20%, 33%, 50%) wymaga zgody Komisji Nadzoru Finansowego (KNF).

KNF ocenia reputację inwestora, źródła finansowania, stabilność finansową oraz zgodność przejęcia z interesem rynku i bezpieczeństwem systemu finansowego. Wymogi te dotyczą wszystkich inwestorów, także pochodzących z Kanady czy państw UE.

c) Ograniczenia w nabywaniu nieruchomości i gruntów rolnych

Na podstawie ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców, inwestorzy spoza EOG – w tym z Kanady – potrzebują zezwolenia Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji (MSWiA) na zakup nieruchomości w Polsce, chyba że zachodzi ustawowy wyjątek.



Zezwolenie nie jest wymagane m.in. przy:

- nabyciu lokalu użytkowego,
- inwestycjach realizowanych przez spółkę zarejestrowaną w Polsce (w której inwestor ma udziały),
- zakupie nieruchomości położonych w granicach miast (z wyjątkiem terenów przygranicznych i rolnych).
- Szczególne ograniczenia dotyczą obrotu gruntami rolnymi – ich nabycie wymaga zgody Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa (KOWR), który może skorzystać z prawa pierwokupu, jeżeli zakup nie służy celom rolniczym.

4.3. Sektory o znaczeniu strategicznym

Niektóre obszary gospodarki uznawane są za strategiczne dla bezpieczeństwa i interesu publicznego, dlatego działalność w nich podlega dodatkowym wymogom licencyjnym lub kontrolnym.

Dotyczy to w szczególności sektorów:

- energetycznego i paliwowego,
- telekomunikacji i infrastruktury krytycznej,
- transportu, kolejnictwa i lotnictwa,
- obronności i przemysłu zbrojeniowego,
- ochrony zdrowia i farmacji,
- mediów o zasięgu ogólnokrajowym.

W niektórych przypadkach udział kapitału zagranicznego może być ograniczony – np. w mediach, gdzie podmioty spoza EOG nie mogą posiadać więcej niż 49% udziałów w spółce posiadającej ogólnokrajową koncesję radiową lub telewizyjną (art. 35 ustawy o radiofonii i telewizji).



III. ASPEKTY PODATKOWE I FINANSOWE DZIAŁALNOŚCI

1. System podatkowy w Polsce – podstawowe zasady

Polski system podatkowy opiera się na zasadach jednolitości, powszechności i równości opodatkowania. Zasady te określa ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, a główne podatki są regulowane w odrębnych aktach prawnych.

System podatkowy w Polsce jest zharmonizowany z przepisami Unii Europejskiej oraz uwzględnia umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania – w tym konwencję między Polską a Kanadą z 2012 r. (Dz.U. 2013 poz. 1371).

1.1. Struktura systemu podatkowego

Podatki w Polsce dzielą się na:

- dochody bezpośrednie – CIT (Corporate Income Tax) i PIT (Personal Income Tax),
- podatki pośrednie – VAT i akcyza,
- podatki lokalne – od nieruchomości, środków transportowych, rolny, leśny, PCC.

Największe znaczenie gospodarcze mają CIT i VAT, a w przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą – PIT.

1.2. Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT – Corporate Income Tax)

Podatek CIT reguluje ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych. Obowiązuje on wszystkie spółki kapitałowe (sp. z o.o., S.A., P.S.A.) oraz niektóre spółki osobowe (np. komandytowe i komandytowo-akcyjne).

Podstawowe stawki CIT:

19% – stawka podstawowa,

9% – dla tzw. małych podatników (roczne przychody do 2 mln euro),

CIT estoński (ryczałt od dochodów spółek) – 10% lub 20% efektywnej stawki, płatnej dopiero przy wypłacie zysków.

Dochód stanowi różnicę między przychodami a kosztami uzyskania przychodów. Polskie przepisy umożliwiają zaliczanie w koszty m.in. amortyzacji środków trwałych, kosztów finansowania, wydatków operacyjnych i nakładów B+R.



1.3. Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT – Personal Income Tax)

Podatek PIT dotyczy osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą lub uzyskujących dochody z pracy, kontraktów czy udziałów w spółkach osobowych.

Formy opodatkowania działalności gospodarczej:

- skala progresywna – 12% i 32%,
- podatek liniowy – 19%,
- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – stawki zróżnicowane (2%–17%).

Rezydencja podatkowa określana jest na podstawie miejsca zamieszkania, centrum interesów życiowych lub długości pobytu w Polsce (powyżej 183 dni w roku).

Rezydenci podlegają opodatkowaniu od całego światowego dochodu, a nierezydenci – tylko od dochodów osiąganych w Polsce.

1.4. Podatek od towarów i usług (VAT – Value Added Tax)

VAT jest głównym podatkiem pośrednim, zgodnym z dyrektywami UE.

Podstawowe stawki:

- 23% – stawka podstawowa,
- 8% – m.in. dla usług budowlanych, medycznych i gastronomicznych,
- 5% – m.in. żywność, książki, leki,
- 0% – eksport, wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów, transport międzynarodowy.

Podmioty zagraniczne dokonujące transakcji w Polsce mogą być zobowiązane do rejestracji jako podatnicy VAT czynni.

W transakcjach wewnątrzwspólnotowych często stosowany jest mechanizm odwrotnego obciążenia (reverse charge), który upraszcza rozliczenia pomiędzy kontrahentami.

Od 2019 r. wprowadzono także mechanizm podzielonej płatności (split payment) – obowiązkowy dla niektórych branż i transakcji B2B powyżej określonych progów, polegający na automatycznym rozdzieleniu kwoty netto i VAT na dwa rachunki bankowe.



