



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Raport Sektorowy
Sektor budowlany
w USA



SEKTOR BUDOWLANY W USA

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny.
Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne
i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

PAIH S.A. nie ponosi odpowiedzialności za sposób wykorzystania
zamieszczonych w niniejszej publikacji informacji oraz za możliwe
konsekwencje jakichkolwiek działań podjętych w oparciu o te informacje.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Warszawa, październik 2018 r.

Spis treści

1.	Branża budowlana w USA. Informacje podstawowe	5
2.	Charakterystyka sektora	6
3.	Eksport/ Import	9
4.	Przedsiębiorstwa i rynek pracy	11
5.	Inwestycje zagraniczne	13
6.	Perspektywy sektora	15
7.	Uwarunkowania formalno–prawne wejścia na rynek	17
8.	Aktualne formy pomocy publicznej	19
9.	Główne instytucje i organizacje branżowe	21



1. Branża budowlana w USA. Informacje podstawowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych International Trade Administration.

Branża budowlana jest jednym z najbardziej dynamicznych i najszybciej rozwijających się sektorów gospodarki światowej. Amerykańska Agencja Handlu Międzynarodowego (International Trade Administration, ITA) przewiduje, że światowa branża budowlana wzrośnie o 85% do roku 2030, kreując rynek o wielkości 15,5 bln USD.

Stany Zjednoczone są trzecim po Chinach i Indiach największym pod względem liczby ludności krajem na świecie. Populacja USA liczy ponad 325 milionów mieszkańców, a amerykański PKB wynosi ponad 16 bln USD. Wielkość rynku amerykańskiego oraz ogromna siła nabywcza tego kraju powodują, że branża budowlana ma ogromne możliwości rozwoju.



2. Charakterystyka sektora

Amerykańska branża budowlana oraz trendy z nią związane, powiązane są bezpośrednio z koniunkturą gospodarczą kraju. Im wyższy wzrost gospodarczy i lepsze wskaźniki ekonomiczne amerykańskiej gospodarki, tym większe pobudzenie i rozwój branży budowlanej i odwrotnie – wzrost branży budowlanej nieomylnie wróży pobudzenie koniunktury gospodarczej.

W 2006 r. nastąpił w Stanach Zjednoczonych kryzys branży budowlanej, który zapoczątkował kryzys gospodarczy kraju, a w rezultacie kryzys gospodarki światowej. Przyczyną tego kryzysu były udzielane przez banki (zarówno amerykańskie, jak i międzynarodowe) hipoteki na zakup prywatnych nieruchomości osobom, których wiarygodności kredytowe nie zostały wcześniej odpowiednio weryfikowane. Takim sposobem osoby, które w rzeczywistości nie mogły pozwolić sobie na zakup nieruchomości uzyskiwały pożyczki bankowe, których następnie nie mogły spłacić.

W odpowiedzi na masową niewypłacalność wierzycieli, banki przejmowały nieruchomości, których ceny automatycznie spadły, rozpoczynając kryzys gospodarczy przekładający się na dalszy upadek branży budowlanej, nie tylko w kontekście rynku mieszkaniowego, ale także rynku komercyjnego, przemysłowego i komunalnego.

Upadający rynek mieszkaniowy i kredytowy zmusił w rezultacie rząd amerykański do udzielenia dofinansowania wierzycielom oraz bankom. W samym roku 2008 rząd amerykański udzielił specjalnych pożyczek na ponad 900 mld USD ratując tym samym amerykańską gospodarkę przed długotrwałym kryzysem ekonomicznym.

Dopiero w roku 2013 branża budowlana zaczęła się stopniowo ożywiać, a jej dochód wzrósł o 4,3% osiągając największą wartość wzrostową od czasu kryzysu gospodarczego. W ciągu następnych 3 lat dochód branży

budowlanej stopniowo wzrastał, głównie dzięki korzystnej stopie procentowej oraz łatwiejszemu dostępowi do kredytów.

