**STANY ZJEDNOCZONE AMERYKI – INFORMATOR EKONOMICZNY**

**1. Informacje ogólne**

**1.1. Położenie geograficzne, ludność, obszar, stolica, język urzędowy**

Położenie geograficzne: Stany Zjednoczone Ameryki są położone w Ameryce Północnej. Graniczą z Kanadą od północy i Meksykiem od południa. Od wschodu granicę kraju stanowi Ocean Atlantycki, a od zachodu Ocean Spokojny. Terytorium USA obejmuje także Alaskę, położoną w północno-zachodniej części kontynentu amerykańskiego oraz archipelag Wysp Hawajskich na Oceanie Spokojnym.
Ludność: 334,4 miliona osób (stan: marzec 2023). Trzeci (po Chinach i Indiach) kraj na świecie pod względem liczby ludności.

Struktura wieku:

0-15 lat: 19,1% chłopców i 17,6% dziewczynek

15-17 lat: 4,1% chłopców i 3,8% dziewczynek

18-20 lat: 3,8% mężczyzn i 3,6% kobiet

21 -44 lat: 32,5% mężczyzn, 31,3% kobiet

45-64 lat: 24,7% mężczyzn, 25,3% kobiet

65 lat i więcej: 15,8% mężczyzn i 18,4% kobiet

Razem: mężczyźni 48,9%, kobiety 51,1%

Średnia oczekiwana długość życia: 76,1 lat (mężczyźni: 73,2 / kobiety: 79,1)

Grupy rasowe i etniczne:

Ludność biała: 57,8%; ludność czarna: 12,1%; Azjaci: 5,9%; Indianie i rdzenni mieszkańcy Alaski: 0,7%; Hawajczycy i mieszkańcy wysp Pacyfiku: 0,2%; inne rasy: 0,5% (szacunki na koniec 2020r.).

Mieszkańcy hiszpańskojęzyczni (Hispanic i Latino) stanowią ok. 18,7% populacji USA.

Największe obszary metropolitalne:

Nowy Jork – 20,1 mln mieszkańców, Los Angeles – 13,2 mln, Chicago – 9,6 mln, Dallas – 7,6 mln, Huston – 7,1 mln, Waszyngton – 6,3 mln, Filadelfia – 6,2 mln, Miami – 6,1 mln, Atlanta – 6 mln, Boston – 4,9 mln, Phoenix – 4,9 mln, San Francisco – 4,7 mln.

Obszar: Powierzchnia: 9.826.630 km2, w tym: 9.161.923 km2 powierzchni lądowej oraz 664.707 km2 powierzchni wodnej (obejmuje 50 stanów oraz Dystrykt Kolumbia).Trzeci (po Rosji i Kanadzie) kraj na świecie pod względem wielkości powierzchni.

Granice lądowe: Długość całkowita: 12.034 km granica z Kanadą: 8.893 km (w tym 2.477 km z Alaską), z Meksykiem: 3.326 km linia brzegowa: 19.924 km.

Ukształtowanie powierzchni: równiny centralne, góry na zachodzie, wzgórza i niskie góry na wschodzie. Zróżnicowane góry i szerokie doliny rzeczne na Alasce, krajobraz wulkaniczny na Hawajach.

Najniższy punkt: Dolina Śmierci 86 m p.p.m. (Death Valley w stanie Kalifornia i Nevada).

Najwyższy punkt: Góra McKinley (Denali) 6194 m n.p.m. (Alaska).

Na obszarze Stanów Zjednoczonych występuje pięć stref czasowych.

Stolica: Waszyngton, Dystrykt Kolumbii (DC) pełni funkcję stolicy Stanów Zjednoczonych od 1791 r. Powstał na terenach przekazanych przez stan Maryland i stanowi osobną jednostkę administracyjną, niewchodzącą w skład żadnego ze stanów. W 2022 r. liczba mieszkańców Dystryktu Kolumbii szacowana była na 671,8 tys. osób, jednak cały obszar metropolitalny Waszyngtonu, obejmujący przylegające hrabstwa stanów Maryland i Wirginia zamieszkuje ponad 6 milionów osób, co czyni go szóstą co do wielkości metropolią Stanów Zjednoczonych. Afro-Amerykanie stanowią 45,8% ogółu mieszkańców stolicy; udział ludności rasy białej wynosi 45,9%, natomiast ludność pochodzenia azjatyckiego - 4,5%.

Języki urzędowe: Stany Zjednoczone nie mają oficjalnego języka urzędowego na poziomie federalnym, jednakże język angielski jest de facto językiem narodowym. Jego znajomość jest m.in. wymagana od imigrantów w procesie naturalizacji. Na poziomie stanowym język angielski jest językiem dominującym. Dwa stany wprowadziły inne, obok angielskiego, języki urzędowe: Hawaje (hawajski) i Luizjana (francuski). W Nowym Meksyku język hiszpański nie ma co prawda oficjalnego statusu, ale wystawiane są w nim wszystkie dokumenty. Języki używane: angielski (82,1%), hiszpański (10,7%), inne indoeuropejskie (3,8%), wysp Azji i Pacyfiku (2,7%), inne (0,7%).

**1.2. Warunki klimatyczne**

Ze względu na tak duży obszar kraju, klimat Stanów Zjednoczonych jest bardzo zróżnicowany, od arktycznego na Alasce, po tropikalny na Hawajach i Florydzie. Północno-wschodnia część kraju, od Nowej Anglii po południk 100, charakteryzuje się klimatem kontynentalnym wilgotnym, część południowo-wschodnia, południowa i centralna – klimatem subtropikalnym wilgotnym. Dalej na Zachód panuje klimat półsuchy na Wielkich Wyżynach na północ od Missisipi oraz suchy na południowym zachodzie. Naturalne zagrożenia: tsunami, wulkany, trzęsienia ziemi, huragany wzdłuż wybrzeża Atlantyku i w Zatoce Meksykańskiej w okresie letnim i jesiennym, tornada na obszarach centralnych i południowo-wschodnich, lawiny błotne i pożary w Kalifornii, powodzie.

**1.3. Główne bogactwa naturalne**

Węgiel, miedź, ołów, molibden, fosforany, uran, złoto, rtęć, nikiel, potas, srebro, wolfram, cynk, ropa naftowa, gaz ziemny, drewno. Stany Zjednoczone są obecnie największym na świecie producentem ropy naftowej i gazu ziemnego oraz posiadają największe światowe zasoby węgla.

**1.4. System walutowy, kurs i wymiana**

Waluta: 1 dolar amerykański – 100 centów

Kurs wymiany: 1 USD = 0,83 GBP; 0,94 EUR; 0,94 CHF; 1,36 CAD; 136,16 JPY; 4,45 PLN (wg stanu na 27.02.2023).

**1.5. Religia**

Protestanci: 40%; Kościół Rzymskokatolicki: 21%; Mormoni: 2%; inne religie chrześcijańskie: 1%; Judaizm: 2%; Buddyzm: 1%; Muzułmanie: 1%; 29% nie należy do żadnej wspólnoty religijnej (ateiści stanowią 3%).

**1.6. Wykaz świąt państwowych i wolnych od pracy**

* Nowy Rok – 1 stycznia
* Urodziny Martina Luthera Kinga Jr. – trzeci poniedziałek stycznia
* Inauguracja Prezydenta – 20 stycznia, co 4 lata (dot. tylko Dystryktu Kolumbii i przyległych powiatów w Marylandzie i Wirginii)
* Urodziny G. Washingtona/Dzień Prezydenta – trzeci poniedziałek lutego
* Dzień Pamięci (Memorial Day) – ostatni poniedziałek maja
* Dzień Wyzwolenia (Juneteenth National Independence Day) – 19 czerwca
* Dzień Niepodległości – 4 lipca
* Święto Pracy – pierwszy poniedziałek września
* Dzień Kolumba (Columbus Day) – drugi poniedziałek października
* Dzień Weterana – 11 listopada
* Święto Dziękczynienia – czwarty czwartek listopada
* Boże Narodzenie – 25 grudnia

**1.7. Infrastruktura transportowa**

Lotniska: ponad 5000 z betonowym pasem startowym; największe lotniska (liczba pasażerów – w milionach): Atlanta (ok. 53), Los Angeles (ok. 42),Chicago (ok. 40), Dallas/Fort Worth (ok. 35), Nowy Jork (ok. 31), Denver (ok. 33), San Francisco (ok.27); Rurociągi: ropa – 240 tys. km, gaz – 2 miliony km.

Linie kolejowe: 257,7 tys. km; drogi: 6,8 miliona km (w tym 76,3 tys. km dróg szybkiego ruchu).

Szlaki wodne: 41 tys. km (w tym 19,3 tys. km jako szlaki handlowe); porty i terminale przeładunkowe: Baton Rouge, Corpus Christi, Duluth, HamptonRoads, Houston, Long Beach, Los Angeles, Nowy Jork, Philadelphia, Tampa, Texas City.

Przejścia graniczne: Alexandra Bay, Blaine, Buffalo/Niagara Falls, Calais, Champlain, Derby Line, Detroit, Highgate Springs, Houlton, Jackman, Norton, Pembina, Port Huron, Sault Ste. Marie, Sumas oraz Sweetgrass (z Kanadą), Andrade, Brownsville, Calexico, Columbus, Del Rio, Douglas, Eagle Pass, El Paso, Fabens, Fort Hanckock, Hidalgo/Pharr, Laredo, Lukeville, Naco, Nogales, Otay Mesa, Presidlo, Progreso, Rio Grande, Roma, San Luis, San Ysidoro, Santa Teresa, Stanton, Tecate (z Meksykiem).

**1.8. Obowiązek wizowy**

Z dniem 11 listopada 2019 r. obowiązek wizowy dla obywateli polskich został zniesiony i Polska została włączona do Programu Ruchu Bezwizowego ze Stanami Zjednoczonymi – Visa Waiver Program. Program pozwala obywatelom niektórych państw (obecnie 36 krajów) podróżować do Stanów Zjednoczonych w celach turystycznych lub biznesowych na okres do 90 dni bez konieczności uzyskania wizy. Przekroczenie granicy USA odbywa się po uzyskaniu elektronicznej autoryzacji za pośrednictwem Elektronicznego Systemu Autoryzacji Podróży (ESTA) na 72 godziny przed wylotem. Autoryzacja jest ważna 2 lata. Podróżować bez wizy nie mogą osoby planujące podjąć studia, pracę lub pozostanie w Stanach Zjednoczonych dłużej niż 90 dni.

**2. System administracyjny**

**2.1. Ustrój polityczny**

Stany Zjednoczone są republiką federalną o systemie prezydenckim. Federację tworzy 50 autonomicznych stanów i Dystrykt Kolumbii, obejmujący stolicę państwa. Podstawy ustroju określa Konstytucja Stanów Zjednoczonych z 1787 r. (weszła w życie w 1789 r.) z 10 poprawkami (Bill of Rights), uchwalonymi w 1791 r. i 17 poprawkami przyjętymi w latach 1795–1992, które stanowią jej integralną część. Ustrój polityczny opiera się głównie na zasadach federalizmu i podziału władzy. Władza została podzielona między stany (przysługują im uprawnienia pierwotne) a federację (jej prawa zostały określone w konstytucji) oraz pomiędzy instytucje sprawujące władzę ustawodawczą, wykonawczą i sądowniczą (których uprawnienia i skład zostały prawnie rozdzielone).

W Stanach Zjednoczonych istnieje w praktyce system dwupartyjny, który tworzą dwie główne partie: Partia Demokratyczna, istniejąca od lat 20. XIX w., i Partia Republikańska od 1854 r. Obie główne partie nie reprezentują zdecydowanie określonych ideologii politycznych (choć Partia Republikańska uznawana jest za bardziej konserwatywną, a Partia Demokratyczna – za progresywną), są pozbawione jednolitego programu i zinstytucjonalizowanych struktur. Swoje działania podporządkowują wymogom walki wyborczej i zapewnieniu sukcesu wyborczego swoim kandydatom. Za najważniejszą metodę wyłaniania kandydatów przez partie polityczne uznaje się prawybory.

