

Analiza perspektywicznego rynku docelowego Ameryki Północnej wraz z określeniem potencjalnych partnerów handlowych

Opracowane przez **DC CENTRUM sp. z o.o.**

DC CENTRUM
■ ■ ■ Biuro Wsparcia Zarządzania

Poznań, 10 kwietnia 2020

Spis treści

Wstęp.....	3
1. Analiza rynku wybranych krajów docelowych	5
1.1. Mocne i słabe strony gospodarek	5
1.2. Szanse i zagrożenia potencjalnej współpracy gospodarczej i inwestycyjnej.....	9
1.3. Warunki rozwoju na danym rynku dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w obszarach Inteligentnych Specjalizacji dla Wielkopolski zgodnie z Regionalną Strategią Innowacji dla Wielkopolski na lata 2015- 2020 (RIS3)	12
1.4. Sektory gospodarki z wyszczególnieniem najważniejszych produktów, powiązanie z Inteligentnymi Specjalizacjami Województwa Wielkopolskiego	18
1.5. Handel zagraniczny prezentujący główne kierunki importu globalnego.....	21
2. Analiza trendów z określeniem perspektyw dla rynku w wybranych krajach.....	23
2.1. Branże perspektywiczne szczególnie istotne dla przedsiębiorstw działających w ramach Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego	23
2.2. Wykaz instytucji otoczenia biznesu z danymi kontaktowymi.....	27
3. Aspekty dostępu do rynku wybranych krajów oraz procedury w zakresie podejmowania działalności i inwestycyjnej.....	34
3.1. Bariery i utrudnienia administracyjne w eksporcie i współpracy gospodarczej.....	34
3.2. Wymagania dostępu do rynku – dokumentacja eksportowa oraz niezbędne certyfikaty, regulacje standaryzacyjne, normy, pozwolenia.....	45
3.3. Obowiązujące regulacje celne	72
3.4. Funkcjonujący system podatkowy, opłaty, licencje, wymagane pozwolenia.....	83
3.5. Dostęp do rynku pracy, świadczenie usług i zatrudnianie obywateli	96
3.6. Wykaz najważniejszych wydarzeń targowych właściwych dla Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego wraz z podstawowymi informacjami i zamiarami na organizatora.....	112
4. Analiza konkurencji oraz potencjalnych partnerów handlowych/kontrahentów dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w obszarach Inteligentnych Specjalizacji dla Wielkopolski zgodnie z Regionalną Strategią Innowacji dla Wielkopolski na lata 2015- 2020 (RIS3) na rynkach docelowych	118
4.1. Wykaz kluczowych konkurentów istotnych dla przedsiębiorstw działających w ramach Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego	118
4.2. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych dla przedsiębiorstw działających w ramach Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego	125
5. Podsumowanie – rekomendacje i wnioski.....	136
Spis rysunków i tabel.....	138
Źródła	139

Wstęp

Przedmiotem opracowania jest przeprowadzenie analizy perspektywicznego rynku docelowego – Ameryki Północnej, wraz z analizą określenia potencjalnych partnerów handlowych. Opracowanie stanowić będzie źródło informacji dla przedsiębiorstw z powiatu pilskiego na temat warunków eksportu oraz prowadzenia działalności gospodarczej na rynkach Ameryki Północnej. Opracowanie analizy jest odpowiedzią na potrzeby w zakresie konieczności pogłębienia wiedzy na temat rynków zagranicznych, niezbędnej do zdobycia rynków oraz pozyskania partnerów/inwestorów. Opracowanie pogłębionej analizy perspektywicznego rynku docelowego – Ameryki Północnej umożliwi maksymalizację szans rozwoju gospodarczego i inwestycyjnego powiatu pilskiego na wskazanym rynku.

Zakres analizy obejmuje określenie uwarunkowań gospodarczych prowadzenia działalności eksportowej i inwestycyjnej dla przedsiębiorstw z powiatu pilskiego, w tym w szczególności prowadzących działalność w obszarach Inteligentnych Specjalizacji dla Wielkopolski zgodnie z Regionalną Strategią Innowacji dla Wielkopolski na lata 2015-2020 (RIS3), na następujących rynkach Ameryki Północnej: Belize, Gwatemala, Kanada, Meksyk, Nikaragua, Panama, Salwador, Stany Zjednoczone.

Przyjęto następujący schemat badania:

1. Wstęp.
2. Analiza rynku wybranych krajów docelowych – Belize, Gwatemala, Kanada, Meksyk, Nikaragua, Panama, Salwador, Stany Zjednoczone:
 - a. mocne i słabe strony gospodarek,
 - b. szanse i zagrożenia potencjalnej współpracy gospodarczej i inwestycyjnej,
 - c. warunki rozwoju na danym rynku dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w obszarach Inteligentnych Specjalizacji dla Wielkopolski zgodnie z Regionalną Strategią Innowacji dla Wielkopolski na lata 2015- 2020 (RIS3),
 - d. sektory gospodarki z wyszczególnieniem najważniejszych produktów, powiązanie z Inteligentnymi Specjalizacjami Województwa Wielkopolskiego,
 - e. handel zagraniczny prezentujący główne kierunki importu globalnego.
3. Analiza trendów z określeniem perspektyw dla rynku w wybranych krajach – Belize, Gwatemala, Kanada, Meksyk, Nikaragua, Panama, Salwador, Stany Zjednoczone:
 - a. branże perspektywiczne szczególnie istotne dla przedsiębiorstw działających w ramach Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego,
 - b. wykaz Instytucji Otoczenia Biznesu z danymi kontaktowymi.
4. Aspekty dostępu do rynku wybranych krajów – Belize, Gwatemala, Kanada, Meksyk, Nikaragua, Panama, Salwador, Stany Zjednoczone oraz procedury w zakresie podejmowania działalności i inwestycyjnej:
 - a. bariery i utrudnienia administracyjne w eksporcie i współpracy gospodarczej,
 - b. wymagania dostępu do rynku – dokumentacja eksportowa oraz niezbędne certyfikaty, regulacje standaryzacyjne, normy, pozwolenia,
 - c. obowiązujące regulacje celne,
 - d. funkcjonujący system podatkowy, opłaty, licencje, wymagane pozwolenia,

- e. dostęp do rynku pracy, świadczenie usług i zatrudnienie obywateli,
 - f. wykaz najważniejszych wydarzeń targowych właściwych dla Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego wraz z podstawowymi informacjami i zamiarami na organizatora.
5. Analiza konkurencji oraz potencjalnych partnerów handlowych/kontrahentów dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w obszarach Inteligentnych Specjalizacji dla Wielkopolski zgodnie z Regionalną Strategią Innowacji dla Wielkopolski na lata 2015-2020 (RIS3) na rynkach docelowych:
- a. wykaz kluczowych konkurentów istotnych dla przedsiębiorstw działających w ramach Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego,
 - b. wykaz wyselekcjonowanych potencjalnych partnerów handlowych/ kontrahentów dla przedsiębiorstw działających w ramach Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego.
6. Podsumowanie – rekomendacje i wnioski.

Analiza została przeprowadzona w oparciu o najnowsze dostępne dane źródłowe, z uwzględnieniem zarówno danych ze źródeł krajowych, jak i zagranicznych pochodzących od instytucji, organizacji i firm konsultingowych.

1. Analiza rynku wybranych krajów docelowych

1.1. Mocne i słabe strony gospodarek

Belize

Gospodarka Belize opiera się na rolnictwie i leśnictwie. Na eksport uprawia się trzcinę cukrową, rośliny cytrusowe i banany. Ponadto na potrzeby rynku wewnętrznego jest prowadzona uprawa kukurydzy, ryżu, fasoli i batatów. Lasy Belize dostarczają wiele cenionych gatunków drewna, m.in. mahoń, cedrzyniec, palisander i sosnę. Gospodarka leśna Belize prowadzona jest w sposób racjonalny, czyli duży nacisk kładzie na zalesianie. Innym wartościowym produktem leśnym jest pozyskiwany z drzewa pigwicy właściwej sok chicle, który służy jako surowiec do produkcji gumy do żucia. Na wybrzeżu rozwinięte jest w niewielkim stopniu rybołówstwo morskie, głównie homarów, krewetek i langust.

Belize to 162. gospodarką na świecie pod względem eksportu. W 2017 r. wartość eksportu wyniosła 374 mln USD, a importu 1,07 mld USD, co daje ujemne saldo handlowe w wysokości 696 mln USD. W 2017 r. PKB Belize wyniósł 1,86 mld USD, a PKB na mieszkańca 8,51 tys. USD.

Najważniejszymi towarami eksportowymi Belize są: surowy cukier (88 mln USD), banany (51,8 mln USD), sok owocowy (36,8 mln USD), ryba mrożona bez filetów (19,5 mln USD) i ropa naftowa (17,5 mln USD), zgodnie z klasyfikacją Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (HS). Najważniejsze importowane produkty to: rafinowana ropa naftowa (98,7 mln USD), samoloty i helikoptery (59,5 mln USD), tytoń walcowany (43,8 mln USD), łodzie rekreacyjne (24,8 mln USD) oraz bagaże i walizki (21,6 mln USD).

Najpopularniejsze kierunki eksportu Belize to: Stany Zjednoczone (80,5 mln USD), Wielka Brytania (70,3 mln USD), Włochy (25,9 mln USD), Hiszpania (19,2 mln USD) i Jamajka (15,5 mln USD). Najważniejsze źródła importu to: Stany Zjednoczone (326 mln USD), Chiny (108 mln USD), Meksyk (101 mln USD), Curaçao (70 mln USD) i Gwatemala (57,6 mln USD).

Odnosząc się do słabych stron belizeńskiej gospodarki należy wskazać, że przemysł tego kraju jest stosunkowo słabo rozwinięty, głównie z powodu braku większych ilości bogactw mineralnych. Rozwinął się na niewielką skalę przemysł drzewny i spożywczy (produkcja cukru, przetwórstwo owoców).

W Belize nie ma linii kolejowych, a sieć drogowa jest stosunkowo słabo rozwinięta, poza jedynie północną częścią kraju. Główny port morski i lotniczy kraju znajduje się w starej stolicy – Belize City.

Belize graniczy z Gwatemalą i Meksykiem drogą lądową, a z Hondurasem drogą morską.

Gwatemala

Gospodarka Gwatemali oparta jest na uprawach kawy, trzciny cukrowej i bananów. Rosną tu także drzewa będące źródłem rzadkich gatunków drewna, jak i drzewo sapodilla dostarczające surowca potrzebnego do produkcji gumy do żucia.

Gwatemala jest 82. gospodarką na świecie pod względem wielkości eksportu. W 2017 r. Gwatemala wyeksportowała towary o wartości 10 mld USD i zaimportowała towary o wartości 13,5 mld USD, co dało ujemne saldo handlowe w wysokości 3,5 mld USD. W 2017 r. PKB Gwatemali wyniósł 75,6 mld USD, a PKB na mieszkańca 8,15 tys. USD.

Największymi towarami eksportowymi Gwatemali są: banany (1,32 mld USD), kawa (723 mln USD), odzież z dzianiny (621 mln USD), surowy cukier (534 mln USD) i olej palmowy (414 mln USD), zgodnie z klasyfikacją Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (HS). Najważniejsze importowane produkty to: rafinowana ropa naftowa (2,5 mld USD), samochody (342 mln USD), lekka gumowana dzianina (229 mln USD), pakowane leki (204 mln USD) i sprzęt nadawczy (191 mln USD).

Najpopularniejsze kierunki eksportu to: Stany Zjednoczone (4,19 mld USD), Salwador (1,03 mld USD), Honduras (732 mln USD), Meksyk (509 mln USD) i Nikaragua (471 mln USD). Najważniejsze źródła importu to: Stany Zjednoczone (5,44 mld USD), Chiny (1,95 mld USD), Meksyk (1,63 mld USD), Salwador (791 mln USD) i Niemcy (328 mln USD).

Do słabych stron gwatemalskiej gospodarki należy zaliczyć niestabilną sytuację polityczną, kiepski stan infrastruktury drogowej i technicznej oraz znaczące rozwarstwienia społeczne i związaną z tym nadpodaż niewykwalifikowanych pracowników.

Kanada

Kanada jest 12. gospodarką na świecie pod względem wielkości eksportu. W 2017 r. wartość eksportu wyniosła 377 mld USD, a wartość importu 326 mld USD, co daje dodatnie saldo handlowe w wysokości 51,2 mld USD. W 2017 r. PKB Kanady wyniósł 1,65 bln USD, a PKB na mieszkańca 46,7 tys. USD.

Najważniejszymi towarami eksportowymi Kanady są: ropa naftowa (54,1 mld USD), samochody (46,5 mld USD), rafinowana ropa naftowa (11,5 mld USD), części samochodowe (10,4 mld USD) i gaz naftowy (10,2 mld USD), zgodnie z klasyfikacją Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (HS). Najważniejszymi importowanymi produktami są: samochody osobowe (28,5 mld USD), samochody dostawcze (15,6 mld USD), rafinowana ropa naftowa (12,1 mld USD), ropa naftowa (10,8 mld USD) i komputery (7,19 mld USD).

Najpopularniejsze kierunki eksportu to: Stany Zjednoczone (274 mld USD), Chiny (18,4 mld USD), Japonia (9,7 mld USD), Meksyk (8,1 mld USD) i Wielka Brytania (7,47 mld USD). Najważniejsze źródła importu to: Stany Zjednoczone (149 mld USD), Chiny (50 mld USD), Meksyk (22 mld USD), Niemcy (12,3 mld USD) i Japonia (11,7 mld USD).

Do słabych stron kanadyjskiej gospodarki – szczególnie istotnych z punktu widzenia zewnętrznego inwestora – należy zaliczyć wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej oraz skomplikowane prawodawstwo różniące się w poszczególnych prowincjach/terytoriach kraju – w tym w zakresie przepisów podatkowych i zatrudnienia.

Kanada graniczy ze Stanami Zjednoczonymi drogą lądową, a drogą morską z Grenlandią oraz Saint Pierre i Miquelon.

Meksyk

Meksyk jest 9. gospodarką na świecie pod względem eksportu. W 2017 r. wartość eksportu wyniosła 418 mld USD, a wartość importu 356 mld USD, co daje dodatnie saldo handlowe w wysokości 62,6 mld USD. W 2017 r. PKB Meksyku wyniósł 1,15 bln USD, a PKB na mieszkańca 18,3 tys. USD.

Najważniejszymi towarami eksportowymi Meksyku są: samochody osobowe (45,1 mld USD), części samochodowe (28 mld USD), samochody dostawcze (26,7 mld USD), komputery (22,5 mld USD) i ropa naftowa (19,5 mld USD), zgodnie z klasyfikacją Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (HS). Najważniejszymi importowanymi produktami są: części samochodowe (25,2 mld USD), rafinowana ropa naftowa (23,4 mld USD), samochody osobowe (11,6 mld USD), komputery (9,8 mld USD) i gaz naftowy (7,46 mld USD).

Najpopularniejsze kierunki eksportu to: Stany Zjednoczone (307 mld USD), Kanada (22 mld USD), Chiny (8,98 mld USD), Niemcy (8,83 mld USD) i Japonia (5,57 mld USD). Najważniejsze źródła importu to: Stany Zjednoczone (181 mld USD), Chiny (52,1 mld USD), Niemcy (14,9 mld USD), Japonia (14,8 mld USD) i Korea Południowa (10,9 mld USD).

Do słabych stron meksykańskiej gospodarki należy zaliczyć stosunkowo wysoki poziom korupcji oraz przestępczości, również niestabilne otoczenie polityczne oraz niekorzystne dla pracodawcy prawo pracy.

Nikaragua

Nikaragua jest 106. gospodarką na świecie pod względem eksportu. W 2017 r. wartość eksportu wyniosła 5,34 mld USD, a wartość importu 7,86 mld USD, co daje ujemne saldo handlowe w wysokości 2,52 mld USD. W 2017 r. PKB Nikaragui wyniósł 13,8 mld USD, a PKB na mieszkańca 5,84 tys. USD.

Najważniejszymi towarami eksportowymi Nikaragui są: drut izolowany (637 mln USD), odzież z dzianiny (588 mln USD), kawa (518 mln USD), złoto (425 mln USD) i mrożone mięso wołowe (302 mln USD), zgodnie z klasyfikacją Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (HS). Najważniejsze produkty importowane to: lekka gumowana dzianina (417 mln USD), pakowane leki (359 mln USD), rafinowana ropa naftowa (347 mln USD), izolowany drut (303 mln USD) i odzież z dzianiny (296 mln USD).

Najpopularniejsze kierunki eksportu to: Stany Zjednoczone (3,09 mld USD), Meksyk (340 mln USD), Salwador (275 mln USD), Kostaryka (154 mln USD) i Honduras (154 mln USD). Najważniejsze źródła importu to: Stany Zjednoczone (1,75 mld USD), Chiny (1,16 mld USD), Meksyk (1,01 mld USD), Honduras (500 mln USD) i Kostaryka (478 mln USD).

Do słabych stron nikaraguańskiej gospodarki należy zaliczyć niski poziom kwalifikacji pracowników, duże różnice społeczne skutkujące niskim popytem wewnętrznym, jak również wciąż powszechna akceptacja korupcji oraz innych nielegalnych działań.

Panama

Panama jest 119. gospodarką na świecie pod względem eksportu. W 2017 r. wartość eksportu wyniosła 3,06 mld USD, a wartość importu 24,8 mld USD, co dało ujemne saldo handlowe w wysokości 21,7 mld USD. W 2017 r. PKB Panamy wyniósł 62,3 mld USD, a PKB na mieszkańca 24,5 tys. USD.

Najważniejszymi produktami eksportowymi Panamy są: rafinowana ropa naftowa (633 mln USD), olej ze smoły węglowej (304 mln USD), banany (300 mln USD), statki pasażerskie i towarowe (157 mln USD) oraz gaz z ropy naftowej (147 mln USD), zgodnie z klasyfikacją Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (HS). Największe importowane produkty to: rafinowana ropa naftowa (5,42 mld USD), ropa naftowa (2,75 mld USD), statki pasażerskie i towarowe (1,38 mld USD), pakowane leki (775 mln USD) i związki aminotlenowe (684 mln USD).

Najpopularniejsze kierunki eksportu to: Ekwador (848 mln USD), Holandia (299 mln USD), Stany Zjednoczone (249 mln USD), Korea Południowa (132 mln USD) i Meksyk (103 mln USD). Najważniejsze źródła importu to: Chiny (5,96 mld USD), Stany Zjednoczone (4,65 mld USD), Kolumbia (2,58 mld USD), Korea Południowa (1,64 mld USD) i Singapur (1,39 mld USD).

Do słabych stron panamskiej gospodarki należy zaliczyć dominację sektora rolniczego, kosztem potencjalnie bardziej perspektywicznych sektorów produkcji i usług. Relatywnie wysoki udział ludzi żyjących w warunkach ubóstwa ogranicza wewnętrzny popyt na dobra ponadpodstawowe, jak również wiąże się z wysokim poziomem przestępczości.

Salwador

Salwador jest 102. gospodarką na świecie pod względem eksportu. W 2017 r. wartość eksportu wyniosła 5,89 mld USD, a importu 10,5 mld USD, co dało ujemne saldo handlowe w wysokości 4,61 mld USD. W 2017 r. PKB Salwadoru wyniosło 24,8 mld USD, a PKB na mieszkańca 8,01 tys. USD.

Najważniejszymi produktami eksportowymi Salwadoru są: koszulki z dzianiny (765 mln USD), swetry z dzianiny (423 mln USD), skarpetki z dzianiny i pończosznicze (264 mln USD), surowy cukier (221 mln USD) i bielizna z dzianiny (218 mln USD), zgodnie z klasyfikacją Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (HS). Najważniejsze importowane produkty to: rafinowana ropa naftowa (952 mln USD), pakowane leki (285 mln USD), gaz z ropy naftowej (254 mln USD), lekka gumowana dzianina (253 mln USD) i sprzęt nadawczy (216 mln USD).

Najpopularniejsze kierunki eksportu to: Stany Zjednoczone (2,48 mld USD), Gwatemala (791 mln USD), Honduras (778 mln USD), Nikaragua (431 mln USD) i Kostaryka (261 mln USD). Najważniejsze źródła importu to: Stany Zjednoczone (3,26 mld USD), Chiny (1,43 mld USD), Gwatemala (1,03 mld USD), Meksyk (900 mln USD) i Honduras (578 mln USD).

Do słabych stron salwadorskiej gospodarki należy zaliczyć kiepski stan infrastruktury drogowej i technicznej (szczególnie energetycznej), dominację sektora rolnictwa oraz nieperspektywną strukturę rynku pracy opartą na niskich kosztach pracy wykonywanej przez niewykwalifikowanych pracowników.

Salwador graniczy z Gwatemalą drogą lądową, a z Hondurasem i Nikaraguą drogą morską.

Stany Zjednoczone

Stany Zjednoczone są trzecią pod względem eksportu gospodarką świata. W 2017 r. eksport USA 1,25 bln USD, a import 2,16 bln USD, co daje ujemne saldo handlowe w wysokości 910 mld USD. W 2017 r. PKB Stanów Zjednoczonych wyniósł 19,4 bln USD, a PKB na mieszkańca 59,5 tys. USD.

Najważniejszymi produktami eksportowymi USA są: rafinowana ropa naftowa (74,5 mld USD), samochody (56 mld USD), samoloty, helikoptery i statki kosmiczne (54 mld USD), turbiny gazowe (31,6 mld USD) i leki pakowane (29,5 mld USD), zgodnie z klasyfikacją Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (HS). Najważniejsze importowane produkty to: samochody osobowe (178 mld USD), ropa naftowa (129 mld USD), sprzęt nadawczy (105 mld USD), komputery (73,5 mld USD) i części samochodowe (67,1 mld USD).

Najpopularniejsze kierunki eksportu to: Meksyk (181 mld USD), Kanada (149 mld USD), Chiny (133 mld USD), Japonia (66,9 mld USD) i Niemcy (61,6 mld USD). Najważniejsze źródła importu to: Chiny (476 mld USD), Meksyk (307 mld USD), Kanada (274 mld USD), Japonia (125 mld USD) i Niemcy (111 mld USD).

Z punktu widzenia zewnętrznych inwestorów, najistotniejszymi słabymi stronami amerykańskiej gospodarki są: złożone procedury administracyjnej i podatkowe różniące się w poszczególnych stanach, bardzo wysoka konkurencja wewnętrzna. Ponadto w ostatnich latach jest odnotowywany wzrastający protekcyjizm gospodarczy, faworyzujący amerykańskie przedsiębiorstwa i pracowników, co stanowi czynnik utrudniający prowadzenie inwestycji bezpośrednich przez zagraniczne podmioty. Aktualna polityka rządu federalnego nakierowana jest na promowanie amerykańskiego importu kosztem eksportu.

Stany Zjednoczone graniczą z Kanadą i Meksykiem drogą lądową, a z Bahamami drogą morską.

1.2. Szanse i zagrożenia potencjalnej współpracy gospodarczej i inwestycyjnej

Belize

Szanse	Zagrożenia
• sektor turystyczny, • eksport B+R, know-how oraz technologii w obszarach rolniczych, • eksport urządzeń i maszyn rolniczych, • eksport egzotycznych produktów żywnościowych.	• konkurencja poprzez niskie koszty pracy, • niewielki kapitał inwestycyjny, • niewielkie zainteresowanie rozwojem technologicznym.

Gwatemala

Szanse	Zagrożenia
• sektor turystyczny, • eksport B+R, know-how oraz technologii w obszarach rolniczych, • eksport urządzeń i maszyn rolniczych, • import egzotycznych produktów żywnościowych.	• konkurencja poprzez niskie koszty pracy, • niewielki kapitał inwestycyjny, • niewielkie zainteresowanie rozwojem technologicznym.

Kanada

Szanse	Zagrożenia
• wysoki potencjał importu przez Kanadę odpowiednich produktów i maszyn z rejonu powiatu pilskiego – m.in. produktów rolniczych, półproduktów oraz komponentów do maszyn, • potencjał współpracy badawczo-rozwojowej w zakresie pozyskania odpowiedniego know-how do wdrażania innowacyjnych projektów, • możliwości ściągnięcia kapitału oraz wartościowych producentów do Polski, • wysoki stopień stabilności gospodarczej kraju, brak zagrożeń politycznych i wojennych, • bogaty kraj o dużej liczbie ludności oraz zdywersyfikowanej strukturze gospodarki.	• możliwy brak zainteresowanie współpracą ze strony Kanady spowodowany niedopasowaniem obszarów inwestycyjnych, • bariera finansowa w zakresie zakupu prac B+R, patentów i technologii przez przedsiębiorstwa z powiatu pilskiego, • niska opłacalność inwestycyjna dla inwestycji w Polsce wynikająca z rosnących kosztów pracy i wzrastających kosztów podatkowych.

Meksyk

Szanse	Zagrożenia
• duży kraj pod względem powierzchni oraz liczby ludności, co zapewnia wysoki potencjał eksportowy, • kraj wymagający wsparcia w zakresie nowych technologii, innowacji oraz prac B+R, • eksport know-how z obszarów specjalizacji powiatu pilskiego.	• kraj o stosunkowo małym dopasowaniu potrzeb eksportowych/importowych w głównych branżach z przedsiębiorstwami z powiatu pilskiego – np.: samochody, części samochodowe, • niewielka stabilność polityczna kraju – prowadzenie biznesu może być znacznie utrudnione, • stosunkowo duże rozwarstwienie społeczne – pomiędzy ludnością

	zamożną a biedną, wskazana dokładana analiza grupy docelowej przed podjęciem działań handlowych.
--	--

Nikaragua

Szanse	Zagrożenia
• możliwość nawiązania współpracy w obszarze turystyki, • możliwość importu produktów spożywczych bezpośrednio od producentów, • transfer taniej technologii, głównie w obszarze rolnictwa.	• stosunkowo biedny kraj, • utrzymujące się ujemne saldo handlowe, • kraj typowo rolniczy o niskim poziomie PKB, • gospodarka oparta na taniej sile roboczej, głównie w sektorze rolniczym.

Panama

Szanse	Zagrożenia
• możliwość nawiązania współpracy w obszarze turystyki, • możliwość importu produktów spożywczych bezpośrednio od producentów, • transfer taniej technologii, głównie w obszarze rolnictwa.	• stosunkowo biedny kraj, • utrzymujące się ujemne saldo handlowe, • kraj typowo rolniczy o niskim poziomie PKB, • gospodarka oparta na taniej sile roboczej, głównie w sektorze rolniczym.

Salwador

Szanse	Zagrożenia
• stały wzrost wydatków importowych oraz eksportowych, • perspektywa nawiązania współpracy turystycznej, • transfer taniej technologii, głównie w obszarze rolnictwa.	• ubogi kraj z PKB per capita wynoszącym w 2017 r. nieco ponad 8 tys. USD, • utrzymujące się ujemne saldo handlowe, • gospodarka o charakterze rolniczym o niskim potencjale w innych obszarach (z wyjątkiem turystyki).

Stany Zjednoczone

Szanse	Zagrożenia
• bogaty i duży kraj o zdywersyfikowanej strukturze gospodarki,	• brak zainteresowania ze strony Stanów Zjednoczonych produktami

• sprzyjające warunki polityczno-kulturowe, • brak istotnej bariery językowej, • duże perspektywy rozwojowe, • duże możliwości transferu technologii – zarówno w zakresie importu, jak i eksportu, • duże możliwości handlowe na różnych obszarach – od wiedzy i technologii po produkty gotowe.	pochodzącymi z Polski, • odległość zwiększająca koszty handlowe, • obciążenia podatkowe w handlu.
--	---

1.3. Warunki rozwoju na danym rynku dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w obszarach Inteligentnych Specjalizacji dla Wielkopolski zgodnie z Regionalną Strategią Innowacji dla Wielkopolski na lata 2015- 2020 (RIS3)

Belize

W przypadku Belize, największą szansą na sukces rynkowy mają przedsiębiorstwa chcące rozwijać się w obszarze RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów. W ramach specjalności wyróżnić należy przedsiębiorstwa produkujące biosurowce i żywność w ramach całego łańcucha wartości z dobrej jakości surowców, przy zastosowaniu nowoczesnych metod i technologii oraz sprzedaży i dystrybucji, a także zagospodarowania odpadów poprodukcyjnych. Jako że Belize jest krajem głównie rolniczym, wykorzystującym sprzyjające warunki klimatyczne do produkcji rodzimych warzyw i owoców, najlepszym rozwiązaniem dla przedsiębiorców chcących zainwestować kapitał na tamtejszym rynku będzie wykorzystanie tychże warunków do produkcji i dystrybucji żywności. W wyniku transferu technologii z Polski oraz sprawdzonych rozwiązań B+R możliwe jest wytworzenie produktów wyższej jakości i bardziej konkurencyjnych od oferowanych przez rodzimych producentów żywności.

Kolejnym obszarem, związanym głównie z możliwościami handlowymi będzie RIS: Wyspecjalizowane procesy logistyczne, które obejmują zarówno środki techniczne, jak i rozwój kadr i metod organizacji i zarządzania, szczególnie w zakresie wspierającym rozwój pozostałych specjalizacji regionu w kierunku zwiększania wartości dodanej w biznesie i podnoszenia jakości życia obywateli. W przypadku kraju specjalizującym w produkcji żywności, wszelkie usprawnienia w procesach logistycznych, które sprzyjać będą rozwojowi handlu na duże odległości, przyczynią się do zwiększenia konkurencyjności handlu.

Dodatkowo warto również wskazać, że Belize posiada ogromny potencjał turystyczny, z którym bezpośrednio powiązane mogą być obszary specjalizacji RIS: Wnętrza przyszłości w zakresie wyposażenia hoteli, restauracji, ośrodków wypoczynkowych i innych miejsc związanych z rozwojem turystyki.

Gwatemala

Adekwatnie do Belize i innych krajów Ameryki Północnej, w których przeważającą dziedziną gospodarki jest rolnictwo, Gwatemala jest krajem, w którym największą szansę na powodzenie mogą odnieść przedsiębiorstwa funkcjonujące w obszarze RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów. W ramach specjalizacji szansę na sukces mają przede wszystkim przedsiębiorstwa specjalizujące się w produkcji, dystrybucji, o optymalnych procesach logistycznych oraz posiadających odpowiednią wiedzę i doświadczenie na tym polu. Transfer technologii z kraju bardziej rozwiniętego i konkurencyjnego jakim jest Polska, przy jednoczesnym wykorzystaniu sprzyjających warunków klimatycznych do uprawy egzotycznych odmian żywności przyczynią się do zwiększenia konkurencyjności oferowanych produktów.

Kolejnym obszarem, bezpośrednio związanym z handlem produktami rolnymi jest RIS: Wyspecjalizowane procesy logistyczne, gdzie wykorzystane i zoptymalizowane podejście logistyczne przedsiębiorstw pozwoli uzyskać dodatkową przewagę konkurencyjną.

W przypadku odpowiedniego rozwoju na rynku gwatemalskim, przedsiębiorstwa mogą rozwinąć się również w obszarze RIS: Przemysł jutra, głównie w zakresie rozwoju dotychczasowych przedsiębiorstw handlujących produktami żywnościowymi na rzecz przetwórstwa przemysłowego oraz automatyzacji produkcji.

Kanada

Kanada jest krajem bogatym, o dużej liczbie ludności oraz znacznej powierzchni. Jest to kraj o dobrze rozwiniętej gospodarce, zdywersyfikowanej, co przekłada się na jej stały, stabilny rozwój. Dodatkowo, należy wspomnieć, że jest to kraj bardzo stabilny politycznie i społecznie, nie wdający się w konflikty międzynarodowe. Ludność kraju żyje w dostatku, o czym świadczą wskaźniki ekonomiczne. Perspektywy inwestycyjne dla przedsiębiorstw chcących zainwestować kapitał na tamtejszym rynku są różnorodne, w większości powiązane z każdą z Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego, jednak przeszkodą mogą być koszty inwestycyjne. Jak zostało wskazane wcześniej Kanada to kraj bogaty, o stabilnej walucie, odbiegającej kursowo od polskiego złotego (PLN), co oznacza większe koszty początkowe aniżeli w krajach biedniejszych. Należy jednak zwrócić uwagę, że dzięki ogólnemu dobrobytowi i wysokiemu poziomowi rozwoju perspektywy inwestycyjne powinny być kierowane głównie w klienta tzw. klasy wyższej (premium) który jest klientem wymagającym i ceniącym sobie ponad cenę wartości takie jak: jakość produktu, obsługi czy jego dostępność.

Biorąc pod uwagę główne kierunki handlowe Kanady, w ramach RIS Województwa Wielkopolskiego na szczególnie uznanie zasługują:

RIS: Wnętrza przyszłości: obejmują produkcję wyposażenia wewnątrz odpowiadającego potrzebom i wyzwaniom stojącym przed współczesnym człowiekiem, w ramach dobrze współpracujących łańcuchów wartości w regionie, czyli silnie zakorzenionych w jego potencjale produkcji surowców komponentów i półproduktów, ale także konkurencyjnych międzynarodowo na bazie nowoczesnej i atrakcyjnej oferty.

RIS: Przemysł jutra: rozwój tego obszaru obejmuje stosowanie zawansowanych procesów produkcyjnych i procesów specjalnych oraz wdrażanie produkcji zrównoważonej.

RIS: Wyszczególnione procesy logistyczne: obejmują zarówno środki techniczne, jak i rozwój kadr i metod organizacji i zarządzania, szczególnie w zakresie wspierającym rozwój pozostałych specjalizacji regionu w kierunku zwiększania wartości dodanej w biznesie i podnoszenia jakości życia obywateli.

RIS: Rozwój oparty na ICT: obejmuje dwie dziedziny: technologie dla innowacyjnych społeczności oraz biznesowe zastosowania ICT. Pierwsze z nich służą rozwojowi inteligentnego otoczenia człowieka w sferze prywatnej i publicznej. Wśród technologii dla innowacyjnych społeczności można wymienić zintegrowane systemy usług publicznych, np.: inteligentne systemy transportowe, energetyczne, oświetleniowe oparte na wykorzystaniu Big Data, systemów zarządzania danymi, systemów osadzonych oraz działania w obszarze Smart City. Biznesowe zastosowania ICT odnoszą się w szczególności do wyszczególnionych produktów usług informatycznych wspierających rozwój pozostałych specjalizacji regionu.

Meksyk

Meksyk należy do grupy krajów o średniej perspektywie rozwojowej. Z jednej strony jest to kraj liczny i rozległy terytorialnie, jednocześnie jednak pozostający w niezbyt korzystnym ukierunkowaniu wewnętrznym, targany licznymi patologiami wewnątrzustrojowymi, wśród których należy wymienić m.in. nepotyzm, łapówkarstwo czy przestępczość zorganizowaną. Kraj cierpi również duże nierówności dochodowe wśród ludności. Warto jednak wziąć pod uwagę fakt, że kraj ten coraz szerzej i ostrzej walczy ze wskazanymi patologiami społeczno-gospodarczymi, co przekłada się na jego stabilny wzrost, który w długim okresie może spowodować wyeliminowanie wszelkich czynników spowalniających i przyczynić się do powstania sprzyjających warunków inwestycyjnych, w tym dla krajów mniejszych i odległych terytorialnie od Meksyku.

Wśród perspektywicznych obszarów RIS Województwa Wielkopolskiego, sprzyjających inwestowaniu w Meksyku należy wymienić:

RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów: jest to obszary inwestycyjny związany, w szczególności z produkcją i dystrybucją produktów żywnościowych oraz ich przetwórstwa z zamiarem eksportowym i/ lub importowym zarówno z Polski do Meksyku jak i odwrotnie.

RIS: Przemysł jutra: obszar ten jest naturalnie powiązany z produktami eksportowymi Meksyku, takimi jak samochody, części samochodowe oraz produkcja podzespołów mechanicznych. Współpraca w obszarze RIS może odbywać się zarówno w zakresie bezpośredniej inwestycji zagranicznej polskiego przedsiębiorstwa w Meksyku, jak również na stopie dystrybucji towarów na terenie Polski.

RIS: Wyszczególnione procesy logistyczne: jest to obszar powiązany z potrzebą zoptymalizowania transportu produktów i towarów eksportowanych lub/ i importowanych. Optymalna logistyka transportowa jest niezbędna do zachowania konkurencyjności handlowej oraz wygenerowania potencjału inwestycyjnego innymi czynnikami niż koszty pracy.

RIS: Rozwój oparty na ICT: obszar ten jest bardzo prężnie rozwijającą się dziedziną gospodarki, zarówno w Polsce, jak i w Meksyku. Warto przede wszystkim zauważyć, że potencjał polskich firm informatycznych może zostać doceniony w Meksyku w wielu różnych branżach.

Nikaragua

Nikaragua jest krajem niewielkim powierzchniowo oraz pod względem liczby ludności, jak również jest to kraj stosunkowo biedny, ukierunkowany głównie rolniczo. Biorąc pod uwagę ewentualne możliwości inwestycyjne dla przedsiębiorstw z Województwa Wielkopolskiego, Nikaragua nie jest najlepszym kierunkiem – kraj mało rozwinięty, stosunkowo egzotyczny pod względem społeczno-prawnym. Niemniej jednak w przypadku przedsiębiorstw funkcjonujących w obszarze RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów, można upatrywać szansy na korzyść ekonomiczną. Głównym założeniem inwestycyjnym potencjalnym zainteresowanym przedsiębiorcom powinno być odpowiednie wykorzystanie naturalnych, sprzyjających warunków środowiskowych do upraw rolniczych, szczególnie roślin egzotycznych, niedostępnych lub nieopłacalnych do hodowli w Polsce.

W powiązaniu z możliwościami rozwoju biznesu w obszarze rolniczym i spożywczym, należy również wskazać dodatkowy obszar rozwoju w ramach RIS, mianowicie RIS: Wyspecjalizowane procesy logistyczne, w którym to obszarze wymagane są do zastosowania optymalizacje transportowe w ramach eksportu i importu produktów, które przyczynią się do wzrostu konkurencyjności i opłacalności handlowej przedsiębiorstw działających w ramach RIS na obszarze Nikaragui.

Dodatkowym elementem, na który warto zwrócić uwagę pod względem inwestycyjnym jest przemysł turystyczny, który można rozpatrywać m.in. pod względem rozwoju przedsiębiorstw działających w ramach RIS: Wnętrza przyszłości. Rozwój usług hotelarskich na terenach atrakcyjnych turystycznie sprzyjać będzie powstawaniu zapotrzebowania na coraz to nowe designerskie projekty wnętrz, włączając w to głównie nowoczesne wzornictwo w przemyśle meblarskim, które przedsiębiorstwa z Polski mogą skutecznie sprostać, oferując produkty konkurencyjne cenowo i jakościowo.

Panama

Panama to kraj mały o niewielkiej liczbie ludności, stosunkowo biedny i mało rozwinięty gospodarczo. Główna gałąź gospodarki związana jest z rolnictwem oraz branżą okołorolniczą, w tym z przetwórstwem przemysłowym. W związku z powyższym, podobnie jak w przypadku krajów o podobnej strukturze społeczno-gospodarczej rekomenduje się inwestycyjnie głównie obszar RIS: biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów. Głównym argumentem przemawiającym za inwestycjami w tym obszarze jest rosnąca świadomość konsumentów na rynku polskim w zakresie pochodzenia oraz jakości produktów żywnościowych, w szczególności towarów zagranicznych. Przy założeniu zachowania optymalnej polityki handlowej i zbilansowanego łańcucha dostaw, inwestycja w uprawę i dystrybucję egzotycznych owoców i warzyw na obszarze urodzajnym rolniczo w Panamie może przynieść korzyści ekonomicznie podmiotom tym zainteresowanym. Niemniej, jak zostało wcześniej wskazane, wymagane jest do tego zoptymalizowanie nie tylko procesów związanych z samym wytwórstwem i dystrybucją produktów. Ważne jest również odpowiednie zarządzanie procesami logistycznymi, które to mogą zoptymalizować łańcuch dostaw i przyczynić się do podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstwa. Z tego tytułu drugą, powiązaną obszarowo specjalizacją jest RIS: Wyspecjalizowane procesy logistyczne.

Warto również zwrócić uwagę, jak zresztą w przypadku wszystkich krajów atrakcyjnych turystycznie, na przemysł turystyczny, który również może wydawać się ciekawą inwestycyjnie opcją dla przedsiębiorstw z Polski, w szczególności w odniesieniu do zaopatrywania powstających i istniejących dotychczas hoteli oraz ośrodków w nowe, innowacyjne rozwiązania w zarządzaniu przestrzeni. W tym kontekście rekomenduje się również RIS: Wnętrza przyszłości, która wpisuje się w podane kryteria związane z produkcją wyposażenia wewnątrz odpowiadających potrzebom i wyzwaniom stojących przed współczesnym człowiekiem, w ramach dobrze współpracujących łańcuchów wartości w regionie, czyli silnie zakorzenionych w jego potencjale produkcji surowców komponentów i półproduktów, ale także konkurencyjnych międzynarodowo na bazie nowoczesnej i atrakcyjnej oferty.

Salwador

Salwador jest małym krajem, o niewielkiej liczbie ludności (jednak o dużej gęstości zaludnienia), stosunkowo biednym (PKB per capita w 2017 roku wynosiło ok. 8 tys. USD). W przeciwieństwie do innych krajów równikowych, głównym kierunkiem eksportowym Salwadoru są dzianiny różnego rodzaju oraz cukier rafinowany. Przyczyną takiego stanu rzecz jest ukształtowanie terenu, które nie sprzyja uprawie rolnej na jego obszarze (teren górzasty). Kraj ten gospodarczo bazuje przede wszystkim na taniej sile roboczej jako głównej przewadze konkurencyjnej. W kontekście warunków rozwoju dla przedsiębiorstw działających w obszarze inteligentnych specjalizacji Województwa Wielkopolskiego optymalnym wskazaniem jest RIS: Przemysł jutra, który dzięki inwestycjom w zakresie badawczo-rozwojowym mogłyby przyczynić się do zwiększonej automatyzacji produkcji, która pozwoliłaby obniżyć koszty produkcji odzieży. Jednym z atutów Salwadoru jest niewątpliwie położenie geograficzne, które sprzyja turystyce. Dzięki rozwojowi branży hotelarskiej i zakwaterowania należy również wskazać inny kierunek inwestycyjny dla przedsiębiorstw z Wielkopolski – RIS: Wnętrza przyszłości. W ramach obszaru uwagę zwraca przede wszystkim możliwość zaopatrzenie w unikalne i designerskie meble oraz elementy wyposażenia, które mogą z sukcesem konkurować z innymi producentami. Możliwości współpracy należy szukać również w obszarach głównych kierunków importu Salwadoru – w tym kontekście jednak trudno wskazać konkretne regionalne inteligentne specjalizacji, gdyż dotyczy to większości towarów.

Stany Zjednoczone

Stany Zjednoczone są krajem wysoko rozwiniętym, zajmującym czołowe lokaty w większości wskaźników ekonomicznych. Pod względem gospodarczym jest to kraj mocno zdywersyfikowany, o prężnie działającej każdej dziedzinie gospodarki – od podstawowych takich jak rolnictwo, kończąc na przemyśle opartym na nowych technologiach. Jest to kraj uniwersalny, w dużej mierze samowystarczalny, o ogromnej sile eksportowej, która to w znacznym stopniu przyczynia się do osiągnięcia wysokiej pozycji gospodarczej. Stany Zjednoczone to kraj bogaty, ogromny powierzchnioowo i o dużej liczbie ludności, dodatkowo bardzo konsekwentnie i racjonalnie prowadzony na przestrzeni ostatnich dekad, co przyczyniło się do wytworzenia znakomitych warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, która stanowi największą siłę napędową Stanów Zjednoczonych. Sytuacja wewnątrz kraju jest stabilna, bezpieczeństwo i zagrożenia bezpośrednie niezbyt wysokie, co przekłada się dodatkowo na wartości dodane w przypadku

inwestycji w tym kraju. Warto również zwrócić uwagę, że jest to kraj różnorodny, wielokulturowy o znacznej globalnej unifikacji językowej (język angielski). Warunki początkowe związane z możliwościami inwestycyjnymi bezpośrednio na obszarze Stanów Zjednoczonych, jak również podjęcie współpracy z przedsiębiorstwami zza oceanu, nie powinno stanowić większego problemu. Jedynym czynnikiem, które należy rozpatrywać w kategorii wad są podatki, głównie w postaci ceł, wynikające z różnic gospodarczych pomiędzy Unią Europejską a USA. Różnice kursowe są w przypadku Polski raczej korzystniejsze aniżeli dla krajów będących w strefie euro, co nie powinno przekładać się na konkretne problemy dla przedsiębiorców.

Tak jak w przypadku większości krajów wysoko rozwiniętych o zdywersyfikowanej gospodarce, tak również w przypadku Stanów Zjednoczonych, nie ma większych ograniczeń co do wskazania optymalnych obszarów inwestycyjnych spośród Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego, z tego względu należy zwrócić uwagę na wszystkie RIS:

RIS: Wnętrza przyszłości: obejmują produkcję wyposażenia wewnątrz odpowiadającego potrzebom i wyzwaniom stojącym przed współczesnym człowiekiem, w ramach dobrze współpracujących łańcuchów wartości w regionie, czyli silnie zakorzenionych w jego potencjale produkcji surowców komponentów i półproduktów, ale także konkurencyjnych międzynarodowo na bazie nowoczesnej i atrakcyjnej oferty.

