



USA

Przewodnik po rynku

USA - PRZEWODNIK PO RYNKU

© 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.

ISBN 978-83-62132-69-0

Warszawa, październik 2018 r.

Spis treści

1.	Informacje ogólne o kraju	5
2.	Ustrój polityczny i prawny	7
3.	Podstawowe informacje gospodarcze.	10
4.	Główne bogactwa naturalne.	12
5.	Główne sektory gospodarki	13
5.1.	Przemysł motoryzacyjny.	13
5.2.	Przemysł lotniczy	14
5.3.	Przemysł biofarmaceutyczny	15
5.4.	Przemysł energetyczny	16
5.5.	Rynek usług finansowych	19
5.6.	Transport i logistyka	19
5.7.	Przemysł maszyn i urządzeń.	19
5.8.	Przemysł medyczny.	20
5.9.	Przemysł software i technologii informatycznych	21
6.	Infrastruktura transportowa.	23
7.	Formy prowadzenia działalności gospodarczej	25
8.	Sądownictwo gospodarcze	27
9.	System podatkowy	29
10.	Uczestnictwo w wielostronnych organizacjach i porozumieniach o charakterze ekonomicznym	31
11.	Dwustronna współpraca gospodarcza Stanów Zjednoczonych i Polski.	32
12.	Eksport i import - uwarunkowania.	34
13.	Zachęty i bariery w dostępie do rynku	36
14.	Zamówienia publiczne	39
15.	Kultura biznesowa	41
16.	Przydatne kontakty.	43



1. Informacje ogólne o kraju

Stany Zjednoczone są stosunkowo młodym krajem, gdyż za **początek państwowości uznaje się ustanowienie Deklaracji Niepodległości Stanów Zjednoczonych w 1776 roku**, a następnie **przyjęcie konstytucji w 1787 roku**. Proces jednoczenia kraju był poprzedzony mieszaniem się europejskich wpływów kolonialnych krajów takich jak Wielka Brytania, Hiszpania, Francja, Holandia i Szwecja. Konflikty lokalnej społeczności z zarządcami w brytyjskich koloniach doprowadziły do wybuchu **wojny o niepodległość w 1775 roku**, która toczyła się przez osiem lat. Pokój zawarty w 1783 zakończył brytyjskie panowanie i rozpoczął proces przyłączania poszczególnych kolonii jako stanów, który trwał aż do 1959 roku wraz z przyłączeniem Hawajów.



Źródło: www.istockphoto.com

Obecnie na **Stany Zjednoczone Ameryki Północnej** składa się **50 stanów oraz 14 terytoriów zależnych**, o różnym statusie. Stolicą USA jest Waszyngton w Dystrykcie Kolumbii na wschodnim wybrzeżu i tam też znajduje się centrum polityczne oraz administracyjne kraju. Głównym językiem urzędowym jest angielski, którym posługuje się większość populacji, ale znaczna część ludności mówi także po hiszpańsku (ponad 40 mln). Nie są to jedyne języki - warto pamiętać, że Stany Zjednoczone to **państwo imigrantów**, którzy napływali, i nadal napływają, ze wszystkich stron świata. Tworzy to **złożoną sytuację demograficzną i ciekawą mieszankę kulturową**, która niewątpliwie ma wpływ na gospodarkę tego najbardziej rozwiniętego kraju na świecie.



2. Ustrój polityczny i prawny

Stany Zjednoczone są **państwem federalnym**, w którym podmiotami federacji są stany. Najważniejszym aktem prawnym jest konstytucja z 1787 roku. Ustanawia ona **klasyczny trójpodział władzy**. Ustrój polityczny w USA określa się jako **system prezydencki**, ponieważ w porównaniu z polskim modelem parlamentarno-gabinetowym, rola prezydenta jest zdecydowanie większa i jest on równorzędnym z Kongresem przedstawicielem narodu.

Władzę ustawodawczą w USA sprawuje Kongres, który składa się z dwóch równorzędnych izb: **Izby Reprezentantów i Senatu**. Mimo formalnej odrębności od siebie, są one współzależne i ściśle ze sobą współpracują. Najważniejsze kompetencje Kongresu to: regulowanie kwestii związanych ze stosunkami handlowymi z innymi krajami, nakładanie podatków, ratyfikowanie umów międzynarodowych przyjętych przez prezydenta, emisja pieniędzy, zatwierdzanie kandydatów na stanowiska wyższych urzędników państwowych (nominowanych przez prezydenta) oraz nadzór nad armią oraz policją. **W skład Izby Reprezentantów wchodzi 435 przedstawicieli narodu**, wybieranych w okręgach jednomandatowych na dwuletnią kadencję. Głównym zadaniem Izby Reprezentantów jest regulacja kwestii finansowych państwa.

Senat odgrywa rolę przedstawicielstwa stanów – tworzy go 100 reprezentantów stanowych (po dwóch z każdego stanu). Kadencja Senatu trwa 6 lat, przy czym co 2 lata następuje wymiana 1/3 jego składu. Obradom tej izby **przewodniczy wiceprezydent**. Do kompetencji Senatu należy m.in. zatwierdzanie nominowanych przez prezydenta USA sędziów Sądu Najwyższego, ambasadorów, członków rządu i innych wysokich urzędników. Senat zatwierdza też bądź odrzuca traktaty zawierane przez prezydenta. Posiada też prawo sądenia wysokich urzędników państwowych, także prezydenta. Prace Senatu dotyczące spraw bieżących odbywają się w 16 komisjach.

Władza wykonawcza spoczywa w rękach prezydenta, który wybierany jest na **4-letnią kadencję w wyborach pośrednich**. Możliwa jest tylko **jedna reelekcja**. Kandydatem na prezydenta może być każdy obywatel, który urodził się na terenie USA, posiada prawa wyborcze i ukończył 35 lat. Prezydent posiada dosyć **duży zakres kompetencji** – jest zwierzchnikiem sił zbrojnych, ustanawia prawo (za pomocą wydawanych rozporządzeń, zarządzeń i dyrektyw), mianuje wysokich urzędników państwowych, posiada prawo łaski, kieruje polityką zagraniczną i wewnętrzną, nominuje sędziów Sądu Najwyższego i innych, przysługuje mu prawo weta (kieszonkowego oraz zawieszającego), wdraża prawa ustalone przez Kongres. Jednocześnie prezydent ponosi odpowiedzialność prawną (nie polityczną) za swoje działania – może być postawiony w stan oskarżenia przed Senatem. **Obecnym, 45-tym prezydentem jest Donald Trump**, który objął urząd w styczniu 2017 roku.

Sądownictwo w USA reguluje Kongres, który określa właściwości sądów, ich organizację a także ustala wynagrodzenie sędziów. Wymiar sprawiedliwości sprawują sądy stanowe, sądy federalne i Sąd Najwyższy. System sądów federalnych skonstruowany jest trójstopniowo – składają się na niego sądy okręgowe, sądy apelacyjne oraz **Sąd Najwyższy**, będący najwyższą instancją odwoławczą. Sądy federalne orzekają w kwestiach regulowanych przez prawo federalne, a więc stanowione przez Kongres Stanów Zjednoczonych oraz w zakresie aktów wykonawczych prezydenta USA i podległych instytucji. **Sądy stanowe** podlegają poszczególnym stanom. Ich kompetencje ograniczają się do spraw regulowanych przez prawo stanowe.

Sąd Najwyższy został wprowadzony do ustroju amerykańskiego na mocy Konstytucji USA z 1787 roku. **Pierwszy raz zebrał się w roku 1790**. W skład Sądu wchodzi **9 sędziów na czele z prezesem**, mianowanych przez prezydenta za zgodą Senatu. Do kompetencji Sądu należy badanie zgodności działania administracji rządowej z zasadami konstytucji, jak również orzekanie apelacyjne w sprawach przesyłanych z sądów niższej instancji.