Od 2026 r. system ten zostanie uzupełniony o Krajowy System e-Faktur (KSeF) – platformę online umożliwiającą wystawianie, przysyłanie i archiwizowanie faktur w formie elektronicznej.

KSeF będzie obowiązkowy dla większości podmiotów gospodarczych, w tym inwestorów zagranicznych prowadzących działalność w Polsce.

1.5. Podatki lokalne i inne obciążenia

Do najważniejszych podatków lokalnych należą:

- podatek od nieruchomości – stawki ustalane przez gminy, zależne od powierzchni, funkcji i położenia,
- podatek od czynności cywilnoprawnych (PCC) – 0,5%–2% od sprzedaży udziałów, nieruchomości, pożyczek,
- podatek od środków transportowych,
- podatek rolny i leśny – od gruntów rolnych i leśnych.

Dodatkowo przedsiębiorcy opłacają składki na ubezpieczenia społeczne (ZUS), a w przypadku transakcji transgranicznych – mogą być zobowiązani do odprowadzania podatku u źródła (WHT) od dywidend, odsetek i należności licencyjnych.

1.6. Księgowość, rachunkowość i sprawozdawczość

W Polsce obowiązuje pełna rachunkowość zgodna z ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości oraz z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) w przypadku większych podmiotów.

W praktyce zdecydowana większość przedsiębiorstw – w tym spółek z kapitałem zagranicznym – zleca prowadzenie księgowości wyspecjalizowanym biurom rachunkowym lub firmom doradczym.

Rynek usług księgowych i podatkowych w Polsce jest rozwinięty i obejmuje:

- prowadzenie ksiąg rachunkowych i ewidencji VAT,
- sporządzanie deklaracji i sprawozdań,
- obsługa kadrowo-płacowa
- doradztwo podatkowe i planowanie struktury podatkowej.



Dla transakcji inwestycyjnych funkcjonuje silny rynek doradców podatkowych i firm audytorskich, którzy obsługują due diligence, restrukturyzacje i rozliczenia międzynarodowe.

Niektóre spółki, po przekroczeniu ustawowych progów (np. przychody > 5 mln euro lub zatrudnienie > 50 osób), mają obowiązek corocznego badania sprawozdań finansowych przez biegłego rewidenta.

Od 2018 r. wszystkie sprawozdania finansowe w Polsce muszą być składane wyłącznie w formie elektronicznej (e-sprawozdanie), podpisanej kwalifikowanym podpisem elektronicznym lub podpisem zaufanym.

Wpisy i sprawozdania są przekazywane do Krajowego Rejestru Sądowego (KRS) drogą online.

1.7. Organy podatkowe i administracja skarbową

System podatkowy nadzorują:

- Minister Finansów – organ odpowiedzialny za politykę fiskalną,
- Krajowa Administracja Skarbowa (KAS) – łącząca funkcje skarbowe i celne,
- urzędy skarbowe – prowadzące obsługę podatników,
- Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej (KIS) – wydający indywidualne interpretacje podatkowe, które stanowią wiążącą ochronę prawną dla inwestora.



2. Opodatkowanie podmiotów zagranicznych (w tym Zasady dotyczące zysków, dywidend i odsetek, oraz Umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania Polska–Kanada)

Polska zapewnia inwestorom zagranicznym, w tym pochodzącym z Kanady, przejrzyste i zgodne z międzynarodowymi standardami OECD zasady opodatkowania.

Podstawą ich stosowania jest Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Kanady o unikaniu podwójnego opodatkowania i zapobieganiu uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu, podpisana w dniu 14 maja 2012 r. (Dz.U. 2013 poz. 1371). Umowa ta określa zasady przypisywania rezydencji podatkowej, opodatkowania zysków, dywidend, odsetek i należności licencyjnych, a także mechanizmy eliminowania podwójnego opodatkowania oraz rozwiązywania sporów pomiędzy administracjami podatkowymi Polski i Kanady.

2.1. Rezydencja podatkowa i zakres opodatkowania

Podmioty zagraniczne (spółki lub osoby fizyczne) mogą podlegać opodatkowaniu w Polsce w dwóch reżimach.

Pierwszy to nieograniczony obowiązek podatkowy, który obejmuje całość dochodów osiągniętych w kraju i za granicą i dotyczy rezydentów – czyli podmiotów mających siedzibę lub zarząd w Polsce.

Drugi to ograniczony obowiązek podatkowy, który dotyczy nierezydentów – czyli podmiotów niemających siedziby ani zarządu w Polsce – i obejmuje jedynie dochody osiągnięte na jej terytorium.

Zgodnie z umową Polska–Kanada, rezydencję podatkową spółki określa się na podstawie miejsca faktycznego zarządu (place of effective management). W przypadku sporu co do rezydencji stosuje się procedurę wzajemnego porozumienia (Mutual Agreement Procedure – MAP).



2.2. Opodatkowanie działalności gospodarczej prowadzonej przez podmioty zagraniczne

Dochody przedsiębiorstwa z Kanady mogą być opodatkowane w Polsce jedynie w zakresie, w jakim działalność ta jest prowadzona poprzez zakład (permanent establishment – PE) znajdujący się na terytorium Polski.

Za zakład uznaje się stałą placówkę, przez którą przedsiębiorstwo wykonuje działalność – w szczególności biuro, filię, warsztat, fabrykę lub plac budowy trwający dłużej niż 12 miesięcy. Dochody przypisane do zakładu podlegają w Polsce opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych (CIT – Corporate Income Tax) według stawki 19% lub 9% – w zależności od statusu podatnika.

Przedsiębiorstwa kanadyjskie, które nie posiadają w Polsce zakładu (np. eksportujące towary lub świadczące usługi zdalnie), co do zasady nie podlegają opodatkowaniu w Polsce, lecz w swoim państwie rezydencji.