RIS: Przemysł jutra: rozwój tego obszaru obejmuje stosowanie zaawansowanych procesów produkcyjnych i procesów specjalnych oraz wdrażanie produkcji zrównoważonej.

RIS: Wyspecjalizowane procesy logistyczne: obejmują zarówno środki techniczne, jak i rozwój kadr i metod organizacji i zarządzania, szczególnie w zakresie wspierającym rozwój pozostałych specjalizacji regionu w kierunku zwiększania wartości dodanej w biznesie i podnoszenia jakości życia obywateli.

RIS: Rozwój oparty na ICT: obejmuje dwie dziedziny: technologie dla innowacyjnych społeczności oraz biznesowe zastosowania ICT. Pierwsze z nich służą rozwojowi inteligentnego otoczenia człowieka w sferze prywatnej i publicznej. Wśród technologii dla innowacyjnych społeczności można wymienić zintegrowane systemy usług publicznych, np. inteligentne systemy transportowe, energetyczne, oświetleniowe oparte na wykorzystaniu Big Data, systemów zarządzania danymi, systemów osadzonych oraz działania w obszarze Smart City. Biznesowe zastosowania ICT odnoszą się w szczególności do wyspecjalizowanych produktów usług informatycznych wspierających rozwój pozostałych specjalizacji regionu.

RIS: Nowoczesne technologie medyczne: obejmują nowe technologie pomocne w walce z chorobami rzadkimi i cywilizacyjnymi, takimi jak choroby układu krążenia, układu nerwowego i choroby nowotworowe, a także technologie farmaceutyczne wykazujące potencjał komercjalizacji i odpowiadające na popyt ze strony przedsiębiorstw.

Każdą ze wskazanych powyżej RIS Województwa Wielkopolskiego uznać należy za potencjalnie dobrą w kontekście inwestycyjnym czy współpracy ze Stanami Zjednoczonymi

1.4. Sektory gospodarki z wyszczególnieniem najważniejszych produktów, powiązanie z Inteligentnymi Specjalizacjami Województwa Wielkopolskiego

Belize

Główne sektory gospodarki	Powiązanie z RIS	Główne produkty (2017r.)
Rolnictwo i przetwórstwo przemysłowe (66,5%)	RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów	Cukier (24%), banany (14%), sok owocowy (9,8%), ryby mrożone (5,2%), skorupiaki (4,6%), suszone rośliny strączkowe (2,5%), tytoń (2,6%), melasa (1,5%), mięczaki (1,2%), mięso zwierzęce (1,1%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OEC

Gwatemala

Główne sektory gospodarki	Powiązanie z RIS	Główne produkty (2017r.)
Rolnictwo i przetwórstwo przemysłowe (59,3%)	RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów	Banany (13%), kawa (7,2%), cukier (5,3%), olej palmowy (4,2%), melony (3,2%), rośliny strączkowe (1,6%), gałka muszkatołowa (1,3%), woda smakowa (1,2%), wypieki (1,1%), mocny alkohol (1%)
Przemysł tekstylny (12,8%)	RIS: Przemysł jutra	Swetry z dzianiny (6,2%), koszulki z dzianiny (3,5%), kostiumy kąpielowe (2,1%), lekka gumowana dzianina (1%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OEC

Kanada

Główne sektory gospodarki	Powiązanie z RIS	Główne produkty (2017r.)
Produkty kopalne i mineralne (25,7%)	RIS: Przemysł jutra	Ropa naftowa (14%), rafinowana ropa naftowa (3%), gaz z ropy naftowej (2,7%), brykiety węglowe (1,5%), ruda żelaza (1%), złoto (1,8%), aluminium (1,7%)
Przemysł motoryzacyjny, transportowy i maszynowy (17,9%)	RIS: Przemysł jutra, wyspecjalizowane procesy logistyczne	Samochody osobowe (12%), części samochodowe (2,8%), samoloty i śmigłowce (1,9%), turbiny gazowe (1,2%)
Przemysł farmaceutyczny i chemiczny (4,9%)	RIS: Przemysł jutra, nowoczesne technologie medyczne	Leki (1,4%), nawozy (1,2%), siarczan chemiczny (1,2%), polimery etylenu (1,1%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OEC

Meksyk

Główne sektory gospodarki	Powiązanie z RIS	Główne produkty (2017r.)
Przemysł motoryzacyjny, transportowy i maszynowy (43,5%)	RIS: Przemysł jutra, wyspecjalizowane procesy logistyczne	Samochody osobowe (11%), części samochodowe (6,7%), samochody dostawcze (6,4%), ciągniki (1,6%), komputery (5,4%), telefony (4%), wyświetlacze wideo (3,1%), sprzęt do nadawania (3%), drut izolowany (2,8%), centrale elektroniczne (1,3%), lodówki (1,3%)
Produkty kopalne i mineralne (5,9%)	RIS: Przemysł jutra	Ropa naftowa (4,7%), złoto (1,2%)
Przemysł farmaceutyczny i chemiczny (1,2%)	RIS: Przemysł jutra, nowoczesne technologie medyczne	Przyrządy medyczne (1,2%)
Przemysł meblarski (1,9%)	RIS: Wnętrza przyszłości	Krzesła (1,9%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OEC

Nikaragua

Główne sektory gospodarki	Powiązanie z RIS	Główne produkty (2017r.)
Rolnictwo i przetwórstwo przemysłowe (59,3%)	RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów	Mięso wołowe mrożone (5,7%), mięso wołowe (3,8%), skorupiaki (4,2%), ser (2,2%), kawa (9,7%), orzechy ziemne (2,1%), suszone rośliny strączkowe (1,5%), banany (1,3%), tytoń (3,9%), cukier (3,5%)
Przemysł tekstylny (19,7%)	RIS: Przemysł jutra	Koszulki z dzianiny (11%), garnitury męskie (4%), swetry z dzianiny (3%), koszulki damskie dzianinowe (1,7%)
Przemysł maszynowy (12%)	RIS: Przemysł jutra	Drut izolowany (12%)
Produkty kopalne i mineralne (8%)	RIS: Przemysł jutra	Złoto (8%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OEC

Panama

Główne sektory gospodarki	Powiązanie z RIS	Główne produkty (2017r.)
Produkty kopalne i mineralne (40,1%)	RIS: Przemysł jutra	Rafinowana ropa naftowa (21%), olej ze smoły węglowej (9,9%), gaz z ropy naftowej (4,8%), ropa naftowa (1,9%), złoto (2,5%)
Rolnictwo i	RIS: Biosurowce i	Banany (9,8%), ryba mrożona bez filetów (2,5%),

przetwórstwo przemysłowe (17,2%)	żywność dla świadomych konsumentów	skorupiaki (1,8%), świeża ryba bez filetów (1,9%), mocny alkohol (1,2%)
Przemysł transportowy, maszynowy (7,4%)	RIS: Przemysł jutra, wyspecjalizowane procesy logistyczne	Statki pasażerskie i towarowe (5,1%), gumowe opony (2,3%)
Produkty kopalne i mineralne (2,5%)	RIS: Przemysł jutra	Złoto (2,5%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OEC

Salwador

Główne sektory gospodarki	Powiązanie z RIS	Główne produkty (2017r.)
Rolnictwo i przetwórstwo przemysłowe (7,5%)	RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów	Cukier (3,8%), woda smakowa (2,1%), wypieki (1,7%), przetworzona ryba (1,6%), kawa (2,1%)
Przemysł tekstylny (35,9%)	RIS: Przemysł jutra	Koszulki z dzianiny (13%), swetry z dzianiny (7,2%), dzianinowe skarpetki i produkty pończosznicze (4,5%), bielizna z dzianiny (3,7%), lekka gumowana dzianina (2,6%), inna damska bielizna (1,7%)
Przemysł papierowy i plastikowy (5,4%)	RIS: Przemysł jutra	Pokrywki plastikowe (3,2%), papier toaletowy (2,2%)
Produkty kopalne i mineralne (3,1%)	RIS: Przemysł jutra	Rafinowana ropa naftowa (1,6%), gaz z ropy naftowej (1,5%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OEC

Stany Zjednoczone

Główne sektory gospodarki	Powiązanie z RIS	Główne produkty (2017r.)
Produkty kopalne i mineralne (11,2%)	RIS: Przemysł jutra	Ropa naftowa (1,5%), rafinowana ropa naftowa (5,9%), gaz z ropy naftowej (2%), złoto (1,8%)
Przemysł motoryzacyjny, transportowy i maszynowy (19,2%)	RIS: Przemysł jutra, wyspecjalizowane procesy logistyczne	Turbiny gazowe (2,5%), układy scalone (2,3%), komputery (1%), samochody (4,5%), samoloty i helikoptery (4,3%), części samochodowe (1,8%), części samolotowe (1,5%), ciężarówki (1,3%)
Przemysł farmaceutyczny i chemiczny (6,2%)	RIS: Przemysł jutra, nowoczesne technologie medyczne	Leki (2,4%), krew i szczepionki ludzkie i zwierzęce (2,3%), przyrządy medyczne (1,5%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OEC

1.5. Handel zagraniczny prezentujący główne kierunki importu globalnego

Belize

W 2017 roku Belize zaimportowało towary o wartości 1,07 mld USD, co czyni go 169. największym importerem na świecie. W ciągu ostatnich pięciu lat import Belize spadł w ujęciu rocznym o 3,2%, z 1,25 mld USD w 2012 r. do 1,07 mld USD w 2017 r. Najważniejszym importowanym produktem jest rafinowana ropa naftowa, która stanowi 9,3% całkowitego importu Belize, a w dalszej kolejności samoloty i helikoptery, których udział wynosi 5,58%.

Gwatemala

W 2017 roku Gwatemala zaimportowała towary o wartości 13,5 mld USD, co czyni ją 80. największym importerem na świecie. W ciągu ostatnich pięciu lat import Gwatemali spadł w ujęciu rocznym o 4,2%, z 16,8 mld USD w 2012 r. do 13,5 mld USD w 2017 r. Najważniejszym importowanym produktem jest rafinowana ropa naftowa, która stanowi 18,6% całkowitego importu Gwatemali, a w dalszej kolejności samochody osobowe, których udział wynosi 2,54%.

Kanada

W 2017 r. Kanada zaimportowała towary o wartości 326 mld USD, co czyni ją 15. największym importerem na świecie. W ciągu ostatnich pięciu lat import Kanady spadł w ujęciu rocznym o 5,8%, z 410 mld USD w 2012 r. do 326 mld USD w 2017 r. Najważniejszym importowanym produktem są samochody osobowe, które stanowią 8,74% całkowitego importu Kanady, a w dalszej kolejności samochody dostawcze, których udział wynosi 4,78%.

Meksyk

W 2017 r. Meksyk zaimportował towary o wartości 356 mld USD, co czyni go 13. największym importerem na świecie. W ciągu ostatnich pięciu lat import Meksyku wzrósł w ujęciu rocznym o 0,4%, z 337 mld USD w 2012 r. do 356 mld USD w 2017 r. Najważniejszym importowanym produktem są części samochodowe, które stanowią 7,08% całkowitego importu Meksyku, a w dalszej kolejności ropa naftowa, której udział wynosi 6,56%.

Nikaragua

W 2017 r. Nikaragua zaimportowała towary o wartości 7,86 mld USD, co czyni ją 109. największym importerem na świecie. W ciągu ostatnich pięciu lat import Nikaragui wzrósł w ujęciu rocznym o 3,9%, z 6,46 mld USD w 2012 r. do 7,86 mld USD w 2017 r. Najważniejszym importowanym produktem jest lekka gumowana dzianina, która stanowi 5,31% całkowitego importu Nikaragui, a w dalszej kolejności leki, których udział wynosi 4,58%.

Panama

W 2017 r. Panama zaimportowała towary o wartości 24,8 mld USD, co czyni ją 66. największym importerem na świecie. W ciągu ostatnich pięciu lat import Panamy spadł w ujęciu rocznym o 5%, z 31,5 mld USD w 2012 r. do 24,8 mld USD w 2017 r. Najważniejszym importowanym produktem

jest rafinowana ropa naftowa, która stanowi 21,9% całkowitego importu Panamy, a w dalszej kolejności nieprzetworzona ropa naftowa, której udział wynosi 11,1%.

Salwador

W 2017 roku Salwador zaimportował 10,5 mld USD, co czyni go 86. największym importerem na świecie. W ciągu ostatnich pięciu lat import Salwadoru wzrósł w ujęciu rocznym o 0,3%, z 10,3 mld USD w 2012 r. do 10,5 mld USD w 2017 r. Najważniejszym importowanym produktem jest rafinowana ropa naftowa, która stanowi 9% całkowitego importu Salwadoru, a w dalszej kolejności leki, których udział wynosi 2,71%.

Stany Zjednoczone

W 2017 r. Stany Zjednoczone zaimportowały towary o wartości 2,16 bln USD, co czyni je największym importerem na świecie. W ciągu ostatnich pięciu lat import Stanów Zjednoczonych wzrósł w ujęciu rocznym o 0,4%, z 2,14 bln USD w 2012 r. do 2,16 bln USD w 2017 r. Najważniejszym importowanym produktem są samochody, które stanowią 8,28% całkowitego importu Stany Zjednoczone, a w dalszej kolejności nieprzetworzona ropa naftowa, której udział wynosi 5,98%.

2. Analiza trendów z określeniem perspektyw dla rynku w wybranych krajach

2.1. Branże perspektywiczne szczególnie istotne dla przedsiębiorstw działających w ramach Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego

Belize

Belize jako kraj typowo rolniczy, należy traktować jako perspektywiczny przede wszystkim w kontekście branży produkcji rolnej, spożywczej i przetwórczej, które odpowiadają RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów. Biorąc pod uwagę główne produkty eksportowe Belize takie jak:

- cukier: 24% eksportu kraju,
- banany: 14% eksportu kraju,
- sok owocowy: 9,8% eksportu kraju.

Należy uznać, że wszelkie przedsiębiorstwa mogące przyczynić się do zwiększenia efektywności produkcji i dystrybucji produktów żywnościowych mogą z powodzeniem funkcjonować i rozwijać się na rynku Belize.

Analiza bieżących trendów branży spożywczej wskazuje, że większość podmiotów starających się dopasować swoje portfolio produktowe do bieżących trendów (m.in. w zakresie wysokiej jakości produktów) dobrze radzi sobie na rynku i rozwija działalność. W przypadku nawiązania współpracy handlowej z Belize, należałoby przede wszystkim ukierunkować działalność na eksport.

Gwatemala

Gospodarkę Gwatemali wyróżniają głównie dwa obszary: rolnictwo i przemysł spożywczy oraz przemysł tekstylny. Niemniej, rolnictwo stanowi blisko 60% gospodarki, a przemysł tekstylny zaledwie niecałe 13 %, co oznacza, że jest ona dominującą branżą gospodarki. Ze względu na fakt, że jest to rynek mało rozwinięty, ewentualnych perspektyw rozwojowych należy upatrywać przede wszystkim w branżach największych – w tym przypadku branży rolniczej i rolno-spożywczej. W związku z powyższym przedsiębiorstwa działające w ramach RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów będą najskuteczniej konkurować na rynku gwatemalskim. Powiązane z branżą przedsiębiorstwa działające w ramach RIS: Wyspecjalizowane procesy logistyczne również mogą znaleźć swoje miejsce biznesowe, w związku z dużymi potrzebami optymalizacji procesów logistycznych występujących w przypadku zainteresowania handlem pomiędzy Polską a Gwatemalą.

Kanada

Kanada jest krajem wysoko rozwiniętym, stabilnym gospodarczo, społecznie i politycznie. Jest to kraj uznawany za jeden z najlepszych krajów do życia, głównie dzięki dobrze rozwiniętej i zdywersyfikowanej (mało podatnej na fluktuacje) gospodarki. Tak jak w przypadku gospodarek

dużych i dobrze rozwiniętych, ciężko wyróżnić konkretną dziedzinę, która jest jej motorem napędowym. Biorąc pod uwagę głównie dane eksportowe, czyli informacje o wyprodukowanych nadwyżkach, które są przeznaczone na eksport, należy wskazać m.in.:

- produkcję samochodów osobowych, ciężarówek oraz części samochodowych: stanowi ona blisko 25% całego eksportu Kanady,
- produkcję (wydobycie) i przetwórstwo surowców naturalnych: stanowią one blisko 17% całości eksportu

Niemniej jednak, warto przede wszystkim zauważyć, że Kanada to kraj silnie zróżnicowany gospodarczo i de facto każdy rodzaj działalności gospodarczej uznać należy za obarczony niewielkim stopniem ryzyka błędnego zainwestowania kapitału pod warunkiem, że będzie to produkt konkurencyjny.

Spośród Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego, szanse powodzenia inwestycyjnego osiągają więc firmy prowadzące działalność w praktycznie każdej z nich. Niemniej jednak, analizując stricte dane eksportowe, największym potencjałem mogą wykazać się następujące:

- RIS: Wyspecjalizowane procesy logistyczne,
- RIS: Przemysł jutra.

Powyższe specjalizacje związane są z branżą motoryzacyjną oraz wydobywcą – głównymi motorami napędowymi eksportu Kanady.

Niemniej jednak, dla pełnego i rzetelnego przedstawienia zagadnienia, należałoby również uwzględnić branże, które co prawda stanowią mniejszy udział w eksporcie ogółem Kanady, są jednak wysoce perspektywiczne, również w kontekście powiązania z branżami głównymi (motoryzacyjną i wydobywcą). Do tych branż zaliczyć należy: usługi informatyczne oraz przemysł medyczny, które wpisują się w następujące Regionalne Inteligentne Specjalizacje Województwa Wielkopolskiego:

- RIS: Nowoczesne technologie medyczne,
- RIS: Rozwój oparty na ICT.

Meksyk

Meksyk to kraj duży, stosunkowo dobrze rozwinięty gospodarczo, niemniej uchodzący za stosunkowo mało bezpieczny, upolityczniony oraz o społeczeństwie rozdrobnionym materialnie, co niekoniecznie sprzyja rozwojowi biznesu, w szczególności przedsiębiorstw segmentu MŚP działających w Polsce (myślących o inwestycjach w Meksyku). Jednakże w ostatnich latach notuje zauważalny progres w naprawie tych problemów. Warto zauważyć, że główne dochody budżetowe Meksyku stanowi przemysł turystyczny oraz wydobywczy. Główne produkty eksportowe Meksyku, to jednak produkty:

- przemysłu maszynowego: w tym komputery, telefony, wyświetlacze, które łącznie stanowią ponad 18% całego eksportu Meksyku

- przemysłu motoryzacyjnego, który stanowi ponad 24% eksportu ogółem

Biorąc pod uwagę wszystkie składowe gospodarki uznać należy, że nie ma większych ograniczeń związanych z inwestycjami przedsiębiorstw działających w którejkolwiek Regionalnej Inteligentnej Specjalizacji Wielkopolski, niemniej jednak stosunkowo największe perspektywy rozwoju wykazują następujące:

- RIS: Przemysł jutra,
- RIS: Wspecjalizowane procesy logistyczne,
- RIS: Rozwój oparty na ICT,
- RIS: Wnętrza przyszłości.

Wynika to z przede wszystkim z faktu, że w Meksyku występuje specjalizacja w kilku głównych obszarach rozwoju działalności: turystyki, motoryzacji, wydobywania surowców naturalnych oraz branży informatycznej.

Nikaragua

Nikaragua to niewielki kraj, o prostej gospodarce opartej w dużej mierze na produkcji tekstylnej bazującej na taniej sile roboczej. Z punktu widzenia możliwości inwestycyjnych, w szczególności w branżach predysponujących do konkutowania jakością produkcji opartej na wynikach prac badawczo-rozwojowych, Nikaragua nie jest specjalnie korzystnym kierunkiem inwestycji. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę branże takie jak rolnictwo i przetwórstwo spożywcze czy turystyka, które sprzyjają konkurencyjności Nikaragui, ze względu na położenie geograficzne, uznać można, za stosunkowo perspektywiczne, pod warunkiem akceptacji pewnego poziomu ryzyka niepowodzenia. Branże pretendujące do inwestycji, związane z Regionalnymi Inteligentnymi Specjalizacjami Województwa Wielkopolskiego uznać należy (w powiązaniu z głównymi kierunkami eksportowymi i biorąc pod uwagę położenie geograficzne państwa):

- RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów: branża ma znaczenie biorąc pod uwagę możliwość produkcji rolnej, produktów dających obfite plony dzięki sprzyjającym warunkom geograficznym – w szczególności upraw egzotycznych,
- RIS: Przemysł jutra: branża ma istotne znaczenie z punktu widzenia jednego z głównych sił napędowych gospodarki Nikaragui – przemysłu tekstylnego. Branża ma predyspozycje do rozwoju przy założeniu, że będzie starać się odejść od modelu opartego na taniej sile roboczej w kierunku co najmniej częściowej automatyzacji produkcji,
- RIS: Wnętrza przyszłości: branża może być istotna z punktu widzenia powiązania z usługami hotelowymi, gastronomicznymi czy szerzej turystyką.

Panama

Panama to niewielkie państwo zarówno pod względem liczby ludności, jak i powierzchni, aczkolwiek o wysokim przyroście naturalnym, co jest zjawiskiem względnie powszechnym w krajach ubogich. Gospodarka Panamy oparta jest przede wszystkim na dwóch obszarach: wydobywaniu surowców naturalnych oraz rolnictwie. Ze względu na wyjątkowo korzystne położenie

geograficzne, Panama czerpie korzyści również z branży turystycznej. W związku z powyższym, najlepszymi obszarami inwestycyjnymi dla przedsiębiorstw z województwa wielkopolskiego byłyby inwestycje w ramach następujących Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji:

- RIS: Przemysł jutra: związany z głównie z przemysłem wydobywczym, w zakresie pozyskiwania nowych technologii wydobywczych oraz obróbki zebranych paliw kopalnych celem ich bardziej opłacalnego zbywania.
- RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów: powiązany bezpośrednio z branżą rolniczą i przetwórstwa spożywczego,
- RIS: Wnętrza przyszłości: związane głównie z rozwojem branży turystycznej i okołoturystycznej.

Dodatkowo można wyróżnić RIS: Wyspecjalizowane procesy logistyczne, który to obszar może przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności panamskich przedsiębiorstw prowadzących działalność eksportową.

Salwador

Salwador to najmniejszy kraj w kontynentalnej części Ameryki Północnej, jednak bardzo gęsto zaludniony. Niemniej jednak ludność Salwadoru uchodzi za stosunkowo ubogą ekonomicznie. Kraj w dużej mierze opiera swoją gospodarkę na taniej siłę roboczej produkującej tekstylia. Drugą najważniejszą grupą towarów eksportowych Salwadoru są produkty rolno-spożywcze. Biorąc pod uwagę położenie geograficzne, kraj ten posiada również duży potencjał turystyczny. W związku z powyższym należy przyjąć, że głównym obszarem inwestycyjnym dla przedsiębiorstw z województwa wielkopolskiego działających w ramach Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji są:

- RIS: Przemysł jutra: w odniesieniu do przemysłu tekstylnego,
- RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów: w odniesieniu do branży rolno-spożywczej.

Dodatkowo, biorąc pod uwagę czynnik turystyczny można uznać RIS: Wnętrza przyszłości za stosunkowo obiecujący, przy założeniu podjęcia współpracy biznesowej z ośrodkami czasowymi i hotelami znajdującymi się w Salwadorze. Podobnie w przypadku RIS: Wyspecjalizowane procesy logistyczne, może okazać się potencjalnie korzystny inwestycyjnie, przy założeniu nawiązania współpracy handlowej przedsiębiorstw z Wielkopolski i Salwadoru.

Stany Zjednoczone

Stany Zjednoczone to kraj pozostający nieustannie na czele państw wysokorozwiniętych, przez większość lat pozostający na czołowej pozycji pod względem większości wskaźników ekonomicznych. Stany Zjednoczone to kraj rozległy, wielokulturowy, o dużej liczbie ludności i dobrej sytuacji materialnej. Z punktu widzenia największych branż wytwórczych, generujących najważniejsze produkty eksportowe zaliczyć należy:

- branżę produkcji maszynowej i komputerowej,

- branżę produkcji pojazdów mechanicznych i przemysł motoryzacyjny,
- branżę farmaceutyczną,
- branżę wydobywczą.

Branże można przypisać do następujących Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego:

- RIS: Przemysł jutra,
- RIS: Rozwój oparty na ICT,
- RIS: Nowoczesne technologie medyczne,
- RIS: Wyspecjalizowane procesy logistyczne.

Niemniej jednak pozostałe RIS również posiadają potencjał handlowy, czego głównym powodem jest wysokorozwinięta gospodarka i szansa owocnej współpracy biznesowej ze Stanami Zjednoczonymi.

2.2. Wykaz instytucji otoczenia biznesu z danymi kontaktowymi

Belize

Nazwa IOB	Dane kontaktowe
Belize Trade & Investment Development Service	Adres: 14, Orchid Garden Street, Belmopan Tel.: +501822 3737 Fax: +501 822 0595 E-mail: beltraide@belizeinvest.org.bz www: http://www.belizeinvest.org.bz
Belize Chamber of Commerce and Industry	Adres: 4792 Coney Drive, Belize City Tel.: +501 223 5330 Fax: +501 223 5333 E-mail: bcci@belize.org www: http://www.belize.org

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Trade Centre

Gwatemala

Nazwa IOB	Dane kontaktowe
UPAVIM	Adres: Calle Principal, Sector D-1, Colonia La Esperanza, Zona 12, 01012, Guatemala City Tel.: +502 2 479 9061 Fax: +502 2 479 9061 E-mail: upavim@itelgua.com www: http://upavim.pursuantgroup.net/english/homeeng.htm

Chamber of Commerce of Guatemala	Adres: 10 Calle 3-80, Zona, Guatemala City Tel.: +502 253 53 53 Fax: +502 220 93 93 E-mail: info@camaradecomercio.org.gt www: www: www.negociosenguatemala.com
Asociación de Exportadores de Guatemala	Adres: 15 avenida 14-72 Zona 13, Guatemala City Tel.: +502 2422 3499 Fax: +502 23 62 19 50 E-mail: promocion@agexport.org.gt www: http://www.export.com.gt

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Trade Centre

Kanada

Nazwa IOB	Dane kontaktowe
Purchasing Management Association of Canada	Adres: 777 Bay Street, Toronto, Ontario Tel.: +1 416 977 7111 Fax: +1 416 977 8886 E-mail: info@pmac.ca www: www: www.pmac.ca
Canadian and African Business Women's Alliance	Adres: 5995 Avebury Road, Suite 900, Ontario Tel.: +1 905 568 8300 Fax: +1 905 568 8330 E-mail: info@caabwa.com www: http://www.caabwa.com
Organization of Women in International Trade	Adres: 182 Station R, Toronto Tel.: +1 416 410 1654 Fax: +1 416 907 7497 E-mail: amandad@owit-toronto.ca www: www: www.owit-toronto.ca
Women's Business Network	Adres: 200 - 435 St. Laurent Blvd, Ottawa Tel.: (613) 749-5975 Fax: - E-mail: info@womenbusinessnetwork.ca www: www: www.womensbusinessnetwork.org
Canadian Gift and Tableware Association	Adres: 42 Voyager Court South, Toronto, Ontario Tel.: +1 416 679-0170 Fax: +1 416 679-0175 E-mail: info@cgta.org www: www: www.cgta.org
Canadian Association of Importers and Exporters	Adres: P.O. Box 189, Don Mills, Ontario Tel.: +1 416 595 5333 Fax: - E-mail: info@iecanada.com

	www: http://www.iecanada.com
Canadian Sporting Goods Association	Adres: 300 du Saint-Sacrement Street, Montreal, Quebec Tel.: +1 514 393 1132 Fax: - E-mail: info@csga.ca www: www.csga.ca
Toronto Region Board of Trade	Adres: 1 First Canadian Place, Toronto, Ontario Tel.: +1 416 8624511 Fax: +1 416 3668406 E-mail: bizservices@bot.com www: http://www.bot.com
Canadian Chamber of Commerce	Adres: 360 Albert Street, Suite 420, Ottawa, Ontario Tel.: +1 613 2384000 Fax: +1 613 2387643 E-mail: info@chamber.ca www: http://www.chamber.ca
Canadian Trade Commissioner Service	Adres: 125 Sussex Drive, Ottawa Tel.: +1 -613-944-9991 Fax: +1 -613-996-9709 E-mail: enqserv@international.gc.ca www: http://www.tradecommissioner.gc.ca/eng/home.jsp

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Trade Centre

Meksyk

Nazwa IOB	Dane kontaktowe
Ammje Nacional	Adres: Sede AMMJE, Mexico D.F Tel.: +5255 57033060/ 5546 1510 Fax: +5255 55461510 E-mail: ammjenacional@hotmail.com www: www.ammjenacional.org
Asociación Mexicana de la Industria del Juguete	Adres: Rio Rhin No. 56 7o. Piso, Mexico D.F Tel.: +52 55 66 4012 Fax: +52 55 66 0583 E-mail: amiju@amiju.org.mx www: http://www.amiju.org.mx
Cámara de Comercio de la Ciudad de México	Adres: Paseo de la Reforma 42, Mexico, D.F Tel.: 52 55 55 92 03 71 Fax: 52 55 57 03 29 58 E-mail: sos@ccmexico.com.mx www: http://www.ccmexico.com.mx/
Asociación Nacional de Importadores y	Adres: Monterrey No. 130, 2. Piso, Mexico, D.F

Exportadores de la República Mexicana	Tel.: +52 55 5564 8618 Fax: +52 55 55 84 53 17 E-mail: fvillalon@marve.com.mx www: www.anierm.org.mx
Concamin Industria Confederada	Adres: Manuel Maria Contreras 133, P. 7, Mexico, D.F Tel.: +52 55 51407800 19 Fax: +52 55 51407831 E-mail: concamin@concamin.org.mx www: http://www.concamin.org.mx
Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología	Adres: Lancaster No. 15, pisos 2 y 3, Mexico, D.C Tel.: +52 55 52811615 Fax: +52 55 52813061 E-mail: comce@comce.org.mx www: http://www.comce.org.mx
Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco	Adres: Lopez Cotilla No.1505, (2° Piso/Floor), Col. Americana C.P. 44160; Guadalajara, Jalisco. Tel.: +52(33) 3678 2000 Ext.55099 Fax: - E-mail: juan.cedeno@jalisco.gob.mx www: http://www.jaltrade.jalisco.gob.mx

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Trade Centre

Nikaragua

Nazwa IOB	Dane kontaktowe
Cámara de Comercio de Nicaragua	Adres: Rotonda El Gueguense, Managua Tel.: +505 2 683505 Fax: +505 2 683600 E-mail: comercio@caconic.org.ni www: http://www.caconic.org.ni/
Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua	Adres: Iglesia San Francisco 20 varas, Managua Tel.: +505 22686053 Fax: +505 2665160 E-mail: apen@apen.org.ni www: http://www.apen.org.ni
Cámara de Industrias CADIN	Adres: Rotonda El Güegüense, Managua Tel.: +505 22668847 Fax: +505 22661891 E-mail: cadin@cadin.org.ni www: www.cadin.org.ni
Nicaraguan Center for Exports and Investment	Adres: Planes de Altamira, Managua Tel.: +505 22525747 Fax: +505 2525839

	E-mail: cei@cei.org.ni www: http://www.cei.org.ni
Centro de Trámites de las Exportaciones	Adres: Donde fue el Sandy's Carretera, Managua Tel.: +505 2772511 Fax: +505 2673939 E-mail: jmolina@cetrex.gob.ni www: http://www.cetrex.gob.ni/

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Trade Centre

Panama

Nazwa IOB	Dane kontaktowe
UPAVIM	Adres: Calle Principal, Sector D-1, Colonia La Esperanza, Zona 12, 01012, Guatemala City Tel.: 502 2 479 9061 Fax: 502 2 479 9061 E-mail: upavim@itelgua.com www: http://proinvex.mici.gob.pa/

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Trade Centre

Salvador

Nazwa IOB	Dane kontaktowe
Centro de Intercambio y Solidaridad El Salvador	Adres: Colonia Libertad Avenida Bolívar no. 103, san Salvador Tel.: 503 2226 5362; 2235 1330 Fax: - E-mail: cis_elsalvador@yahoo.com www: http://www.cis-elsalvador.org
Cámara de Comercio e Industria de El Salvador	Adres: 9A, Avenida Norte y 5a, San Salvador Tel.: +503 2231 3054 Fax: +503 22714461 E-mail: camara@camarasal.com www: www.camarasal.com
Export and Investment Promotion Agency of El Salvador	Adres: Gobierno de El Salvador, San Salvador Tel.: +503 2241 6400 Fax: - E-mail: info@proesa.gob.sv www: http://www.proesa.gob.sv/
Asociación de Distribuidores de El Salvador	Adres: Condominio Plaza Suiza, San Salvador Tel.: +503 2223 6574 Fax: +503 2245 3359 E-mail: ades@ades.org.sv www: http://www.ades.org.sv

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Trade Centre

Stany Zjednoczone

Nazwa IOB	Dane kontaktowe
World Information Technology and Services Alliance	Adres: 8300 Boone Boulevard; (Suite 450), Vienna, VA Tel.: +1 571 265 5964 Fax: +1 703 893 1269 E-mail: info@witsa.org www: http://www.witsa.org
Greater New York Chamber of Commerce	Adres: 20 West 44th Street, 4th Floor, New York Tel.: +1 212 686 7220 Fax: +1 212 686 7232 E-mail: info@chamber.com www: http://www.ny-chamber.com
Los Angeles Area Chamber of Commerce	Adres: 350 South Bixel Street, Los Angeles, CA Tel.: +1 213 580 7500 Fax: +1 213 580 7511 E-mail: info@lachamber.com www: https://lachamber.com
The Chamber of Commerce for Greater Philadelphia	Adres: 200 South Broad Street, Suite 700, Philadelphia Tel.: +1 215 5451234 Fax: +1 215 7903600 E-mail: services@philachamber.com www: http://www.philachamber.com
American Wholesale Marketers Association	Adres: 14th St. & Constitution Ave, NW, Washington, D.C. Tel.: +1 703 208 3358 Fax: +1 703 573 5738 E-mail: info@awmanet.org www: http://www.awmanet.org/
North American Importers Association	Adres: Connecticut Avenue Business Center, Washington, D.C Tel.: +1 888 483 5777 Fax: +1 209 436 3820 E-mail: bernard@usacan.org www: www.usacan.org
Federation of International Trade Associations	Adres: 172 Fifth Avenue, New York Tel.: +1 718 8710369 Fax: +1 416 3668406 E-mail: info@fita.org www: www.fita.org
Global Association of Women in Business	Adres: 1908 South Nogales Avenue, Tulsa

	Tel.: +918-599 0265 Fax: - E-mail: gawib@hotmail.com www: www.gawib.com
American Association of Exporters and Importers	Adres: 1050 17th Street, NW, Washington Tel.: +1 202 8578009 Fax: +1 202 8577843 E-mail: hq@aaei.org www: http://www.aaei.org

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Trade Centre

3. Aspekty dostępu do rynku wybranych krajów oraz procedury w zakresie podejmowania działalności i inwestycyjnej

3.1. Bariery i utrudnienia administracyjne w eksporcie i współpracy gospodarczej

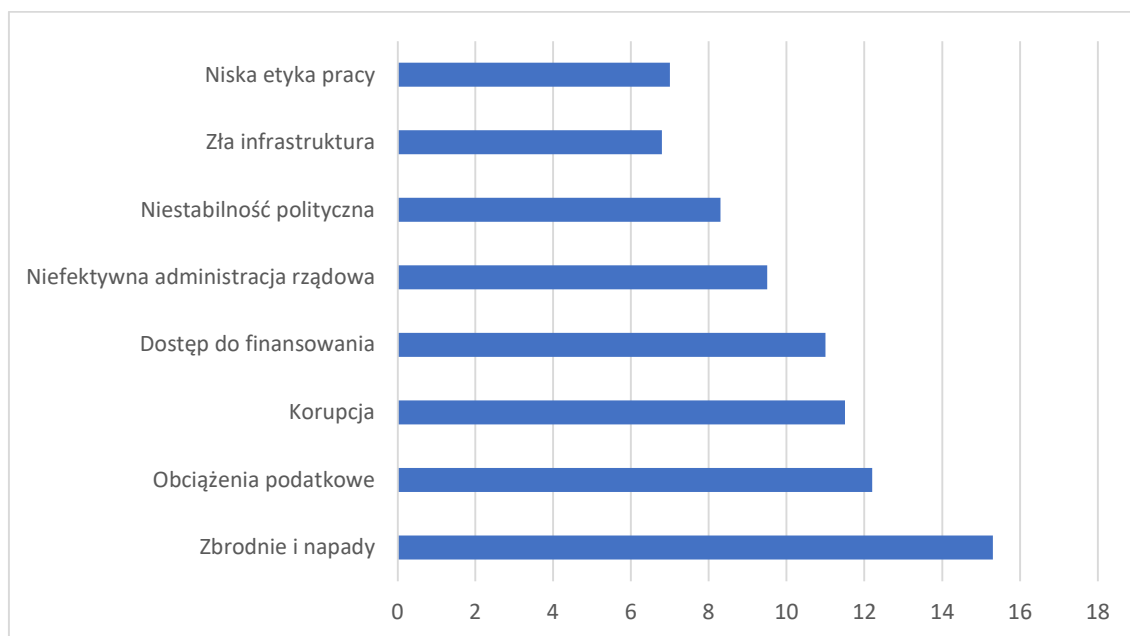
Belize

Belize jest biednym krajem, co może przekładać się bezpośrednio na opłacalność inwestycyjną w tym kraju. Ludność Belize może stanowić źródło taniej siły roboczej dla miejscowych przedsiębiorców, jednak w przypadku większych aspiracji – w tym przede wszystkim międzynarodowych, sytuacja niskich zarobków przekłada się również na niższy popyt ze strony mieszkańców. Przedsiębiorcy chcący korzystać z dobrodziejstw naturalnych Belize powinny przede wszystkim skoncentrować się na eksporcie.

Spośród przykładowych barier utrudniających prowadzenie biznesu Belize wymienić należy¹:

- wysokie opłaty za telefon i dostęp do internetu,
- dostawa energii elektrycznej jest nieregularna i kosztowna,
- zakup ziemi jest żmudnym i długotrwałym procesem,
- Belize jest krajem Trzeciego Świata ze wszystkimi tego konsekwencjami dla przyszłych inwestorów.

Rysunek 1. Badanie dotyczące czynników utrudniających prowadzenia działalności gospodarczej na Belize



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report*

¹ <https://belize.com/doing-business-in-belize/>

W celu rozpoczęcia działalności na rynku Belize rekomendowane jest w pierwszej kolejności zatrudnienie odpowiedniego lokalnego specjalisty np. księgowego, które będzie obeznany w bieżących formalności i sprawach urzędowych.

Gwatemala

Gwatemala ze względu na swoje korzystne położenie geograficzne – z dostępem do Oceanu Atlantyckiego oraz Pacyfiku jest mostem handlowym pomiędzy Azją, Ameryką Północną i Europą oraz krajami położonym w regionie. Niemniej jednak od lat znany jest szeroki problem związany z rozwojem biznesu w Gwatemali, dotyczący m.in.²:

- nieprzejrzystych procedur wpływających na wolny handel,
- zbyt dużej biurokratyzacji państwa utrudniającej prowadzenie biznesu.

Według MFW deficyt publiczny Gwatemali zamknął się na poziomie 1,3% PKB w 2018 r. oraz prognozowany jest na podobnym poziomie w 2019 r. (1,6%) i 2020 r. (1,9%); dług publiczny osiągnął rozsądny poziom 25,1% PKB w 2018 r. i pozostanie na podobnym poziomie w 2019 r. (25,4%) i 2020 r. (25,6%); a inflacja spadła do 3,7% w 2018 r. i oczekuje się, że utrzyma się na poziomie 3,9% w 2019 i 2020 r. Niemniej jednak wyzwania w Gwatemali są liczne: niestabilność społeczna i polityczna, słaba infrastruktura, korupcja, podatność na wstrząsy zewnętrzne (klęski żywiołowe i ceny towarów), poleganie na branżach o niskiej wartości dodanej, niskich dochodach fiskalnych oraz szeregu zagadnień społecznych, które obejmują ubóstwo na obszarach wiejskich, nierówności, niepełne zatrudnienie, nieformalność i podziały etniczne. Inne czynniki ryzyka obejmują niską krajową stopę oszczędności, niewystarczającą penetrację kredytową i problemy z zarządzaniem. Brak redystrybucyjnej polityki fiskalnej utrudnia również próby zmniejszenia nierówności. Kontrowersje wokół zawieszenia działalności kanadyjskiej firmy Tahoe w kopalni srebra Escobar w związku z prawami rdzennych mieszkańców Xinca osłabiły zaufanie inwestorów. Brak dochodów podatkowych ogranicza także inwestycje publiczne i zwiększa emisję długu publicznego. Wybory prezydenckie w 2019 r. pogorszyły niekorzystny klimat polityczny dla prawodawstwa. Wspomniane wybory koncentrowały się na korupcji potępionej przez Międzynarodową Komisję ONZ ds. Bezpieczeństwa w Gwatemali (CICIG), w tym na oszustwach w wykonaniu brata i syna prezydenta Jimmy'ego Moralesa związanych z darowiznami z nielegalnej kampanii. Z kolei CICIG został skrytykowany przez prezydenta Jimmy'ego Moralesa jako destabilizująca siła w kraju; podkreślając polaryzację Gwatemali³.

Oficjalna stopa bezrobocia w Gwatemali wyniosła 2,8% w pierwszym kwartale 2018 r., ale to nie uwzględnia sektora szarej strefy (+ 60% według ministra pracy i zabezpieczenia społecznego w Gwatemali). Ponadto 75% mieszkańców Gwatemali wykonuje prace związane z pracą wysokiego ryzyka. Największy kryzys społeczny dotyczy proponowanych przepisów przyznających na amnestię osobom skazanym lub oskarżonym o pogwałcenie praw człowieka podczas wojny domowej w Gwatemali, wspieranej przez elity wojskowe i prezydenta Jimmy'ego Moralesa, ale potępionej przez ONZ jako brak dochodzenia w sprawie zbrodni wojennych. Ponad połowa ludności żyje poniżej granicy ubóstwa, kraj ma jeden z najwyższych wskaźników niedożywienia na

² <https://www.tmf-group.com/en/news-insights/business-culture/top-challenges-guatemala/>

³ <https://www.nordeatrade.com/en/explore-new-market/guatemala/economical-context>

świecie, jedna czwarta jego dorosłych jest niepiśmienna, a nierówność dochodów jest wysoka. Kraj cierpi również z powodu przestępczości zorganizowanej, w tym trudniącej się handlem narkotykami.

Kanada

Kanada jest doskonałym miejscem dla prosperujących małych firm, które mają znaczący wkład w gospodarkę tego kraju. I dlatego rząd federalny wprowadził różne programy skierowane dla start-upów, aby wspierać rozwój tych firm. Mimo to właściciele małych biznesów w Kanadzie stoją przed kilkoma wyzwaniami, aby utrzymać działalność. Poniżej wymieniono 5 najważniejszych wyzwań, z którymi mogą się zmierzyć mali przedsiębiorcy w Kanadzie⁴.

Znajdowanie klientów i rozwój swojego rynku: Ponad 50% właścicieli małych firm uważa to za największe wyzwanie dla prowadzenia działalności w Kanadzie. Głównym czynnikiem napędzającym firmę są pieniądze, a dla stabilnego dochodu firma musi budować stały napływ rentownych klientów. Dlatego sukces rynkowy jest uzależniony od przyjętego biznesplanu. Plan ten powinien zostać opracowany na podstawie analizy konkurencji, testowania innowacyjnych modeli biznesowych, przeglądu siły usług lub produktów, a na koniec oceny rynku pod kątem najlepszych strategii wzrostu. Po drugie, należy skupić się na pozyskaniu stałych klientów, którzy będą w przyszłości wracać, aby skorzystać z oferowanych produktów i usług. W ten sposób, poprzez budowę reputacji wiarygodnego kontrahenta, zwiększy się skuteczność pozyskiwania nowych klientów.

Znalezienie środków na rozwój: Bez względu na aktualny stan prowadzonego biznesu, należy wdrażać podejście nakierowane na jego stały rozwój. Jednak dla wielu małych firm w Kanadzie znalezienie wystarczających środków na rozwój potrafi być dużym wyzwaniem. Czasami przychody od klienta nie są wystarczające, aby zachować bieżącą płynność i jednocześnie rozwijać działalność firmy. Takie sytuacje mogą wymagać zaangażowania finansowania zewnętrznego, takiego jak zaciąganie kredytów i pożyczek. W niektórych przypadkach firmy mogą nie dysponować majątkiem wystarczającym do zabezpieczenia wymaganego, aby uzyskać wymaganą kwotę finansowania, co może skutkować również uzyskaniem gorszych warunków kredytowania. Aby przezwyciężyć to wyzwanie, należy zastanowić się nad faktycznym zapotrzebowaniem firmy na środki pieniężne. Początkowo należy unikać wszystkich mniej ważnych wydatków oraz skupić się na sformułowaniu i wdrażaniu planu zarządzania gotówką. W przypadku większego zapotrzebowania na kapitał pomocne może być uzyskanie pożyczek i kredytów. Oprócz tego, należy również rozważyć finansowanie społecznościowe (crowdfunding) lub upublicznienie spółki. Powyższe dwa rozwiązania są coraz bardziej popularne wśród start-upów oraz małych firm o wysokim potencjale innowacyjnym. Pozwalają one uzyskać środki od ludzi, grup osób lub firm inwestorskich, które są zainteresowane zainwestowaniem w perspektywiczne przedsiębiorstwa.

