

OGÓLNY OBRAZ RYNKU AMERYKAŃSKIEGO

Agnieszka Pawełkowska
Green Gate Consulting, LLC
<http://www.ggcllc.net>

VIRGINIA ECONOMIC
DEVELOPMENT PARTNERSHIP

YESVIRGINIA.ORG



GreenGate
CONSULTING

Virginia
YesVirginia.org
BEST STATE FOR BUSINESS

DLACZEGO WARTO WYBRAĆ RYNEK AMERYKAŃSKI?

1. Rynek amerykański jako alternatywa wyjścia z polskimi produktami/usługami poza Europę
2. Walory rynku amerykańskiego
 - **Wielkość** i ogromna siła nabywcza – rynek amerykański jest duży, chłonny i dynamiczny
 - **Zróżnicowanie** – geograficzne i gustów konsumenckich
 - **Stabilność** rządu amerykańskiego zapewniająca sprzyjający działalności gospodarczej klimat biznesowy
 - USA liderem innowacji i miejscem nadania globalnego rozpędu każdej działalności gospodarczej
3. Wzrastający popyt amerykańskich konsumentów
 - Ich rosnące dochody rozporządzalne
 - Poszukiwanie nowych, wyższych jakościowo produktów



DLACZEGO WARTO WYBRAĆ RYNEK AMERYKAŃSKI?



JAKIE BRANŻE MAJĄ NAJWIĘKSZE SZANSE POWODZENIA W USA?

1. Tradycyjne polskie sektory eksportowe nadal mają szanse powodzenia w USA. Należą do nich głównie: sprzęt transportowy; komputery i elektronika; maszyny nielektryczne; produkty ropy naftowej; sprzęt elektryczny, AGD oraz meble
2. W ostatnich latach pojawiają się też w USA nowe gałęzie przemysłu, które cieszą się rosnącym zainteresowaniem Amerykanów – odpowiedź dla polskich przedsiębiorców
3. Generalnie **produkty oryginalne, niszowe, luksusowe, innowacyjne oraz ekologiczne** mają największe szanse powodzenia na rynku amerykańskim
4. Do „wschodzących amerykańskich sektorów” należą:
 - Energia odnawialna
 - Społecznościowe gry sieciowe oraz gry komputerowe
 - Aplikacje mobilne
 - Druk 3D
 - Edukacja internetowa (szczególnie w odniesieniu do studiów „online”)
 - Higiena osobista
 - Farmakologia (zwłaszcza leki dostępne bez recepty – tzw. OTC)

GDZIE I W JAKI SPOSÓB ROZPOCZĄĆ EKSPANSJĘ NA RYNEK AMERYKAŃSKI?

1. Praktyczne metody wejścia na rynek amerykański

- **Fizyczna obecność polskiej firmy na rynku amerykańskim**
 - Zarejestrowanie spółki i otwarcie zakładu produkcyjnego w USA
 - Założenie oddziału/filii polskiej firmy w Stanach Zjednoczonych
- **Znalezienie partnera handlowego w USA** – przedstawiciel, dystrybutor
 - Kanał dystrybucji
 - Źródło informacji o rynku amerykańskim
- **Zainicjowanie kampanii marketingowej „na odległość”**
 - Promocja polskich produktów w USA przed ich właściwą sprzedażą eksportową do Stanów Zjednoczonych

2. Najlepsza i najbardziej optymalna metoda zależna jest od:

- ✓ Celów biznesowych
- ✓ Rozmiaru firmy
- ✓ Dostępnych środków finansowych

NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANE BARIERY HANDLOWE ZWIĄZANE Z WEJŚCIEM NA RYNEK AMERYKAŃSKI – CZĘŚĆ I

1. Cła i bariery celne

- Amerykańska agencja celna **U.S. Customs and Border Protection (USCBP)** odpowiedzialna jest za pobieranie cła
- Stany Zjednoczone mają ogólnie niskie taryfy celne dla produktów pochodzących z Unii Europejskiej, w tym z Polski (średnia ich stawka waha się w okolicach 4%)
- Stawki celne naliczane są jako procent od wartości handlowej wwożonych na teren Stanów Zjednoczonych towarów
- Dokładny spis stawek celnych, jak również wytyczne dotyczące klasyfikacji towarów, można znaleźć na stronie internetowej **U.S. International Trade Commission** jako **Harmonized Tariff Schedule (HTS)**: <https://www.usitc.gov/tata/hts/index.htm>
- Przy klasyfikacji towarów należy pamiętać, że amerykańskie i europejskie kody celne są różne - europejski kod celny posiada 6 cyfr, natomiast amerykański kod celny składa się z 10 cyfr (bardzo ważne jest odpowiednie właściwe zaklasyfikowanie eksportowanego do USA towaru)
- W przypadku, gdy eksporter odpowiedzialny jest za własny towar po przekroczeniu przez ten towar granicy amerykańskiej – najbezpieczniej jest zatrudnić agenta celnego

2. Pozataryfowe utrudnienia biurokratyczne

- Ograniczenia wwożonych towarów

- Amerykańska agencja bezpieczeństwa produktów (**U.S. Consumer Safety Commission**) odpowiedzialna jest za regulacje bezpieczeństwa produktów wwożonych na teren Stanów Zjednoczonych
- **Ograniczenia ilościowe** – przykłady produktów: broń palna, niektóre warzywa i owoce, produkty zwierzęce, produkty uboczne pochodzenia zwierzęcego, nabiał czy tekstylia
- **Wymogi sanitarne** – przykładowe kategorie produktów: jak zwierzęta żywe, mięso i przetwory mięsne; drób i przetwory drobiowe; ryby i przetwory rybne; rośliny i produkty roślinne; mleko i przetwory mleczne; dodatki dietetyczne i dodatki do żywności
- **Towary zakazane** – przykłady: niebezpieczne zabawki dla dzieci zawierające ołów, samochody nie spełniające amerykańskich standardów bezpieczeństwa oraz substancje nielegalne, takie jak na przykład absynt (silny alkohol oparty na bazie ziołowej), czy też rohypnol (silny środek nasenny)

NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANE BARIERY HANDLOWE ZWIĄZANE Z WEJŚCIEM NA RYNEK AMERYKAŃSKI – CZĘŚĆ II

- Dodatkowe certyfikaty
 - Świadectwa pochodzenia oraz certyfikaty jakości i bezpieczeństwa wymagane są dla takich kategorii produktów jak na przykład: żywność, produkty chemiczne, kosmetyki, odzież i tekstylia oraz produkty elektroniczne zawierające metale rzadkie
 - Informacje na temat dodatków, których użycie jest zabronione bez uzyskania wcześniejszego pozwolenia agencji regulującej obrotem składników wykorzystywanych w produkcji (**U.S. Federal Drug Administration - FDA**) znajduje się w regulacji **FDA 21 CFR 570**. Żywność, w tym pokarm dla zwierząt, nie może przykładowo zawierać pestycydów w szkodliwych ilościach, niebezpiecznych dodatków i kolorantów (food additives) oraz zanieczyszczeń
 - Produkty chemiczne podlegają rozległym federalnym, stanowym i lokalnym przepisom i regulacjom środowiskowym, w tym związanych z emisją oraz usuwaniem zanieczyszczeń powietrza i wody - ustawa dotycząca kontroli substancji toksycznych **TSCA** (The Toxic Substances Control Act) bezpośrednio reguluje produkcję oraz import produktów chemicznych do USA

NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANE BARIERY HANDLOWE ZWIĄZANE Z WEJŚCIEM NA RYNEK AMERYKAŃSKI – CZĘŚĆ II

- Wymogi dotyczące etykietowania produktów
 - Nie jest konieczna zmiana opakowań polskich produktów eksportowanych do USA. Wystarczy nakleić na nie tylko odpowiednią etykietę w języku angielskim
 - Główne informacje, które muszą znajdować się na takiej etykiecie to: nazwa i adres przedsiębiorstwa (producenta, firmy pakującej lub dystrybutora); istotne fakty związane z samym produktem, włączając jego skład oraz instrukcje użycia oraz ostrzeżenia i zalecenia ostrożności (zwroty te muszą być wyraźne i dobrze widoczne)
 - Panel główny (principal display panel) jest to część etykiety widoczna na półce sklepowej. Panel informacyjny (information panel) natomiast jest to „część etykiety nie będąca panelem głównym, która jest w stanie zamieścić informacje tak, by były dobrze widoczne dla konsumenta”
 - Wymogi oznakowania są nieco inne w przypadku odzieży i tekstyliów - na rynek amerykański potrzebne są specjalne metki

NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANE BARIERY HANDLOWE ZWIĄZANE Z WEJŚCIEM NA RYNEK AMERYKAŃSKI – CZĘŚĆ III