W latach 2013 – 2018 roczny wzrost branży budowlanej wyniósł 3,4% uzyskując wartość monetarną w wysokości 2 bln USD. W ciągu najbliższych 5 lat, do roku 2023, przewiduje się dalszy wzrost branży, chociaż w mniejszym tempie - około 0,8% rocznie¹.

Kilka ważniejszych faktów dotyczących amerykańskiej branży budowlanej:

- branża budowlana dzieli się na: (a) rynek mieszkaniowy (mieszkania oraz domy jedno i wielorodzinne) stanowiący 28,6% dochodów branży oraz (b) pozostałe rynki (komercyjne, przemysłowe i komunalne) stanowiące 71,4% dochodów branży;
- branża budowlana koncentruje się w amerykańskich stanach o największej liczbie mieszkańców, są nimi: Nowy Jork, Pensylwania, Północna Karolina, Floryda, Illinois, Texas, Kalifornia oraz Waszyngton;
- w ciągu ostatnich 5 lat szczególnie rynek mieszkaniowy zaczął wzrastać, głównie dzięki rosnącym dochodom rozporządzalnym oraz poprawiającym się warunkom ekonomicznym w kraju; dodatkowo katastrofy naturalne w ciągu ostatnich lat zwiększyły potrzebę budowy mieszkań i domów zniszczonych przez huragany, pożary i powodzie;
- rynek komercyjny stanowi największą część dochodów branży; z kolei rynek budynków komunalnych w ciągu ostatnich 5 lat rozwijał się najslabiej – głównie z powodu ograniczeń wydatków budżetowych przez poszczególne stany i ich powiaty (sytuacja ta może ulec zmianie w obliczu obecnych planów zwiększenia wydatków na poprawę amerykańskiej infrastruktury);
- głównymi podsektorami branży budowlanej są branże: (1) grzewczo-chłodniczo-wentylacyjna; (2) oświetleniowa; (3) wodociągowa; (4) produktów drzewnych; (5) izolacyjna; (6) produkcji okien i drzwi oraz (7) produkcji szkła;

¹ IBIS World, Construction in the US, 2018.

- podczas, gdy dochód oraz wydajność branży budowlanej znacznie poprawiły się w przeciągu ostatnich 5 lat, widoczny obecnie brak wykwalifikowanej siły roboczej jest największym zagrożeniem; problem ten jest szczególnie znaczący dla małych i średnich przedsiębiorstw, których sukces zależy od dostarczenia na czas kontraktowych zobowiązań budowlanych;
- dodatkowym problemem są (1) rosnące ceny materiałów budowlanych, co w rezultacie przekłada się na mniejszy przychód wykonawców oraz (2) regulacje środowiskowe, które nakładają dodatkowe wymogi i obciążenia;
- profit firm branży budowlanej waha się w granicach 4,5% - 5,9% i przewiduje się, że wskaźnik ten wzrośnie do około 6% w ciągu najbliższych 5 lat².

² IBIS World, Construction in the US, 2018.



3. Eksport/ Import

Amerykańska branża budowlana jest ogólnie zamknięta na handel międzynarodowy. Koncentruje się głównie na dostarczaniu usług budowlanych osobom indywidualnym, jednostkom komercyjnym oraz agencjom rządowym na poziomie krajowym.

W branży tej spotkać można jednak firmy, które są własnością zagraniczną oraz operują poza granicami USA. Przykładem takiej firmy jest Turner Construction – największy gracz amerykańskiej branży budowlanej, będący przedstawicielstwem niemieckiej firmy Hochtief.

Dodatkowo, niektóre większe krajowe firmy budowlane próbują w ramach dywersyfikacji swojego portfolio poszukiwać możliwości ekspansji na rynki sąsiednie, głównie na rynek Ameryki Północnej. Przewiduje się, iż trend ten będzie się utrzymywać w ciągu najbliższych 5 lat do roku 2023³.

W handlu międzynarodowym, we wspomnianych powyżej podsektorach amerykańskiej branży budowlanej, można jednak zaobserwować w ostatnich latach rosnące tendencje eksportowe, co przedstawia tabela poniżej.