Nadążanie za konkurencją: Małe firmy i start-upy rozwijają się gwałtownie. Jednakże firmy te mają trudności z nadążaniem za konkurencją z kilku powodów. Przedsiębiorstwo w początkowej fazie funkcjonowania może nie generować wystarczających przychodów, mieć trudność z promowaniem swojej marki, a także pozyskaniem finansowania niezbędnego do prowadzenia i rozwoju

⁴ <https://brontebay.com/top-5-challenges-in-running-a-small-business-in-canada/>

działalności. Po pierwsze, należy możliwie jak najefektywniej wykorzystać posiadany kapitał. Po drugie, wyróżnić się z tłumu, rozwijając nowe pomysły i sprzedając je szerszej grupie odbiorców. W tym celu należy korzystać z nowoczesnych strategii marketingu i reklamy, aby przyciągnąć nowych klientów. Na przykład docierając do docelowych grup odbiorców w sieciach społecznościowych i poprzez najlepsze platformy internetowe do promowania swojej firmy.

Znalezienie wykwalifikowanych pracowników: Pieniądze mogą być istotne na każdym etapie działalności, ale nie należy zapominać, że bez zrównoważonego zespołu pracowników same pieniądze nie mogą wiele zrobić dla rozwoju firmy. Prowadząc małą firmę, osiągnięcie tego może stanowić wyzwanie. Małe firmy mają trudności z zatrudnieniem wysoko wykwalifikowanych specjalistów na początku lub nawet jeśli uda się ich znaleźć, zatrzymanie ich na pożądany okres może okazać się jeszcze trudniejsze. Wynika to z wysokich oczekiwań płacowych i pozapłacowych wyspecjalizowanych pracowników. Przed właścicielem małego przedsiębiorstwa stoi kilka rozwiązań. Po pierwsze, należy doceniać osiągnięcia swoich pracowników i nagradzać ich wkład w działalność firmy odpowiednimi świadczeniami. Po drugie, należy stworzyć kulturę pracy, która będzie sprzyjać przyciąganiu i utrzymywaniu najlepszych pracowników. Należy być otwartym i analizować innowacyjne pomysły. Warto zatroszczyć się o budowę sieci biznesowej klientów, innych przedsiębiorców i specjalistów, którzy później będą mogli stanowić świetne rekomendacje dla najlepszych pracowników z branży.

Utrzymanie koncentracji i utrata napięcia: Powszechnie wiadomo, że „zdrowie to bogactwo”, co dotyczy również biznesmenów. Niektórzy przedsiębiorcy pracują przez wiele godzin i stresują się przeciążeniem pracą, co i tak nie jest korzystne. Dlatego właściciele firm muszą zawsze utrzymywać stały poziom obciążenia i zachować świeżość i koncentrację przez cały czas. Jeśli jest się jednym z najbardziej pracowitych pracowników, należy nieco zwolnić i skupić się na sprawach, postępując zgodnie z planem biznesowym. Nie zawsze należy wszystko załatwiać własnymi rękami. Dobrym pomysłem może być również zatrudnienie pełnomocnika lub doradcy do pomocy w sprawach związanych z pracą lub delegowanie innych pracowników do wykonywania niektórych obowiązków administracyjnych.

Jak wynika z powyższej analizy, w przypadku Kanady nie większych barier administracyjnych utrudniających rozpoczęcie działalności biznesowej, a największych problemów należy upatrywać się w samej postawie przedsiębiorcy, który z odpowiednio dużym doświadczeniem nie będzie miał większych problemów z prowadzeniem biznesu na nowym rynku.

Meksyk

Otwierając swoje granice, Meksyk stał się zyskującą na znaczeniu bazą produkcyjną, silnie powiązaną z pozostałymi gospodarkami Ameryki Północnej i Południowej. Osłabienie peso i niskie koszty pracy, czyni z Meksyku rynek atrakcyjny dla inwestorów.

Chociaż Meksyk jest obiecującym krajem do prowadzenia działalności gospodarczej, wciąż istnieje wiele trudności, które należy przezwyciężyć. Poniżej wyszczególniono najważniejsze problemy i

bariery administracyjne związane z rozpoczęciem i prowadzeniem działalności (w tym eksportowej) w Meksyku⁵.

Rozpoczęcie działalności gospodarczej: Rozpoczęcie działalności gospodarczej w Meksyku, choć prostsze niż w przeszłości, może być w dalszym ciągu złożonym procesem, jeśli nie dysponuje się wsparciem osób z koneksjami, zorientowanymi w tym procesie. Chociaż w tym zakresie odnotowano postęp (Bank Światowy i IFC poprawiły pozycję Meksyku o 38 miejsc w roku 2018), jednak nadal dla osób nieorientowanych w lokalnych meandrach administracji może być trudne i skomplikowane. Część procedur może być trudna w nawigacji dla firm nieznających meksykańskiego środowiska biznesowego.

Kultura biznesowa: Typowe meksykańskie spotkania biznesowe rozpoczynają się powoli, a decyzje są podejmowane na ich końcu, po dokładnym omówieniu wszystkich istotnych zagadnień. Istnieje duża luka między poziomem kierowniczym a różnymi poziomami reszty firmy. Na przykład decyzje biznesowe będą prawdopodobnie podejmowane przez jedną osobę, a nie zespół lub zarząd.

Uzyskiwanie kredytu: Dobrze rozwinięty sektor finansowy Meksyku stawia przedsiębiorstwa prowadzące w nim działalność w dobrej sytuacji pod względem uzyskania kredytu. Niemniej jednak w dalszym ciągu możliwe jest poczynienie postępu w tym zakresie, gdyż procedury kredytowe są wciąż stosunkowo nieprzejrzyste w porównaniu z najbardziej rozwiniętymi krajami świata.

System podatkowy: Płacenie podatków jest procesem czasochłonnym w Meksyku i zajmuje około 337 godzin pracy rocznie. Złożenie deklaracji podatku dochodowego od osób prawnych w wysokości 30% zajmuje tylko 155 godzin, a obsługa deklaracji VAT i składek na ubezpieczenie społeczne trwa dłużej niż standardowo.

Rejestracja nieruchomości: Rejestracja nieruchomości jest długim i żmudnym zadaniem, trwającym łącznie 74 dni w porównaniu z 26-dniową normą obowiązującą w krajach OECD. Czynności administracyjne związane z publicznym rejestrem nieruchomości są szczególnie czasochłonne. Jeszcze więcej czasu wymaga uzyskanie wymaganych certyfikatów dobrego stanu budynków oraz zaświadczeń o zgodności z planami zagospodarowania przestrzennego.

Handel międzynarodowy: Handel z Meksykiem jest stosunkowo kosztochłonny, znacznie wyższy niż średnia w Ameryce Południowej i na Karaibach. Wynika to z tego, jak lukratywny jest handel dzięki umowom o wolnym handlu. Koszt importu wynosi około 1450 USD za kontener, a eksport kosztuje 1780 USD. Transport kontenerów zajmuje również dość długo, średnio 12 dni w przypadku importu i eksportu.

Egzekwowanie umów i rozwiązywanie niewypłacalności: Egzekwowanie umowy zajmuje 415 dni, a do tego potrzeba spełnienia 38 procedur, co czyni ten proces bardzo złożonym. Z drugiej strony rozwiązanie problemu niewypłacalności kontrahentów w porównaniu z sąsiednimi krajami w regionie jest usprawnione – 1,8 roku dla Meksyku przy średniej dla Ameryki Południowej i Karaibów wynoszącej 3,1 roku.

⁵ <https://www.bizlatinhub.com/mexico-business-challenges/>

Nikaragua

Przedsiębiorcy, zarówno lokalni jak również zagraniczni, znajdują w tym kraju szeroki wachlarz możliwości inwestycyjnych. Rynek Nikaragui charakteryzuje się zarówno korzystnymi, jak i niekorzystnymi aspektami, takimi jak wysokie stopy wzrostu w niektórych sektorach, wzrost produkcji i inwestycji zagranicznych, ale także powszechna biurokracja i skorumpowany system sądowy. Niemniej jednak zainteresowani przedsiębiorcy napotkają wiele możliwości w kraju, w którym ciężka praca może zostać nagrodzona dużymi zyskami.

Nikaragua, nękana wojną domową, licznymi zmianami rządów i klęskami żywiołowymi, ma stosunkowo długą historię, która nie zachęca do inwestycji. Jednak okoliczności polityczne się zmieniają i pomimo negatywnego obrazu, który wielu obcokrajowców wciąż przedstawia ten kraj, Nikaragua oferuje dziś pod wieloma względami klimat biznesowy lepszy niż w innych krajach Ameryki Środkowej. Poniżej znajdują się najważniejsze aspekty biznesowe, które mogą wpłynąć na decyzję o ulokowaniu kapitału na tym rynku:

- Uwolnienie rynku usług telekomunikacyjnych obniżyło ceny. Połączenia telefoniczne z telefonów stacjonarnych są stosunkowo tanie, ale połączenia z telefonami komórkowymi są nadal dość drogie (0,10 USD-0,40 USD za minutę). Sieć telefonii stacjonarnej nie dotarła jeszcze do wielu obszarów wiejskich i często ludzie na tych obszarach polegają na telefonach komórkowych.
- Dostępność internetu ulega poprawie w całym kraju. Liczba ludności posiadającej stały dostęp do sieci z każdym rokiem wzrasta, a kafejki internetowe umożliwiają tani dostęp do internetu dużej części populacji. Prywatne połączenia są drogie i wolne. Internet szerokopasmowy jest ograniczony do linii 512 Kb w cenie ponad 100 USD miesięcznie (kablowej lub ADSL). Duże firmy mogą uzyskać prywatne połączenie 2 MB (IPLC) za 5000 USD miesięcznie. Problemy z połączeniem nie są rzadkie, a połączenia międzynarodowe od czasu do czasu ulegają awarii, zwykle tylko na krótki okres. Połączenia internetowe są - nie uwzględniając niezbędnego dochodu do dyspozycji - niedostępne dla dużej części populacji ze względu na brak niezbędnych kabli lub linii telefonicznych w tym obszarze.
- Telewizja jest oferowana na dwa podstawowe sposoby. Połączenia kablowe są oferowane przez Estesa, ale sieć nie dociera do obszarów wiejskich oraz niektórych stref miejskich. DIRECTV oferuje połączenie telewizyjne na terenie całego kraju za pośrednictwem połączenia satelitarnego. Obie usługi oferują kanały krajowe i międzynarodowe (w tym BBC, CNN, TBS i inne). Ceny zależą od regionu. W przypadku Managui telewizja kablowa kosztuje od 18 do 22 USD miesięcznie. Kanały krajowe można również odbierać przy użyciu samej anteny, z wyjątkiem niektórych regionów, do których ten sygnał nie dociera.
- Na rynku energii elektrycznej ostatnie poważne problemy wystąpiły w 2006 r. Objęły one planowane przerwy w dostawie prądu w całym kraju z powodu niedoborów energii elektrycznej. Pomimo bogactwa zasobów naturalnych - w tym wulkanów, gorących źródeł, silnych wiatrów i dużej ilości słońca - Nikaragua nadal wytwarza dużą część swojej energii elektrycznej przy użyciu starych, wysoce zanieczyszczających elektrowni olejowe. Istnieje kilka elektrowni opartych na zasobach odnawialnych, w tym elektrownia geotermalna na wulkanie Momotombo w León i elektrownia hydrauliczna nad jeziorem Apanas w Jinotega,

ale ich wydajność jest niewielka w porównaniu z potencjałem odnawialnych zasobów kraju. Obecne przepisy nie stymulują inwestycji służących zmianie sytuacji energetycznej Nikaragui.

- Zawodność sieci elektrycznej zmusiła firmy i gospodarstwa domowe do poszukiwania alternatywnych źródeł energii podczas awarii zasilania. Niewielka grupa była w stanie skorzystać z zasobów odnawialnych, głównie poprzez instalację paneli słonecznych. Częściej stosowany jest generator napędzany olejem napędowym, który przejmuje kontrolę w przypadku awarii zewnętrznej sieci elektrycznej. Jednak tylko niewielka część firm i gospodarstw domowych ma te alternatywy pod ręką.
- Innym ważnym zasobem jest woda. ENACAL, dostawca wody w Nikaragui, jest niestety znany z dość nierzetelnych praktyk biznesowych. Często klienci są obciążani opłatą wyższą niż wynikającą z faktycznego zużycia wody. Chociaż cena wody jest niska, polityka ta najwyraźniej zaszkodziła wizerunkowi firmy. W porze suchej mogą również wystąpić niedobory wody, co powoduje jej racjonowanie. Zainstalowanie zbiornika na wodę może rozwiązać lub ograniczyć ten problem.
- Koalicja dwóch najpotężniejszymi partiami politycznymi (FSLN i PLC) doprowadził do politycznego podporządkowania systemu sądowego. Społeczne zaufanie do tego systemu jest bardzo niskie, a często dominuje korupcja i nepotyzm. Z powodu korupcji w systemie sądowym zaleca się przedsiębiorcom przeszukiwanie alternatywnych metod rozwiązywania sporów, w tym mediacji lub facylitacji przez ProNicaragua.
- Sektor nieruchomości w Nikaragui kwitnie i oczekuje się, że wzrost będzie kontynuowany. Dzięki cenom poniżej poziomów w Ameryce Środkowej i szerokiej gamie pięknych plaż, gór, terenów wiejskich i innych rodzajów nieruchomości atrakcyjnych turystycznie Nikaragua przekształca się w istotny w skali regionu rynek nieruchomości.
- Przy zakupie nieruchomości należy wziąć pod uwagę wcześniejsze wydarzenia polityczne. Utrata władzy przez sandinistów w latach 90. wiązała się z szeroko zakrojonymi wywłaszczeniami nieruchomości. Proces ten skomplikował i tak już złożony problem z identyfikacją legalnych właścicieli nieruchomości, który w pojedynczych przypadkach pozostaje aktualny do dziś. Przed zakupem nieruchomości należy więc dokonać weryfikacji jej statusu prawnego, najlepiej ze wsparciem lokalnego prawnika.

Panama

Panama to nowoczesna, szybko rozwijająca się gospodarka. Firmy z kapitałem zagranicznym odgrywają kluczową rolę w sektorach: telekomunikacji, bankowości, nieruchomości, towarach konsumpcyjnych, usługach morskich, żywności i napojach.

Mimo że klimat biznesowy w Panamie jest sprzyjający, nadal istnieją pewne przeszkody. Światowe Forum Ekonomiczne wymienia korupcję jako największy problem Panamy. W 2019 r. w Indeksie Percepcji Korupcji prowadzonej przez Transparency International Panama zajęła 101 pozycję. Istnieje ogólna potrzeba wzmocnienia instytucji państwa i rozdzielenia uprawnień władzy wykonawczej i sądowej⁶. Panama ma dobre otoczenie biznesowe, ale również w tym zakresie

⁶ <http://www.panama.doingbusinessguide.co.uk/the-guide/what-are-the-challenges/>

występuje pewne pole do poprawy w porównaniu do państw w regionie. Prowadzone przez Bank Światowy badania w zakresie łatwości prowadzenia działalności gospodarczej wysoko oceniają Panamę w następujących kategoriach:

- rozpoczęcie działalności gospodarczej,
- niezawodność energii elektrycznej,
- rejestracja nieruchomości,
- uzyskanie kredytu,
- handel eksportowy.

Panama mogłaby jednak poprawić ściągalność podatków, ochronę inwestorów i egzekwowanie umów, w porównaniu z Singapurem i Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi (porównywalnymi światowymi hubami przepływu towarów). Panama ma negatywną reputację na arenie międzynarodowej w takich obszarach, jak: przejrzystość podatków, pranie pieniędzy oraz nielegalny handel. Pomimo znacznej poprawy w ostatnich latach, Panama nie zrobiła jeszcze wystarczająco dużo, aby zadowolić międzynarodowych organów zajmujących się ww. problemami. Jak każde strategicznie zlokalizowane centrum handlu wysokonakładowego, boryka się również z nielegalnym handlem i przemytem.

Istnieją także wyzwania związane z nierównością i edukacją. Około 20% Panamczyków żyje w biedzie, co pokazuje, że nie wszyscy mieszkańcy kraju korzystają z efektów jego wzrostu gospodarczego. Standardy kształcenia są uważane za słabe przez Światowe Forum Ekonomiczne, które w rankingu uplasowało Panamę na 49 pozycji w obszarze szkoła podstawowa i 101 pozycję w szkole średniej. W ogólnej jakości kształcenia, Panama była 64. Należy wprowadzić znaczną poprawę, w tym w umiejętnościach technicznych i zawodowych.

Ponadto niektóre trudności, które mogą napotkać zagraniczne firmy, dotyczą:

- biurokracji,
- brak jasności i przejrzystości procedur administracyjnych,
- powolnego systemu sądowego.

Wiele międzynarodowych korporacji wykorzystuje Panamę jako swoje centrum operacyjne dla regionu Ameryki Łacińskiej, dlatego środowisko biznesowe w Panamie ma charakter międzynarodowy. Nie oczekuje się większych przeszkód w prowadzeniu biznesu, ponieważ międzynarodowe firmy są dobrze zakorzenione w kluczowych sektorach gospodarki tego kraju.

Salwador

Salwador od lat utrzymuje niski poziom wzrostu gospodarczego, który przekłada się na umiarkowane ograniczanie ubóstwa. Nierówności społeczne w ciągu ostatnich dwóch dekad uległy istotnej redukcji, czyniąc Salwador jednym z najbardziej egalitarnych społeczeństw Ameryki Łacińskiej. Wskaźnik ubóstwa (na podstawie granicy ubóstwa w wysokości 5,5 USD na osobę na dzień) spadł z 39 % w 2007 r. do 29% w 2017 r. Ekstremalne ubóstwo (3,2 USD na osobę na dzień)

również spadło z 15 do 8,5% w tym samym okresie. Poziom długu publicznego w Salwadorze (70,7% PKB w 2018 r.) może budzić niepokój. W rezultacie reformy systemu emerytalnego z 2017 r. oczekuje się, że deficyt budżetowy ustabilizuje się w ciągu najbliższych lat na poziomie około 2,5% PKB. Jeśli chodzi o rozwój sytuacji politycznej, kraj osiągnął znaczący postęp. Ustrój demokratyczny został umocniony od zakończenia wojny domowej w 1992 r., a sześć kolejnych demokratycznych wyborów prezydenckich odbyło się z pokojowym przejęciem władzy. Ponadto Salwador nadal czyni postępy w osiąganiu wyników w zakresie rozwoju społecznego, głównie poprzez rozszerzenie dostępu do usług publicznych. Na przykład zwiększony dostęp do placówek opieki zdrowotnej, szczególnie przez biednych, przyczynił się do zdolności Salwadoru do zmniejszenia śmiertelności dzieci poniżej 5 roku życia. Poprawie uległ również dostęp do edukacji, jak i alfabetyzacja społeczeństwa, przy czym największe postępy odnotowano na obszarach miejskich. Problemem pozostaje nadal niewielka popularność szkół średnich. W dalszym ciągu przestępczość i przemoc zagrażają rozwojowi społecznemu i wzrostowi gospodarczemu, wpływając negatywnie na jakość życia. Podczas gdy w ostatnich latach znacznie spadła przemoc związana z gangami, kraj ten nadal ma jeden z najwyższych wskaźników zabójstw na świecie: 61,8 zabójstw na 100 000 mieszkańców w 2017 r.

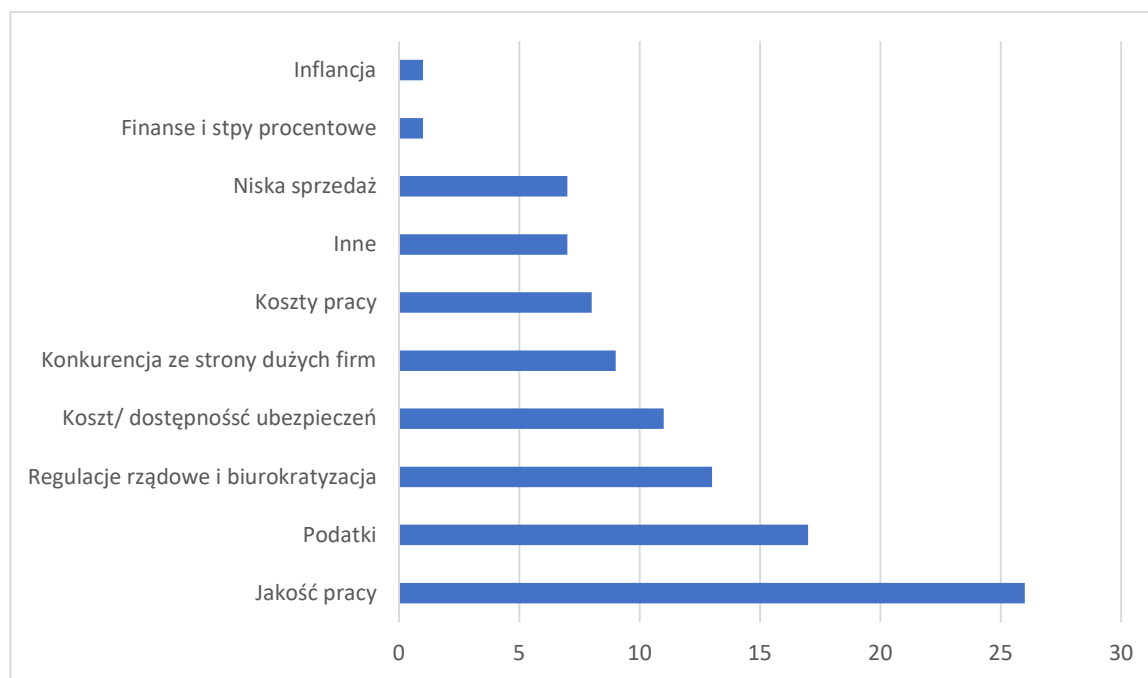
Poziom przestępczości sprawia, że prowadzenie działalności gospodarczej jest droższe, negatywnie wpływa na decyzje inwestycyjne i utrudnia tworzenie miejsc pracy. Salwador wytwarza tylko 30 tys. miejsc pracy rocznie przy 40 tys. miejsc potrzebnych każdego roku, aby zapewnić zatrudnienie osobom wchodzącym na rynek pracy. Przestępczość oraz bezrobocie są głównymi motywami emigracji wielu mieszkańców Salwadoru. Kraj jest również bardzo podatny na zagrożenia naturalne, w tym trzęsienia ziemi i wybuchy wulkanów. Jest również wrażliwy na wpływ zmian klimatu, w tym częste powodzie, susze i burze tropikalne. Salwador będzie musiał skorzystać z rynków eksportowych, aby osiągnąć trwały wzrost długoterminowy. Wzrost gospodarczy i dochody gospodarstw domowych można zwiększyć dzięki zwiększonej integracji regionalnej. Rozwiązania problemów tego kraju będą prawdopodobnie obejmować wysiłki w wielu różnych dziedzinach, w tym między edukacji, rynku pracy, służby zdrowia i infrastruktury⁷.

Stany Zjednoczone

Stany Zjednoczone to rynek rozwinięty, o szerokim dostępie do infrastruktury biznesowej oraz ogromnych możliwościach inwestycyjnych w praktycznie każdej branży. Niemniej jednak, jak na każdym rynku, także w USA występują pewne symptomy, które mogą utrudniać prowadzenie biznesu. Kluczowe z nich przedstawione zostały poniżej.

⁷ <https://www.worldbank.org/en/country/elsalvador/overview>

Rysunek 2. Największe problemy przedsiębiorstw segmentu MŚP w USA



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://www.statista.com/statistics/220371/single-most-important-problem-for-small-businesses-in-the-us/>

Dostęp do kapitału: Według National Small Business Association, 41% małych firm twierdzi, że brak kapitału szkodzi ich zdolności do rozwoju. Dla amerykańskich firm dostęp do kapitału oznacza różnicę między zatrudnieniem a zwolnieniami. Komitet stara się zapewnić, aby kluczowe programy pożyczkowe Small Business Administration (SBA) działały na rzecz zapewnienia małym przedsiębiorstwom szeregu opcji finansowania umożliwiających rozpoczęcie lub rozwój działalności.

Internet szerokopasmowy: Sieć szerokopasmowa jest ogromnym dobrodziejstwem dla amerykańskich małych firm, które często opierają swój model biznesowy właśnie na internecie. Narzędzia online umożliwiają małym firmom dotarcie do nowych klientów i przełamywanie tradycyjnych barier w sprzedaży produktów. Niestety nawet aktualnie duża część Stanów Zjednoczonych nie posiada dostępu do niezawodnego i szybkiego łącza szerokopasmowego. Aby zachować konkurencyjność i zapewnić dostęp do światowych rynków, szybki internet – szczególnie w społecznościach wiejskich – jest niezbędnym narzędziem dla małych firm.

Umowy: Rząd USA jest największym na świecie nabywcą towarów i usług. Podczas gdy rząd federalny wydaje miliardy dolarów rocznie na zakupy od małych firm, niewystarczająca liczba tych umów dociera do wszystkich małych firm, szczególnie na obszarach wiejskich, które nieproporcjonalnie skorzystałyby z takiej szansy konkurowania.

Opieka zdrowotna: Zapewnienie wysokiej jakości opieki zdrowotnej dla pracowników nadal stanowi poważne wyzwanie dla małych firm. Chociaż ustawa o niedrogiej opiece zdrowotnej (ACA) wywarła pozytywny wpływ i zachęciła do przedsiębiorczości, wymaga ona pewnych napraw i wzmocnienia. Co piąta osoba, która nabyła opiekę zdrowotną na rynku ACA, była

właścicielem małej firmy, prowadzącej działalność na własny rachunek lub w spółce. Liczba nieubezpieczonych pracowników małych firm (pracujących w firmach zatrudniających mniej niż 50 pracowników) spadła o ponad cztery miliony w latach 2013–2015. ACA umożliwiło także wielu Amerykanom rozważenie rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej.

Innowacje, badania i rozwój: Małe firmy są ważnym elementem systemu tworzenia innowacji, które doprowadzają do tworzenia miejsc pracy i wzrostu gospodarczego. W rzeczywistości produkują 16 razy więcej patentów przypadających na jednego zatrudnionego pracownika niż korporacje i uniwersytety oraz zatrudniają prawie 40% amerykańskich naukowców i inżynierów. Aby osiągnąć kluczowe cele rządowe w zakresie badań i rozwoju, agencje federalne współpracują z innowacyjnymi małymi firmami poprzez programy Small Business Innovation Research (SBIR) i Small Business Technology Transfer (STTR). W całym rządzie federalnym SBIR i STTR przyznają rocznie ponad 2 mld USD małym firmom.

Przedsiębiorcy mniejszościowi: Liczba firm w społecznościach mniejszościowych stale rośnie, zwiększając przewagę konkurencyjną Ameryki i uwalniając potencjał gospodarczy. W ciągu ostatnich 10 lat mniejszościowe przedsiębiorstwa stanowiły ponad 50 % z 2 mln nowych firm założonych w Stanach Zjednoczonych i stworzyły 4,7 mln miejsc pracy. Obecnie w Stanach Zjednoczonych działa ponad cztery miliony mniejszościowych firm, a ich roczna sprzedaż wynosi prawie 700 mld USD.

Przedsiębiorstwa należące do weteranów: Kongres zatwierdził ustawę Veterans Entrepreneurship Act dotyczącą obniżenia kosztów pożyczek SBA dla weteranów poprzez zniesienie opłat. Komitet nadzoruje również programy dla weteranów SBA, w tym ogólnopolski system Veterans Business Outreach Centers (VBOC), które pomagają w przeniesieniu usług na członków – weteranów i małżonków wojskowych, którzy chcą założyć, kupić lub rozwinąć firmę. Nawiązanie kontaktów biznesowych z weteranami i współpraca gospodarcza w ramach wspólnego przedsiębiorstwa może przyczynić się do uzyskania realnych korzyści finansowych.

Kobiety-przedsiębiorcy: Małe firmy prowadzone przez kobiety pomagają stymulować wzrost gospodarczy i tworzyć miejsca pracy. W Ameryce istnieje ponad 11,3 mln firm prowadzonych przez kobiety, co stanowi 38% wszystkich firm i rośnie pięciokrotnie w stosunku do średniej krajowej. Ten znaczący wzrost jest bardzo perspektywiczny, ma miejsce pomimo barier instytucjonalnych napotykanych przez kobiety-przedsiębiorców, w tym kodeksu podatkowego omijającego branżę, w których kwitną firmy należące do kobiet, oraz luki w finansowaniu szacowanej na 300 mld dolarów dla małych firm na całym świecie.

Podatki: System podatkowy stanowi obciążenie dla małych firm z uwagi na liczne, rozwlekłe procedury oraz niejednoznaczną interpretację przepisów. Według National Taxpayer Advocate Service małe firmy każdego roku spędzają łącznie 2,5 mld godzin na przestrzeganiu zasad IRS. Dla przedsiębiorców czas jest jednym z ich najcenniejszych zasobów. Każda godzina spędzona na wypełnianiu formularzy lub poruszaniu się po mylących przepisach podatkowych to godzina, której nie spędzają np. na marketingu swoich produktów, ani nie zastanawiają się, jak rozwijać swoją działalność. Komitet popiera zmniejszenie części tych obciążeń podatkowych dla małych

przedsiębiorstw, aby mogły skoncentrować się na tym, co robią najlepiej: tworzeniu miejsc pracy i rozwoju gospodarki.

Handel: Eksport i handel e-commerce stanowią atrakcyjny kanał dystrybucji dla małych firm. Niestety obecnie tylko 1% małych i średnich amerykańskich firm prowadzi regularny eksport. Aby uwolnić ten potencjał, Państwowy Program Ekspansji Handlu (STEP) pomaga małym firmom przygotować się na nowe rynki, uzyskać dostęp do finansowania eksportu i uczestniczyć w misjach handlowych. W całym kraju program wsparł kwotą ponad 1,1 mld USD. Program STEP pomaga trwale w ułatwieniach w handlu dla przedsiębiorców.⁸.

3.2. Wymagania dostępu do rynku – dokumentacja eksportowa oraz niezbędne certyfikaty, regulacje standaryzacyjne, normy, pozwolenia

Belize

Aby rozpocząć działalność w zakresie eksportu/importu, należy zarejestrować się jako podatnik w Departamencie Cei i Akcyzy. Zarejestrowana wymiana handlowa z właściwą temu licencją jest niezbędna do legalnego eksportu i importu produktów handlowych z i do Belize⁹.

Departament Ceł i Akcyzy w Belize jest organem odpowiedzialnym za:

- ocenę i pobór dochodów celnych od towarów przywożonych i wywożonych z państwa,
- interpretację i stosowanie lokalnych i zewnętrznych taryf i konwencji celnych,
- egzekwowanie przepisów celnych – wykrywanie i przechwytywanie niedozwolonych towarów,
- nadzór nad gorzelniami i browarami itp.

Eksporterzy muszą uzyskać kod z Departamentu Cei i Akcyzy, który jest automatycznie wydawany przez kontrolera celnego przed odprawą towarów przez urząd celny. Eksporterzy są zobowiązani do przedstawienia urzędnikom celnym jednolitego dokumentu administracyjnego (SAD), który można uzyskać z druków wydawanych przez Ministerstwo Finansów, wraz z innymi niezbędnymi dokumentami.

Cała dokumentacja eksportowa musi być poprawnie wypełniona, aby uniknąć zalegania przesyłek, opłat postojowych lub grzywny. Skuteczność procesu odprawy celnej zależy od posiadania ważnych dokumentów, dokładności informacji zawartych w dokumentach, a także od szybkości dostarczania dokumentów i składania niezbędnych wniosków o odprawę celną. Eksporter powinien upewnić się, że sporządził wszystkie dokumenty eksportowe wymagane do dostarczenia towarów przez port, przeszedł odprawę celną, spełnił wszystkie wymogi i przepisy, a następnie załadował towary na pokład wcześniej określonego przewoźnika.

Wymagania licencyjne handlu eksportowego/importowego w Belize

⁸ <https://www.sbc.senate.gov/public/index.cfm/democraticissues>

⁹ <https://howtoexportimport.com/How-to-export-from-Belize--9941.aspx>

Zwykle w przypadku wywozu towarów z kraju wystarczająca jest jednorazowa rejestracja eksportowa w celu pełnienia funkcji eksportera/importera. Jednakże w przypadku wywozu przedmiotów objętych ograniczeniami w kraju wywozu może być wymagane oddzielne pozwolenie na wywóz. W kraju eksportującym istnieje odrębna agencja rządowa, która zajmuje się i reguluje takie konkretne produkty, które wydają pozwolenie na wywóz lub pozwolenie na przywóz. Specjalne pozwolenie na wywóz towarów w przypadku niektórych określonych towarów ograniczonych do wywozu jest regulowane w oparciu o politykę handlową danego kraju wywozu. Kategorie produktów klasyfikowanych jako swobodnie eksportowane, ograniczone do eksportu i zabronione do eksportu są w odpowiednim czasie publikowane.

Procedury odprawy celnej

Po zapakowaniu towarów do wywozu przygotowywane są niezbędne dokumenty odprawy celnej wywozu wymagane przez organy celne portu załadunkowego w kraju eksportującym. Lista pakowania i inne wymagane dokumenty eksportowe dla organów celnych kraju eksportującego są przygotowywane przed transportem ładunku eksportowego do portu celnego kraju docelowego. Dokumenty wywozowe są składane do organów celnych kraju wywozu drogą elektroniczną. Ładunek jest przenoszony z lokalizacji załadunkowej do odprawy celnej, w której działają również przewoźnicy międzynarodowi. Ładunek eksportowy jest rozładowywany w obszarze celnym kraju wywozu pod kontrolą pracownika obsługi portu załadunkowego. Obsługa ładunku eksportowego w miejscu portu eksportowego jest obsługiwana przez takiego depozytariusza w kraju eksportującym.

Po zakończeniu procesu wywozu przez organy celne, w celu wywozu organy celne udzielają niezbędnego pozwolenia na przemieszczanie ładunku eksportowego. Niezbędne procedury kontroli eksportowej przeprowadzane przez organy celne kraju eksportującego są przeprowadzane wszędzie tam, gdzie jest to wymagane.

Dokumentacja celna do wywozu

Oprócz dokumentów podstawowych dokumenty wymagane do wywozu z kraju wywozu są zależne od rodzaju produktu eksportowego, umów handlowych pomiędzy krajami oraz polityki handlowej kraju docelowego. Dokumenty wywozowe wymagane w danym kraju zależą również od charakteru wywozu towarów (towary ogólne, rzeczy osobiste, towary niebezpieczne, zwierzęta gospodarskie itp.), regulacji polityki handlowej rządu kraju docelowego, konkretnych towarów wywożonych z kraju wywozu (broń i amunicja, produkty zdrowotne, produkty spożywcze, chemikalia itp.). Jednak poniższe dokumenty są wymagane do wywozu towarów z kraju eksportującego najczęściej.

Eksportowe dokumenty odprawy celnej wymagane w kraju eksportującym

- dokument wjazdu celnego: (określony przez organy celne kraju wywozu) przygotowany przez pośrednika celnego lub eksportera,
- zabezpieczenie celne, jeśli dotyczy (określonych towarów eksportowych),
- zgłoszenia celne, w stosownych przypadkach,
- pozwolenie na wywóz, jeśli dotyczy, należy uzyskać od agencji rządowej kraju wywozu,
- zamówienie lub akredytywa między eksporterem z kraju eksportującego a zagranicznym nabywcą towarów,

- faktura handlowa z listą przewozową wystawioną przez sprzedawcę towarów,
- świadectwo pochodzenia wydane przez właściwy organ kraju pochodzenia towarów,
- certyfikat ubezpieczeniowy wydany przez rządowego dostawcę usług ubezpieczeniowych,
- świadectwa kontroli, jeśli dotyczy: niektórzy importerzy wymagają od eksportera (sprzedawcy) świadectwa wywozu wydaną przez uznaną na świecie agencję kontroli, taką jak SGS, BVQI lub inna agencja kontroli jakości itp.,
- ATA CARNET / Tymczasowy certyfikat wysyłki, jeśli dotyczy,
- certyfikat analizy, jeśli dotyczy: kupujący może nalegać, aby sprzedający załączył certyfikat analizy towarów. Ten sam certyfikat pomaga organom celnym kraju wywozu potwierdzić produkt zaimportowany do kraju,
- certyfikat bezpłatnej sprzedaży, jeśli dotyczy: jeżeli towary nie są zaangażowane w handel, eksporter dołącza odpowiedni dokument potwierdzający,
- certyfikat wagi, jeśli dotyczy: świadectwo masy wydane przez eksportera jest wymagane w różnych okolicznościach np. przy określaniu należności celno-podatkowych,
- faktura konsularna, jeśli dotyczy: niektóre kraje importujące nalegają, aby ambasada poświadczyła dokumenty obowiązkowe w kraju importującym do odprawy celnej towarów,
- inne dokumenty wymagane dla organów celnych w kraju wywozu dla określonych produktów,
- elektroniczne informacje eksportowe, jeśli dotyczy,
- świadectwo zdrowia lub warunków sanitarnych, jeśli dotyczy,
- ogólne świadectwo pochodzenia, jeśli dotyczy,
- certyfikat towarów niebezpiecznych, jeśli dotyczy,
- certyfikat rybołówstwa, jeśli dotyczy,
- świadectwo fumigacji, jeśli dotyczy,
- certyfikat Halal, jeśli dotyczy,
- certyfikat składników, jeśli dotyczy,
- świadectwo kontroli, jeśli dotyczy,
- świadectwo kontroli przed wysyłką, jeśli dotyczy,
- świadectwo fitosanitarne / świadectwo kwarantanny, jeżeli dotyczy,
- certyfikat promieniowania, jeśli dotyczy,
- Dock Paragon i paragon magazynowy, jeśli dotyczy,
- certyfikat oznakowania ISPM 15 (opakowania drewniane), jeśli dotyczy,
- instrukcja produktu lub katalog produktu, jeśli dotyczy,
- raport certyfikowanego inżyniera, jeśli dotyczy,
- certyfikat dyplomowanego inżyniera, jeśli dotyczy,
- certyfikat specyfikacji produktu,
- bankowe dokumenty eksportowe w kraju eksportującym,
- zamówienie zakupu lub akredytywa,
- lista pakowania faktury handlowej,
- faktura pro forma,
- weksel,
- certyfikat pochodzenia,
- polisa ubezpieczeniowa,
- świadectwa kontroli, jeśli dotyczy,

- elektroniczne informacje eksportowe, jeśli dotyczy,
- świadectwo zdrowia lub warunków sanitarnych, jeśli dotyczy,
- inne określone dokumenty, jeśli dotyczy.

Gwatemala¹⁰

Tabela 1. Formalności i procedury eksportowe w Gwatemali

Bariery pozataryfowe	Reżim importowy Gwatemali jest dość liberalny. Wszystkie produkty przemysłu spożywczego muszą być zarejestrowane w Departamencie Rejestracji i Kontroli Żywności (Ministerstwo Zdrowia). Etykietowanie musi zawierać wszystkie składniki, numer rejestracyjny i termin przydatności do spożycia. Produkty farmaceutyczne muszą posiadać odpowiedni certyfikat Ministerstwa Zdrowia, zanim będą mogły zostać wprowadzone do obrotu w Gwatemali.
Cła i podatki przywozowe	5,8%
Klasyfikacja celna	Gwatemala korzysta ze Zharmonizowanego Systemu Celnego. Należności celne są obliczane na podstawie wartości CIF (cena towaru zawierająca koszty przewozu i ubezpieczenie). Administracją celną zajmuje się Ministerstwo Finansów (tylko w języku hiszpańskim). Gwatemala stosuje harmonogram taryfowy dla Ameryki Środkowej (SAC) w kontekście Central America-European Union Agreement (Gwatemala, Salvador, Honduras, Nikaragua). Harmonogram ustalił pułap celny na maksymalnie 15% i minimum 0%. Gwatemala, Honduras i Salvador zniosły większość opłat między swoimi krajami. Produkty przemysłowe i urządzenia nie produkowane w krajach objętych umową są w większości opodatkowane według stawki 0%.
Procedury importowe	NSA ustalił pułap celny na maksymalnie 15% i minimum 0%. Istnieje jednak pewna elastyczność przy stosowaniu wspomnianych umów zarówno w dniu obowiązywania harmonizacji, jak i w odniesieniu do zakresu. Gwatemala, Honduras i Salvador zniosły większość ceł między swoimi krajami. Produkty przemysłowe i urządzenia nie produkowane w krajach objętych umową są w większości opodatkowane według stawki 0%.
Importowanie próbek	Zezwala się na import próbek, które nie są przeznaczone na sprzedaż. Importer musi przedstawić dokumentację

¹⁰ Więcej informacji o systemie celnym Gwatemali jest dostępnych na stronie (wersja wyłącznie w języku hiszpańskim): <https://portal.sat.gob.gt/portal/que-es-la-sat/>

	produktu wraz z szacunkową ceną produktu. Podczas odprawy celnej zostanie ustalona wartość próbki, a na podstawie tej wartości zostanie naliczony podatek importowy.
--	--

Źródło: *Opracowanie* *własne* *na* *podstawie:* *<https://import-export.societegenerale.fr/en/country/guatemala/regulations-customs>*

Kanada¹¹

Polskie towary eksportowe do Kanady

Najpopularniejsze towaru eksportowane z Polski do Kanady: surowe skóry z norek; części silników turbodrzutowych i silników turbośmigłowych; części turbin gazowych; części sprzętu lub układów przenoszenia napędu; leki pakowane do sprzedaży detalicznej; części dla przemysłu lotniczego - podwozia do samolotów i ich części; meble drewniane; urządzenia do nagrywania, otrzymywania, odtwarzania dźwięku, obrazu lub danych; mechanizmy i przekładnie zębate; mechanizmy śrubowo-kulkowe; skrzynie przekładniowe; preparaty powierzchniowo czynne; preparaty do zmywania, czyszczenia, prania; siedzenia o drewnianych ramach tapicerowane; czekolada i produkty zawierające kakao; części do mebli; elektrody węglowe lub grafitowe; deski i panele; wódka; kamery telewizyjne; kamery cyfrowe i kamery wideo.

Utrudnienia w dostępie do kanadyjskiego rynku dla polskich towarów i usług

- funkcjonowanie monopolu państwowych np. w zakresie importu alkoholu na terenach prowincji,
- kontyngenty importowe na niektóre towary rolno-spożywcze (np. sery twarde i inne wyroby mleczarskie, drób i jego przetwory),
- regulacje techniczne i sanitarne, w tym różnice w standardach produktów żywnościowych,
- uciążliwe procedury prowadzenia inspekcji i certyfikacji przez Kanadyjską Agencję Kontroli Żywności, w tym wymogi dotyczące etykietowania i opakowania towarów,
- uciążliwe i prowadzone niekiedy w sposób uznaniowy formalności celne,
- restrykcje w zakresie świadczenia usług technicznych, związane z wymaganiami ubezpieczeniowymi, imigracyjnymi oraz nieuznawaniem dyplomów i świadectw kwalifikacji zawodowych, dodatkowo zróżnicowane w zależności od prowincji, powodują *de facto* uniemożliwienie dostępu do rynku zamówień publicznych na poziomie federalnym i prowincji,
- ograniczony dostęp do zamówień publicznych dla firm, które nie prowadzą swojej działalności gospodarczej w Kanadzie.,
- wyższe niż w Europie koszty reklamy i wprowadzenia na rynek nowego produktu, a także koszty obsługi prawnej,

¹¹ Opracowano na podstawie informacji: <https://www.trade.gov.pl/pl/analizy-rynkowe/ameryka-polnocna/kanada/219601,informacje-praktyczne-dla-polskiego-eksportera-kanada.html>

- trudnym jest wprowadzenie wyrobu do dużych sieci dystrybucyjnych działających w Kanadzie.