**2.2. Władza ustawodawcza**

Kongres Stanów Zjednoczonych jest złożony z dwóch izb: Senatu oraz Izby Reprezentantów. Senat składa się ze 100 członków; każdy stan jest reprezentowany przez dwóch senatorów. Senatorzy są wybierani na kadencję sześcioletnią, przy czym skład Senatu jest odnawiany co dwa lata w 1/3 mandatów. Izba Reprezentantów składa się z 435 członków i są oni wybierani na dwa lata. Każdy stan musi mieć co najmniej jednego przedstawiciela. Podział mandatów w tej izbie jest uzależniony od populacji danego stanu (przykładowo tylko jednego reprezentanta mają Alaska, Delaware, Montana, Dakota Południowa, Vermont i Wyoming, natomiast Kalifornia ma 53 przedstawicieli, Teksas – 36, Nowy Jork i Floryda – po 27).

Poza reprezentantami poszczególnych stanów w Izbie zasiada także sześciu przedstawicieli nieposiadających prawa głosu, będących reprezentantami stołecznego Dystryktu Kolumbii, Portoryko, Samoa Amerykańskiego, Guam, Wysp Dziewiczych i Marianów Północnych. Mimo braku prawa głosu, mogą oni jednak brać udział w pracach komisji oraz zgłaszać projekty legislacyjne.

W wyniku ostatnich wyborów połówkowych, które odbyły się w listopadzie 2022 r., Republikanie odzyskali utraconą w 2018 r. przewagę w Izbie Reprezentantów, ale nie zdołali odzyskać większości w Senacie. Obecnie w Senacie zasiada 49 przedstawicieli Partii Republikańskiej, 48 senatorów z Partii Demokratycznej i 3 senatorów niezależnych (współpracujących z Demokratami). Podział mandatów w Izbie Reprezentantów wygląda następująco: Republikanie – 222 mandatów, Demokraci – 212 mandaty, 1 wakat. Przewodniczącą Senatu od 20 stycznia 2021 r. jest wiceprezydent Kamala Harris. Funkcję Przewodniczącego (Speakera) Izby Reprezentantów pełni od stycznia 2023 r. Kevin McCarthy z Partii Republikańskiej.

Obie izby parlamentu nie mają identycznych kompetencji, ale są uznawane za równorzędne. Izba Reprezentantów ma pierwszeństwo w procesie ustawodawczym dotyczącym kwestii finansowych. Natomiast Senat posiada więcej kompetencji m.in. w odniesieniu do ratyfikowania traktatów międzynarodowych i akceptowaniu kandydatów na wyższe stanowiska w administracji rządowej.

**2.3. Władza wykonawcza**

Prezydent jest głową państwa, szefem administracji federalnej, naczelnym dowódcą sił zbrojnych, szefem rządu, a także liderem swojej partii. Prezydent jest wybierany na cztery lata (ponownie może być wybrany tylko raz) w wyborach powszechnych i formalnie pośrednich (w głosowaniu dwustopniowym) przez kolegium 538 elektorów, w którym każdy stan ma tylu członków, ilu przedstawicieli w Kongresie (co najmniej 3), a Dystrykt Kolumbii - 3. Kandydat, który zwyciężył w wyborach powszechnych w danym stanie, zdobywa wszystkie głosy elektorskie z tego stanu (wyjątek stanowią stany Nebraska i Maine); jeżeli żaden z kandydatów nie uzyska bezwzględnej większości głosów elektorskich (co najmniej 270), wyboru dokonuje Izba Reprezentantów Kongresu. Razem z prezydentem, wg tej samej procedury, jest wybierany wiceprezydent, którego jedynym konstytucyjnym uprawnieniem jest przewodniczenie Senatowi. Prezydent Joseph (Joe) R. Biden został zaprzysiężony na urząd 20 stycznia 2021 r. jako 46. prezydent USA. Wiceprezydentem jest Kamala Harris.

Prezydent nie odpowiada politycznie przed Kongresem. Nie może być odwołany z urzędu w inny sposób niż drogą postawienia w stan oskarżenia przez Izbę Reprezentantów i orzeczenia winy przez Senat. W wypadku śmierci, usunięcia z urzędu, zrzeczenia się lub niezdolności do sprawowania władzy obowiązki prezydenta przejmuje wiceprezydent.

Jako szef rządu, prezydent przewodzi władzy wykonawczej. Prezydent ma bardzo szerokie uprawnienia, m.in. jest naczelnym dowódcą sił zbrojnych, powołuje sekretarzy (odpowiednik ministrów) – członków gabinetu (rządu) za zgodą Senatu, mianuje sędziów Sądu Najwyższego i ambasadorów, zawiera umowy międzynarodowe, wraz z gabinetem sprawuje władzę wykonawczą. W jej strukturze, poza 15 departamentami (odpowiednik ministerstw), znajduje się Urząd Wykonawczy Prezydenta, niezależne agencje administracyjne, federalne agencje gospodarcze, rządowe agencje wewnętrzne oraz tzw. niezależne komisje regulujące.

**2.4. Struktura administracji gospodarczej**

Departament Handlu (U.S. Department of Commerce) jest odpowiedzialny za rozwój gospodarczy Stanów Zjednoczonych Ameryki. Misją departamentu jest promowanie tworzenia nowych miejsc pracy i podnoszenia standardów życia obywateli USA przez wspieranie wzrostu gospodarczego, technologicznej konkurencyjności i utrzymywania stałego rozwoju. Do zakresu jego obowiązków należy też gromadzenie danych gospodarczych i demograficznych, wydawanie patentów i rejestracja marek handlowych oraz inicjatywa w kreowaniu standardów przemysłowych.

Problematyką gospodarczą zajmują się również inne centralne jednostki administracji federalnej takie jak: Departament Energii, Departament Rolnictwa, Departament Transportu, Departament Skarbu, Departament Pracy, Urząd Przedstawiciela Stanów Zjednoczonych ds. Handlu (USTR) oraz w pewnym zakresie swoich kompetencji Departament Stanu i Departament Obrony. Sprawami gospodarczymi zajmują się też jednostki administracyjne podległe władzom stanowym i lokalnym.

W gospodarce amerykańskiej duże znaczenie ma Zarząd Rezerwy Federalnej (Fed) pełniący w USA rolę banku centralnego i decydujący, w sposób niezależny od administracji federalnej, o polityce monetarnej. Od 2018 r. przewodniczącym Rezerwy Federalnej jest Jerome Powell.

Na czele departamentów gospodarczych w administracji Prezydenta Joe Bidena stoją:

* Janet Yellen – Departament Skarbu
* Gina Raimondo – Departament Handlu
* Tom Vilsack – Departament Rolnictwa
* Marty Walsh – Departament Pracy
* Pete Buttigieg – Departament Transportu
* Jennifer Granholm – Departament Energii
* Katherine Tai – Przedstawiciel USA ds. Handlu (USTR)

**2.5. Sądownictwo gospodarcze**

Wymiar sprawiedliwości sprawują sądy federalne i Sąd Najwyższy USA (9 sędziów, w tym przewodniczący), który jest naczelnym organem sądowniczym (bada zgodność ustaw z konstytucją). Kongres, na podstawie art. 3 Konstytucji, może powoływać inne, niższe sądy federalne. W dotychczasowej praktyce legislacyjnej, Kongres powołał 13 sądów apelacyjnych, 94 sądy rejonowe (podział państwa na rejony i okręgi apelacyjne nie pokrywa się z podziałem stanowym), sąd odszkodowawczy, sąd handlu międzynarodowego oraz sąd upadłościowy. Część spraw znajdujących się we właściwości sądów rejonowych może być prowadzona przez tzw. sędziów pokoju (urzędników stanu cywilnego). Zachowana jest zasada dwuinstancyjności. Sąd apelacyjny rozpatruje orzeczenia innych sądów federalnych (z wyjątkiem Sądu Najwyższego).

Sąd handlu międzynarodowego może się zajmować wszelkimi sprawami związanymi z działaniem USA lub organów państwowych oraz ich urzędników w zakresie handlu międzynarodowego.

W ramach sądownictwa stanowego funkcjonują dwa typy sądów (tzw. trialcourts), tj. sądy jurysdykcji ogólnej (jeden sędzia, rozpatrują wszystkie sprawy cywilne oraz większość karnych) oraz sądy jurysdykcji ograniczonej (wyspecjalizowane sądy, zajmujące się wybranymi sprawami np. sądy dla młodocianych). Niektóre ze stanów posiadają także sądy apelacyjne.

**3. Gospodarka**

**3.1. Ogólna charakterystyka sytuacji gospodarczej Stanów Zjednoczonych**

**PKB USA**

W całym 2022 r. wzrost gospodarczy USA w ujęciu annualizowanym osiągnął 2,1%, wynik który jest znaczącym spadkiem wobec 5,9% w 2021 r., gdy amerykański PKB wzrastał w największym tempie od 1984 r. W I kwartale 2022 r. PKB spadł o 1,6%, by w II trymestrze odnotować kolejny spadek o 0,6%. PKB USA osiągając 3,2% w III kwartale był pierwszym odczytem w 2022 r. wskazującym na dodatnią dynamikę amerykańskiej gospodarki przerywając tym samym, tzw. techniczną recesję, czyli okres w którym dwa z rzędu odczyty PKB odnotowały ujemną dynamikę.

Wzrost PKB w całym 2022 r. odzwierciedlał zwyżkę wydatków konsumenckich (+1,86 p.p.), eksportu (+0,80 p.p.), prywatnych inwestycji w zapasy (+0,74 p.p.), oraz niemieszkalnych inwestycji trwałych (+0,50 p.p.). Częściowo zostały one zrównoważone przez spadek w kategorii mieszkalnych inwestycji trwałych (-0,53 p.p.) oraz wydatki rządu federalnego (-0,17 p.p.), jak również na skutek spadku importu (-1,20 p.p.).

Indeks cen wydatków konsumpcyjnych PCE w USA, preferowany przez Rezerwę Federalną wskaźnik inflacji, wzrósł o 4,7% w skali roku, podczas gdy oczekiwania rynku oscylowały na poziomie 4,3%. Tak wysoki poziom wzrostu PCE potwierdził stanowisko Rezerwy Federalnej (Fed) co do kontynuacji dotychczasowej agresywnej polityki monetarnej w zakresie podnoszenia stóp procentowych w celu ograniczenia wzrostu cen.

W styczniu 2023 r. wydatki na PCE w Stanach Zjednoczonych wzrosły o 5,4% rok do roku wobec wzrostu o 5,3% w poprzednim miesiącu. Ceny towarów wzrosły o 4,7% (vs 5,1% w grudniu), podczas gdy ceny usług o 5,7% (vs 5,4%). Koszty żywności wzrosły o 11,1% (wobec 11,6%), a ceny energii o 9,6% (wobec 8,5%). Wyłączając żywność i energię, indeks cen PCE wzrósł o 4,7% w porównaniu z rokiem ubiegłym. W porównaniu do poprzedniego miesiąca, indeks cen PCE wzrósł o 0,6%, najwięcej w okresie ostatnich siedmiu miesięcy.

W całym 2022 r. PCE w USA wzrósł o 6,3% wobec 4,0% w 2021 r. Z wyłączeniem cen żywności i energii, PCE w 2022 r. wzrósł o 5,0% wobec 3,5% w 2021 r.

Należy pamiętać, że dane dot. PKB w USA są podawane w ujęciu annualizowanym, czyli pokazują w jakim tempie rozwijałaby się amerykańska gospodarka, gdyby tempo wzrostu w kwartale, w którym dokonano pomiaru, utrzymało się na takim samym poziomie przez cały rok.