2.3. Zasady dotyczące zysków, dywidend, odsetek i należności licencyjnych

W przypadku wypłat transgranicznych Polska stosuje mechanizm podatku u źródła (Withholding Tax – WHT), obejmujący w szczególności dywidendy, odsetki i należności licencyjne.

Bez zastosowania umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania obowiązują krajowe stawki: 19% dla dywidend oraz 20% dla odsetek i należności licencyjnych.

Na mocy umowy Polska–Kanada stawki te mogą być obniżone, pod warunkiem że odbiorca dochodu jest rzeczywistym właścicielem (beneficial owner) i posiada ważny certyfikat rezydencji podatkowej.

Dla dywidend przewidziano stawkę 5%, jeśli odbiorca posiada co najmniej 10% udziałów w spółce wypłacającej przez okres nie krótszy niż 365 dni, oraz 15% w pozostałych przypadkach. Odsetki i należności licencyjne podlegają opodatkowaniu w Polsce według stawki 10%.

W praktyce, polska spółka wypłacająca należności na rzecz inwestora kanadyjskiego ma obowiązek pobrać i odprowadzić podatek do właściwego urzędu skarbowego. Zastosowanie niższych stawek wymaga przedstawienia certyfikatu rezydencji i oświadczenia o beneficjalnym właścicielu dochodu.



2.4. Unikanie podwójnego opodatkowania

Umowa Polska–Kanada przewiduje metodę zaliczenia proporcjonalnego (credit method). Oznacza to, że Kanada zalicza na poczet własnego podatku dochodowego kwotę podatku zapłaconą w Polsce – w zakresie, w jakim dotyczy tego samego dochodu.

W rezultacie inwestor kanadyjski nie jest podwójnie obciążony podatkiem, zapłacony w Polsce CIT lub WHT jest odliczany od zobowiązania podatkowego w Kanadzie.

W przypadku przedsiębiorstw prowadzących działalność poprzez zakład w Polsce, zyski osiągnięte przez ten zakład są opodatkowane w Polsce, a Kanada uznaje i odlicza podatek zapłacony w Polsce od należnego podatku krajowego.

2.5. Zyski kapitałowe i sprzedaż udziałów

Dochody z tytułu sprzedaży udziałów, akcji lub innych praw majątkowych przez inwestora zagranicznego podlegają opodatkowaniu w Polsce, jeżeli:

- dotyczą spółki mającej siedzibę lub zarząd w Polsce, lub
- więcej niż 50% wartości tych udziałów pochodzi bezpośrednio lub pośrednio z majątku nieruchomego położonego na terytorium Polski.

W pozostałych przypadkach dochód z przeniesienia własności udziałów lub akcji podlega opodatkowaniu wyłącznie w państwie rezydencji inwestora – czyli w Kanadzie.

2.6. Obowiązki formalne i raportowe podmiotów zagranicznych

Podmioty zagraniczne prowadzące działalność w Polsce zobowiązane są do rejestracji w urzędzie skarbowym, uzyskania numeru NIP oraz prowadzenia ewidencji podatkowej i rachunkowej zgodnie z polskimi przepisami. Deklaracje CIT i VAT są składane wyłącznie w formie elektronicznej.

Od 2019 r. obowiązuje w Polsce system JPK (Jednolity Plik Kontrolny), który umożliwia elektroniczne przekazywanie danych księgowych do administracji skarbowej.

W 2026 r. w pełni obowiązkowy stanie się również Krajowy System e-Faktur (KSeF), umożliwiający centralne wystawianie i przysyłanie faktur elektronicznych w formacie ustrukturyzowanym.



W przypadku transakcji objętych obowiązkowym mechanizmem split payment, kwota VAT trafia automatycznie na wydzielony rachunek bankowy, co zwiększa bezpieczeństwo rozliczeń.

Podmioty osiągające przychody powyżej ustawowych progów są również zobowiązane do sporządzania rocznych sprawozdań finansowych i poddania ich badaniu przez biegłego rewidenta.

3. Zachęty i ulgi dla inwestorów (Polska Strefa Inwestycji –PSI, Ulgi podatkowe B+R, IP Box, preferencje regionalne)

Polski system podatkowy i gospodarczy oferuje szereg instrumentów wsparcia dla krajowych i zagranicznych inwestorów, w tym podmiotów z Kanady.

Zachęty te mają na celu pobudzanie innowacji, wspieranie rozwoju nowych technologii, tworzenie miejsc pracy oraz przyciąganie kapitału do regionów o niższym stopniu rozwoju gospodarczego.

Najważniejsze narzędzia wsparcia inwestycyjnego to:

- Polska Strefa Inwestycji (PSI),
- ulga podatkowa na działalność badawczo-rozwojową (B+R),
- preferencyjne opodatkowanie dochodów z własności intelektualnej (IP Box),
- oraz regionalne ulgi i programy specjalnych stref ekonomicznych (SSE).

3.1. Polska Strefa Inwestycji (PSI)

System Polskiej Strefy Inwestycji (PSI) został wprowadzony w 2018 r. i zastąpił dotychczasowe specjalne strefy ekonomiczne (SSE).

Podstawową korzyścią PSI jest możliwość uzyskania zwolnienia z podatku dochodowego (CIT lub PIT) dla dochodów z działalności prowadzonej w ramach nowej inwestycji.

W przeciwieństwie do dawnych SSE, które obejmowały konkretne tereny, Polska Strefa Inwestycji obejmuje całe terytorium kraju – dzięki czemu ulga może być przyznana każdemu przedsiębiorcy realizującemu nową inwestycję, niezależnie od lokalizacji.