Różnice kulturowe w biznesie z Kanadyjczykami

- wymagany profesjonalizm w kontaktach biznesowych,
- mało formalne relacje z partnerem biznesowym:
 - zwracanie się po imieniu niezależnie od stanowiska, wieku i płci itd.,
 - przedstawiać się należy zawsze z imienia i nazwiska, w ten sposób partner biznesowy będzie miał możliwość wyboru formy w jakiej będzie zwracał się do osoby, z którą prowadzi negocjacje,
 - w trakcie pierwszej prezentacji firmy zawsze poświęca się czas na nieformalną rozmowę o polityce, sporcie itd.
- należy pamiętać o zmianie czasu: w Kanadzie jest od 6 do 9 godzin wcześniej niż w Polsce,
- należy pamiętać, żeby zawsze mieć przy sobie wystarczającą ilość wydrukowanych materiałów i być dobrze przygotowanym,
- na każde spotkanie należy mieć przygotowane minimum trzy egzemplarze katalogów lub list cenowych,
- przygotowane materiały powinny być w j. angielskim i j. francuskim dla mieszkańców Quebec,
- należy posiadać przy sobie wzory produktów i cennik sporządzony w dolarach kanadyjskich,
- informacje o dużych przewozach podaje się w kontenerach, a nie w ciężarówkach, wskazane jest zamieszczenie w prezentacji informacji o metodach transportu towarów,
- w Kanadzie bardzo popularne są wizytówki, więc należy ich posiadać około 200 na tydzień, jeśli planuje się np. udział w imprezie wystawienniczej,
- bardzo ważna jest punktualność – o opóźnieniach powyżej 5 minut informuje się partnera biznesowego,
- w Kanadzie możliwe jest zorganizowanie od 2 – 3 spotkań dziennie,
- uwzględniając potencjalną niewiedzę partnera handlowego o Polsce należy w prezentacji umieścić kilka zdań o kraju,
- w materiałach prezentacyjnych zawsze podaje się stronę internetową swojej firmy, kontakty eksportowe, wielkość przedsiębiorstwa itd.,
- zawsze należy robić notatki podczas spotkania, ponieważ tego oczekują Kanadyjczycy,
- nie wolno używać dyktafonów podczas spotkań,
- grzecznościowo należy brać materiały promocyjne od partnerów biznesowych – wówczas oni również poważnie potraktują te oferowane przez polskiego eksportera lub inwestora,

- dla Kanadyjczyków kontynuacja spotkania to klucz do sukcesu, dlatego po pierwszym lub drugim spotkaniu biznesowym należy wysłać potwierdzenie chęci współpracy i dodatkowe informacje zgodnie z życzeniem partnera biznesowego,
- w Kanadzie zawsze najważniejsze ustalenia uzgadnia się na piśmie, inne można telefonicznie.

Podstawowe formy działalności gospodarczej w Kanadzie różnią się od siebie stopniem odpowiedzialności finansowej osoby posiadającej przedsiębiorstwo, sposobem i formą opodatkowania firmy wobec władzy, prowadzoną i wymaganą dokumentacją jednostki gospodarczej oraz jej kontrolą przez władzę, różnica wynika również z ilości zatrudnionych pracowników i ze sposobu podziału zysku lub pokrywania strat.

1. Przedsiębiorca - najprostsza forma działalności gospodarczej w Kanadzie:

- objęta jurysdykcją kanadyjskiej prowincji lub terytorium, na którym zlokalizowana jest firma,
- za jej polski odpowiednik można uznać spółkę cywilną,
- osoba posiadająca taki rodzaj spółki prowadzi ją samodzielnie, a za nazwę służy mu jego imię i nazwisko lub nazwa handlowa (wówczas zgodnie z Ustawą o Nazwach Przedsiębiorstw musi zarejestrować firmę w odpowiednim urzędzie prowincji) bez pośrednictwa i udziału finansowego innych podmiotów, poza osobami zatrudnionymi,
- przedsiębiorca ponosi całkowitą odpowiedzialność za straty i zobowiązania firmy, ale też upoważniony jest do uzyskania wszystkich zysków jakie przynosi działalność gospodarcza. W przypadku bankructwa wszystkie aktywa przedsiębiorstwa oraz jego majątek osobisty mogą być zajęte na rzecz spłaty zobowiązań,
- właściciel samo określa swój rok budżetowy.

Do zalet prowadzenia przedsiębiorstwa należą:

- niski koszt administracyjny,
- niewielki kapitał zakładowy,
- największy zakres swobód działania w ramach obowiązujących regulacji,
- osoba posiadająca przedsiębiorstwo posiada całkowitą kontrolę nad nią, ale też może mieć problem z pozyskaniem kapitału np. poprzez utrudniony dostęp do kredytów.

2. Spółka – wieloosobowa forma działalności gospodarczej:

- umowa zawarta pomiędzy dwoma lub większą ilością osób,
- na podstawie zawartego porozumienia osoby te podejmują wspólną działalność gospodarczą i łączą środki, jakimi dysponują,
- umowa zawierana w formie pisemnej w obecności prawnika,

- podział zysków pomiędzy współwłaścicielami firmy dokonywany jest zgodnie z wytycznymi zawartymi w umowie,
- umowa spółki ustala formalno-prawne warunki działalności oraz tryb rozwiązywania sporów, określa zakres odpowiedzialności sygnatariuszy, zasady podziału zysków i pokrywania strat, warunki wnoszenia udziałów i rozwiązywania spółki,
- rejestracja spółki to oświadczenie woli, polegające na wypełnieniu deklaracji i podpisaniu jej przez wszystkich wspólników. W dokumencie określa się zakres działalności, prowincję lub terytorium działania spółki oraz okres, przez jaki będzie ona funkcjonować. Postanowienia deklaracji zaczynają obowiązywać po zarejestrowaniu jej w wyznaczonej agencji prowincji lub terytorium,
- występują dwa rodzaje spółek:
 - zwykłe – wszyscy wspólnicy biorą udział w zarządzaniu spółką i ponoszą w równym stopniu odpowiedzialność za zobowiązania podjęte przez jednego ze współzałożycieli. Ponadto każdy z partnerów ponosi odpowiedzialność za nadużycie prawa lub błąd w prowadzeniu firmy przez jedną lub wszystkie osoby, które ją zakładały),
 - ograniczone (w tym rodzaju spółki jedna lub więcej osób ponosi odpowiedzialność za zadłużenie spółki, pozostałe osoby odpowiadają za zobowiązania pieniężne do poziomu wniesionego kapitału. Spółki ograniczone działają w oparciu o prawo stanowione w kanadyjskich prowincjach i są rejestrowane przez specjalnie do tego wyznaczone rządowe agencje prowincjonalne. Właściciele tego rodzaju spółki mogą wyznaczać swój indywidualny rok budżetowy, ale jego zmiana wymaga zatwierdzenia przez Canada Agency Revenue. Zyski spółki traktowane są jako dochody właścicieli spółki i podlegają opodatkowaniu w oparciu o indywidualne stawki podatkowe).

Do zalet prowadzenia spółki należy:

- zarząd składający się z kilku osób,
- możliwość podejmowania poważniejszych przedsięwzięć gospodarczych,
- łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł pozyskiwania kapitału.

3. Korporacja – złożona forma prowadzenia działalności gospodarczej:

- posiada osobowość prawną,
- udziałowcy korporacji nie są osobiście odpowiedzialni za zobowiązania firmy. Ich odpowiedzialność finansowa ponoszona jest jedynie do wartości wkładu własnego,
- możliwość rejestracji na poziomie prowincji lub federalnym,
- kanadyjskie korporacje muszą stosować w dokumentacji obok nazwy własnej jeden ze skrótów: Limited, Ltd., Incorporated, Inc., Corporation, Corp,

- sprawozdanie z działalności finansowej jest weryfikowane przez niezależnego księgowego lub firmę audytorską.

Podział na:

- korporacje prywatne i publiczne w zależności od możliwości emitowania i sprzedaży akcji:
 - prywatne: utworzone przez jedną lub więcej osób, z których większość jest obywatelami Kanady, właściciel lub pełnomocnik korporacji prywatnej musi mieszkać na obszarze prowincji, w której zarejestrowana jest działalność gospodarcza. Ten rodzaj korporacji nie może emitować i sprzedawać akcji,
 - publiczna: korporacja tego rodzaju może emitować akcje. W momencie składania wniosku o inkorporację, korporacja musi przedłożyć projekt emisyjny w Komisji Papierów Wartościowych w swojej prowincji. Ma też obowiązek zatrudnić rewidenta z zewnątrz oraz publikować półroczne zestawienie finansowe.
- oraz na prowincjonalne i federalne, w zależności od przepisów, na podstawie których dokonują rejestracji:
 - prowincjonalna: korporacje publiczne i prywatne mogą być rejestrowane przy rządzie prowincji, zgodnie z Business Corporations Act obowiązującym w danej prowincji¹²,
 - federalna: Korporacje publiczne i prywatne mogą być rejestrowane przy rządzie federalnym. Takie korporacje mogą działać w Kanadzie, jak i poza jej terytorium. Mimo to wymagane są licencje i zezwolenia w prowincjach, w których prowadzą działalność.

4. Spółdzielnia:

- prywatne przedsiębiorstwo o ograniczonej odpowiedzialności, podlegające jurysdykcji prowincjonalnej i rejestrowane według przepisów prawnych prowincji i terytoriów,
- wszyscy członkowie mają taką samą liczbę głosów, członkostwo w spółdzielni jest dobrowolne i otwarte, obowiązuje zniżka dla członków obliczana na podstawie wielości ich zakupów.

Rejestracja firmy:

- rejestracja może nastąpić na podstawie przepisów zawartych w ustawie federalnej lub prowincjonalnej.
- przedsiębiorstwa, które dokonały rejestracji na podstawie ustawy federalnej mogą prowadzić działalność na terytorium całego państwa, ale jednocześnie podlegają prawu obowiązującemu w danej prowincji dotyczącemu podatków, handlu, obrotu nieruchomościami i ziemią,
- rejestracji firmy dokonuje się w odpowiednich urzędach federalnych lub prowincjonalnych,

¹² Dokładne informacje dostępne pod adresem: <https://www.canada.ca/en/services/business.html>

- wniosek o rejestrację (zawierający nazwę, adres, strukturę kapitałową, klasyfikację akcji, ewentualne ograniczenia dotyczące transferu akcji, ilość członków zarządu, zakres prowadzonej działalności handlowej, specjalne klauzule ustanawiane przez wnioskodawców) musi być złożony w Dyrektoracie Korporacji w Ministerstwie Przemysłu,
- rejestracja korporacji w prowincji upoważnia tylko do działalności na jej terenie. Taka zgoda wydawana jest przez Urząd Generalnego Inspektora Instytucji Finansowych danej prowincji,
- rejestracja przedsiębiorcy dokonywana jest we właściwym dla miejsca zamieszkania Wydziale Rejestracji Firm, a formalności z nią związane zajmują średnio 24 godziny,
- rejestracja korporacji to czas około trzech dni, chyba że występują zastrzeżenia co do nazwy firmy,
- statut spółki musi być osobiście podpisany przez zawiązujących spółkę (mogą to być zarówno osoby prawne, jak i fizyczne).

Gospodarcze umowy dwustronne

- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Kanady w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji podpisana w Warszawie dnia 6 kwietnia 1990 r.,
- Umowa między Rządem Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej a Rządem Kanady w sprawie unikania podwójnego opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku sporządzona w Warszawie dnia 4 maja 1987 r.,
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Kanady o wspieraniu mobilności młodych obywateli, sporządzona w Warszawie dnia 14 lipca 2008 r.; 1 sierpnia 2009 r. weszła w życie,
- Umowa o zabezpieczeniu społecznym między Rzeczpospolitą Polską a Kanadą, podpisana w Warszawie w dniu 2 kwietnia 2008 r.,
- Umowa między Rządem Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej a Rządem Kanady o komunikacji lotniczej podpisana w Ottawie dnia 14 maja 1976 roku,
- Umowa między Rządem Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej i Rządem Kanady w sprawie wzajemnych stosunków w dziedzinie rybołówstwa podpisana w Ottawie dnia 14 maja 1982 roku,
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej i Rządem Quebec o współpracy ekonomicznej, naukowej, technologicznej i kulturalnej podpisana w Warszawie dnia 14 marca 1991 roku,
- Porozumienie między Ministerstwem Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa Rzeczypospolitej Polskiej i Departamentem Środowiska oraz Departamentem Przemysłu Kanady o współpracy w dziedzinie ochrony środowiska podpisana w Ottawie 12 września 1994 roku.

Meksyk

Wymagania dotyczące dokumentów eksportowych dla Meksyku

Meksyk nie podlega specjalnym restrykcjom handlowym, co oznacza, że wymaga standardowych dokumentów eksportowych, które będą się różnić w zależności od produktów, ale mogą obejmować:

- list przewozowy,
- fakturę handlową,
- świadectwo pochodzenia NAFTA,
- listę rzeczy do spakowania,
- umowę sprzedaży,
- fakturę pro forma,
- zgłoszenie AES,
- deklarację celną,
- polisę ubezpieczeniową.

Procedury celne

Ograniczenia	Nie można eksportować antyków i pozostałości archeologicznych, a także węglowodorów, produktów ropopochodnych, pochodnych ropy naftowej i naturalnych asfaltów.
Odprawa eksportowa	Osoby, które chcą eksportować towary z Meksyku, muszą przestrzegać następujących przepisów: • sprawdzenie czy podmiot jest zarejestrowany w Federalnym Rejestrze Podatników, • rejestracja w rejestrze eksporterów sektorowych dotyczy tylko niektórych sektorów, w tym alkoholu, tytoniu, napojów aromatyzowanych, paliw kopalnych i pestycydów, • możliwość wynajmu usług dealera lub agenta celnego w celu przygotowania procedur administracyjnych, • przestrzeganie warunków i przepisów celnych ustanowionych przez ogólne ustawodawstwo dotyczące podatków od wywozu, • opłacenie podatków celnych, jeśli dotyczy¹³.
Niezbędna deklaracja	Zgłoszenie celne musi zawierać informacje dotyczące

¹³ Więcej dostępnych na stronie: <http://omawww.sat.gob.mx/aduanasPortal/Paginas/index.html#!/>

	towaru: jego pochodzenie, składniki, jego wartość jednostkową i hurtową, opłaty celne oraz informacje o agencie eksportowym i odbiorcy przesyłki. Dokument zawierający te informacje nazywa się „pedimento” (zamówienie) i musi zostać złożony do Ministerstwa Finansów przez agenta lub przedstawiciela celnego. Następnie należy go przedstawić w urzędzie celnym, aby uiścić opłaty z tytułu praw do przetwarzania.
--	---

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://santandertrade.com/en/portal/international-shipments/mexico/exporting-products>

Nikaragua

Rozpoczęcie działalności eksportowej w Nikaragui, powinno rozpocząć się od zgłoszenia tego faktu do organu podatkowego w Nikaragui. Zarejestrowana wymiana handlowa z osobną licencją zgodnie z rodzajem wykonywanej działalności jest niezbędna do wywozu i importu produktów handlowych z i do Nikaragui.

Nikaraguański urząd celny (Dirección General de Servicios Aduaneros, DGA), któremu powierzono wykonanie wszystkich dekretów wydanych przez ministerstwa i instytucje rządowe kraju, których to dotyczy. Eksporterzy muszą zarejestrować się jako podatnik w urzędzie skarbowym w Nikaragui. Po otrzymaniu numeru identyfikacji podatkowej muszą go zarejestrować w urzędzie celnym w Nikaragui.

Skuteczność procesu odprawy celnej zależy od posiadania ważnych dokumentów, dokładności informacji zawartych w dokumentach, a także od szybkości dostarczania dokumentów i składania niezbędnych wniosków o odprawę celną. Cała dokumentacja eksportowa musi być poprawnie wypełniona, aby uniknąć błędnych przesyłek, opłat postojowych lub grzywny dla firmy.

Importer musi przedstawić następujące dokumenty organowi celnemu Nikaragui:

- list przewozowy,
- lista rzeczy do spakowania,
- oryginalna faktura,
- deklaracja autentyczności faktury,
- zezwolenia wydane przez władze Nikaragui,
- świadectwo pochodzenia (w celu ustalenia możliwości zastosowania CAFTA-DR i innych umów handlowych).

Proces wysyłania przesyłek darmowych (nie przeznaczonych do sprzedaży) do Nikaragui obejmuje prośbę o zgodę Ministerstwa Spraw Zagranicznych. Organizacja przekazująca darowiznę powinna zatrudnić lokalnego brokera celnego, który zna procedury celne Nikaragui w celu zapewnienia, że darowizna nie zostanie utracona lub niewłaściwie wysłana. Zazwyczaj urząd może zająć przesyłkę,

jeśli nie zostanie wysłana z ich magazynów po 20 dniach, jednak importer może zapłacić grzywnę, aby zapobiec sprzedaży na aukcji.

Nikaraguański standard techniczny dotyczący żywności paczkowanej dla konsumentów (1999 / 03-021) wymaga, aby paczkowana żywność była oznakowana w języku hiszpańskim i wskazywała pochodzenie produktu, zawartość, cenę, wagę, datę produkcji oraz termin ważności. Ministerstwo Rozwoju, Przemysłu i Handlu, jednokrotnie określa, czy produkt jest zgodny z wymogami dotyczącymi etykietowania produktów i został zarejestrowany w Biurze Sanitarnym Ministerstwa Zdrowia.

Ministerstwo Zdrowia poprzez Urząd Farmaceutyczny określa wymagania do produktów typu leki i wyroby medyczne, które to produkty muszą być pakowane i oznakowane w języku hiszpańskim w celu dystrybucji detalicznej, a ich dawki powinny być wyraźnie wskazane. W przypadku firm, które są zainteresowane udziałem w przetargach rządowych, próbki produktów należy przesłać z wymaganymi etykietami w języku hiszpańskim. Nikaragua jest sygnatariuszem protokołu kartageńskiego o bezpieczeństwie biologicznym. Zgodnie z protokołem Nikaragua wymaga, aby zmodyfikowane produkty rolne zawierające ponad 5% żywych organizmów (LMO) powinny być dodatkowo oznakowane.

Panama

Każda osoba prawna, która zarejestrowała się w urzędzie podatkowym w Panamie, może rozpocząć odpowiednią działalność gospodarczą i prowadzić handel międzynarodowy, przy założeniu spełnienia niezbędnych wymagań prawnych rządu Panamy. W celach handlowych zarejestrowana transakcja z odpowiednią licencją (jeśli jest wymagana) zgodnie z rodzajem wykonywanej działalności i zarejestrowana w rejestrze handlowym jest niezbędna do eksportu i importu towarów z Panamy i do Panamy.

Krajowy organ celny w Panamie (ANA) jest organem, którego podstawową funkcją jest pobieranie i rozliczanie należności celnych przywozowych i podatków od przywozu.

Skuteczność procesu odprawy celnej zależy od posiadania ważnych dokumentów, dokładności informacji zawartych w dokumentach, a także od szybkości dostarczania dokumentów i składania niezbędnych wniosków o odprawę celną. Wszelkie opóźnienia w składaniu dokumentów lub brak dokumentów mogą opóźnić proces odprawy celnej, a tym samym importer przypuszczalnie może ponieść zastój w importowanym ładunku, jak również stracić szanse biznesowe.

Bariery pozataryfowe	Istnieje kilka ograniczeń dotyczących importu. Najważniejsze ograniczenia dotyczą produktów uważanych za niebezpieczne dla zdrowia lub niezgodne z prawem i porządkiem. Niektóre towary wymagają licencji Ministerstwa Rolnictwa lub Ministerstwa Handlu i Przemysłu (broń, rośliny, nasiona i żywe zwierzęta). Bariery pozataryfowe znacznie ograniczają swobodę importu (bardzo surowe kontyngenty, ceny referencyjne i nadmierne
----------------------	---

	normy sanitarne). Free Trade Zone (FTZ) lub Zona Libre de Colon (ZLC) na wybrzeżu Atlantyku, utworzony w 1948 roku, zajmuje drugie miejsce na świecie po Hongkongu. W FTZ niektóre określone produkty można importować, przechowywać, modyfikować i ponownie eksportować, bez konieczności przechodzenia przez urzędy celne przy wjeździe lub wyjeździe, ani płacenia specjalnych podatków. Strategiczne położenie, w centrum Ameryki i w pobliżu Kanału Panamskiego, oferuje istotny potencjał rozwoju handlu międzynarodowego. Najważniejszymi produktami FTZ są: odzież, urządzenia nadawcze, odzież syntetyczna, obuwie, zegarki, perfumy i zapachy, alkohole, papierosy i produkty farmaceutyczne. Głównymi dostawcami FTZ są Hongkong, Korea Południowa, Singapur, niektóre kraje europejskie i USA.
Cła i podatki przywozowe	Cła są obliczane zgodnie z wartością CIF (koszt, ubezpieczenie i fracht), od 3% do 40%.
Klasyfikacja celna	Około 50% przywozu jest zwolnione z cła. Istnieje 48 rodzajów produktów, które podlegają taryfie celnej równej lub wyższej niż 90%, takich jak produkty rolne i rolno-przemysłowe (między innymi truskawki, ziemniaki, pomidory i owoce tropikalne). Przywóz produktów, których nie ma w tym kraju, podlega cłu poniżej 27%. Import podlega również ekwiwalentowi podatku VAT, przeniesieniu podatku od ruchomości, a także podatkowi płaconemu od dokumentów, który wynosi od 2 do 5% FOB (towary objęte cłem) i od 5 do 8% (towary bezpłatne).
Procedury importowe	Nie jest konieczne uzyskanie pozwolenia na import w Panamie. Wszystkie firmy posiadające licencję handlową mogą swobodnie importować do Panamy dowolne produkty nieuregulowane. Wymagana jest licencja handlowa lub przemysłowa dla osób lub firm pragnących podjąć działalność handlową lub przemysłową. Wymagane jest zezwolenie fitosanitarne na import niektórych nieżywnościowych produktów rolnych. Specjalne zezwolenia na przywóz są wymagane dla wszystkich rodzajów broni palnej, amunicji i nawozów. Zasadniczo produkty spożywcze i napoje powinny być rejestrowane w Panamskim

	Urządzie ds. Bezpieczeństwa Żywności i powinny być zgodne z wymogami dotyczącymi higieny i kontroli jakości. Produkty spożywcze, które nie są swobodnie sprzedawane w kraju pochodzenia, nie mogą być importowane do Panamy. Zabrania się wytwarzania lub importu do Panamy leków bez ich uprzedniej analizy lub rejestracji. Główne dokumenty wymagane przez panamskie organy celne do celów importowych: • zgłoszenie przywozowe (przygotowane przez agenta celnego), • faktura handlowa (w języku angielskim lub hiszpańskim, 4 kopie), • list przewozowy linii lotniczej, • list przewozowy (3 kopie), • numer zezwolenia na prowadzenie działalności, • zezwolenie zdrowotne lub fitosanitarne (jeśli dotyczy), • świadectwo potwierdzające, że produkt jest sprzedawany swobodnie (w przypadku produktów przeznaczonych do spożycia przez ludzi).
Importowanie próbek	Próbki nie podlegają opłacie celnej, o ile są perforowane lub nie są przeznaczone do sprzedaży. Czasowy przywóz jest dozwolony na okres 3 miesięcy z możliwością przedłużenia 3-krotnie na tą samą długość. Gwarancja na kwotę cła, która byłaby należna, gdyby był to normalny przywóz, musi zostać złożona w formie poświadczonego czeku wystawionego na rzecz skarbu państwa. Możliwe jest również zapewnienie jako depozyt w formie ubezpieczenia. Zwolnienie może być częściowe lub całkowite.

Źródło: *Opracowanie własne na podstawie:* <https://import-export.societegenerale.fr/en/country/panama/regulations-customs>

Salwador

Działalność gospodarcza związana z importem i eksportem dóbr i towarów w Salwadorze musi spełniać poszczególne regulacje prawne, które w większości przedstawiono poniżej¹⁴.

¹⁴ Wykorzystano informacje zawarte na stronie: <https://www.bizlatinhub.com/international-trade-el-salvador-import-export/>

Wymagania w przypadku firm importujących:

- rejestracja przy użyciu numeru identyfikacji podatkowej (Número de Identificación Tributaria lub NIT) jako importera w Generalnej Dyrekcji Celnej (Dirección General de Aduanas),
- elektronicznie przekazanie deklaracji towaru (DM) lub FAUCA do urzędu celnego, zawiadamiające o wejściu na rynek,
- w stosownych przypadkach uiszczenie opłat celnych i podatków. Można tego dokonać drogą elektroniczną, w autoryzowanych bankach lub w urzędzie celnym,
- fizyczne przekazanie do odpowiednich urzędów celnych swojego DM lub FAUCA z następującą dokumentacją:
 - faktura handlowa,
 - dokumenty przewozowe,
 - wszelkie licencje, zezwolenia, certyfikaty,
 - inne dokumenty niezbędne do spełnienia ograniczeń pozataryfowych (jeżeli występują).

W przypadku firm eksportujących z Salwadoru:

- rejestracja przy użyciu numeru identyfikacji podatkowej jako eksporter w Generalnej Dyrekcji Celnej, a także w Zintegrowanym Systemie Handlu Zagranicznego (Sistema Integrado de Comercio Exterior lub SICEX). W zależności od rodzaju eksportowanych towarów (na przykład kawy) mogą być wymagane dodatkowe rejestracje,
- przygotowanie i sprawdzenie towarów do wysyłki względem kraju przeznaczenia. Ponadto należy posiadać wszystkie wymagane prawem licencje, certyfikaty lub specjalne zezwolenia potrzebne do komercjalizacji swojego produktu,
- przystąpienie do procedury eksportu za pośrednictwem FAUCA lub deklaracji towarów (DM). W zależności od kraju, do którego wysyłany jest towar, można użyć jednego z dwóch,
- potwierdzenie i zezwolenie na wprowadzenie produktów do urzędu celnego w kraju docelowym.

Dodatkowo warto pamiętać, że firmy importowo-eksportowe często napotykają trudności przy wjeździe do Salwadoru z powodu skomplikowanych przepisów i wymagań. To sprawia, że praca z salwadorskim partnerem jest tym ważniejsza. Warto zadbać o dobre stosunki biznesowe z lokalnymi firmami i urzędami, jeszcze przed realizacją dostawy.

Aby rozpocząć działalność w zakresie eksportu/importu, należy zarejestrować się jako podatnik w urzędzie skarbowym w Salwadorze. Zarejestrowana wymiana handlowa z osobną licencją zgodną z firmą jest niezbędna do wywozu i importu produktów handlowych z i do Salwadoru. W razie potrzeby należy uzyskać odpowiednie zezwolenie od zainteresowanych agencji i instytucji.

Dokumenty eksportowe wymagane w Salwadorze zależą od aktualnej polityki handlowej rządu oraz rodzaju towarów. Eksporter powinien upewnić się, że posiada wszystkie dokładne dokumenty eksportowe wymagane do dostarczenia towarów przez port załadunkowy, przeszedł odprawę celną, oraz spełnił wszystkie wymogi i przepisy, a następnie załadował na pokład wcześniej określonego przewoźnika.

Stany Zjednoczone¹⁵

Głównymi stanami będącymi przedmiotem zainteresowania polskich eksporterów są: Kalifornia, Illinois, Nowy Jork, Georgia, Floryda, a ich działalność skupia się głównie w branży informatycznej i nowoczesnych technologii. Polskie firmy, które odniosły sukces w Stanach Zjednoczonych to m.in.: KGHM Miedź (poprzez zakup przedsiębiorstwa Quadra FNX), firma meblarska Com.40, produkująca chemię budowlaną Selena, przedsiębiorstwo kosmetyczne Inglot, operator sieci restauracji AmRest i HTL STREFA zajmująca się produkcją urządzeń medycznych.

Bariery w dostępie do rynku

- utrudnienia administracyjne w dostępie do sektora: przewozów morskich, energetyki, komunikacji, badań i rozwoju,
- wysokie taryfy celne,
- obowiązek uzyskania wielu certyfikatów i zezwoleń na produkty eksportowane do USA tzw. podwójne certyfikowanie,
- zaostrzone wymogi produktów importowanych z Polski dotyczące artykułów rolno-spożywczych i drewna,
- ograniczenie w dostępie do zamówień rządowych (dostęp bardzo często przysługuje jedynie rodzimym przedsiębiorstwom lub firmom z 50% kapitałem amerykańskim),
- ograniczenia w uczestnictwie w zamówieniach publicznych. W Stanach Zjednoczonych występuje preferencja zakupu towarów pochodzących z USA lub takich, które w 50% składają się z komponentów amerykańskich. W przypadku zamówień na dostawy i usługi o wartości poniżej 175 tys. USD i roboty budowlane o wartości poniżej 7134 tys. USD firmy, które podpisały Government Procurement Agreement (GPA), w tym polskie, są traktowane na takich samych zasadach, co przedsiębiorstwa amerykańskie,
- polskie przedsiębiorstwa nie mają dostępu do zamówień publicznych Departamentu Obrony,
- szeroki zakres ograniczeń dla inwestycji zagranicznych, w szczególności dotyczy to takich sektorów, jak transport morski i lotniczy, rybołówstwo, energetyka i telekomunikacja,
- ograniczenia w inwestycjach w USA dotyczą jedynie kilku sektorów (np. lotnictwa), a podjęcie działalności mogącej mieć wpływ na bezpieczeństwo (obronność, technologie, energia czy infrastruktura) wymaga zgody Federalnego Międzyresortowego Komitetu ds. Inwestycji Zagranicznych w USA (tzw. CFIUS),

¹⁵ Opracowano na podstawie informacji z Polski Portal Eksportu

- przedsiębiorstwa zagraniczne prowadzące na terenie USA znaczące inwestycje, ich spółki-córki, oraz pośrednicy amerykańscy zobowiązani są do składania w Departamencie Handlu rozmaitych raportów dotyczących inwestycji oraz transakcji między zagraniczną spółką-matką, a amerykańską spółką-córką.

Istotne informacje dla przedsiębiorców przed zawarciem kontraktu

Przedsiębiorcom podejmującym działalność z kontrahentami na terenie Stanów Zjednoczonych, zaleca się przed zawarciem umowy/kontraktu sprawdzenie wiarygodności potencjalnego partnera biznesowego, nie tylko poprzez stronę internetową, ale głównie przez:

- wyciąg z rejestru przedsiębiorców,
- wyciąg z rejestru dłużników (przy znacznych wartościach kontraktów),
- skorzystanie z usług wywiadowni gospodarczych, czyli instytucji zajmujących się informowaniem o sytuacji gospodarczej przedsiębiorstw (informacje pozyskane bezpośrednio od przedsiębiorstwa oraz poprzez tzw. biały wywiad),
- dokładne sprawdzenie (przed zawarciem kontraktu) prawidłowości umocowania przedstawiciela/ppełnomocnika danego przedsiębiorcy do dokonywania określonych czynności prawnych.

Ponadto istotne jest, aby w kontrakcie znalazły się klauzule zabezpieczające umowę, czyli:

- dokładne i ściśle określenie terminu, miejsca i sposobu płatności,
- wskazanie konieczności wystawienia potwierdzenia odebrania płatności przez wierzyciela,
- wskazanie stopy procentowej na wypadek przekroczenia terminu płatności,
- określenie sposobu zabezpieczenia płatności,
- wskazanie konieczności sporządzenia protokołu odbioru opisującego stan fizyczny i prawny przedmiotu świadczenia (po odebraniu całości, a w przypadku odbioru w częściach – po odebraniu każdej części),
- określenie języka obowiązującego w kontaktach pomiędzy stronami.

Zaleca się, aby przedsiębiorstwa planujące eksportować do USA po raz pierwszy skorzystały z usług doświadczonego agenta handlowego lub dystrybutora. W terminologii amerykańskiej, zarówno agenci handlowi (sales agents), jak i dystrybutorzy (distributors) znani są jako przedstawiciele handlowi (sales representatives). Obydwaj są odrębnymi podmiotami gospodarczymi i każdy z nich musi się indywidualnie zgodzić na obrót handlowy danym produktem. Główna różnica pomiędzy nimi polega na tym, że agent handlowy działa w imieniu i na rachunek swojego zleceniodawcy (producenta polskiego, który zawiera z agentem umowę agencyjną), a dystrybutor działa wyłącznie na własny rachunek – kupuje od producenta towary i dalej je odsprzedaje. Zarówno dystrybutorzy, jak i agenci handlowi najczęściej działają na rynkach stanowych. Szczegółowe różnice przedstawia poniższa tabela:

Tabela 2. Porównanie działania dystrybutorów i agentów handlowych na rynku USA

Dystrybutor	Agent handlowy
Nabywa prawo własności do towarów	Nie nabywa prawa własności do towarów
Ponosi ryzyko braku sprzedaży oraz ryzyko zniszczenia towaru	Producent (a nie agent handlowy) ponosi ryzyko braku sprzedaży oraz ryzyko zniszczenia produktu
Dodaje swoją marżę i oczekuje specjalnych rabatów od producenta	To producent ustala cenę towaru, agent pobiera prowizję agencyjną
Dystrybutor nie może zwrócić producentowi niesprzedanych towarów	Agent handlowy może zwrócić producentowi niesprzedane towary
Dystrybutor ponosi ryzyko braku zapłaty od detalisty, a producent od dystrybutora	Producent ponosi ryzyko braku zapłaty od detalisty
Producent nie ma prawa zmienić cen produktów odsprzedanych przez dystrybutora	Producent ma prawo ustalić cenę wyrobów sprzedawanych przez agenta

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.trade.gov.pl/pl/analizy-rynkowe/ameryka-polnocna/usa/220179,informacje-praktyczne-dla-polskiego-eksportera-stany-zjednoczone.html>

Zalety wyboru dystrybutora:

- przejęcie przez niego głównych kwestii dotyczących wprowadzenia towarów na nowy rynek amerykański,
- zajmuje się bezpośrednio importem produktów, wprowadzeniem ich na rynek oraz przyjmuje na siebie wszelkie konsekwencje wynikające ze strat finansowych spowodowanych brakiem sprzedaży lub zapłaty od klientów,
- posiada wiedzę o lokalnym rynku, uregulowaniach prawnych, a także dostęp do bazy potencjalnych klientów i partnerów biznesowych,
- zna preferencje klientów,
- doradza producentowi w kwestii rekomendowanej polityki cenowej, a także dąży do podpisania długookresowego kontraktu na prawach wyłączności,
- decyduje o końcowej cenie towaru, którą zapłacą klienci.

Zalety wyboru agenta handlowego:

- większa kontrola producenta w zakresie ceny towaru, wizerunku firmy i produktu oraz obsługi klienta.

Wady wyboru agenta handlowego:

- odpowiedzialność producenta za: transport, brak sprzedaży towaru lub brak zapłaty od klienta,
- możliwe działania agenta w celu maksymalizacji swojej prowizji oraz brak sprawnego centrum obsługi klienta, co może spowodować opóźnienia w obsłudze amerykańskich klientów oraz w transporcie towarów.

Formy prowadzenia działalności gospodarczej

Istnieje możliwość prowadzenia działalności gospodarczej na mniejszą skalę bezpośrednio z zagranicy (nie posiadając osobnej firmy w USA) lub za pomocą mniejszej jednostki organizacyjnej typu filia bądź oddział. Czasami, zależnie od stanu, działalności prowadzonej bezpośrednio zza granicy nie trzeba rejestrować. W przypadku powołania oddziału lub filii w USA, w większości stanów należy ją zgłosić do odpowiednich organów. Jeżeli przedsiębiorca zdecyduje się na bardziej stałą obecność na rynku amerykańskim poprzez założenie firmy, podstawowymi formami prowadzenia działalności gospodarczej są:

- działalność na podstawie wpisu do ewidencji (sole proprietorship),
- spółka cywilna (general partnership),
- spółka komandytowa (limited partnership),
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (limited liability company),
- korporacja/spółka akcyjna (corporation),
- mniej popularne formy, jak:
 - spółka partnerska (limited liability partnership)
 - spółka partnersko-komandytowa (limited liability limited partnership).

1. Qualification to do business – prowadzenie działalności gospodarczej przez przedsiębiorcę zagranicznego w formie filii lub oddziału

W większość stanów nie wyróżnia się filii/oddziału/przedstawicielstwa a jedynie działalność gospodarczą, której rejestracja (qualification to do business) dokonywana jest w odpowiednim stanowym Departamencie Stanu.

W zależności od stanu, działalność gospodarczą interpretuje się na różne sposoby, przeważnie proste czynności związane z działalnością handlową, np. odbywanie zebrań organów spółek w danym stanie, założenie konta bankowego, prowadzenie sprzedaży poprzez niezależnych dystrybutorów, niektóre formy oferowania produktów czy usług na rynku lokalnym (pod warunkiem, że wszystkie umowy są zatwierdzone przez główne biuro firmy w Polsce), zaciąganie lub nabycie długu, utworzenie czy nabycie ograniczonych praw rzeczowych, zawieranie pojedynczych umów bądź nabycie nieruchomości nie są traktowane jako prowadzenie działalności gospodarczej. W większości stanów, jeżeli firma ma biura, pracowników, konta bankowe i zawiera umowy na miejscu, oznacza to, że prowadzi działalność w tym stanie.

Przeważnie proces rejestracji działalności gospodarczej polega na wypełnieniu formularza, przedłożeniu dowodu zarejestrowania firmy w Polsce, mianowania przedstawiciela do otrzymywania pism procesowych w imieniu firmy i uiszczeniu opłaty, która wynosi od stu do kilkuset dolarów, zależnie od stanu oraz formy prawnej spółki.

W większości stanów zarejestrowanie zagranicznej działalności gospodarczej pozwala na traktowanie jej jako firmy lokalnej. Rejestracja powoduje konsekwencje podatkowe, a dla spółek

kapitałowych wiąże się to z koniecznością składania rocznego raportu z działalności. W przypadku niezarejestrowania, w większości stanów, skutkuje to utratą możliwości odwoływania się do sądów lub poniesieniem odpowiedzialności finansowej za każdy dzień zwłoki w płatnościach.

2. Sole proprietorship – osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą

Podstawowa forma prowadzenia działalności gospodarczej przez mniejszych przedsiębiorców (osoby fizyczne i małżeństwa), która w zależności od stanu nie wymaga rejestracji lub wymaga jedynie zgłoszenia w stanowym Departamencie Stanu. Wadami tej formy działalności gospodarczej są m.in. trudności z pozyskaniem kapitału, podziałem zysku oraz odpowiedzialności za straty.

Osoba fizyczna prowadząca działalność na podstawie wpisu do ewidencji jest w pełni odpowiedzialna za długi firm, przy czym nie ma rozróżnienia między majątkiem firmy i majątkiem osobistym przedsiębiorcy. W ten sposób cały majątek właściciela (nawet ten znajdujący się za granicą) może być zajęty w celu spłaty należności.

Firmą zarządza właściciel, który zgłosił prowadzenie działalności. Pozostałe osoby, niezależnie od swojego wkładu finansowego w firmę nie mają zagwarantowanych żadnych praw do zarządzania firmą. Właściciel może zatrudnić pracowników, którym powierzy kierowanie firmą.

Według prawa amerykańskiego, dochody z prowadzenia działalności gospodarczej przez osobę fizyczną opodatkowane są łącznie z pozostałymi dochodami właściciela z innych źródeł.

3. General partnership – spółka cywilna

Amerykańska spółka cywilna jest podstawową formą prowadzenia działalności gospodarczej na małą skalę. Mimo że szczegółowe wymagania dotyczące rejestracji spółki cywilnej różnią się zależnie od stanu – jej prowadzenie należy zgłosić do odpowiedniego stanowego Departamentu Stanu. Niezależnie od lokalizacji wspólnikami mogą być osoby fizyczne, jak i osoby prawne. Podstawowe cechy spółki cywilnej to: kilku współwłaścicieli, pełna odpowiedzialność każdego wspólnika za długi firmy, opodatkowanie wspólników, a nie spółki. W większości stanów, spółka cywilna ma osobowość prawną.

W przypadku zobowiązań finansowych są one spłacane zarówno z majątku firmy, jak i majątków właścicieli (również tych będących poza granicą USA). Istnieje możliwość pokrycia długów tylko przez jednego wspólnika, wówczas może on domagać się od spółki pokrycia spłaconych należności od spółki.

Umowa spółki reguluje zasady: zarządzania firmą, dzielenia się zyskiem, pokrywania strat i odwoływania wspólników oraz wysokość ich wkładu. Jeśli umowa nie określa tych warunków stosuje się ogólne postanowienia stanowe: w niektórych stanach, domniemywa się, że udział wspólnika w zysku oraz stratach spółki jest proporcjonalny do wniesionego wkładu; w innych stanach, domniemywa się, że wspólnicy dzielą się zyskiem oraz stratami równomiernie, niezależnie od wysokości wkładu.

Regulacje stanowe różnią się także, co do zasad pozywania spółki przez wierzycieli: w niektórych stanach wierzyciel musi pozwać oraz otrzymać tytuł egzekucyjny również przeciwko spółce, jak i

wszystkim wspólnikom; w innych: wierzyciel może żądać egzekucji z majątku wspólnika dopiero po nieudanych próbach zaspokojenia roszczeń się z majątku spółki.

Każdy ze wspólników ma prawo zarządzania firmą oraz zawierania umów w jej imieniu, niezależnie od swego wkładu. Jednak najczęściej wspólnicy w umowie zawierają informacje o tym, kto zarządza firmą.

Właściciele spółki cywilnej nie płacą federalnego podatku dochodowego. Zamiast niego sporządzają formularz zawierający informację, ile zysku lub straty przypadło na każdego z partnerów i uwzględniają tą wartość w swoich osobistych zeznaniach podatkowych. Jeśli spółka nie odnotowała zysku istnieje możliwość odpisania straty od dochodu uzyskanego z innych źródeł.

4. Limited partnership (LP) – spółka komandytowa

Spółka komandytowa jest stosunkowo małą popularną formą prowadzenia działalności gospodarczej i przeznaczona jest głównie dla przedsiębiorstw inwestujących w nieruchomości. Spowodowane jest to atrakcyjnymi zasadami opodatkowania i amortyzacji. Spółka komandytowa składa się z co najmniej jednego komplementariusza (general partner) oraz jednego komandytariusza (limited partner). Nie ma przeszkód, aby wspólnikami w spółce komandytowej były osoby fizyczne, jednak ze względu na przedmiot działalności są to zazwyczaj osoby prawne. Dość często, komandytariuszami są udziałowcy, akcjonariusze bądź nawet członkowie zarządu spółki, która jest komplementariuszem.

Spółkę komandytową zakłada się podobnie jak spółkę cywilną (general partnership). Dodatkowo spółka komandytowa musi złożyć w odpowiednim urzędzie (zależnie od stanu, w Departamencie Stanu bądź w jednym z urzędów lokalnych) zaświadczenie o ograniczonej odpowiedzialności (certificate of limited liability). Jeśli taki dokument nie zostanie przedłożony firma stanie się zwykłą spółką cywilną. Firma spółki komandytowej powinna również zawierać wersję słowa „limited”, informując osoby trzecie o ograniczonej odpowiedzialności komandytariusza.

Zasady rozwiązywania spółki komandytowej są analogiczne do spółki cywilnej. Za długi spółki komplementariusze odpowiadają całym swoim majątkiem, na identycznych zasadach co wspólnicy w zwykłej spółce cywilnej. Natomiast komandytariusze nie odpowiadają w ogóle za zobowiązania. Kierownikami spółki komandytowej mogą być tylko komplementariusze.

W przypadku, gdy jest to osoba prawna, spółką zarządzać będzie w jej imieniu zarząd bądź osoby mianowane przez tą osobę prawną. Jeżeli spółka ma kilku komplementariuszy, mogą oni, podobnie jak w spółce cywilnej, ustalić umownie zasady zarządzania i reprezentowania firmy na zewnątrz, upoważniając jednego lub kilku wspólników do zarządzania spółką bądź powołując w tym celu specjalny komitet wspólników.

5. Limited liability company (LLC) – spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółka LLC może być kierowana przez zarząd bądź bezpośrednio przez udziałowców. O ile udziałowcy nie ustalą inaczej, spółka LLC nie płaci federalnego podatku dochodowego, płacą go natomiast wspólnicy, którzy nie są odpowiedzialni majątkowo za długi spółki. Istnieje możliwość powołania zarządu i rady nadzorczej. Nie ma limitu osób, które mogą założyć spółkę z ograniczoną

odpowiedzialnością. Udziałowcy, którymi mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i prawne, nie odpowiadają swoim majątkiem prywatnym za długi spółki.

Nazwę spółki (firmę) rejestruje się zwykle w stanowym Departamencie Stanu. Przed złożeniem Articles of Organization, należy sprawdzić, czy inna spółka nie korzysta już z danej nazwy. Ponadto każdy stan wprowadza pewne ograniczenia, co do dopuszczalnych nazw. W przypadku spółki LLC, nazwa zwykle będzie musiała zawierać słowa „company” oraz jakąś wersję słowa „limited” informującą osoby trzecie, iż przedsiębiorstwo prowadzone jest w formie spółki LLC. Większość stanów dopuszcza skróty: „LLC”, „LC”, „Ltd. Co.”, „Limited Liability Company” bądź „Limited Company”. W Articles of Organization umieszcza się podstawowe informacje dotyczące spółki m.in.: nazwę, dane osobowe przedstawiciela spółki upoważnionego do odbierania pism sądowych, adres oficjalnej siedziby spółki, cel spółki, sposób zarządzania spółką, dane osobowe udziałowców i (ewentualnie) członków zarządu, siedzibę spółki, czas trwania spółki, podpis osoby zakładającej spółkę. Za rejestrację tego typu działalności gospodarczej pobierana jest opłata w wysokości 100 – 250 USD.