1. Rozbieżne regulacje federalne i stanowe

- Zasadniczo, regulacje federalne są „regulacjami nadrzędnymi” i każdy stan musi je egzekwować
- Poszczególne stany i powiaty posiadają jednak dodatkowe, własne regulacje i rozporządzenia, z którymi również należy zapoznać się wysyłając towar z Polski do konkretnego stanu i miasta (departamenty handlowe poszczególnych stanów są doskonałymi źródłami informacji w tej kwestii)
- Przykładami regulacji stanowych i lokalnych w odniesieniu do działalności biznesowej są różnicowane prawa w zakresie spisywania umów handlowych, bezpieczeństwa pracy, czy też wynajmu lokalu oraz zagospodarowania przestrzennego

2. Koszty transportu

- Koszty transportu zwiększają koszt transatlantyckiej wymiany handlowej
- Transport lotniczy, choć drogi jest zdecydowanie najszybszy. Transport lądowy z kolei jest czasochłonny i czasami skomplikowany logistycznie
- Czynnikiem utrudniającym transport transatlantycki są amerykańskie regulacje związane z bezpieczeństwem narodowym i zapobieganiem terroryzmowi (monitorowanie wwożonych na teren USA towarów - dłuższy czas oczekiwania na granicy amerykańskiej i dodatkowe kontrole towarów)
- Koszty transportu można całkowicie wyeliminować tylko wówczas, jeśli polski przedsiębiorca zdecyduje się na otwarcie działalności gospodarczej w USA i miejscową produkcję swoich towarów

1. Najbardziej popularne formy prowadzenia działalności gospodarczej w USA

- Otworzenie oddziału lub filii polskiej firmy w USA

- Zgłoszenie działalności do odpowiedniego urzędu stanowego – proces ten określa się mianem „qualification to do business” (nie jest konieczne rejestrowanie działalności prowadzonej zza granicy)
- Generalne założenie - jeśli firma ma biura, pracowników, konta bankowe i zawiera umowy na miejscu, oznacza to, że prowadzi działalność gospodarczą w danym stanie
- Proces rejestracji oddziału/filii polskiej firmy w USA opiera się na: wypełnieniu odpowiedniego formularza, przedłożeniu dowodu zarejestrowania danej firmy w Polsce, mianowaniu amerykańskiego przedstawiciela do otrzymywania pism procesowych w imieniu firmy i uiszczeniu opłaty, która wynosi około \$100-250, zależnie od stanu oraz formy prawnej polskiej spółki w USA
- Wada posiadania wyłącznie oddziału/filii polskiej firmy w USA - większy zakres odpowiedzialności dla polskiego przedsiębiorcy

- Zarejestrowanie odrębnej jednostki gospodarczej (spółki)
 - Lepsza i bezpieczniejsza opcja, która zapewni polskiemu przedsiębiorcy „ograniczoną odpowiedzialność” na rynku amerykańskim
 - Istnieje kilka możliwości zarejestrowania działalności gospodarczej w USA: korporacja/spółka akcyjna (Corporation), spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (Limited Liability Company - LLC), spółka cywilna (General Partnership), spółka komandytowa (Limited Partnership), spółka partnersko-komandytowa (Limited Liability Limited Partnership) oraz spółka partnerska (Limited Liability Partnership)
 - Najbardziej popularnymi formami prowadzenia działalności gospodarczej w USA jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (**Limited Liability Company - LLC**) oraz korporacja/spółka akcyjna (**Corporation**)
 - **Spółka LLC**: zapewnia swoim udziałowcom ograniczoną odpowiedzialność materialną, większą elastyczność organizacyjną i operacyjną, zmniejszenie formalności oraz preferencyjne warunki podatkowe (pojedynczy sposób opodatkowania)
 - **Spółka Corporation**: jest osobą prawną, niezależną od swoich akcjonariuszy; akcjonariusze nie angażują się w sposób trwały w działalność spółki, a ich odpowiedzialność materialna jest ograniczona do wkładu początkowego. Wada – podwójny sposób opodatkowania

2. Formalności związane z zakładaniem spółki

- Nazwę spółki (nazwę firmy) rejestruje się zwykle na szczeblu lokalnym, sprawdzając wcześniej w departamencie danego stanu, czy wybrana nazwa nie istnieje już w rejestrze stanowym
- Następnie należy wypełnić i złożyć w departamencie stanu dokument „o założeniu firmy”. W przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (LLC) jest to dokument o nazwie „Articles of Organization”, a w przypadku spółki akcyjnej (Corporation) jest to dokument o nazwie „Articles of Incorporation”
- Dokument “Articles of Organization” zawiera szczegółowe dane informacyjne spółki, włączając jej nazwę, adres, nazwiska udziałowców i przedstawicieli, cel spółki, czas jej trwania oraz sposób zarządzania spółką. W przypadku spółki akcyjnej „Articles of Incorporation” musi zawierać dodatkowo informacje na temat typu oraz ilości akcji, zasad podejmowania decyzji oraz zasad opodatkowania
- Przy złożeniu dokumentów „Articles of Organization” i „Articles of Incorporation” należy dokonać stosownej opłaty, która waha się w granicach \$100-250
- Czas oczekiwania na otrzymanie dowodu rejestracji firmy to średnio 2 tygodnie od czasu złożenia stosownej i poprawnie wypełnionej dokumentacji

3. Problemy prawne, z którymi może spotkać się polski przedsiębiorca na rynku amerykańskim

- Wizy i pozwolenia na pracę

- Amerykańskie prawo imigracyjne rozróżnia dwa rodzaje osób przyjeżdżających do Stanów Zjednoczonych – osoby, które przyjeżdżają na określony okres czasu w ramach pracy, bądź turystycznie („nonimmigrants”) oraz osoby, które po przyjeździe zamierzają na stałe pozostać na terenie USA („immigrants”)
- W przypadku przedsiębiorców i inwestorów z Polski, najbardziej praktycznymi tymczasowymi wizami nieimigracyjnymi są amerykańskie **wizy typu E i L**



- **Wiza Tymczasowa dla Inwestorów (E-2):**
 - Wizy typu E zostały stworzone dla bardzo specyficznej grupy osób: **handlowców i inwestorów**
 - **E2** (Treaty Investors Visa) to wiza dla obywateli krajów (w tym Polski), z którymi Stany Zjednoczone utrzymują ścisłe związki gospodarcze i którzy: **(a)** zamierzają zainwestować większe sumy pieniężne („substantial funds”) w amerykańską gospodarkę (najczęściej oznacza to inwestycje w wysokości co najmniej \$100,000) albo **(b)** zostają oddelegowane do działalności w już istniejącej (lub nowotworzonej) firmie w USA
 - Należy podkreślić, że inwestowanie w instrumenty, takie jak depozyty bankowe, securities, papiery wartościowe, bez wyraźnego przeznaczenia na inwestycje w USA nie są uważane za inwestycję
 - **Wydawana na okres próby 1 roku**, z możliwością pierwszego przedłużenia maksymalnie do 5 lat
 - Czas rozpatrzenia podania o wizę E-2 to 1-3 miesięcy z możliwością przyspieszenia za dodatkową opłatą

- **Zielona Karta dla Inwestorów (EB-5):**
 - Dla osób, które zamierzają zainwestować w gospodarkę Stanów Zjednoczonych dostępna jest wiza imigracyjna („zielona karta”) typu EB-5
 - Warunkiem ubiegania się o zieloną kartę typu EB-5 jest zainwestowanie przez inwestora-aplikanta \$1,000,000 w dowolnym regionie USA lub \$500,000 w regionie słabo rozwiniętym ekonomicznie
 - Kapitał można zainwestować w zupełnie nową firmę albo podwyższając kapitał już istniejącej firmy do poziomu 140% sprzed dofinansowania. Można też zainwestować w znajdującą się w kłopotach finansowych firmę w celu ratowania miejsc pracy
 - Inwestor musi udowodnić, że kapitał który zamierza zainwestować w USA został nabyty legalnie (ochrona przed „brudnymi pieniędzmi”), a inwestycja musi stworzyć 10 miejsc pracy w przeliczeniu na pełne etaty i stan taki musi się utrzymać przez 2 lata
 - Zatrudnionymi mogą być wyłącznie obywatele USA, posiadacze zielonej karty, lub inni kwalifikujący się imigranci. Możliwe jest zatrudnienie rodziny, jednak członków rodziny nie zalicza się do ilości stworzonych miejsc pracy
 - **Ważna na 2 lata z możliwością przedłużenia na 10 lat** jeśli inwestycja nadal trwa
 - Czas rozpatrzenia podania o wizę E-B to zazwyczaj 1 rok