Źródło: [www.bea.gov](http://www.bea.gov)

**Rynek Pracy**

Według danych Departamentu Pracy stopa bezrobocia w lutym 2023 r. była na poziomie 3,6% wobec 3,4% w styczniu 2023 r., gdy osiągnęła najniższy pułap od 1969 r. Jednocześnie, w lutym w sektorze pozarolniczym powstało ponad 311 tys. nowych miejsc pracy, podczas gdy w styczniu br. gospodarka dodała 517 tys. miejsc pracy. Zarówno styczniowy, jak i w lutowy wynik przewyższył prognozy rynkowe według których zakładano przyrost odpowiednio o 185 tys. i 225 tys. Wzrost liczby miejsc pracy w lutym br. dotyczy głównie sektora turystyki i rekreacji (+105 tys.), oraz opieki zdrowotnej (+44 tys.). Zatrudnienie wzrosło również w instytucjach rządowych (+46 tys.). Ponadto odnotowano wzrost w handlu detalicznym (+50 tys.), budownictwie (+24 tys.), branży transportowej i magazynowaniu (+22 tys.).

Liczba osób pozostających bez zatrudnienia nie ulegała znaczącym zmianom i w lutym 2023 r. wyniosła 5,9 mln wobec 5,7 mln w styczniu br.

W całym 2022 r. gospodarka amerykańska dodała 4,5 mln nowych miejsc pracy, co stanowi średni miesięczny wzrost o 375 tys. Ogólny wskaźnik aktywności zawodowej od początku roku 2022 niewiele się zmienił i w lutym br. wyniósł 62,5% wobec 62,4% w styczniu pozostając nadal o 1 p.p. poniżej wartości z lutego 2020 r. Natomiast wskaźnik całkowitej siły roboczej w 2022 r. wahał się w przedziale 3,8%-3,5% czyniąc rynek pracy stabilnym i odpornym na podwyżki stóp procentowych. W ciągu minionego roku średnie godzinowe wynagrodzenie wzrosło o 4,6%. Pod koniec 2022 r., pracodawcy dysponowali ponad 11 mln ofert pracy, czyli prawie dwukrotnie więcej niż liczba bezrobotnych (5,7 mln).

Źródło: [www.bls.gov](http://www.bls.gov)

**Inflacja**

W drugim półroczu 2022 r. nastąpił wyraźny trend spadkowy tempa wzrostu inflacji wobec apogeum z czerwca 2022 r., gdy inflacja wzrosła do nienotowanego w USA od 40 lat poziomu 9,1%.

W styczniu 2023 r. roczna stopa inflacji w USA spowolniła do 6,4% wobec 6,5% w grudniu 2022 r., podczas gdy prognozy rynkowe zakładały spowolnienie do poziomu 6,2%. Spowolnienie inflacji było widoczne w cenach żywności (10,1% vs 10,4%), natomiast dalszy spadek cen miał miejsce w odniesieniu do używanych samochodów i ciężarówek (-11,6% vs -8,8%). Z kolei szybciej rosły ceny mieszkań (7,9% vs 7,5%), a także energii (8,7% vs 7,3%). Jednocześnie odnotowano spowolnienie cen oleju opałowego (27,7% vs 41,5%), jak i energii elektrycznej (11,9% vs 14,3%).

Roczna stopa inflacji utrzymuje się na poziomie trzykrotnie wyższym niż docelowy 2% pułap zakładany przez Rezerwę Federalną (Fed).

**Stopy Procentowe**

Wzrost cen jest decydującym czynnikiem dla Fed w zakresie zaostrzenia polityki monetarnej poprzez agresywne podnoszenie stóp procentowych. W 2022 r. w odpowiedzi na gwałtowny wzrost cen Fed pięciokrotnie podniósł referencyjną stopę procentową do 4,5% - najwyższego poziomu od 2007 r. (z 0,00%-0,25% w marcu do 4,25%-4,5% w grudniu 2022 r.). W 2023 r. miały miejsce jeszcze trzy podwyżki do poziomu 5,00-5,25% (ostatnia w maju). FOMC na posiedzeniu 15 czerwca 2023 r. zdecydował się utrzymać wysokość stóp, co oznacza zakończenie serii dziesięciu kolejnych ich podwyżek zapoczątkowanej w marcu 2022 r.

Poziom wskaźnika jest obecnie najwyższy od 15 lat, a tempo jego podnoszenia jest najszybsze od początku lat 80-tych ubiegłego wieku. Od 1994 r. aż do czerwca 2022 r. Fed nigdy nie podniósł stóp o 0,75 p.p. Działania FOMC (Federalny Komitet Otwartego Rynku) to najszybsze tempo zacieśniania polityki monetarnej od 41 lat. W poprzednich dwóch cyklach podwyżek (w latach 2004-06 i 2015-18) stopy były podnoszone tylko po 25 pkt. baz.

Tegoroczna decyzja w sprawie podniesienia stóp procentowych jest wyraźnym sygnałem ze strony Fed, że mimo spadku tempa wzrostu inflacji, FOMC będzie kontynuował podwyżki z uwagi na brak jednoznacznych sygnałów z rynku świadczących o opanowaniu presji inflacyjnej w USA. Szef Fed zaznaczył, że podwyżki stóp będą wyższe niż wcześniej zakładano, i będą kontynuowane do momentu przezwyciężenia inflacji nawet jeśli doprowadzi to schłodzenia rynku pracy i wprowadzenia amerykańskiej gospodarki w recesję.

**Rynek Walutowy i Rynki Finansowe**

Powodem pogorszenia nastrojów inwestycyjnych na amerykańskim rynku finansowym w latach 2018-2019 były pogarszające się perspektywy globalnego wzrostu gospodarczego oraz niepewność związana zwłaszcza z polityką handlową. Na początku 2018 r. w następstwie osłabienia dolara amerykańskiego w stosunku do głównych walut świata w kolejnych miesiącach następowało stopniowe odrabianie strat. Indeks DXY (*U.S. Dollar Index*), który liczony jest jako ważona średnia geometryczna z 6 głównych walut: euro, japoński jen, brytyjski funt, kanadyjski dolar, szwedzka korona oraz szwajcarski frank, w styczniu 2018 r. obniżył się do poziomu 89 pkt., by następnie zakończyć rok w granicach 96 pkt. Tendencja umacniania się kursu USD utrzymywała się przez większą część 2019 r., gdy we wrześniu odnotowano rekordowy poziom indeksu - ponad 99 pkt. W marcu 2020 r. Indeks DXY wynosił 98,1 pkt.

Kluczowe znaczenie dla obecnej sytuacji na amerykańskim rynku finansowym miało zeznanie szefa Fed w Kongresie przed Komisją Usług Finansowych Izby Reprezentantów, oraz Komisją Bankową Senatu USA, które odbyło się w dniach 7-8 marca 2023 r. W trakcie dwudniowego wystąpienia J.Powell przedstawił zestawienie działań banku centralnego przez ostatnie pół roku, jak również informacje nt. stanu gospodarki USA, przede wszystkim pod względem inflacji. Perspektywa wyższego tempa podnoszenia stóp procentowych przedstawiona przez szefa Fed przed Kongresem skutkowała gwałtownym spadkiem kursu trzech głównych indeksów - S&P500, Dow Jones 30 i Nasdaq100. Jednocześnie spowodowała ona przesunięcie oczekiwań rynku na podwyżkę stóp o pół punktu z 30% prawdopodobieństwa do prawie 70%. Rentowność papierów skarbowych gwałtownie wzrosła, a 2-letni wskaźnik osiągając ponad 5% był najwyższy od 2007 r. Podążając za skokiem rentowności obligacji skarbowych dolar amerykański w dniu 8 marca 2023 r. osiągnął 105,66 pkt co stanowi najwyższy poziom od trzech miesięcy w stosunku do koszyka walut.

Analitycy zakładają, że wyższe stopy procentowe spowolnią amerykańską gospodarkę, w efekcie czego nastąpi spadek cen. Jednocześnie wskazują, że negatywnym skutkiem może być wzrost bezrobocia i oprocentowania kredytów, w tym hipotecznych. Wzrost tempa podwyżek stóp procentowych przez Fed wywołuje zaniepokojenie zarówno wśród ekonomistów, jak i polityków. Przyjmując, że gospodarka USA jeszcze w pełni nie zaabsorbowała konsekwencji zaostrzonej polityki monetarnej Fed, należy spodziewać się, że dalsze podwyżki stóp procentowych będą skutkować jej wejściem w recesję. Jednocześnie z drugiej strony zauważa się, że zbyt szybkie zatrzymanie procesu podwyżek stóp procentowych może spowodować umocnienie się inflacji, co znaczenie utrudni jej ograniczenie.

W związku z wystąpieniem szefa Fed ceny złota pozostały na niezmienionym poziomie 1 813,39 USD za uncję, podczas, gdy [kontrakty terminowe na złoto](https://pl.investing.com/commodities/gold) traciły 0,2%, spadając do 1 816,25 USD za uncję (stan na 8 marca 2023 r.).

Rosnące stopy procentowe mają duży wpływ na rynki metali zwiększając koszt alternatywny posiadania nierentownych aktywów. [Kontrakty terminowe na srebro](https://pl.investing.com/commodities/silver) spadły o 0,5% do 19,102 USD za uncję, podczas, gdy [kontrakty terminowe na platynę](https://pl.investing.com/commodities/platinum) pozostały na niezmienionym poziomie 934,45 USD za uncję. [Kontrakty terminowe na miedź](https://pl.investing.com/commodities/copper) wzrosły niemal 0,5% do 3,9852 USD za funt.

**Dług Publiczny**

W styczniu 2023 r. dług publiczny Stanów Zjednoczonych wzrósł do rekordowej kwoty 31,45 bln USD. Dług USA przewyższa roczną produkcję gospodarczą całego kraju. Przy amerykańskim PKB za rok 2022 szacowanym na poziomie 25,7 bln USD, dług publiczny USA wynosi 121% rocznego PKB, czyli wartości wszystkich towarów i usług wytwarzanych w Stanach Zjednoczonych.

W styczniu 2023 r. Sekretarz Skarbu USA Janet Yellen informując Kongres, że poziom zadłużenia Stanów Zjednoczonych osiągnie w dniu 19 stycznia br. wyznaczony prawem limit, zapowiedziała uruchomienie "nadzwyczajnych środków" w celu zapobieżenia niewywiązaniu się USA z zobowiązań i uniknięciu bankructwa. Nadzwyczajne środki wiążą się ze wstrzymaniem części [inwestycji](https://forsal.pl/tagi/inwestycje) funduszu emerytalnego pracowników federalnych, jak również z ogłoszeniem okresu zawieszenia wydawania nowego długu do 5 czerwca 2023 r. J.Yellen wezwała Kongres do podniesienia limitu bądź do jego całkowitego zniesienia.

Dług publiczny USA jest jednym z ważniejszych problemów politycznych w USA i zwiększanie jego poziomu wymaga ciągłych negocjacji między Demokratami a Republikanami. W przeszłości limit był podnoszony kilkadziesiąt razy. Do ostatniego porozumienia ws. podniesienia pułapu zadłużenia doszło w dniu 15 grudnia 2021 r., gdy Demokraci kontrolowali obie izby Kongresu. Limit długu publicznego został wtedy podniesiony do wysokości 31,381 bln USD. Jednak w sytuacji, gdy od stycznia 2023 r. większość w Izbie Reprezentantów należy do Republikanów sytuacja uległa znacznej komplikacji.

W dniu 10 marca 2023 r. w trakcie składania sprawozdania budżetowego Sekretarz Skarbu USA J. Yellen wezwała członków Izby Reprezentantów USA do bezwarunkowego podniesienia limitu zadłużenia federalnego, ostrzegając, że niespłacenie długu USA spowoduje "załamanie gospodarcze i finansowe".