Umowa spółki określa wszelkie istotne postanowienia dotyczące stosunków wewnętrznych panujących w spółce: wkład poszczególnych wspólników do spółki, zasady obliczania udziału poszczególnych udziałowców w spółce, sposób zarządzania spółką (zarząd czy udziałowcy), zasady podejmowania decyzji przez osoby zarządzające spółką (np. wymagana większość), udział poszczególnych udziałowców w zysku i stratach firmy, zasady podejmowania decyzji o dokonaniu wypłat z zysku, zasady opodatkowania („pass-through” czy opodatkowanie spółki), zbywalność udziałów w spółce, zasady na jakich nowi udziałowcy mogą wejść do spółki, zasady na jakich wspólnik może wystąpić ze spółki, czy wspólnicy mogą prowadzić działalność konkurencyjną wobec spółki.

Zasady opodatkowania spółki LLC zależą od stanu, w którym została utworzona, od liczby wspólników, a także od wyboru wspólników. W większości przypadków, spółka LLC nie płaci federalnego podatku dochodowego, a jedynie informuje federalny urząd podatkowy o dochodach lub stratach przypadających na każdego z udziałowców w danym roku. Federalny podatek dochodowy płacą natomiast udziałowcy. W przypadku strat, udziałowcy mogą odliczyć przypadające na nich straty od dochodu uzyskanego z innych źródeł. Możliwe jest obranie modelu, w którym to LLC będzie opodatkowana. Wówczas dochód spółki opodatkowany jest na szczeblu spółki i wypłacenie udziałowcom zysku w postaci dywidendy doprowadzi do ponownego opodatkowania tej części zysku na szczeblu udziałowców. Jednoosobowa spółka LLC może też zostać opodatkowana jako osoba fizyczna.

6. Corporation – spółka akcyjna

Spółka akcyjna jest osobą prawną, niezależną od swoich akcjonariuszy. Prawo zakłada, że akcjonariusze w amerykańskiej spółce akcyjnej nie udzielają się w sposób trwały w działalności spółki. Amerykańskie spółki akcyjne zakładane są przez tzw. „założycieli” (founders, incorporators bądź promoters), którzy przygotowują dokumenty związane z założeniem spółki, składają je w odpowiednim urzędzie i po uchwaleniu zarządu firmy, ich rola się kończy. Szczegółowe

wymagania dotyczące rejestracji spółki akcyjnej różnią się zależnie od stanu, w którym działalność będzie prowadzona oraz od podtypu spółki, którą się zakłada.

Nazwę spółki (firmę) rejestruje się zwykle w stanowym Departament Stanu. Przed złożeniem Articles of Incorporation, należy sprawdzić, czy inna firma nie korzysta już z danej nazwy. Ponadto każdy stan wprowadza pewne ograniczenia co do dopuszczalnej nazwy spółki akcyjnej, która zwykle będzie musiała zawierać słowa „company”, bądź „corporation”, bądź „incorporated”, informujące osoby trzecie, iż przedsiębiorstwo prowadzone jest w formie spółki akcyjnej. W Articles of Incorporation określa się zwykle założycieli spółki, nazwę spółki (firmę), cel spółki, przedstawiciela upoważnionego do otrzymywania pism sądowych w imieniu spółki, adres oficjalnej siedziby spółki oraz liczbę akcji, które spółka może wydać. Za rejestrację tego typu działalności gospodarczej pobierana jest opłata w wysokości 100 – 250 USD.

W zależności od stanu zarząd ustanawiany jest już w Articles of Incorporation lub po jego złożeniu. Pierwsze zebranie zarządu, na którym należy ratyfikować wszystkie umowy zawarte przez założycieli, uchwalić regulamin wewnętrzny (Bylaws), mianować oficerów spółki (kadrę zarządzającą), określić format akcji spółki i dokonać ich emisji, podjąć uchwałę o otwarciu rachunku bankowego – powinno odbyć się jak najszybciej.

Regulamin wewnętrzny spółki (Bylaws) określa m.in.: prawa akcjonariuszy, zasady powoływania zgromadzeń akcjonariuszy, zasady podejmowania decyzji przez akcjonariuszy, skład i zasady powołania oraz uprawnienia zarządu, zasady powoływania oraz uprawnienia zarządzających oraz inne istotne postanowienia (np. zasady zmiany regulaminu, wyznaczenie roku fiskalnego spółki, określenie kto może mieć dostęp do dokumentów wewnętrznych spółki itp.). W niektórych stanach, regulamin wewnętrzny powinien zostać uchwalony przez założycieli spółki. W innych stanach, regulamin może uchwalić dopiero zarząd (directors).

Sekretarz spółki powinien założyć tzw. corporate record book. W księdze tej powinny znajdować się wszelkie dokumenty związane z założeniem spółki, m.in. Articles of Incorporation, regulamin wewnętrzny spółki (bylaws), protokoły ze zgromadzeń akcjonariuszy, uchwały akcjonariuszy oraz dokumenty związane z emisją akcji (np. kwity potwierdzające odbiór akcji przez akcjonariuszy).

Długi spółki akcyjnej pokrywane są z majątku spółki. Z wyjątkiem sytuacji, w której ochrona prawna spółki akcyjnej zostanie „rozbita” i akcjonariusze odpowiadają za długi spółki, jakby spółka nie istniała (piercing the corporate veil), akcjonariusze spółki nie są odpowiedzialni za jej długi i wierzyciele nie mogą dążyć do zaspokojenia swoich wierzytelności z majątku wspólników. Jedyną stratą, jaką ponoszą akcjonariusze w przypadku niewypłacalności lub kłopotów finansowych spółki akcyjnej, jest spadek jej wartości i wynikające z niego obniżenie wartości posiadanych przez akcjonariuszy akcji spółki.

Sposób zarządzania spółką akcyjną zależy od stanu, w którym spółkę się powoła, oraz od rozmiaru spółki. Zarządzanie spółką akcyjną jest dość sformalizowane (zwykle należy powołać zarząd (directors) oraz funkcjonariuszy spółki (officers)). Niektóre stany uchwały więc ustawy upraszczając zarząd w mniejszych spółkach (tzw. closely-held corporations), pozwalając akcjonariuszom bezpośrednio zarządzać spółką.

Do czasu powołania pierwszego zarządu (directors bądź board of directors), spółką kierują założyciele. Po powołaniu zarządu, to on zarządza spółką. Aczkolwiek zakres uprawnień zarządu zależy od regulaminu wewnętrznego spółki (bylaws), na ogół to zarząd podejmuje decyzje o emisji akcji, sprzedaży, kupna bądź najmu nieruchomości, ustanowienia hipoteki oraz o wyborze kadry zarządzającej. W mniejszych spółkach, zarząd kieruje spółką. W większych spółkach, zarząd jedynie mianuje oraz nadzoruje działalność funkcjonariuszy spółki (officers), czyli osób piastujących kierownicze stanowiska w spółce. W przypadku gdy spółką zarządzają owi funkcjonariusze, zarząd jedynie ich nadzoruje, wyznacza cele i podejmuje decyzje strategiczne, pełniąc rolę podobną do rady nadzorczej w polskich spółkach akcyjnych. Skład zarządu ustalają założyciele bądź akcjonariusze w Articles of Incorporation lub w regulaminie wewnętrznym (bylaws). Niektóre stany regulują skład zarządu, np. wymagając, aby zarząd składał się z co najmniej trzech osób. Inne stany przewidują wyjątki dla spółek, w których jest niewielu akcjonariuszy lub zezwalają na jednoosobowy zarząd niezależnie od ilości akcjonariuszy w spółce.

W większych spółkach, zarząd powołuje tzw. officers. Ilość officers oraz funkcje przez nich sprawowane zależą od stanu, Articles of Incorporation oraz regulaminu wewnętrznego. Na ogół, prawo wymaga, aby spółka akcyjna miała przynajmniej prezesa (chief executive officer, chief operating officer, bądź president), sekretarza (secretary) oraz skarbnika (treasurer).

Najogólniej, amerykańskie federalne prawo podatkowe uznaje dwa typy spółek akcyjnych, tzw. S Corporation oraz C Corporation. Tylko mniejsze spółki mogą zostać opodatkowane jako spółki typu S. Decyzję, jak się opodatkować, podejmują sami akcjonariusze.

Spółka S Corporation nie płaci federalnego podatku dochodowego, a zysk spółki jest opodatkowany jedynie na szczeblu akcjonariuszy. Pod koniec roku podatkowego, spółka akcyjna typu S składa oświadczenie informując urząd podatkowy o zyskach bądź stratach przypadających na danego akcjonariusza. Każdy akcjonariusz uwzględnia przypadającą na niego część zysku bądź strat we własnym zeznaniu podatkowym. Forma prawna S Corporation jest zarezerwowana tylko dla mniejszych spółek, które spełniają poniższe warunki:

- spółka zarejestrowana jest w Stanach Zjednoczonych,
- spółka ma mniej niż 100 akcjonariuszy,
- akcjonariuszami są osoby fizyczne,
- żaden z akcjonariuszy nie jest obcokrajowcem nie posiadającym w Stanach Zjednoczonych prawa stałego pobytu,
- spółka ma tylko jedną grupę akcji.

7. Limited liability partnership (LLP) – spółka partnerska

Wspólnicy w spółce partnerskiej nie odpowiadają osobiście w pełni za długi spółki. W zależności od stanu mogą oni odpowiadać lub nie za długi zaciągnięte przez wspólnika. Wspólnicy odpowiadają jednak za długi spółki wynikające z ich własnych zaniedbań, czynów niedozwolonych bądź umów przez nich zawartych. W większości stanów, wspólnicy odpowiadają również za długi

spółki wynikające z zaniedbań, czynów niedozwolonych bądź umów zawartych przez osoby, nad którymi dany wspólnik miał sprawować pieczę.

Spółka partnerska powstaje jako spółka cywilna, która następnie musi złożyć w odpowiednim urzędzie (zależnie od stanu, bądź w Departamencie Stanu, bądź w urzędzie lokalnym) zaświadczenie o "ograniczonej odpowiedzialności". Jeżeli spółka nie złoży takiego oświadczenia staje się spółką cywilną.

8. Limited liability limited partnership (LLLP) – spółka partnersko-komandytowa

Spółka partnersko-komandytowa jest spółką komandytową, w której komplementariusze (general partners) nie są odpowiedzialni osobiście za długi spółki wynikające z zaniedbań, czynów niedozwolonych bądź umów zawartych przez pozostałych wspólników, chyba że byli odpowiedzialni za nich. Zasady odpowiedzialności komandytariuszy pozostają bez zmian. Spółka LLLP musi złożyć dwa typy zaświadczeń ograniczających odpowiedzialność wspólników: oświadczenie stwierdzające, że odpowiedzialność komplementariuszy jest ograniczona na zasadach podobnych do spółki partnerskiej oraz drugie, że odpowiedzialność komandytariuszy jest ograniczona na zasadach typowych dla spółki komandytowej.

Licencje

Prowadzenie niektórych typów działalności może wymagać w części stanów uzyskania licencji. Większość usług oferowanych przez polskie przedsiębiorstwa nie wymaga licencji, jednakże zawsze należy zapoznać się z przepisami danego stanu. Licencji mogą wymagać: usługi z zakresu księgowości, pośrednictwa w handlu nieruchomościami, usługi hotelarskie, gastronomiczne, kosmetyczne, fryzjerskie, weterynaryjne, geologiczne, budowlane, kartograficzne, zagospodarowania przestrzeni, usuwania azbestu, zakładania alarmu, prowadzenia aukcji czy handel alkoholem, tytoniem i bronią czy też uprawnianie zawodu elektryka. Licencje przyznawane są przez różne urzędy, zależnie od przedmiotu działalności objętej licencją oraz stanu, w którym prowadzi się działalność.

Znaki towarowe i patenty

Rozpoczynając działalność w Stanach Zjednoczonych należy zadbać o ochronę własności intelektualnej, przede wszystkim znaków towarowych i patentów. Sugeruje się rejestrację znaku towarowego na szczeblu federalnym (ważną na ogół na terenie całego kraju), aby uniknąć rejestracji w poszczególnych stanach. Patenty rejestruje się wyłącznie na szczeblu federalnym. Właściwym urzędem rejestracji znaków i patentów jest federalne Biuro Znaków Towarowych i Patentów (United States Patent and Trademark Office).

Zarejestrowanie przybranej nazwy

Jeśli przedsiębiorca będzie prowadził działalność pod nazwą inną niż jego nazwisko lub oficjalna nazwa jego spółki, powinien, niezależnie od formy prawnej prowadzonej działalności, również zarejestrować przybraną nazwę (fictitious name lub assumed name), pod którą będzie prowadził swoje przedsiębiorstwo. Rejestracji przybranej nazwy dokonuje się w odpowiednim urzędzie na szczeblu stanowym lub lokalnym. W niektórych stanach przewiduje się możliwość zarejestrowania

nazwy zanim przedsiębiorca podejmie działalność w tym stanie bądź w mieście/hrabstwie. Niezarejestrowanie przybranej nazwy, pod którą prowadzi się działalność, może pociągnąć szereg dotkliwych konsekwencji, w tym grzywnę, niemożność korzystania z sądów w sprawach dotyczących transakcji, które zostały zawarte pod przybraną nazwą bądź kłopoty z otwarciem konta w banku pod przybraną nazwą.

Rejestracja podatkowa

Każde przedsiębiorstwo zatrudniające pracowników powinno zarejestrować się w federalnym Urzędzie Podatkowym (Internal Revenue Service) i otrzymać numer identyfikacji podatkowej (Federal Tax Identification Number lub Employer Identification Number). Jeżeli przedsiębiorstwo oferuje pracownikom świadczenia socjalne, zwykle musi uzyskać National Standard Employer Identifier w federalnym Departamencie Zdrowia (Department of Health and Human Services). Prawo stanowe może również wymagać, aby przedsiębiorca zarejestrował się w stanowych urzędach podatkowych.

Konto bankowe

Jedną z pierwszych czynności, którą powinien wykonać przedsiębiorca po założeniu firmy, jest otwarcie konta w banku. Większość banków ma własne wymagania co do dokumentacji, którą dana spółka (cywilna, komandytowa, z ograniczoną odpowiedzialnością czy akcyjna) powinna przedstawić w banku otwierając rachunek. W spółkach kapitałowych, najczęściej wymaga się uchwały zarządu (często banki mają już przygotowany tekst uchwały, której przyjęcia przez zarząd wymagają zanim uruchomią konto), przedłożenia kopii Articles of Incorporation w przypadku spółki akcyjnej (corporation) lub Articles of Organization w przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (LLC) oraz podania numeru identyfikacji podatkowej.

Kontakt z władzami lokalnymi

W przypadku większych inwestycji, należy koniecznie skontaktować się z władzami lokalnymi na szczeblu miasta lub hrabstwa, w którym przedsiębiorca chce rozpocząć działalność. Większość władz lokalnych ma specjalnie w tym celu powołane organy, które pomagają inwestorom zadomowić się na danym obszarze. W przypadku większych inwestycji, władze mogą zaoferować przedsiębiorcom rozmaite udogodnienia, obejmujące korzystniejsze opodatkowanie, współfinansowanie niektórych inwestycji przez władze lokalne, pomoc w znalezieniu pracowników itp. Rodzaj i wartość oferowanych zachęt różni się zależnie od stanu, wartości inwestycji oraz jej charakteru przedmiotowego.

Charakterystyka kontaktów biznesowych:

- Amerykanie nie prowadzą długich rozmów wstępnych, lecz od razu przechodzą do konkretnych punktów negocjacji. Dlatego należy być przygotowanym merytorycznie i szybko formułować podstawowe warunki kontraktu.
- Jeśli istnieje możliwość spóźnienia powyżej dziesięciu minut na spotkanie, należy o tym uprzedzić, w przeciwnym razie będzie to odebrane jako przejaw braku dyscypliny lub nieuprzejmość.

- Amerykanie bezpośrednio przechodzą na „ty”.
- Dla mieszkańców Stanów Zjednoczonych bardziej liczą się indywidualne osiągnięcia niż np. pochodzenie lub przynależność do grup i organizacji.
- Językiem kontaktów biznesowych jest angielski.
- W kontaktach interpersonalnych ceni się szczerą wymianę informacji oraz bezpośredniość.

System zezwoleń na pracę

W Stanach Zjednoczonych obowiązuje system zezwoleń na pracę, w ramach którego uprzywilejowani w podejmowaniu pracy są obywatele amerykańscy. Cudzoziemiec może liczyć na zatrudnienie wówczas, jeśli na jego miejsce nie było obywatela USA, który spełniałby kryteria ogłoszenia. W takich przypadkach cudzoziemiec zatrudniany jest na takich samych warunkach (w tym finansowych), co amerykański obywatel.

Gospodarcze umowy dwustronne pomiędzy Polską a Stanami Zjednoczonymi

- Umowa między Rządem Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej i Rządem Stanów Zjednoczonych Ameryki o unikaniu podwójnego opodatkowania i zapobieżeniu uchylania się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu (Dz.U. nr 31, poz. 178 z 1974 r.),
- Traktat o stosunkach handlowych i gospodarczych między Rzeczpospolitą Polską i Stanami Zjednoczonymi Ameryki (Dz.U. nr 97, poz. 468 z 1994 r.),
- Protokół dodatkowy między RP a Stanami Zjednoczonymi Ameryki do Traktatu o stosunkach handlowych i gospodarczych między RP i Stanami Zjednoczonymi Ameryki sporządzonego w Waszyngtonie z dnia 21 marca 1990 r. (Dz.U. nr 3, poz. 14 z 2005 r.),
- Umowa między Rządem RP a Rządem Stanów Zjednoczonych Ameryki o współpracy naukowo-technicznej (MP nr 25, poz. 271 z 2007 r.),
- Umowa o zabezpieczeniu społecznym między RP a Stanami Zjednoczonymi Ameryki (Dz. U. nr 46 z dn. 23 marca 2009 r. poz. 374 i 376.),
- Memorandum o współpracy w zakresie czystej i efektywnej energii (Memorandum of Understanding Between The Republic of Poland and the United States of America On Enhancing Cooperation in Energy and Climate Security) z 2001 r.

3.3. Obowiązujące regulacje celne

Belize¹⁶

Import zwolniony z opłat celnych:

- 200 papierosów lub 50 cygar lub 250 gramów tytoniu,
- 1 litr wina lub napojów alkoholowych,

¹⁶ Opracowano w oparciu o: <https://www.visahq.com/belize/customs/>

- podstawowe produkty spożywcze, w tym chleb, ryż, mąka, świeże mięso i mleko skondensowane,
- środki medyczne i ich odpowiedniki do użytku osobistego,
- produkty do karmienia zwierząt.

Podróżujący mogą swobodnie importować i eksportować do 100 BZD na osobę w lokalnej walucie i mogą importować i eksportować nieograniczoną ilość zagranicznych środków pieniężnych, pod warunkiem, że zostanie to zadeklarowane po przyjeździe. Mieszkańcy mogą eksportować do 400 BZD w lokalnej walucie. Zgodnie z przepisami celnymi Belize wszystkie osoby muszą zadeklarować posiadaną walutę w wysokości przekraczającej 10 tys. BZD lub równowartość w innej walucie.

Podróżni podróżujący z krajów należących do wspólnego rynku karaibskiego (CARICOM) są zwolnieni z płacenia cła przywozowego na niektóre produkty, pod warunkiem, że importer przedstawi świadectwo pochodzenia z kraju objętego wspólnym rynkiem.

Zabronione towary:

- narkotyki,
- broń, materiały wybuchowe i amunicja,
- noże i śmiertelna broń,
- mleko i produkty mleczne,
- materiały niebezpieczne,
- podrabiane pieniądze i towary,
- materiały pornograficzne.

Ograniczenia w imporcie:

- szynki importowane do kraju są objęte cłem oraz dodatkowym 35% podatkiem importowym. Indyki mają natomiast dodatkową opłatę podatkową w wysokości 40%,
- wszystkie rośliny, produkty roślinne, mięso i produkty mięsne wymagają pozwolenia Belize Agricultural Health Authority (BAHA) przed uzyskaniem dopuszczenia,
- wszystkie importowane koty i psy wymagają specjalnego zezwolenia na przywóz z Departamentu Rolnictwa. Wymagane jest również ogólne świadectwo zdrowia wydane dwa tygodnie przed przyjazdem oraz świadectwo szczepienia przeciwko wściekliznie wydane co najmniej na miesiąc przed rozpoczęciem wizyty,
- importu mebli drewnianych stanowiących wyposażenie gospodarstwa domowego wymaga pozwolenia na przewóz z Ministerstwa Handlu,
- ograniczony import obejmuje wołowinę bez kości i niektóre produkty wołowe pochodzące od bydła w wieku poniżej 30 miesięcy.

Gwatemala

Import zwolniony z opłat celnych:

- 80 papierosów lub 90g tytoniu,
- 2 butelki alkoholu lub napojów spirytusowych.

Brak ograniczeń dotyczących perfum.

Zabronione towary:

- narkotyki,
- broń, materiały wybuchowe i amunicja,
- noże i inna niebezpieczna broń,
- mleko i produkty mleczne,
- rośliny i produkty roślinne,
- fałszywe pieniądze i towary,
- materiały pornograficzne,

Cenne kulturowo zabytki z czasów prekolumbijskich nie mogą opuszczać kraju bez pozwolenia.

Ograniczenia w imporcie:

- wszyscy odwiedzający kraj muszą zapłacić podatek lotniskowy GTQ 20,
- koty i psy importowane do kraju wymagają świadectwa zdrowia weterynarza. Świadectwo musi wskazywać, że zwierzęta zostały zaszczepione przeciwko wściekliźnie. Psom musi towarzyszyć świadectwo szczepienia przeciwko parwowirusowi. Tylko zwierzęta hodowlane mogą wjechać do kraju bez dodatkowych opłat.

Kanada¹⁷

Import zwolniony z opłat celnych:

- w przypadku pobytu tymczasowego istnieje możliwość przewiezienia określonych towarów na własny użytek jako „bagaż osobisty”. Bagaż osobisty obejmuje odzież, sprzęt kempingowy i sportowy, aparaty fotograficzne i komputery osobiste. Obejmuje również pojazdy, prywatne łodzie i samoloty.
- należy zgłosić wszystkie towary po przybyciu do pierwszego portu wejścia. Funkcjonariusze służb granicznych przeprowadzają kontrole przywożonych lub wywożonych towarów w celu weryfikacji zgłoszeń. Jeśli zadeklaruje się towary po przyjeździe, należy zabrać je ze sobą po wyjściu. Nie trzeba wtedy płacić żadnych cel ani podatków. Towary te jednak nie mogą:
 - być używane przez mieszkańca Kanady,

¹⁷ Szczegółowe informacje dostępne na stronie: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/menu-eng.html>

- używane w imieniu firmy z siedzibą w Kanadzie,
- być podarowane jako prezent dla rezydenta Kanady,
- zutylizowany lub porzucony w Kanadzie.
- funkcjonariusz służby granicznej może poprosić o pozostawienie depozytu zabezpieczającego przywiezione towary, który zostanie zwrócony podczas ich wywozu z Kanady. W takim przypadku funkcjonariusz wyda formularz E29B - zezwolenie na odprawę czasową.

Prezenty:

Istnieje możliwość importowania prezentów dla przyjaciół do Kanady bez cła i podatku, pod warunkiem, że wartość prezentu nie przekracza 60 CAD. Jeśli podarunek ma większą wartość, należy zapłacić cło i podatki od nadwyżki. Nie można jednak wwozić jako prezentu napojów alkoholowych, wyrobów tytoniowych lub materiałów związanych z prowadzonym biznesem.

Wydarzenia międzynarodowe w Kanadzie:

Usprawnienia w procesach granicznych ułatwiają wjazd i wyjazd osób i towarów czasowo wjeżdżających do Kanady w celu udziału w konwencjach, międzynarodowych zawodach sportowych, szczytach politycznych, konferencjach naukowych, spotkaniach, wystawach targowych i innych podobnych wydarzeniach.

Napoje alkoholowe:

Napoje alkoholowe rozumiane są jako produkty, które zawierają minimum 0,5% alkoholu. Jeśli spełnione są minimalne wymagania wiekowe dla prowincji lub terytorium, do którego planowany jest przyjazd do Kanady, można przywieźć niewielkie ilości alkoholu na własny użytek w bagażu podręcznym. Minimalny wiek wynosi 18 lat dla Alberty, Manitoby i Quebecu oraz 19 lat dla pozostałych prowincji i terytoriów. Można importować następujące ilości napojów alkoholowych bez cła i podatków: 1,5 litra wina, 1,14 litra innych napojów alkoholowych, 8,5 litra piwa.

Ilości alkoholu, które można przewieźć, muszą mieścić się w limicie określonym przez prowincję lub terytorium, do którego planowany jest przyjazd. Jeśli ilość jest większa niż uprawniającą do bezpłatnego wwozu, należy zapłacić cło i podatki od nadwyżki.

Wyroby tytoniowe:

Można przywieźć do Kanady wszystkie następujące ilości tytoniu bez cła i podatków: 200 papierosów, 50 cygar, 200 gramów tytoniu. Ponadto ustawa o podatku akcyzowym ogranicza również ilość wyrobów tytoniowych, które osoba fizyczna może importować (lub posiadać) do użytku osobistego, jeżeli wyrób tytoniowy nie jest zapakowany i opatrzony pieczęcią „CANADA DUTY PAID • DROIT ACQUITTE”. Limit wynosi obecnie pięć jednostek wyrobów tytoniowych. Jedna jednostka wyrobów tytoniowych składa się z jednego z powyżej wskazanych produktów tytoniowych.

Waluta i instrumenty pieniężne:

W przypadku importu lub eksportu instrumentów pieniężnych (np. gotówki) równej lub większej niż 10 tys. CAD (lub równowartość w obcej walucie), należy zgłosić tę kwotę do CBSA po przyjeździe lub przed opuszczeniem Kanady. Dotyczy to zarówno gotówki, jak i innych instrumentów pieniężnych.

Zabronione towary:

- niedozwolone materiały związane m.in. z propagandą nienawiści i pornografią dziecięcą
- leki na receptę,
- przedmioty i materiały o wartości kulturowej.

Ograniczenia w imporcie:

- broń palna i inna broń muszą zostać zgłoszone w porcie wejścia CBSA przy wjeździe do Kanady,
- materiały wybuchowe, fajerwerki i amunicja muszą być importowane za pisemną zgodą i zezwoleniami na przewóz materiałów wybuchowych, fajerwerków i niektórych rodzajów amunicji do Kanady,
- produkty importowane do użytku komercyjnego

Jeśli planowany jest import pojazdów, sprzętu rolniczego lub sprzętu do użytku w budownictwie lub produkcji, jak również inne towary do użytku lub do wykorzystania w handlu, należy zapłacić podatek od towarów i usług (GST) oraz wszelkie obowiązujące cło na te przedmioty.

Meksyk

Import zwolniony z opłat celnych:

- prezenty, których łączna wartość nie przekracza 300 USD,
- jedna kamera,
- jeden odtwarzacz kaset wideo,
- jeden komputer osobisty,
- jeden odtwarzacz CD,
- 5 płyt DVD,
- 20 muzycznych płyt CD lub kaset audio,
- 12 rolek nieużywanego filmu,
- jeden telefon komórkowy,
- 400 papierosów lub 50 cygar,
- leki do użytku osobistego (należy posiadać stosowną receptę).

Zabronione towary: mięso, warzywa, rośliny, owoce, kwiaty, broń, noże.

Ograniczenia w imporcie:

Prawo meksykańskie wymaga, aby każdy obywatel spoza Meksyku, który nie ukończył 18 lat, wjeżdżając do lub wyjeżdżając z Meksyku, musiał mieć poświadczony notarialnie pisemny zezwolenie każdego rodzica lub opiekuna, który nie podróżuje z dzieckiem do lub z Meksyku. Zezwolenie to musi zawierać imię i nazwisko rodzica, imię dziecka, imię i nazwisko osoby podróżującej z dzieckiem oraz notarialnie podpis nieobecnego rodzica (rodziców). Departament Stanu zaleca, aby zezwolenie zawierało daty podróży, miejsca docelowe, linie lotnicze oraz krótkie streszczenie okoliczności związanych z podróżą. Dziecko musi posiadać oryginalny list – nie zeskanowaną kopię – a także dowód relacji rodzic / dziecko (zwykle akt urodzenia lub dokument sądowy) oraz w stosownych przypadkach oryginalny dekret o opiece nad dzieckiem.

Nikaragua

Import zwolniony z opłat celnych:

- 500 gramów tytoniu lub 200 papierosów,
- 3 litry alkoholu,
- 1 duża butelka lub 3 małe butelki perfum.

Ograniczenia w imporcie:

Ograniczony jest import wszelkiego rodzaju konserwy, mięso, nabiał i wyroby skórzanego, zapalki. W przypadku broni palnej i myśliwskiej wymagana jest licencja importowa. Kotom i psom musi towarzyszyć świadectwo szczepień przeciw wściekliznie wydane w miejscu pochodzenia oraz opinia weterynaryjna.

Panama¹⁸

Wymagane dokumenty:

- znamionowy list przewozowy (OBL) / lotniczy list przewozowy (AWB),
- kopia paszportu (paszport dyplomatyczny wymagany dla dyplomatów),
- kopia szczegółowego spisu produktów,
- oryginalna lista pakowania,
- dane kontaktowe i instrukcje dostawy dotyczące fakturowania,
- kopia panamskiej ceduły (powracający obywateli),
- kopia dokumentów potwierdzających, że właściciel towaru mieszka za granicą od co najmniej 2 lat (powracający obywatele),
- oryginalny list o pracę skierowany do urzędów celnych w Panamie (wiza robocza),

¹⁸ Opracowano na podstawie informacji ze strony: <https://www.otc-global.com/en/south-america/panama/moving-to-panama/customs-regulations-in-panama/>

- oryginalny list z banku w Panamie, w którym właściciel towarów posiada konta skierowane do urzędów celnych w Panamie (wiza samoutrzymania),
- kopia karnetu imigracyjnego / oryginalnego listu od panamskiego adwokata zaadresowanego do panamskich urzędów celnych, stwierdzającego, że właściciel wizy towarowej jest w trakcie przetwarzania (wiza robocza / ponownego zasiedlenia / samoutrzymania),
- kopia zatwierdzonego formularza rozstrzygnięcia wizowego (emerytura / wiza jubilata)
- oryginalny list emerytalny od poprzedniego podmiotu lub rządu zatrudnionego, stemplowany przez konsulat panamski w miejscu pochodzenia (wiza emerytalna / jubilata)
- kopia karnetu emerytalnego / oryginalny list od adwokata w Panamie, skierowany do panamskich urzędów celnych, stwierdzający, że właściciel wizy towarowej jest w trakcie przetwarzania (wiza emerytalna / jubilata)
- kopia certyfikatu założycielskiego Panamanian Company (wiza inwestorska),
- kopia umowy społecznej (wiza inwestorska),
- kopia karnetu inwestorskiego / oryginalny list od adwokata w Panamie skierowany do Panamskich Urzędów Celnych, stwierdzający, że właściciel wizy towarowej posiada wizę w trakcie przetwarzania (wiza inwestorska),
- oryginalny list od pracodawcy w Panamie do urzędu celnego z prośbą o swobodny wjazd artykułów gospodarstwa domowego i rzeczy osobistych,
- oryginalny list ambasady w Panamie skierowany do Direccion General de Aduanas z prośbą o uwolnienie przesyłki,
- oryginalny list Ministerstwa Spraw Zagranicznych skierowany do Autoridad Nacional de Aduana.

Szczegółowe informacje celne:

- towar musi nadawać się do użytkowania (posiadać stosowny dowód),
- właściciel towaru musi znajdować się w kraju, gdy nadejdzie przesyłka,
- proces odprawy celnej trwa od 7 do 10 dni roboczych,
- oryginalne dokumenty należy przysyłać kurierem, a nie zwykłą pocztą,
- wszystkie przesyłki podlegają kontroli w porcie wejścia, ale ze względu na zatłoczenie i możliwość niewłaściwego obchodzenia się z ładunkiem, inspekcja może zostać dokonana w miejscu dostarczenia towaru za dodatkową opłatą,
- wszyscy dyplomaci i urzędnicy publiczni wjeżdżający do kraju z paszportem dyplomatycznym lub urzędowym lub przybywający na podstawie umowy z rządem panamskim nie podlegają zwykłej kontroli celnej towarów gospodarstwa domowego; mogą być jednak wymagane dodatkowe inspekcje,

- wszystkie przesyłki zawierające drewniane meble muszą uzyskać pozwolenie na kwarantannę importową; agent musi otrzymać dokumenty co najmniej na tydzień przed przybyciem przesyłki,
- drewniane materiały opakowaniowe przybywające do Panamy muszą być oznakowane zgodnie z ISPM 15,
- drewniane materiały opakowaniowe nieodpowiednio oznakowane mogą podlegać natychmiastowemu wywozowi lub lokalnej fumigacji, co wiąże się z dodatkowymi opłatami.
- waga przesyłki, liczbę sztuk i numer paszportu właściciela muszą być podane na oryginalnym liście przewozowym,
- faktura handlowa musi zawierać numer seryjny, oddział dla elementów elektronicznych, rodzaj i specyfikację każdego wymienionego przedmiotu,
- rzeczy osobiste powinny dotrzeć w ciągu 6 miesięcy od daty przybycia właściciela; dozwolone są tylko dwie przesyłki w tym okresie,
- do przesyłki nie należy włączać przedmiotów zabronionych, takich jak żywność, alkohol, broń palna, amunicja, narkotyki itp.,
- przybywający na Panamę z wizami mają możliwość przewozu używanych artykuły gospodarstwa domowego i rzeczy osobistych bez cel i podatków,
- obywatele panamscy powracający do kraju po tym, jak mieszkali za granicą przez co najmniej dwa lata, mogą bezpłatnie importować używane artykuły gospodarstwa domowego i rzeczy osobiste,
- nowe artykuły gospodarstwa domowego podlegają cłom przywozowym w wysokości około 25% wartości towaru wraz z kosztami ubezpieczenia i frachtu (CIF),
- osoby niebędące obywatelami muszą udać się do urzędu imigracyjnego przed przybyciem przesyłki do portu w celu uzyskania wizy roboczej.

Ograniczenia w imporcie: samochody, motocykle, łodzie.

Zabronione towary:

- narkotyki,
- leki,
- artykuły spożywcze,
- napoje alkoholowe,
- żywe rośliny,
- nowe urządzenia elektroniczne,
- broń biała, broń palna i amunicja,
- pojazdy z kierownicą po prawej stronie.

Salwador

Import zwolniony z opłat celnych:

- 200 papierosów,
- 50 cygar,
- 2 litry napojów alkoholowych,
- 6 flakonów perfum,
- artykuły o wartości 500 USD.

Zabronione towary:

- narkotyki,
- broń i amunicja,
- materiały pornograficzne.

Ograniczenia w imporcie:

- wymagane jest specjalne zezwolenie Ministerstwa Obrony, zanim będzie można importować do kraju broń, materiały wybuchowe lub amunicję,
- wszystkie zwierzęta domowe importowane do kraju wymagają specjalnego zezwolenia na import i świadectwa szczepień. Opłata importowa w wysokości 9,04 USD za zwierzęta przywiezione do kraju.

Stany Zjednoczone

Podróżni przyjeżdżający do Stanów Zjednoczonych są obowiązani wypełnić deklarację celną. Przepisy amerykańskie zezwalają na przewożenie przez granicę kwoty pieniężnej o wysokości do 10 tys. USD (lub równowartości tej sumy) bez obowiązku ich zgłoszenia. Jeżeli kwota przewożona przekracza tę sumę, należy zgłosić ją w deklaracji celnej oraz urzędnikowi celnemu. Dotyczy to nie tylko gotówki, ale również innych środków płatniczych. Brak odpowiedniej deklaracji grozi poważnymi konsekwencjami. Bezwzględnie zabronione jest posiadanie najmniejszej choćby ilości narkotyków (więcej informacji na stronie www.cbp.gov)¹⁹.

Restrykcje dotyczące importu artykułów spożywczych²⁰:

Do Stanów Zjednoczonych można wwieźć praktycznie wszystkie produkty spożywcze, które można zakupić w polskich sklepach. Aby uniknąć kłopotów należy dopilnować, aby były one oryginalnie zapakowane. W deklaracji celnej (którą wypełnia się na pokładzie samolotu) należy zaznaczyć, jeśli wwożona jest do USA jakakolwiek żywność. Nawet jeśli są to produkty znajdujące się na liście dozwolonych artykułów, które można wwieźć do USA.

Lista produktów spożywczych, które można wwieźć do USA:

¹⁹ <https://www.gov.pl/web/dyplomacja/stany-zjednoczone-ameryki>

²⁰ <https://www.interameryka.com/2009/09/kontrola-celna-w-usa/>

- przyprawy i sosy (keczup, musztarda, majonez) oraz te sosy które nie zawierają produktów pochodzenia zwierzęcego,
- oleje (oliwkowe, słonecznikowe oraz inne pochodzenia roślinnego),
- pieczywo (chleb, bułki, obwarzanki, pączki, drożdżówki, placki). Praktycznie każdego rodzaju wypieki, które nie zawierają surowych owoców/warzyw. Nie można na przykład wwieźć domowego wypieku placka, który jest udekorowany świeżymi truskawkami. Można jednak przewieźć placek, który został upieczony wraz z truskawkami. Truskawki kwalifikują się to wówczas jako owoce przetworzone,
- cukierki i czekolady,
- masło, margaryna, jogurty, śmietana,
- sery. Dozwolone są wyłącznie tak zwane twarde sery, które nie zawierają dodatków mięsa,
- ryby oraz inne owoce morza w każdej formie – świeże, pieczone, wędzone, mrożone, gotowane,
- suszone owoce: jabłka, gruszki, brzoskwinie, śliwy itp.,
- soki. Muszą być oryginalnie zapakowane w butelce lub kartonie. Nie można przewozić domowej roboty soków,
- kawa. Wszelakiego rodzaju kawy: zbożowa, w ziarnach, mielona, rozpuszczalna. Nie wolno przewozić surowych ziaren kawy,
- mąka, ryż, kasza, płatki owsiane i kukurydziane,
- przyprawy,
- grzyby – suszone i surowe,
- orzechy. Dozwolone wyłącznie w formie przetworzonej, czyli: suszone, mielone, pieczone itp. Nie wolno przewozić surowych orzechów, które wciąż znajdują się w skorupie,
- miód. Dozwolone jest przewożenie miodu w formie płynnej, stałej (propolis i inne podobne wyroby). Przepisy nie określają maksymalnej ilości miodu, jaką można wwieźć do USA.

Rodzaje i ilości alkoholu, który można wwieźć do USA:

- należy pamiętać, że alkohol (wino, piwo, nalewki) może wwieźć do USA jedynie osoba pełnoletnia, która według prawa amerykańskiego ma ukończone 21 lat w dniu przekroczenia granicy z USA,
- nie ma żadnych restrykcji, jeśli chodzi o ilość alkoholu jaką można wwieźć do USA,
- ilość alkoholu nie może przekraczać ilości przeznaczonej do użytku własnego. Większa ilość wwożonego alkoholu na teren USA może wydać się podejrzana i będzie podlegała kontroli i oceniu (oficjalna informacja mówi o 1 litrze alkoholu na osobę – taka ilość nie podlega oceniu),

- alkohol zakupiony w sklepach bezcłowych na lotnisku również podlega takim samym prawom jak alkohol zakupiony w każdym innym sklepie w Polsce,
- dozwolone jest wwiezienie do USA domowej roboty wina, piwa, wódki, nalewki itp. Butelki w których przewożony jest alkohol nie muszą być hermetycznie zamknięte, powinny jednak posiadać nalepki informujące jakiego rodzaju alkohol się w nich znajduje. Na przykład domowej produkcji wino powinno mieć nalepkę "homemade wine",

Do Stanów Zjednoczonych można maksymalnie 200 sztuk papierosów. Nie wolno przewozić do USA papierosów własnego wyrobu. Można natomiast przewozić luźny tytoń przeznaczony do palenia w rozsądnych ilościach do użytku własnego. Liczba cygar jaką można bez cła wwieźć do USA to 100 sztuk.

Zabronione towary:

Generalnie nie można wwozić do USA żadnych nieprzetworzonych produktów pochodzenia zwierzęcego. Wszystkie domowej produkcji wędliny typu kiełbasa, szynka, kabanosy są zabronione. Jedynie produkty pochodzenia zwierzęcego jakie można przewieźć do USA to oryginalnie zapakowane puszki z wyrobami mięsnymi. Ważne, aby produkty na nalepce z nazwą posiadały również informacje o tym, że jest to mięso przetworzone i można je bezpiecznie przechowywać poza lodówką (tzw. shelf-stable without refrigeration).

Pozostałe produkty, których nie można wwozić do USA:

- surowe owoce i cytrusy: jabłka, gruszki, wiśnie, śliwy, banany, pomarańcze itp.,
- surowe warzywa: pomidory, słonecznik, marchewki, ogórek itp.,
- sadzonki, kwiaty, zaszczepki oraz inne żywe rośliny.

Przewóz leków:

Generalnie do USA można wwozić praktycznie wszystkie leki, które można kupić w polskich aptekach bez recepty. Należy przestrzegać jedynie zasady, aby leki znajdowały się w oryginalnych opakowaniach. Ilość leków, którą można wwieźć do USA jest określona na stronie US Food and Drug Administration jako ilość do użytku własnego. Jednak ilość leków nie może przekraczać zapotrzebowania na okres dłuższy niż 90 dni.

Dopuszczalne leki:

- witaminy i suplementy zakupione w aptece bez recepty,
- zioła (wyłącznie suszone lub sproszkowane) oryginalnie zapakowane,
- leki zakupione w Polsce na receptę można przewozić do USA, podlegają one jednak pewnym restrykcjom, z którymi należy się zapoznać,
- wszystkie leki specjalistyczne (non-traditional treatments) typu antybiotyki, leki antydepresyjne, morfina, leki psychotropowe itp. – aby je przewieźć do USA należy przedstawić na lotnisku oryginalną receptę lub jej kopię. Informacja na receptie powinna

również określać dokładną ilość tabletek (dawek), jaka jest niezbędna w czasie pobytu w Stanach Zjednoczonych.

3.4. Funkcjonujący system podatkowy, opłaty, licencje, wymagane pozwolenia

Belize

Główne podatki w Belize to:

- należności celne przywozowe,
- podatek dochodowy,
- cło zastępujące przychód,
- opłaty skarbowe,
- akcyza na alkohole, piwo i papierosy,
- cła wywozowe,
- podatek gruntowy.

W Belize nie ma podatku od zysków kapitałowych.

System podatku dochodowego:

Mieszkańcy Belize (osoby fizyczne i firmy) podlegają opodatkowaniu od swoich dochodów osiągniętych na całym świecie, z wyjątkiem tego, że osoby zameldowane w Belize, ale mające miejsce zamieszkania, poza tym krajem, nie podlegają opodatkowaniu w Belize od dochodów uzyskanych poza Belize.

Nierezydenci podlegają podatkowi Belize tylko od dochodów uzyskanych w Belize.

Departament Podatku Dochodowego publikuje harmonogram dopuszczalnych stawek amortyzacji budynków przemysłowych oraz maszyn i urządzeń. W przypadku, gdy amortyzacja księgowa różni się od tych dopuszczalnych stawek, należy dokonać korekty w obliczeniach dochodu podlegającego opodatkowaniu, zgodnie ze stawkami podatkowymi.

Ustalenie dochodu podlegającego opodatkowaniu:

Przy ustalaniu dochodu podlegającego opodatkowaniu, osoby fizycznej oraz spółki mogą odliczyć wszystkie wydatki poniesione zgodnie z przeznaczeniem, całkowicie i wyłącznie poniesione na wytworzenie dochodu, w tym:

- odsetki od pożyczonych pieniędzy,
- czynsz,
- remont pomieszczeń, maszyn i urządzeń,

- nieściągalne długi.

Rozliczenie podatkowe straty:

Straty mogą być przeniesione i zastosowane w stosunku do przyszłych zysków. Straty nie mogą jednak zostać przeniesione, jeżeli kontrola nad spółką ulegnie zmianie, a firma przestanie prowadzić działalność, w której strata została poniesiona.

Tabela 3. Główne formy opodatkowania dla przedsiębiorstw i osób fizycznych w Belize

Stawka podatku dochodowego od osób prawnych	35%
Podatki od wynagrodzeń	System Pay As You Earn (PAYE)
Stawki podatku dochodowego od osób fizycznych	Zakres od 15% do 45% (osoby będące rezydentami zarabiające poniżej 10 400 USD rocznie są w pełni zwolnione)
VAT	Podatek od wartości dodanej wynosi 15%
Zwolnienie z podatków	Zwolnienie udzielone jest dla cel przywozowych i podatków dochodowych dla zatwierdzonych przedsiębiorstw przez odpowiednie służby
Traktaty o unikaniu podwójnego opodatkowania	Z Wielką Brytanią, Szwecją, Danią i krajami Wspólnoty Karaibskiej (CARICOM)
Podatek u źródła	Podatek w wysokości 25% stosuje się do nierezydentów i osób fizycznych od wszelkich kwot płaconych za zarządzanie, wynajem maszyn i urządzeń, odsetki od kredytów hipotecznych i obligacji oraz składek ubezpieczeniowych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://ambergriscaye.com/economics/tax.html>

Gwatemala

System podatkowy Gwatemali jest systemem jednolitym, w którym wszelkiego rodzaju dochodu, inne niż zyski kapitałowe, podlegają jednemu podatkowi. Składnikami dochodu brutto podlegającego opodatkowaniu są zwykle:

- dochody z działalności gospodarczej,
- odsetki,
- dywidendy,
- czynsz,
- wynagrodzenia i usługi.

