



USA

- prezentacja kraju dla uczestników warsztatów
PMT

Aleksandra Soroczyńska
Kierownik Regionu Ameryka Północna

Komplementarna oferta Grupy PFR

 **PAIH**
Grupa PFR
POLSKA AGENCJA
INWESTYCJI I HANDLU

 **KFK**
KRAJOWY FUNDUSZ
KAPITAŁOWY

 **PFR TFI**
PFR TOWARZYSTWO
FUNDUSZY
INWESTYCYJNYCH

 **KUKE**
Grupa PFR
KORPORACJA UBEZPIECZEŃ
KREDYTÓW EKSPORTOWYCH

 **PFR Ventures**
PFR VENTURES

 **PFR**
Grupa Polskiego Funduszu Rozwoju

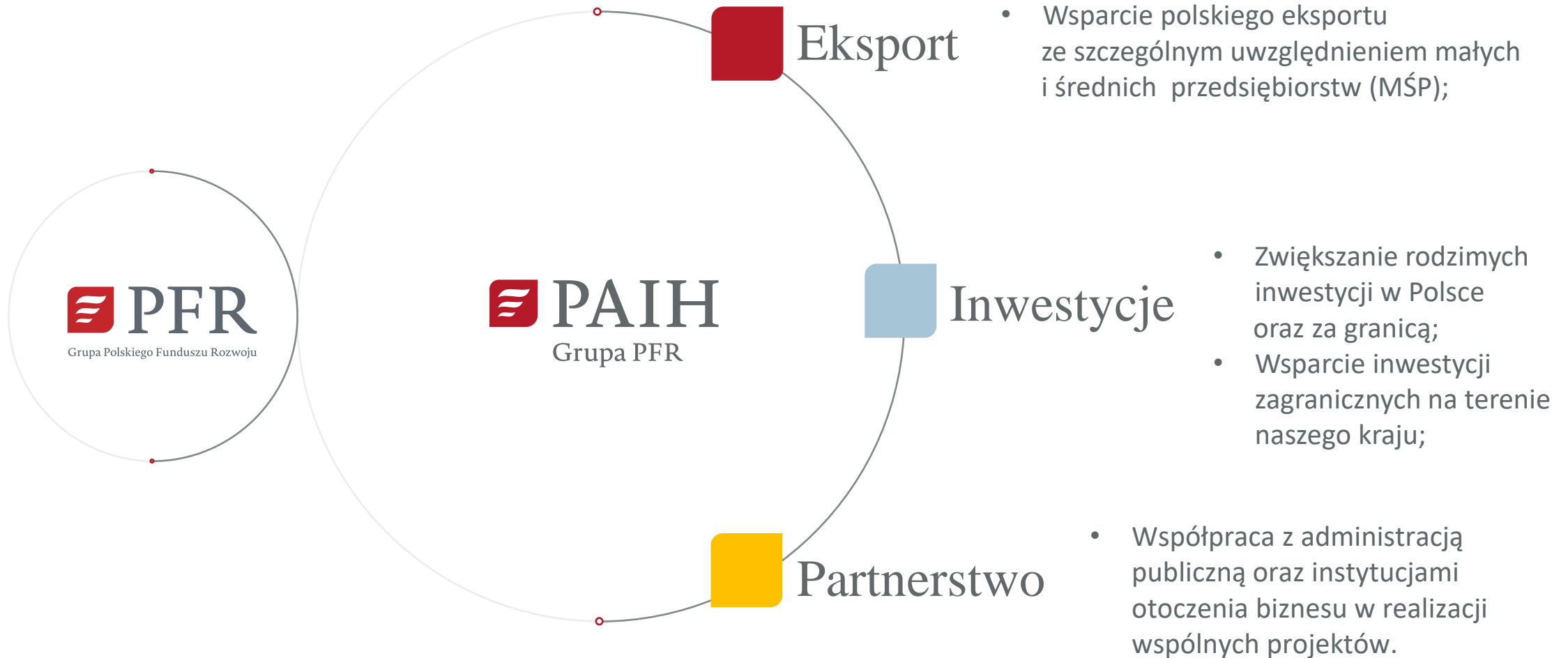
 **BGK**
BANK GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO
BANK GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO

 **PARP**
Grupa PFR
POLSKA AGENCJA ROZWOJU
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

 **arp**
Agencja
Rozwoju
Przemysłu
S.A.
AGENCJA ROZWOJU
PRZEMYSŁU

 **BGK**
NIERUCHOMOŚCI
MIESZKANIA DLA ROZWOJU
BGK NIERUCHOMOŚCI

Oferta Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH)



Przegląd oferty eksportowej



USA – podstawowe informacje makroekonomiczne



Oficjalna nazwa Stany Zjednoczone Ameryki Północnej



Oficjalny język angielski



Stolica Waszyngton



Powierzchnia 9 834 000 km²



Liczba ludności 328,2 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 65 281 (2019) – wzrost o 3.63%

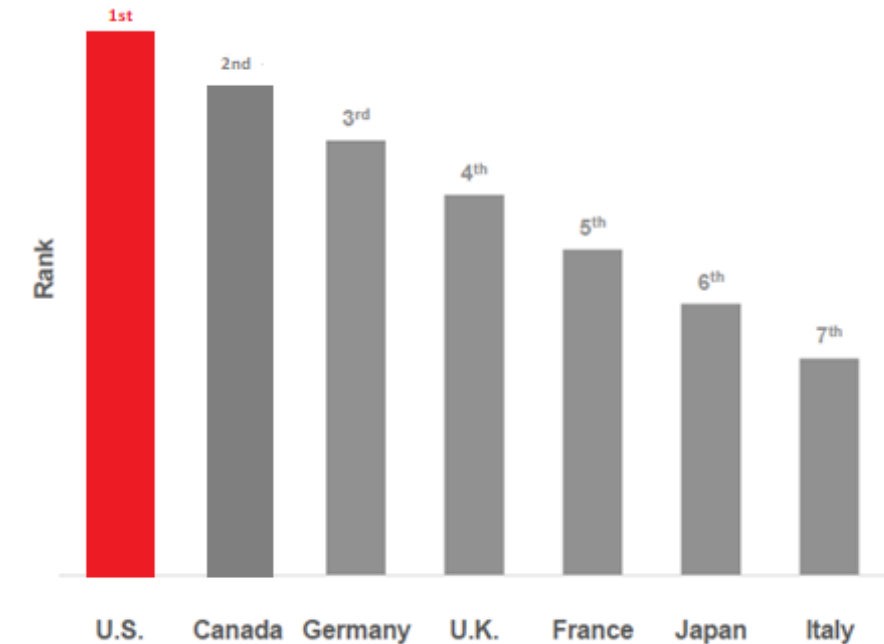


USA - Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne

USA	Dane makroekonomiczne 2020	
PKB	20 930 mld USD	↓
PKB per capita	63 051 USD	↓
Dynamika PKB	-2.3%	↓
Bezrobocie	8,1%	↑
Inflacja	1.25%	↓
CPI	1.4%	↓
Import z USA	2 100 mld USD – Polska: 8 mld USD	
Export do USA	2 800 mld USD - Polska: 7,6 mld USD	
„Ranking Doing Business”	6	
Członkostwo	G-20, G-7, USMCA, NATO, OECD	
Średnie wynagrodzenie	35 672 USD (rocznie), 1046 USD (tygodniowo)	