W 2011 r. po raz pierwszy w historii Agencja Standard & Poors, na skutek kryzysu w zakresie podnoszenia limitu długu publicznego, obniżyła rating amerykańskich obligacji skarbowych. W efekcie notowania na amerykańskich giełdach w ciągu jednego dnia spadły o 7%.

**3.2. Główne sektory gospodarki**

W Stanach Zjednoczonych sektor prywatny odpowiada za tworzenie 87,6% dochodu narodowego, z czego 69,8% powstaje w sektorach związanych ze świadczeniem usług, a jedynie 17,8% w szeroko pojętej sferze produkcyjnej. Pozostała część PKB (12,4%) tworzona jest przez sektor publiczny (szczebla federalnego, stanowego bądź lokalnego). W trzecim kwartale 2022 r. PKB z sektora publicznego w Stanach Zjednoczonych wzrosło do 2246,50 mld USD wobec 2242,90 mld USD w drugim kwartale 2022 r. Gospodarka amerykańska zdominowana jest przez sektor usług. Udział rolnictwa jest relatywnie niewielki (0,8%), tak samo jak i górnictwa (1,7%). W trzecim kwartale 2022 r. PKB z rolnictwa w Stanach Zjednoczonych spadł do 200,10 mld USD wobec 201 mld USD w drugim kwartale 2022 r.

W dziedzinie produkcji przemysłowej USA zajmują drugą pozycję na świecie po Chinach. Produkcja przemysłowa w USA jest bardzo zróżnicowana i charakteryzuje się wysokim poziomem innowacyjności. Najważniejsze branże to przemysł petrochemiczny, stalowy, motoryzacyjny, lotniczy, chemiczny, farmaceutyczny, telekomunikacyjny, elektroniczny, spożywczy, dóbr konsumpcyjnych, drzewny i górnictwo. Stany Zjednoczone zajmują dominującą pozycję w dziedzinie oprogramowania i technologii informacyjnych, szacowaną na blisko 40% udziału w rynku światowym.

**Sektor energetyczny:**

* **Wydobycie paliw kopalnych**

W 2021 r. łączna produkcja paliw kopalnych w USA wzrosła o 2%. Według prognoz EIA tendencja ta powinna utrzymać się w 2022 i 2023 r. Największy udział w całkowitej produkcji paliw kopalnych w USA w 2021 r. posiadał gaz: 46%. Z kolei ropa naftowa stanowiła 30%, węgiel 15%, a NGPL 9%. Wg EIA sytuacja ta nie zmieni się do 2023 r.

W 2021 r. produkcja gazu ziemnego wzrosła o 2%. Wg prognoz EIA w związku z poprawą wydajności wiercenia i produkcji nowych odwiertów nastąpi wzrost produkcji w kolejnych latach: o 3% w 2022 r. i 2% w 2023 r. W 2021 r. nieznacznie spadła produkcja ropy naftowej: o ok. 1%. EIA przewiduje, że wzrośnie ona o 6% w 2022 r. i o 5% w 2023 r. Ponadto w tym czasie ceny ropy naftowej pozostaną na tyle wysokie, co będzie sprzyjać wzrostowi liczby aktywnych urządzeń wiertniczych i dalszej poprawie wydajności wierceń. Produkcja węgla w USA wzrosła o ok. 7% w 2021 r., co było spowodowane zwiększonym popytem na węgiel z powodu rosnących cen gazu ziemnego. Stosunkowo niższe ceny węgla sprawiły, że węgiel stał się bardziej opłacalny do wykorzystania w produkcji energii elektrycznej w porównaniu z gazem ziemnym. W 2020 r. produkcja węgla w USA spadła do najniższego poziomu od 1964 r. Według EIA w 2022 r. produkcja węgla wzrośnie o 6% w 2022 r., ponieważ wytwórcy energii elektrycznej z węgla odbudowują poziom zapasów. Natomiast w 2023 r. wzrośnie ona tylko o 1%, ponieważ spada zapotrzebowanie na węgiel w sektorze elektroenergetycznym. W 2021 r. produkcja NGPL w USA wzrosła o 4% r. Wg prognozy EIA w 2022 r. wzrośnie ona o 9% w 2022 r., a następnie o 4% w 2023 r. w związku ze wzrostem produkcji gazu ziemnego.

* **Produkcja energii elektrycznej**

W 2021 r. w Stanach Zjednoczonych wytworzono ok. 4 108 mld kilowatogodzin energii elektrycznej. Ok. 61% produkcji energii elektrycznej pochodziło z paliw kopalnych - węgla, gazu ziemnego, ropy naftowej i innych gazów. Ok. 19% pochodziło z energii jądrowej, a ok. 20% z odnawialnych źródeł energii.

W 2021 r. największym źródłem energii elektrycznej był gaz ziemny, który stanowił ok. 38% amerykańskiego miksu energetycznego. Węgiel był drugim co do wielkości źródłem energii dla amerykańskiej produkcji energii elektrycznej w 2021 roku – ok. 22%.

2021 r. był drugim rokiem z rzędu, kiedy spadała produkcja energii elektrycznej w amerykańskich elektrowniach jądrowych. W 2021 r. była ona o 1,5% mniejsza niż w roku poprzednim. Udział energii jądrowej w produkcji energii elektrycznej w USA we wszystkich sektorach w 2021 r. był podobny do średniego udziału w poprzedniej dekadzie: tj. 19%. W najbliższych latach planowane jest wycofanie kolejnych trzech reaktorów o łącznej mocy 3 009 MW.

W pierwszych sześciu miesiącach 2022 r. 24% produkcji energii elektrycznej w USA pochodziło ze źródeł odnawialnych. Od czerwca 2021 r. do czerwca 2022 r. w Stanach Zjednoczonych zainstalowano rekordową ilość nowych mocy słonecznych: 17,6 GW, co doprowadziło do zwiększenia całkowitych możliwości wytwarzania energii słonecznej w wys. 65,8 GW. Ponadto w czerwcu 2022 r. USA posiadały 137,6 GW mocy wiatrowej (z czego 10% - tj. 14,3 GW - zostało zainstalowane między czerwcem 2021 a czerwcem 2022 r.).

* **Konsumpcja energii elektrycznej**

Według danych EIA w 2021 całkowite zużycie energii w USA wzrosło o ok. 2% w porównaniu z 2020 r., w rezultacie zwiększenia aktywności gospodarczej po pandemii COVID-19. Sprzedaż detaliczna energii elektrycznej do sektora mieszkaniowego wzrosła o ok. 1%, a sprzedaż detaliczna energii elektrycznej do sektora handlowego wzrosła o ok. 3%. Sprzedaż detaliczna energii elektrycznej do sektora przemysłowego w 2021 r. była o ok. 3% wyższa niż w 2020 r., ale jednocześnie była o ok. 7% niższa niż w 2000 r., który był szczytowym rokiem sprzedaży detalicznej do sektora przemysłowego. Procentowy udział sektora przemysłowego w całkowitej sprzedaży detalicznej energii elektrycznej w USA wynosił 31% w 2000 r. i 26% w 2021 r.

* **Eksport i import surowców energetycznych**

Do 2000 r. Stany Zjednoczone eksportowały stosunkowo niewielkie ilości gazu ziemnego, głównie rurociągami, do Meksyku i Kanady. Całkowity roczny eksport gazu ziemnego ze Stanów Zjednoczonych wzrastał w okresie od 2000 r. do 2021 r., ponieważ wzrost produkcji gazu ziemnego w USA przyczynił się do obniżenia jego cen i zwiększenia konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. Od 2017 r. USA są eksporterem netto gazu ziemnego. W 2021 r. całkowity roczny eksport gazu ziemnego był największy w historii USA i wyniósł 6,65 Tcf. W 2021 r. USA eksportowały gaz ziemny do 39 krajów i ok. 46% tego eksportu odbywało się za pośrednictwem rurociągów, z czego 70% trafiło do Meksyku, a 30% do Kanady. 2021 r. był pierwszym rokiem od 1990 r., w którym eksport LNG z USA przekroczył eksport gazu ziemnego gazociągami. Ponadto USA importują pewną ilość gazu ziemnego z Kanady, aby zaspokoić popyt krajowy. Całkowity roczny import gazu ziemnego do USA w 2007 r. wyniósł ok. 12,62 mld Bcf/d i od tego czasu co roku malał. W 2021 r. całkowity roczny import gazu ziemnego do Stanów Zjednoczonych wyniósł ok. 7,29 Bcf/d.

W 2021 r. Stany Zjednoczone były eksporterem netto ropy naftowej w wysokości 0,06 mln b/d: importowały ok. 8,47 mln b/d ropy naftowej z 73 krajów oraz wyeksportowały ok. 8,54 mln b/d do 176 krajów i 4 terytoriów zależnych USA. W 2021 r. USA importowały ropę głównie Kanady, Meksyku, Rosji, Arabii Saudyjskiej i Kolumbii, a eksportowały ją do Meksyku, Kanady, Chin, Indii i Korei Południowej.

Chociaż Stany Zjednoczone produkują większość zużywanego przez siebie węgla, importują go, aby zaspokoić pewne zapotrzebowanie krajowe (np. import węgla dla elektrowni położonych nad Zatoką Meksykańską i Oceanem Atlantyckim jest tańszy niż pozyskiwanie go z regionów produkujących węgiel w USA). W 2007 r. całkowity roczny import węgla z osiągnął rekordowy poziom ok. 36,4 mln MMst. W 2021 r. Stany Zjednoczone importowały ok. 5,4 MMst węgla, co odpowiadało ok. 1% jego zużycia. USA importowały węgiel z 10 krajów (głównie Kolumbii, Kanady, Indonezji, Rosji i Chin). Eksport węgla z USA osiągnął rekordowy poziom 125,7 MMst w 2012 r., co odpowiadało wówczas 12% produkcji. W 2021 r. Stany Zjednoczone wyeksportowały ok. 85,2 MMst węgla (tj. ok. 15% produkcji węgla) do 83 krajów, przy czym 58% eksportu trafiło do Indii, Chin, Japonii, Holandii i Korei Południowej.

* **Emisje CO2 w sektorze energii**

W 2021 r. emisje CO2 związane z sektorem energii zaczęły powracać do poziomów sprzed pandemii w związku ze zwiększaniem się aktywności gospodarczej. Całkowita emisje związane z energią wzrosły w 2021 r. o 7% (tj. 325 mln ton metrycznych), w porównaniu z 2020 r. Niemniej jednak całkowite emisje w USA w 2021 r. wzrosły o 5% i pozostały poniżej poziomu z 2019 r.

