



USA

- prezentacja kraju dla uczestników warsztatów
PMT

Aleksandra Soroczyńska
Kierownik Regionu Ameryka Północna i Łacińska

USA – podstawowe informacje makroekonomiczne



Oficjalna nazwa Stany Zjednoczone Ameryki Północnej



Oficjalny język angielski



Stolica Waszyngton



Powierzchnia 9 834 000 km²



Liczba ludności 332,4 mln



Waluta 1 USD = 3,72 PLN
1 EUR = 1,18 USD



Stawki podatkowe CIT 35%
PIT 10%-37%
VAT brak*



Strefy czasowe 7: GMT-4, GMT -05, GMT-6, GMT-7,
GMT-8, GMT-9, GMT-10



PKB per capita 68 309 (2021) – wzrost

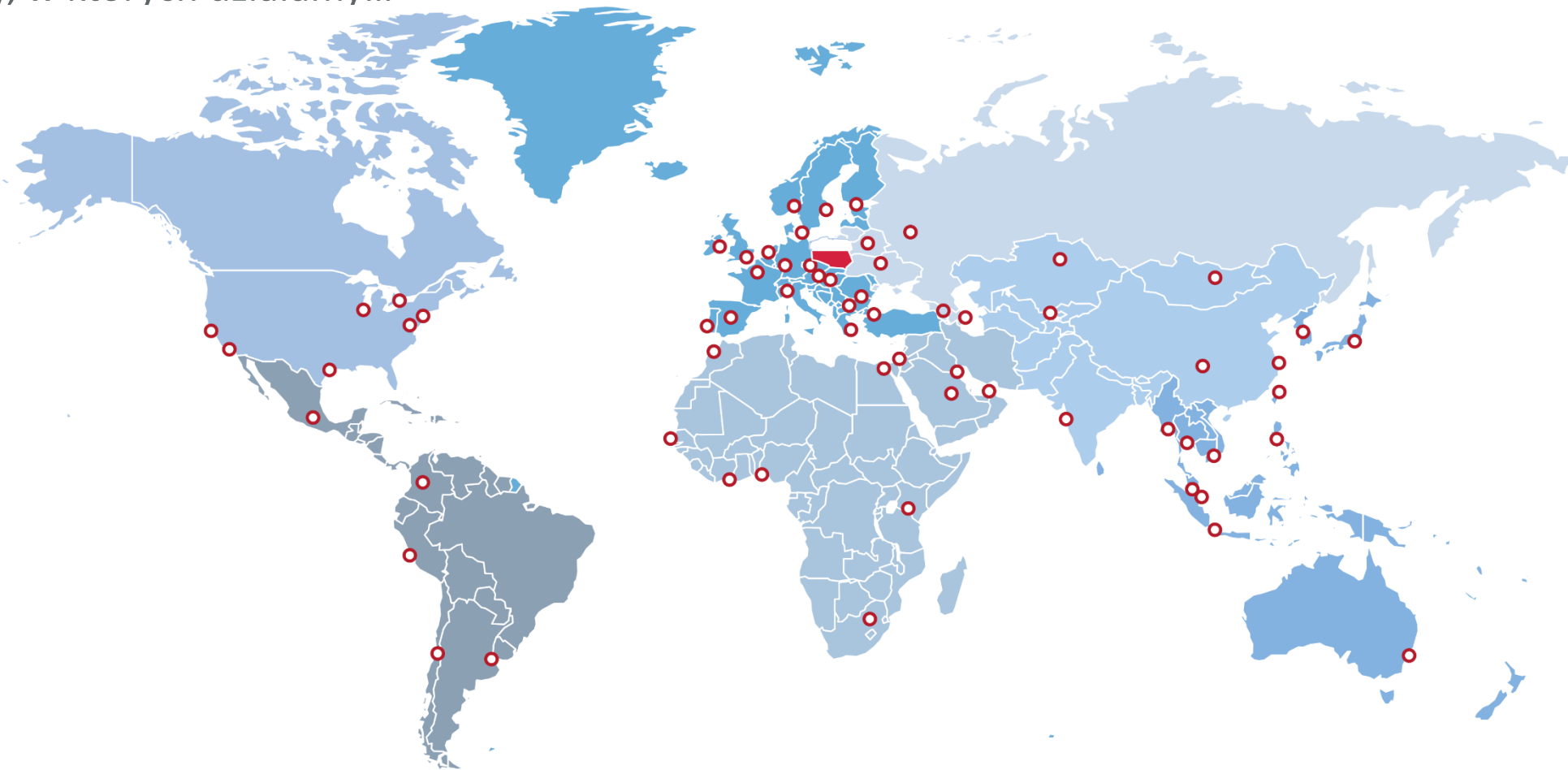


USA - Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne

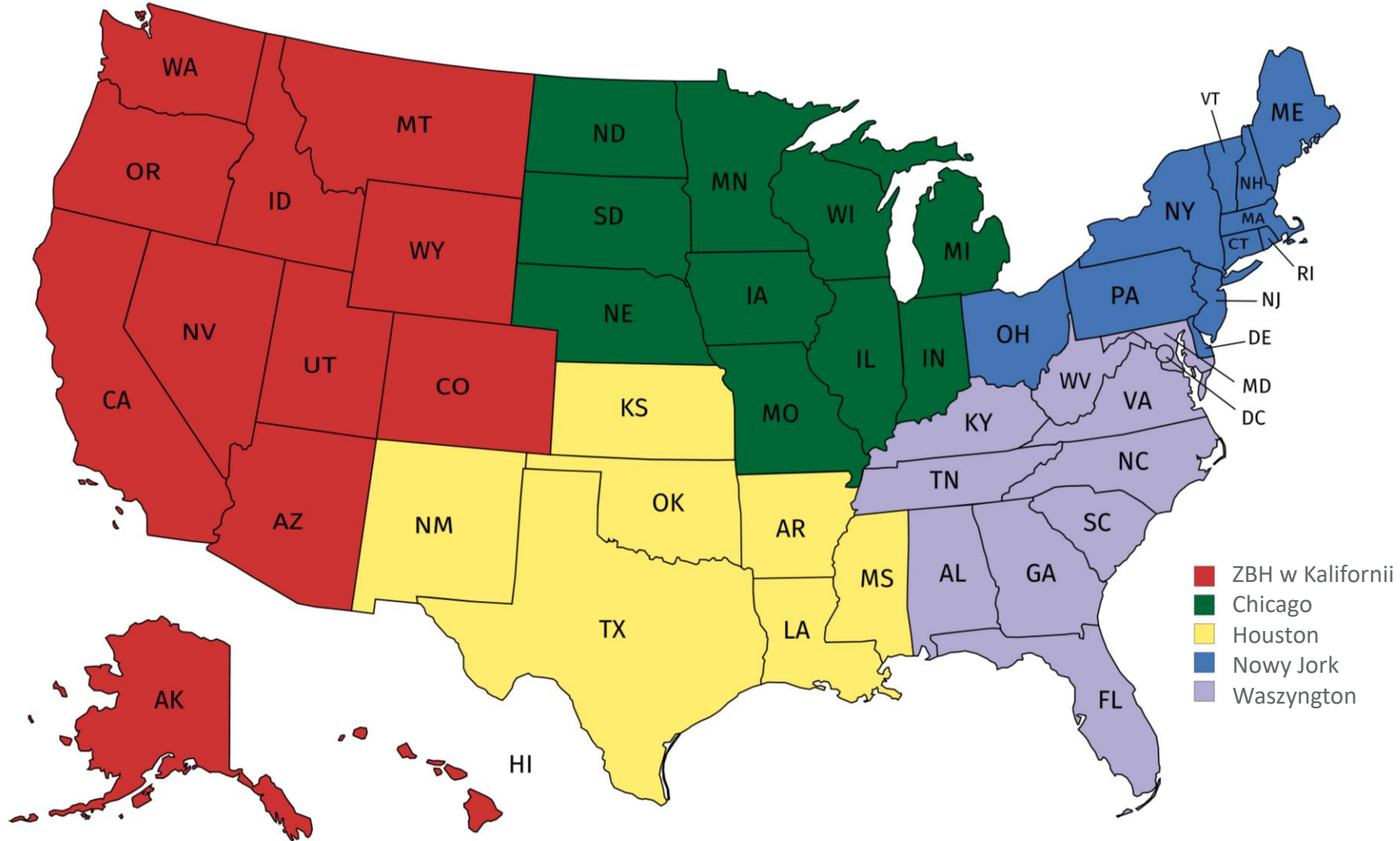
USA	Dane makroekonomiczne 2021	
PKB	↑	22 675 mld USD
PKB per capita	↑	68 309 USD
Dynamika PKB	↑	Wzrost ok. 4%
Bezrobocie	↓	3,9%
Inflacja	↑	7,0%
CPI	↓	0,5%
Import z USA	224.2 mld USD – Polska: 4,95 mld USD (2021) – spadek o 50%	
Export do USA	304 mld USD - Polska: 894.12 mln USD	
„Ranking Doing Business”	6	
Członkostwo	G-20, G-7, USMCA, NATO, OECD	
Średnie wynagrodzenie	35 977 USD (rocznie)	

Gdzie jesteśmy?