Środowisko biznesowe G7

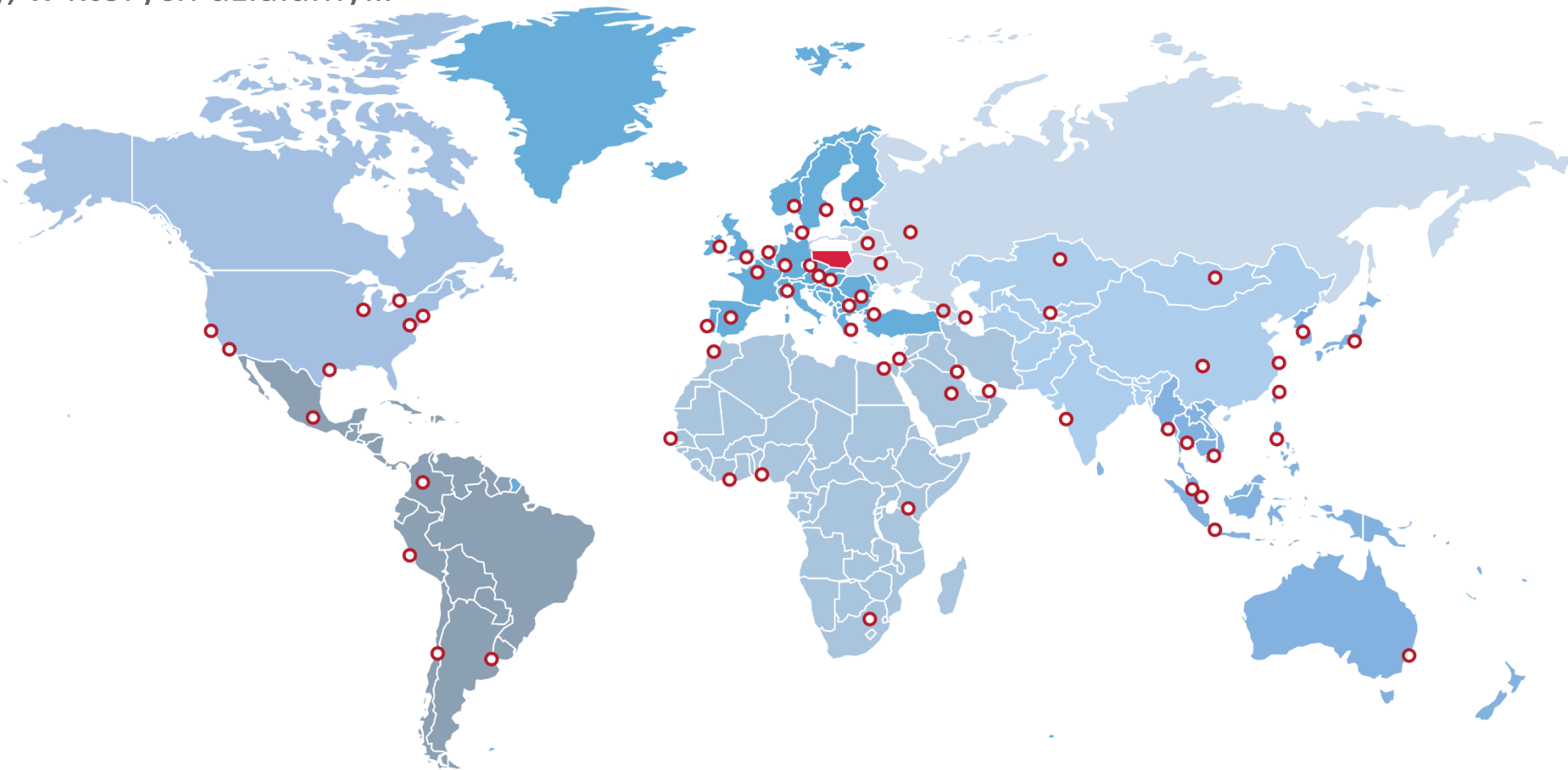
Ranking krajów dla okresu prognoz 2017-2021