Przedsiębiorstwa podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym tylko od dochodu pochodzącego z Gwatemali. Dywidendy i inne dochody płatne za granicą są opodatkowane oddzielnie w formie podatków u źródła (WHT).

Rozliczenie podatku dochodowego odbywa się w ramach dwóch systemów, do których podatnicy mogą się zastosować: system dotyczący dochodów z działalności dochodowej oraz uproszczony opcjonalny system z działalności dochodowej. Podatnik wybiera system, w którym firma jest zarejestrowana. Po wybraniu systemu nie można go modyfikować do następnego okresu podatkowego. Wniosek o zmianę należy złożyć przed organami podatkowymi co najmniej na miesiąc przed nowym okresem podatkowym. Systemy te wyjaśniono poniżej²¹.

System dochodów z działalności dochodowej:

W ramach systemu dotyczącego dochodów z działalności dochodowej podatek jest ustalany i płacony na koniec każdego kwartału, bez straty dla końcowej opłaty podatku na koniec okresu. Stawka podatku wynosi 25% dochodu netto. System ten pozwala podatnikom na odliczenie kosztów i wydatków poniesionych w danym okresie, zgodnie z wymogami określonymi przez prawo.

Uproszczony opcjonalny system z działalności dochodowej:

W ramach uproszczonego systemu opcjonalnego podatek jest płatny w ramach potrąceń zryczałtowanych podatku dochodowego (podatek musi być zatrzymany przez klienta lub odbiorcę usług) lub w drodze bezpośrednich przekazów do urzędu skarbowego dokonywanych co miesiąc w ciągu pierwszych dziesięciu dni roboczych miesiąca następującego po dacie faktury. Stawka podatku wynosi 5% od dochodu brutto w przedziale od 0,01 GTQ do 30 tys. GTQ i 7% od ewentualnej nadwyżki.

Lokalne podatki dochodowe:

Nie ma żadnych specyficznych podatków lokalnych od dochodów innych niż dwa wcześniej opisane systemy.

Kanada

Kluczowe elementy systemu podatkowego Kanady, mające wpływ na przedsiębiorców europejskich planujących wykonywanie tam działalności gospodarczej, obejmują podatki dochodowe oraz obrotowe.

Podatek dochodowy ma dosyć złożoną konstrukcję, obejmującą część federalną i prowincjonalną oraz system odliczeń. Podstawowa stawka federalnego podatku dochodowego w Kanadzie wynosi 38%. W praktyce jednak, po uwzględnieniu odliczeń (odliczenia federalnego – federal tax abatement i ogólnego – general tax reduction), stawka ta wynosi efektywnie 15%. Dodatkowo małe przedsiębiorstwa kontrolowane przez podmioty i obywatele kanadyjskich mogą obniżyć federalny podatek dochodowy do 10,5%.

Prowincjonalny podatek dochodowy jest zróżnicowany w zależności od prowincji/terytorium i pobierany w dwóch stawkach – standardowej i obniżonej, która przysługuje głównie małym przedsiębiorstwom. Stawki standardowe wynoszą od 11% w Kolumbii Brytyjskiej do 16% w Nowej Szkocji i na Wyspie Księcia Edwarda, przy czym najczęściej wybierane przez podmioty z

²¹ <http://taxsummaries.pwc.com/ID/Guatemala-Corporate-Taxes-on-corporate-income>

Europy Ontario pobiera podatek w wysokości 11,5%. Stawki obniżone wahają się od zera w Manitobie do 4,5% w Ontario i na Wyspie Księcia Edwarda.

Łączne efektywne opodatkowanie podatkiem dochodowym wynosi zatem ok. 26–29% dla podmiotów dużych i 15–19,5% dla podmiotów małych niebędących spółkami kontrolowanymi przez podmioty kanadyjskie.

Warto podkreślić, że, podobnie jak Polska, Kanada zaimplementowała do swoich przepisów o podatku dochodowym ogólną klauzulę zapobiegania unikaniu opodatkowania. Pozwala ona na reklasyfikację skutków transakcji w sytuacjach, gdy podatnik dokonał transakcji zmierzających do uzyskania określonych oszczędności podatkowych skutkujących nadużyciem przepisów podatkowych lub ich wykorzystaniem niezgodnym z ich celami.

Jeśli chodzi o podatki obrotowe, w Kanadzie obowiązuje federalny podatek od towarów i usług (Goods and Services Tax, GST), funkcjonujący na zasadach zbliżonych do europejskiego podatku VAT. W niektórych prowincjach (Ontario, Nowy Brunswik, Nowa Szkocja, Wyspa Księcia Edwarda oraz Nowa Fundlandia i Labrador) działa zharmonizowany podatek obrotowy (Harmonized Sales Tax, HST), funkcjonujący na analogicznych zasadach jak GST, ale według wyższej stawki, na którą składa się komponent federalny (GST) oraz komponent lokalny. W prowincjach/terytoriach, które nie zdecydowały się na harmonizację z podatkiem federalnym, są pobierane prowincjonalne podatki obrotowe (Provincial Sales Tax, PST) w formie dodatku do federalnego GST.

Zasadnicza stawka federalna GST wynosi 5%. HST według stawki 13% ogółem pobiera Ontario, zaś Nowy Brunswik, Nowa Fundlandia i Labrador, Nowa Szkocja i Wyspa Księcia Edwarda stosują HST na poziomie 15% łącznie. PST pobierają: Kolumbia Brytyjska (7%), Manitoba (8%), Quebec (0,975%) i Saskatchewan (6%).

Każdy podmiot prowadzący sprzedaż na terytorium Kanady jest zobowiązany do rejestracji dla celów GST lub HST oraz dodatkowo PST, jeżeli obowiązuje w danej prowincji. Będąc zarejestrowanym dla podatku GST/HST w danej prowincji, przedsiębiorca musi rejestrować się dla celów GST/HST/PST w innej prowincji jedynie wtedy, kiedy ma tam jakąś formę stałej obecności gospodarczej, np. biuro lub personel sprzedaży. Zasady te są zatem dosyć zbliżone do zasad rejestracji dla celów podatku VAT w poszczególnych krajach UE przy prowadzeniu działalności gospodarczej w kilku z nich. Sam podatek również działa na analogicznych zasadach – sprzedawca jest zobowiązany do naliczenia podatku od swojej sprzedaży i ma prawo do odliczenia podatku poniesionego przy zakupie towarów i usług. Podatek od towarów importowanych rozliczany jest wraz z rozliczeniami celnymi.

Umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania Kanada–Polska:

O tym, jak faktycznie będzie opodatkowana podatkiem dochodowym działalność polskiego przedsiębiorcy na terytorium Kanady, decydują nie tylko przepisy kanadyjskie, ale także polskie oraz regulacje umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania Kanada–Polska (UOPO).

Generalnie polski przedsiębiorca podlega opodatkowaniu całości dochodów w Polsce. Gdyby część jego dochodów była opodatkowana w Kanadzie, umowa przewiduje tzw. metodę wyłączenia z

progresją dla unikania podwójnego opodatkowania. Oznacza ona, że dochód osiągnięty i opodatkowany w Kanadzie będzie zwolniony z podatku dochodowego w Polsce, jednak jego wartość będzie brana pod uwagę przy ustalaniu stawki podatku dochodowego w Polsce. W odniesieniu jednak do pewnych szczególnych kategorii dochodu (z nieruchomości, dywidend, należności licencyjnych i odsetek) umowa przewiduje metodę zaliczenia proporcjonalnego. Oznacza ona, że podatnik odlicza od podatku należnego do zapłaty w Polsce od tych dochodów podatek zapłacony w Kanadzie, jednak nie więcej niż kwotę podatku, jaki od takich dochodów byłby należny w Polsce.

Podstawowa działalność przedsiębiorcy polskiego będzie podlegała kanadyjskiemu podatkowi dochodowemu tylko w przypadku, gdy założy tam odrębną spółkę lub będzie prowadził działalność za pośrednictwem tzw. zakładu w rozumieniu UOPO. Zakładem w rozumieniu umowy jest stała placówka, przez którą całkowicie lub częściowo jest prowadzona działalność przedsiębiorstwa. Określenie to obejmuje w szczególności:

- siedzibę zarządu,
- oddział,
- biuro,
- fabrykę,
- warsztat,
- kopalnia, źródło ropy naftowej lub gazu, kamieniołom lub każde inne miejsce poszukiwania lub eksploataowania zasobów naturalnych,
- plac budowy, miejsce prac konstrukcyjnych czy instalacyjnych, jeżeli roboty w nim trwają dłużej niż 12 miesięcy.

W Kanadzie za zakład dla celów podatku dochodowego mogą być także uznane osoby działające na rzecz polskiego przedsiębiorcy, inne niż niezależny przedstawiciel, które mają pełnomocnictwo do zawierania w jego imieniu umów i regularnie je wykonują. Nie są natomiast zakładem placówki zajmujące się wyłącznie zakupem towarów, miejsca składowania zapasów towarów, placówki zajmujące się zbieraniem informacji oraz czynnościami o charakterze przygotowawczym.

Przedsiębiorca polski sprzedający po prostu towary do Kanady, bez zakładania tam przedstawicielstwa czy korzystania z zależnego agenta, nie będzie zatem podlegał opodatkowaniu podatkiem dochodowym w Kanadzie. Jego dochód z tej sprzedaży będzie w całości opodatkowany w Polsce. W przypadku jednak, gdyby zdecydował się tam założyć spółkę, oddział czy zatrudnił zależnego agenta trudniącego się zawieraniem umów sprzedaży – może pojawić się także obowiązek podatkowy w kanadyjskim podatku dochodowym. Trzeba przy tym nadmienić, że UOPO nie reguluje kwestii opodatkowania podatkami obrotowymi – tu obowiązki rejestracyjne rządzą się odrębnymi prawami, a sprzedaż ta będzie w każdym wypadku podlegać opodatkowaniu GST/HST i ew. PST.

W odniesieniu do dochodów innych niż z podstawowej działalności UOPO przewiduje nieco odmienne zasady. Od dochodów z dywidend wypłacanych przez spółki kanadyjskie polskiemu

przedsiębiorcy pobierany jest w Kanadzie podatek u źródła w wysokości 15% lub 5%, jeżeli spółka polska posiada co najmniej 10% udziału w kapitale spółki wypłacającej dywidendę. Dochód ten dodatkowo będzie opodatkowany w Polsce, przy czym zadziała tu metoda zaliczenia proporcjonalnego.

Odsetki wypłacane przez podmiot kanadyjski podmiotowi polskiemu z tytułu pożyczek będą podlegały opodatkowaniu podatkiem u źródła w Kanadzie w wysokości 10%. Zwolnienie z tego podatku wystąpi, gdy pożyczka została udzielona lub zagwarantowana przez podmiot ubezpieczeń kredytów eksportowych będący w całości własnością polskiego skarbu państwa (np. KUK).

Na marginesie uregulowań dotyczących odsetek warto wskazać na bardzo restrykcyjne przepisy dotyczące tzw. cienkiej kapitalizacji obowiązujące w Kanadzie – ograniczenia prawa do uznania odsetek za koszty uzyskania przychodu mają zastosowanie już przy współczynniku długu do kapitału wynoszącym 1,5. A zatem, wyposażając kanadyjską jednostkę w środki na rozpoczęcie działalności, polski przedsiębiorca musi posługiwać się w dużej części kapitałem własnym, nie zaś długiem.

Meksyk

Stawki podatku dochodowego w Meksyku są progresywne, wynoszą od 1,92% do 35%.

Tabela 4. Indywidualne roczne stawki podatkowe w Meksyku

Dochód (MXN)	Stawka podatku dochodowego
1 – 5 953	1,92%
5 954 – 50 525	6,4%
50 526 – 88 793	10,88%
88 794 – 103 218	16%
103 219 – 123 580	17,92%
123 581 – 249 243	21,36%
249 244 – 392 842	23,52%
392 843 – 750 000	30%
750 001 – 1 000 000	32%
1 000 001 – 3 000 000	34%
3 000 001 i więcej	35%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://www.worldwide-tax.com/mexico/mexico_taxes.asp

Nierezydenci płacą 15% / 30% dochodu z pracy w Meksyku. Pierwsze 125 900 MXN są zwolnione z podatku na określonych warunkach:

- podatek od osób prawnych: stawka podatku od osób prawnych w Meksyku wynosi 30%,
- zyski kapitałowe: zyski kapitałowe spółek są dodawane do regularnego dochodu podlegającego opodatkowaniu,
- podatek od osób fizycznych: zyski ze sprzedaży papierów wartościowych na meksykańskiej giełdzie są opodatkowane w wysokości 10%, sprzedaż głównej siedziby jest zwolniona z podatku na określonych warunkach.

Rezydencja:

- firma zagraniczna jest rezydentem, jeżeli jest zarządzana w Meksyku,
- osoba fizyczna jest rezydentem, gdy posiada dom w Meksyku lub gdy centrum życia znajduje się w Meksyku,
- przedsiębiorstwa będące rezydentami oraz osoby fizyczne płacą podatki od dochodów osiąganych na całym świecie.

Odliczenia podatkowe w Meksyku:

- straty są przenoszone na okres do dziesięciu lat, nie ma możliwości przeniesienia wcześniejszych strat,
- amortyzację odlicza się metodą liniową w oparciu o następujące stawki:
 - maszyny - 10%,
 - meble-10%,
 - budynki - 5%,
 - samochody i ciężarówki - 25%,
 - komputery - 30%.
- istnieje opcjonalna konsolidacja spółki do celów podatkowych,
- obowiązują ograniczone zasady kapitalizacji dotyczące kosztów odsetkowych, przy stosunku zadłużenia do kapitału własnego 3:1 w przypadku pożyczek od podmiotów powiązanych,
- darowizny podlegają odliczeniu od podatku do 7% dochodu podlegającego opodatkowaniu w poprzednim roku.

Ulgi i odliczenia podatkowe:

- istnieje ulga podatkowa dla każdego członka rodziny,
- wydatki na edukację podlegają odliczeniu do określonego limitu,
- odliczenia są również dozwolone w przypadku płatności zabezpieczenia społecznego przez pracownika oraz płatności do prywatnych planów emerytalnych do określonego limitu,
- koszty pogrzebu podlegają odliczeniu od podatku do określonego limitu,
- koszty medyczne podlegają odliczeniu z zastrzeżeniem określonego pułapu,
- darowizny dla organizacji charytatywnych, z zastrzeżeniem określonych warunków, podlegają odliczeniu od podatku.

Podatek u źródła – w Meksyku podatek pobierany jest u źródła z następujących płatności na rzecz nierezydentów:

- dywidenda – 10%,
- odsetki – do 4,9% do 40%,

- honoraria – 25% / 35% / 40%,
- usługi techniczne – 25%,
- podatek od przekazów oddziału – 20%.

Ubezpieczenia społeczne:

- składki pracodawcy i pracownika podlegają pułapowi określoneemu przez prawo, obejmującemu fundusz emerytalny, fundusz mieszkaniowy, śmierć i niezdolność do pracy,
- płatności są dzielone w proporcji: 2/3 przez pracodawcę i 1/3 przez pracownika,
- płatności na zabezpieczenia społeczne są płatne co miesiąc.

Nikaragua

Nikaragua ma terytorialny system podatku dochodowego, w ramach którego tylko dochód generowany w Nikaragui lub powodujący w niej skutki gospodarcze jest zasadniczo opodatkowany podatkiem dochodowym. CIT jest nakładany na zyski przedsiębiorstw, które składają się z dochodów z działalności gospodarczej/handlu oraz dochodu pasywnego. Dochody kapitałowe i zyski kapitałowe podlegają ostatecznemu rozstrzygnięciu przez odpowiedni urząd podatkowy. Ogólne koszty prowadzenia działalności są dozwolone jako odliczenie przy obliczaniu dochodu podlegającego opodatkowaniu.

Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT)

CIT jest pobierany tylko od dochodu pochodzącego z kraju według stawki zryczałtowanej wyższej ze wskazanych powyżej:

- 30% dochodu do opodatkowania netto, tj. dochód do opodatkowania brutto pomniejszony o dozwolone odliczenia,
- minimalny podatek w wysokości 1–3% od dochodu brutto uzyskanego w roku podatkowym.

Do celów podatkowych rozpoczęcie działalności gospodarczej następuje, gdy firma osiąga dochód do opodatkowania.

Podatek od towarów i usług (VAT)

Następujące transakcje podlegają opodatkowaniu podatkiem VAT, gdy są wykonywane w Nikaragui:

- dostawy towarów,
- świadczenie usług,
- import towarów,
- eksport towarów i usług.

Podatek VAT jest naliczany według stawki 15% od sprzedaży towarów, świadczenia usług, przyznania użytkowania aktywów i importu towarów. Eksport towarów i usług podlega stawce 0%.

Zwolnienia z podatku VAT są możliwe w przypadku niektórych artykułów, w tym leków, przeniesienia nieruchomości, sprzedaży używanych towarów, podstawowych produktów spożywczych, instrumentów kredytowych, czesnego, podręczników i materiałów edukacyjnych.

Podatnicy mogą odzyskać podatek VAT zapłacony za zakup towarów i usług służących do generowania innych towarów i usług podlegających VAT. Jest to znane jako likwidacja podatku VAT, która jest określana poprzez odjęcie VAT zapłaconego z tytułu transakcji potrzebnych do wygenerowania dochodu podlegającego opodatkowaniu, od podatku VAT pobranego od sprzedaży towarów lub świadczenia usług. Należy pamiętać, że podatek VAT zapłacony od transakcji generujących dochód niepodlegający opodatkowaniu nie kwalifikuje się do odliczenia.

Zwolnienie zgodnie z prawem do odliczenia naliczonego podatku VAT ma zastosowanie, gdy:

- naliczony podatek VAT jest niezbędny w procesie działalności gospodarczej do sprzedaży towarów lub świadczenia usług,
- podatek jest odpowiednio wyszczególniony na fakturze dokumentu prawnego.

Deklaracje VAT należy składać co miesiąc, przy czym płatność należy uiścić w całości tego samego dnia w przypadku podatników o wysokich podatkach. Podatnicy zarejestrowani jako podatnicy o wysokich podatkach (o rocznym dochodzie przekraczającym 160 mln NIO) muszą przedstawić rozszerzoną dwutygodniową płatność podatku VAT w ciągu pierwszych pięciu dni roboczych po 15 dniu każdego miesiąca oraz określony zwrot w pierwszych pięciu dniach kalendarzowych następnego miesiąca.

Selektywny podatek konsumpcyjny

Selektywny podatek konsumpcyjny jest stosowany do towarów, które nie są uważane za artykułu pierwszej potrzeby. Podstawą opodatkowania jest koszt, ubezpieczenie i cena frachtu (CIF) dla importowanych produktów, a podatek jest pobierany i płacony na etapie procedury celnej (na podstawie listy produktów opublikowanej jako załącznik do ustawy 822).

Cła

Opłaty celne dotyczą przywozu jakiegokolwiek towaru na terytorium Nikaragui w celach handlowych. W zależności od produktu obowiązują następujące podatki:

- cła przywozowe (DAI), które są lokalnymi zastawami celnymi w imporcie towarów uzgodnionym w taryfie importowej,
- podatek akcyzowy (ISC), który jest podatkiem pośrednim nakładanym na selektywną konsumpcję towarów (np. papierosów i innych wyrobów tytoniowych).

System odprawy czasowej w ramach aktywnego przetwarzania (TAP)

Eksporterzy mogą ubiegać się o system TAP, który ma na celu umożliwienie importu towarów bez zapłaty cła, podatków przywozowych lub innych opłat, jeżeli przeznaczone są one na reeksport.

System ubezpieczeń społecznych:

Podatki dochodowe: pracodawca jest zobowiązany do potrącania i płacenia podatku dochodowego od pracowników co miesiąc za pośrednictwem deklaracji IR-122 dotyczącej potrącania podatku dochodowego, zgodnie z progresywnymi stawkami podatkowymi.

Składki na ubezpieczenia społeczne: zasadniczo opłaty socjalne dotyczą obywateli i legalnych rezydentów od pierwszego dnia zatrudnienia w okresach miesięcznych. Składki na ubezpieczenie społeczne oblicza się na podstawie wynagrodzenia brutto pracownika, w następujący sposób:

Tabela 5. Aktualne stawki ubezpieczenia społecznego w Nikaragui

	Stawki zabezpieczenia społecznego (%)				
	Zabezpieczenie emerytalne	Opieka zdrowotna rodziny	Opieka zdrowotna pracowników	Ofiary wojenne	Całkowita
Pracodawca	12,50 / 13,50 ²²	6,00	1,50	1,50	21,50 / 22,50
Pracownik	4,75	2,25	0	0	7,00

Źródło: <http://taxsummaries.pwc.com/ID/Nicaragua-Corporate-Other-taxes>

Pracodawca musi również płacić 2% swojego wynagrodzenia miesięcznie na podatek szkoleniowy (INATEC).

Miejski podatek od sprzedaży i usług

Miesięczny podatek 1% jest pobierany od całej sprzedaży towarów i świadczenia usług w każdej gminie kraju.

Miejski podatek rejestracyjny

Każda gmina nakłada roczny podatek w wysokości 2% od średnich dochodów uzyskiwanych w październiku, listopadzie i grudniu poprzedniego roku. W przypadku założenia nowego zakładu lub przedsiębiorstwa gminny podatek rejestracyjny wynosi 1% zainwestowanego kapitału.

Podatek komunalny od nieruchomości

Podatek komunalny od nieruchomości to roczny podatek nakładany w wysokości 1% na 80% wartości katastralnej, zgodnie z ewidencją rządu. Jeżeli wartość katastralna nie jest dostępna, można zastosować wartość szacunkową.

Panama

System podatkowy w Panamie opiera się na terytorialnej koncepcji dochodu. Obywatele i rezydenci są opodatkowani od dochodów uzyskanych ze źródeł panamskich. Nierezydenci są opodatkowani tylko od dochodów pochodzących ze źródeł panamskich. Obywatele, rezydenci i nierezydenci nie są opodatkowani od części zysków kapitałowych (tj. odsetek od rządowych papierów wartościowych na Panamie, odsetek od rachunków oszczędnościowych i lokat terminowych prowadzonych w bankach mających siedzibę w Panamie).

²² Pracodawcy zatrudniający 50 lub mniej pracowników wnoszą 12,50%. Pracodawcy zatrudniający powyżej 50 pracowników wnoszą 13,50%.

Podatek dochodowy od osób fizycznych

Podatek dochodowy jest należny od dochodu podlegającego opodatkowaniu w następujący sposób:

Tabela 6. Stawki podatku dochodowego w Panamie

Dochód do opodatkowania (USD)		Podatek od kwoty z kolumny 1 (USD)	Podatek od nadwyżki (%)
Ponad	Nie więcej niż		
0	11 000	0	0%
11 000	50 000	0	15%
50 000	-	5 850	25%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://taxsummaries.pwc.com/ID/Panama-Individual-Taxes-on-personal-income>

Lokalne podatki dochodowe

Nie ma lokalnych podatków od dochodu.

Salwador

Salwador opodatkowuje swoich obywateli, rezydentów i nierezydentów od dochodów uzyskanych w kraju i od innych dochodów pochodzących z Salwadoru.

Podatek dochodowy od osób fizycznych

Osoby zameldowane w Salwadorze objęte są stawką podatku dochodowego według poniższej tabeli:

Tabela 7. Stawki podatku dochodowego od osób fizycznych w Salwadorze

Zysk netto (USD)		Wysokość podatków
Ponad	Nie więcej niż	
0,00	4 064,00	Zwolnienie
4 064,00	9 142,86	212,12 USD plus 10% od nadwyżki ponad 4 064,00 USD
9 142,86	22 857,14	720,00 USD plus 20% od nadwyżki ponad 9 142,86 USD
22 857,14	-	3 462,86 USD plus 30% od nadwyżki ponad 22 857,14 USD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://taxsummaries.pwc.com/ID/El-Salvador-Individual-Taxes-on-personal-income>

Osoby niemające stałego miejsca zamieszkania w Salwadorze obliczają swoje podatki dochodowe w wysokości 30%.

Pracodawcy są zobowiązani do potrącenia podatku dochodowego od wszelkich wypłat wypłacanych swoim pracownikom na podstawie następujących stawek potrącenia:

Tabela 8. Stawki podatku dochodowego dla pracowników w Salwadorze

Dochód (USD)		Stawki potrącenia podatku
Ponad	Nie więcej niż	
0,00	472,00	Nie dotyczy
472,00	895,24	17,67 USD plus 10% od nadwyżki ponad 472,00 USD
895,24	2 038,10	60,00 USD plus 20% od nadwyżki ponad 895,24 USD
2 038,10	I więcej	288,57 USD plus 30% od nadwyżki ponad 2 038,10 USD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://taxsummaries.pwc.com/ID/El-Salvador-Individual-Taxes-on-personal-income>

Stany Zjednoczone

System podatkowy Stanów Zjednoczonych jest bardzo złożony i wielowątkowy, również w odniesieniu do poszczególnych podatków miejskich czy stanowych. W poniższym zestawieniu ujęto jedynie ogólne wskazania związane z prawem podatkowym stosowanym w Stanach Zjednoczonych, jednak każdy przedsiębiorca lub osoba fizyczna powinna przeanalizować swoją indywidualną sytuację podatkową.

System podatkowy Stanów Zjednoczonych jest dość specyficzny, przede wszystkim ze względu na swoją dwuwarstwową konstrukcję. Pierwszą warstwę tworzy podatek federalny, jednorodny dla wszystkich spółek działających na terenie USA. Stawka opodatkowania sięga 35% dla spółek kapitałowych oraz prawie 40% dla osób fizycznych (lub spółek osobowych). Druga warstwa to podatek stanowy. Każdy stan ma prawo do ustalenia własnych stawek, zwolnień czy ulg podatkowych. Podatek stanowy, który w każdym z pięćdziesięciu stanów jest inny, zalicza się do kosztów, które spółki i osoby fizyczne muszą ponieść za przywilej prowadzenia działalności gospodarczej lub zamieszkania w danym stanie. Podatek dochodowy od osób prawnych jest właściwy dla każdego stanu, a jego stawki mogą być zerowe (np. w stanie Nevada) lub sięgać ponad 8% (w Kalifornii) czy prawie 10% (w Minnesocie). Należy przy tym zaznaczyć, że podatek ten nakłada się na podatek federalny. Oznacza to, że łączona stawka podatku dla przedsiębiorstw działających na przykład w Dolinie Krzemowej to około 42%.

Raportowanie podatkowe

System składania deklaracji podatkowych odzwierciedla specyfikę systemu podatkowego w Stanach Zjednoczonych. Oprócz deklaracji federalnej i deklaracji dla każdego stanu, w którym spółka prowadzi działalność gospodarczą lub posiada osoby reprezentujące takową, spółka amerykańska jest zobowiązana przygotować oddzielną deklarację dla każdej spółki zależnej z siedzibą za granicą.

W praktyce spółki amerykańskie, które działają w wielu stanach, muszą płacić podatki i składać deklaracje w każdym stanie, w którym działają. Oprócz tego składają deklarację dla każdej przynależnej zagranicznej spółki zależnej.

Jeśli chodzi o terminy składania deklaracji podatkowych, pierwszy termin dla spółek kapitałowych to już 2 i pół miesiąca po zakończeniu roku fiskalnego. W odróżnieniu od Polski można ten termin przedłużyć o 6 miesięcy, ale płacąc cały należny podatek, który nie został jeszcze uiszczony w ciągu roku.

Zazwyczaj spółki płacą zaliczki na podatek dochodowy kwartalnie. Ostateczny termin zapłaty podatku to 2 i pół miesiąca po zakończeniu roku fiskalnego.

Raportowanie CFC

W oszacowany podatek dochodowy, który należy płacić kwartalnie, wliczony jest również tzw. podatek CFC (Controlled Foreign Corporation), czyli podatek od dochodów zagranicznych spółek zależnych, który podlega amerykańskim regulacjom.

Amerykańskie reguły CFC są dużo bardziej rozbudowane niż analogiczne zasady wprowadzone do polskiej ustawy. Znacznie większy odsetek podmiotów amerykańskich jest zobowiązany do deklarowania dochodów swoich zagranicznych spółek zależnych. Dla przykładu, wystarczy spełnić kryterium procentowego udziału w spółce zagranicznej (czyli co najmniej 10% w spółce zagranicznej, w której ponad 50% udziałowców to podmioty amerykańskie), aby podlegać obowiązkowi wypełnienia specjalnej deklaracji dla danej spółki zagranicznej. Amerykańska ustawa CFC ma już ponad 40 lat, więc przez te lata została mocno rozbudowana. Często fakt, że dana spółka zagraniczna prowadzi rzeczywistą działalność gospodarczą w kraju swojej rezydencji nie wystarcza, aby obronić jej amerykańskiego akcjonariusza przed podatkiem CIT od zagranicznych dochodów tejże spółki. Dla przykładu, zagraniczna spółka handlowa, która kupuje i sprzedaje towary, może być opodatkowana amerykańskim podatkiem CFC, jeśli spełnione są pewne kryteria (np. transakcje kupna bądź sprzedaży odbywają się między podmiotami zależnymi mającymi siedzibę w różnych krajach). Tak więc amerykański podatek CFC ma dużo szerszy zasięg niż analogiczny podatek w Polsce. Dodatkowo, ustawa amerykańska przewiduje obowiązek raportowania przychodów spółki zagranicznej dla znacznie szerszego kręgu podmiotów.

Amerykański ustawodawca przewidział również równoległy system podatkowy dla amerykańskich akcjonariuszy spółek zagranicznych, którzy nie przekraczają progu własności CFC. System ten nazywa się PFIC (Passive Foreign Investment Company) i „karze” amerykańskich inwestorów za posiadanie udziałów w zagranicznych spółkach, które generują głównie pasywne dochody. Aby podlegać systemowi PFIC wystarczy posiadać jakikolwiek udział w spółce zagranicznej, z którego tytułu osiągnęte są pasywne dochody.

Podatek u źródła

Podobnie jak w Polsce, w Stanach Zjednoczonych działa system zryczałtowanego podatku dochodowego przy płatnościach transgranicznych.

Przy odpowiednio wysokich kwotach, podatek u źródła musi być odprowadzony do skarbu państwa nawet kolejnego dnia po dniu objętej opodatkowaniem transakcji.

Specjalne deklaracje dotyczące podatku u źródła są wypełniane i składane raz na rok, przy czym amerykański płatnik musi wypełnić oddzielną deklarację dla każdego podmiotu, od którego podatek

został pobrany oraz dla każdego rodzaju płatności. Dodatkowo wymagane jest również przygotowanie jednej deklaracji zbiorczej, w której zawarte są roczne przychody podlegające opodatkowaniu, jak również kwoty pobranego podatku u źródła. Osoba fizyczna bądź spółka zagraniczna, od której przychodu pobrany został podatek, otrzymuje kopię deklaracji wyszczególniającą kwotę pobranego podatku.

Inne osobliwości systemu podatkowego Stanów Zjednoczonych

Chociaż amerykański system podatkowy nie przewiduje podatku VAT, stany mają prawo wprowadzić swój własny system podatku obrotowego, zwanego w Stanach Zjednoczonych jako sales and use tax. Stawki podatku obrotowego są różne w każdym ze stanów, a skomplikowana formuła rozliczania podatku między poszczególnymi stanami dodaje barwności amerykańskiemu systemowi.

Obowiązki podatkowe osób fizycznych

Obciążenia podatkowe dla osób fizycznych w Stanach Zjednoczonych są jeszcze wyższe niż analogiczne obciążenia dla spółek kapitałowych. Oprócz wyższych stawek podatku dochodowego, system podatku dochodowego od osób fizycznych ma również szerszy zasięg. Dla przykładu, obywatele amerykańscy oraz osoby posiadające „zieloną kartę” są traktowane jako rezydenci podatkowi Stanów Zjednoczonych i podlegają amerykańskim podatkom dochodowym niezależnie od swojego faktycznego miejsca zamieszkania poza granicami USA. Ponadto istnieje dodatkowy obowiązek rocznego deklarowania wszystkich zagranicznych aktywów (włączając w to konta bankowe w obcych bankach, fundusze inwestycyjne itd.) posiadanych przez amerykańskich obywateli i rezydentów podatkowych.

3.5. Dostęp do rynku pracy, świadczenie usług i zatrudnianie obywateli

Belize

Wiele osób w Belize, zwłaszcza kobiety i młodzi ludzie, jest bezrobotnych. Wielu z nich jest ponadto bezrobotnych od dawna. W ostatnim dziesięcioleciu odnotowano również niewielki wzrost realnych dochodów. Poprawa wyników na rynku pracy jest warunkiem wstępnym ograniczenia ubóstwa i podniesienia ogólnego poziomu życia ludności Belize. Przyczyny nieefektywności rynku pracy są liczne i powiązane z innymi sektorami gospodarki. Zła sytuacja w innych sektorach, w tym na rynku kredytowym, ograniczają inwestycje i popyt na pracę. Problemom na rynku pracy również sprzyjają niskie zarobki, dodatkowo wymienić należy:

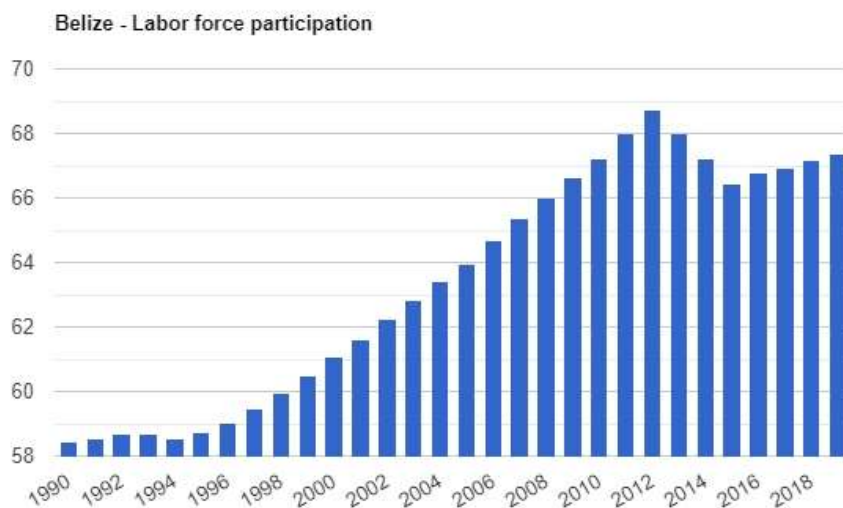
- związki zawodowe i polityka wynagrodzeń w sektorze publicznym powodują presję na pracodawców, niesprzyjającą zwiększaniu zatrudnienia,
- przepisy rynku pracy regulujące wynagrodzenie, godziny pracy i inne warunki zatrudnienia,
- jakość siły roboczej, często nisko wykwalifikowanej.

Niedawne sondaże przeprowadzane wśród przedsiębiorców w Belize wskazują, że przepisy prawa pracy nie stanowią jednak głównego ograniczenia dla sektora prywatnego, natomiast podstawową

przeszkodą jest często niedostatecznie wykwalifikowana siła robocza. Wiele przepisów prawa pracy Belize jest podobnych do tych, które zaobserwowano w innych krajach i wydają się odpowiednie do warunków panujących w kraju. Reformy, a przynajmniej większa elastyczność w stosunku do istniejących przepisów, należy uznać za część większego pakietu zaprojektowanego w celu stworzenia bardziej sprzyjającego klimatu dla tworzenia i rozwoju przedsiębiorstw. Przystarzałe zasady dotyczące przepracowanych godzin i dni wolnych nie są zsynchronizowane z potrzebami dzisiejszego sektora usług. Turystyka i centra usług wymagają jednak większej elastyczności w regulowaniu stosunków pracy, co może przynieść korzyści firmom z tych branż, a także zatrudnionym przez nich pracownikom. Właściciele domów towarowych w Belize oraz w całej Ameryce Łacińskiej i na Karaibach często wyrażają obawy dotyczące kwalifikacji pracowników, zwłaszcza młodych. Wielu pracowników nie otrzymało wykształcenia, które kwalifikuje ich do dostępnych na rynku miejsc pracy, co powoduje niedopasowanie umiejętności. Inni pracownicy nie mają nawet podstawowych umiejętności ani znajomości podstawowej etyki pracy.

Niemniej jednak wiele firm w Belize odnosi sukcesy i znajduje pracowników, w szczególności tych którzy potrafią się dostosować i zostają przeszkoleni w zakresie nowych umiejętności. Outsourcing procesów biznesowych (BPO) i centra telefoniczne, które jeszcze dziesięć lat temu nie istniały w Belize, obejmują obecnie 15 operatorów zatrudniających blisko 1500 pracowników, w większości młode kobiety. Rotacja wśród nowozatrudnionych pracowników jest niezwykle wysoka, co odzwierciedla zarówno umiejętności, jak i złe podejście, ale większość pracowników w tej branży rozwija się i odnosi sukcesy zawodowe²³.

Rysunek 3. Poziom zatrudnienia w Belize w latach 1990-2018



Source: TheGlobalEconomy.com, The World Bank

²³ Labor Market Performance in Belize David L. Lindauer Labor Markets Unit (SCL / LMK) Country Department Central America, Mexico, Panama, and the Dominican Republic, 2014

Minimalna stawka płacy w Belize wynosi aktualnie 3,30 BZD za godzinę dla wszystkich kategorii pracowników.

Warunki uzyskania pozwolenia na pracę²⁴:

- ważny paszport,
- formularz wniosku,
- trzy aktualne zdjęcia w rozmiarze paszportu
- ważna dokumentacja policyjna dotycząca niekaralności,
- znaczek skarbowy w wysokości 25,00 USD – opłata administracyjna,
- wycinki z trzech miejsc pracy z lokalnej gazety (nie dotyczy samozatrudnienia),
- wyciąg bankowy (dotyczy samozatrudnienia),
- licencja handlowa (wydana przez radę miasta lub rady miasta),
- list intencyjny dotyczący zatrudnienia od pracodawcy,
- certyfikat rejestracyjny (w przypadku zatrudnienia w przedsiębiorstwie), tytuł do użytkowania gruntu (działalność rolnicza),
- dokumenty potwierdzające kwalifikacje – dyplomy, certyfikaty itp.,
- list polecający / list poparcia – od odpowiedniego ministerstwa lub lokalnej organizacji zainteresowanej kategorią zatrudnienia, np.: Ministerstwo Turystyki, Ministerstwo Edukacji, rady komunalne, stowarzyszenia, związki wyznaniowe.

Osoby ubiegające się o zezwolenie na pracę muszą być obecne podczas wywiadu.

Opłaty za złożenie wniosku są następujące:

- pracownicy zawodowi: 2 000 BZD (1 000 USD),
- pracownicy techniczni: 1000 BZD (500 USD),
- osoby prowadzące działalność na własny rachunek: 2000 BZD (1000 USD),
- pracownicy ogólni: 500 BZD (250 USD).

Aby móc ubiegać się o status samozatrudnienia w kraju potrzeba:

- kserokopię każdej strony w paszporcie,
- trzy zdjęcia paszportowe,
- dane policyjne poświadczające niekaralność,
- list potwierdzający kwalifikacje,
- wyciąg z banku potwierdzający wypłacalność,

²⁴ <https://www.belize.org/trade-investment-zone/investment-regime/labor-force/>

- zapłatę 25 BZD za opłatę manipulacyjną,
- zapłatę 20 BZD za opłatę skarbową.

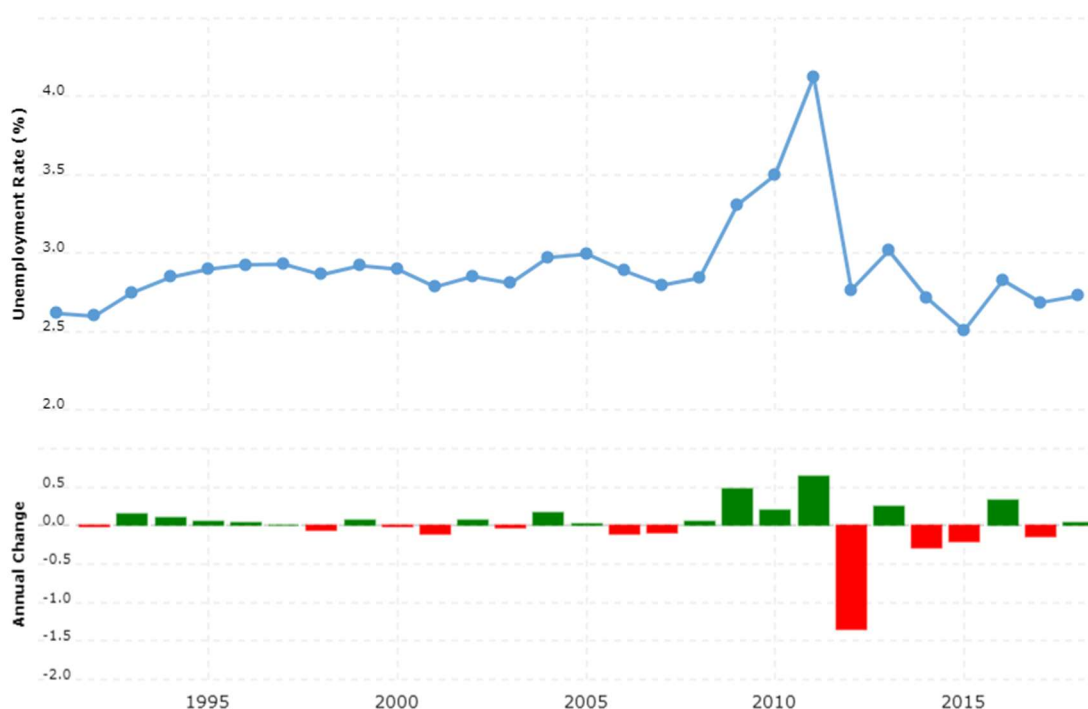
Wszystkie dokumenty należy złożyć w Departamencie Pracy w Belize wraz z wnioskiem o status samozatrudnienia i dokumentami związanymi z działalnością, w tym dokumenty rejestracyjne i adres rejestracji.

Proces recenzji trwa od 2 do 4 tygodni. Po zatwierdzeniu wnioskodawca może dostarczyć list zatwierdzający z Ministerstwa Pracy do wydziału imigracyjnego, gdzie zezwolenie na samozatrudnienie zostanie dodane do paszportu.

Gwatemala

Dochody uzyskiwane przez ubogie i bardzo biedne gospodarstwa domowe z pracy dorywczej stanowią ważny element utrzymania w wielu krajach, w tym również Gwatemali, co ma istotne konsekwencje dla siły nabywczej gospodarstw domowych i kształtowania gospodarki. W tym kontekście dochód z pracy definiuje się jako dochód (pieniężny lub rzeczowy) uzyskany w wyniku nieformalnego krótkoterminowego lub niepełnego zatrudnienia w sektorach takich jak rolnictwo, budownictwo lub inna praca sezonowa, tymczasowa lub migracyjna. Lepsze zrozumienie poziomów i różnic w dochodach uzyskiwanych przez ubogie gospodarstwa domowe w wyniku pracy dorywczej ma zasadnicze znaczenie dla poprawy jakości pracy i dynamiki rozwoju rynku pracy w Gwatemali.

Rysunek 4. Stopa bezrobocia w Gwatemali w latach 1995-2015



Źródło: <https://www.macrotrends.net/countries/GTM/guatemala/unemployment-rate>

Warunki, w jakich pracuje większość obywateli Gwatemali, są mniej niż pożądane i często naruszają obowiązujące przepisy prawa. Zgodnie z krajowym prawem pracy minimalna płaca dzienna wynosi 3,00 USD dla pracowników rolnych, 3,30 USD dla pracowników handlowych, 3,38 USD dla pracowników budowlanych i 6,00 USD dla pracowników specjalistycznych. Tydzień roboczy składa się z 44 godzin dla pracowników pracujących na zmiany dzienne i 36 godzin dla pracowników pracujących na zmiany nocne. Praca w godzinach nadliczbowych powinna być wynagradzana w wysokości 150% stawki godzinowej, a dzieci poniżej 18 roku życia nie powinny pracować w nadgodzinach. Jeśli chodzi o warunki pracy, pracodawcy powinni zapewnić swoim pracownikom zdrowe i bezpieczne środowisko pracy oraz zabezpieczenie sanitarne i medyczne odpowiadające charakterowi wykonywanych obowiązków.