- **Wiza dla Pracowników Oddelegowanych do Zagranicznego Oddziału Firmy (L-1)**
 - Wiza L-1 przeznaczona jest dla pracowników międzynarodowych firm tymczasowo oddelegowanych do oddziału macierzystego, bądź filii swojej firmy w USA. Może to być firma ze Stanów Zjednoczonych lub koncern zagraniczny
 - Do ubiegania się o wizę kwalifikują się osoby pełniące funkcje kierownicze lub osoby posiadające specjalistyczną wiedzę
 - Osoby te muszą udokumentować, że były zatrudnione w danej firmie poza USA w sposób nieprzerwany przez przynajmniej 1 rok, a praca ta miała miejsce w ciągu ostatnich 3 lat
 - Wizy L-1 przeznaczone są również dla określonych pracowników zagranicznych korporacji, którzy podróżują do Stanów Zjednoczonych, aby założyć firmę, oddział firmy lub filię
 - **Wiza L-1 pozwala na pobyt w USA przez 5 do 7 lat**, jeśli osobą sponsorowaną jest pracownik na stanowisku kierowniczym albo jest to pozycja w zarządzie firmy
 - W odróżnieniu od większości wiz tymczasowych, wiza L-1 nie wymaga utrzymywania stałego zamieszkania poza USA, ani wykazania silnych związków z krajem pochodzenia (jak na przykład wiza turystyczna) i pozwala na równoczesne staranie się o stały pobyt (zieloną kartę)
 - Czas rozpatrzenia podania o wizę L-1 to 1-3 miesięcy z możliwością przyspieszenia za dodatkową opłatą

- Przepisy podatkowe

- Dochody firm działających na terenie Stanów Zjednoczonych objęte są podatkiem federalnym oraz stanowym. Ogólnie podatki pobierane są według stopy rosnącej i wzrastają wraz z wielkością dochodu firmy
- Maksymalny federalny dochodowy podatek korporacyjny nie przekracza 35%, a korporacyjne podatki stanowe wahają się w granicach 0-12%
- Podatek federalny należny jest niezależnie od miejsca założenia spółki. Podatek stanowy natomiast bezpośrednio zależy od miejsca prowadzenia działalności gospodarczej
- Najwyższy podatek jest w stanie Iowa (12%). Stosunkowo wysokie podatki są też w stanach Nowy Jork i Kalifornia (7%-9%). Średniej wysokości natomiast w stanach Illinois, Ohio czy Virginia. Najniższe podatki płaci się w Teksasie, Nevadzie i Dakocie Południowej. Przykładem stanu zupełnie bezpodatkowego (0% podatku) jest natomiast stan Delaware
- Aby prowadzić działalność, a następnie móc odprowadzać podatki w USA konieczne jest uzyskanie federalnego **Numeru Identyfikacji Pracodawcy (EIN)**. Dana spółka może uzyskać EIN składając formularz „Internal Revenue Service SS-4” do Urzędu Podatkowego IRS (**Internal Revenue Service**)
- Oprócz zapoznania się z regulacjami amerykańskiego prawa podatkowego, warto wziąć pod uwagę, jaki wpływ będzie miała działalność firmy w Stanach Zjednoczonych na opodatkowanie w Polsce

- Ochrona własności intelektualnej, patenty i znaki towarowe
 - Rynek amerykański słynny jest ze ścisłej ochrony własności intelektualnej. Prowadząc działalność gospodarczą w USA należy upewnić się, iż nie łamie się własności intelektualnej innych
 - Amerykańskie prawo własności intelektualnej dzieli się na dwie kategorie: **prawa autorskie (copyright)** oraz **własność przemysłową (patent)**
 - Do własności przemysłowej zalicza się patenty na wynalazki, znaki handlowe oraz oznaczenia geograficzne
 - **Patent użytkowy jest najbardziej popularnym patentem.** Udzielany jest on osobie, która „wynajdzie lub odkryje urządzenie, metodę (*process*), sposób lub technologię produkcji, skład lub strukturę substancji (*composition of matter*) lub ich unowocześnienia i usprawnienia”
 - Znaki towarowe (trademarks) również należy zarejestrować w Urzędzie ds. Patentów i Znaków Handlowych, wcześniej sprawdzając, czy dany znak towarowy nie jest już zarejestrowany. Ochrona znaków towarowych nie ma ograniczeń czasowych
 - Patenty przyznawane są przez Amerykański Urząd ds. Patentów i Znaków Handlowych (**U.S. Patent and Trademark Office**)
 - Ważność uzyskanego patentu to 20 lat od daty zarejestrowania wynalazku, a warunkiem jego trwania jest uiszczanie stosownych okresowych opłat. Patent zarejestrowany w Stanach Zjednoczonych objęty jest ochroną prawną wyłącznie na terytorium USA

- Zapewnienie bezpieczeństwa produktów

- Większość stanów amerykańskich przestrzega doktryny o „ściślej odpowiedzialności” – oznacza to, iż jeśli ktokolwiek zostanie poszkodowany przez wadliwy produkt sprzedawany na rynku amerykańskim, najczęściej sam producent ponosi za to całkowitą odpowiedzialność
- Istnieje oczywiście wiele sposobów ograniczenia takiego ryzyka i firmy (zarówno krajowe, jak i zagraniczne) nie działałyby na rynku amerykańskim, gdyby nie wiedziały, jak takim ryzykiem zarządzać
- Najważniejsze jest, żeby oferować dobrze zaprojektowane, wysokiej jakości produkty posiadające urządzenia zabezpieczające oraz etykiety ostrzegawcze
- Ponadto, wszelkie materiały promocyjne oraz instrukcje obsługi i bezpieczeństwa powinny być zrozumiałe i czytelne
- Dodatkowo, każda firma działająca w USA powinna mieć wykupione odpowiednie ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej. Dobre ubezpieczenie powinno chronić przedsiębiorcę i jego firmę przed roszczeniami spowodowanymi sprzedażą wadliwych produktów oraz pokryć koszty ewentualnych pozwów sądowych

- Warunki i zasady sprzedaży produktów

- Firma zarejestrowana w Stanach Zjednoczonych musi również przestrzegać praw związanych ze sprzedażą i dostawą produktów
- Większość stanów przyjęła jednolity kodeks handlowy (**Uniform Commercial Code**), który jest ustawą regulującą sprzedaż towarów w USA
- Zasady i warunki sprzedaży obejmują przeważnie kwestie takie jak ograniczona gwarancja oraz ograniczona odpowiedzialność za niektóre szkody
- Ogólne zasady i warunki sprzedaży nie eliminują jednak konieczności spisywania warunków każdej pojedynczej, osobnej transakcji, włączając rodzaj sprzedawanego produktu, jego specyficzne standardy obsługi i wydajności, warunki płatności oraz terminy dostawy
- Sprzedając towary bezpośrednio z Polski należy pamiętać o Ogólnych Warunkach Sprzedaży odnoszących się do podstawowych kwestii takich kwestii jak m.in: ceny, dostawy, wysyłki, gwarancji, wad towarów, ograniczenia odpowiedzialności oraz rozwiązywania sporów
- Warto przy tym dodatkowo pamiętać, że:
 - ✓ Niektóre rodzaje odpowiedzialności nie mogą być wyłączone umownie (np. odpowiedzialność za szkody związane z wadami produktu niebezpiecznego)
 - ✓ Nieostrzeżenie konsumenta o tym, że produkt jest niebezpieczny prowadzi do odpowiedzialności – nawet w przypadku braku wady (dlatego produktom towarzyszą szczegółowe ostrzeżenia, np. że nie można wkładać ręki do miksera czy kosiarki)
 - ✓ Niezbędne jest posiadanie ubezpieczenia

ZALETY STANU VIRGINIA

Drzwi dla międzynarodowych firm
wchodzących na rynek amerykański

VIRGINIA ECONOMIC
DEVELOPMENT PARTNERSHIP

YESVIRGINIA.ORG



DLACZEGO FIRMY MIĘDZYNARODOWE WYBIERAJĄ STAN VIRGINIA?

VIRGINIA oferuje...



Wyróżniający się klimat
biznesowy



Łatwy dostęp do rynku
USA i innych rynków
międzyn.



Stabilne i
konkurencyjne koszty
operacyjne



Wykształconych i
utalentowanych
pracowników

VIRGINIA: ZASILANA PRZEZ RÓŻNORODNOŚĆ I JAKOŚĆ

**\$479,8
mld**

PKB (2015)

**8,4 | 4,2
milionów**

Populacja i siła robocza (2015)

700+

Międzynarodowych firm reprezentujących **40 różnych krajów**

\$8 mld

W postaci nowych inwestycji wdrożonych przez firmy międzynarodowe w ciągu ostatnich 10 lat

50+ HQs

Z rocznym dochodem ponad **\$1 mld**

#1

Gdzie Departament Obrony wydaje najwięcej pieniędzy (**\$53 mld**)

#2

Najwyższa koncentracja pracowników branży technicznej i najwięcej w USA miejsc pracy opartych o wiedzę (Cyberstates)

#3

Sektor przemysłowy jest trzecim największym pracodawcą w Virginii

VIRGINIA JEST STANEM PRO-BIZNES

Virginia jest wyróżniającym się
na wschodnim wybrzeżu USA
stanem gwarantującym

**prawo-do-
pracy**

#3

System regulacyjny Virginii
jest uznany jednym z
najlepszych w skali krajowej
(Forbes.com)

**Struktura
podatkowa**

wynagradzająca inwestycje

*(0% podatku od zakupu materiałów i urządzeń
wykorzystywanych do produkcji, zapasów lub
elementów nabytych w celu odsprzedaży)*

#3

Najbardziej przyjazny klimat
biznesowy w USA
(CNBC)