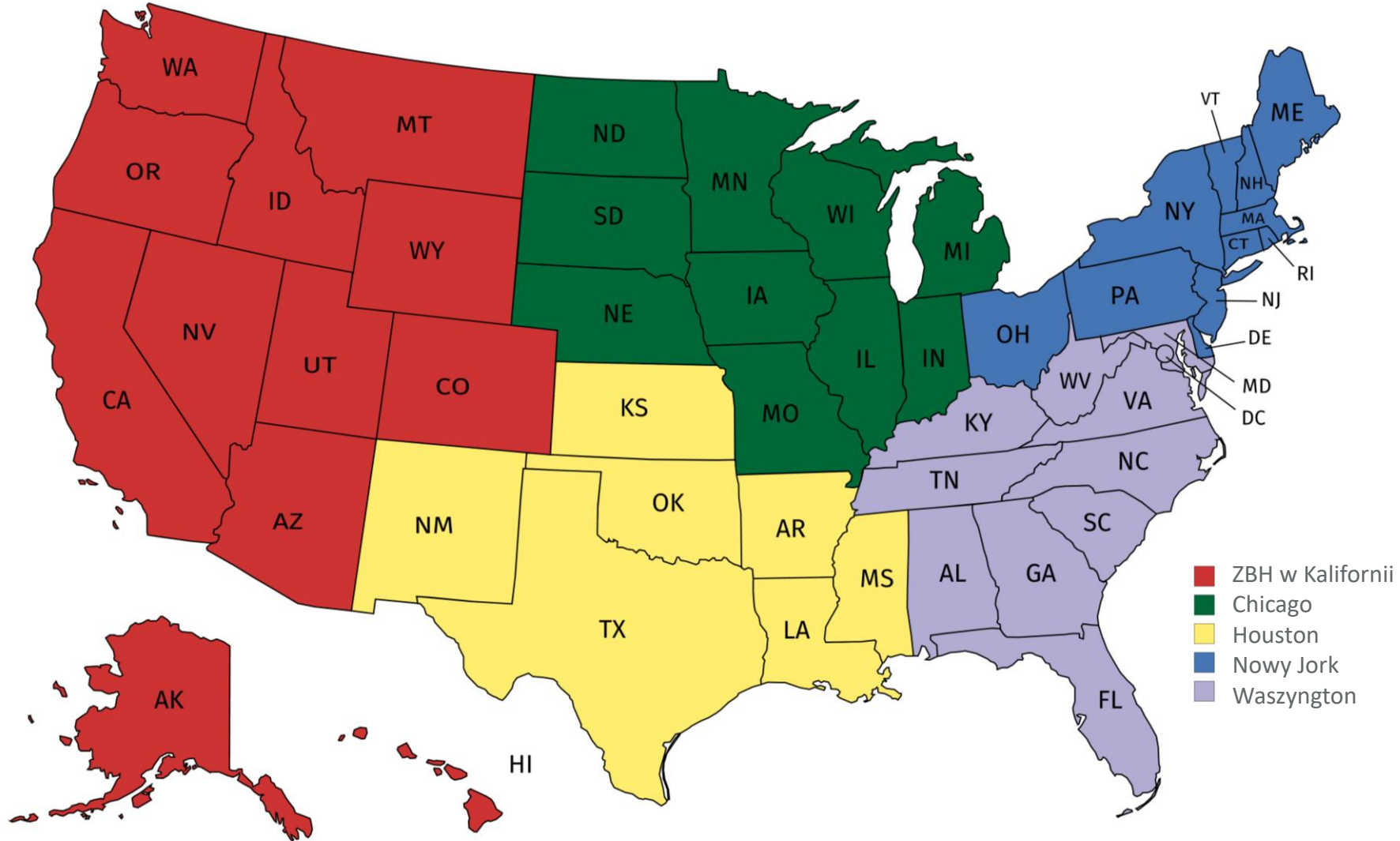
USA jest liderem G7, jak i G20, jeśli chodzi o prowadzenie działalności gospodarczej w ciągu następnych pięciu lat; The Economist Intelligence Unit (EIU)