Ponad 80 000 Gwatemalczyków, w większości młodych kobiet, pracuje w maquilach (fabrykach odzieży na eksport), często w sposób nielegalny w niebezpiecznych i niezdrowych warunkach. Wśród naruszeń prawa pracy typowych dla maquilach są m.in. zmuszanie do pracy w nadgodzinach, zatrudnienie dzieci w wieku 13 lat. Równie złe warunki istnieją dla pracowników w sektorze rolnym, w których konieczność przestrzegania dziennych norm prowadzi do przymusowego zatrudniania dzieci w wieku 6 lat przez ich rodziców, którzy nie otrzymują rekompensaty, dopóki nie osiągną ustalonej normy. Znaczne zatrudnienie w rolnictwie ma charakter sezonowy i występuje w lokalizacjach poza terenem zakładu, gdzie warunki mieszkaniowe są na ogół słabe: na niektórych plantacjach bawełny kwatery dla pracowników składają się z gołych drewnianych konstrukcji bez pościeli i mebli. Płace dla pracowników rolnych i przemysłowych często nie spełniają minimalnych wymagań płacowych,

Pomimo złych warunków, jakie istnieją dla niewykwalifikowanych pracowników, mniej niż 15 % wszystkich pracowników jest zrzeszonych w związkach zawodowych. Fakt ten ma wiele wspólnego z nadużyciami popełnianymi wobec członków związków zawodowych w ciągu ostatniego półwiecza. Rządy wojskowe i cywilne od lat dziesięcioleci prowadziły działania skierowane przeciwko organizacjom związkowym, z wielokrotnym naruszeniem praw człowieka.

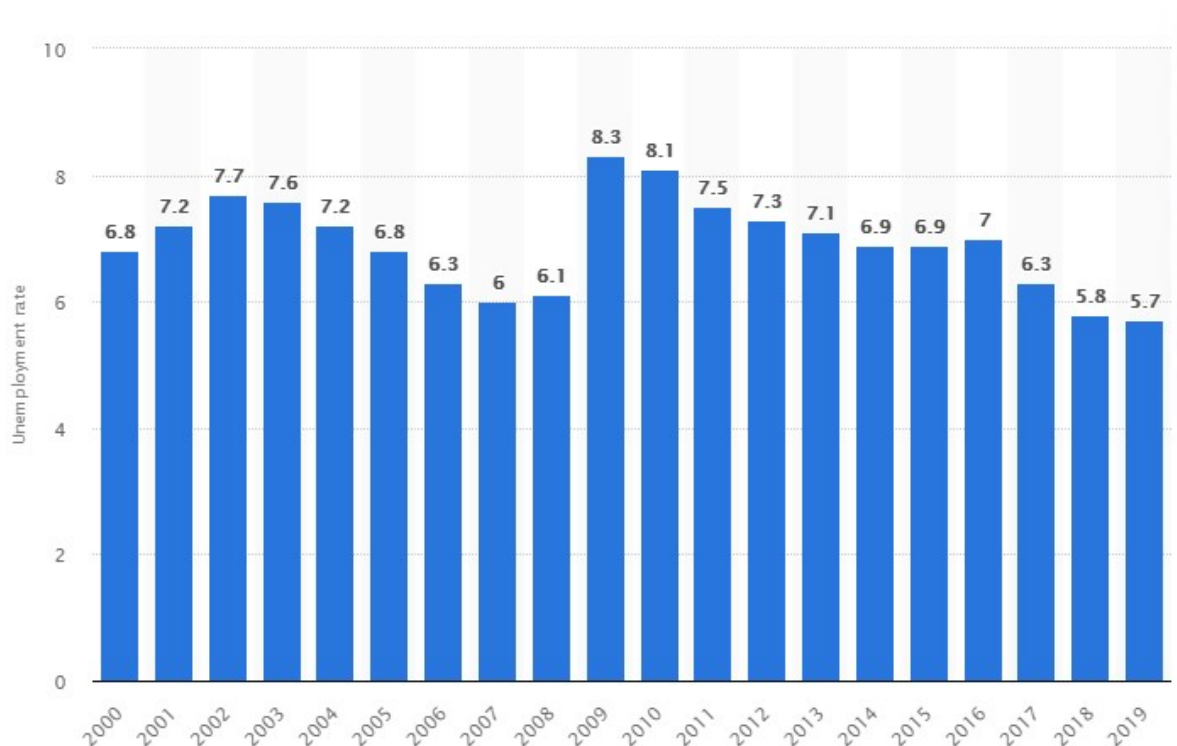
Jednym z głównych powodów, dla których warunki pracy są tak złe, a związki tak słabe, jest trudność w znalezieniu pracy. Podczas gdy oficjalnie bezrobocie dotyka około 7% populacji, faktyczne bezrobocie utrzymuje się na poziomie około 37%. W rezultacie blisko 1 mln Gwatemalczyków pozostaje w szarej strefie. Ponadto kultura przemocy, która rozwinęła się podczas wojny domowej w Gwatemali, nie została jeszcze wyeliminowana, więc groźby i przymus są powszechnymi elementami w miejscu pracy. Nie wszystkie formy zatrudnienia w Gwatemali są niepożądane – miejsca pracy w obszarach miejskich i sektorze usług zapewniają stabilne i zdrowe warunki oraz godne wynagrodzenie. Jednak zbyt często warunki pracy nie odpowiadają standardom ustalonym przez rząd Gwatemali²⁵.

Kanada

Poniższy wykres przedstawia kształtowanie się stopy bezrobocia w Kanadzie w latach 2000 – 2019.

²⁵ <https://www.nationsencyclopedia.com/economies/Americas/Guatemala-WORKING-CONDITIONS.html>

Rysunek 5. Stopa bezrobocia w Kanadzie na latach 2000-2019



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.statista.com/statistics/578362/unemployment-rate-canada/>

Kanadyjska ustawa o prawach człowieka to szeroko zakrojony akt prawny zakazujący dyskryminacji ze względu na płeć, rasę, pochodzenie etniczne i itp. Ponadto ustawa o zatrudnieniu i federalny program kontrahentów wymagają od pracodawców podjęcia aktywnych działań w celu poprawy możliwości zatrudnienia określonych grup osób w naszym kraju.

Zarówno prawa pracownicze, jak i obowiązki pracodawców i pracowników w sektorach podlegających przepisom federalnym podlegają kanadyjskiemu kodeksowi pracy. Prawa zagranicznych pracowników w Kanadzie są również chronione na mocy federalnych lub prowincjonalnych / terytorialnych przepisów pracy.

Kanadyjska ustawa o prawach człowieka to obowiązujące prawo zakazujące dyskryminacji w zakresie zatrudnienia i usług podlegających jurysdykcji federalnej. Zgodnie z ustawą Kanadyjczycy są chronieni przed dyskryminacją, gdy są zatrudnieni lub świadczą usługi wobec:

- rządu federalnego,
- władz i organizacji Pierwszych Narodów,
- prywatnych firm regulowanych przez rząd federalny, w tym:
 - banki,
 - firmy przewozowe,
 - nadawcy i firmy telekomunikacyjne.

Ustawa o zatrudnieniu (Employment Equity) jest prawem federalnym, które wymaga od organizacji rządowych i firm, zapewnienie równych szans zatrudnienia dla czterech wyznaczonych grup:

- kobiety,
- ludów autochtonów (Indian, Inuitów, Metysów),
- osób niepełnosprawnych,
- członków mniejszości narodowych.

Unormowane w przepisach prawnych zatrudnienie w ramach Equity Program (LEEP) wymaga od organizacji i przedsiębiorstw regulowanych przez władze federalne do zgłaszania każdego roku, ile osób z czterech wyznaczonych grup są zatrudnione w ich miejscach pracy. Muszą także pokazać kroki, jakie podjęli, aby osiągnąć pełną reprezentację. Celem LEEP jest zapewnienie, aby pracodawcy podlegający jurysdykcji rządu federalnego odzwierciedlali skład ogólnej siły roboczej w Kanadzie. Tymi pracodawcami podlegającymi przepisom federalnym jest około 500 pracodawców z sektora prywatnego, 30 korporacji koronnych i pięć innych organizacji federalnych, zatrudniających łącznie ponad 760 000 pracowników.

Kanadyjski kodeks pracy

Prawa i obowiązki pracownicze około 12 000 firm i 820 000 ich pracowników określa kanadyjski kodeks pracy. Pracownicy ci stanowią około 6% wszystkich pracowników kanadyjskich.

Zasadniczo kanadyjski kodeks pracy obejmuje:

- stosunki pracy - certyfikacja związków, stosunki pracy i zarządzania, rokowania zbiorowe i nieuczciwe praktyki pracy;
- bezpieczeństwo i higiena pracy;
- standardy zatrudnienia, w tym:
 - urlopy ogólne,
 - urlopy wypoczynkowe,
 - godziny pracy,
 - niesprawiedliwe zwolnienia,
 - płaca minimalna,
 - procedury zwolnień i odprawy.

Standardy zatrudnienia dla firm i usług poza tymi sektorami są określone przez dane ministerstwo pracy na szczeblu prowincji lub terytorium.

Prawa dla pracowników zagranicznych

Prawo kanadyjskie chroni każdego pracownika w Kanadzie, w tym pracowników zagranicznych. W Kanadzie zagraniczni pracownicy mają prawo do:

- otrzymywania wynagrodzenia za swoją pracę,
- gwarancji bezpiecznego miejsca pracy,
- zachowanie paszportu lub pozwolenia na pracę.

Federalne prawo pracy i zatrudnienia dotyczy:

- rządu federalnego,
- banków,
- firm przewożących towary między prowincjami,
- firm telekomunikacyjnych,
- większość firm będących własnością rządu federalnego i przez niego zarządzana.

Większość innych zawodów jest objęta prawem prowincji i terytorium. Każda prowincja lub terytorium ma biuro zajmujące się prawem pracy, które może udzielać informacji na temat godziwej płacy, godzin pracy, okresów odpoczynku i warunków pracy.

Meksyk

Ostatnie badania wskazują, że wskaźnik aktywności zawodowej Meksyku w 2018 r. pnie się w górę. Średnia w latach 2005 – 2018 wyniosła 59,82%.

Rysunek 6. Stopa bezrobocia w Meksyku w latach 2016-2020



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://tradingeconomics.com/mexico/unemployment-rate>

Prawo pracy w Meksyku zasadniczo faworyzuje pracowników. Rozwiązanie umowy o pracę jest czasem bardzo trudne, z wyjątkiem kilku określonych ustawowo okoliczności, ponadto:

- nie ma prawnego obowiązku „wydajnej” pracy, chyba że umowa o pracę zawiera dobrze opracowane poziomy odniesienia,
- outsourcing jest ograniczony specjalizacją i nie dotyczy wszystkich pracowników,

- pracownicy mają zawsze rację, dopóki pracodawca nie udowodni inaczej,
- obowiązkowe odprawy są wysokie,
- podział zysku w wysokości 10% jest obowiązkowy,
- związki zawodowe domagają się wpływu na kształtowanie treści umów zatrudnienia niezależnie od woli pracowników.

Pracodawcy powinni mieć dobrze sporządzone umowy, które jasno określają i ograniczają prawa i obowiązki pracowników.

Umowy o pracę

W Meksyku istnieją dwa główne rodzaje umów o pracę:

- Umowa o pracę czasową (Por tiempo determinado),
- Umowa o pracę na czas nieokreślony (Por tiempo indeterminado).

Istnieją również umowy na określone prace. Tego rodzaju umowa zazwyczaj powstaje, gdy ktoś jest zatrudniony do realizacji określonego zadania, a umowa wygasa, gdy zadanie zostanie zakończone.

Umowy powinny zawierać następujące dane:

- nazwa i adres pracodawcy i pracownika,
- narodowość, płeć, wiek i stan cywilny pracownika,
- lokalizacja miejsca pracy,
- nazwa stanowiska pracownika i jego opis,
- data rozpoczęcia pracy przez pracownika,
- rodzaj zatrudnienia: tymczasowy lub stały,
- warunki wypowiedzenia,
- prawo do urlopu,
- uzgodnione wynagrodzenie, w tym wszelkie dodatki lub składki emerytalne,
- data wypłaty wynagrodzenia,
- czy stanowisko dotyczy wykwalifikowanego pracownika (capacitado) czy stażysty (adiestrado),
- standardowe godziny pracy,
- okresy przejściowe,
- harmonogram pracy, zakres kompetencji pracownika,
- zobowiązania do zachowania poufności,

- informacje, w stosownych przypadkach, na temat układów zbiorowych (contrato colectivo), które określają warunki pracy.

Biorąc pod uwagę trudność zwalniania pracowników, oprócz kompleksowych umów, może być wskazane uzyskanie raportów z dotychczasowego zatrudnienia lub kontroli przeszłości przed zatrudnieniem.

Zatrudnienie zagranicznych pracowników zamieszkujących w Meksyku

Meksykańskie prawo pracy stosuje się w równym stopniu do pracowników spoza Meksyku, o ile są oni zatrudnieni w Meksyku.

Gdy cudzoziemiec przebywa w Meksyku przez ponad 183 dni w okresie 12 miesięcy, ponosi on wyłączną odpowiedzialność za rejestrację w meksykańskich organach podatkowych, uzyskanie identyfikatora podatkowego oraz składanie miesięcznych i rocznych deklaracji podatkowych. Pracownik zagraniczny lub meksykański, który nie zastosuje się do takich rejestracji i deklaracji podatkowych, będzie podlegał karom i dopłatom. Zagraniczny pracodawca zamieszkały za granicą nie ponosi solidarnej odpowiedzialności.

Uznane stosunki pracy

Bardzo ważne jest, aby mieć świadomość, że niezależnie od jakiegokolwiek pisemnego porozumienia stanowiącego inaczej lub woli stron, „stosunek pracy” uznaje się za istniejący, jeżeli występuje jeden lub oba z następujących elementów: podporządkowanie i / lub zależność ekonomiczna. Podporządkowanie istnieje, gdy pracownik postępuje zgodnie ze wskazówkami i angażuje się w działania pracodawcy, natomiast zależność ekonomiczna występuje, jeśli ponad 50% dochodów pracownika pochodzi od pracodawcy. Pracownicy domowi (na przykład pokojówki, ogrodnicy, opiekunowie i kierowcy) są chronieni przepisami meksykańskiego prawa pracy, nawet jeśli nie ma formalnej umowy.

Szczególne zabezpieczenia wprowadzone w meksykańskim prawie pracy

Po ustanowieniu stosunku pracy pracownik jest chroniony przed dyskryminacją ze względu na pochodzenie etniczne, narodowość, płeć, wiek, status społeczny, stan zdrowia, religię, status migracyjny i preferencje seksualne. Meksykańskie prawo pracy w szczególności reguluje następujące kwestie:

- zakazuje ubiegania się o zaświadczenie o braku ciąży przy zatrudnianiu kobiet, zabrania zwolnienia kobiet w ciąży i zapewnia kobietom adoptującym dziecko prawo do sześciotygodniowego urlopu,
- definiuje wszystkie relacje pracownik – pracodawca jako obowiązujące „na czas nieokreślony”, chyba że można ustalić, że wykonywana praca dotyczyła określonego projektu lub określonego terminu (na przykład, aby zbudować konkretną ścianę lub zastąpić innego pracownika na określony czas). Wyjątek stanowią pracownicy zatrudnieni sezonowo, na okresy próbne, aby upewnić się, że pracownik posiada wymagane umiejętności lub na okres szkolenia i nauczania,

- określa maksymalny tygodniowy wymiar pracy wynoszący 48 godzin i określa dopuszczalne zmiany (zmianyienne, nocne lub mieszane),
- określa dopuszczalne godziny nadliczbowe w ilości godzin i wynagrodzenia,
- przewiduje minimalną ogólną płacę dzienną określoną co roku przez Krajową Komisję Minimalnej Płaty Diennej (Comisión Nacional de los Salarios Mínimos),
- reguluje wynagrodzenie godzinowe za pracę jako minimalną równowartość pełnej dziennej płacy i wymaga, aby pracownik był opłacany przez 8 godzin, nawet jeśli przepracował mniej godzin,
- rozpoznaje i reguluje istniejące formy płatności wynagrodzeń, takie jak depozyty bankowe, karty debetowe, przelewy bankowe lub płatności za pomocą innych środków elektronicznych.

Nikaragua

Pomimo znacznych wysiłków na rzecz poprawy sytuacji makroekonomicznej i polityki otwartego handlu rynek pracy Nikaragui nie uległ znaczącym zmianom. Pod koniec pierwszej dekady XXI w. zarówno zatrudnienie, jak i samozatrudnienie wykazały dodatni wzrost, ale był on stosunkowo niewielki, co spowodowało, że wzrost PKB i zatrudnienie nadal plasują kraj poniżej średniej dla Ameryki Łacińskiej.

Rysunek 7. Poziom zatrudnienia młodych w Nikaragui w latach 1990-2015



Źródło: <https://www.macrotrends.net/countries/NIC/nicaragua/labor-force-participation-rate>

Prawo pracy

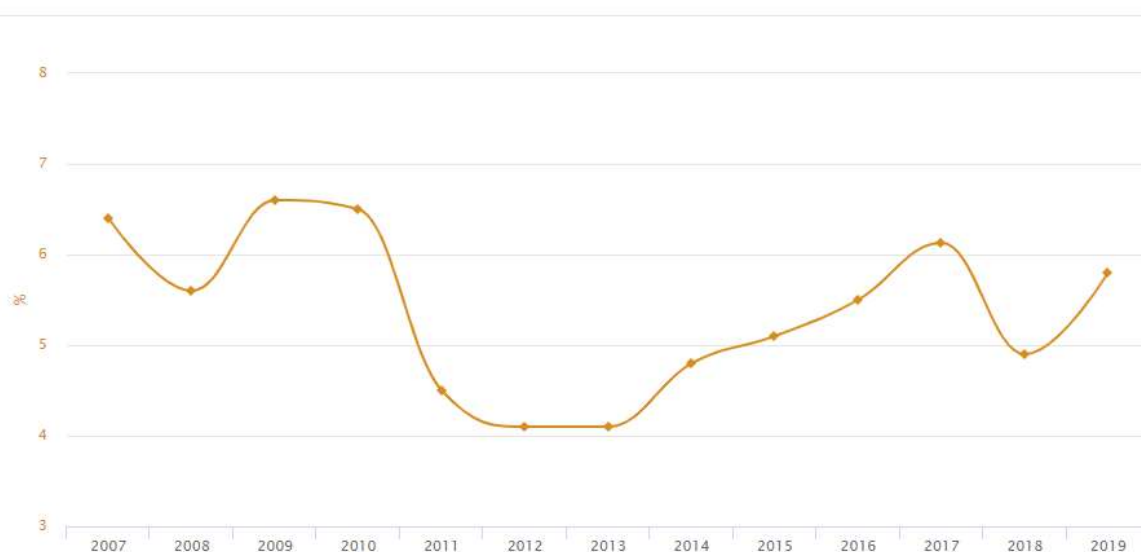
W przypadku większości miejsc pracy w Nikaragui należy przestrzegać prawa imigracyjnego i prawa pracy. Poza założeniem firmy lub wolontariatem dla organizacji non-profit, istnieje niewiele możliwości rozwoju zawodowego dla emigrantów w Nikaragui.

Nikaraguańskie prawo imigracyjne zabrania cudzoziemcom mieszkającym w kraju na wizach turystycznych uzyskania legalnego zatrudnienia. Niemniej jednak jest kilka wyjątków. W przypadku zainteresowania pracodawcy istnieje możliwość zaoferowania zatrudnienia w firmie z Nikaragui, wtedy sam zainteresowany pomoże uzyskać pozwolenie na pracę. Jednakże dla pracowników nieposiadających wyspecjalizowanych kwalifikacji zezwolenia na pracę są tymczasowe. W przypadku chęci pracy dłuższej niż 6 miesięcy, należy złożyć wniosek o zezwolenie na pobyt.

Panama

Stopa bezrobocia w Panamie w ostatnich latach oscylowała w okolicach 5%, co wielu ekonomistów uważa za poziom optymalny, ponieważ oznacza to, że rynek pracy w kraju jest stosunkowo dobrze rozwinięty. Wysoka w części opinii stawka płacy powoduje ogólne zaniepokojenie wśród przedsiębiorców. Niemniej jednak, stanowi ona dla pracowników zachętę do nauki, szkolenia i ogólnej poprawy swoich umiejętności.

Rysunek 8. Stopa bezrobocia w Panamie na latach 2007-2019



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.economy.com/panama/unemployment-rate>

Płaca minimalna na Panamie wynosi około 2 USD za godzinę, w zależności od rodzaju zatrudnienia i regionu, a etyka pracy niektórych gorzej opłacanych pracowników jest proporcjonalnie niska.

Ponieważ ogólnie przyjęte stawki płacy są niskie, sprzyja to sytuacji, że niewykwalifikowani pracownicy podejmują pracę tak długo, jak długo trzeba zapłacić czynsz lub kupić nowy telefon, a następnie znikają, gdy cel zostanie osiągnięty.

Przygotowywanie umów zatrudnienia określających obowiązki i oczekiwania jest zatem uważane za rozsądne posunięcie, zwłaszcza biorąc pod uwagę krajową tendencję do powstawania spornych sytuacji na linii pracownik – pracodawca.

Poniżej przedstawiono najpowszechniejsze rodzaje umów o pracę w Panamie:

- umowy o określonym lub ograniczonym czasie trwania,
- umowy na czas nieokreślony,
- umowy na roboty budowlane lub prace rzemieślnicze.

Oczywiście konieczne jest, aby każdy zakładający firmę skonsultował się z kancelarią prawną posiadającą specjalistyczną wiedzę w dziedzinie panamskiego prawa pracy, ponieważ w kraju obowiązują przepisy, które mogą być bardzo różne lub podobne, ale nie identyczne z tymi obowiązującymi gdzie indziej. Poniżej przedstawiono najważniejsze uregulowania:

- maksymalny wymiar pracy w Panamie to osiem godzin w ciągu dnia i siedem w nocy, przy czym godziny dzienne uważa się za od 6:00 do 18:00, standardowy tygodniowy wymiar pracy wynosi 48 godzin,
- dodatkowe opłaty za nadgodziny są wymagane przez prawo,
- płace są zazwyczaj wypłacane w połowie miesiąca lub na końcu. Podatek dochodowy, ubezpieczenie społeczne i składki na fundusz edukacyjny są odliczane przez pracodawcę i przekazywane odpowiednim instytucjom,
- dni wolne od pracy obejmują te ustalone ustawowo, a każdemu, kto pracuje na urlopie przysługuje 150% zwykłej stawki,
- bonus znany jako „trzynasta pensja” jest wypłacany w równych ratach na 15 kwietnia, 15 sierpnia i 15 grudnia,
- zasiłek chorobowy i odszkodowania za wypadki są wypłacane przez Panama Workers Comp, zarządzane przez Departament Ubezpieczeń Społecznych, na które pracodawcy płacą składki.

90% zatrudnionych w każdej panamskiej firmie muszą stanowić rodowici Panamczycy, cudzoziemcy pozostających w związku małżeńskim z Panamczykami oraz cudzoziemcy, którzy są legalnymi rezydentami od co najmniej 10 lat.

Rozwiązanie stosunku pracy, podstawy do zwolnienia itp., to złożony obszar, który należy zbadać w porozumieniu z władzami i prawnikami.

Wiek emerytalny w Panamie wynosi 62 lata dla mężczyzn i 57 lat dla kobiet.

Salwador

Przestrzeganie obowiązków określonych w umowie o pracę to nie wszystko, co muszą zrobić pracownicy i pracodawcy. Prawo pracy w Salwadorze reguluje następujące kwestie:

- terminowe wypłaty wynagrodzeń,

- sprawiedliwy harmonogram pracy,
- dni wolne,
- urlop macierzyński i chorobowy,
- niektóre prawnie określone premie, które są wymienione w salvadorskim kodeksie pracy i są monitorowane przez Ministerstwo Pracy.

Rysunek 9. Stopa bezrobocia w Salwadorze na latach 1999-2019



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.statista.com/statistics/460487/unemployment-rate-in-el-salvador/>

Wszystkie firmy muszą wypłacać szereg określonych świadczeń pracowniczych w Salwadorze, ale mogą też oferować dodatkowe świadczenia, które wykraczają poza te, które są wymagane przepisami prawa. Mogą one obejmować takie rzeczy, jak akcje spółki, dodatkowe wynagrodzenie i rabaty na niektóre produkty i usługi. Poniżej znajdują się krótkie wyjaśnienia, które świadczenia pracownicze w Salwadorze powinny być zapewnione dla każdego pracownika.

Terminowa płatność

Płatności za świadczone usługi pracownicze można dokonywać co tydzień, co dwa tygodnie lub co miesiąc. Pracodawcy muszą zapewnić wynagrodzenie wszystkim pracownikom w każdym dniu wypłaty wynagrodzenia za wszystkie przepracowane godziny regularne i dodatkowe, a także pracę wykonaną podczas zmian dziennych i nocnych.

Płatność za dni wolne od pracy

Zgodnie z zasadami określonymi dla świadczeń pracowniczych w Salwadorze każdy pracownik ma prawo do 15 dni płatnego urlopu po przepracowaniu 12 miesięcy nieprzerwanej pracy. Przed okresem urlopowym pracodawcy muszą wypłacić 15-dniowe wynagrodzenie. Chociaż pracownik może wziąć 15 dni wolnego, może on podzielić ten czas na dwa lub więcej okresów.

Czas pracy

Zmianyienne i nocne w Salwadorze są określone w krajowym prawie pracy. Zmiana dzienna odbywa się między godziną 6:00 a 19:00 tego samego dnia, a zmiana nocna trwa od 19:00 do 6:00 następnego dnia. Praca w systemie zmianowym nie powinna przekraczać 8 godzin dziennie, podczas gdy maksymalna liczba godzin pracy pracownika nocnego wynosi 7. Tydzień pracy dla pracownika zmianyiennej nie powinien przekraczać 44 godzin, a pracownik zmiany nocnej jest ograniczony do 39-godzinnego tygodnia pracy. Pracownicy otrzymują również wynagrodzenie za obowiązkowy dzień odpoczynku.

Odszkodowanie za zwolnienie lub rezygnację

Zgodnie ze świadczeniami pracowniczymi w Salwadorze określonymi w krajowym kodeksie pracy, gdy pracownik zatrudniony na czas nieokreślony zostaje zwolniony bez uzasadnionego powodu, firma, w której była zatrudniony musi zapłacić kwotę równą trzydziestu dniom wynagrodzenia za każdy rok zatrudnienia.

Kiedy pracownik rezygnuje ze swojego stanowiska, może ubiegać się o odszkodowanie w wysokości 15 dni wynagrodzenia za każdy rok pracy w firmie, z maksymalnym pułapem dwukrotności ustawowej płacy minimalnej obowiązującej w kraju.

Urlop macierzyński

Świadczenia pracownicze w Salwadorze upoważniają kobiety w ciąży do szesnastu tygodni odpoczynku. Sześć z tych tygodni przysługuje przed porodem, a dodatkowe 10 po porodzie. Ponadto kobiety w ciąży otrzymują z góry 75% wynagrodzenia za ten okres. Pracownica w ciąży musi przedstawić pisemną dokumentację medyczną ciąży, która musi zawierać przewidywany termin narodzin dziecka.

W ramach świadczeń pracowniczych w Salwadorze pracownicy mają prawo powrócić na to samo stanowisko po porodzie.

Bonusy

Zgodnie z kodeksem pracy świąteczne premie muszą być wypłacane pracownikom między 12-20 grudnia. Pracownikom, którzy mają od 1 do 3 lat stażu pracy, wypłacana jest premia odpowiadająca piętnastodniowemu wynagrodzeniu. Osoby, które pracowały od 3 do 10 lat, są uprawnione do 19 dni wynagrodzenia, a osoby, których staż pracy wynosi co najmniej 10 lat, otrzymują dwadzieścia jeden dni wynagrodzenia jako premię świąteczną.

Stany Zjednoczone

Pracownicy bez gwarancji

Amerykańskie standardy przy zatrudnianiu znacząco różnią się od tych, które znamy z krajów Unii Europejskiej. W Europie za standardową umowę uznaje się umowę na czas nieokreślony, która zapewnia pracownikowi możliwość złożenia wypowiedzenia w określonym czasie. Tymczasem w USA większość pracowników pracuje bez gwarancji stałego zatrudnienia lub umowy o pracę - w prawie pracy określa się to jako At-will employment. Oznacza to, że takiego pracownika można zwolnić w trybie natychmiastowym, bez jakiegokolwiek okresu wypowiedzenia. Przy takim zatrudnieniu nie trzeba załatwiać wielu formalności, niezbędne jest jednak zapewnienie pracownikowi ubezpieczenia od wypadków przy pracy (workers compensation insurance).

Umowa o pracę

To, że większość Amerykanów nie jest zatrudniona w oparciu o umowy o pracę, nie znaczy, że ta forma w tym kraju nie istnieje. Każdy pracodawca może zaproponować taki etat, jednak zwyczajowo taka forma jest zarezerwowana dla stanowisk kierowniczych (prezes, dyrektor, członek zarządu, ewentualnie szef działu) lub dla wysoko wykwalifikowanych specjalistów. W takich przypadkach jednak dość rzadko stosuje się umowę na czas nieokreślony. Podpisuje się kontrakt (employment contract) na okres od dwóch do trzech lat. W przeciwieństwie do wielu europejskich krajów (na przykład Niemiec czy Francji), w amerykańskich firmach nie istnieją widełki wynagrodzeń na poszczególnych stanowiskach. Pensja i inne warunki pracy podlegają natomiast negocjacom, zwłaszcza jeśli chodzi o wyższe stanowiska.

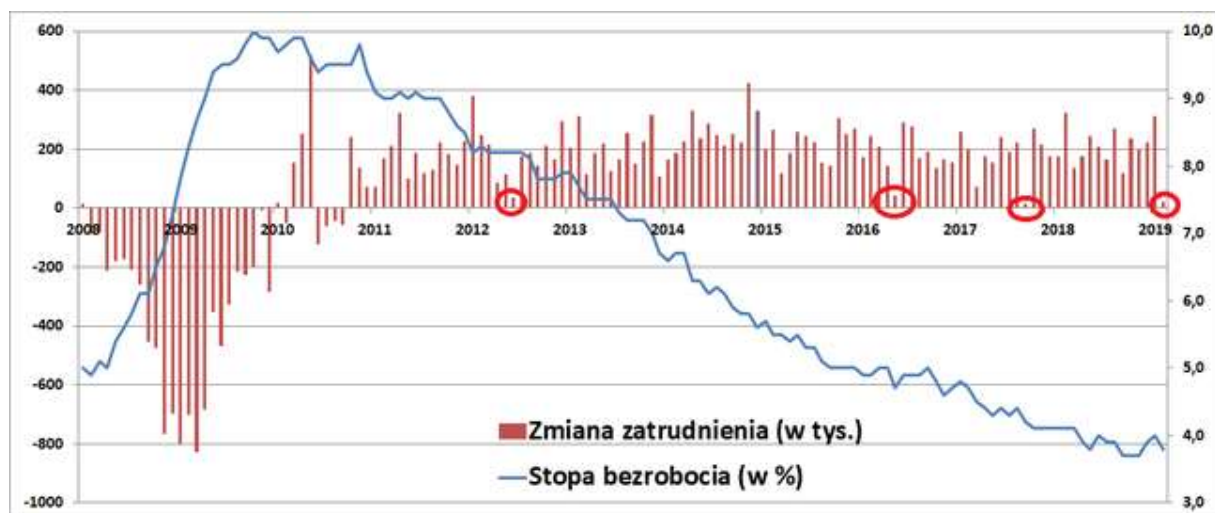
Praca na zlecenie

W amerykańskim prawie pracy dopuszczalne jest zatrudnienie w formie umowy zlecenia. W takim wypadku osoba współpracuje z pracodawcą jako niezależny wykonawca. I tu można wybrać różne formy – można pracować na przykład jako freelancer lub tzw. independent contractor. Takie umowy zawierane są w sektorze kreatywnym (np. graficy, projektanci, branża reklamowa), ale też na przykład w sektorze budowlanym. Z punktu widzenia firmy zlecającej pracę, może być to bardzo wygodna umowa, także pod względem finansowym i podatkowym. Z drugiej strony, może dla pracodawcy wiązać się też z pewnym ryzykiem. Pomiędzy firmami zlecającymi a freelancerami dochodzi do sporów na przykład o prawa autorskie do wykonanych projektów. Dochodzi tutaj także kwestia poufności – dopuszczenie niezależnego wykonawcy do tajemnic firmy musi wiązać się ze sporym ryzykiem. Dlatego prawnicy polecają spisać konkretną i bardzo szczegółową umowę, co do takiej współpracy, nazywaną consulting agreement. Powinny w niej zostać zawarte prawa oraz ograniczenia każdej ze stron, a także konsekwencje wynikające z niewywiązania się z umowy.

Lepiej skonsultować się ze specjalistą

Amerykańskie prawo jest oparte o tzw. common law (prawo precedensowe), co może być zupełnie niezrozumiałe dla kogoś, kto pochodzi z Europy. Warto wiedzieć również, że przepisy znacznie różnią się w poszczególnych stanach. Jeśli zatem rozważa się użycie którejś z tych umów na terenie Stanów Zjednoczonych, zaleca się konsultacje z ekspertami od prawa pracy. Znajomość przepisów, ale również realiów prawnych i biznesowych, na pewno znacznie pomoże zawrzeć korzystną dla obu stron umowę i pozwoli na uniknięcie wielu błędów.

Rysunek 10. Dane z rynku pracy w USA w latach 2008-2019



Źródło: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Fatalne-dane-z-ryнку-pracy-w-USA-7646567.html>

3.6. Wykaz najważniejszych wydarzeń targowych właściwych dla Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego wraz z podstawowymi informacjami i zamiarami na organizatora

Belize

Nazwa wydarzenia	Powiązanie z RIS	Dane kontaktowe organizatora	Termin
National Agriculture & Tradeshow	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów	Belmopan, Cayo District Tel.: 822-2648 lub 623-0606 E-mail: nats@agriculture.gov.bz	Nie podano bieżącego terminu – zwykle w kwietniu lub maju
Expo Belize Market Place	Wnętrza przyszłości, przemysł jutra	BCCI 4792 Coney Drive, WithField Tower, Belize City, Belize Tel.: 223-5330 / 5331 E-mail: bcci@belize.org	Nie podano bieżącego terminu – zwykle we wrześniu

Gwatemala

Nazwa wydarzenia	Powiązanie z RIS	Dane kontaktowe organizatora	Termin
APPAREL EXPO 2020 (targi branży odzieżowej)	Przemysł jutra	Vestex 15 avenida 14-72 zona 13 01013 Guatemala Ciudad	12-14 maja 2020

		Guatemala Tel.: +502 4 108323	
FERIA ALIMENTARIA 2020 (targi żywności i restauracji)	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów	CorpoEventos Eventos Corporativos 14 Ave. „A” 14-53 Zona 10 Oakland II Ciudad de Guatemala Guatemala Tel.: +502 2367-5053	7-10 września 2020
EXPOPARTES GUATEMALA 2020 (targi części i akcesoriów do pojazdów)	Wyspecjalizowane procesy logistyczne, przemysł jutra	CorpoEventos Eventos Corporativos 14 Ave. „A” 14-53 Zona 10 Oakland II Ciudad de Guatemala Guatemala Tel.: +502 2367-5053	7-10 listopada 2020
FERRETEXPO 2020 (targi sprzętu i materiałów budowlanych)	Przemysł jutra, wyspecjalizowane procesy logistyczne	CorpoEventos Eventos Corporativos 14 Ave. „A” 14-53 Zona 10 Oakland II Ciudad de Guatemala Guatemala Tel.: +502 2367-5053	7-10 listopada 2020

Kanada

Nazwa wydarzenia	Powiązanie z RIS	Dane kontaktowe organizatora	Termin
Toronto Gift Fair	Wnętrza przyszłości	Canadian Gift Association 42 Voyager Court South Toronto, ON M9W 5M7 Tel.: 416.679.0170 E-mail: info@cangift.org	9-12 sierpnia 2020
The Royal Agricultural Winter Fair	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów	The Royal Agricultural Winter Fair Tel.: (416) 263 3400 E-mail: info@royalfair.org	6-15 listopada 2020
Construct Canada	Przemysł jutra	5541 Central Ave, Suite 150 Boulder CO 80301 USA Te.: +1 303 393 8440	2-4 grudnia 2020

Canadian International Autoshow	Wyspecjalizowane procesy logistyczne	255 Front Street West, Toronto, Ontario M5V 2W6, Canada Tel.: 905-940-2800 E-mail: cias@autoshow.ca	12-21 lutego 2020
iTech Toronto	Rozwój oparty na ICT	Macgregor Communications 110 Cochrane Dr., Unit 1 Markham, ON, L3R 9S1 Canada Tel.: 1-888-443-6786 lub 905-948-0470	21 maja 2020
Pri-Med Canada	Nowoczesne technologie medyczne	Pri-Med USA Canada 111 Huntington Ave. Boston, MA 02199-7607 United States Tel.: +1(877) 477-4633	6-9 maja 2020

Meksyk

Nazwa wydarzenia	Powiązanie z RIS	Dane kontaktowe organizatora	Termin
Automechanika - Expo INA PAACE Automechanika	Wyspecjalizowane procesy logistyczne	Messe Frankfurt, Inc. Tel.: +52-55-5545-4488 E-mail: cesar.alvarez@mexico.messefrankfurt.com	22-24 lipca 2020
Expo Seguridad Industrial Mexico	Przemysł jutra	Reed Exhibitions Tel.: + 52-55-8852-6000 E-mail: info@exposeguridadindustrial.com	21-23 kwietnia 2020
FABTECH Mexico 2020	Przemysł jutra	TRADE SHOW CONSULTING, LLC. Tel.: + 1-815-227-8267 E-mail: chuck@tradeshowconsult.com	12-14 maja 2020
Expo Med Mexico 2020	Nowoczesne technologie medyczne	informa markets E-mail: expomed@ahmreg.com.mx, araceli.rosas@ubm.com	9-11 czerwca 2020
Expo ANTAD &	Biosurowce I	Alimentaria Exhibitions, SA	31 marca - 2

Alimentaria Mexico 2020	żywność dla świadomych konsumentów	Tel.: + 34-93-452-11-31 E-mail: vstumbov@alimentaria.com	kwietnia 2020
Industrial Transformation Mexico (ITM)	Przemysł jutra, rozwój oparty na ICT	Hannover Fairs Mexico Reforma 381, 1er piso Tel.: +52-55-7028-3335 E-mail: jimena.flores@hfmexico.mx	7-9 października 2020

Nikaragua

Nazwa wydarzenia	Powiązanie z RIS	Dane kontaktowe organizatora	Termin
Cámara de Comercio e Industria Nicaraguense Alemana Los Robles, de los semáforos de la Vicky	Przemysł jutra	dos cuadras abajo, una al lago, 200 metrów Casa No.84B Managua Tel.: +505 22 7019-23	Nie podano bieżącego terminu

Panama

Nazwa wydarzenia	Powiązanie z RIS	Dane kontaktowe organizatora	Termin
InterLumi Panama	Przemysł jutra	America Expo Group Vía Ricardo J. Alfaro, PH Golden Point Tower Piso 21 Ofi.11/12, Ciudad de Panama, Rep. de Panama Tel.: +507 236 3699 Fax: +507 236 3689 Email: info@america-expo.com	25-27 lipca 2020
Latin Auto Parts Expo	Wyspecjalizowane procesy logistyczne	LATIN EXPO GROUP 9830 S.W. 77 Avenue, Suite #125 Miami, FL 33156 USA Tel.: +1 (786) 293-5186 E-mail: info@latinexpogroup.com	14-17 lipca 2020
CyberTech Latin America	Rozwój oparty na ICT	CyberTech Systems and Software Inc, 1301 West 22nd Street, Suite 308, Oak Brook, IL 60523, USA.	22 kwietnia 2020

		Tel.: +1 630 472 3200	
Capac Expo Habitat	Przemysł jutra	Cámara Panameña de la Construcción Ciudad de Panamá, Calle Aquilino de la Guardia y Calle 52, Área Bancaria E-mail: informacion@capac.org Tel.: +507 265 2500	16-19 września 2020

Salwador

Nazwa wydarzenia	Powiązanie z RIS	Dane kontaktowe organizatora	Termin
CONSTRU EXPO 2020	Przemysł jutra, wnętrza przyszłości	CASALCO (Cámara Salvadoreña de la Industria de la Construcción) Paseo General Escalón No.4834 San Salvador Salvador Tel.: +503 2510-1200	5-8 marca 2020

Stany Zjednoczone

Nazwa wydarzenia	Powiązanie z RIS	Dane kontaktowe organizatora	Termin
International Production & Processing Expo	Biosurowce I żywność dla świadomych konsumentów	U.S. Poultry & Egg Association 1530 Cooledge Road / Tucker, Georgia Tel.: 30084-7303 / 770.493.9401	26-28 stycznia 2021
Atlanta International Gift & Home Furnishings Market	Wnętrza przyszłości	International Market Centers 240 Peachtree Street NW, #2200, Atlanta, GA 30303-1327	14-20 lipca 2020
World of Concrete	Przemysł jutra	Informa Markets 5541 Central Ave, Suite 150 Boulder CO 80301 USA	19–22 stycznia 2021

		Tel.: +1 303 393 8440	
Medical Design & Manufacturing East	Nowoczesne technologie medyczne	Informa Markets 5541 Central Ave, Suite 150 Boulder CO 80301 USA Tel.: +1 303 393 8440	9-11 czerwca 2020
CES (Consumer Electronics Show)	Rozwój oparty na ICT	Las Vegas Convention Center 3150 Paradise Rd Las Vegas NV 89109 Tel.: +1 703 907 7605	6-9 stycznia 2021
NAB Show	Rozwój oparty na ICT	National Association of Broadcasters 1771 N Street NW Washington DC 20036 Tel.: 202 429 5300	18-22 kwietnia 2020
SEMA Show	Wyspecjalizowane procesy logistyczne	SEMA 1575 Valley Vista Dr (9464,13 km) 91765 Diamond Bar, California Tel.: +1 909-610-2030	3-6 listopada 2020

4. Analiza konkurencji oraz potencjalnych partnerów handlowych/kontrahentów dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w obszarach Inteligentnych Specjalizacji dla Wielkopolski zgodnie z Regionalną Strategią Innowacji dla Wielkopolski na lata 2015- 2020 (RIS3) na rynkach docelowych

4.1. Wykaz kluczowych konkurentów istotnych dla przedsiębiorstw działających w ramach Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego

Belize

Tabela 9. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS w Belize

Nazwa przedsiębiorstwa	Opis przedsiębiorstwa	Powiązanie z RIS
GraceKennedy (Belize) Ltd	GraceKennedy (Belize) zajmuje się importem i dystrybucją szerokiej gamy artykułów spożywczych i niespożywczych w całym kraju pod marką „Grace” i innymi markami należącymi do Grace, takimi jak Roma, Caribbean Choice, La Fe i Spring Time.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
Bowen & Bowen Ltd	Przedsiębiorstwo zajmujące się produkcją i dystrybucją napojów. Działa nieprzerwanie od 1932r. na rynku Belize.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów

Źródło: Opracowanie własne

W Belize dominującą branżą gospodarki jest rolnictwo i przemysł rolno-spożywczy. Wśród głównych konkurentów na tym rynku wskazuje się przede wszystkim przedsiębiorstwa zajmujące się lokalną produkcją żywności oraz napojów. Przedsiębiorstwa zainteresowane wejściem na rynek Belize, działające w ramach Regionalnej Inteligentnej Specjalności Województwa Wielkopolskiego Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów (która to branża powinna być pierwszym wyborem, jeżeli chodzi o możliwości rozwoju biznesu) będą musiały konkurować ze stosunkowo dużymi przedsiębiorstwami o dobrej bazie dystrybucyjnej i renomie rynkowej, co może stosunkowo utrudnić stawianie pierwszych kroków na rynku.

Gwatemala

Tabela 10. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS na Gwatemali

Nazwa przedsiębiorstwa	Opis przedsiębiorstwa	Powiązanie z RIS
------------------------	-----------------------	------------------

Corporación Multi Inversiones	Międzynarodowa korporacja rolno-przemysłowa z siedzibą w Gwatemali. Działa w branży rolno- spożywczej, sprzedaży detalicznej, nieruchomości oraz finansów	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
Naturalísimo S.A.	Przedsiębiorstwo zajmujące się produkcją, dystrybucją, importem oraz eksportem napojów w Gwatemali	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
Trama Textiles	Kolektyw składający się z 400 tkaczy (działalności jednoosobowych oraz małych warsztatów)	Przemysł jutra
Global Textiles	Rodzinna firma założona w 2004 w Gwatemali, zajmuje się produkcją tekstylną dla wielu znanych i renomowanych marek na całym świecie	Przemysł jutra

Źródło: Opracowanie własne

W przypadku Gwatemali dominującymi rynkami gospodarki są przemysł rolno-spożywczy oraz tekstylny. W związku z powyższym przedsiębiorstwa działające w ramach RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów oraz Przemysł jutra, będą musiały konkurować ze stosunkowo dobrze prosperującymi przedsiębiorstwami o ugruntowanej pozycji na rynku. Jednocześnie, jak zostało wspomniane we wcześniejszej części analizy, rynki te oferują największy potencjał sprzedaży oraz ewentualnej współpracy.