3.3. Tabela najważniejszych wskaźników makroekonomicznych

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2022 | 2021 | 2020 | 2019 | 2018 |
| PKB (w mld USD) | b.d. |  23315.1 | 21060.5  | 21381.0  | 20580,3 |
| PKB per capita (w USD) | b.d. |  61855.52 | 58510.24 | 65111,6 | 62868,9 |
| Zmiana PKB (%) | 2,1 |  5,9 | -2,8 | 2,3 | 2,9 |
| Relacja deficytu budżetowego do PKB (%) | b.d. | 12,4 | 15,0 | 4,6 | 3,8 |
| Relacja długu publicznego do PKB (%) | 129,0 | 127,0 | 128,1 | 106,8 | 105,4 |
| Stopa inflacji CPI na koniec roku (%) | 6,4 | 6,8 | 1,4 | 2,3 | 1,9 |
| Stopa bezrobocia na koniec roku (%) | 3,4 | 4,2 | 6,7 | 3,5 | 3,9 |
| Wartość obrotów handlu zagranicznego (towary i usługi) w mld USD | b.d. | 5958,3 |  4971,2 | 5652,3 | 5630,3 |
| Wartość eksportu (towarów i usług) w mld USD | b.d. | 2556,6 | 2158,6 | 2546,3 | 2501,3 |
| Wartość importu (towarów i usług) w mld USD | b.d. | 3401,7 | 2812,6 | 3106,0 | 3129,0 |
| Relacja salda rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego do PKB (%) | b.d. | -3,6 | -2,9 | -2,5 | -2,4 |
| Wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w USA w bln USD | b.d. |  4,97 | 4,47  |  4,39 | 4,34 |
| Wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich USA za granicą w bln USD | b.d. |  6,48 | 6,08  | 5,91  | 5,95 |

Źródła: [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.bea.gov](http://www.bea.gov), [www.bls.gov](http://www.bls.gov), [www.treasurydirect.gov](http://www.treasurydirect.gov)

**3.4. Handel zagraniczny**

Deficyt USA w handlu towarami i usługami wzrósł w styczniu 2023 r. do 68,3 mld USD wobec z 67,2 mld USD w grudniu 2022 r., podczas gdy według prognoz zakładano deficyt w wysokości 68,9 mld USD. W styczniu 2023 r. eksport wzrósł o 3,4% i wyniósł 257,5 mld USD, o 8,5 mld USD więcej niż eksport w grudniu 2022 r. W eksporcie dominowały preparaty farmaceutyczne, samoloty cywilne, sprzęt telekomunikacyjny i samochody osobowe, podczas gdy spadek odnotowano w sprzedaży podróży i transportu.

Natomiast import w styczniu 2023 r. wzrósł o 3% i wyniósł 325,8 mld USD, o 9,6 mld USD więcej niż import w grudniu 2022 r. Do wzrostu importu przyczyniły się zakupy telefonów komórkowych, preparatów farmaceutycznych, zabawek, gier i sprzętu sportowego, ciężarówek, autobusów i pojazdów specjalnego przeznaczenia, samochodów osobowych, aparatury elektrycznej, sprzętu telekomunikacyjnego i podróży.

Styczniowy wzrost deficytu towarów i usług odzwierciedlał spadek deficytu towarów o 0,6 mld USD do 90,1 mld USD oraz spadek nadwyżki usług o 1,7 mld USD do 21,8 mld USD.

W styczniu 2023 r. Stany Zjednoczone odnotowały deficyt handlowy z Chinami (21,9 mld USD), UE (18,5 mld USD), Meksykiem (12,2 mld USD), Wietnamem (8 mld USD), Japonią (5,6 mld USD) i Kanadą (5,4 mld USD), natomiast nadwyżki odnotowały z Ameryką Południową i Środkową (4,8 mld USD), Wielką Brytanią (2,7 mld USD), Australią (1,5 mld USD) i Hongkongiem (1,5 mld USD).

W ujęciu rocznym deficyt towarów i usług zmniejszył się o 19,2 mld USD, czyli o 21,9% w stosunku do stycznia 2022 r. Eksport wzrósł o 30,2 mld USD (wzrost o 13,3%). Import wzrósł o 11,0 mld USD (wzrost o 3,5%).

Dane za IV kwartał 2022 r. wskazują, że USA odnotowały nadwyżkę w handlu m.in. z Ameryką Południową i Środkową (22,8 mld USD), Holandią (14,2 mld USD), Singapurem (7,8 mld USD), Wielką Brytanią (7,1 mld USD), Australią (6,7 mld USD), Brazylią (6,0 mld USD), Hongkongiem (5,1 mld USD). Natomiast deficyt odnotowano w relacjach handlowych m.in. z Chinami (63,0 mld USD), Unią Europejską (39,0 mld USD), Meksykiem (37,2 mld USD), Wietnamem (25,5 mld USD), oraz Niemcami (23,9 mld USD).

Deficyt z Chinami zmniejszył się w IV kwartale 2022 r. o 30,2 mld USD do 63,0 mld USD. Eksport wzrósł o 1,7 mld USD do 51,1 mld USD, a import spadł o 28,5 mld USD do 114,1 mld USD.

Deficyt z Kanadą zmniejszył się w IV kwartale 2022 r. o 6,8 mld USD do 7,5 mld USD. Eksport zmniejszył się o 1,1 mld USD do 108,5 mld USD, a import o 7,9 mld USD do 116,0 mld USD.

Deficyt z Unią Europejską wzrósł w IV kwartale 2022 r. o 13,0 mld USD do 39,0 mld USD. Eksport wzrósł o 0,2 mld USD do 151,2 mld USD, a import o 13,2 mld USD do 190,2 mld USD.

Od 1976 r. Stany Zjednoczone odnotowują stały deficyt handlowy ze względu na wysoki import ropy naftowej i produktów konsumpcyjnych. W 2022 r. Stany Zjednoczone odnotowały największy deficyt handlowy w relacjach z Chinami, i wyniósł on niemalże 382 mld USD. W tymże roku największymi partnerami handlowymi USA były: Kanada, Chiny, Meksyk, Japonia i Niemcy.

Najważniejsi partnerzy USA w handlu towarami w 2022 r. (wg wartości obrotów)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | Państwo/Organizacja | Obrotymld $ | Eksportmld $ | Importmld $ | Bilans mld $ |  |
|  |
|  | Kanada | 804,0 | 357,0 | 447,0 | -90,0 |  |
|  | Chiny | 693,2 | 155,7 | 537,5 |  -381,8 |  |
|  | Meksyk | 787,4 | 324,0 | 463,4 | -138,5 |  |
|  | Japonia | 231,3 | 81,7 | 149,6 | -68,0 |  |
|  | Niemcy  | 220,7 | 73,2 | 147,5 | -74,3 |  |
|  | Korea Południowa | 189,7 | 73,0 | 116,7 | -43,6 |  |
|  | Wielka Brytania | 143,5 | 78,0 | 65,5 | 12,6 |  |
|  | Tajwan | 136,4 | 44,5 | 91,9 | -47,3 |  |
|  | Indie | 133,0 | 47,3 | 85,7 | -38,4 |  |
|  | Francja | 104,5 | 46,0 | 58,5 | -12,4 |  |
|  | Włochy | 97,1 | 27,5 | 69,6 | -42,1 |  |
|  | Brazylia | 92,6 | 53,3 | 39,3 | 14,0 |  |
|  | Singapur | 77,1 | 45,9 | 31,2 | 14,6 |  |
|  | Unia Europejska | 909,9 | 352,2 | 557,7 | -205,5 |  |
| … |  |  |  |  |  |  |
|  | Polska  | 23,22 | 11,32 | 11,90 | -0,58 |  |

Źródło: [www.bea.gov](http://www.bea.gov)

**3.5 Inwestycje zagraniczne**

Zgodnie z danymi BEA amerykańskie inwestycje za granicą pod koniec 2021 r. wzrosły o 403,3 mld USD do 6,49 bln USD wobec 6,09 bln USD odnotowanych pod koniec 2020 r. Wzrost ten odzwierciedlał głównie wzrost amerykański inwestycji w Europie o 352,6 mld USD, zwłaszcza w Irlandii i Wielkiej Brytanii. W podziale na branże, największy wzrost odnotowały spółki holdingowe należące do amerykańskich producentów.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w USA wzrosły pod koniec 2021 r. o 506,1 mld USD do poziomu 4,98 bln USD wobec 4,47 bln USD odnotowanych pod koniec 2020 r. Powodem był wzrost inwestycji o 378,4 mld USD głównie z państw europejskich, przede wszystkim z Holandii i Wielkiej Brytanii. Wzrost nastąpił na skutek aktywności sektora produkcji i informacji.

**3.6. Uczestnictwo w wielostronnych organizacjach porozumieniach o charakterze gospodarczym**

Stany Zjednoczone są członkiem wielu międzynarodowych organizacji o charakterze gospodarczym, takich jak: Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Światowa Organizacja Handlu (WTO), Umowa Stany Zjednoczone – Meksyk – Kanada (USMCA) zastępująca Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu (NAFTA), Organizacja Państw Amerykańskich (OAS) czy Organizacja Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC). Po krytycznym nastawieniu prezydenta Donalda Trumpa do umów multilateralnych, nowy prezydent Joe Biden zobowiązał się do większego zaangażowania w wielostronne umowy gospodarcze i odbudowę rangi Stanów Zjednoczonych na arenie międzynarodowej.

**3.6.1. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)**

Stany Zjednoczone są jednym z najbardziej aktywnych członków Organizacji Współpracy Ekonomicznej i Rozwoju (OECD), odgrywając zasadniczą rolę w kształtowaniu jej struktury i programu. USA opowiadają się za kontynuowaniem współpracy na forum OECD z krajami nieczłonkowskimi (outreach). Szczególnie istotna jest współpraca z czołowymi krajami rozwijającymi się: Brazylią, Chinami, Indiami, Indonezją i Republiką Południowej Afryki. Współpraca taka prowadzi do przyjmowania przez te kraje wysokich standardów obowiązujących w OECD. Szczególną wagę przywiązują do rozszerzenia stosowania przyjętych przez OECD zasad przeciwdziałania korupcji i praniu brudnych pieniędzy na kraje nieczłonkowskie.

W lipcu 2021 r. 136 państw uzgodniło nowy plan międzynarodowej dot. opodatkowania międzynarodowych korporacji. polityki podatkowej. Platformą negocjacji w tej sprawie była OECD. Prace w tym obszarze rozpoczęto w marcu 2018 r. Wiodące światowe gospodarki zgodziły się na uchwalenie przepisów krajowych, które wymagałby od dużych korporacji odnoszących zyski z globalizacji i postępującej cyfryzacji (skonsolidowane przychody powyżej 750 mln EUR. rocznie) do płacenia co najmniej 15% podatku dochodowego, w krajach dokonywania sprzedaży, a nie w miejscu siedziby firmy. Nowa polityka podatkowa ma położyć kres praktyce lokalizacji siedzib koncernów w miejscach o niskich stawkach podatkowych. Wypracowanie nowej polityki podatkowej było mocno promowane przez administrację Joe Bidena.

Stany Zjednoczone są największym płatnikiem OECD, pokrywając 20,5% budżetu tej organizacji, wynoszącego w 2019 r. 386 mln EUR. Dlatego też kwestie budżetowe i poprawa efektywności działania OECD są traktowane priorytetowo przez USA.

**3.6.2. Światowa Organizacja Handlu (WTO)**

Stany Zjednoczone opowiadały się do tej pory za pomyślnym zakończeniem rozpoczętych w 2001 r. negocjacji w ramach Rundy Doha WTO (DDA), wskazując, iż spowoduje to wzrost strumienia handlu światowego, stworzy nowe możliwości rozwoju gospodarczego i przyczyni się do ograniczenia sfery ubóstwa w najbiedniejszych rejonach świata, a przez to doprowadzi do poprawy globalnego bezpieczeństwa. Dla USA podstawową kwestią w rokowaniach było uzyskanie większego dostępu do rynku towarów przemysłowych (NAMA) w tych krajach, które stosują wysoką ochronę celną (Indie, Brazylia, Chiny). Poprzednia administracja D. Trumpa miała sceptyczny stosunek do wielostronnych porozumień handlowych i preferowała rozwijanie relacji bilateralnych. Krytycznie odnosiła się również do wybranych decyzji WTO, narzucających Stanom Zjednoczonym określone działania w polityce handlowej. W wyniku zablokowania wyboru nowych sędziów, krytykowany przez Stany Zjednoczone Organ Apelacyjny utracił możliwość orzekania 10 grudnia 2019 r., co w praktyce oznacza brak możliwości odwołania się od orzeczeń przyjętych na niższym szczeblu. Nowa administracja pod przewodnictwem Joe Bidena nie cofnęła amerykańskiego sprzeciwu, a nawet ponowiła krytykę Organu Apelacyjnego twierdząc, że stał się on synonimem sporu – ciągnącego się w czasie, kosztownego i kontrowersyjnego. Jednakże Waszyngton pozostaje nadal otwarty na poglądy innych członków organizacji w kwestii organu rozstrzygającego spory, a co więcej deklaruje chęć reformy całej organizacji, aby stała się bardziej elastyczna, przejrzysta i dostosowana do współczesnego handlu. Planowana na grudzień 2021 r. konferencja ministerialna w Genewie, która budziła nadzieję wielu członków na zawarcie umowy ograniczającej/znoszącej dotacje do połowu ryb po 20 latach od rozpoczęcia negocjacji oraz wzmożenie debaty w kwestii reformy całej instytucji WTO, została odwołana z powodu pogarszającej się sytuacji pandemicznej.