Decyzję o wsparciu wydaje właściwa Specjalna Strefa Ekonomiczna (SSE) – operator PSI.

Warunki przyznania zwolnienia zależą od:

- wartości inwestycji,
- lokalizacji projektu (regionu),
- charakteru działalności,
- wielkości przedsiębiorcy (mikro, mały, średni, duży).

Okres zwolnienia wynosi od 10 do 15 lat, a poziom pomocy publicznej (czyli intensywność zwolnienia podatkowego) sięga nawet 50%–70% kosztów kwalifikowanych inwestycji w regionach o niższym rozwoju gospodarczym (np. Polska Wschodnia).

Dla inwestorów zagranicznych PSI jest najważniejszym i najbardziej efektywnym mechanizmem zachęty inwestycyjnej, gdyż łączy elastyczność lokalizacji z bezpośrednią korzyścią podatkową.

3.2. Ulga na działalność badawczo-rozwojową (B+R)

Ulga B+R stanowi jedno z kluczowych narzędzi wspierania innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce.

Umożliwia dodatkowe odliczenie od podstawy opodatkowania kosztów kwalifikowanych poniesionych na działalność badawczo-rozwojową.

Koszty kwalifikowane obejmują m.in.:

- wynagrodzenia pracowników zaangażowanych w prace B+R,
- zakup materiałów i surowców do badań,
- amortyzację środków trwałych i wartości niematerialnych wykorzystywanych w B+R,
- usługi doradcze i ekspertyzy naukowe,
- koszty uzyskania patentów i ochrony własności intelektualnej.
-

Od 2022 r. przedsiębiorcy mogą odliczyć nawet 200% kosztów kwalifikowanych, a w przypadku centrów badawczo-rozwojowych (CBR) – do 250%.

Ulga może być łączona z preferencją IP Box oraz z ulgą na nowe inwestycje (PSI), co w praktyce pozwala znacząco obniżyć efektywne obciążenie podatkowe.



Dla inwestorów kanadyjskich prowadzących w Polsce projekty technologiczne, inżynieryjne lub programistyczne, ulga B+R jest szczególnie atrakcyjna, ponieważ może kompensować koszty wejścia na rynek europejski.

3.3. Ulga IP Box (Innovation Box)

System IP Box umożliwia opodatkowanie dochodów z kwalifikowanych praw własności intelektualnej preferencyjną stawką CIT/PIT w wysokości 5%.

Preferencja dotyczy m.in. dochodów z patentów, wzorów użytkowych, praw autorskich do oprogramowania komputerowego, a także z licencji i sprzedaży praw IP.

Aby skorzystać z IP Box, przedsiębiorstwo musi:

- prowadzić działalność badawczo-rozwojową,
- wytworzyć, rozwinąć lub ulepszyć kwalifikowane prawo IP,
- oraz prowadzić szczegółową ewidencję przychodów i kosztów związanych z danym prawem.

Ulga IP Box może być łączona z ulgą B+R – co pozwala najpierw odliczyć koszty badań, a następnie opodatkować dochody z efektów tych badań obniżoną stawką 5%.

To rozwiązanie jest szczególnie korzystne dla spółek technologicznych, IT, farmaceutycznych i inżynieryjnych – w tym spółek z kapitałem kanadyjskim prowadzących działalność w sektorze innowacji.

3.4. Preferencje regionalne i specjalne strefy ekonomiczne

Oprócz ulg podatkowych, Polska oferuje również instrumenty finansowe i grantowe wspierające inwestorów w określonych branżach i regionach.

Dotacje przyznawane są m.in. w ramach programów unijnych i krajowych:

- Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG) – wsparcie innowacji, B+R, cyfryzacji,
- Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej (FEPW) – rozwój inwestycji produkcyjnych i technologicznych w regionach wschodnich,
- Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) i PARP – granty dla projektów badawczych, start-upów i MŚP,
- programy klimatyczne i energetyczne NFOŚiGW – dofinansowania inwestycji w OZE, efektywność energetyczną i gospodarkę obiegu zamkniętego.



Takie mechanizmy stanowią uzupełnienie ulg podatkowych i w wielu przypadkach umożliwiają finansowanie znacznej części kosztów inwestycji w Polsce.

4. Księgowość i obowiązki sprawozdawcze inwestorów zagranicznych

W Polsce obowiązuje jednolity system rachunkowości oparty na ustawie o rachunkowości z 29 września 1994 r., zgodny ze standardami Unii Europejskiej i Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF).

Wszystkie spółki kapitałowe – w tym z udziałem inwestorów kanadyjskich – są zobowiązane do prowadzenia pełnych ksiąg rachunkowych oraz sporządzania rocznych sprawozdań finansowych w języku polskim i w walucie PLN.

W praktyce prowadzenie księgowości jest niemal zawsze zlecane zewnętrznym biurom rachunkowym lub firmom doradztwa podatkowego, które zapewniają zgodność z przepisami i bieżącą obsługę rozliczeń.

Sprawozdania finansowe składane są wyłącznie w formie elektronicznej poprzez system Krajowego Rejestru Sądowego (KRS).

Podmioty przekraczające ustawowe progi obrotu, sumy bilansowej lub zatrudnienia podlegają obowiązkowemu badaniu przez biegłego rewidenta.

Polska administracja skarbowa jest w pełni cyfrowa – raportowanie odbywa się elektronicznie za pomocą systemów takich jak Jednolity Plik Kontrolny (JPK), a od 2025 r. obowiązkowy będzie również Krajowy System e-Faktur (KSeF).

W transakcjach biznesowych funkcjonuje mechanizm split payment, który zwiększa bezpieczeństwo rozliczeń VAT.