Tabela nr 1. Podsektory branży budowlanej – rosnące tendencje eksportowe.

Podsektory i ich produkty	Eksport USA 2015 (w mld USD)	Eksport USA 2018 (prognozy w mld USD)
Grzewczo-chłodniczo-wentylacyjna	19,3	21,5
Oświetleniowa	3,3	3,7
Wodociągowa	1,38	1,32
Produktów drzewnych	8,3	9,7
Izolacyjna	1,05	1,2
Produkcji okien i drzwi	0,817	0,857
Produkcji szkła	1,05	1,07
Suma	35,2	39,4

Źródło: 2016 ITA Building Products and Sustainable Construction Top Markets Report.

³ IBIS World, Construction in the US, 2018.

Amerykańskie produkty powyższych podsektorów branży budowlanej wyróżniają się na arenie międzynarodowej dobrą jakością, wydajnością i trwałością, co sprzyja ich sprzedaży. Docelowymi rynkami eksportowymi amerykańskich produktów budowlanych są: Kanada, Meksyk, Chiny i Japonia (trafia do nich ponad 60% amerykańskiego eksportu).

Jeśli chodzi o import, to Stany Zjednoczone są największym na świecie importerem produktów budowlanych. Poniższa tabela przedstawia import USA w poszczególnych podsektorach branży budowlanej.

Tabela nr 2. Import USA w poszczególnych podsektorach branży budowlanej.

Branże i ich produkty	Import USA 2014 (w mld USD)	Wzrost rynku importowego (w 5-cio letniej prognozie (%))
Grzewczo-chłodniczo-wentylacyjna	27,00	11,5
Oświetleniowa	10,8	12,2
Wodociągowa	3,6	7,1
Produktów drzewnych	22,00	26,9
Izolacyjna	0,766	11,4
Produkcji okien i drzwi	2,1	3,9
Produkcji szkła	2,7	51
Suma	68,97	

Źródło: 2016 ITA Building Products and Sustainable Construction Top Markets Report.



4. Przedsiębiorstwa i rynek pracy

W 2018 r. 5 największych firm amerykańskich działających w branży budowlanej stanowiło tylko 3% dochodów tej branży. Pozostałe 97% dochodów zostało wygenerowanych przez małe i średnie firmy, często korzystające z usług podwykonawców.

Do największych graczy branży budowlanej w USA należą następujące firmy:

- D.R. Horton, Inc. (z siedzibą w Fort Worth, w stanie Teksas) – największa firma zajmująca się konstrukcją budynków mieszkalnych;
- Fluor Corp. (z siedzibą w Irving, stan Teksas) – międzynarodowa firma inżynieryjno-budowlana specjalizująca się w konstrukcjach komunalnych;
- Turner Construction Company (z siedzibą w Nowym Jorku) – największa firma inżynieryjna w Ameryce Północnej;
- AECOM (z siedzibą w Los Angeles w Kalifornii) – międzynarodowa firma inżynieryjno-budowlana specjalizująca się w zróżnicowanych konstrukcjach zarówno komercyjnych, jak i komunalnych;
- EMCOR Group Inc. (z siedzibą w Norwalk, w stanie Connecticut) – światowy lider w konstrukcjach mechaniczno-elektrycznych oraz infrastrukturze energetycznej.

82% firm budowlanych na rynku amerykańskim zatrudnia mniej niż 10 pracowników, a tylko 1% firm branży budowlanej zatrudnia więcej niż 100 pracowników. Co ważne, mniejsze firmy przeważnie korzystają z usług podwykonawców. Do największych wydatków branży budowlanej należą płace (stanowią one około 20,6% całkowitych dochodów bran-

ży) oraz wydatki na zakup materiałów budowlanych (53,1% całkowitych dochodów branży).



Zdjęcie: © Flatiron/Larry Gill.