W Stanach Zjednoczonych obowiązuje **system prawa typu common law**, czyli prawa tworzonego drodze wyroków sądowych w oparciu o ustawy oraz zasady zawarte w konstytucji. Wyrokując w danej sprawie, **sądy kierują się regułą precedensu** i są związane poprzednimi decyzjami

sądów orzekających w podobnych sprawach. Z uwagi na federacyjny ustrój państwa, prawo federalne i stanowe współistnieją ze sobą zgodnie z zasadą pluralizmu prawnego. Warto pamiętać, że **prawo stanowe jest niezależne w stosunku do federalnego** we wszystkich obszarach, które wykraczają poza kompetencje rządu federalnego. Stąd też w każdym z amerykańskich stanów obowiązuje nieco inny system prawny.



3. Podstawowe informacje gospodarcze

Stany Zjednoczone to ogromny i różnorodny kraj. **Liczba ludności według danych z 2017 roku wynosi 325,7 milionów**, a powierzchnia 9 833 517 kilometrów kwadratowych.¹ To jeden z największych rynków świata, aby móc swobodnie się po nim poruszać, przedsiębiorcy powinni mieć świadomość wielu specyficznych czynników, charakterystycznych dla tej gospodarki.

USA to kraj silnie **zorientowany na rynek**, którego dobrobyt został **zbudowany na sile produkcji**. Obecnie jest to państwo, które definiuje się jako post-produkcyjne: to przede wszystkim **sektor usług** z wciąż znacznym udziałem przemysłu i wytwórstwa. Amerykańskie uniwersytety należą do najlepszych na świecie, a całkowita liczba instytucji szkolnictwa wyższego wynosi 4 583 tys.²

Ważnymi gałęziami gospodarki są energetyka, wydobywanie surowców, usługi finansowe, rozwój technologii oraz inżynierii, przemysł farmaceutyczny, medialny i spożywczy. Państwo opiera się **na kapitale prywatnym**, a agencje rządowe najczęściej korzystają z usług i towarów dostarczanych przez niepubliczne firmy. Większość amerykańskich firm opiera swój rozwój na elastyczności zatrudnienia, stabilnym i przyjaznym prawie sprzyjającym powstawaniu nowych technologii oraz możliwości szybkiego podejmowania decyzji finansowych.

Rozmiar oraz zróżnicowanie geograficzne Stanów Zjednoczonych owocują ogromną, tętniącą życiem gospodarką, która oferuje niezliczone usługi oraz towary. Niektóre ze stanów mogą pochwalić się rozmiarami gospodarki większymi od pojedynczych państw europejskich. Przykładowo, **stan Kalifornia jest obecnie piątą gospodarką na świecie**, prześci-

¹ United States Census Bureau www.census.gov, dostęp 16.07.2018.

² Statista, College & University - Statistics & Facts <https://www.statista.com/topics/829/college-and-university/>, dane z 2014 roku, dostęp 16.07.2018

gając Wielką Brytanię, Indie czy Francję³. PKB Stanów Zjednoczonych jest najwyższe ze wszystkich krajów świata, nieprzerwanie od roku 1900. W 2017 roku PKB per capita wynosiło 59,531 dolarów⁴. Dolar - jedna z najsilniejszych i najstabilniejszych globalnych walut, jest chętnie wybierany do przeprowadzania transakcji i tworzenia rezerw oszczędnościowych na całym świecie.



Źródło: www.istockphoto.com

³ Corcoran, K., California's economy is now the 5th-biggest in the world, and has overtaken the United Kingdom, Business Insider, 05.05.2018 <http://www.businessinsider.com/california-economy-ranks-5th-in-the-world-beating-the-uk-2018-5>

⁴ The World Bank <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=US>, dostęp 16.07.2018



4. Główne bogactwa naturalne

Rozmiar kraju i położenie geograficzne mają znaczny wpływ na bogate zasoby surowców mineralnych. W USA znajdują się **jedne z największych na świecie złóż złota**, którego odkrycie w 1848 roku zapoczątkowało tzw. kalifornijską gorączkę złota i przyczyniło się do szybkiego rozwoju tego stanu.

Kolejnym znaczącym surowcem jest **ropa naftowa** – 50% zasobów wydobywa się na Alasce i w Teksasie, ale także w kilku innych stanach. Ropie naftowej towarzyszą także duże złoża gazu ziemnego oraz zasoby węgla kamiennego i antracytu usytuowane głównie na Wielkich Równinach, w Appalachach i Górach Skalistych.

Dodatkowo, na terenie USA występują zasoby rud uranu (Nowy Meksyk, Utah), żelaza (Minnesota, Alabama, Missouri), miedzi (Arizona, Utah, Nowy Meksyk), fosforytów (Floryda, Karolina Północna, Idaho), siarki (Zatoka Meksykańska), soli kamiennej, srebra (Idaho, Kalifornia, Alaska) i platyny (Montana).

Pomimo występowania takiego bogactwa zasobów naturalnych, rozmiar produkcji przemysłowej sprawia, że USA jest największym na świecie importerem surowców mineralnych na świecie.



Źródło: www.istockphoto.com



5. Główne sektory gospodarki

Działalności gospodarczej na terenie USA sprzyja **wysoko rozwinięta infrastruktura**.

Mają na nią wpływ czynniki takie jak:

- łatwo dostępny, tani i szybki Internet;
- największa na świecie liczba bezpiecznych serwerów;
- szeroka siatka połączeń lotniczych wewnątrz- i międzykontynentalnych;
- największa na świecie sieć darmowych autostrad;
- rozległa i kompleksowa sieć połączeń kolejowych;
- mniejsze, regionalne systemy kolei dojazdowej na terenach metropolitalnych;
- ponad 150 portów morskich;
- ponad 325 punktów wjazdowych do kraju, zarówno lotniczych, jak i morskich i lądowych;
- łatwy i relatywnie tani dostęp do sieci energetycznej.

5.1. Przemysł motoryzacyjny

Stany Zjednoczone są jednym z najpotężniejszych światowych rynków motoryzacyjnych w zakresie produkcji samochodów oraz części. Jest to jednocześnie jeden z największych amerykańskich pracodawców i druga co do wielkości (po Japonii) strefa handlu i produkcji samochodów na świecie. Znaczna część z wiodących światowych producentów motoryzacyjnych posiada na terenie USA swoje fabryki, laboratoria badawcze, pracownie projektowe i centra dystrybucyjne. Sektor motoryzacyjny jest niezwykle innowacyjny, nieustannie dostosowując się do zmiennych

warunków otoczenia gospodarczego. Warunki sprzyjające sektorowi motoryzacyjnemu w USA to:

- otwarta polityka inwestycyjna;
- ogromny rynek konsumencki;
- wysoko wykwalifikowana siła robocza;
- łatwość w dostępie do infrastruktury i sieci energetycznej;
- relatywnie niskie ceny energii;
- liczne zachęty finansowe i podatkowe na poziomach federalnym i rządowym.

Największe koncerny samochodowe to **General Motors, Ford Motor Company oraz Chrysler.**



Źródło: www.istockphoto.com

5.2. Przemysł lotniczy

Przemysł lotniczy jest najbardziej dochodowym sektorem produkcji w USA, pracodawcą zapewniającym atrakcyjne i dobrze opłacane miejsca pracy oraz stwarzającym okazję do powstawania licznych miejsc pracy wokół niego. Amerykańskie firmy lotnicze stanowią istotną kon-

kurencję na światowym rynku i stwarzają możliwości inwestowania kapitału na każdym etapie łańcucha produkcji. Dla firm z zagranicy rynek lotniczy jest atrakcyjny z powodu swojego rozmiaru, wyedukowanej i wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej, kompleksowego systemu dystrybucji oraz otwartej federalnej polityki finansowej. Istotną gałęzią tego przemysłu jest sektor badań naukowych i innowacyjności. Inwestorzy wspierani są przez **Federal Aviation Administration (FAA)** - Rządową Agencję Lotniczą, która jednocześnie gwarantuje oraz certyfikuje jakość i bezpieczeństwo produkcji. Największym producentem maszyn lotniczych jest firma **Boeing** z siedzibą w Seattle, w stanie Waszyngton.