Regiony, w których działamy...



Podział terytorialny obsługi przedsiębiorców



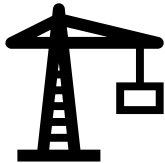


IT/ICT (Waszyngton, Los Angeles, San Francisco)

- cyberbezpieczeństwo
- Chmury, centra baz danych
- outsourcing
- Internet of Things
- sztuczna inteligencja
- technologie mobilne
- VR i AR
- druk 3D
- Big Data

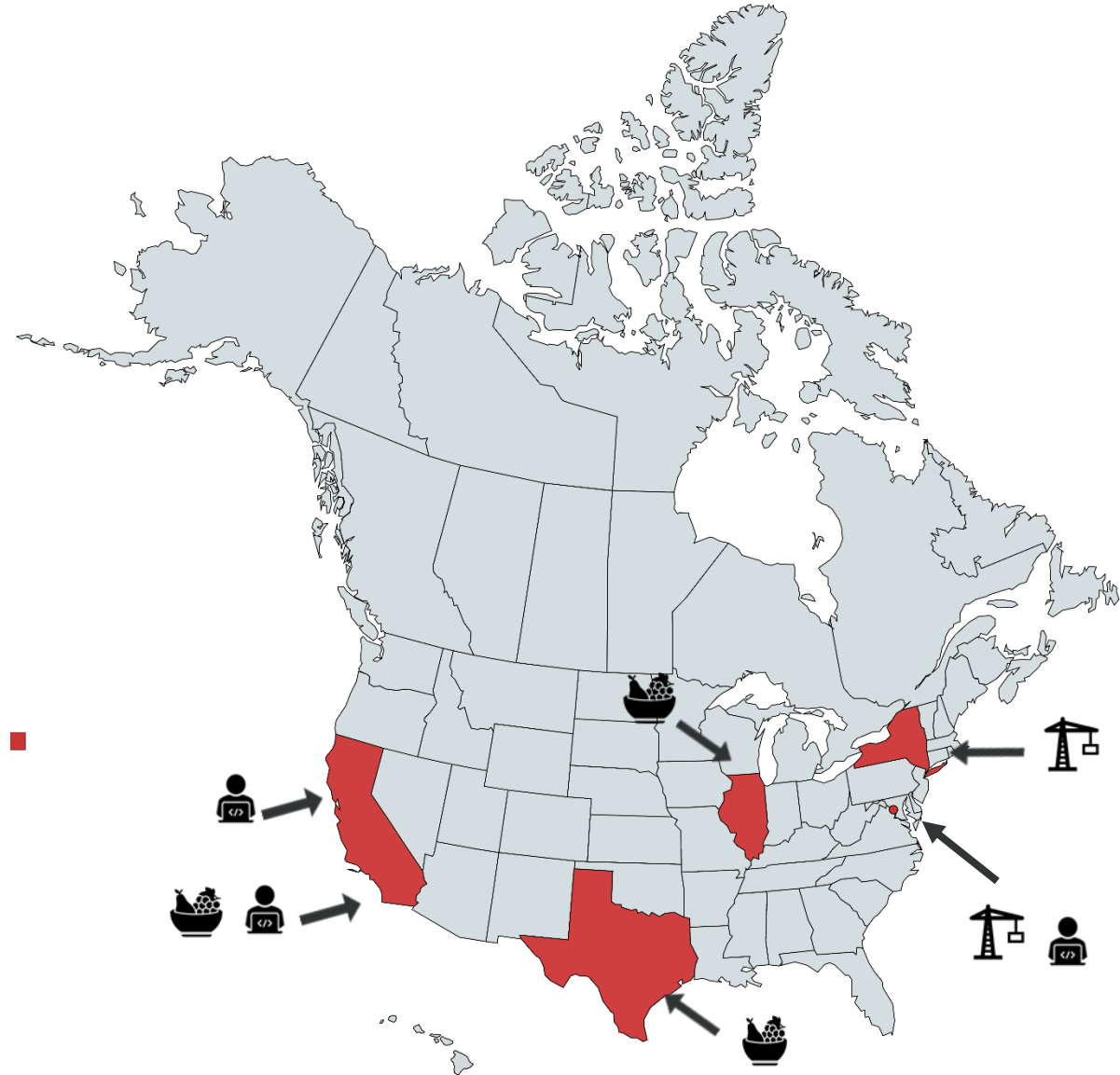


ŻYWNOSĆ, w tym BIO (Chicago, Houston, Los Angeles)