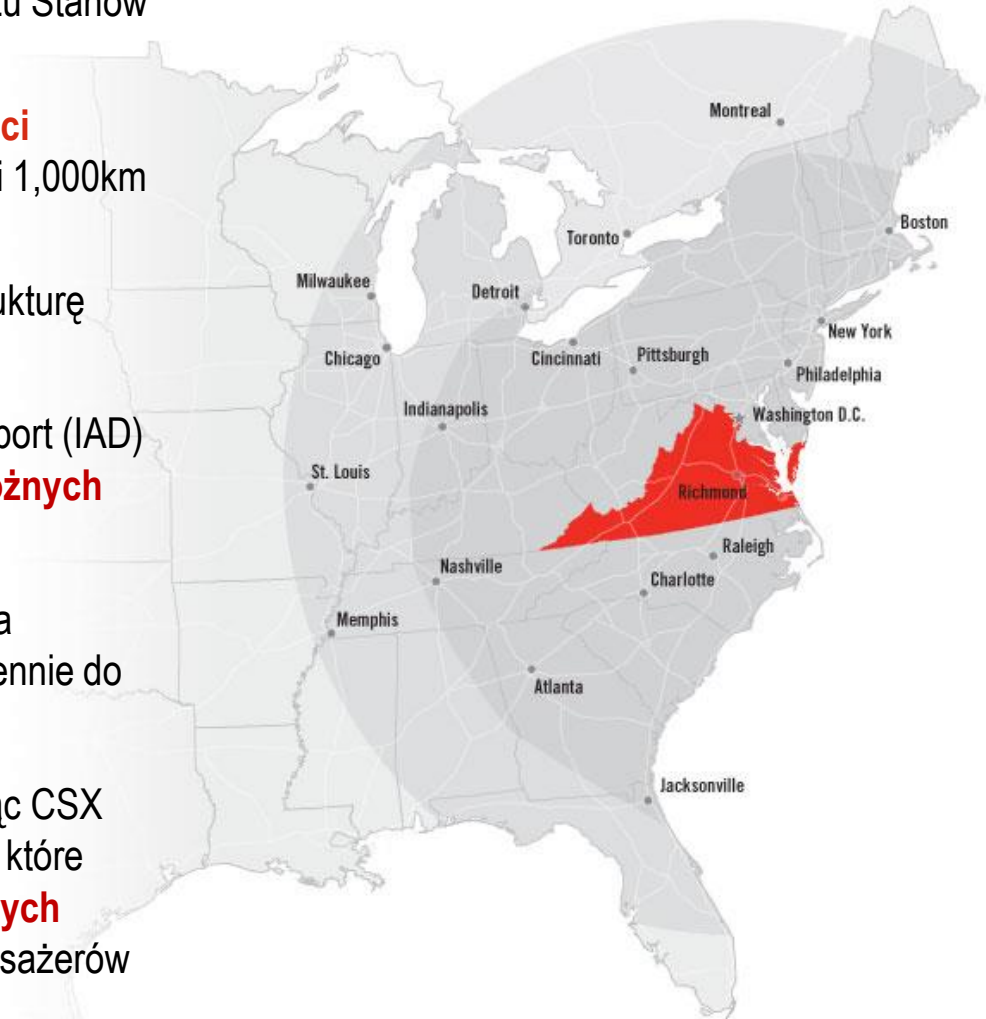
Oparte na wynikach
**zachęty dla
firm**

#5

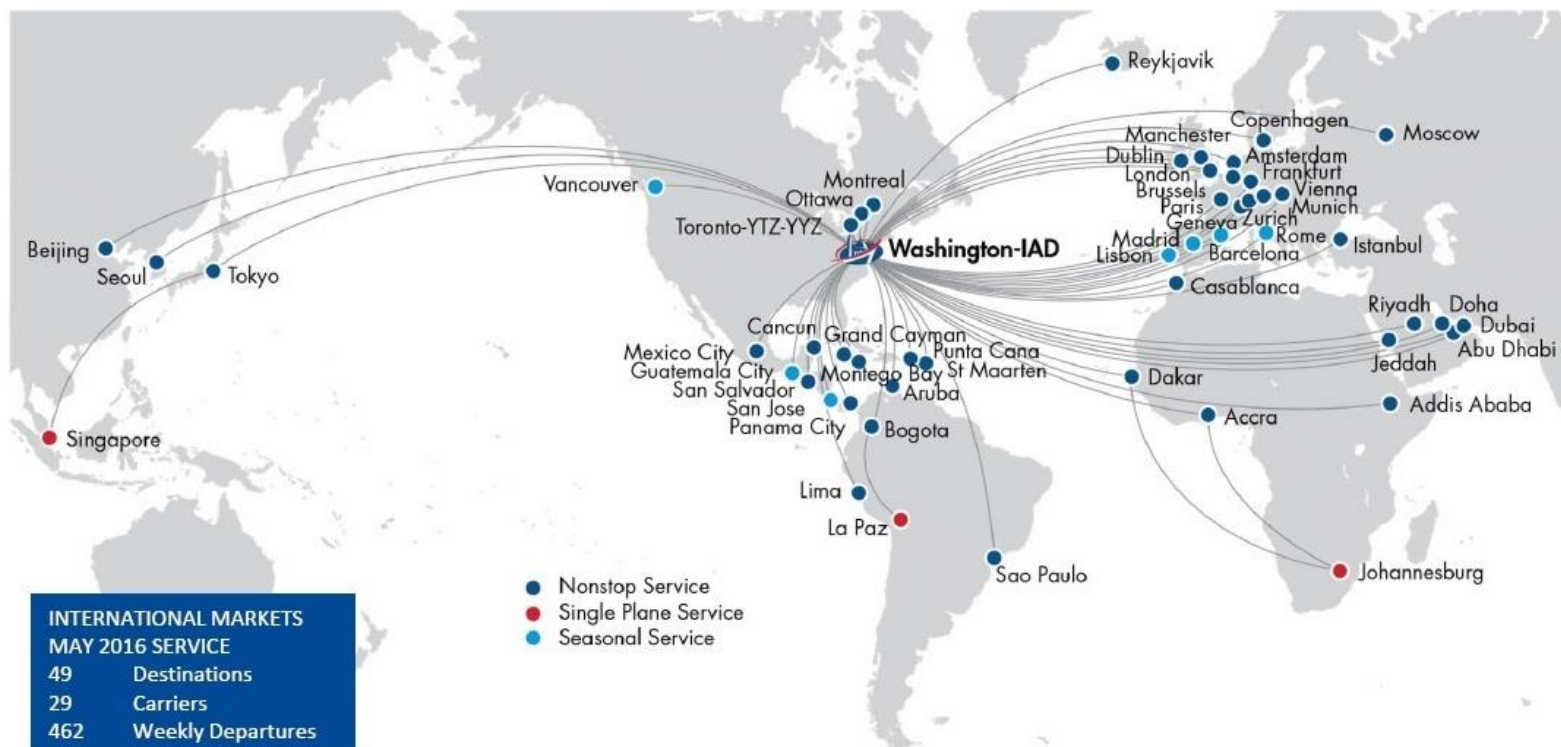
Piątym w USA stan pod
względem ilości firm
zajmujących się
zaawansowanymi technologiami
(Brookings)

VIRGINIA GWARANTUJE ŁATWY DOSTĘP DO RYKU AMERYKAŃSKIEGO I INNYCH RYNKÓW MIĘDZYNARODOWYCH

- **Centralne położenie** na wschodnim wybrzeżu Stanów Zjednoczonych
- Ponad **45% populacji USA** i **50% działalności produkcyjnej kraju** znajduje się w odległości 1,000km od Virginia
- Virginia posiada **3 najlepszą w USA** infrastrukturę drogową (wygodne i wysokiej klasy drogi)
- Lotnisko Washington Dulles International Airport (IAD) oferuje **bezpośrednie loty do ponad 125 różnych miejsc na świecie**
- Virginia posiada **13 komercyjnych lotnisk**, a większość z nich oferuje ponad 70 lotów dziennie do różnych miast na terenie USA
- Virginia posiada 14 linii kolejowych (włączając CSX Corporation i Norfolk Southern Corporation), które operują na **ponad 5,800 km torów kolejowych** transportujących zarówno ładunki, jak też pasażerów
- W Virgnii znajduje się **6 stref handlu zagranicznego**



VIRGINIA GWARANTUJE ŁATWY DOSTĘP DO RYKU AMERYKAŃSKIEGO I INNYCH RYNKÓW MIĘDZYNARODOWYCH



AIRLINES

Aer Lingus
 Aeroflot
 Aeromexico
 Air Canada
 Air China
 Air France
 All Nippon
 Austrian
 Avianca
 British Airways
 Brussels Airlines

Copa Airlines
 Delta
 Emirates
 Ethiopian
 Etihad
 Icelandair
 KLM
 Korean Air
 LAN
 Lufthansa
 Porter
 Qatar Airways
 Royal Air Maroc

SAS
 Saudia
 South African
 Turkish Airlines
 United
 Virgin Atlantic

DESTINATIONS

Abu Dhabi
 Accra
 Addis Ababa
 Amsterdam
 Aruba

Barcelona
 Beijing
 Bogota
 Brussels
 Cancun
 Casablanca
 Copenhagen
 Dakar
 Doha
 Dubai
 Dublin
 Frankfurt
 Geneva

Grand Cayman
 Guatemala City
 Istanbul
 Jeddah
 Johannesburg
 La Paz
 Lima
 Lisbon
 London
 Madrid
 Manchester
 Mexico City
 Montego Bay

Montreal
 Moscow
 Munich
 Ottawa
 Panama City
 Paris
 Punta Cana
 Reykjavik
 Riyadh
 Rome
 Saint Maarten
 San Jose
 San Salvador

Sao Paulo
 Seoul
 Singapore
 Tokyo
 Toronto - YYZ
 Toronto - YZ
 Vancouver
 Vienna
 Zurich

Note: ■ 2016 new airlines or new services. Service to Casablanca by Royal Air Maroc to be added September 2016.