Średnie płace w budownictwie są bardzo zróżnicowane w zależności od podsektora branży. Powodem tego jest m.in. poziom zatrudnienia (wymiar godzin pracy) oraz wymagania dotyczące wykształcenia i umiejętności. Na przykład firmy budowlane zależne w dużej mierze od podwykonawców, zazwyczaj zatrudniają niewielką liczbę wysoko wykwalifikowanych pracowników, takich jak architekci, inżynierowie i personel administracyjny, w rezultacie czego przeciętne płace takich pracowników będą stosunkowo wysokie, podczas gdy stanowią one niewielki udział w przychodach całej branży.

W 2017 r. średni roczny dochód w sektorze budowlanym w USA dla osoby pracującej fizycznie wyniósł od 39,460 USD do 49,950 USD, dla inżynierów budowlanych 54,760 USD, z kolei dla osób pracujących na szczeblu menadżerskim 99,920 USD.

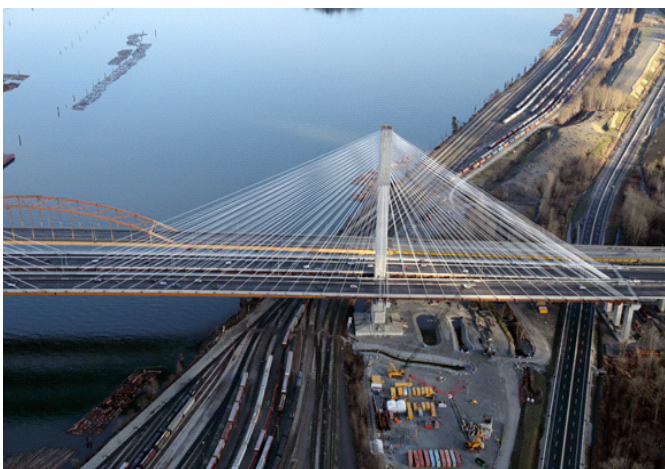


5. Inwestycje zagraniczne

Pomimo obaw związanych ze zwiększonym protekcjonizmem gospodarczym, USA wciąż pozostają największym odbiorcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie – pod koniec 2016 r. ich wartość wynosiła ponad 450 mld USD. Znaczna część tego kapitału trafia do sektora budowlanego, a w szczególności w nieruchomości komercyjne.

Od 2010 r. zagraniczni inwestorzy zainwestowali ponad 365 mld USD w ten segment branży, przy czym większość kapitału wpływa do największych metropolii USA.

Sama dzielnica Nowego Jorku - Manhattan w 2017 r. stanowiła prawie jedną piątą wszystkich inwestycji zagranicznych w Stanach Zjednoczonych. Znaczna część koncentracji w branży z punktu widzenia FDI dotyczy pokazanych transakcji w dużych miastach.



Zdjęcie: © Flatiron/Roger Marble Photography.

Jednak najlepsze możliwości inwestycyjne, z punktu widzenia przedsiębiorców planujących wejść na tutejszy rynek, mogą znajdować się na rynkach podmiejskich lub w miastach drugiego rzędu, gdzie jest więcej miejsca na niewykorzystane jeszcze możliwości wzrostu.

Konkurencja ze strony zagranicznych firm budowlanych ogranicza się głównie do producentów sprzedających budynki prefabrykowane i modułowe elementy konstrukcyjne, które osłabiają popyt na usługi budowlane w zakresie działalności montażowej oraz do podmiotów świadczących usługi zarządzania projektami budowlanymi, tj. architekci i inżynierowie.

Pomimo iż, firmy zagraniczne są właścicielami znaczących graczy w branży budowlanej w USA, to przemysł ten charakteryzuje się relatywnie niskim poziomem globalizacji. Wzrost zagranicznej własności dużych firm budowlanych w USA nastąpił w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, kiedy kilka największych niemieckich przedsiębiorstw budowlanych, tj. Hochtief i Bilfinger Berger, poczyniło znaczne inwestycje na rynku amerykańskim.

Firma Hochtief Americas łączy obecnie działalność czterech północnoamerykańskich spółek – Turner, Flatiron, E.E. Cruz i Clark Builders, świadcząc usługi w zakresie budownictwa i infrastruktury w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie. Z kolei Bilfinger Berger z siedzibą w Clarkson Valley, w stanie Missouri, świadczy usługi konserwacji zakładów przemysłowych.