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

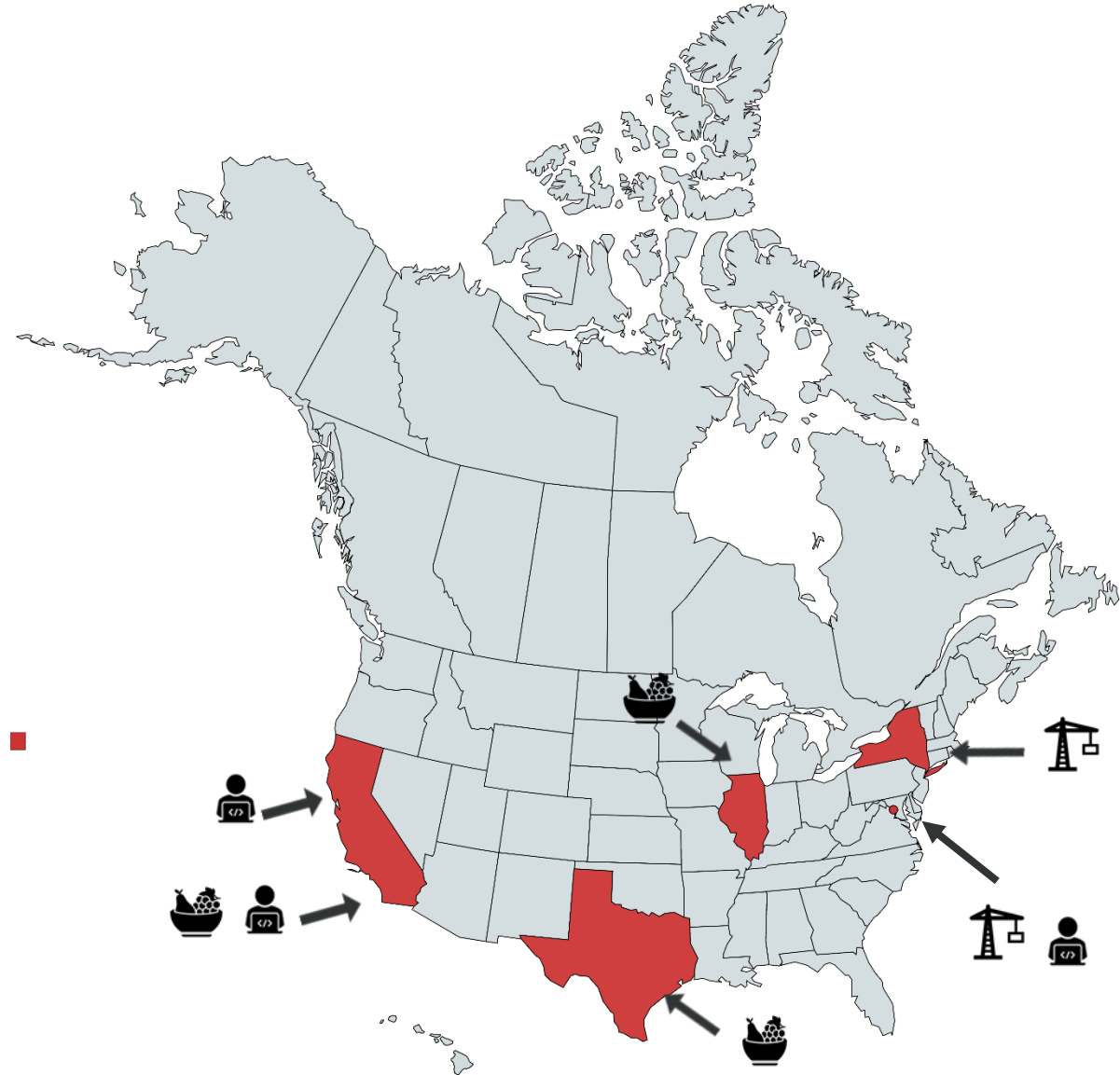


ŻYWNOSĆ, w tym BIO (Chicago, Houston, Los Angeles)