Źródło: www.istockphoto.com

5.3. Przemysł biofarmaceutyczny

Przemysł biofarmaceutyczny w USA jest liderem światowych badań i innowacji na tym polu (ponad połowa prowadzonych na świecie badań). W Stanach Zjednoczonych znajduje się też najwięcej zarejestrowanych praw własności intelektualnej dotyczących nowych leków.

Przemysł ten jest dużym pracodawcą, poszukującym pracowników o różniejszych specjalizacjach. **Pośrednio i bezpośrednio tworzy prawie**

4,7 miliona miejsc pracy⁵. Jedna trzecia stanowisk w sektorze należy do tzw. dziedziny STEM (Science, Technology, Engineering, Math) oferującej atrakcyjne stanowiska dla wysoko wykwalifikowanych specjalistów z dziedziny nauk ścisłych, technologii, inżynierii i matematyki. Na poziomie federalnym stworzono bardzo przyjazne warunki, liczne zachęty i ułatwienia dla rozwoju przemysłu biofarmaceutycznego. Rynek sprzyja również komercjalizacji odkryć, innowacji i nowych leków, zaś rząd stwarza zachęty do inwestowania w przedsiębiorstwa i startupy farmaceutyczne. Dodatkowymi czynnikami wspierającymi ten sektor są:

- największy na świecie rynek swobodnej wyceny leków;
- spora populacja osób starszych;
- wysoka liczba notowanych chorób przewlekłych;
- wysoka konsumpcja farmaceutyków.

5.4. Przemysł energetyczny

Stany Zjednoczone są światowym liderem w produkcji i dystrybuowaniu energii, jak również **jednym z największych jej konsumentów**. Firmy energetyczne wydobywają i produkują ropę, benzynę, gaz, paliwa odnawialne i coraz częściej pozyskują energię z czystych źródeł takich jak wiatr, słońce, woda czy atom. Branża energetyczna obejmuje produkcję, sieć dystrybucji, transmisję i magazynowanie energii. Wokół tego rynku istnieje cała sieć powiązanych działalności skupiających się na produkcji i usługach na jego potrzeby. Wzrastające zużycie i zapotrzebowanie na energię jest silnym impulsem dla badań i innowacji. Kraj dysponuje wykwalifikowaną siłą roboczą oraz możliwościami i zachętami do budowania zakładów energetycznych, instalowania, obsługiwania oraz tworzenia nowych technologii.

Energetyka odnawialna jest prężnie rozwijającą się gałęzią tego sektora. Firmy pozyskują energię i tworzą nowe technologie w oparciu o wszelkie możliwe źródła: wiatr, słońce, wodę, geotermię, biomasę i biopaliwa. Obecnie **USA jest światowym liderem produkcji prądu z geotermii**, zajmuje drugie miejsce w otrzymywaniu energii z wiatru, trzecie w hy-

⁵ SelectUSA, The Biopharmaceutical Industry in the United States <https://www.selectusa.gov/pharmaceutical-and-biotech-industries-united-states>, dostęp 16.07.2018

droenergetyce, a czwarte w technologiach solarnych. Międzynarodowa Agencja Energii Odnawialnych (*The International Renewable Energy Agency*) przewiduje, że do roku 2030 energia odnawialna stanowić będzie 27% krajowego zużycia energetycznego (w czym elektryczność uzyskiwana będzie ze źródeł odnawialnych w prawie 50%)⁶.

Paliwa odnawialne są dostępne dzięki bogatym złożom naturalnym na terenie całego USA. Przemysł torfowy, etanolowy, paliw grzewczych rozrasta się i zaspokaja zapotrzebowanie nie tylko krajowe, ale i zagraniczne. Amerykański przemysł etanolowy jest największym i najefektywniejszym tego typu na świecie. W efekcie, paliwa odnawialne są flagowym towarem eksportowym Stanów Zjednoczonych i ciągle zwiększającą się gałęzią gospodarki, otwartą na międzynarodowych inwestorów.

Gaz i paliwa kopalne. Obecnie Stany Zjednoczone wydobywają i produkują najwięcej gazu na świecie. Wydobycie i produkcja paliw kopalnych na terenie kraju są wyższe niż ich import. Pomimo relatywnie niskich cen gazu i ropy naftowej, USA z sukcesem i zyskiem rozwijają ten przemysł, zwłaszcza na polu pozyskiwania gazu z łupków oraz wydobycia z dna morskiego. Firmy paliwowe opracowują coraz bezpieczniejsze, tańsze i przyjazne środowisku technologie wydobywania. Prowadzi to do wzrostu konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw i producentów, nawet na rynku międzynarodowym. Od pewnego czasu rząd federalny zezwala na eksport ropy naftowej i skroplonego gazu (LPG), co prowadzi do ekspansji tej branży.

Energetyka jądrowa. Stany Zjednoczone posiadają **najwięcej reaktorów nuklearnych**, których zsumowany potencjał energetyczny jest najwyższy na świecie. Niemalże 20% krajowej energii elektrycznej powstaje w 99 reaktorach na terenie 31 stanów. Do roku 2021 planowane jest powstanie 20 kolejnych elektrowni atomowych⁷. Rynek związany z tą gałęzią energetyki jest ogromny, gdyż istnieje zapotrzebowanie na komponenty, mechanizmy monitorujące, usługi około branżowe oraz wykwalifikowanych specjalistów.

⁶ SelectUSA The Energy Industry in the United States, <https://www.selectusa.gov/energy-industry-united-states>, dostęp 16.07.2018

⁷ <https://www.selectusa.gov/energy-industry-united-states>, dostęp 16.07.2018

Technologia smart grid. Stany Zjednoczone są liderem w rozwijaniu i tworzeniu technologii smart grid oraz usług z nią związanych. Sektor opiera się na **udoskonalaniu infrastruktury sieci elektrycznych**. Wynika to z procesów modernizowania systemów dystrybucji oraz transmisji, a także nieustannego rozwoju technologii komunikacyjnych i informacyjnych. Smart grid skupia na sobie coraz to większą uwagę inwestorów. Atrakcyjność inwestowania w tę branżę wynika z jej wiarygodnego wzrostu, dostępu do odnawialnych źródeł energii oraz przemian rynkowych poszerzających możliwości niezależnych operatorów. Zainteresowanie przejawiają również instytucje publiczne, poszukujące optymalnych sposobów tworzenia sieci elektrycznych.

Wydażność energetyczna Stanów Zjednoczonych rośnie z roku na rok i w związku z tym powstaje coraz więcej firm i miejsc pracy. Na poziomie federalnym tworzone są sprzyjające takiemu rozwojowi przepisy.

Technologie związane z ochroną środowiska to kolejny wiodący sektor gospodarki amerykańskiej. Stany Zjednoczone są liderem jeśli chodzi o ten rodzaj produkcji, reprezentując 29% globalnego rynku. W trakcie ostatnich 15 lat branża konsolidowała się i przeszła wiele przemian oraz restrukturyzacji cały czas rosnąc. Analitycy spodziewają się dalszych zmian w zakresie struktur właścicielskich i inwestycji, zwłaszcza w sektorze wodnym.



Źródło: www.istockphoto.com

5.5. Rynek usług finansowych

Rynek finansowy USA jest największym i najbardziej płynnym rynkiem finansowym na świecie. **W 2017 usługi finansowe i ubezpieczeniowe odpowiadały za 7,3% PKB**, a zatrudnionych w nich było 6,2mln ludzi⁸. Analitycy przewidują wzrost liczby miejsc pracy w następnych latach. Skuteczność tego sektora sprzyja wzrostowi eksportu towarów i płodów rolnych na cały świat. Jednocześnie na rynku wewnętrznym branża ta zapewnia finansowanie przedsiębiorstwom oraz oferuje rozliczne usługi, produkty i instrumenty finansowe, które zaspokajają potrzeby konsumentów, nakręcają dobrobyt oraz wspomagają ludzi w zarządzaniu ryzykiem. Najważniejsze podsektory to **bankowość, zarządzanie aktywami, ubezpieczenia, venture capital i prywatne fundusze kapitałowe**.