Dzięki przejrzystości, elektronicznej sprawozdawczości i wysokim standardom audytu, system księgowy w Polsce jest bezpieczny, zgodny z normami UE i sprzyja inwestorom zagranicznym, zapewniając pełną kontrolę nad procesami finansowymi spółek.



5. Przepływy finansowe i regulacje walutowe

Polski system finansowy jest w pełni zintegrowany z rynkiem Unii Europejskiej i opiera się na zasadzie swobody przepływu kapitału i środków finansowych. Oznacza to, że inwestorzy zagraniczni – w tym z Kanady – mogą swobodnie wносить, lokować, a także transferować kapitał i zyski z działalności gospodarczej prowadzonej w Polsce, z zachowaniem przepisów o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy, sprawozdawczości dewizowej i podatkowej.

5.1. Swoboda obrotu kapitałowego

Zasady przepływu kapitału i walut określa ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. – Prawo dewizowe (Dz.U. 2023 poz. 1536).

W świetle tych przepisów, cudzoziemcy i przedsiębiorcy zagraniczni mogą:

- swobodnie otwierać i prowadzić rachunki bankowe w Polsce,
- transferować środki pieniężne pomiędzy Polską a innymi krajami,
- inwestować w papiery wartościowe, udziały i inne instrumenty finansowe,
- oraz repatriować zyski, dywidendy i środki ze sprzedaży aktywów.

Ograniczenia w przepływach kapitałowych mają charakter wyjątkowy i dotyczą wyłącznie sytuacji nadzwyczajnych (np. sankcji międzynarodowych lub działań zapobiegających finansowaniu terroryzmu).

W normalnych warunkach gospodarczych transfery są całkowicie dozwolone i nie wymagają zezwoleń dewizowych.

5.2. Transfer zysków, dywidend i środków za granicę

Inwestorzy zagraniczni mogą swobodnie transferować zyski netto, dywidendy, odsetki i należności licencyjne uzyskane z działalności prowadzonej w Polsce.

Transfer środków następuje po uregulowaniu zobowiązań podatkowych – w szczególności podatku u źródła (WHT) – i nie wymaga dodatkowych zezwoleń administracyjnych.

Banki i instytucje finansowe dokonujące transferów zagranicznych stosują standardowe procedury weryfikacyjne (Know Your Customer – KYC) oraz zgłaszają transakcje przekraczające określone progi na potrzeby systemów AML (Anti-Money Laundering).



W przypadku dywidend i innych płatności transgranicznych zastosowanie mają postanowienia umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania między Polską a Kanadą, które umożliwiają obniżenie lub uniknięcie podatku u źródła po przedstawieniu certyfikatu rezydencji podatkowej odbiorcy.

5.3. Obowiązki sprawozdawcze wobec Narodowego Banku Polskiego (NBP)

Zgodnie z ustawą – Prawo dewizowe oraz rozporządzeniami wykonawczymi NBP, przedsiębiorcy prowadzący obrót kapitałowy z zagranicą (np. udziały, pożyczki, depozyty, inwestycje portfelowe) mają obowiązek przekazywania okresowych informacji statystycznych do NBP. Obowiązek ten dotyczy głównie: podmiotów posiadających zobowiązania lub należności wobec nierezydentów, transakcji kapitałowych przekraczających określone progi wartościowe, zmian struktury kapitałowej w spółkach z udziałem zagranicznym.

Raporty przesyłane są w formie elektronicznej za pośrednictwem systemu Portal Sprawozdawczy NBP, a ich celem jest gromadzenie danych statystycznych o bilansie płatniczym i przepływach kapitału w Polsce.

Z obowiązku zwolnione są mniejsze podmioty, których obroty z zagranicą nie przekraczają progów określonych przez NBP.

5.4. Regulacje dotyczące przeciwdziałania praniu pieniędzy i wymiany informacji podatkowej

Polska stosuje przepisy w zakresie przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu (AML/CFT), implementujące unijne dyrektywy AMLD (Anti-Money Laundering Directive).

Podmioty finansowe, banki, doradcy podatkowi i notariusze są zobowiązani do identyfikacji klientów, źródeł pochodzenia środków oraz raportowania podejrzanych transakcji do Generalnego Inspektora Informacji Finansowej (GIIF).

Polska uczestniczy również w międzynarodowych systemach wymiany informacji podatkowej, takich jak:

- FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act) – dotyczący obywateli i rezydentów USA,
- CRS (Common Reporting Standard) – obejmujący automatyczną wymianę danych o rachunkach finansowych pomiędzy administracjami podatkowymi ponad 100 państw, w tym Kanady.



Dzięki tym systemom zapewniona jest pełna transparentność przepływów finansowych i bezpieczeństwo obrotu kapitałowego.

5.5. Płatności elektroniczne, konta walutowe i praktyka rynkowa

Przedsiębiorcy zagraniczni prowadzący działalność w Polsce mogą korzystać z pełnej oferty sektora bankowego, w tym:

- rachunków walutowych w CAD, EUR, USD i PLN,
- zintegrowanych systemów bankowości internetowej,
- międzynarodowych transferów SWIFT, SEPA i TARGET,
- usług fintechowych i instytucji płatniczych działających na licencjach UE.

System płatniczy w Polsce jest wysoko rozwinięty technologicznie i w pełni zgodny z wymogami europejskimi w zakresie nadzoru bankowego (EBA) oraz dyrektywy PSD2 dotyczącej usług płatniczych.