**3.6.3. Umowa Stany Zjednoczone-Meksyk-Kanada (USMCA)**

Umowa o wolnym handlu zawarta między Stanami Zjednoczonymi, Meksykiem i Kanadą (USMCA) weszła w życie w dniu 1 lipca 2020 r., zastępując zawartą w 1994 r. Północnoamerykańską umowę o wolnym handlu-NAFTA, która była najważniejszą umową, jaką Stany Zjednoczone zawarły z jakimkolwiek krajem czy grupą krajów.

Poprzedni prezydent D. Trump krytycznie odnosił się do porozumienia NAFTA, twierdząc, że spowodowało ono m.in. likwidację miejsc pracy w amerykańskim przemyśle i ich przenoszenie do Meksyku, a także powiększanie się deficytu handlowego USA. W konsekwencji doprowadził do rozpoczęcia w sierpniu 2017 r. rozmów w sprawie modyfikacji tej umowy. W efekcie negocjacji, najpierw pod koniec sierpnia 2018 r. nowe porozumienie o zasadach handlu osiągnęły USA i Meksyk, a miesiąc później do porozumienia dołączyła Kanada. Nowe porozumienie USMCA zostało podpisane 30 listopada 2018 r. na szczycie G20 w Buenos Aires. W wyniku nacisków ze strony przedstawicieli Partii Demokratycznej (mającej wtedy większość w Izbie Reprezentantów) doszło do modyfikacji USMCA i ponownego jej podpisania w grudniu 2019 r. W tym samym miesiącu nastąpiła ratyfikacja USMCA przez Izbę Reprezentantów, a jej akceptacja przez Senat USA została dokonana na początku 2020 r. Nowa umowa wprowadziła dodatkowe obostrzenia w dostępie do rynku USA (m.in. w przemyśle motoryzacyjnym), a jednocześnie rozszerzyła dostęp towarów amerykańskich (głównie produktów mlecznych i drobiu) do rynku kanadyjskiego. W umowie znalazło się wiele kwestii ustalonych w Transpacyficznym Partnerstwie Ekonomicznym TPP, takich jak: e-handel, przepływ danych, ochrona własności intelektualnej, usprawnienie reguł pochodzenia. Ostatnio wprowadzone zmiany w treści umowy wzmocniły zapisy dotyczące ochrony środowiska i rynku pracy, a także egzekwowania umowy i procedury rozstrzygania sporów. USMCA jest pierwszą umową handlową wspieraną przez amerykański związek zawodowy AFL-CIO, co podkreśla jej potencjał w zakresie wysokich standardów pracy i sprawiedliwych płac. Prezydent Biden przyznał, że nowa umowa jest lepsza od NAFTA i najwyższym priorytetem dla jego administracji będzie pełne egzekwowanie postanowień USMCA oraz zapewnienie, że przynosi ona korzyści amerykańskim pracownikom.

**3.6.4. Organizacja Państw Amerykańskich (OAS)**

Stany Zjednoczone od wielu dziesięcioleci czynią wysiłki zmierzające do zacieśnienia współpracy gospodarczej z krajami Ameryki Łacińskiej, wykorzystując do tego celu m.in. forum Organizacji Państw Amerykańskich, zrzeszające wszystkie kraje obu Ameryk (z wyjątkiem Kuby). W listopadzie 2021 r. rząd Nikaragui ogłosił zamiar wycofania się z organizacji, kiedy to został oskarżony o akty represji i sfałszowanie wyborów. Zgromadzenie Ogólne organizacji zagłosowało za potępieniem wyborów. Wycofanie się Nikaragui z Organizacji Państw Amerykańskich nie przyczynią się do spadku znaczenia tej organizacji. USA zdecydowanie wspierają ją jako najważniejszą organizacją regionalną (primary regional body). Mając na względzie fakt, iż szybkie powstanie Amerykańskiego Obszaru Wolnego Handlu (Free Trade Area of the Americas - FTAA) nie jest możliwe, Stany Zjednoczone praktykowały do tej pory zawieranie dwustronnych umów o wolnym handlu z poszczególnymi krajami regionu. Umowy takie podpisano z Kolumbią, Panamą, Chile i Peru, przy czym ta ostatnia weszła w życie w lutym 2009 r. Obecnie nie toczą się żadne zaawansowane rozmowy w sprawie zawarcia kolejnych umów o wolnym handlu w tym regionie, jednakże administracja J. Bidena mając na uwadze rozszerzające się wpływy Chin w Ameryce Łacińskiej, traktuje relacje z tym regionem priorytetowo.

**3.6.5. Organizacja Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC) i Transpacyficzne Partnerstwo (TPP)**

Dla Stanów Zjednoczonych kraje APEC są znaczącym partnerem handlowym. Państwa członkowskie APEC są ważnym kierunkiem amerykańskiego eksportu. Eksport towarów z USA do APEC w 2019 r. wyniósł 995,1 mld USD, co oznacza spadek o 3,5% (36,5 mld USD) w porównaniu z 2018 r., ale wzrost o 61% w stosunku do 2009 r. Eksport USA do APEC stanowi 60,6% całkowitego eksportu USA w 2019 r. Import towarów z USA z APEC wyniósł 1,7 bln USD w 2019 r., co oznacza spadek o 2,5% (42,5 mld USD) w stosunku do 2018 r., ale wzrost o 67% w stosunku do 2009 r. Import z USA z APEC stanowi 66,6% całkowitego importu USA w 2019 r. Deficyt handlu towarami USA z APEC wyniósł 667,8 mld USD w 2019 r., co stanowi spadek o 0,9% (6,1 mld USD) w stosunku do 2018 r.

W ramach zacieśniania kontaktów gospodarczych z krajami APEC Stany Zjednoczone podpisały umowy o wolnym handlu z następującymi państwami tego ugrupowania: Australia, Chile, Kanada, Meksyk, Peru i Singapur. W 2010 r. USA rozpoczęły rozmowy na temat utworzenia Transpacyficznego Partnerstwa Ekonomicznego (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership, TPP*), obejmującego 11 państw regionu. W negocjacjach oprócz USA uczestniczyły także Australia, Brunei, Chile, Japonia, Kanada, Malezja, Meksyk, Nowa Zelandia, Peru, Singapur i Wietnam. Umowę podpisano 5 października 2015 r. Stany Zjednoczone nie ratyfikowały jednak tego porozumienia, a 23 styczna 2017 r. Prezydent D. Trump podpisał memorandum, dotyczące wycofania się USA z TPP. Pozostałe państwa członkowskie kontynuowały działania integracyjne i podpisały umowę nazwaną Wszechstronne i Postępowe Partnerstwo Transpacyficzne (CPTPP), która weszła w życie 30 grudnia 2018 r. Po wycofaniu się z TPP USA dążyły przede wszystkim do zawarcia dwustronnej umowy handlowej z największą gospodarką tego ugrupowania, czyli z Japonią. We wrześniu 2019 r. doszło do zawarcia dwóch porozumień USA-Japonia – o liberalizacji handlu artykułami rolno-spożywczymi oraz o handlu elektronicznym (cyfrowym). Prezydent Biden po objęciu urzędu, nie rozpoczął negocjacji zmierzających do przyłączenia USA do CPTPP, co spotkało się z niezadowoleniem wielu oponentów politycznych, ponieważ zdaniem analityków udział USA w transpacyficznym partnerstwie pozwoliłby ograniczyć dominację gospodarczą Chin w tym regionie.

**3.7. Stosunki gospodarcze z UE**

15 czerwca 2021 r. podczas szczytu UE-USA podjęto ustalenia w zakresie:

* wykorzystania handlu w walce z pandemią COVID-19 i trwałego ożywienia gospodarczego,
* kształtowania transformacji cyfrowej, m.in. poprzez powołanie Rady ds. Handlu i Technologii (*Trade and Technology Council - TTC*),
* ustanowienia ram współpracy w zakresie lotnictwa cywilnego i dalszego zawieszenia środków taryfowych na 5 lat,
* współpracy na rzecz ochrony firm i pracowników przed nieuczciwymi praktykami handlowymi,
* utrzymania i zreformowania wielostronnego systemu handlowego,
* wzmocnienia współpracy w zakresie handlowych aspektów zmian klimatu, środowiska i praw pracowniczych, a także odpornych łańcuchów dostaw.

Rada UE-USA ds. TTC jako platforma dialogu ws. nowych technologii i usług cyfrowych, w celu uniknięcia jednostronnych rozstrzygnięć i regulacji została powołana w Paryżu, 16 maja 2022 r. oraz w College Park pod Waszyngtonem, 5 grudnia 2022 r. Jej celem jest zwiększenie możliwości handlowych i inwestycyjnych, wzmocnienie pozycji lidera technologicznego i przemysłowego, pobudzanie innowacji oraz ochrona i promowanie nowych technologii, przy poszanowaniu autonomii regulacyjnej obu stron. UE i USA będąc świadome różnic we wzajemnych regulacjach i interesach (niepowodzenie w negocjacjach dot. *Transatlantic Trade and Investment Partnership - TTIP*) dążą stopniowo do postępu w poszczególnych kwestiach bez podpisywania całościowego porozumienia handlowego (*trade negotiations without trade agreements*).

TTC stała się główną platformą koordynacji kluczowych kwestii handlowych pomiędzy USA i UE i stanowił rzadką okazję do dyskusji pomiędzy kluczowymi politykami po obu stornach: sekretarzami stanu A. Blinkenem, handlu G. Raimondo oraz Przedstawiciele USA ds. Handlu K. Tai oraz wiceprzewodniczącymi Komisji M. Vestager oraz V. Dombrovskisem.

Spotkania TTC w roku 2022 zdominowane były przez koordynację odpowiedzi na agresję Rosji na Ukrainę, repliki na zniekształcające rynek działania Chin oraz najważniejsze kwestie związane z gospodarką cyfrową, jak subsydia dla półprzewodników po obu stronach Atlantyku. Ponadto forum stało się także dodatkową okazją do wymiany zdań na temat głównych problemów w dwustronnych relacjach, jak dyskryminacyjne zapisy amerykańskiej ustawy Inflation Reduction Act i in.