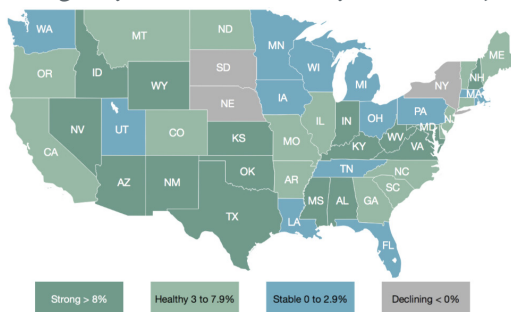
Jednocześnie wiele amerykańskich firm z budownictwa przemysłowego prowadzi działalność w innych krajach, posiadając duże udziały w spółkach macierzystych w krajach takich jak Niemcy (np. Hochtief AG i Bilfinger Berger AG), Australii (np. Lend Lease Limited), Francji (np. Suez) czy Meksyku (np. Empresa ICA). Wraz z rozwojem światowej gospodarki, przy jednoczesnym ponadprzeciętnym wzroście rynków Chin, Brazylii i Indii, prognozuje się wzrost internacjonalizacji branży budowlanej, ponieważ globalne przemysłowe firmy budowlane będą starały się zaistnieć na coraz to nowych rynkach.



6. Perspektywy sektora

Koniunktura rynku budowlanego jest ściśle związana z aktywnością całej gospodarki. Jeśli stan gospodarki jest w dobrej kondycji, to jego uczestnicy, zarówno indywidualni, jak i instytucjonalni, są skłonni do nabywania nieruchomości, co siłą rzeczy napędza rozwój budownictwa. Przewiduje się, że w najbliższym dziesięcioleciu branża budownictwa będzie jednym z najbardziej dynamicznych sektorów światowej gospodarki. Amerykańska Agencja Handlu Międzynarodowego przewiduje, że **produkcja budowlana na całym świecie wzrośnie o 85% do 2030 r.**, tworząc rynek o wartości 15,5 bln USD⁴. W sytuacji postępującego rozwoju gospodarczego i uprzemysłowienia gospodarek rozwijających się, tempo światowego wzrostu w sektorze budownictwa, powinno wynieść 3,9% rocznie do 2030 r., co przewyższa prognozowany globalny wzrost PKB o ponad 1%⁵. Pod względem geograficznym szacuje się, że największy wzrost branży w 2018 r. (z tendencją utrzymującą się w najbliższych latach) skoncentruje się na dwóch głównych „korytarzach” USA od Newady do Teksasu oraz od Indiany do Maryland (co obrazuje poniższa mapa):

Rysunek nr 1. Prognozy wzrostu dla branży budowlanej w 2018 r.



Źródło: Oldcastle Business Intelligence, 2018 North American Construction Forecast, 2017.

⁴ Oxford Economics and Global Construction Perspective, Global Construction 2030, 2015.

⁵ US Department of Commerce, International Trade Administration, Building Products and Sustainable Construction Top Markets Report, 2016.

Ponad 80% amerykańskiej populacji żyje na obszarach miejskich⁶, co napędza popyt zarówno na nowe budynki, jak i na odbudowę i modernizację istniejących. Daje to również impuls do budowania bardziej ekologicznych budynków, które oszczędzają energię, wodę i inne zasoby, jednocześnie wspierając bezpieczeństwo, zdrowie i produktywność jego mieszkańców.