IV. OBSZARY I MOŻLIWOŚCI INWESTYCYJNE

1. Polska gospodarka – stabilność i kierunki rozwoju

Polska jest jedną z najbardziej dynamicznych i odpornych gospodarek w Unii Europejskiej. Od ponad trzech dekad utrzymuje stabilny wzrost gospodarczy, stanowiąc kluczowy ośrodek produkcyjny, usługowy i technologiczny w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

W latach 1990–2024 Polska była jednym z nielicznych państw OECD, które nie odnotowały recesji w ujęciu dekady. W czasie globalnych kryzysów gospodarczych (2008–2009, 2020) polska gospodarka wykazywała relatywnie wysoką odporność dzięki zróżnicowanej strukturze przemysłowej, silnej konsumpcji wewnętrznej oraz rosnącej roli inwestycji zagranicznych.

W 2024 r. Polska była szóstą co do wielkości gospodarką Unii Europejskiej, z PKB przekraczającym 860 mld USD (wg parytetu siły nabywczej – ok. 1,7 bln USD).

W 2025 r. Polska osiągnęła historyczny poziom rozwoju gospodarczego – pod względem PKB per capita (PPP) wyprzedziła Japonię, co symbolicznie potwierdziło jej awans do grona najbardziej rozwiniętych gospodarek świata pod względem realnego poziomu życia mieszkańców (IMF, World Economic Outlook, 2025).

Dla inwestorów zagranicznych, w tym kanadyjskich, szczególnie atrakcyjne pozostają:

- stabilność makroekonomiczna,
- wykwalifikowana kadra pracownicza,
- członkostwo w UE i OECD,
- dostęp do unijnego rynku liczącego ponad 440 mln konsumentów,
- oraz korzystne położenie logistyczne między Europą Zachodnią a regionem Morza Czarnego i Bałkanów.



Kierunki rozwoju i priorytety gospodarcze Strategia gospodarcza Polski na lata 2024–2030 koncentruje się wokół czterech filarów:

- Transformacja energetyczna i zielone technologie – rozwój odnawialnych źródeł energii, wodoru, biogazu, offshore wind oraz efektywności energetycznej w przemyśle.
- Innowacje i cyfryzacja – wspieranie inwestycji w technologie cyfrowe, automatyzację, sztuczną inteligencję i przemysł 4.0.
- Nowoczesny przemysł i reindustrializacja – wzmocnienie krajowego sektora produkcyjnego, w tym elektromobilności, logistyki i przetwórstwa surowców strategicznych.
- Rozwój infrastruktury i integracja regionalna – budowa nowoczesnej sieci transportowej (drogi, kolej, porty), w tym Centralnego Portu Komunikacyjnego (CPK) i połączeń TEN-T.

Polska jest również jednym z największych beneficjentów funduszy unijnych w Europie – do 2027 r. kraj otrzyma ponad 160 mld EUR z budżetu UE oraz z instrumentu Krajowego Planu Odbudowy (KPO). Środki te przeznaczone są m.in. na zieloną transformację, cyfryzację, badania i rozwój oraz modernizację infrastruktury publicznej.

Stabilność finansowa i otoczenie inwestycyjne Polski system bankowy pozostaje stabilny i dobrze skapitalizowany, z nadzorem sprawowanym przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF). Narodowy Bank Polski (NBP) prowadzi ostrożną politykę pieniężną, utrzymując stabilność inflacyjną i płynny kurs złotego (PLN). Rynek walutowy i kapitałowy w Polsce należy do najbardziej rozwiniętych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Polska jest uznawana za bezpieczne i przewidywalne środowisko inwestycyjne, co potwierdzają międzynarodowe rankingi: • OECD FDI Restrictiveness Index 2024 – niski poziom ograniczeń inwestycyjnych, • Fitch, Moody's, S&P – ratingi inwestycyjne utrzymane na stabilnym poziomie, • UNCTAD World Investment Report 2024 – Polska w czołówce odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych w regionie Europy Środkowej



2. Kluczowe sektory dla inwestorów z Kanady

Kluczowe sektory dla inwestorów z Kanady Polska jest jednym z najbardziej zróżnicowanych gospodarczo krajów Unii Europejskiej, z silnymi sektorami przemysłowymi, usługowymi i technologicznymi. Stabilne otoczenie prawne, rosnąca konsumpcja wewnętrzna i szerokie możliwości eksportowe sprawiają, że kraj ten stanowi atrakcyjne miejsce lokowania kapitału dla inwestorów z Kanady – zarówno w formie inwestycji bezpośrednich, jak i współpracy technologicznej czy kapitałowej. Współpraca polsko-kanadyjska rozwija się dynamicznie w takich dziedzinach jak energetyka i zielone technologie, nowoczesne usługi biznesowe (BPO/SSC), technologie cyfrowe, rolnictwo i przemysł spożywczy, biotechnologia i farmacja, a także w nieruchomościach komercyjnych.

2.1. Energetyka i zielone technologie

Transformacja energetyczna pozostaje jednym z głównych kierunków rozwoju Polski. Rządowa strategia „Polityka Energetyczna Polski 2040” zakłada znaczny wzrost udziału odnawialnych źródeł energii, rozwój energetyki jądrowej i gospodarki wodorowej. Kanadyjskie firmy – o dużym doświadczeniu w OZE, infrastrukturze energetycznej i atomie (m.in. Hydro-Québec, Brookfield Renewable, CANDU Energy) – mogą wnieść istotny wkład technologiczny i kapitałowy w rozwój tego sektora. W styczniu 2025 roku Polska i Kanada podpisały porozumienie o współpracy w zakresie pokojowego wykorzystania energii jądrowej, obejmujące wymianę technologii, bezpieczeństwo reaktorów, szkolenie kadr oraz dostawy paliwa jądrowego. W kwietniu 2025 roku premierzy Polski i Kanady ogłosili pogłębienie partnerstwa strategicznego w dziedzinie energii, handlu i bezpieczeństwa. Zgodnie z komunikatem gov.pl Kanada ma odegrać kluczową rolę w zapewnieniu Polsce stabilnych dostaw surowców krytycznych, komponentów do energetyki jądrowej oraz technologii wodorowych. W sierpniu 2025 roku podczas wizyty premiera Kanady w Warszawie podpisano kolejne porozumienia potwierdzające zaangażowanie Kanady w polski sektor czystej energii, obronności i technologii przemysłowej. Równocześnie kanadyjska spółka Northland Power, wspólnie z Orlenem, realizuje projekt Baltic Power – farmę wiatrową o mocy 1,2 GW na Morzu Bałtyckim, stanowiącą jeden z największych projektów offshore w regionie (wartość inwestycji przekracza 5 mld EUR).