5.6. Transport i logistyka

Jest to bardzo konkurencyjny sektor gospodarki. Inwestując w niego, międzynarodowe firmy zwiększają i ułatwiają przepływ różnorodnych dóbr pomiędzy światowymi rynkami konsumpcyjnymi. Krajowe i zagraniczne firmy mają na terenie USA dostęp do wykwalifikowanych pracowników przy relatywnie niewielu regulacjach prawnych oraz niskich kosztach prowadzenia działalności. W USA niezwykle **rozwinięty jest łańcuch dostaw**, który łączy producentów z konsumentami na wielu płaszczyznach: w powietrzu, na torach, drogami i morzem. Wiele firm oferuje usługi skrojone na miarę zapotrzebowania danych firm, tak by produkt dotarł do celu w jak najszybszy i najbardziej odpowiedni sposób.

5.7. Przemysł maszyn i urządzeń

Jest to jeden z większych i bardziej konkurencyjnych sektorów amerykańskiej gospodarki, którego produkty obecne są praktycznie na wszystkich wiodących rynkach świata. Obejmuje **produkcję maszyn, turbin, generatorów turbinowych, tworzenie konstrukcji budowlanych, wytwarzanie sprzętu technicznego i narzędzi, kontrolerów procesów przemysłowych oraz maszyn rolniczych**. Produkty przemysłu maszynowego zasilają rolnictwo, lotnictwo, motoryzację, budownictwo, energię i górnictwo. Sektor ten dostarcza na rynek wysoce wyspecjalizowane i skomplikowane technologie, które wykorzystywane są poza nim.

⁸ SelectUSA, The Financial Services Industry in the United States <https://www.selectusa.gov/financial-services-industry-united-states>, dostęp 16.07.2018

Systemy automatycznej kontroli pozwalają na zwiększenie i ulepszenie produkcji. Sprzedaży towarzyszy rozwój związanych z rynkiem usług i serwisów, wzrost zapotrzebowania na specjalistyczne konstrukcje architektoniczne, nowe rozwiązania logistyczne i inżynieryjne. Branża zapewnia stabilne i liczne miejsca pracy.

5.8. Przemysł medyczny

Jest to największy i najbardziej rozwinięty rynek urządzeń i akcesoriów medycznych na świecie, stanowiący około **40% globalnej gospodarki branżowej**⁹. W USA zapewnia atrakcyjne miejsca pracy, z pensjami wyższymi od przeciętnych. Firmy związane z tym sektorem lokują się na terenie całego kraju, ale największa ich koncentracja ma miejsce w regionach kojarzonych z rozwojem wysokich technologii, takich jak mikroelektronika i biotechnologia. Amerykańscy producenci narzędzi medycznych są rozpoznawalni i cenieni na całym świecie, zwłaszcza ze względu na innowacyjne i zaawansowane rozwiązania technologiczne. W porównaniu z innymi sektorami gospodarki, takimi jak motoryzacja, lotnictwo czy telekomunikacja, **przemysł medyczny zapewnia najwyższy procentowy zwrot poniesionych nakładów**, co dobrze oddaje jego konkurencyjność, nieustanny rozwój i doskonalenie się. Opiera się na kilku innych wiodących gałęziach gospodarki, takich jak mikroelektronika, telekomunikacja, wytwórstwo narzędzi, informatyka i biotechnologia. Współpraca między branżami owocuje powstawaniem zaawansowanych rozwiązań takich jak np. neuro-stymulatory, technologia stentowa, biomarkery, robotyzacja procedur medycznych, zaawansowane techniki implantacyjne. Biorąc pod uwagę rosnącą długość życia ludzkiego, starzenie się społeczeństw i coraz większe oczekiwania zdrowotne, jest to **jedna z najbardziej obiecujących oraz przyszłościowych gałęzi gospodarki**.

Podsektory przemysłu medycznego to:

- wytwórstwo narzędzi i akcesoriów stomatologicznych;
- produkcja osprzętu elektromedycznego np. rezonansów magnetycznych, maszyn diagnostycznych, systemów monitorujących stan pacjentów, sprzętu laboratoryjnego;

⁹ SelectUSA, The Medical Technology Industry in the United States <https://www.selectusa.gov/medical-technology-industry-united-states>, dostęp 16.07.2018

- diagnostyka in-vitro;
- aparatura korzystająca z promieniowania;
- narzędzia i instrumenty chirurgiczne;
- stroje, akcesoria i wyposażenie instytucji medycznych.



Źródło: www.istockphoto.com

5.9. Przemysł software i technologii informatycznych

Stany Zjednoczone to najprężniej działająca i największa gospodarka informatyczna na świecie. Mieszczą się w niej **innowacje komputerowe**, produkty zaawansowanej **technologii informatycznej oraz związane z nimi usługi i serwisy**. Stale rośnie liczba miejsc pracy w tym sektorze, który liczy sobie ponad 500 tysięcy firm. Przewiduje się, że potrzeby kadrowe branży będą stale rosnąć. Przedsiębiorstwa te, w 99% małe i średnie, to producenci oprogramowania, dostawcy usług i akcesoriów, projektanci systemów informatycznych oraz usprawnień zarządzania firmą. Rynek informatyczny jest dojrzały i stabilny, pełni ważną rolę służebną dla pozostałych gałęzi gospodarki. Jest atrakcyjny dla inwestorów, w tym dużych międzynarodowych firm i instytucji. Jeśli chodzi o przyciąganie inwestycji i zaangażowanie kapitałowe z zewnątrz, branża technologiczna wybiją się na pierwsze miejsce spośród wszystkich sektorów gospodarki. Istotne w jej rozwoju jest amerykańskie prawo własności intelektualnej oraz ułatwienia federalne i stanowe. Badania rynku, przeprowadzane przez instytucje rządowe USA, wskazują, że informatyczne projekty infrastrukturalne są priorytetem dla amerykańskich firm, szcze-

gólnie na polach **telekomunikacji, zielonych technologii, systemów integrujących, chmur przechowywania danych oraz aplikacji mobilnych.**

Usługi związane z **przechowywaniem danych w chmurach** (cloud computing services) to prężnie rozwijający się sektor, o wciąż rosnącej wartości. Stany Zjednoczone to największy rynek z najsilniejszymi przedsiębiorstwami z tej dziedziny. Przewiduje się, że przyszłością branży staną się usługi typu **software-as-a-service (SaaS)**.

Równie duży i wciąż rosnący jest rynek związany z rozrywką elektroniczną, również na urządzeniach mobilnych. Niezwykle dynamicznie rozwija się także **branża handlu internetowego** (tzw. E-commerce), którego zyski z roku na rok rosną w błyskawicznym tempie. Jego potencjał oraz moc wynikają przede wszystkim z jego ogólnoświatowego zasięgu, na co najlepszym przykładem jest rozwój firmy takiej jak Amazon.



6. Infrastruktura transportowa

Łączna sieć transportowa (linie kolejowe, drogi kołowe i śródlądowe drogi wodne) w Stanach Zjednoczonych należy do najdłuższych na świecie. Sieć kolejowa została ukształtowana w drugiej połowie XIX wieku, kiedy budowano linie transkontynentalne łączące wybrzeża atlantyckie z pacyficznymi. Do początków XX wieku właśnie kolej była głównym przewoźnikiem towarów i pasażerów. Zaczęło się to zmieniać wraz z rozwojem przemysłu samochodowego, który spowodował zamknięcie wielu nierentownych połączeń kolejowych. Natomiast sieć dróg jest ciągle rozbudowywana, zwłaszcza system wielopasmowych autostrad. Obecnie użytkowanych jest **5 transkontynentalnych autostrad o przebiegu wschód-zachód** oraz osiem biegnących z północy na południe.



Źródło: www.istockphoto.com

Transport ropociągowy obejmuje sieć ropociągów i gazociągów. Największe ich zagęszczenie występuje na południu kraju zwłaszcza w Teksasie i Luizjanie, gdzie ropa naftowa jest transportowana z ośrodków wydobywania do pobliskich rafinerii, portów wywozowych (Houston, Port Arthur, Nowy Orlean) i okręgów przemysłowych na północnym wschodzie i zachodzie kraju.