Zarysowującymi się trendami amerykańskiej branży budowlanej są:

- rosnące przywiązywanie wagi do ochrony środowiska, co przekłada się na bardziej zrównoważone ekologicznie trendy w budownictwie, biorące pod uwagę rozsądne zużycie energii, wody oraz innych zasobów naturalnych potrzebnych w budownictwie (dużą popularnością będą się cieszyły budynki budowane według koncepcji energooszczędnej, o niemal zerowym zużyciu energii (*Net-Zero Energy Buildings*) – kiedy całkowita ilość energii zużywanej przez budynek w skali roku jest niemal równa ilości wytworzonej energii odnawialnej);
- eliminacja gazów cieplarnianych przy konstrukcji nowych budynków oraz rosnące przykładanie wagi do bezpieczeństwa oraz zdrowia ludzi (jakość powietrza w pomieszczeniach, stosowanie materiałów o niskiej zawartości substancji szkodliwych, dostęp do naturalnego światła, bezpieczne i wydajne zużycie wody czy odporność materiałów na zanieczyszczenia);
- budowa „inteligentnych budynków”, które są wydajniejsze, technologicznie bardziej zaawansowane oraz oferują lepsze warunki mieszkaniowe dla swoich lokatorów („inteligentny budynek” dzięki rozwojowi technologii stał się już niemal powszechny, co stwarza szerokie możliwości dla usług projektowych, technologii informacyjnych i komunikacyjnych).

⁶ U.S. Census Bureau, 2018.



7. Uwarunkowania formalno-prawne wejścia na rynek

Przemysł budowlany w USA jest regulowany przez prawo stanowe i lokalne, czyli kodeks budowlany danego stanu (*building code*) oraz zagospodarowania przestrzennego władz danego stanu czy miasta (*zoning code*). Przepisy obejmują m.in. kwestie takie jak standardy budowlane, kontrola zanieczyszczeń, użytkowanie gruntów, występowanie zakłóceń dla otoczenia oraz kwestie związane z bezpieczeństwem i higieną pracy. Spełnienie wymagań określonych w kodeksie budowlanym obejmuje również wykonanie testów wydajności, tj. testy na infiltrację powietrza, wody, wydajność strukturalną. Należy również wziąć pod uwagę wymagania dotyczące materiału, z którego powinien zostać zrobiony dany produkt, np. okna (reakcja drewna na wilgotność, zawartość ołowiu, powłoki aluminiowe, wytrzymałość na rozciąganie). Ponadto, w zależności od lokalizacji, regiony sklasyfikowane jako strefy ryzyka huraganów o wysokiej prędkości (HVHZ) mają dodatkowe wymagania zapewniające bezpieczeństwo podczas huraganów, tornad lub innych klęsk żywiołowych, czy regiony o wysokich temperaturach powietrza lub ekstremalnych wahań temperatury, mogą wymagać badań/ testów termicznych. Kodeksy budowlane są zatwierdzane przez Międzynarodową Radę Kodeksu (*International Code Council*) - stowarzyszenie (ponad 64 000 członków)⁷ opracowujące wzorcowe kodeksy i standardy dla budownictwa, m.in. w zakresie planowania budowlanego, ochrony przeciwpożarowej, systemów i materiałów konstrukcyjnych, czy usług budowlanych.

Sektor budowlany regulowany jest także przez przepisy federalne, a w szczególności przez Administrację Zdrowia i Bezpieczeństwa Pracy amerykańskiego Departamentu (Ministerstwa) Pracy (*Occupational Safety and Health Administration, OSHA*), z uwagi na fakt, iż branża budowlana obciążona jest wysokim ryzykiem dla zdrowia i bezpieczeństwa pracowników. Przepisy OSHA wymagają m.in. obowiązku noszenia

⁷ International Code Council, dostępne na: <https://www.iccsafe.org/>

przez pracowników odzieży i kasków ochronnych w miejscu pracy, stworzenia bezpiecznych warunków pracy (np. zapewnienie rusztowań, zabezpieczeń, wentylacji itp.). Normy OSHA dla przemysłu budowlanego zawarte są w rozdziale 29 Kodeksu Przepisów Federalnych, część 1926⁸. Poza regulacjami standaryzującymi, pewnym ograniczeniem dla firmy planującej wejść na rynek USA, może być znalezienie pierwszych klientów. Zdobywanie reputacji wysokiej jakości produktów i usług, w tym np. nawiązanie relacji z podwykonawcami, dostawcami materiałów, instytucjami finansowymi i klientami wymaga czasu i odpowiedniej strategii. Najwyższe bariery wejścia występują zwykle w projektach budownictwa przemysłowego i projektach inżynierskich, ponieważ te podsektory często wymagają wyrafinowanych metod zarządzania projektami i zrozumienia złożonych technologii budowlanych.