Współpraca w obszarze zielonej energii obejmuje dziś nie tylko energetykę wiatrową i atomową, lecz także magazynowanie energii, produkcję biogazu, wodoru i infrastruktury niskoemisyjnej. Polska staje się regionalnym centrum inwestycji kanadyjskich w sektorze energetycznym – o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa i zrównoważonego rozwoju całej Europy.

2.2. Nowoczesne usługi biznesowe (BPO/SSC) Polska jest liderem regionu Europy Środkowo-Wschodniej w sektorze nowoczesnych usług biznesowych. W kraju działa ponad 1 700 centrów usług, zatrudniających około 400 tysięcy specjalistów. Warszawa, Kraków, Wrocław, Gdańsk i Katowice są uznawane za jedne z najbardziej konkurencyjnych lokalizacji dla outsourcingu w całej Europie. Dla firm kanadyjskich – zwłaszcza z branż finansowych, technologicznych i przemysłowych – Polska stanowi atrakcyjną alternatywę dla lokalizacji azjatyckich dzięki wysokim kwalifikacjom pracowników, dobrej znajomości języka angielskiego i francuskiego oraz stabilnemu otoczeniu biznesowemu. W sektorze BPO/SSC coraz większą rolę odgrywa automatyzacja procesów, AI i usługi chmurowe, co tworzy nowe pola współpracy między kanadyjskimi firmami technologicznymi a polskimi centrami kompetencyjnymi.

2.3. Technologie cyfrowe i innowacje

Polski sektor ICT generuje już ok. 8% PKB i należy do najszybciej rozwijających się w Europie. W kraju działa ponad 60 tysięcy firm technologicznych, a polskie startupy takie jak Infermedica, DocPlanner, Brainly czy CD Projekt odniosły międzynarodowy sukces. W 2025 roku doszło do znaczącej inwestycji kapitału kanadyjskiego w sektorze IT – grupa Total Specific Solutions (TSS), należąca do Constellation Software z Kanady, nabyła znaczący pakiet akcji Asseco Poland, jednej z największych firm informatycznych w Europie Środkowej. Transakcja ta, zrealizowana w formule partnerstwa strategicznego, potwierdziła rosnące zainteresowanie kanadyjskich inwestorów polskim rynkiem nowych technologii i oprogramowania.



2.4. Przemysł rolno-spożywczy

Polska należy do największych producentów i eksporterów żywności w Unii Europejskiej. Wartość eksportu rolno-spożywczego przekracza 50 mld EUR rocznie, a produkty „Made in Poland” zdobywają coraz większe uznanie w Kanadzie. Dzięki umowie CETA zniesiono większość ceł i barier pozataryfowych, co znacząco zwiększyło obroty handlowe w tym sektorze. Współpraca obejmuje przetwórstwo rolne, produkcję żywności ekologicznej, nabiał, mięso, wyroby zbożowe i produkty premium. Kanadyjskie firmy inwestują w polskie łańcuchy logistyczne i dystrybucyjne, a polscy eksporterzy korzystają z uproszczonych procedur certyfikacyjnych i uznawania standardów jakości.

2.5. Biotechnologia i farmacja

Polski sektor biotechnologiczny rozwija się w tempie 8–10% rocznie, a kraj staje się jednym z liderów badań klinicznych w Europie Środkowej. Działa tu ponad 400 firm farmaceutycznych, z których wiele prowadzi działalność badawczo-rozwojową w ramach programów B+R, korzystając z ulg podatkowych i funduszy UE. Dla kanadyjskich firm biotechnologicznych Polska stanowi idealne miejsce do lokalizacji laboratoriów, współpracy naukowej i rozwoju nowych leków biologicznych oraz generycznych. Rosnące znaczenie ma również współpraca uczelni i instytutów badawczych w dziedzinach farmacji molekularnej i biotechnologii medycznej.



V. ROLA POLONII I ORGANIZACJI GOSPODARCZYCH

1. Polonia biznesowa w Kanadzie – potencjał i znaczenie

Polonia kanadyjska jest jedną z najbardziej aktywnych i zorganizowanych diaspor polskich na świecie – szacuje się, że liczy ponad milion osób. W jej strukturze istotną grupę stanowią przedsiębiorcy, inwestorzy, naukowcy i specjaliści średniego i wyższego szczebla, którzy z powodzeniem funkcjonują w dynamicznym otoczeniu gospodarczym Kanady. Polonia biznesowa odgrywa coraz większą rolę w budowaniu relacji gospodarczych między Kanadą a Polską. Dzięki znajomości obu rynków, różnic kulturowych i realiów biznesowych, polonijni przedsiębiorcy stają się naturalnymi pośrednikami w transferze technologii, inwestycji i know-how. W ostatnich latach obserwuje się wzrost zaangażowania Polonii w inicjatywy gospodarcze – zarówno poprzez tworzenie sieci kontaktów (business networking), jak i uczestnictwo w programach wspierających startupy, eksport oraz inwestycje dwustronne. W Kanadzie działa wiele polonijnych firm z sektora IT, budownictwa, logistyki, handlu i finansów, które coraz częściej poszukują możliwości ekspansji na rynek polski i europejski.