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



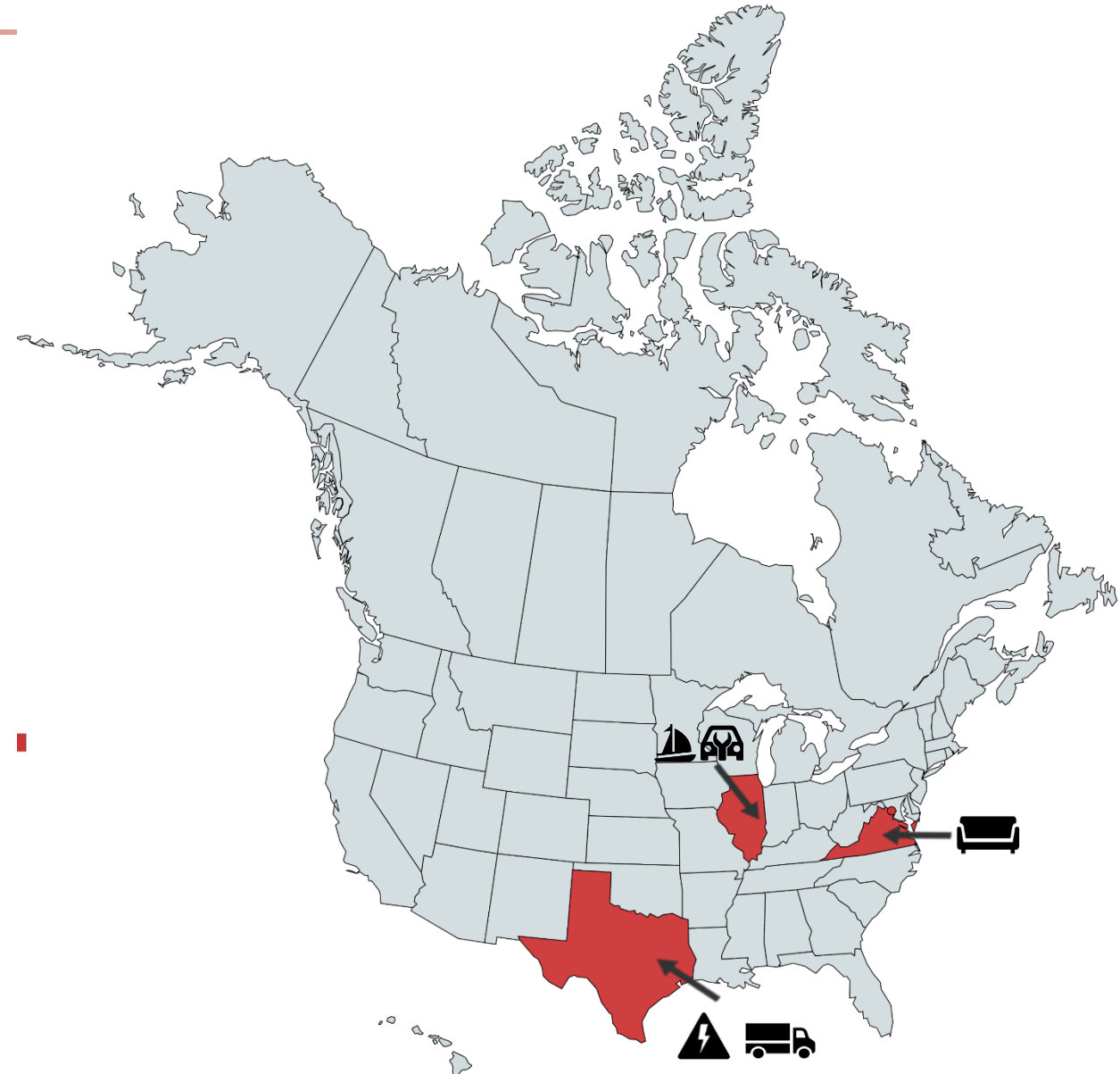
ENERGETYKA (Houston)