Source: Innovata Schedules, April 29, 2016 update

VIRGINIA GWARANTUJE ŁATWY DOSTĘP DO SZLAKÓW HANDLOWYCH



Savannah 42 ft

Charleston 45 ft

Norfolk (today),
NY/NJ, Baltimore 50 ft

Norfolk (authorized to 55 ft) 55 ft

- Port Virginii Norfolk jest **3 największym portem** na wschodnim wybrzeżu USA (posiadają głębsze kanały portowe i większą pojemnością załadunkową niż porty w miastach: Savannah, Charleston i Baltimore)
- Jest on również **jedynym intermodalnym portem** na wschodnim wybrzeżu USA z kanałem mierzącym 15m i nie posiadającym przeszkód napowietrznych
- **Norfolk jest jedynym obecnie portem na wschodnim wybrzeżu USA** mogącym obsługiwać ogromne **statki typu post-Panama**

VIRGINIA ROZUMIE JAK DZIAŁAJĄ FIRMY MIĘDZYNARODOWE

Virginia oferuje firmom dostęp do 6 Stref Handlu Zagranicznego (Foreign Trade Zones - FTZ) ogólnego przeznaczenia



Należy podkreślić, że jeśli dana firma chce uzyskać statusu FTZ dla własnego zakładu lub obiektu, specjalna „podstrefa” może być przyznana takiej firmie sponsorowanej przez operatora.

Jak działają Strefy Handlu Zagranicznego?

- FTZ są wyodrębnionym obszarem nie będącym częścią strefy celnej. Umożliwiają odroczenie płatności celnych od wwożonych na teren USA towarów przechowywanych w FTZ do czasu, gdy towary te wejdą do obiegu i konsumpcji krajowej. Podatki nie są należne jeśli towar zostanie odesłany z powrotem do miejsca pochodzenia
- Firmy mogą przechowywać swoje towary w FTZ przez czas nieokreślony. Mogą również wytwarzać w FTZ produkty i płacić podatki albo od używanych części zagranicznych **albo** od końcowego produktu – **w zależności od tego, co jest bardziej opłacalne dla firmy**

Jakie korzyści oferują?

- **Oszczędności związane z opłatami celnymi:** odroczenie, zmniejszenia, a czasem weliminowanie opłat celnych
- **Większą efektywność procesu celnego:** szybszy i bardziej efektywny - zarówno w odniesieniu do załadunku, jak i pasażerów
- **Lepszą kontrolę zapasów:** firmy mogą korzystać ze specjalnych procedur celnych, takich jak możliwość częstszej i bezpośredniej dostawy przyspieszającej przemieszczanie ładunku
- **Niższe podatki:** Mienie osobiste przywożone lub wyprodukowane w USA i przechowywane w FTZ nie podlega stanowym i lokalnym podatkom od wartości dodanej (ad valorem)

KLIMAT BIZNESOWY I KOSZTY PROWADZENIA BIZNESU SĄ **STABILNE I KONKURENCYJNE**

6%

Podatek dochodowy od
osób prawnych
(korporacji)

(niezmienny w ciągu ostatnich 40 lat)

Składki na ZUS
plasują się

**Wśród najniższych w
kraju**

(56% niższy niż średnia krajowa)

#4

najniższy

Koszt ubezpieczeń wypadkowych
dla pracowników

*(jeden z najniższych w kraju w ciągu ostatnich
15 lat – polski odpowiednik: ubezpieczenie
NNW – następstw nieszczęśliwych wypadków)*

#7

Najniższy w kraju
Stanowy i powiatowy
podatek od sprzedaży

*(stawka zależna od lokalizacji – waha się w
granicach od 5,3%-6%)*

Koszty budowlane
wahają się

**8% do 22%
poniżej**

średniej krajowej

Przeciętny koszt

Jednostki elektrycznej

6.56 centów

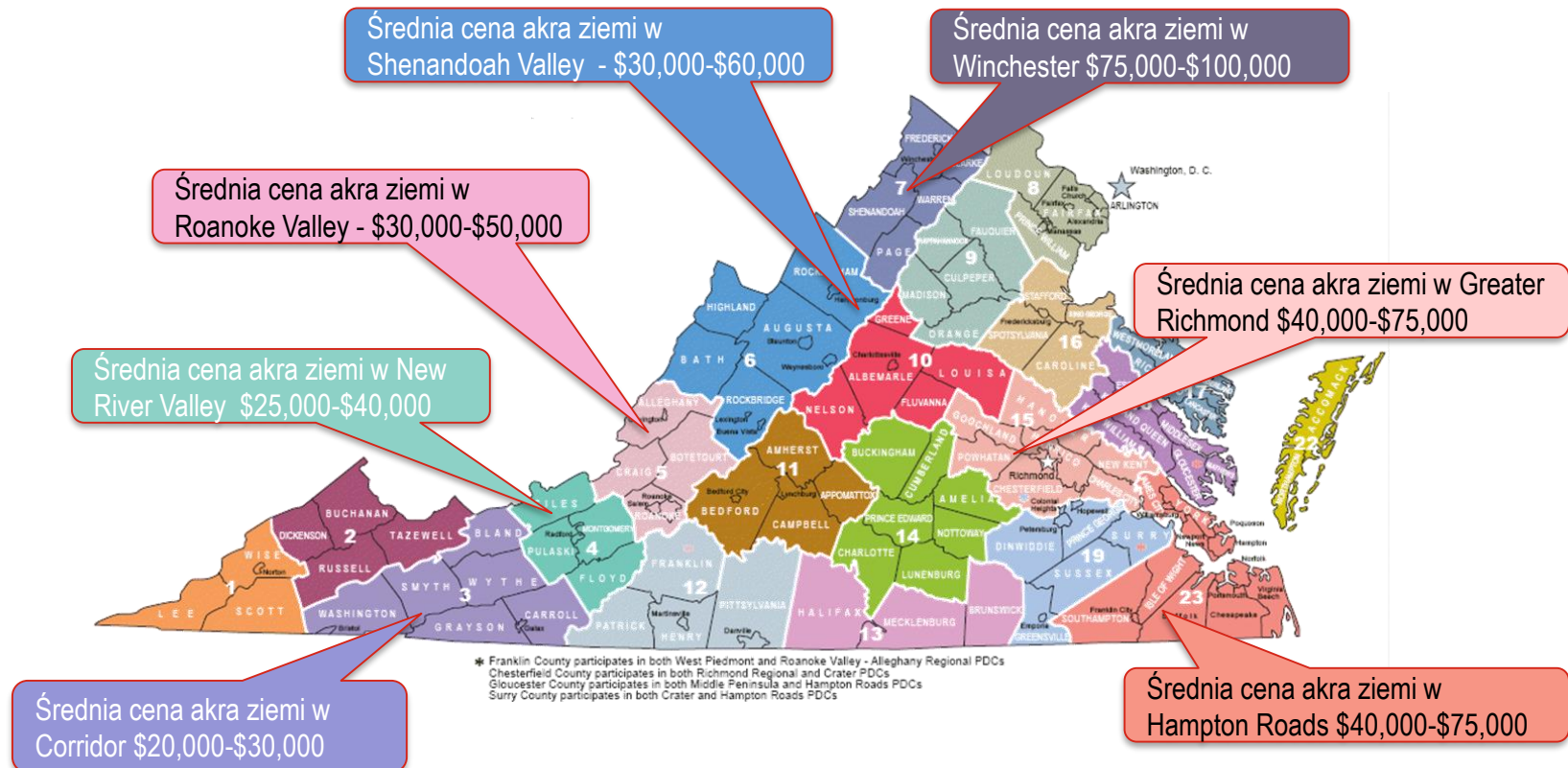
w sektorze przemysłowym

(6.97 centów średnia krajowa)