Jednym z czynników, które mogą zniechęcać do rozwoju nowych podmiotów, są istniejące już sieci dystrybucji między podmiotami budowlanymi a dostawcami materiałów. Na przykład generalni wykonawcy często rozwijają długoterminowe relacje z deweloperami, finansistami i profesjonalnymi konsultantami. Podobnie specjaliści handlowi mogą nawiązywać relacje z lokalnymi producentami i hurtownikami w celu uzyskania rabatów hurtowych na zakup materiałów i sprzętu.

Warto też nadmienić, że duże projekty budowlane są zwykle przyznawane w drodze przetargu, które mogą być przeprowadzane publicznie (za pośrednictwem mediów lub publikacji rządowych) lub prywatnie (zamawiający zaprasza kilku wybranych kontrahentów do złożenia oferty). Przetargi na duże lub złożone projekty budowlane na ogół są ograniczone do kilku dużych graczy. Zazwyczaj małe i średnie firmy budowlane ograniczają swoje działania do danego regionu lub podsektora, polegając na poleceniach przekazywanych w trybie ustnym w celu uzyskania kontraktów z sektora prywatnego.

Polscy eksporterzy powinni mieć również na uwadze, że Stany Zjednoczone używają imperialnego systemu miar, co w szczególności ma znaczenie przy produktach i usługach z branży budowlanej. Stąd też należy dokładnie przeanalizować i dostosować jednostki miar oferowanych

⁸ IBISWorld Inc., Construction in the US, 2018.

produktów czy usług, w celu precyzyjnego określenia konkurencyjności swojego produktu.



8. Aktualne formy pomocy publicznej

Na poziomie federalnym największym programem wsparcia dla zagranicznych inwestorów jest SelectUSA, zarządzany przez amerykański Departament Handlu. Jego zadaniem jest koordynacja działań rządu federalnego (z zachowaniem neutralności, co do konkretnych lokalizacji) związanych z promocją Stanów Zjednoczonych, jako miejsca przyjaznego biznesowi, ułatwianie rozwiązywania kwestii związanych z federalnymi programami inwestycyjnymi oraz prowadzenie działalności informacyjnej m.in. na temat sytuacji rynkowej poszczególnych branż.

Więcej na temat programów oferowanych na poziomie federalnym można znaleźć na stronie: https://www.selectusa.gov/federal_incentives. Bardzo przydatnym narzędziem jest platforma na temat klastrów przemysłowych i centrów innowacji w USA, za pośrednictwem której przedsiębiorca poszukujący najlepszej lokalizacji dla swojej działalności może lepiej zrozumieć regionalną gospodarkę i lokalne atuty konkurencyjne: <http://clustermapping.us/>.

Poza rządem federalnym, władze poszczególnych stanów USA (łącznie 50 stanów) mają szeroką swobodę działania w zakresie oferowanych zachęt dla biznesu, w tym podatkowych, co powoduje duże zróżnicowanie istniejących programów. Każdy stan posiada własną administrację zajmującą się stanowym rozwojem gospodarczym i wsparciem zagranicznych inwestorów, która skupia się wokół tzw. Economic Development Agencies. Kontakty do biur w poszczególnych stanach można znaleźć na stronie: <https://www.sba.gov/content/economic-development-agencies>.

Więcej na temat stanowych programów wsparcia:

<http://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>. Preferencje poszczególnych stanów są dość zróżnicowane – jedne skupiają się na przyciągnięciu inwestorów, z naciskiem na liczbę zatrudnionych pra-

cowników, z kolei inne na przyciągnięciu eksporterów. Warto też mieć na uwadze fakt, iż z większości programów wsparcia można skorzystać jedynie w partnerstwie z amerykańskim podmiotem.