Śródlądowe drogi wodne są wykorzystane do transportu towarów masowych. Głównymi szlakami żegludowymi są Wielkie Jeziora wraz z Droga Wodną Św. Wawrzyńca oraz Missisipi. Transport morski obsługuje ponad 150 portów, z czego największe to Los Angeles, Long Beach i Seattle na zachodnim wybrzeżu, Laredo i Houston w Zatoce Meksykańskiej oraz New York/New Jersey i Savannah na wschodnim wybrzeżu¹⁰.

Nie można pominąć też **transportu lotniczego** – Stany Zjednoczone posiadają najgęstszą sieć połączeń lotniczych na świecie. Najwięksi przewoźnicy to American Airlines, Delta Air Lines, Southwest Airlines, United Airlines. Lotniska obsługujące największą ilość pasażerów to Atlanta, Chicago, Los Angeles, Dallas, Denver, JFK Nowy Jork, San Francisco.

¹⁰ Inbound Logistics, Top 10 U.S. Container Ports, 22.10.2015 <https://www.inboundlogistics.com/cms/article/top-10-us-container-ports/>, dostęp 16.07.2018



7. Formy prowadzenia działalności gospodarczej

Każda zagraniczna firma, chcąc rozpocząć działalność na terenie Stanów Zjednoczonych, musi wybrać jedną z dopuszczalnych prawnie form prowadzenia biznesu.

Branch (oddział). Firma, chcąc ustanowić swoje przedstawicielstwo, zobowiązana jest do zarejestrowania się na terenie tych Stanów, gdzie zamierza prowadzić interesy. Taka forma działalności obciążona jest zwiększoną odpowiedzialnością prawną i ryzykiem roszczeń wobec firmy matki, stąd nie jest szczególnie popularna.

Limited Liability Company (LLC). Ta forma działalności podlega prawu poszczególnych stanów, stąd ma ona różny status i kształt na terenie całego kraju. Zalety to połączenie ograniczonej odpowiedzialności z elastyczną strukturą własności udziałowców oraz brak wymagań minimalnej kwoty kapitału założycielskiego.

Corporation. Również ta forma prowadzenia działalności opiera się na prawie stanowym. Poszczególne stany bardzo się różnią na tym polu. Ustanowienie działalności w jednym ze stanów umożliwia operowanie na terenie innych, ale często wymagane jest płacenie podatków w każdym z nich.

Koncepcja korporacyjnej osobowości (*corporation personhood*) zakłada, że firma posiada swoją osobowość prawną, odrębną od właścicieli. Oznacza to, że może pozywać, być pozywana, pociągać i być pociągana do odpowiedzialności. Działalność gospodarcza wymaga w większości stanów corocznego składania raportów oraz uiszczenia opłaty z tytułu jej prowadzenia. W przeważającej większości kraju, założenie firmy jest dość proste i podlega corocznej obowiązkowej aktualizacji statusu operacyjnego.

Sole Proprietorship. Jest to pozbawiona odrębnej osobowości prawnej działalność. Nie ma żadnego prawnego rozdziału między firmą a jej właścicielem. Do rozpoczęcia działalności jest potrzebna nazwa oraz firmowe konto bankowe. Kapitał początkowy nie jest wymagany, ale ta forma prawna powoduje, że właściciel odpowiada swoim majątkiem za wszystkie biznesowe poczynania. Podatki ściągane są na tej samej zasadzie, co przy samozatrudnieniu.

Partnership. Forma działalności opierająca się na umowie pomiędzy dwoma lub więcej osobami prawnymi lub jednostkami. Wyróżnia się dwa rodzaje firm w tej kategorii: *General Partnership* oraz *Limited Partnership*. Pierwsza z nich polega na tym, że partnerzy równo dzielą się odpowiedzialnością, ryzykiem i zobowiązaniami. W drugim przypadku główny partner skupia większość odpowiedzialności i zobowiązań w swoich rękach, a pozostali odpowiadają tylko za wybrane obszary działalności i nie posiadają kontroli menadżerskiej.



8. Sądownictwo gospodarcze

W Stanach Zjednoczonych występują dwa główne sposoby rozstrzygania sporów: **droga sądowa i pozasądowa**. Każda umowa dotycząca współpracy biznesowej pomiędzy firmą amerykańską a zagraniczną, powinna zawierać klauzule określające sposób rozwiązywania sporów oraz prawną jurysdykcję obowiązującą w danym przypadku. W sytuacji, gdy strony nie określiły tych szczegółów w umowie, stosuje się prawo stanu, w którym umowa została zawarta.

Dość częste i popularne jest **rozwiązywanie sporów na drodze pozasądowej**. Główną zaletą jest uniknięcie kosztów postępowania sądowego. Prawo dopuszcza takie polubowne metody jak **mediacja**, badania przez niezależnych biegłych, **arbitraż** oraz metody pochodne i mieszane. W przypadku takich postępowań, kieruje nimi zazwyczaj osoba neutralna, uprzednio zaakceptowana przez wszystkie strony sporu. Z pomocą tych narzędzi rozwiązywane są spory z zakresu prawa cywilnego, prawa pracy, prawa administracyjnego, a czasem nawet prawa karnego. Jednym z częściej stosowanych sposobów jest **arbitraż z wykorzystaniem sądu**.



Źródło: www.istockphoto.com

Dopiero gdy rozwiązanie konfliktu na drodze polubownej nie jest możliwe, strony rozważają wstąpienie na drogę sądową. Struktura amerykańskiego sadownictwa znacznie się różni od struktury sądów polskich, dlatego też przed skierowaniem sprawy na drogę sądową **warto zasięgnąć rady prawnika**. Ponadto skierowanie sprawy na drogę sądową powinno być traktowane jako ostateczność i niewątpliwie warto uprzednio skontaktować się ze stroną przeciwną w celu rozwiązania sporu.

Spory dotyczące wymiany handlowej na poziomie międzynarodowym są rozwiązywane przez quasi-sądową **Komisję ds. Handlu Międzynarodowego** (US International Trade Commission). Jeżeli któraś ze stron sporu nie zgadza się z decyzją komisji, może odwołać się do Sądu ds. Handlu Międzynarodowego (US Court of International Trade) z siedzibą w Nowym Jorku. Bardziej rozległe czy zaawansowane spory handlowe są rozstrzygane na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO, World Trade Organization).



9. System podatkowy

Prawo podatkowe na terenie Stanów Zjednoczonych podlega nieustannym zmianom i osoby prowadzące działalność na terenie tego kraju powinny na bieżąco śledzić prawodawstwo zarówno stanowe, jak i federalne. Wszystkie firmy zobowiązane są do uiszczania różnego rodzaju podatków, które mają inną wysokość i strukturę, w zależności od stanu. Poszczególne stany, a nawet hrabstwa mają pewien margines swobody w decydowaniu od czego podatek będzie pobierany.

Jednym z podstawowych wymagań jest **rejestracja firmy w Internal Revenue Service**, odpowiedniku urzędu podatkowego. Działalność można rozpocząć po otrzymaniu ogólnokrajowego Employer Identification Number (**Numer Identyfikacyjny Pracodawcy**), który jest niezbędny przy formalnościach podatkowych. Każdy podmiot gospodarczy zobowiązany jest do odprowadzania podatków federalnych, stanowych (choć niektóre stany nie pobierają podatku od działalności gospodarczej), niekiedy miejskich lub lokalnych. Generalnie, firma może wybrać na swój rok podatkowy dowolny dwunastomiesięczny okres.

Zobowiązania podatkowe będą zależały od rodzaju prowadzonej działalności na terenie USA. Jeżeli firma posiada tylko licencję na sprzedaż produktów i nie tworzy odrębnego podmiotu gospodarczego, będzie przede wszystkim zobowiązana do **zapłacenia podatku dochodowego**. W przypadku gdy firma otwiera stałe przedstawicielstwo w Stanach Zjednoczonych, **rodzaj podatku będzie zależał od formy prowadzenia działalności gospodarczej**. Niezależnie jednak od typu działalności, każdy podmiot jest zobowiązany do płacenia podatku dochodowego oraz **podatku związanego z zatrudnianiem pracowników**. Do tego może jeszcze dojść podatek akcyzowy, jeśli firma wytwarza lub sprzedaje określone produkty. Wszystkie szczegóły dotyczące podatków w Stanach Zjednoczonych są zawarte w publikacjach IRS na stronie internetowej¹¹.