VIRGINIA OFERUJE NIŻSZE NIŻ ŚREDNIA KRAJOWA KOSZTY BUDOWLANE

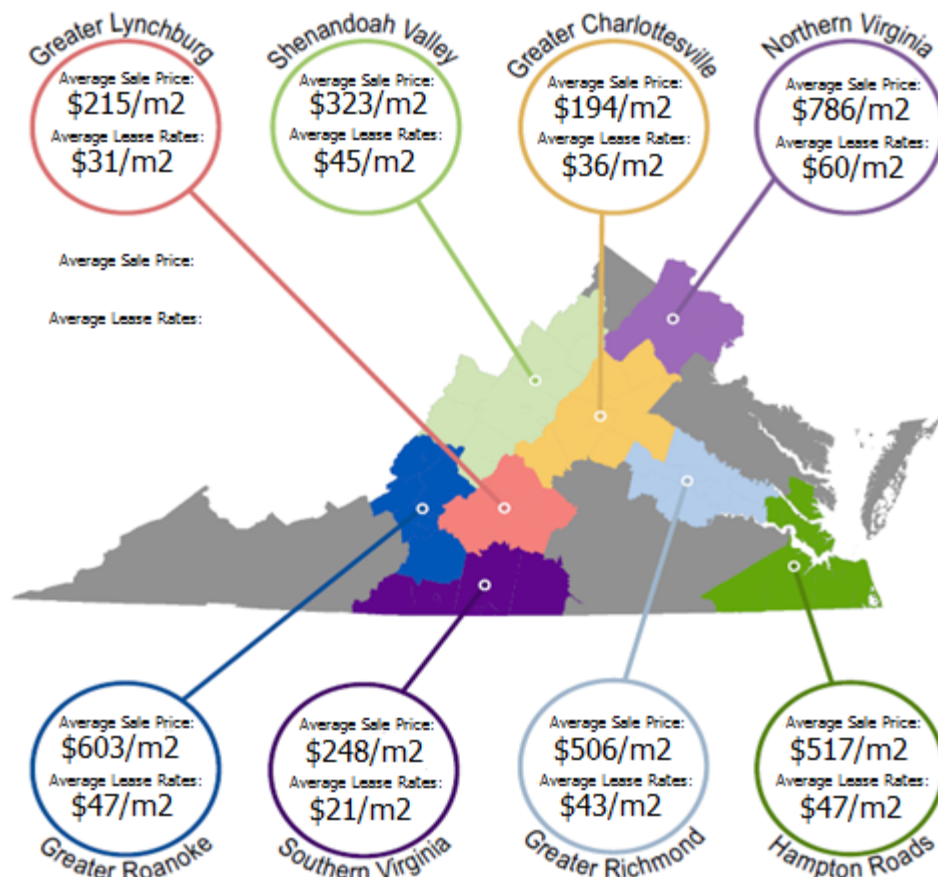
Koszty budowlane wahają się w zależności od regionu, przeciętnie wynosząc pomiędzy **\$323 - \$538 za m²**

- Specjalne wymagania albo parametry konstrukcyjne zwiększają cenę budynku
- Ceny wahają się w zależności od konstrukcji budowlanej i nie uwzględniają cen działek pod budowę



VIRGINIA OFERUJE ATRAKCYJNE CENY ZAKUPU I WYNAJMU NIERUCHOMOŚCI

Przykłady zakupu i wynajmu nieruchomości poszczególnych regionach Virginii



VIRGINII POSIADA WYRÓŻNIAJĄCY SIĘ W SKALI KRAJOWEJ SYSTEM EDUKACYJNY

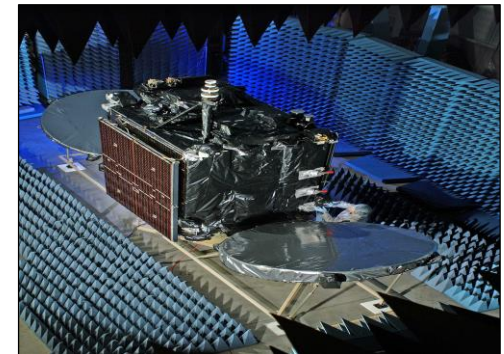


- **Duży wybór wyższych uczelni:** w Virginii znajduje się ponad 50 prywatnych i 15 publicznych wyższych uczelni
 - Około 100 tys. dyplomów udzielonych przez publiczne szkoły wyższe w Virginii w latach 2015-2016 (Virginia zatrudnia najwięcej w kraju naukowców i inżynierów z doktoratami)
 - 55 publicznych szkół średnich Virginii plasuje się pośród najlepszych w USA (U.S. News' „Best High Schools in 2016”)
 - 67 szkół w Virginii oferuje rozpoznawalny międzynarodowo *International Baccalaureate Program*
- **Możliwość szkolenia pracowników:** 23 wyższe szkoły zawodowe oferują szkolenia techniczne w ponad 100 różnych miejscach na terenie Virginii
 - Stowarzyszenie “Community College Workforce Alliance” dostosowuje programy szkoleniowe do potrzeb prywatnych firm i udostępnia szkolenia w pobliżu siedziby konkretnej firmy
 - Ponad 33 tys. dyplomów i certyfikatów zostało udzielonych przez miejscowe szkoły zawodowe w latach 2015-2016

#2 Podaż pracy w USA

VIRGINIA JEST BOGATA W KAPITAŁ NAUKOWY: BADANIA & ROZWÓJ

- Rozpoznawalne międzynarodowo instytucje badawczo-naukowe wspierają innowacje i ich komercjalizację
 - 3-cia monetarnie najwyższa w USA ilość grantów przyznanych małym firmom oraz pieniędzy rządowych wydanych na badania i rozwój (R&D)
- Miejsce, w którym silnie widoczna jest obecność rządowych działań badawczo-rozwojowych
 - 11 federalnie sponsorowanych centrów R&D
 - 23 federalne laboratoria badawcze, włączając Homeland Security Institute, NASA Langley Research Center i Thomas Jefferson National Accelerator Facility
- Kilka rozpoznawalnych w skali krajowej instytutów badawczych mieści się w Virginii
 - Commonwealth Center for Advanced Manufacturing, SRI's Center for Advanced Drug Research, the National Institute of Aerospace & the Howard Hughes Medical Institute — Janelia Farm



POTENCJAŁ BADAWCZY VIRGINII SKONCENTROWANY JEST NA TECHNOLOGIACH NOWEJ GENERACJI



Rolls-Royce



AIRBUS



VirginiaTech
Invent the Future

œerlikon
metco



ALCOA



SANDVIK
Coromant



National Institute for Aerospace —
we współpracy z 9 uniwersytetami,
instytut ten przeprowadza badania i
przyznaje wyższe dyplomy w kategorii
inżynierii kosmicznej



**Commonwealth Center for Aerospace
Propulsion Systems —** wspólna inicjatywa
badawczo-naukowa UVA / Virginia Tech /
Rolls-Royce

Commonwealth Center for Aerospace
Propulsion Systems (CCAPS)



**National Center for Coatings,
Application, Research, and
Education —** przeprowadza badania
nad roztworami używanymi w
przemysle

**National Center for Hypersonic
Combined Cycle Propulsion —**
umożliwia lepsze zrozumienie przepływu
dźwięku w łączonych cyklach
napędowych

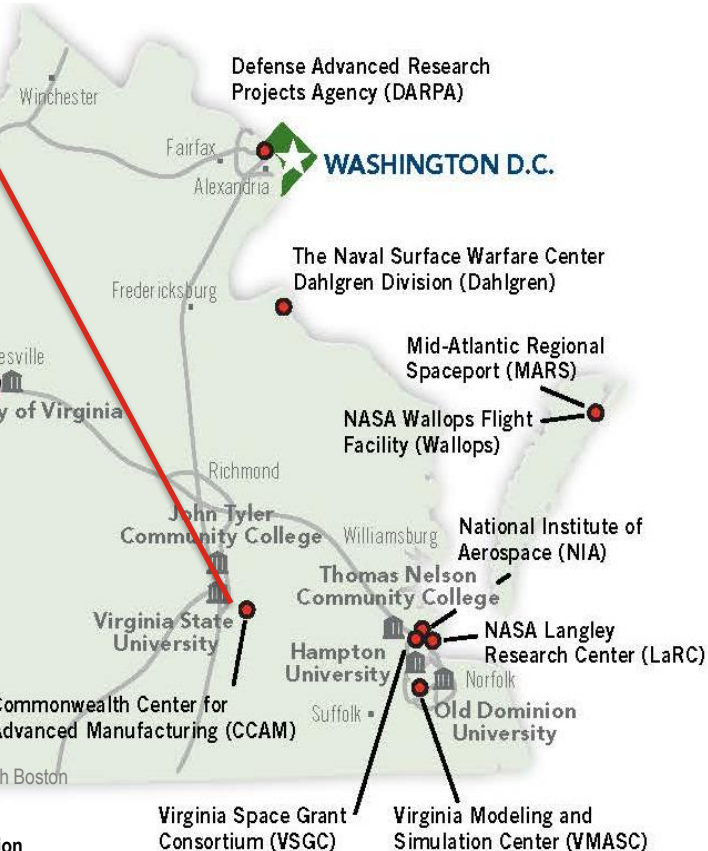
National Center for Hypersonic
Combined Cycle Propulsion

University of Virginia

Liberty University

Averett University
Danville

National Center for Coatings,
Application, Research, and Education



VIRGINIA POSIADA GLOBALNY I MIĘDZYNARODOWY ZASIĘG

“Virginia umożliwiła nam doskonałe warunki do wzrostu i rozwoju. Szczególnie cenimy w Virginii jej strategiczne położenie łączące nas z krajowymi i globalnymi partnerami, silną i wykwalifikowaną siłę roboczą, pro-biznesową kulturę i nieporównywalną wygodę życia. Z tych właśnie powodów firma **Volkswagen Group USA** osiedliła się w Virginii .”