Rynek amerykański może zaoferować polskim producentom branży budowlanej bardzo rozległe możliwości sprzedaży. Jest to największy rynek konsumpcyjny na świecie. Wielkość rynku amerykańskiego oraz ogromna siła nabywcza powodują, że branża budowlana ma w USA duże możliwości rozwoju ze stabilnym popytem na nowe inwestycje – mieszkaniowe, handlowe, logistyczne i produkcyjne.

Branża budowlana w USA charakteryzuje się stosunkowo niskim poziomem regulacji i barier wejścia. W ciągu ostatnich pięciu lat władze federalne i lokalne w całym kraju coraz bardziej zachęcały do ożywienia produkcji poprzez ukierunkowane zachęty finansowe i strukturalne. Spełnienie określonych progów zatrudnienia, często kwalifikuje firmę do zwolnień podatkowych. Ponadto przedstawiciele branży budownictwa przemysłowego mogą otrzymać pomoc od stowarzyszeń zawodowych, takich jak *Associated General Contractors of America (AGC)*, które zapewniają firmom programy szkoleniowe, konferencje i możliwości budowania relacji biznesowych w różnych regionach i podsektorach.



9. Główne instytucje i organizacje branżowe

Lista największych wydarzeń branżowych w USA:

1. Air Conditioning Heating, & Refrigeration Exposition

14-16 stycznia, 2019, Atlanta, GA

<https://ahrexpo.com/>

2. World of Concrete

22-25 stycznia, 2019, Las Vegas, NV

<https://www.worldofconcrete.com>

3. The International SURFACE Event

23-25 stycznia, 2019, Las Vegas, NV

<https://www.intlsurfaceevent.com/en/Home.html>

4. International Roofing Expo

11-13 luty, 2019, Nashville, TN

<http://www.theroofingexpo.com/>

5. International Builders' Show

19 – 21 luty, 2019, Las Vegas, NV

<https://www.buildersshow.com/Home/>

6. INTEX EXPO

25-26 kwietnia, 2019, National Harbor, MD

www.intexconstructionexpo.com/

7. Lightfair International

21-23 maja, 2019, Chicago, IL

<https://www.lightfair.com/>

8. Glassbuild America

September 12-14, 2018, Las Vegas, NV

www.glassbuildamerica.com/

Stowarzyszenia branżowe:

1. National Association of Home Builders
1201 15th Street NW, Washington, DC 20005

Tel.: +1 800-368-5242

E-mail: info@nahb.org

Gerald M. Howard, Chief Executive Officer

E-mail: jhoward@nahb.org

<https://www.nahb.org/>

2. American Institute of Constructors
19 Mantua Road, Mount Royal, NJ 08061

Tel.: +1 703-683-4999

E-mail: info@professionalconstructor.org

<https://www.professionalconstructor.org/>

3. Associated General Contractors of America
2300 Wilson Blvd., Suite 300

Arlington, VA 22201

Tel.: +1 703 548 3118

E-mail: info@agc.org

<https://www.agc.org>

4. International Door Association
One Parkview Plaza, Suite 800
Oakbrook Terrace, Oakbrook Terrace, IL 60181

Tel.: +1 202-591-2457

Lori Barker-Cummings

General Manager

E-mail: lcummings@Kellencompany.com

<http://www.doors.org/>

5. Window & Door Manufacturers Association
330 N Wabash Avenue, Suite 2000

Chicago, IL 60611

Tel.: +1 312.321.6802

<https://www.wdma.com/>

6. American Architectural Manufacturers Association
1900 E Golf Rd, Suite 1250
Schaumburg, IL 60173
Tel.: +1 847 303 5664
<https://aamanet.org/events>

Raport został opracowany przez Zagraniczne Biuro Handlowe w Waszyngtonie przy współpracy Agnieszki Pawełkowskiej, prezes firmy Green Gate Consulting, LLC.





I Forum Wsparcia
Polskiego Biznesu za Granicą

www.paih.gov.pl