¹¹ Internal Revenue Service <https://www.irs.gov/> oraz <https://www.irs.gov/publications>

Aby ułatwić sobie nawigację po tym dość skomplikowanym systemie, wiele nawet mniejszych firm decyduje się na **zatrudnienie lokalnego księgowego**. Koszt zatrudnienia takiej osoby jest stosunkowo niewielki w porównaniu do korzyści i oszczędności jakie może przynieść fachowe rozliczenie wszystkich należności.



10. Uczestnictwo w wielostronnych organizacjach i porozumieniach o charakterze ekonomicznym

Stany Zjednoczone są sygnatariuszami kilku kluczowych porozumień kształtujących zasady funkcjonowania globalnej gospodarki. Przede wszystkim jest to **Światowa Organizacja Handlu (WTO)**, której członkami są 164 państwa (dane z sierpnia 2016). Jej głównymi zadaniami są: liberalizacja międzynarodowego handlu dobrami i usługami, prowadzenie polityki inwestycyjnej wspierającej handel, rozstrzyganie sporów dotyczących wymiany handlowej, przestrzegania praw własności intelektualnej.

Ponadto USA jest stroną około 20 innych umów o wolnym handlu, które bardziej szczegółowo regulują zasady wymiany handlowej. Należą do nich NAFTA, czyli **Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu** między USA, Kanadą i Meksykiem, która znosi stawki celne w handlu wzajemnym (w czasie powstawania tej publikacji trwały rozmowy na temat zastąpienia NAFTA inną umową). Stany Zjednoczone od lat niezmiennie pozostają głównym partnerem handlowym Unii Europejskiej. Według danych Eurostatu, wymiana handlowa UE z USA w 2017 roku była warta 631 mld euro¹².

W ciągu kilku ostatnich lat, Unia Europejska i Stany Zjednoczone negocjowały umowę handlową zwaną **Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)** aby uregulować promowanie wzajemnej wymiany handlowej i przyczynić się do wzrostu ekonomicznego obu stron. Jednak w 2016 roku negocjacje te osiągnęły impas i obecnie trwają dyskusje na temat zasadności ich wznowienia. Projekt umowy jest szeroko krytykowany zwłaszcza w Europie jako sprzyjający jedynie międzynarodowym korporacjom i szkodliwy dla małych firm.

¹² European Commission Directorate General for Trade, USA http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111704.pdf dostęp 16.07.2018

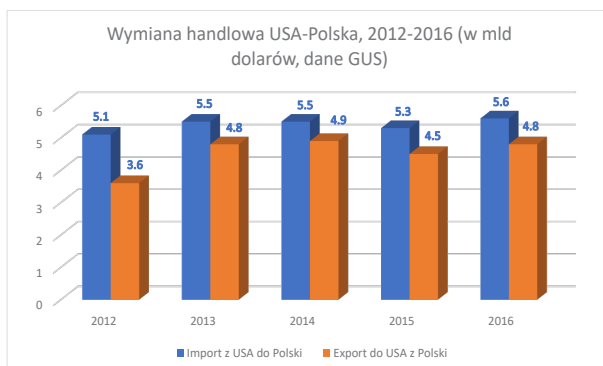


11. Dwustronna współpraca gospodarcza Stanów Zjednoczonych i Polski

Stany Zjednoczone są jednym z naszych najważniejszych pozaeuropejskich partnerów handlowych. Polsko-amerykańska wymiana handlowa nieprzerwanie rośnie od 2010 r. W 2017 roku wartość polskiego eksportu do USA wyniosła 6,13 mld dolarów, tym samym wzrosła o 1,33 mld dolarów w stosunku do roku poprzedniego, co jest najwyższym wynikiem w historii polsko – amerykańskiej wymiany handlowej.

Wartość importu z USA w 2017 r. wyniosła 6,57 mld dolarów. Tym samym, bilateralne obroty handlowe osiągnęły wartość 12,7 mld dolarów¹³.

Poniższy wykres przedstawia wymianę handlową między Polską a USA w latach 2012 - 2016 (w mld dolarów).



źródło: United States Census Bureau

Polska najczęściej eksportuje do Stanów Zjednoczonych produkty przemysłu elektromaszynowego, samochodowego czy optycznego, a także części do statków powietrznych oraz nawet kosmicznych.

¹³ Główny Urząd Statystyczny www.swaid.gov.pl dostęp 07.16.2018

Kategorie te odpowiadają za blisko 60% eksportu ogółem. Inną ważną kategorią eksportową są gotowe artykuły **spożywcze, napoje alkoholowe i bezalkoholowe**. W 2017 r. z odnotowano eksport z Polski do USA w następujących kategoriach:

- § Sprzęt transportowy: 1,7 mld dolarów, co stanowi 23% polskiego eksportu do USA;
- § Elektronika i sprzęt komputerowy: 957 mln dolarów, 13,5% eksportu;
- § Maszyny, z wyjątkiem elektrycznych: 923 mln dolarów, 13% eksportu;
- § Produkty żywnościowe: 539 mln dolarów, 7,6% eksportu;
- § Sprzęt elektryczny, urządzenia i komponenty: 534 mln dolarów, 7,5% eksportu;
- § Meble i wyposażenie: 396 mln dolarów, 5,6% eksportu;
- § Pozostałe: 2,1 mld dolarów¹⁴.

Podobna sytuacja dotyczy importu. **Najpopularniejsze towary, które sprowadzamy z USA to produkty przemysłu elektromaszynowego, samochodowego, chemicznego i szeroko rozumiana elektronika**. Import Polski z USA w 2017 r. odnotowano w następujących kategoriach:

- § Sprzęt transportowy: 1,3 mld dolarów, co stanowi 30% amerykańskiego eksportu do Polski;
- § Elektronika i sprzęt komputerowy: 625 mln dolarów, 14% eksportu;
- § Maszyny, z wyjątkiem elektrycznych: 460 mln dolarów, 10% eksportu;
- § Chemikalia: 336 mln dolarów, 7% eksportu;
- § Pozostałe: 1,8 mld dolarów, 39% eksportu.¹⁵

Mimo rosnących obrotów handlowych między Polską a USA, struktura importu i eksportu jest bardzo niestabilna. W ostatnich latach eksport do Stanów Zjednoczonych zwiększył się o ponad 50 procent. **Coraz więcej polskich firm podejmuje działania eksportowe za oceanem**, a mimo to w ogólnych statystykach, Stany Zjednoczone są dopiero dwunastym odbiorcą polskiego eksportu. Niewielu polskim firmom udało się utrzymać, bądź ustabilizować swoją pozycję na rynku amerykańskim. Częstymi barierami są odległość, która utrudnia współpracę biznesową oraz wahający się kurs dolara, który może spowodować nierentowność przedsięwzięcia.

¹⁴ United States Census Bureau, Trade in goods with Poland <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4550.html>, dostęp 16.07.2018

¹⁵ United States Census Bureau, Trade in goods with Poland <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4550.html>, dostęp 16.07.2018



12. Eksport i import - uwarunkowania

Wszystkie towary wwożone na teren Stanów Zjednoczonych, poza szczególnymi wyjątkami, **podlegają oceniu**. Większość stawek celnych ustala się *ad valorem*. Podział na kategorie produktów oraz poszczególne wysokości opłat celnych znajdują się w *The Harmonized Tariff Schedule of the United States*¹⁶ (**Ujednolicona Tabela Opłat USA**), zaś przestrzegania i interpretowania przepisów pilnuje U.S. Customs and Border Protection (Amerykańska Służba Celna i Ochrony Granic). Stany Zjednoczone mają podpisane preferencyjne umowy o preferencyjnych cłach lub wolnym handlu z wieloma krajami.

Stawka ceł ustalana jest na podstawie różnych metod, najpowszechniejsza opiera się na szacowanej wartości transakcji. Towary wycenione poniżej minimalnej wartości lub subsydiowane przez zagraniczne instytucje mogą podlegać procedurze antydumpingowej.