Podczas majowego spotkania udało się uzgodnić między innymi sprawy w zakresie:

* wymiany informacji na temat mechanizmów kontroli eksportu technologii, których celem jest przede wszystkim Rosja i dyktatorzy wspierający ją w obchodzeniu sankcji,
* stworzenia wspólnej mapy drogowej dot. oceny narzędzi niezbędnych do tworzenia sztucznej inteligencji,
* stworzenia mechanizmu standaryzacji informacji (SSI) dot. budowy wspólnych standardów,
* budowy systemu wczesnego ostrzegania w łańcuchu dostaw półprzewodników,
* utworzenia grup zadaniowych dot. sprawdzonych dostawców ICTS,
* powołania Dialogu ds. Handlu i Rynku Pracy, dialogu nt. kwestii spornych dot. handlu i barier, przewodnika nt. dobrych praktyk w obszarze cyberbezpieczeństwa,
* budowy systemu współpracy w walce z dezinformacją,
* intensyfikacji dialogu dot. bezpieczeństwa żywności w odpowiedzi na działania Rosji w Ukrainie

Podczas grudniowego spotkania uzgodniono między innymi sprawy dotyczące:

* współpracy w zakresie nowych inicjatyw dot. cyfryzacji w Kenii, Jamajce i innych krajach trzecich,
* stworzenie wspólnej mapy drogowej dot. sztucznej inteligencji pod kątem zarządzania ryzykiem tych aplikacji oraz wspólne studium dot. wpływu sztucznej inteligencji na rynek pracy,
* programów pilotażowych dot. technologii zwiększających prywatność w obszarze zdrowia,
* stworzenia zespołu zadaniowego dot. komputerów kwantowych,
* przygotowania wspólnych rekomendacji dot. infrastruktury ładowania systemów elektromobilności,
* zacieśnienia współpracy w zakresie standardów dot. cyberbezpieczeństwa, kryptografii post-kwantowej i in.
* dalszych prac nad budową odpornego łańcucha wartości w obszarze półprzewodników,
* współpracy w obszarze obrony wspólnych wartości w sieci,
* rozszerzenia zasięgu części porozumień o wzajemnej uznawalności niektórych standardów,

**Relacje gospodarcze USA - Chiny**

Amerykańska administracja postrzega politykę Chińskiej Republiki Ludowej jako jedno z najważniejszych wyzwań dla amerykańskiego bezpieczeństwa narodowego oraz dominacji gospodarczej Stanów Zjednoczonych. Szczególnie krytykowana jest polityka gospodarcza władz CHRL postrzegana w USA jako protekcjonistyczna i stosująca nieuczciwe praktyki rynkowe, do których należą m.in. rządowe subsydia dla chińskich przedsiębiorstw, kradzież własności intelektualnej, wymuszanie transferu technologii, wzmacnianie partyjnej kontroli nad gospodarką czy stosowanie ekonomicznego szantażu wobec zagranicznych przedsiębiorstw i gospodarek. Od 2001 r. (wejście Chin do WTO) do roku 2017 USA starały się rozwiązywać spory z Chinami na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO).

Krytyka Chin nasiliła się w okresie prezydentury D. Trumpa w l. 2016-2020 oraz prezydentury J. Bidena od 2021 r. W 2017 r. Stany Zjednoczone wszczęły szereg postępowań w ramach art. 232 oraz art. 301 Ustawy of Handlu (1974), w efekcie których podwyższono amerykańskie cła na import z Chin wart ok. 350 mld USD, powołując się na zagrożenie bezpieczeństwa narodowego oraz stosowanie nieuczciwych praktyk handlowych. W odpowiedzi Chiny podwyższyły własne taryfy na import z USA, co stało się początkiem amerykańsko-chińskiej wojny handlowej. Konflikt został częściowo złagodzony w styczniu 2020 r., kiedy obie strony ogłosiły osiągnięcie tzw. „pierwszej fazy porozumienia”, w ramach którego Chiny zobowiązały się do reform strukturalnych w obszarze polityki handlowej, a także zadeklarowały zwiększone zakupy amerykańskich towarów o wartości 100 mld USD rocznie (w porównaniu do 2017 r.). W odpowiedzi Stany Zjednoczone zrezygnowały z ostatniej fazy planowanych podwyżek ceł i obniżyły taryfy na niektóre towary. Większość wprowadzonych przez administracje Trumpa ceł została jednak utrzymana, a w styczniu 2020 r. prezydent Trump dodatkowo rozszerzył niektóre cła na produkty pochodne aluminium.

Z uwagi na niewypełnienie przez Chiny założeń tzw. „pierwszej fazy porozumienia” z 2020 r. oraz nasilenie stosowania przez ChRL nierynkowych praktyk w handlu międzynarodowym administracja J. Bidena zdecydowała się w 2021 r. na utrzymanie nałożonych wcześniej ceł, a w 2022 r. Stany Zjednoczone zdecydowały o utrzymaniu taryf na towary objęte nimi w 2018 r. w ramach artykułu 301 Ustawy o Handlu.

Dodatkowo, w czerwcu 2022 r. weszła w życie uchwalona w grudniu 2021 r. ustawa Uyghur Forced Labor Prevention Act (UFLPA), zabraniająca importu na rynek amerykański dóbr, sprzętu, artykułów i towarów wydobywanych, produkowanych lub przetwarzanych w całości lub części w chińskim Ujgurskim Regionie Autonomicznym Sinciang, a także produkowanych przez wskazane podmioty w ramach zapisów Sekcji 307 Ustawy o Handlu - bez uzyskania specjalnego pozwolenia na import ze strony US Customs and Border Protection, po wcześniejszym udowodnieniu, że w procesie ich produkcji nie wykorzystywano pracy przymusowej.

Stany Zjednoczone podejmują także działania w kierunku ograniczenia współpracy z Chinami w obszarze wysokich technologii. Amerykańska administracja systematycznie krytykowała zwiększenie przez Pekin kontroli nad chińskimi firmami operującymi w sektorze cyfrowym, szczególnie w obszarach wykorzystujących duże zbiory danych, w tym fintech, e-commerce czy firm telekomunikacyjnych. Powołując się na te argumenty administracja prezydenta Bidena szczególnie często umieszczała chińskie podmioty na tzw. liście sankcyjnej (entity list). Oznaczało to dla chińskich firm i ich poddostawców zamknięcie możliwości korzystania z amerykańskich technologii, a także ograniczało dostęp do chińskich technologii na rynku amerykańskim. W 2022 r. na entity list znajdowało się ok. 600 chińskich przedsiębiorstw, w tym najwięksi gracze, jak Huawei, ZTE i in. Ponadto ok. 100 podmiotów znajdowało się na tzw. unverified list, z której – w przypadku braku dostarczenia wymaganych informacji – mogą zostać automatycznie przeniesione na entity list. Amerykańska administracja podjęła także działania w kierunku usunięcia dotychczasowych chińskich urządzeń telekomunikacyjnych z systemów funkcjonujących w USA oraz wycofała licencje dla szeregu chińskich operatorów (w tym China Telecom). Dodatkowo w czerwcu 2021 r. prezydent Biden wydał rozporządzenie wykonawcze zakazujące amerykańskim firmom inwestycji w chińskie przedsiębiorstwa mające związki z obronnością lub technologiami inwigilacyjnymi. W listopadzie 2022 r. Federalna Komisja ds. Łączności wprowadziła całkowity zakaz importu na rynek amerykański sprzętu Huawei i ZTE, a także zakaz importu sprzętu telekomunikacyjnego i monitoringu wizyjnego Hikvision, Dahua oraz Hytera na potrzeby ochrony bezpieczeństwa publicznego, obiektów rządowych, infrastruktury krytycznej oraz w innych obszarach związanych z bezpieczeństwem narodowym USA.

W grudniu 2022 r. amerykańska Rada Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych poinformowała natomiast o uzyskaniu po raz pierwszy w historii pełnego dostępu do informacji i danych firm audytowych z siedzibą w Chinach kontynentalnych i Hongkongu, co ogranicza ryzyko wycofania z amerykańskich rynków giełdowych ok. 200 notowanych na nim przedsiębiorstw z ChRL, w tym podmiotów takich, jak: Alibaba, JD.com czy Baidu.

W 2022 r. administracja amerykańska podjęła szereg działań ukierunkowanych na wzmocnienie amerykańskiego potencjału w obszarze produkcji półprzewodników wraz z inicjatywami, mającymi na celu odcięcie gospodarki chińskiej od tych technologii. W sierpniu 2022 r. Kongres przyjął ustawę CHIPS and Science Act, gwarantującą finansowanie w wysokości 50 mld USD inwestycji w bazę produkcyjną, a także B+R w sektorze. Natomiast w październiku 2022 r. amerykański Departament Handlu wprowadził istotne ograniczenia i środku kontroli eksportu amerykańskich technologii produkcji półprzewodników do ChRL.

W wyniku amerykańsko-chińskiej wojny handlowej, Chiny już w 2019 r. straciły pozycję najważniejszego partnera handlowego Stanów Zjednoczonych w obrocie dobrami, spadając na trzecią pozycję za Meksykiem i Kanadą. Łączna wartość obrotów dwustronnych w dziedzinie towarów i usług za 2022 r. wyniosła 761,7 mld USD i była o ok. 43 mld USD wyższa niż rok wcześniej. Eksport z USA: 197,8 mld USD (wzrost o ponad 5,5 mld USD), import z Chin: 563,9 mld USD, wzrost o ponad 37 mld USD). Stany Zjednoczone w relacjach z Chinami miały nadal zdecydowanie największy deficyt handlowy spośród swoich wszystkich partnerów gospodarczych, który w 2022 r. wyniósł 366,1 mld USD w odniesieniu do towarów i usług (wzrost o blisko o 32 mld USD, czyli o ponad 9% w porównaniu z rokiem 2021) oraz 381,8 mld USD w odniesieniu do samych towarów. Jedynie w handlu usługami Stany Zjednoczone odnotowują obecnie nadwyżkę w wysokości 15,7 mld USD.

**4. Dwustronna współpraca gospodarcza**

**4.1. Gospodarcze umowy dwustronne**

* Traktat o stosunkach handlowych i gospodarczych między Rzecząpospolitą Polską i Stanami Zjednoczonymi Ameryki, sporządzony w Waszyngtonie, 21 marca 1990 r. (Dz.U. nr 97, poz. 467 z 15.09.1994 r. z późniejszymi zmianami).
* Protokół dodatkowy między RP a Stanami Zjednoczonymi Ameryki do Traktatu o stosunkach handlowych i gospodarczych między RP i Stanami Zjednoczonymi Ameryki z 1990 r., podpisany w Brukseli, 12 stycznia 2014 r. (Dz.U. nr 3, poz. 14 z 7.01.2005 r.).
* Umowa między Rządem RP a Rządem Stanów Zjednoczonych Ameryki o współpracy naukowo-technicznej (MP nr 25, poz. 271 z 13.04.2007 r.).
* Umowa o zabezpieczeniu społecznym między RP a Stanami Zjednoczonymi Ameryki (Dz. U. nr 46 z dn. 23 marca 2009 r. poz. 374 i 376.).
* Konwencja między RP a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu, podpisana w Warszawie, 13 lutego 2013 r. (Dz.U. z 30.08.2013 r. poz. 995).

**4.2 Dwustronna wymiana handlowa**

Według danych Departamentu Handlu USA eksport towarowy Stanów Zjednoczonych do Polski w 2022 r. wyniósł 11,32 mld USD, podczas gdy w 2021 r. stanowił wartość 5,82 mld USD. Natomiast import z Polski w 2022 r. wyniósł 11,90 mld USD, podczas gdy w 2021 r. 9,74 mld USD. Głównym polskim towarem eksportowym do Stanów Zjednoczonych niezmiennie pozostają maszyny i urządzenia mechaniczne, reaktory jądrowe, kotły, oraz części zamienne, stanowiąc około jednej trzeciej naszego eksportu do USA.

Źródło: [www.bea.gov](http://www.bea.gov)

Z kolei według polskich danych statystycznych, w roku 2022 wartość polskiego eksportu towarów do Stanów Zjednoczonych wyniosła 10,84 mld USD wobec 9,04 w 2021 r. W roku 2022 udział USA w polskim eksporcie wyniósł 2,99%, podczas gdy w 2021 r. stanowił on 2,65%.

Natomiast w 2022 r. udział USA w imporcie do Polski wyniósł 4,31% przy wartości 16,41 mld USD, podczas gdy w 2021 r. amerykański udział w imporcie osiągnął 3,08% (wartość 10,55 mld USD).

W 2022 r. obroty towarowe pomiędzy Polską i Stanami Zjednoczonymi wyniosły 27,25 mld USD mld USD wobec 19,59 mld USD w roku 2021.