- Zielona energia
- Technologie
- zarządzanie



LOGISTYKA (Houston)

- Transport specjalistyczny
- Techniki zarządzania transportem



Hity eksportowe

Polska

- silniki turboodrzutowe, turbośmigłowe i turbiny gazowe oraz części do nich (18,1%),
- aparaty słuchowe i protezy (7,0%),
- meble (5,7%),
- części samochodowe (3,3%)
- części do szybowców i samolotów (2,8%)

USA

- samoloty i śmigłowce (15,0%),
- silniki turboodrzutowe, turbośmigłowe i turbiny gazowe oraz ich części (11,1%),
- ropa naftowa (3,8%),
- samochody osobowe (2,6%)
- przyrządy i aparatura medyczna (2,5%).

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**
- Produkty europejskie 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 **zezwoienia**
- **Złożone przepisy prawne**, w tym prawo podatkowe, prawo pracy, a co za tym idzie wymóg korzystania z usług prawnych
- **Imperialny system miar**
- **Dwuwarstwowy** system podatkowy
- Zróżnicowane uwarunkowania **prawne** pomiędzy poszczególnymi stanami
- 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**



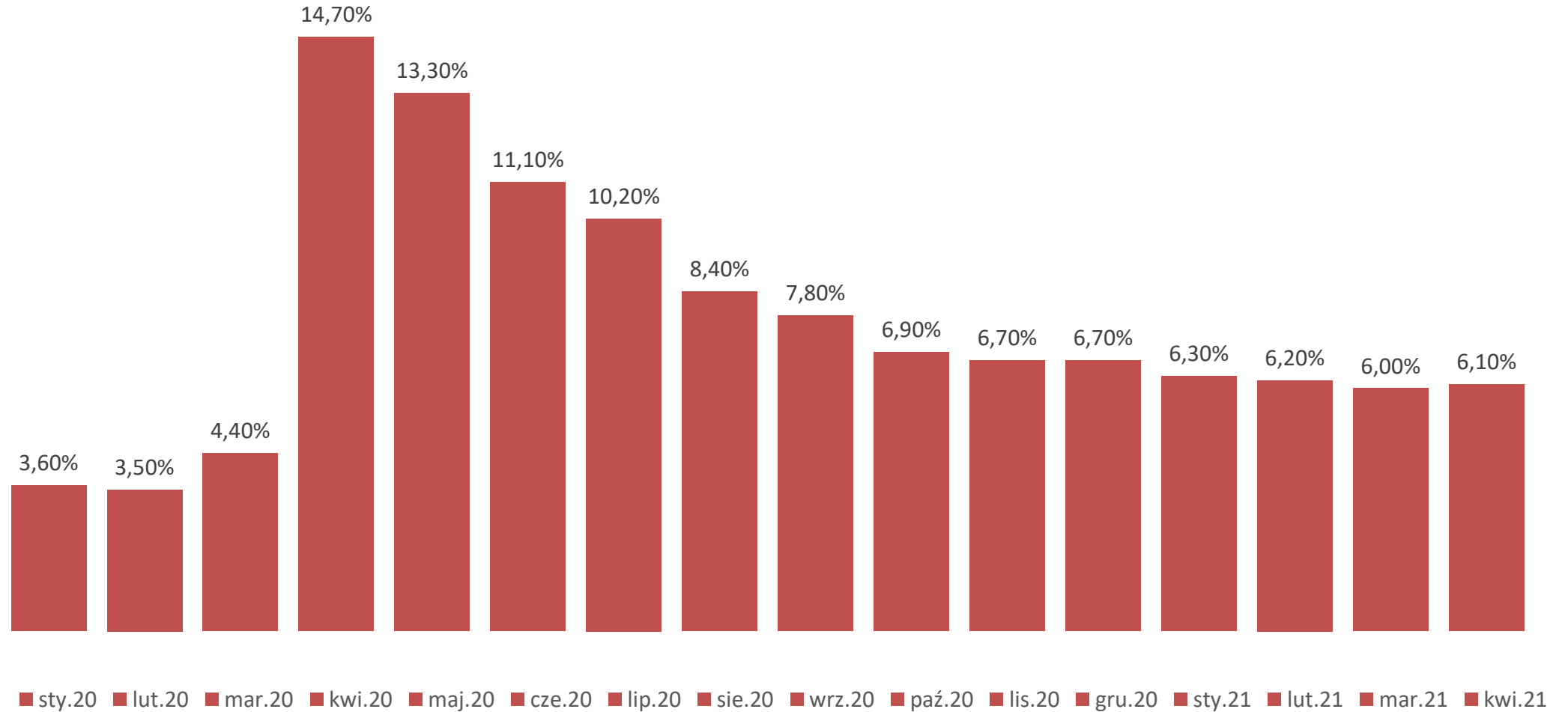
Regulacje

- **Statystyki medyczne (z dnia 26.05.2021)**
 - ✓ Liczba osób zakażonych: **33.2 mln**
 - ✓ Liczba zgonów: **592 000**
 - ✓ Liczba przeprowadzonych testów: **440 348 869**
 - ✓ Liczba wykonanych szczepień:
 - 303 mln wykonanych szczepień
 - 140 mln pełnych dawek
 - 42,6% zaszczepionych Amerykanów



USA a COVID-19

Bezrobocie USA





Regulacje

- **Pakietu stymulacyjny (CARES Act) – 2 bln USD**
- CARES Act w szczególności:
 - ✓ 500 mld USD na pożyczki i pomoc dla firm,
 - ✓ 350 mld USD pomoc dla małych firm,
 - ✓ 100 mld USD dla szpitali i 150 mld USD dla stanów najbardziej dotkniętych skutkami pandemii,
 - ✓ bezpośrednio 1200 USD dla obywateli o rocznych dochodach do 75 000 USD oraz 500 USD na każde dziecko (świadczenia zredukowane dla lepiej zarabiających).



Regulacje

- **Pakietu stymulacyjny (CARES Act) – 2 bln USD**
- **Dodatkowo dla osób fizycznych:**
 - ✓ możliwość odliczenia 300 USD od osoby, 600 USD od małżeństwa na datki charytatywne,
 - ✓ zlikwidowanie kar za wczesne wycofanie środków z funduszu emerytalnego 401K,
 - ✓ 120 dni ochrony przed eksmisją,
 - ✓ zlikwidowany obowiązek minimalnych wypłat z funduszu emerytalnego,
 - ✓ zatrzymanie naliczania odsetek od kredytów studenckich do 30 września.



Regulacje

- **Otwieranie gospodarki**
 - ✓ Wszystkie 50 stanów zaczęło znosić obostrzenia
 - ✓ różnice w sposobie, w jaki poszczególne stany decydują się na otwarciu
 - ✓ Intensywny program szczepień – żeby otworzyć gospodarkę, każdy stan musi osiągnąć poziom 70% populacji zaszczepionej przynajmniej 1 dawką
 - ✓ American Rescue Plan przyjęty 6 marca 2021 – pakiet stymulacyjny do wychodzenia z kryzysu
 - ✓ Podróżujący z krajów Schengen nie mogą wjechać, chyba że spędzą 14 dni poza strefą



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.



Aleksandra Soroczyńska

Kierownik Regionu Ameryka Północna
Centrum Eksportu

tel.: 22 334 98 90

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

www.paih.gov.pl

Dziękuję za uwagę