BUDOWNICTWO I INFRASTRUKTURA (Nowy Jork, Waszyngton)

- Rozwiązania dotyczące obniżenia kosztów budowania (np. tzw. *affordable housing*)
- Rozwiązania dla budownictwa i infrastruktury
- Materiały wykończeniowe
- Kontrakty na budowę





**ROLNICTWO & PRZETWÓRSTWO SPOŻYWCZE
(Chicago, Houston)**

- Maszyny do przetwórstwa żywności (przemysł mleczarski, mięsny, rybny)
- Maszyny do pakowania
- Rozwiązania w zakresie przechowywania żywności (silosy, pasza zwierzęca, chłodnie, magazyny rolnicze)
- Logistyka, transport (specjalne pojazdy), maszyny rolnicze do ciągników, ciągniki



**SEKTOR MEDYCZNY (Nowy Jork, Waszyngton,
Houston, Los Angeles, San Francisco)**

- Rozwiązania medyczne obniżające koszty leczenia i zwiększające wydajność pracy (np. oprogramowanie szpitalne, tele-medycyna, mobilne instrumenty medyczne, itp.)
- Wyposażenie szpitali, podnoszenie kwalifikacji kadry, know-how



**MODA I KOSMETYKI (Los Angeles, Nowy Jork,
Houston)**

- moda haute couture i pret-a-porter
- dodatki
- kosmetyki do makijażu
- kosmetyki do higieny osobistej





MOTORYZACJA (Chicago)

- Części zamienne do samochodów osobowych i ciężarowych
- Wiedza do produkcji / montażu pojazdów specjalnych
- E-mobility



JACHTY I ŁODZIE (Chicago)



MEBLE (Waszyngton)

- Meble biurowe
- Meble użytkowe
- Technologie



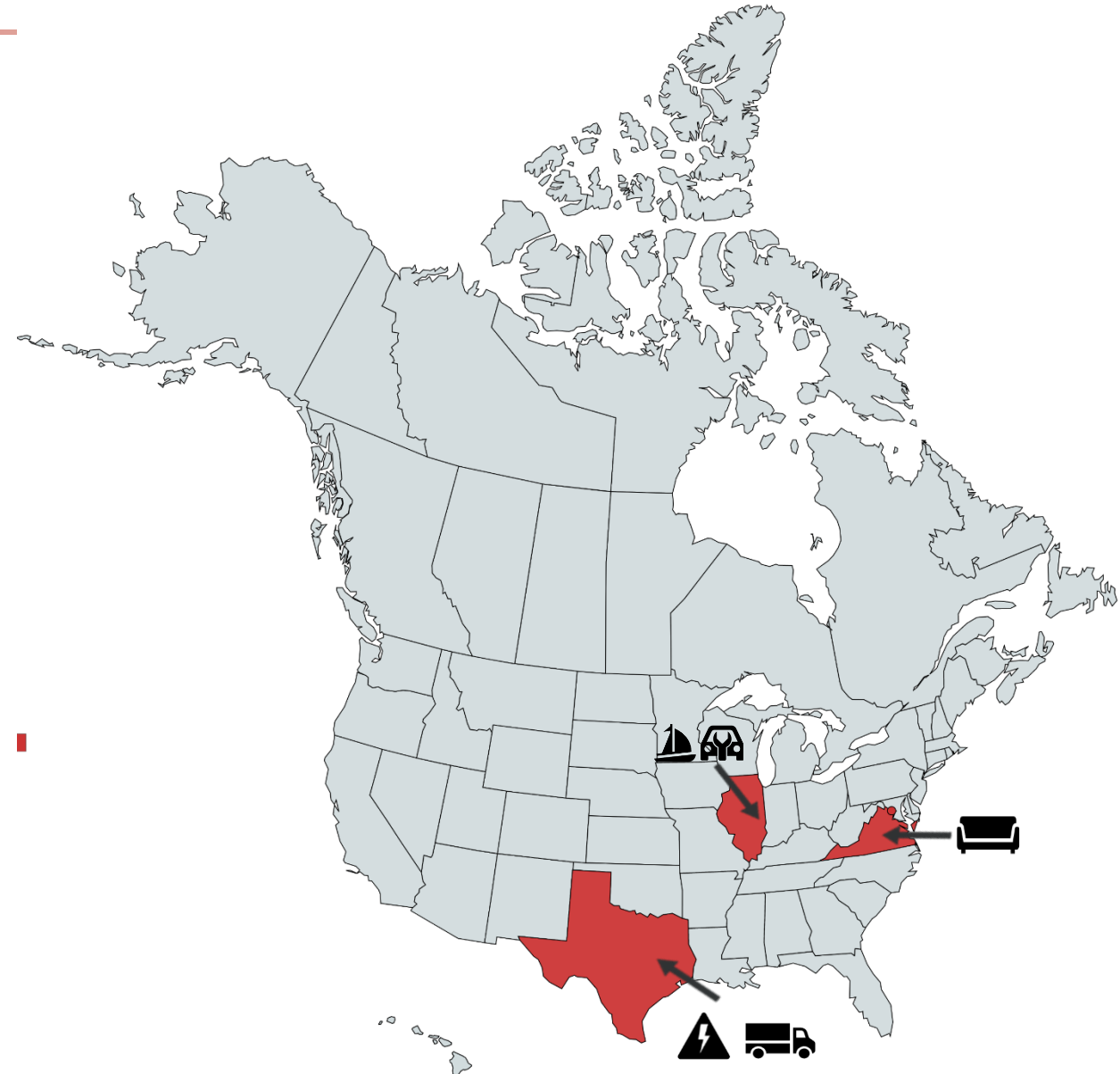
ENERGETYKA (Houston)