“**Areva** działa w mieście Lynchburg od 1956 roku. Virginia posiada idealne połączenie bogactwa naturalnego i kapitału ludzkiego. Nasz wzrost i sukces są w dużej mierze zasługą etyki pracy oraz wysokich umiejętności technicznych naszych pracowników .”

“Wykształcona siła robocza w Virginii oraz jej globalny zasięg są kluczem do sukcesu naszej firmy. **Northrop Grumman** ma świetny fundament w Virginii.”

“Współpraca stanu z biznesem rozpoczyna się na najwyższym szczeblu i kontynuuje poprzez lokalne agencje rządowe.

MeadWestvaco uważa Virginie za prawdziwego partnera w naszym sukcesie.”

“Linia produkcyjna **Continental** w mieście Newport News w Virginii jest istotną częścią naszej strategii biznesowej i rozwoju naszej działalności poprzez wykorzystanie miejscowych talentów.”

**Ponad 700 firm
zagranicznych**
z 40 różnych krajów działa w
Virginii

Wybrane firmy międzynarodowe:

Canon

STIHL®



Rolls-Royce

Korona Candles, Inc. - Dublin, Pulaski County, Virginia



Korona Candles, Inc. - Dublin, Pulaski County, Virginia



KORONA Candles, S.A.
ul. Fabryczna 10
98-300 Wieluń
Polska



KORONA Candles, Inc.
994 Pepperell Way
Dublin, Virginia 24084
USA

COM40 Sp. z o.o./ EBI, LLC - Danville, Virginia



COM40 Sp. z o.o.
ul. Podkocka 4B
63-460 Nowe Skalmierzyce
Polska



EBI, LLC
745 Kentuck Road
Danville, VA 24540
USA

Jeden z **najbardziej sprawiedliwych i prostych systemów podatkowych w USA** - krajowe i międzynarodowe firmy płacą takie same podatki w Virginii, a produkty opodatkowane na poziomie stanowym nie są już dodatkowo opodatkowywane na poziomie lokalnym (wyjątek podatki od sprzedaży i użytkowania).

Do kluczowych korzyści podatkowych należą:

- Możliwość wyboru formuły podatkowej opartej o pojedynczy czynnik sprzedaży (dla działalności firmy rozpoczętej po 1 lipca 2014 roku)
- Całkowite zwolnienie z podatku od sprzedaży i użytkowania przy wszelkich procesach produkcyjnych i wykorzystywaniu sprzętu na badania i rozwój (R&D)
- 0% podatku od dóbr niematerialnych, w tym zapasów produkcyjnych

Rezultat – obciążenie podatkowe firm o około połowę niższe niż średnia krajowa

Virginia Jobs Investment Program

- Indywidualne **doradztwo organizacyjne, rekrutacja i usługi szkoleniowe** dla przedsiębiorstw tworzących nowe miejsca pracy lub wprowadzające zmiany technologiczne do swojej działalności. Finansowanie jest dostarczane jako zwrotów środków pieniężnych.
 - ✓ **Virginia New Jobs Program:** Oferuje grant w celu zrównoważenia kosztów rekrutacji i szkolenia nowych pracowników. Firma musi utworzyć co najmniej 25 nowych miejsc pracy w ciągu 12 miesięcy od daty zatrudnienia pierwszego pracownika i dokonać inwestycji kapitałowej w wysokości co najmniej \$1 miliona
 - ✓ **Small Business New Program:** Wspiera firmy zatrudniające mniej niż 250 pracowników. Firma musi utworzyć co najmniej 5 nowych miejsc pracy w ciągu 12 miesięcy od daty zatrudnienia pierwszego pracownika i dokonać inwestycji kapitałowej w wysokości co najmniej \$100,000
 - ✓ **Workforce Retraining Program:** Aby się kwalifikować, firma musi aktywnie wprowadzać do swojej działalności nowe technologie, ulepszać istniejące linie produkcyjne albo zmieniać rodzaj świadczonych usług na takie, które wymagają od pracowników nowych umiejętności

New Economy Workforce Credential Grant Fund and Program

- Obejmuje programy szkoleniowe i certyfikaty dla zawodów i specjalizacji o wysokim popycie
- Program udziela grantów pokrywających 2/3 czesnego do wysokości \$3,000 dla studenta uczestniczącego w zawodowym programie szkolenia

STAN VIRGINIA: ZACHĘTY PODATKOWE

Major Business Facility Job Tax Credit

- Firmy rozpoczynające albo poszerzające swoją działalność w Virginii kwalifikują się do otrzymania odpisu od podatku dochodowego w wysokości **\$1,000 za każdy „ponadprogramowo” utworzone stanowisko pracy**. Odpis ten może dotyczyć każdego rodzaju etatu kwalifikującego się do takiego odpisu
- Nowykorzystany odpis ważny jest przez 10 lat

Major R&D Expenses Tax Credit

- Firmy, które ponoszą ponad \$5 milionów kwalifikowanych wydatków badawczo-rozwojowe (R&D) mogą ubiegać się o **ulgę podatkową w wysokości 10% wartości wydatków powstałych w ciągu 1 roku i 50% wartości wydatków poniesionych w ciągu następujących 3 lat bezpośrednio po kwalifikowanym wydatku**
- Kwalifikowane stanowe ulgi podatkowe nie mogą przekroczyć wartości \$20 milionów w roku podatkowym. Jeśli wartość ta zostanie przekroczona, kwalifikowany kredyt podatkowy może zostać proporcjonalnie rozłożony i przeniesiony na następne 10 lat podatkowych

Refundable R&D Expenses Tax Credit

- Firmy mogą ubiegać się o **ulgę podatkową w wysokości 15% za pierwsze \$300,000 (\$45,000) kwalifikowanych wydatków poniesionych w ciągu roku na badania i rozwój albo 20% za pierwsze \$300,000 (\$60,000) kwalifikowanych wydatków poniesionych na badania i rozwój**, jeżeli badania te prowadzone będą we współpracy z uczelniami Virginii
- Kwalifikowane stanowe ulgi podatkowe nie mogą przekroczyć wartości \$7 milionów w roku podatkowym

STAN VIRGINIA:

ZACHĘTY DLA FIRM OPARTE NA WYNIKACH

Commonwealth Opportunity Fund (COF)

- „Indywidualnie negocjowany” kapitał określany jest przez Sekretarza Handlu Virginii oraz organizację rozwoju ekonomicznego **Virginia Economic Development Partnership (VEDP)** i podlega zatwierdzeniu przez gubernatora. Umowa zawarta ze stanem Virginia zawiera konkretne porozumienie dotyczące tworzenia nowych miejsc pracy, inwestycji kapitałowych i płac
- Wymaga kwot progowych kwalifikowanych inwestycji i udzielenie zobowiązania do utworzenia konkretnej liczby nowych miejsc pracy w ciągu 36 miesięcy (przeważnie oznacza to inwestycję nie mniejszą niż \$5 milionów i utworzenie 50 nowych miejsc pracy oferujących przeciętne wynagrodzenie)
- Uzyskany kapitał może być wykorzystany do nabycia lokalu, zagospodarowania bądź ulepszeniu wybranej działki, szkolenie pracowników albo na inne wydatki poniesionych przez firmę

Virginia Economic Development Incentive Grant (VEDIG)

- Stworzony w celu wspierania firm przenoszących swoje siedziby do Virginii, bądź planujące wykonywać większość swojej działalności operacyjnej w Virginii
- Granty VEDIG płacone są w nie mniej niż 5 równych ratach rocznych rozpoczynających się w trzecim roku po inwestycji kapitałowej po utworzeniu nowych miejsc pracy

Virginia Investment Partnership Grant (VIP)

- Zachęca do inwestycji kapitałowych w zwiększenie produkcji, modernizację czy też tworzenie, rozwój i wykorzystanie zaawansowanych technologii
- Granty VIP płacone są w 5 równych ratach rocznych rozpoczynających się w trzecim roku od inwestycji kapitałowej i po utworzeniu nowych miejsc pracy lub w drugim roku, jeśli firma jest zlokalizowana w regionie gorzej ekonomicznie rozwiniętym

STAN VIRGINIA:

WSPARCIE FINANSOWE DLA FIRM



Przez 25 lat, **Fundusz Finansowy Virginii dla Małych Przedsiębiorstw (VSBFA)** współpracuje z sektorem prywatnym, aby skutecznie zapewnić małym firmom Virginii dostępem do środków finansowych, wspierając przy tym rozwój miejscowej gospodarki. Fundusz ten pomógł do tej pory w utworzeniu ponad 24 tysięcy nowych miejsc pracy i umożliwił nowym oraz istniejącym już firmom otrzymanie łącznego dofinansowania w wysokości ponad \$1,5 mld.