USA dzieli świat na strefy handlu. Pochodzenie towaru z konkretnej strefy warunkuje wysokość cła. Na terenie kraju znajdują się składy celne, tak prywatne jak i państwowe.

Prawo amerykańskie kładzie **obowiązek wyceny i klasyfikacji prowadzanego towaru na importera**. Zaniżanie wartości czy niestaranność w dopełnianiu formalności mogą skutkować poważnymi karami. Z drugiej strony, jeśli importer skorzysta z udokumentowanej porady amerykańskiego eksperta specjalizującego się w procedurach celnych, to nawet w przypadku niewłaściwej wyceny niekonieczne zostanie ukarany. Amerykańska Służba Celna regularnie przeprowadza kontrole w losowo i celowo wybranych firmach. Można też poprosić ją o audyt, który zapewni prawidłowość wszystkich działań.

¹⁶ United States International Trade Commission <https://www.usitc.gov/tata/hts/index.htm> dostęp 16.07.2018.

Każdy importer lub jego przedstawiciel zobowiązany jest do przedłożenia elektronicznej informacji o towarach wwożonych i przeznaczonych do konsumpcji w USA. **Maklerzy celni** (customs brokers) to wyspecjalizowane osoby lub firmy, mogące działać w imieniu importera podczas załatwiania formalności celnych. Makler celny musi posiadać licencję wystawioną przez U.S. Customs and Border Protection. Dokładna ilość i rodzaj wymaganych do importu dokumentów zależy od kraju pochodzenia, rodzaju towaru i jego przeznaczenia.



Źródło: www.istockphoto.com



13. Zachęty i bariery w dostępie do rynku

Stany Zjednoczone deklarują otwartość na zagranicznych inwestorów, a rząd federalny zapewnia równe traktowanie wszystkim uczestnikom rynku. Poszczególne stany tworzą ułatwienia i zachęty oraz mają swoje specjalne programy grantów, zwolnień celnych i podatkowych, szkoleń pracowników w wybranych, ważnych dla nich dziedzinach gospodarki. Przydatna baza danych zachęt inwestycyjnych poszczególnych stanów, **State Business Incentives Database**, znajduje się na stronie *Council for Community and Economic Research*¹⁷. Dodatkowo, informacje poświęcone zachętom inwestycyjnym dla każdego stanu, **State by State Incentives Guide**, można znaleźć na stronach organizacji *Business Facilities*¹⁸.

W zależności od tego, czym zajmuje się dana firma, podlega ona mniej lub bardziej szczegółowym regulacjom. Dlatego warto się upewnić, czy na danym obszarze działalności nie obowiązują jakieś charakterystyczne dla niego przepisy (np. **sektor usług finansowych obfituje w specyficzne regulacje**). Firmy chcące rozpocząć działalność albo inwestować na rynku amerykańskim, powinny zapewnić sobie dostęp do porady prawnej na każdym etapie działania.

Jednym z najważniejszych utrudnień w prowadzeniu przez polskich przedsiębiorców działalności gospodarczej w Stanach Zjednoczonych są **przepisy wizowe**. Do czasu powstania tego przewodnika, **Polacy nie są objęci amerykańskimi przepisami dotyczącymi podróży bezwizowej**. Oznacza to, że aby udać się do USA w jakimkolwiek celu, należy otrzymać wizę amerykańską. Aby obywatel Polski mógł legalnie pracować na terenie Stanów Zjednoczonych, pracodawca musi uzyskać dla niego wizę z pozwoleniem na pracę.

¹⁷ Council for Community and Economic Research, State Business Incentives database <http://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa> dostęp 16.07.2018.

¹⁸ Business Facilities, State by State Incentives Guide <https://businessfacilities.com/state-by-state-incentives-guide/> dostęp 16.07.2018.

W zasadzie, poza kilkoma sektorami, Stany Zjednoczone są otwarte na inwestycje zagraniczne. Jeśli jednak polska firma chciałaby nabyć amerykańską firmę z sektora mogącego mieć wpływ na bezpieczeństwo narodowe, nabywca musiałaby uzyskać zgodę Komitetu ds. Zagranicznych Inwestycji w Stanach Zjednoczonych (*Committee on Foreign Investment in the United States*).

Także przepisy podatkowe ustanawiają dodatkowe ograniczenia w stosunku do obcokrajowców. Polskie firmy mają obowiązek uwzględniać zarówno regulacje amerykańskiego prawa podatkowego jak i polskiego. Dlatego warto zapoznać się z umową o unikaniu podwójnego opodatkowania, aby zminimalizować obciążenie podatkowe w Polsce i USA, ale też uzyskać w ten sposób pewność swojej sytuacji od strony prawa podatkowego obu państw.

Każda firma w USA, bez względu na powiązania zagraniczne, staje się podmiotem prawa amerykańskiego. W związku z tym, że niektóre przepisy prawa amerykańskiego mają zastosowanie eksterytorialne, **może mieć miejsce konflikt między ustawodawstwem polskim i amerykańskim**. Najczęściej mamy z tym do czynienia w przypadku prawa dotyczącego kontroli eksportu lub sankcji, co oznacza że **władze USA mogą zakazać kontaktów handlowych z niektórymi państwami**.

Firmy działające na terenie Stanów Zjednoczonych muszą spełnić wiele wymogów stanowych i federalnych, które regulują standardy bezpieczeństwa, ochrony środowiska, prawa antymonopolowego, praw konsumenta i prawa pracy. Wymagania te nakładane są przez organizacje rządowe, takie jak *Food and Drug Administration*, *Consumer Product Safety Commission*, *United States Department of Agriculture*, *Environmental Protection Agency*.

Jednym z obszarów, na który szczególnie uczulone są amerykańskie służby, są nielegalne operacje finansowe. Istnieje specjalna instytucja powołana do zapobiegania oszustwom i nielegalnym operacjom finansowym *Financial Crimes Enforcement Network*. Prawo obfituje w przepisy penalizujące ten proceder, przy jednoczesnym promowaniu transparentności przepływów finansowych i jawności rejestrów oraz ewidencji gospodarczych. Warto wiedzieć, że w przypadku tego rodzaju przestępstw, prawo USA nie przewiduje instytucji niskiej szkodliwości czynu ani nie

wyznacza minimalnej kwoty nielegalnej transakcji od której podlega się karze. Co więcej, transakcje nie muszą nawet być dokończone, by pociągały za sobą odpowiedzialność karną.



14. Zamówienia publiczne

System zamówień publicznych w USA także podlega podziałowi na federalny i stanowy. Zamówienia na poziomie federalnym są nazywane **zamówieniami rządowymi** (public procurment). Regulacja tej procedury jest zawarta w akcie zwanym Federalnym Prawem Zamówień Rządowych (FAR), pochodzącym z 1984 r oraz w licznych jego nowelizacjach. Akt ten jest wyjątkowo rozbudowany i dość skomplikowany, ale największy nacisk kładzie na obowiązek wyboru rzetelnego wykonawcy oraz na relacje jakości wykonania do ceny. Oznacza to mniej więcej tyle, że korzystna cena jest istotna, ale nie będzie jedynym decydującym kryterium w procesie udzielenia zamówienia konkretnemu wykonawcy.

FAR wyróżnia **kilkanaście metod na udzielanie zamówień** – poniżej wyszczególnione są dwa podstawowe:

1. Przetarg – wieloetapowe postępowanie rozpoczęte przez publikację zaproszenia do wysyłania zamkniętych ofert. Po upływie terminu nadsyłania zgłoszeń, następuje ich oficjalne otwarcie, następnie ocena i wybór zwycięskiej oferty.

2. Procedura negocjacyjna – w praktyce jest to każde postępowanie, które nie jest przetargiem. Nie stosuje się publicznego otwarcia ofert, a zamawiający zwraca się o złożenie ofert bezpośrednio do wybranych wykonawców w formie ustnej bądź pisemnej.