- Zielona energia
- Technologie
- zarządzanie



LOGISTYKA (Houston)

- Transport specjalistyczny
- Techniki zarządzania transportem



Polska

- Maszyny i urządzenia mechaniczne (13 mld PLN),
- Przyrządy i aparatura (4,3 mld PLN),
- Meble (2,5 mld PLN),
- Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające (2,5 mld PLN),
- Gotowe artykuły spożywcze (1,7 mld PLN).

USA

- Samoloty, śmigłowce i ich części (499 mln USD),
- silniki turboodrzutowe, turbośmigłowe i turbiny gazowe oraz ich części (441 mln USD),
- Materiały medyczne (285 mln USD),
- ropa naftowa (208 mln USD),
- samochody osobowe (201 mln USD).

Zalety i bariery wejścia na rynek amerykański

Zalety rynku

Perspektywiczny rynek

- **Największy** rynek konsumencki na świecie
- Rynek bogaty w **kapitał** i otwarty na **innowacje**
- Stosunkowo zamożne społeczeństwo z mocną klasą **średnią**
- W 2022 r. poziom bezrobocia najniższy od lat sześćdziesiątych
- Produkty europejskie postrzegane jako towary **wysokiej jakości**

Uwarunkowania kulturowe

- Powszechna znajomość języka **angielskiego**
- Znaczna diaspora **polska**
- Podobne kultury **biznesowe**

Bariery wejścia na rynek

Uwarunkowania lokalne

- Licencje, koncesje i inne **zezwolenia**
- **Dwuwarstwowy** system podatkowy i prawny (stanowy i federalny)
 - Znacznie zróżnicowane przepisy pomiędzy poszczególnymi stanami
- **Złożone przepisy prawne**, w tym prawo podatkowe, prawo pracy, a co za tym idzie wymóg korzystania z usług prawnych
- **Imperialny system miar**
- Niewielka **rozpoznawalność** polskiej marki
- **Procedury celne** - ograniczenia ilościowe, dodatkowe opłaty celne, świadectwa pochodzenia, opłaty manipulacyjne, pozwolenia i zezwolenia, licencje, czy zakazy importu

Kosztowny rynek

- Wysokie koszty **logistyczne**
- Znaczna **konkurencja**
- **Protekcjonizm** gospodarczy
- Wymaga sporych **zasobów** (głównie finansowych)