Kanada

Tabela 11. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS w Kanadzie

Nazwa przedsiębiorstwa	Opis przedsiębiorstwa	Powiązanie z RIS
Kraft Heinz Canada ULC	Jedna z największych firm spożywczych na świecie z niezrównanym portfolio kultowych marek w kanałach detalicznych i gastronomicznych.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
Saputo INC.	Saputo produkuje, sprzedaje i dystrybuje szeroką gamę produktów mlecznych najwyższej jakości, w tym ser, mleko, mleko o przedłużonej trwałości, produkty	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów

	śmietankowe, produkty hodowlane i składniki mleczne.	
Boeing Canada	Boeing jest liderem kanadyjskiego przemysłu lotniczego i kosmicznego z 13 zakładami produkcyjnymi w całym kraju, obsługującymi przemysł lotniczy i obronny.	Przemysł jutra
Bombardier Inc.	Kanadyjski koncern specjalizujący się w produkcji i budowie samolotów, lokomotyw, wagonów kolejowych, wagonów tramwajowych i wagonów metra.	Przemysł jutra
Purolator	Firma zapewnia zintegrowane rozwiązania w zakresie frachtu, paczek i logistyki w Kanadzie i generuje przychody w wysokości ponad 1 mld CAD rocznie. Współpracuje z UPS w zakresie dostaw poza Kanadą.	Wyspecjalizowane procesy logistyczne
Day & Ross	Założona w 1950 r. jako spółka zależna McCain Foods Limited, grupa Day & Ross Transportation oferuje różnorodne rozwiązania, w tym usługi kurierskie, transport logistyczny, obsługę logistyczną floty oraz usługi dostawy tego samego dnia.	Wyspecjalizowane procesy logistyczne

Źródło: Opracowanie własne

Kanada posiada wysoko rozwiniętą gospodarkę, co przekłada się z jednej strony na ogromne możliwości współpracy gospodarczej z potencjalnymi kontrahentami, jak również na znaczną konkurencję na każdym z perspektywicznych obszarów regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Wielkopolski. W powyżej tabeli zaprezentowano największe przedsiębiorstwa na rynku kanadyjskim w danym obszarze RIS, które mogą stanowić konkurencję dla firm z Wielkopolski, które byłyby potencjalnie zainteresowane wejście na ten rynek.

Meksyk

Tabela 12. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS w Meksyku

Nazwa przedsiębiorstwa	Opis przedsiębiorstwa	Powiązanie z RIS
------------------------	-----------------------	------------------

120

Walmart de México	Walmart de México, SAB de CV znany również jako Walmex, jest największą spółką zależną Walmart poza Stanami Zjednoczonymi. Obsługuje tysiące hipermarketów, domów towarowych i sklepów spożywczych w Meksyku, Gwatemali, Salwadorze, Hondurasie, Nikaragui i Kostaryce.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
Fomento Económico Mexicano	Fomento Económico Mexicano, SAB de CV działająca jako FEMSA, jest międzynarodową firmą z branży napojów i handlu detalicznego. Posiadając 48% udziałów w Coca-Cola FEMSA, FEMSA zajmuje się również sprzedażą detaliczną za pośrednictwem OXXO, największej sieci sklepów typu convenience w Meksyku, posiadającej ponad 14 000 sklepów. FEMSA jest także drugim co do wielkości udziałowcem Heineken International.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
América Móvil	América Móvil, SAB de CV jest firmą telekomunikacyjną. Działa w Meksyku poprzez spółkę zależną Telcel, która jest największym operatorem komórkowym w kraju, z udziałem w rynku przekraczającym 70%.	Rozwój oparty na ICT
Grupo México	Grupo México, SAB de CV, jest największą firmą górniczą z Meksyku, zaangażowaną również w transport kolejowy i drogowy poprzez swoją spółkę zależną GMexico Transportes.	Przemysł jutra
Grupo Aeroportuario del Pacífico	Grupo Aeroportuario del Pacífico, SAB de CV, znany	Wyspecjalizowane procesy logistyczne

	jako GAP, jest operatorem lotniczym z 12 lotniskami w zachodnim Meksyku i 1 na Jamajce. GAP obsługuje około 27 mln pasażerów rocznie.	
Grupo Aeroportuario del Sureste	Grupo Aeroportuario del Sureste, SAB de CV, znany jako ASUR, jest operatorem lotniczym z 9 lotniskami w południowo-wschodnim Meksyku, ASUR obsługuje około 23 mln pasażerów rocznie.	Wyspecjalizowane procesy logistyczne

Źródło: Opracowanie własne

Meksyk posiada dobrze rozwiniętą gospodarką, która charakteryzuje się dużą dywersyfikacją branż ją napędzających. W powyższym zestawieniu przedstawiono branże i wybrane największe przedsiębiorstwa w nich funkcjonujące, które mogą być głównymi konkurentami w wejściu na dany rynek.

Nikaragua

Tabela 13. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS na Nikaragui

Nazwa przedsiębiorstwa	Opis przedsiębiorstwa	Powiązanie z RIS
El Castillo del Cacao	El Castillo del Cacao to najstarsza fabryka czekolady w Nikaragui z siedzibą w Matagalpa, na obrzeżach obszarów uprawy kakao Matiguás i Waslala.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
Flor de Caña	Firma z długoletnią tradycją, specjalizująca się w produkcji i dystrybucji lokalnego rumu.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
Istmo Textiles S.A	Przedsiębiorstwo z branży tekstylnej, jedno z wielu w Nikaragui.	Przemysł jutra

Źródło: Opracowanie własne

Rynek nikaraguański zdominowany jest przede wszystkim przez dwie branże: rolnictwo i przemysł spożywczy oraz przemysł tekstylny. Warto zwrócić uwagę, że przedsiębiorcy działający w tych obszarach, które odpowiadają RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów oraz Przemysł jutra, mogą być potencjalnymi zleceniodawcami. Ze względu na ich stosunkową dużą liczbę i łatwy dostęp, nie powinno być problemu z nawiązaniem współpracy z przedsiębiorstwami z Polski.

Panama

Tabela 14. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS na Panamie

Nazwa przedsiębiorstwa	Opis przedsiębiorstwa	Powiązanie z RIS
McDermott International Inc	McDermott jest wiodącym dostawcą technologii, rozwiązań inżynieryjnych i konstrukcyjnych dla przemysłu energetycznego.	Przemysł jutra
Willbros Group, Inc.	Przedsiębiorstwo z branży inżynieryjnej, specjalizujące się w projektowaniu i realizacji projektów inżynieryjnych i infrastrukturalnych.	Przemysł jutra
Panamco (Panamerican Beverages)	Aktualnie jest to jedno z największych przedsiębiorstw z branży napojów, które jest kontrolowane przez Coca-Cola Company	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów

Źródło: Opracowanie własne

Rynek panamski jest stosunkowo dobrze rozwinięty (w porównaniu do innych krajów Ameryki Środkowej), w którym dominującą pozycję posiadają przedsiębiorstwa z branży inżynieryjnej i konstruktorskiej. W pozostałych sektorach spotkać można szereg przedsiębiorstw z branży konsultingowej, bankowej (z racji przywilejów podatkowych panujących w Panamie) oraz rolnospożywczej.

Salwador

Tabela 15. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS w Salwadorze

Nazwa przedsiębiorstwa	Opis przedsiębiorstwa	Powiązanie z RIS
Empresas ADOC	Salwadorska firma produkująca buty, największy producent obuwia w Ameryce Środkowej.	Przemysł jutra
Claro El Salvador	Dostawca usług telefonii komórkowej i stacjonarnej, usług szerokopasmowych i telewizyjnych w Salwadorze.	Rozwój oparty na ICT

Źródło: Opracowanie własne

Gospodarka Salwadoru bazuje przede wszystkim na podstawowych branżach takich jak przemysł włókienniczy i rolnictwo, co powoduje, że rynek ten ciągle pozostaje w fazie niepełnego rozwoju, o partego na taniej sile roboczej. Niemniej jednak wśród potencjalnych konkurentów wskazać należy

także branże i przedsiębiorstwa w nich działające, niezwiązane bezpośrednio z głównymi gałęziami gospodarki.

Stany Zjednoczone

Tabela 16. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS w USA

Nazwa przedsiębiorstwa	Opis przedsiębiorstwa	Powiązanie z RIS
Walmart	Amerykańska korporacja handlowa, która prowadzi sieć hipermarketów, dyskontów towarowych i sklepów spożywczych, z siedzibą w Bentonville, Arkansas.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
ExxonMobil	Amerykańska międzynarodową korporacją naftowa i gazowa z siedzibą w Irving w Teksasie.	Przemysł jutra
Apple	Amerykańska międzynarodowa firma technologiczna z siedzibą w Cupertino w Kalifornii, które projektuje, opracowuje i sprzedaje sprzęt elektroniki użytkowej, oprogramowanie komputerowe i usług online.	Rozwój oparty na ICT
Amazon	Amerykańska firma międzynarodowa z siedzibą w Seattle, która koncentruje się na usługach e-commerce, cloud computing, usług strumieniowych i sztucznej inteligencji.	Rozwój oparty na ICT
UnitedHealth	Amerykańska firma prywatnej opieki zdrowotnej, z siedzibą w Minnetonka w stanie Minnesota. Oferuje usługi opieki zdrowotnej i usługi ubezpieczeniowe.	Nowoczesne technologie medyczne
McKesson	Amerykańska firma zajmująca się dystrybucją farmaceutyków i dostarczaniem technologii informacyjnych na temat zdrowia, materiałów medycznych i narzędzi zarządzania służbą zdrowia.	Nowoczesne technologie medyczne

Gospodarka Stanów Zjednoczonych jest bardzo różnorodna i dobrze zdywersyfikowana, praktycznie w każdym obszarze RIS można znaleźć szereg firm, które mogą być znakomitymi partnerami, jak również uciążliwymi konkurentami. Biorąc pod uwagę wielkość oraz skalę działalności, w tabeli powyżej wskazano wybrane istotne przedsiębiorstwa działające w danych RIS.

4.2. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych dla przedsiębiorstw działających w ramach Inteligentnych Specjalizacji Województwa Wielkopolskiego

W niniejszym punkcie zawarto wykaz wybranych stowarzyszeń oraz organizacji, które z uwagi na charakter swojej działalności oraz sieć współpracy stanowią potencjalnych partnerów dla wielkopolskich przedsiębiorstw zainteresowanych rozszerzeniem swojej działalności na rynki Ameryki Północnej – w formie eksportu lub inwestycji bezpośrednich. Ponadto, za potencjalnych kontrahentów należy uznać również przedsiębiorstwa wskazane w pkt. 4.1.

Belize

Największą szansą nawiązania współpracy z partnerami z Belize będą przedsięwzięcia polegające na wymianie wiedzy, pracowników oraz technologii, szczególnie z przedsiębiorstwami działającymi w dziedzinie dystrybucji żywności. Dużą szansą dla wielkopolskich przedsiębiorstw jest również nawiązanie współpracy z belizeńskimi hotelami, w celu zapewnienia im mebli i wyposażenia. Poniżej wskazano stowarzyszenia działające w Belize.

Tabela 17. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Belize

Nazwa	Opis	Powiązanie z RIS
Belize Poultry Association	Belize Poultry Association zarządza przemysłem drobiarskim w kraju. Stowarzyszenie dąży do wzmocnienia roli bezpieczeństwa żywnościowego, żywienia i ogólnego rozwoju kraju, zapewniając wiedzę techniczną i zarządzanie oraz nawiązując silne partnerstwa z rządowymi i pozarządowymi agencjami krajowymi i zagranicznymi w celu zapewnienia najwyższej jakości białka zwierzęcego po przystępnych cenach dla konsumentów. BPA zależy przede wszystkim na nawiązaniu współpracy polegającej na wymianie know-how z zagranicznymi przedstawicielami świadomych firm.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
Belize Hotel Association BHA	BHA jest organizacją pozarządową non-profit i najstarszą organizacją turystyczną sektora prywatnego	Wnętrza przyszłości

	w Belize. Jego członkami są przede wszystkim dostawcy usług noclegowych, w tym hotele, kurorty, łóża, mieszkania, obiekty edukacyjne i pobyty domowe, współpracujący z organizatorami wycieczek i firmami pomocniczymi obsługującymi przemysł hotelarski. BHA wspiera zrównoważony rozwój hoteli członkowskich i branży turystycznej w Belize poprzez globalne inicjatywy marketingowe, partnerstwa sektora prywatnego i publicznego oraz szkolenia mające na celu podniesienie standardów i profesjonalną obsługę.	
--	--	--

Źródło: opracowanie własne

Gwatemala

Gwatemala jest krajem, w którym największą szansę na nawiązanie współpracy mają przedsiębiorstwa funkcjonujące w obszarze RIS: Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów. Poniżej wskazano stowarzyszenia odpowiedzialne za rozwój firm działających w danym sektorze. Wyszczególniono również stowarzyszenie Guatemalan Exporters Association, które reprezentuje, promuje i rozwija ekspansję firm z Gwatemali, co zdecydowanie ułatwi wielkopolskim przedsiębiorstwom nawiązanie kontraktów handlowych z lokalnymi przedsiębiorstwami.

Tabela 18. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Gwatemali

Nazwa	Opis	Powiązanie z RIS
Guatemalan National Coffee Association Anacafé	Anacafé to organizacja non-profit reprezentująca interesy ponad 90 000 producentów kawy. Anacafé reprezentuje ponad 125 tysięcy rodzin uprawiających kawę w całym kraju. Ponadto Anacafé pozycjonuje markę Guatemalan Coffees®, promując jakość swojego produktu, który jest znany i ceniony przez najbardziej wymagające rynki na całym świecie.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
Association of Sugars of Guatemala (Guatemala Sugar for Good)	Stowarzyszenie ma na celu połączenie korzyści operacyjnych związanych z produkcją cukru z pozytywnym wpływem, jaki przynosi w różnych obszarach związanych z odpowiedzialnością środowiskową i społeczną. Sugar for Good ma na celu podkreślenie roli branży w tworzeniu miejsc pracy, ochronie zasobów naturalnych, generowaniu czystej energii i budowaniu społeczności, a także wielu innych korzyści dla kraju i firm związanych z gwatemalskim cukrem.	Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów
Guatemalan Exporters	AGEXPORT jest prywatnym podmiotem non-profit założonym w 1982 r.; który reprezentuje, promuje	Biosurowce i żywność dla

Association AGEXPORT	i rozwija ekspansję firm z Gwatemali. Świadczy usługi eksportowe na wysokim poziomie, w zakresie szeroko rozumianej społeczności biznesowej w międzynarodowych działaniach i inwestycjach handlowych, zarówno w Gwatemali, jak i za granicą.	świadomych konsumentów, Wyspecjalizowane procesy logistyczne, Przemysł jutra
-------------------------	--	--

Źródło: opracowanie własne

Kanada

Na terenie Kanady funkcjonują liczne instytucje oraz różnego rodzaju stowarzyszenia prowadzące działalność w zakresie wspierania rozwoju konkretnych branż i sektorów gospodarki. Zajmują się również promowaniem kanadyjskich towarów, jak również nawiązywaniem współpracy z potencjalnymi zagranicznymi partnerami handlowymi. Mając to na uwadze, współpraca z tego rodzaju podmiotami jest zalecana przy wejściu na kanadyjski rynek.

Tabela 19. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Kanadzie

Nazwa	Opis	Powiązanie z RIS
Canadian Association of Importers and Exporters	Kanadyjskie stowarzyszenie importerów i eksporterów jest krajową organizacją non-profit reprezentującą importerów i eksporterów, która zobowiązuje się do zapewnienia, że przepisy handlowe, polityki i procesy będą umożliwiać przedsiębiorstwom sprawny import i eksport.	Wszystkie RIS
Canadian Chamber of Commerce	Kanadyjska Izba Handlowa łączy firmy każdej wielkości ze wszystkich sektorów i regionów kraju, aby promować polityki publiczne, które będą sprzyjać silnemu, konkurencyjnemu otoczeniu gospodarczemu, które przyniesie korzyści przedsiębiorstwom i społeczności.	Wszystkie RIS
The Canadian Association of Petroleum Producers (CAPP)	Kanadyjskie Stowarzyszenie Producentów Ropy Naftowej jest reprezentantem przemysłu wydobywania ropy i gazu ziemnego. Umożliwia odpowiedzialny rozwój przemysłu i wspiera konkurencyjność gospodarczą oraz bezpieczne, odpowiedzialne środowiskowo i społecznie działania.	Przemysł jutra
The Canadian Association of Recycling Industries (CARI)	Kanadyjskie Stowarzyszenie Przemysłu Recyklingu reprezentuje ponad 200 firm członkowskich z sektora recyklingu. Członkowie stowarzyszenia to przedsiębiorstwa, które przetwarzają takie towary jak metale żelazne i nieżelazne, elektronikę, papier, gumę, szkło, tekstylia i tworzywa sztuczne.	Przemysł jutra
The Canadian International	Kanadyjskie Międzynarodowe Stowarzyszenie Spedytorów zostało założone we wrześniu 1948 r. w	Wyspecjalizowane procesy logistyczne

Freight Forwarders Association	Montrealu. Jego misją jest reprezentowanie i wspieranie członków kanadyjskiej międzynarodowej branży spedycyjnej w zapewnianiu najwyższego poziomu jakości i profesjonalizmu usług dla swoich klientów.	
TECHNATION (dawniej Information Technology Association of Canada)	Kanadyjskie stowarzyszenie przedsiębiorców ICT, TECHNATION wspiera rozwój silnej i zrównoważonej gospodarki cyfrowej w Kanadzie. Jako ważny związek między biznesem a rządem, zapewnia członkom usługi wsparcia, nawiązywania kontaktów i rozwoju zawodowego, które pomagają im prosperować w kraju i konkurować na całym świecie.	Rozwój oparty na ICT
Automotive Parts Manufacturers' Association	Stowarzyszenie producentów części samochodowych zostało założone w 1952 roku, a jego członkowie stanowią 90% niezależnej produkcji części samochodowych w Kanadzie. Stowarzyszenie zapewnia ważną reprezentację branży zarówno przed rządem federalnym, jak i regionalnym, wspiera inicjatywy władz oraz tworzy i realizuje globalne inicjatywy marketingowe w celu rozwoju możliwości handlowych i biznesowych dla członków. APMA zapewnia również swoim członkom rozwiązania i możliwości rozwoju biznesu, a także wskazówki i pomoc w zakresie modernizacji ich działalności w celu dostosowania do potrzeb Przemysłu 4.0.	Przemysł jutra
The Canadian Tooling & Machining Association (CTMA)	Kanadyjskie Stowarzyszenie Narzędzi i Maszyn powstało w 1963 r. poprzez zjednoczenie różnych stowarzyszeń branżowych w jedną silną organizację reprezentującą „przemysł narzędziowy” w Kanadzie. Przemysł narzędziowy obejmuje wszystkie podmioty zaangażowane w projektowanie, produkcję, naprawę lub montaż narzędzi, matryc, form, modeli, wzorów, przyrządów, osprzętu, przyrządów pomiarowych, maszyn, systemów obróbczych, robotyki, sprzętu automatyki, produktów warsztatowych, narzędzi skrawających i wszystkie powiązane branże i usługodawcy, w tym ogólne oferty pracy.	Przemysł jutra

Źródło: opracowanie własne

Meksyk

W otoczeniu gospodarczym meksykańskich przedsiębiorstw funkcjonują branżowe stowarzyszenia oraz wyspecjalizowane instytucje handlu zagranicznego, które stanowią potencjalnych partnerów handlowych dla firm zainteresowanych wejściem na ten rynek.

Tabela 20. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Meksyku

Nazwa	Opis	Powiązanie z RIS
ANIERM	ANIERM jest najbardziej reprezentatywną wyspecjalizowaną organizacją w handlu zagranicznym w kraju. Prowadzi intensywne i stałe działania instytucjonalne przed różnymi organizacjami oraz instytucjami publicznymi i prywatnymi w celu stworzenia i utrzymania środowiska, które ułatwia działalność gospodarczą i rozwój wymiany handlowej między Meksykiem a światem. Zapewnia swoim współpracownikom szeroki zakres specjalistycznych usług w zakresie handlu międzynarodowego i cel, począwszy od informacji gospodarczych, biuletynów i publikacji, poprzez doradztwo, zarządzanie i szkolenia, aż po działania promocyjne i identyfikację możliwości biznesowych.	Wszystkie RIS
La Asociación de Profesionales en Compras, Abastecimiento y Logística, A. C., APROCAL	Stowarzyszenie Profesjonalistów w Zakupach, Zaopatrzeniu i Logistyce, A.C., APROCAL, zostało założone w 1999 r. w celu stworzenia społeczności zakupowej i promowania profesjonalizacji funkcji zaopatrzeniowych i logistycznych. Misją stowarzyszenia jest przyczynienie się do zwiększenia konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez profesjonalizację funkcji zakupowych, zaopatrzeniowych i logistycznych.	Wyspecjalizowane procesy logistyczne
La Cámara Nacional de Empresas de Consultora	Krajowa Izba Firm Doradczych została stworzona 22 maja 1985 r. Jej celem jest reprezentowanie meksykańskiego konsultingu; bycie jego głosem, obecnością i opinią; promowanie możliwości biznesowych dla członków oraz wzmacnianie konkurencyjności i rozwoju w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu.	Wszystkie RIS
La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC)	Meksykańska Izba Przemysłu Budowlanego jest instytucją odpowiedzialną za reprezentowanie, wspieranie i wzmacnianie krajowych firm budowlanych, poprzez zarządzanie, doradztwo, szkolenia, kształcenie zawodowe i wprowadzanie nowych technologii.	Przemysł jutra
Asociación Mexicana de Ingenieros	Celem Meksykańskiego Stowarzyszenia Inżynierów w Komunikacji Elektrycznej i Elektronice jest promowanie rozwoju inżynierii w telekomunikacji,	Rozwój oparty na ICT

en Comunicaciones Eléctricas y Electrónica	elektronice oraz rozszerzanie form ich zastosowaniach.	
La Asociación de Fabricantes de Muebles de Nuevo León, A.C.	Stowarzyszenie Producentów Mebli w Nuevo Leon, A.C. zostało utworzone 10 października 1978 roku, aby reprezentować lokalny sektor meblarski i uczynić go silnym i ważnym przemysłem w Nuevo Leon i pozostałej części kraju, a także organizować międzynarodowe wydarzenia związane z branżą meblarską.	Wnętrza przyszłości
AMITI	AMITI jest organizacją, która umożliwia poznanie wszystkich możliwości, jakie daje cyfryzacja. Oferuje swoim członkom forum, na którym mogą oni prowadzić swoją działalność, tworzyć synergie oraz opracowywać propozycje i projekty z korzyścią dla branży.	Rozwój oparty na ICT
ADIAT	ADIAT jest nienastawionym na zysk stowarzyszeniem obywatelskim działającym w dziedzinie badań stosowanych, rozwoju technologicznego i innowacji. Jego celem jest zwiększenie konkurencyjności i rentowności przedsiębiorstw poprzez innowacje. Stanowi miejsce spotkań dla menedżerów sektora produkcyjnego, uczelni, instytutów i ośrodków badawczych, a także podmiotów rządowych i finansowych	Przemysł jutra Rozwój oparty na ICT
Asociados Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA)	Stowarzyszenie Meksykańskiego Przemysłu Motoryzacyjnego reprezentuje interesy producentów pojazdów. Jego celem jest promowanie rozwoju meksykańskiego przemysłu motoryzacyjnego, utrzymanie poczucia odpowiedzialności wobec społeczności i środowiska naturalnego, poprzez aktywne reprezentowanie wspólnych interesów oraz koordynowanie działań międzynarodowych.	Przemysł jutra

Źródło: opracowanie własne

Nikaragua

Nikaragua jest gospodarką, która otwiera się na świat. W związku z tym powstaje coraz więcej organizacji zrzeszających różne branże. Są to zarówno organizacje non-profit, jak i zinstytucjonalizowane zrzeszenia, których celem są również działania mające na celu grupowanie i reprezentowanie interesów danej branży na zewnątrz.

Tabela 21. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Nikaragui

Nazwa	Opis	Powiązanie z RIS
APEN (Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua)	Stowarzyszenie APEN (Stowarzyszenie Producentów i Eksporterów Nikaragui) jest członkiem Federacji Izb Eksporterów Ameryki Środkowej (FECAEXCA) – prywatnej organizacji non-profit, która od ponad 20 lat działa na rzecz wzmocnienia i promocji eksportu Nikaragui.	Rozwój oparty na ICT, Wnętrza przyszłości, Przemysł jutra, Wyspecjalizowane procesy logistyczne,
CANITEL (Nicaraguan Internet and Telecommunications Chamber)	Od 2002 r. CANITEL organizuje głównych operatorów węzłów internetowych, w tym firmy z sektora dostawców usług internetowych ISP, a także z sektora edukacji. Celem izby jest popularyzacja dostępu do internetu w Nikaragui.	Rozwój oparty na ICT
CNC (Nicaraguan Chamber of Construction)	Celem organizacji jest tworzenie relacji umożliwiających rozwój firm budowlanych w Nikaragui, wymianie doświadczeń, prezentacji nowoczesnych technologii. Cech również reprezentuje interesy branży budowlanej w Nikaragui	Przemysł jutra
CADIN (Chamber of Industries of Nicaragua)	Organizacja reprezentująca przemysł Nikaragui, promująca jego interesy, świadcząca usługi i pomoc techniczną w celu promowania rozwoju, modernizacji i wzrostu, konkurencyjności.	Przemysł jutra
CCSN (Chamber of Commerce and Services of Nicaragua)	Organizacja non-profit, która działa na rynku od ponad 128 lat. Jej celem jest wspieranie wszelkich działań, mających na celu rozwój gospodarczy Nikaragui, co realizowane jest poprzez wspieranie zarówno rodzimych przedsiębiorców, jak i inwestorów zagranicznych w tworzeniu nowoczesnych miejsc pracy.	Rozwój oparty na ICT, Wnętrza przyszłości, Przemysł jutra, Wyspecjalizowane procesy logistyczne,

Źródło: opracowanie własne

Panama

Liczba potencjalnych partnerów do współpracy na rynku panamskim jest niewielka, jednakże ze względu na specyfikę rynku warto skorzystać z ich usług. W szczególności, że ich profil działań jest bardzo szeroki.

Tabela 22. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Panamie

Nazwa	Opis	Powiązanie z RIS
-------	------	------------------

Panama Chamber of Commerce	Organizacja non-profit, której celem jest promowanie, rozwój i ochrona panamskiej branży budowlanej.	Wnętrza przyszłości, Przemysł jutra,
Panamanian Association of Business Executives (APEDE)	Panamskie Stowarzyszenie Dyrektorów Wykonawczych jest prywatną organizacją non-profit, złożoną w celu stymulowania rozwoju gospodarczego Panamy poprzez promocję działalności gospodarczej i wydajności administracyjnej.	Rozwój oparty na ICT, Wnętrza przyszłości, Przemysł jutra, Wyspecjalizowane procesy logistyczne,
Panamanian Chamber of Construction (CAPAC)	Izba działa na rzecz przedsiębiorczości i wsparcia gospodarki panamskiej. Zapewnia swoim partnerom usługi, które przyczyniają się do pełnego rozwoju ich działalności handlowej, przemysłowej, rolniczej i zawodowej, w tym: porady prawne, organizację targów i wydarzeń eksportowych, informacje i porady gospodarcze, handlowe, statystyczne.	Rozwój oparty na ICT, Wnętrza przyszłości, Przemysł jutra, Wyspecjalizowane procesy logistyczne,

Źródło: opracowanie własne

Salwador

Potencjalni partnerzy handlowi występujący na Salwadorze to najczęściej przedstawicielstwa międzynarodowych organizacji specjalizujących się w działalności eksportowej. Mianownikiem łączącym działalność tych firm jest obecność na rynkach Ameryki Łacińskiej, dzięki czemu posiadają odpowiednie doświadczenie i rozeznanie. W Salwadorze nie ma zbyt rozwiniętej infrastruktury instytucji otoczenia biznesu, w związku z tym, w razie potrzeby zleca się skorzystanie z usług firm doradczych.

Tabela 23. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Salwadorze

Nazwa	Opis	Powiązanie z RIS
AmCham El Salvador	Amerykańska Izba Handlowa w Salwadorze jest niezależną instytucją non-profit promującą handel międzynarodowy. Instytucja ta działa z myślą o przedsiębiorcach głównie amerykańskich współpracując z rządem salwadorskim w zakresie wypracowywania wspólnych rozwiązań służących zwiększeniu wymiany handlowej. Do działań organizacji należy: nawiązywanie kontaktów, tworzenie analiz, organizacja stoisk na targach lub wystawach	Rozwój oparty na ICT, Wnętrza przyszłości, Przemysł jutra, Wyspecjalizowane procesy logistyczne,
BizLatin HUB	Organizacja działająca na arenie Ameryki Środkowej i Południowej. Firma posiada	Rozwój oparty na ICT, Wnętrza

	przedstawicielstwo w Salwadorze. Specjalizuje się w usługach prawnych, księgowych, zakładania spółek oraz wprowadzenia firmy na rynek. Zespół doświadczonych konsultantów przeprowadza przedsiębiorcę przez cały proces administracyjny związany z działalnością na danym rynku, doradzając, które rozwiązanie jest optymalne.	przyszłości, Przemysł jutra, Wyspecjalizowane procesy logistyczne
--	--	---

Źródło: opracowanie własne

Stany Zjednoczone

Stany Zjednoczone jako najpotężniejsza gospodarka na świecie jest wysoko rozwinięta w wielu sektorach. Oznacza to wiele możliwości rozpoczęcia działalności na rynku amerykańskim. Wysoka liczba przedsiębiorstw w niemal każdej gałęzi przemysłu wpływa również na wysoką liczbę podmiotów, które pomagają wejść na rynek amerykański i mogą stać się potencjalnym partnerem dla polskich przedsiębiorstw. Na atrakcyjność tego rynku wpływa również liczba ludzi go zamieszkująca, złożone społeczeństwo zwiększa zapotrzebowanie na wszelkiego rodzaju produkty i usługi.

Tabela 24. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w USA

Nazwa	Opis	Powiązanie z RIS
American Home Furnishings Alliance	Amerykańskie stowarzyszenie, którego członkami są przedsiębiorstwa działające w sektorze meblowym, wystroju wnętrz, designu, tekstyliów itd. Podmiot działa aktywnie w zakresie organizacji wydarzeń branżowych, publikacji materiałów naukowych, szkolenia pracowników, a także ułatwianiu nawiązywaniu relacji z zagranicznymi podmiotami.	Wnętrza przyszłości
Newell Brand	Jest to duże amerykańskie przedsiębiorstwo zajmujące się importem szerokiej gamy produktów związanych z wyposażeniem domu z innych państw do Stanów Zjednoczonych.	Wnętrza przyszłości
Ashley furniture	Amerykański koncern zajmujący się sprzedażą mebli oraz elementów wyposażenia wnętrz na całym świecie. Sprzedaż produktów odbywa się głównie w Stanach Zjednoczonych.	Wnętrza przyszłości
EVAKI	Amerykański importer innowacyjnych maszyn i urządzeń, szczególnie stosowanych w przemyśle spożywczym, ale również motoryzacyjnym. Przedsiębiorstwo współpracuje z firmami z takich państw jak: Australia, Meksyk, Chile oraz krajami Europy.	Przemysł jutra
Associated Equipment	Amerykańskie stowarzyszenie działające na rzecz przedsiębiorstw na terenie Stanów Zjednoczonych,	Przemysł jutra

Distributors (AED)	które zajmują się maszynami i urządzeniami wykorzystywanymi w przemyśle ciężkim.	
Thomas Net	Pośrednik działający w sektorze przemysłu, maszyn i urządzeń technicznych. Zajmuje się pośrednictwem pomiędzy zagranicznymi podmiotami oraz amerykańskimi firmami przemysłowymi.	Przemysł jutra
American Shipping & Logistics Inc.	Jedna z największych firm logistycznych i spedycyjnych działająca międzynarodowo. Firma ma wiele oddziałów i podwykonawców w każdym państwie, w którym operuje, również w Europie.	Wyspecjalizowane procesy logistyczne
American Shipping & Logistics Inc.	Przedsiębiorstwo spedycyjne zajmujące się eksportem i importem produktów z i do USA. Przedsiębiorstwo działa w oparciu o współpracę z lokalnymi firmami.	Wyspecjalizowane procesy logistyczne
BGIWorldwide	BGI ma międzynarodową sieć agentów oferujących usługi importu i eksportu, zapewniając niezawodne i innowacyjne rozwiązania w zakresie dostarczania towarów do lub z dowolnego miejsca docelowego na całym świecie.	Wyspecjalizowane procesy logistyczne
Partner IT	Firma oferująca rozwiązania chmurowe, która opiera swoje międzynarodowe działania na współpracy z krajowymi, lokalnymi firmami IT.	Rozwój oparty na ICT
BlueSky IT Partners	BlueSky wykonuje tysiące krajowych (USA) i globalnych implementacji i instalacji w wielu technologiach rocznie. Firma posiada międzynarodowych klientów korporacyjnych dla rozwiązań chmurowych i telekomunikacyjnych. Współpracuje z lokalnymi firmami informatycznymi.	Rozwój oparty na ICT
Atos	Jest to międzynarodowa firma usług IT z bazą klientów międzynarodowych firm typu blue-chip we wszystkich sektorach przemysłu.	Rozwój oparty na ICT
The Word Medical Association	Amerykańskie stowarzyszenie działające na rzecz sektora medycznego na świecie. Współpracują z wieloma podmiotami non-profit, ale również komercyjnymi przedsiębiorstwami z całego świata.	Nowoczesne technologie medyczne
AME	AME jest jednym z wiodących dystrybutorów używanego i nowego sprzętu medycznego. Współpracują ze szpitalami, prywatnymi gabinetami, centrami medycznymi, a nawet najbardziej prestiżowymi firmami sportowymi (takimi jak Nike). Sprzęt medyczny importują z całego świata.	Nowoczesne technologie medyczne
GOLD MEDICAL SUPPLIES INC	Amerykański dystrybutor trwałych materiałów medycznych, sprzętu diagnostycznego i materiałów	Nowoczesne technologie

	medycznych / dentystycznych do firm na obszarze Ameryki Północnej z całego świata.	medyczne
--	--	----------

Źródło: opracowanie własne

5. Podsumowanie – rekomendacje i wnioski

Rynek Ameryki Północnej to bez wątpienia niezwykle ciekawy kierunek inwestycyjnych dla przedsiębiorstw z województwa wielkopolskiego. Nie da się ukryć, że nawet na egzotycznych rynkach krajów Ameryki Centralnej znaleźć można liczne kierunki inwestycyjne bezpośrednio lub pośrednio powiązane z Regionalnymi Inteligentnymi Specjalizacjami Województwa Wielkopolskiego. Największym powodzeniem, wynikającym z stopnia rozwoju danych obszarów, mają niewątpliwie trzy główne branże:

- rolnictwo i przemysł przetwórczy,
- przemysł tekstylny,
- turystyka.

Branże te są nie tylko największymi gałęziami poszczególnych (z wyjątkiem USA i Kanady), ale również są one najbardziej perspektywiczne pod względem inwestycyjnym, ze względu na naturalne dobra danych krajów – czy to pięknych krajobrazów, czy też sprzyjających warunków pogodowych. Wyjątek stanowi branża tekstylna, która bazuje często na niezgodnych z prawem krajowym i międzynarodowym praktykach wyzysku ludności i pracy w bardzo ciężkich warunkach za bardzo niskie stawki, z naruszeniem elementarnych praw człowieka. Niemniej jednak najlepszą perspektywą dla przedsiębiorstw działających w ramach powiązanych z powyższymi branżami RIS (Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów, Przemysł jutra oraz Wnętrza przyszłości) będzie ukierunkowanie inwestycyjne na wsparcie technologiczne procesów biznesowych które to okazać się mogą dużą przewagą konkurencyjną na rynkach słabo rozwiniętych.

Wyjątek stanowią zasadniczo trzy kraje Ameryki Północnej: Stany Zjednoczone, Meksyk oraz Kanada. Szczególnie w przypadku USA i Kanady, są to zasadniczo gospodarki rozwinięte, w dużym stopniu liderujące globalnie, z przedsiębiorstwami narzucającymi globalne trendy i nowości w praktycznie każdej z wskazanych RIS województwa wielkopolskiego. Niemniej jednak stanowią one największy potencjał rozwojowy dla polskich przedsiębiorstw ze względu na możliwości współpracy w obszarach takich jak nowe technologie i prace badawczo-rozwojowe. Wiele przedsiębiorstw w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie outsourcuje swoje procesy biznesowe do krajów mniej rozwiniętych ze względu na koszty. Z drugiej strony, istnieje również duży potencjał wejścia na te rynki z nowymi produktami, nie oferowanymi obecnie, które mogą przekonać konsumentów m.in. regionalnością pochodzenia, prozdrowotnym wpływem czy nowinkami technicznymi, których wielcy gracze rynkowi aktualnie nie wprowadzali. W szczególności, uznać należy, że branże takie jak:

- IT i nowe technologie,
- farmacja i medycyna,
- rolnictwo i przetwórstwo – ukierunkowane na produkty ekologiczne,
- górnictwo i przemysł wydobywczy.

Powyższe branże są w dużym stopniu dobrymi kierunkami inwestycyjnymi dla przedsiębiorstw z województwa wielkopolskiego. Odpowiadają one następującym RIS:

- Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów,
- Przemysł jutra,
- Nowoczesne technologie medyczne,
- Rozwój oparty na ICT.

Niemniej jednak pozostałe RIS są również wysoce perspektywicznie ze względu na fakt, że USA oraz Kanady posiadają rozwiniętą praktycznie każdą gałąź gospodarki, a decyzja inwestycyjna zależy głównie od możliwości finansowych i organizacyjnych danego przedsiębiorstwa.

Na zakończenie należy zwrócić uwagę na trwającą na moment przygotowywania niniejszego opracowania światową pandemię wirusa COVID-19 oraz obowiązujące w krajach objętych analizą obostrzenia i restrykcje wynikające ze stanu epidemiologicznego. Aktualnie nie sposób z jakąkolwiek dozą pewności określić polityczne, społeczne i gospodarcze skutki tego wydarzenia na omawiany region w najbliższych miesiącach i latach. Niewykluczone, że część wniosków oraz informacji zawartych w opracowaniu wkrótce przestanie być aktualne, a dokument będzie wymagał aktualizacji.

Spis rysunków i tabel

Rysunek 1. Badanie dotyczące czynników utrudniających prowadzenia działalności gospodarczej na Belize	34
Rysunek 2. Największe problemy przedsiębiorstw segmentu MŚP w USA	43
Rysunek 3. Poziom zatrudnienia w Belize w latach 1990-2018.....	97
Rysunek 4. Stopa bezrobocia w Gwatemali w latach 1995-2015.....	99
Rysunek 5. Stopa bezrobocia w Kanadzie na latach 2000-2019.....	101
Rysunek 6. Stopa bezrobocia w Meksyku w latach 2016-2020.....	103
Rysunek 7. Poziom zatrudnienia młodych w Nikaragui w latach 1990-2015	106
Rysunek 8. Stopa bezrobocia w Panamie na latach 2007-2019.....	107
Rysunek 9. Stopa bezrobocia w Salwadorze na latach 1999-2019	109
Rysunek 10. Dane z rynku pracy w USA w latach 2008-2019.....	112
Tabela 1. Formalności i procedury eksportowe w Gwatemali.....	48
Tabela 2. Porównanie działania dystrybutorów i agentów handlowych na rynku USA	63
Tabela 3. Główne formy opodatkowania dla przedsiębiorstw i osób fizycznych w Belize	84
Tabela 4. Indywidualne roczne stawki podatkowe w Meksyku.....	88
Tabela 5. Aktualne stawki ubezpieczenia społecznego w Nikaragui.....	92
Tabela 6. Stawki podatku dochodowego w Panamie.....	93
Tabela 7. Stawki podatku dochodowego od osób fizycznych w Salwadorze	93
Tabela 8. Stawki podatku dochodowego dla pracowników w Salwadorze	94
Tabela 9. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS w Belize.....	118
Tabela 10. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS na Gwatemali.....	118
Tabela 11. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS w Kanadzie.....	119
Tabela 12. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS w Meksyku	120
Tabela 13. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS na Nikaragui	122
Tabela 14. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS na Panamie	123
Tabela 15. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS w Salwadorze	123
Tabela 16. Wykaz najważniejszych potencjalnych konkurentów powiązanych z RIS w USA	124
Tabela 17. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Belize	125
Tabela 18. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Gwatemali	126
Tabela 19. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Kanadzie.....	127
Tabela 20. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Meksyku.....	129
Tabela 21. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Nikaragui.....	131
Tabela 22. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Panamie	131
Tabela 23. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w Salwadorze	132
Tabela 24. Wykaz potencjalnych partnerów handlowych przedsiębiorstw powiązanych z RIS w USA.....	133

Źródła

1. <https://belize.com/doing-business-in-belize/>
2. <https://www.tmf-group.com/en/news-insights/business-culture/top-challenges-guatemala/>
3. <https://amerykanskiadwokat.wixsite.com/amerykanski-adwokat/single-post/2017/04/19/Jak-odrzuci%C4%87-spadek>
4. <https://www.justlanded.com/english/Nicaragua/Nicaragua-Guide/Jobs/The-job-market>
5. <https://www.angloinfo.com/how-to/mexico/working/employment/labor-law>
6. <https://napsintl.com/mexico-manufacturing-news/the-growing-labor-force-in-mexico/>
7. <https://www.nationsencyclopedia.com/economies/Americas/Guatemala-WORKING-CONDITIONS.html>
8. <https://fews.net/central-america-and-caribbean/guatemala/market-fundamentals/february-2019>
9. <https://www.belize.org/trade-investment-zone/investment-regime/labor-force/>
10. Labor Market Performance in Belize David L. Lindauer Labor Markets Unit (SCL / LMK) Country Department Central America, Mexico, Panama, and the Dominican Republic, 2014
11. <https://www.rp.pl/Rzecz-o-prawie/302289931-Systemy-podatkowe-w-USA-i-w-Polsce.html>
12. <https://www.trade.gov.pl/pl/analizy-rynkowe/ameryka-polnocna/kanada/281265,kanada-przewodnik-po-rynku-.html>
13. <http://taxsummaries.pwc.com/ID/Guatemala-Corporate-Taxes-on-corporate-income>
14. <https://www.interameryka.com/2009/09/kontrola-celna-w-usa/>
15. <https://www.gov.pl/web/dyplomacja/stany-zjednoczone-ameryki>
16. <https://www.otc-global.com/en/south-america/panama/moving-to-panama/customs-regulations-in-panama/>
17. : <https://www.visahq.com/belize/customs/>
18. <https://www.trade.gov.pl/pl/analizy-rynkowe/ameryka-polnocna/usa/220179,informacje-praktyczne-dla-polskiego-eksportera-stany-zjednoczone.html>
19. Polski Portal Eksportu
20. <https://www.bizlatinhub.com/international-trade-el-salvador-import-export/>
21. <https://www.trade.gov.pl/pl/analizy-rynkowe/ameryka-polnocna/kanada/219601,informacje-praktyczne-dla-polskiego-eksportera-kanada.html>
22. <https://howtoexportimport.com/How-to-export-from-Belize--9941.aspx>
23. <https://www.sbc.senate.gov/public/index.cfm/democraticissues>
24. National Small Business Association
25. <https://www.worldbank.org/en/country/elsalvador/overview>
26. <http://www.panama.doingbusinessguide.co.uk/the-guide/what-are-the-challenges/>
27. <https://www.bizlatinhub.com/mexico-business-challenges/>
28. <https://brontebay.com/top-5-challenges-in-running-a-small-business-in-canada/>
29. <https://www.nordeatrade.com/en/explore-new-market/guatemala/economical-context>
30. <https://www.tmf-group.com/en/news-insights/business-culture/top-challenges-guatemala/>
31. <https://belize.com/doing-business-in-belize/>
32. Economy Profile of Belize, Doing Business 2020, World Bank Group, 2020
33. Economy Profile of El Salvador, Doing Business 2020, World Bank Group, 2020
34. Economy Profile of Nicaragua, Doing Business 2020, World Bank Group, 2020

35. International Tax Nicaragua Highlights, Deloitte, 2019
36. U.S. Country Commercial Guides, U.S. Department of Commerce, 2019
37. The Future of Work- How does Mexico compare? OECD Employment Outlook, 2019
38. Nicaragua 2018 Exporter Guide, Global Agricultural Information Network, 2019
39. LAC Regional Workforce Development Program, United States Agency for International Development (USAID), 2016
40. Labour Force Survey, Statistical Institute of Belize, 2019
41. Opracowanie na temat barier rynkowych w USA, Zagraniczne Biuro Handlowe w Waszyngtonie
42. Meksyk. Przewodnik po rynku, PAIH S.A., Warszawa, 2017
43. Regionalna Strategia Innowacji dla Wielkopolski na lata 2015-2020 Aktualizacja, Departament Gospodarki Urzędu Marszałkowskiego Województwa Wielkopolskiego w Poznaniu, Poznań, 2015
44. Ustawa z dnia 16 maja 2013r. o ratyfikacji Umowy między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Belize o wymianie informacji w sprawach podatkowych, podpisanej w Londynie, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, 2013
45. Rocznik Statystyki Międzynarodowej, GUS, Warszawa, 2018