2. Polonia jako pomost gospodarczy i wizerunkowy

Polonia kanadyjska, licząca według różnych szacunków ponad milion osób, stanowi jedno z najbardziej aktywnych i dobrze zorganizowanych środowisk polonijnych na świecie. Jej znaczenie wykracza daleko poza sferę kulturową czy społeczną – coraz częściej staje się ona realnym pomostem gospodarczym i wizerunkowym między Polską a Kanadą.

Dzięki silnym więziom emocjonalnym z krajem pochodzenia, wysokiemu poziomowi integracji zawodowej w Kanadzie oraz znajomości lokalnego rynku, Polonia pełni funkcję naturalnego ambasadora polskich interesów gospodarczych. Polonijni przedsiębiorcy i specjaliści łączą kompetencje kanadyjskie z polską mentalnością biznesową, ułatwiając budowanie zaufania, transfer wiedzy oraz tworzenie trwałych relacji handlowych.



W ostatnich latach można zaobserwować rosnącą aktywność Polonii w sferze gospodarczej – zarówno poprzez udział w organizacjach branżowych, jak i inicjatywach promujących polskie technologie, produkty i usługi na rynku kanadyjskim. Polonijni liderzy biznesu odgrywają ważną rolę w projektach inwestycyjnych, edukacyjnych i społecznych, stając się łącznikiem pomiędzy przedsiębiorcami w Polsce a partnerami w Ameryce Północnej.

Równie istotna jest funkcja wizerunkowa Polonii, która przyczynia się do budowania pozytywnego obrazu Polski jako kraju nowoczesnego, innowacyjnego i otwartego na współpracę. Działalność polonijnych instytucji, organizacji biznesowych, mediów i liderów opinii wzmacnia rozpoznawalność polskiej marki oraz sprzyja rozwojowi zaufania inwestycyjnego.

3. Działalność Kanadyjsko-Polskiej Izby Gospodarczej (CPCC)

Działalność Kanadyjsko-Polskiej Izby Gospodarczej (CPCC) Kanadyjsko-Polska Izba Gospodarcza (CPCC) jest organizacją non-profit z siedzibą w Toronto, której misją jest promocja, rozwój i rozszerzanie możliwości biznesowych, handlowych i inwestycyjnych między Kanadą a Polską, a także wzmacnianie kontaktów w środowisku polonijnego biznesu w Kanadzie. Działalność CPCC koncentruje się na budowaniu trwałych relacji gospodarczych i tworzeniu platformy współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami, instytucjami publicznymi oraz środowiskiem akademickim. Izba odgrywa rolę pomostu między biznesem kanadyjskim, polskim i polonijnym, wspierając wymianę doświadczeń, nawiązywanie kontaktów i rozwój inicjatyw inwestycyjnych. CPCC organizuje wydarzenia networkingowe, misje handlowe, fora i konferencje gospodarcze – m.in. Excellence Awards Gala, European Chambers Networking Night oraz spotkania branżowe w Greater Toronto Area. Współpracuje z Ambasadą RP w Ottawie, Konsulatami Generalnymi RP w Kanadzie, a także z izbami handlowymi i organizacjami branżowymi w Polsce. Izba świadczy także usługi doradcze dla firm planujących ekspansję na rynek kanadyjski lub polski, ułatwia nawiązywanie kontaktów z administracją publiczną oraz wspiera promocję marek i inicjatyw członków. CPCC pozostaje jednym z najważniejszych partnerów instytucjonalnych w relacjach gospodarczych Polska-Kanada, łącząc środowiska biznesowe obu krajów i wspierając zrównoważony rozwój, innowacje oraz współpracę transatlantycką.

Więcej informacji o działalności CPCC: <https://www.canada-poland.com/>



4. Rola Fundacji Blżej Polski w rozwoju relacji gospodarczych

Fundacja Blżej Polski wspiera inicjatywy promujące Polskę, jej kulturę, gospodarkę oraz polonię na świecie. Fundacja nie angażuje się bezpośrednio w projekty o charakterze komercyjnym ani biznesowym, jednak w przypadku, gdy członkowie Polonii potrzebują informacji, wskazówek lub kierunku działania w kontekście współpracy gospodarczej z Polską – Fundacja chętnie udzieli wsparcia merytorycznego i przekaze cenne rekomendacje. Jeśli reprezentujesz firmę, instytucję, organizację polonijną lub po prostu masz pomysł na projekt, który może przyczynić się do zacieśnienia współpracy polsko-kanadyjskiej – zapraszamy do kontaktu i wspólnego działania. Więcej informacji o działalności Fundacji oraz aktualnych inicjatywach znajduje się na stronie: www.blzejpolski.pl



Niniejsze opracowanie zostało przygotowane w ramach projektu: „Rozwój współpracy gospodarczej z Polonią poprzez organizację konferencji oraz konkursu dla firm, przedsiębiorców i pracowników pochodzenia polskiego w Kanadzie”, realizowanego przez Fundację „Blżej Polski” we współpracy z Canada-Poland Chamber of Commerce (CPCC) i współfinansowanego ze środków Kancelarii Senatu Rzeczypospolitej Polskiej w ramach sprawowania opieki nad Polonią i Polakami za granicą.

Dane kontaktowe:

Fundacja „Blżej Polski”

ul. Poznańska 57D, 05-850 Jawczyce, Polska

tel. +48 604 056 900

e-mail: biuro@blizejpolski.pl

www.blizejpolski.pl

KRS: 0000362654

Zadanie dofinansowane w ramach sprawowania opieki Senatu Rzeczypospolitej Polskiej nad Polonią i Polakami za granicą w 2025 roku