USA – strategia wejścia na rynek

1. **Produkt** - na rynku USA konkuruje ze sobą praktycznie cały świat, dlatego niezbędnym kryterium jest bardzo dobry produkt o unikalnych właściwościach lub niskiej cenie.
2. **Koszt wejścia** jest to wydatek, który może sięgać nawet kilku milionów zł w przypadku USA.
3. **Strategia wejścia** - przy odpowiednich zasobach finansowych można myśleć o otwarciu nawet małego oddziału i mieć fizyczną lokalizację z przedstawicielem/agentem. W przeciwnym wypadku można próbować poprzez dystrybutorów, ale wiąże się to ze znacznie dłuższym okresem wejścia na rynek.
4. **Komunikacja, promocja, marketing** – przy planowaniu wejścia na rynek USA nie można zapominać o budżecie przeznaczonym na działania promocyjne i marketingowe. W niektórych przypadkach nakłady takie sięgają nawet 1 mln zł. Należy również zaplanować uczestnictwo w targach oraz rozważyć członkostwo w lokalnych izbach gospodarczych, w tym zrzeszających podmioty z danej branży.
5. **Lokalizacja** - ze względu na wielkość terytorium USA i Kanady oraz specyfiki lokalnej poszczególnych stanów (zarówno demograficznej, ekonomicznej jak i geograficznej), sugerowane jest rozpoczęcie działalności lokalnie, np. w 1-2 stanach
6. **Cła, certyfikacja**



Regulacje

- **Otwieranie gospodarki**
 - ✓ Wszystkie 50 stanów zniosło obostrzenia
 - ✓ różnice w sposobie, w jaki poszczególne stany decydują się na otwarciu
 - ✓ Intensywny program szczepień
 - ✓ American Rescue Plan przyjęty 6 marca 2021 – pakiet stymulacyjny do wychodzenia z kryzysu
 - ✓ Podróżujący z krajów Schengen mogą wjechać pod warunkiem pełnego zaszczepienia i przedstawienia negatywnego testu PCR
 - ✓ Rok 2021 zamknął się pozytywnie dla amerykańskiej gospodarki, PKB wzrósł o 6,9% w czwartym kwartale. Pozytywny poziom wyników ekonomicznych jest po części wynikiem ogromnej reakcji i pomocy rządu. Obejmuje to przepisy uchwalone przez Kongres w 2020 i 2021 r. Oczekuje się, że wzrost PKB wyniesie 4% w 2022 r.



Szanse-możliwości

- **Erozja łańcucha dostaw** i powszechna niechęć do produktów pochodzenia chińskiego
- Dla polskich firm oznacza to **możliwość zwiększenia eksportu**:
 - ✓ okien i drzwi,
 - ✓ produktów drzewnych,
 - ✓ materiałów budowlanych, w tym cementu portlandzkiego,
 - ✓ materiałów wykończenia domów i mieszkań,
 - ✓ urządzeń medycznych (medtech, urządzenia innowacyjne, telemedycyna, sprzęt terapeutyczny i rehabilitacyjny),
 - ✓ mebli (meble wypoczynkowe, kuchenne, biurowe),



Szanse-możliwości

- Dla polskich firm oznacza to **możliwość zwiększenia eksportu:**
 - ✓ kosmetyków, w tym środków dezynfekujących, z naciskiem na artykuły kosmetyczne do wykorzystania w warunkach domowych: maszyny do włosów, farby do włosów, lakiery i inne produkty do pielęgnacji paznokci, balsamy, maseczki i inne produkty do domowych zabiegów kosmetycznych, produkty do pielęgnacji brody, produkty do golenia, kule i sole do kąpieli (produkty te są bardziej poszukiwane, ponieważ dostęp do salonów jest ograniczony, więc klienci wybierają rozwiązania domowe),
 - ✓ artykułów spożywczych - żywność ekologiczna i bio oraz wieprzowina (ze względu na zamknięcie największych zakładów przetwórstwa trzody chlewnej),
 - ✓ sprzętu fitness do użytku domowego, w tym różnego rodzaju programy i aplikacje na urządzenia mobile,
 - ✓ produktów do gotowania w domu.



Wydarzenia branżowe w 2022 r.

- ✓ High Point Market, branża meblarska, 2-6 kwietnia;
- ✓ JCK Las Vegas, moda, 10-13 czerwca;
- ✓ Summer Fancy Food, branża spożywcza, 12-14 czerwca;
- ✓ SelectUSA Investment Summit, targi wielobranżowe, 26-29 czerwca;
- ✓ FIME, branża medyczna, 27-29 lipca;
- ✓ NAIAS, branża motoryzacyjna, 14-25 września;



Aleksandra Soroczyńska

Kierownik Regionu Ameryka Północna i Łacińska
Centrum Eksportu

tel.: 22 334 98 90

e-mail: aleksandra.soroczynska@paih.gov.pl

www.paih.gov.pl

Dziękuję za uwagę