Do kluczowych programów należą:

- **Industrial Development Bonds (IDB)** – Fundusz VSBFA emituje nieopodatkowane obligacje (IDB), aby zapewnić przedsiębiorstwom dostęp do długoterminowych środków finansowych po korzystniejszych stopach procentowych. Obligacje te mogą służyć do nabycia gruntu, budowy oraz nabywania sprzętu.
- **Economic Development Loan Fund (EDLF)** – Fundusz EDLF oferuje kapitał obrotowy i pożyczki na nabycie sprzętu w celu wypełnienia "luki" brakującego kapitału inwestycyjnego zniezaspokojonego przez alternatywne możliwości finansowania inwestycji. Kwalifikujące się projekty muszą zapewniać korzyści ekonomiczne wybranego regionu i utworzyć nowe miejsca pracy z minimalną stawką godzinną w wysokości \$10. Maksymalna kwota kredytu nie przekracza zazwyczaj 40% całkowitych kosztów projektu lub \$500,000.
- **Cash Collateral Loan (CCP)** – Pożyczka CCP ma na celu pomoc firmom Virginii w uzyskaniu funduszy na rozpoczęcie, poprawę lub rozwinięcie ich działalności. Udział Funduszu VSBFA w realizacji pożyczki CCP pomaga zmniejszyć ryzyko kredytowe danego pożyczkodawcy. VSBFA może zabezpieczyć daną transakcję do wysokości nie przekraczającej 40% całkowitych kosztów projektu lub \$500,000.

Fundusz VSBFA definiuje małe przedsiębiorstwo jako posiadające nie więcej niż 250 pracowników w Virginii.

VIRGINIA OFERUJE DUŻO ATRAKCJI I CIEKAWYCH MOŻLIWOŚCI REKREACYJNYCH

3-godziny drogi od

plaży

do

gór

272

Winiarni wraz z
towarzyszącymi im atrakcjami

885km szlaków górskich
w Appalachach

38 parki stanowe

27 parki narodowe

426

Pól golfowych

Czasopismo *Golf* uplasowało
Williamsburg i góry Virginii **pośród**
50 najlepszych miejsc golfowych
na świecie

Umiarkowane

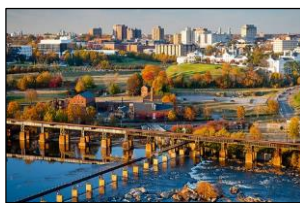
4

pory roku

Liczne i
zróżnicowane
Wydarzenia
sportowe

VIRGINIA: WYSOKA JAKOŚĆ ŻYCIA





Gubernator Terry McAuliffe i stan Virginia

zapraszają Państwa do odkrycia zróżnicowanej gospodarki Virginii, jej solidnej infrastruktury, doskonałego systemu edukacyjnego, piękna naturalnego oraz bogatej historii. Silna współpraca naszego stanu z firmami, które uczyniły Virginię swoim domem, demonstruje naszą dominującą pozycję lidera biznesu w skali krajowej i międzynarodowej. Z wielką przyjemnością zademonstrujemy również i Waszej firmie atuty naszego stanu.



„Współpraca stanu z biznesem rozpoczyna się na najwyższym szczeblu i kontynuuje poprzez lokalne agencje rządowe. **MeadWestvaco** uważa Virginię za prawdziwego partnera w naszym sukcesie”.

“Strategiczne położenie gwarantujące łatwy dostęp do krajowych i globalnych partnerów, silna i wykształcona siła robocza, pro-biznesowa kultura i doskonała jakość życia to tylko niektóre z powodów, dla których wybraliśmy Virginię”.

“Virginia jest idealnym połączeniem bogactwa naturalnego i kapitału ludzkiego. Nasz wzrost i sukces są w dużej mierze zasługą etyki pracy oraz wysokich umiejętności technicznych naszych pracowników.”

DODATKOWE INFORMACJE O RYNKU AMERYKAŃSKIM



Agnieszka Pawełkowska
Green Gate Consulting, LLC
agnes@ggcllc.net

VIRGINIA ECONOMIC
DEVELOPMENT PARTNERSHIP

YESVIRGINIA.ORG

Virginia
YesVirginia.org
BEST STATE FOR BUSINESS



Kto może pomóc polskiemu przedsiębiorcy zainteresowanemu wejściem na rynek amerykański?

1. Polecane jest zatrudnienie prawnika w USA

Często jedna kancelaria prawna będzie w stanie udzielić polskiemu przedsiębiorcy rady w kwestiach zarówno zakładania samej firmy w USA i wymogów z tym związanych, jak również w sprawach imigracyjnych dotyczących rodzaju wizy potrzebnej na prowadzenie działalności gospodarczej w Stanach Zjednoczonych

Polecne polskojęzyczne kancelarie prawne:

- ✓ **Miller Canfield** : <https://www.millercanfield.com>
- ✓ **Capitol Immigration Law Group**: <http://www.cilawgroup.com>



2. Możliwe jest samodzielne założenie działalności gospodarczej w USA

- Wiele firm internetowych, za niewielką opłatą oferuje gotowe dokumenty prawne potrzebne do zarejestrowania wybranej działalności gospodarczej w USA. Przykłady: **LegalZoom** (www.legalzoom.com), czy też **LLC.com** (www.llc.com)
- Posiadając poprawnie przygotowane dokumenty o ustanowieniu danego rodzaju działalności gospodarczej, nietrudno jest już dokumenty takie złożyć (wysłać) do wybranego departamentu stanu
- Pamiętać należy tylko, że we wszystkich dokumentach ustanawiających działalność gospodarczą potrzebny jest miejscowy adres. Zakładając, że polski przedsiębiorca nie planuje chwilowo otwierać swojego biura w USA, adres taki można sobie albo wykupić w wirtualnym biurze amerykańskim, albo też można zatrudnić miejscową firmę, która będzie reprezentowała interesy polskiego przedsiębiorcy w Stanach Zjednoczonych

3. **Firmy konsultingowe** również mogą być cennym źródłem informacji o rynku amerykańskim. Często służą one jako przedstawiciel polskiej firmy w Stanach Zjednoczonych. Dodatkowo, firmy takie zajmują się niekiedy bezpośrednim wyszukiwaniem partnerów handlowych dla polskich firm na rynku amerykańskim, co stanowi dużą pomoc dla polskich przedsiębiorców
Przykład: Green Gate Consulting, LLC: <http://www.ggcillc.net>
4. **Polsko-amerykańskie izby handlowe** – organizacje pomocne w pozyskiwaniu informacji o rynku amerykańskim, przykłady:
 - Polsko-Amerykańska Izba Gospodarcza z siedzibą w Polsce i w Stanach Zjednoczonych: <http://www.polamchamber.com>
 - Polsko-Amerykańska Izba Handlu na Florydzie: <http://www.polishamericanchamber.com>
 - American Chamber of Commerce (AmCham) z siedzibą w Warszawie: <http://amcham.pl>

5. Polskie instytucje zajmujące się spieraniem polskich przedsiębiorców na rynku amerykańskim:

- Wydział Promocji Handlu i Inwestycji (WPHil) w Waszyngtonie i w Nowym Jorku:
<https://usa.trade.gov.pl>
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu PAIH (wcześniej o nazwie Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych PAIiZ): www.paiz.gov.pl z interesującym programem o nazwie Polski Most Krzemowy: <https://mostkrzemowy.parp.gov.pl>
- Akcelerator Zielonych Technologii **GreenEvo** – program Ministerstwa Środowiska:
www.greenevo.gov.pl

6. Amerykańskie władze stanowe, miejscowe departamenty handlu i inne agencje rozwojowe również mogą być nieodzowną pomocą i cennym źródłem informacji o rynku amerykańskim:

Virginia Economic Development Partnership (VEDP): <http://www.yesvirginia.org>

Virginia Chamber of Commerce: <https://www.vachamber.com>

Virginia International Trade Alliance: <http://exportvirginia.org>

Perspektywy rozwoju współpracy Polska-USA w kontekście obecnych przeobrażeń politycznych i gospodarczych

1. Sytuacja w Stanach Zjednoczonych po wyborach prezydenckich i rola Donalda Trumpa w zbliżających się zmianach
2. Przyszłość negocjowanego traktatu TTIP (Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji)
3. Etykieta biznesowa w USA



INFORMACJA KONTAKTOWA

Agnieszka Pawełkowska

Green Gate Consulting, LLC

+1.703.798.3508

agnes@ggcllc.net

VIRGINIA ECONOMIC
DEVELOPMENT PARTNERSHIP

YESVIRGINIA.ORG

Ryland Potter

Managing Director – Europe & the UK

+1.804.545.5756

rpotter@yesvirginia.org