Z punktu widzenia przedsiębiorców zagranicznych zainteresowanych ubieganiem się o zamówienia w USA, bardzo istotne jest czy pełny dostęp do danego rodzaju zamówień jest możliwy dzięki związaniu USA umowami międzynarodowymi w tym zakresie. Jest to tym istotniejsze, że w USA, o czym będzie mowa niżej, stosowane są **preferencje krajowe**. Stosowanie preferencji krajowych jest wyłączone w przypadku, kiedy dane zamówienie jest objęte zakresem umowy międzynarodowej. Taką umową jest przede wszystkim **Porozumienie w Sprawie Zamówień**

Rządowych (GPA), czyli wielostronna umowa międzynarodowa, dzięki której firmy z Unii Europejskiej, w tym również z Polski, mogą ubiegać się o zamówienia w USA. Niestety, zakres dostępnych na tej podstawie zamówień stanowi jedynie część amerykańskiego rynku zamówień rządowych.

Co więcej, firmy zagraniczne, zainteresowane zamówieniami rządu amerykańskiego, muszą pamiętać o ograniczeniach, jakie nakłada na nie przede wszystkim ustawa **Buy American Act**, która zachęca agencje federalne do nabywania towarów wyprodukowanych w kraju. Zgodnie z tą ustawą, **instytucja federalna może żądać od każdego wykonawcy odpowiedzi na zapytanie czy produkt jest krajowy czy zagraniczny**. Buy American Act stosuje się tylko do zamówień, których wartość nie przekracza określonych sum. Jednocześnie wprowadzony w 1979 roku Trade Agreements Act nakłada na agencje federalne obowiązek traktowania produktów pochodzących z krajów, które są sygnatariuszami GPA, na równi z produktami amerykańskimi.

Baza danych z zamówieniami publicznymi znajduje się na rządowej stronie Federal Business Opportunities <https://www.fbo.gov/>.

Dodatkowo, każdy ze stanów reguluje samodzielnie swoją procedurę zamówień publicznych. Ze względu na ograniczenie treści, nie mamy możliwości omówić regulacji w każdym stanie z osobna. Przykładowo, stan Kalifornia umieszcza przepisy oraz ogłoszenia ofert na portalu Cal e-procedure <https://www.caleprocure.ca.gov/pages/index.aspx>.



15. Kultura biznesowa

Pomimo tego, że Stany Zjednoczone znajdują się w obrębie tzw. zachodniej kultury biznesowej, często tożsamej z europejską, jest kilka zasadniczych kwestii, które należy wziąć pod uwagę wchodząc w relacje biznesowe z Amerykanami.

Przed wszystkim trzeba pamiętać, że Amerykanie kierują się zasadą „czas to pieniądz”. Dlatego w **każdej interakcji ważna jest punktualność, zwięzła komunikacja i szybka informacja zwrotna**. Dotyczy to zarówno wymiany korespondencji e-mailowej jak i spotkań osobistych. W dobrym tonie jest odpowiadać na maile jak najszybciej po ich otrzymaniu, a w przypadku gdy nie jest to możliwe, podziękować za wiadomość i uprzedzić jak długo zajmie nam udzielenie pełnej odpowiedzi.

Także ze względu na oszczędność czasu, **duża ilość spotkań biznesowych odbywa się drogą telekonferencyjną** i także podczas takich spotkań podejmowane są wiążące decyzje. Umawiając się na wirtualne spotkanie, należy wcześniej uzgodnić metodę komunikacji dogodną dla obu stron (telekonferencja, Skype itp.), podając przy tym alternatywne dane kontaktowe, aby być przygotowanym na ewentualne problemy techniczne. W przypadku takich spotkań obowiązuje taka sama etykieta, jak na spotkaniach osobistych: uprzedzamy o spóźnieniu dłuższym niż 5 minut, przygotowujemy prezentacje, a w ciągu 24 godzin od spotkania wysyłamy e-mailowo tak zwany ‘follow up’, czyli podsumowanie rozmowy z następnymi krokami.

Jeśli chodzi o styl bycia i komunikacji, **Amerykanie cenią sobie szczerość, bezpośredniość i poprawność polityczną**. Na początku spotkania jedynie pierwsze pięć minut można poświęcić na luźną rozmowę o neutralnym temacie jak pogoda czy miejsce spotkania. Po wymianie uprzejmości sprawnie przechodzi się do tematów biznesowych. Normą jest, że telekonferencje trwają nie więcej niż 30 minut, a osobiste spotkania nie

dłużej niż godzinę. Niezmiernie istotne jest, żeby w obecności Amerykanów nie pozwalać sobie na żarty czy uwagi dotyczące rasy, płci, orientacji i szeroko pojętego wyglądu kogokolwiek w otoczeniu, ponieważ uwagi uznawane są za niegrzeczne, nieprofesjonalne i mogą być podstawą do zerwania nawet najbardziej obiecujących transakcji.

Inną **niedopuszczalną sprawą jest przyjmowanie łapówek i jakichkolwiek prywatnych korzyści majątkowych na poziomie osobistym**, a nawet sugerowanie załatwienia sprawy w taki sposób. Czynności tego typu są w USA surowo karane i nie akceptowane społecznie. Zdarzają się natomiast spotkania biznesowe na 'lunch' czy kawę (rzadziej kolację w godzinach wieczornych), wtedy w dobrym tonie jest zaproponować uregulowanie rachunku, zwłaszcza gdy było się inicjatorem takiego spotkania.

Na koniec warto wspomnieć, że **kontakty biznesowe w Stanach są nieco mniej sformalizowane niż w Europie**. Bez względu na wiek wszyscy zwracają się do siebie przeważnie po imieniu, a partnerzy w rozmowie traktują się równorzędnie. Pisząc maile należy postarać się zawrzeć myśl w 2-3 zdaniach, tak aby odbiorca nie miał problemu z przeczytaniem wiadomości na nawet na telefonie.



16. Przydatne kontakty

Ambasada RP w Waszyngtonie

Stany Zjednoczone, Waszyngton, 2640 16th Street, N.W., 20009
waszyngton.amb.sekretariat@msz.gov.pl

Konsulat Generalny RP w Chicago

Stany Zjednoczone, Chicago, 1530 N.Lake Shore Drive, 60610
chicago.kg.sekretariat@msz.gov.pl

Konsulat Generalny RP w Houston

Stany Zjednoczone, Houston, 3040 Post Oak Blvd suite 825, 77056
Tel.: +1 713 993 9685
houston.kg.sekretariat@msz.gov.pl

Konsulat Generalny RP w Los Angeles

Stany Zjednoczone, Los Angeles, 12400 Wilshire Boulevard Suite 555,
CALIFORNIA 90025-1055
losangeles.polishconsulate@msz.gov.pl

Konsulat Generalny RP w Nowym Jorku

Stany Zjednoczone, Nowy Jork, 233 Madison Ave. (Jan Karski Corner),
10016
nowyjork.kg.sekretariat@msz.gov.pl

Polska Agencja Inwestycji i Handlu – Zagraniczne Biura Handlowe w USA

San Francisco

180 Sansome Street 2nd Floor
San Francisco
California, 94104
United States

Maja Kieturakis - kierownik biura
e-mail: maja.kieturakis@paih.gov.pl
tel.: +1 (650) 580 6352

Aleksandra Cybulska - Business Development Manager
e-mail: aleksandra.cybulska@paih.gov.pl

Los Angeles

Karolina Zatorska - kierownik biura
e-mail: karolina.zatorska@paih.gov.pl
tel.: +1 (949) 394 7269

Waszyngton

1503 21st Street NW
Washington, DC 20036
United States

Bartosz Szajda - kierownik biura
e-mail: bartosz.szajda@paih.gov.pl
tel.: +1 (202) 460 5007
Maciej Olchawa - ekspert
e-mail: maciej.olchawa@paih.gov.pl
tel.: +1 (202) 751 9787
Joanna Górska - ekspert
e-mail: joanna.gorska@paih.gov.pl
tel.: +1 (202) 480 5236

Nowy Jork

675 3rd Avenue, 19th Floor
New York, NY 10017
Ewa Bindek - kierownik biura
e-mail: ewa.bindek@paih.gov.pl
tel.: +1(929) 290-3207