W 2022 r. USA znalazły się na 7. miejscu wśród najważniejszych partnerów Polski po stronie eksportu z udziałem w wysokości 2,99%.

Główną grupą polskich towarów eksportowanych do USA jest kategoria produktów obejmująca maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektroniczny; oraz ich części, urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu oraz części i wyposażenie do tych artykułów. W 2022 r. ich eksport do USA osiągnął 4,85 mld USD.

Drugą pozycję w polskim eksporcie do USA w 2022 r. zajęła kategoria obejmująca przyrządy i aparaturę, przyrządy fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, medyczne lub chirurgiczne; zegary i zegarki; instrumenty muzyczne; ich części i akcesoria. Wartość ich eksportu do USA osiągnęła 1,18 mld USD.

Natomiast import ze Stanów Zjednoczonych w 2022 r. stanowił 4,31% całości dostaw towarów do Polski, co sytuowało ten kraj na 4. miejscu wśród najważniejszych kierunków polskiego importu. Główną grupę towarową importowaną do Polski stanowi kategoria maszyn i urządzeń mechanicznych i ich części, która osiągnęła wartość 3,87 mld USD. Kolejną grupę produktów dominującą w imporcie z USA do Polski stanowi kategoria produktów przemysłu chemicznego (2,07 mld USD). Znaczącą grupę produktów importowanych z USA stanowią dzieła sztuki i przedmioty kolekcjonerskie, których wartość importu w 2022 r. wyniosła 4,3 mld USD.

Źródło: [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)

**4.3. Wzajemne inwestycje**

Stany Zjednoczone są zaliczane do głównych partnerów inwestycyjnych Polski. Według danych NBP skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych USA w Polsce pod koniec 2021 r. wyniosła 4,3 mld USD wobec 4,2 w roku ubiegłym. Natomiast wartość polskich bezpośrednich inwestycji w USA na koniec 2021 r. osiągnęła 732 mln USD wobec 442 mln USD w roku poprzednim.

Według danych NBP za rok 2021 USA były czwartym najważniejszym źródłem kapitału inwestycyjnego na polskim rynku.

Według danych BEA amerykańskie inwestycje bezpośrednie w Polsce w roku 2021 wyniosły 13,37 mld USD wobec 12,92 mld USD w 2020 r.

Według danych PAIH w 2021 r. inwestorzy ze Stanów Zjednoczonych zainwestowali w Polsce 363,91 mln euro, generując 5 tys. 414 miejsc pracy.

Nieoficjalnie, uwzględniając fakt, że duża część inwestycji amerykańskich realizowana jest za pośrednictwem innych krajów, ocenia się, że realna wartość inwestycji firm amerykańskich w Polsce jest kilkakrotnie wyższa. Wg danych amerykańskich na koniec 2019 r. wartość ta wynosiła 10,4 mld USD, według szacunków KPMG i AmCham – nawet 62,7 mld USD (z uwzględnieniem inwestycji dokonanych przez firmy z USA, które obecnie należą do podmiotów z innych krajów). W Polsce działa 835 firm z kapitałem amerykańskim (dane na koniec 2019 r.), firmy te działają głównie w sektorach ICT, kosmetycznym, farmaceutycznym, chemicznym i elektronicznym. Według danych AmCham, firmy z udziałem kapitału amerykańskiego zatrudniają w Polsce ok. 267 000 pracowników.

Duża część inwestycji amerykańskich w Polsce jest prowadzona również za pośrednictwem spółek zależnych i holdingów zarejestrowanych w Europie Zachodniej, przede wszystkim w Niderlandach, Luksemburgu i Niemczech. Szacuje się w związku z tym, że realna wartość amerykańskich inwestycji w Polsce może być nawet kilkukrotnie wyższa. Według danych amerykańskich na koniec 2019 r. wartość ta wynosiła 10,7 mld USD, według szacunków KPMG i AmCham – nawet 62,7 mld USD (z uwzględnieniem inwestycji dokonanych przez firmy z USA, które obecnie należą do podmiotów z innych krajów).

W Polsce działa 835 firm z kapitałem amerykańskim (dane na koniec 2019 r.), firmy te działają głównie w sektorach ICT, kosmetycznym, farmaceutycznym, chemicznym i elektronicznym. Według danych AmCham, firmy z udziałem kapitału amerykańskiego zatrudniają w Polsce ok. 267 tys. pracowników. Jednocześnie należy podkreślić, że ok. 38,3 mld USD stanowi wartość niedoszacowanego kapitału, którego nie uwzględnia się w podawanej oficjalnie, skumulowanej wartości inwestycji amerykańskich w Polsce, a który był własnością firm ze Stanów Zjednoczonych.

W USA prowadzi działalność duża grupa małych firm i startupów z branży informatycznej i sektora nowych technologii, upatrujących szans na dalszy rozwój we współpracy z partnerami amerykańskimi. Najwięcej polskich firm obecnych jest w okolicach Nowego Jorku, Chicago i Bostonu, a także w Kalifornii (Dolina Krzemowa).

**Współpraca w dziedzinie energetyki**

Współpraca w dziedzinie energetyki pozostaje jednym z głównych filarów relacji polsko-amerykańskich. Podstawowym dokumentem potwierdzającym zaangażowanie się obu rządów w rozwijanie współpracy energetycznej jest, obowiązujące od 2011 r. Memorandum o współpracy w zakresie bezpieczeństwa energetycznego i klimatycznego (Memorandum of Understanding Between The Republic of Poland and the United States of America On Enhancing Cooperation in Energy and Climate Security) na bazie którego rozwijana jest współpraca naukowa, technologiczna oraz dotycząca aspektów politycznych związanych z bezpieczeństwem energetycznym oraz klimatem. W trakcie wizyty prezydenta A. Dudy w Białym Domu we wrześniu 2018 r. uzgodniono ustanowienie stałego dialogu energetycznego pomiędzy Polską i USA. W 2019 r. w jego ramach odbyły się dwa spotkania (w Houston i w Warszawie), w 2020 r. jedno spotkanie w Waszyngtonie oraz w 2021 r. jedno spotkanie w Warszawie. Polska ściśle współpracuje z USA również w ramach Partnerstwa na rzecz Transatlantyckiej Współpracy Energetycznej i Klimatycznej (P-TECC), amerykańskiej inicjatywy, która ma wspierać rozwój infrastruktury energetycznej w krajach Inicjatywy Trójmorza. W czerwcu 2019 r. Polska i USA podpisały memorandum o współpracy w dziedzinie cywilnego wykorzystania energii jądrowej. Natomiast w październiku 2020 r. Polska zawarła z USA międzyrządową umowę ws. współpracy w celu rozwoju programu energetyki jądrowej wykorzystywanej do celów cywilnych oraz cywilnego przemysłu jądrowego. Na jej podstawie Amerykańska Agencja Handlu i Rozwoju (USTDA) przyznała grant na przygotowanie przez amerykańskie firmy Westinghouse i Bechtel raportu koncepcyjno-wykonawczego w zakresie współpracy w obszarze Cywilnej Energetyki Jądrowej, który jest jednym z elementów ww. umowy. We wrześniu 2022 r., po 18 miesiącach prac, strona amerykańska przedstawiła ww. raport koncepcyjno-wykonawczy stanowiący de facto ofertę technologiczno-finansową USA w zakresie budowy wielkoskalowych elektrowni jądrowych w Polsce. W efekcie, w listopadzie 2022 r. Rada Ministrów przyjęła uchwałę, w której stwierdza się, że pierwsza w Polsce elektrownia jądrowa zostanie zbudowana w oparciu o amerykańską technologię reaktorów AP1000 amerykańskiej firmy Westinghouse. W grudniu 2022 r. spółka Polskie Elektrownie Jądrowe podpisała z Westinghouse umowę o zasadach współpracy (Cooperation Agreement) określającą główne zasady, jak i kolejne kroki biznesowe, które zostaną podjęte przez obie ww. firmy w 2023 r. w tym obszarze. Natomiast 22 lutego 2023 r. Spółka Polskie Elektrownie Jądrowe (PEJ) oraz firma Westinghouse Electric Company i Westinghouse Electric Poland (Westinghouse) podpisały umowę (Bridge Contract) rozpoczynającą wspólne działania prowadzące do przygotowania projektu pierwszej elektrowni jądrowej w Polsce. Polska i USA współpracują także w zakresie budowy małych modularnych elektrowni jądrowych (SMR). W lutym 2022 r. KGHM Polska Miedź i amerykańska firma NuScale Power podpisały umowę na budowę czterech SMR w Polsce. Były także kontynuowane działania na rzecz utworzenia przez PKN ORLEN oraz amerykańską formę Synthos Green Energy spółki joint venture, której celem będzie rozwój mikro-i małych reaktorów jądrowych w Polsce w oparciu o technologię BWRX-300 GE Hitachi Nuclear Energy. Ponadto w czerwcu 2022 r. ENEA podpisała z amerykańską firmą Last Energy list intencyjny ws. współpracy przy wdrażaniu elektrowni jądrowych opartych o SMR. Stosunkowo nowym elementem współpracy w obszarze energii jest import z USA ciekłego gazu ziemnego (LNG). W wyniku rewolucji łupkowej oraz uruchomienia pierwszego terminalu skraplającego Stany Zjednoczone stały się istotnym partnerem na globalnym rynku gazu. Z kolei Polska uruchomiła w czerwcu 2016 r. terminal regazyfikujący w Świnoujściu o mocy 5 mld m3. W 2017 r. do Polski dotarły pierwsze dostawy amerykańskiego LNG oraz został podpisany pierwszy średniookresowy kontrakt na import LNG z USA. W latach 2018-2019 Polska podpisała kilka kontraktów długoterminowych na dostawy LNG z USA. Zaplanowana wielkość zakupów amerykańskiego gazu po 2022 r. wynosi ponad 9 mld m3, czyli więcej niż dostawy gazu z Rosji w przeszłości.

**4.4. Współpraca regionalna**

Z uwagi na znaczne oddalenie geograficzne Polski i Stanów Zjednoczonych współpraca o charakterze regionalnym nie jest tak ożywiona jak w relacjach z partnerami europejskimi. Funkcjonuje kilkanaście umów pomiędzy polskimi i amerykańskimi miastami (np. Warszawa i Chicago, Kraków i San Francisco) które obejmują również komponent gospodarczy. Podejmowane są próby nawiązania takiej współpracy pomiędzy kilkoma polskimi województwami (m.in. podkarpackie i małopolskie), a władzami obszarów zamieszkiwanych przez duże skupiska Polonii amerykańskiej (np. stan Illinois). Interesującym przykładem współpracy regionalnej jest program akceleracji przedsiębiorstw pomiędzy województwem lubelskim a stanem Newada (NLAB Acceleration Bridge), który wspiera wchodzenie firm z Lubelszczyzny na rynek amerykański oraz firm z Newady do Polski. W trakcie Polskiego Tygodnia Biznesu i Innowacji w Newadzie w czerwcu 2019 r. podpisano umowę odnośnie realizacji drugiej edycji tego programu. Newada ma zawartą również umowę o współpracy z województwem śląskim. W umowie zawarto postanowienia m.in. o współpracy w zakresie górnictwa, nauki i techniki, transportu, ochrony środowiska. Nawiązano również stosunki w zakresie współpracy małych i średnich przedsiębiorstw oraz rozszerzenia wzajemnych kontaktów.

**4.5. Współpraca samorządów gospodarczych**

Współpraca polskich i amerykańskich samorządów gospodarczych sprowadza się przede wszystkim do kontaktów z działającymi na terenie USA polonijnymi izbami gospodarczymi. Najbardziej aktywna w tej dziedzinie jest działająca w Chicago Polish – American Chamber of Commerce. W 2015 roku doszło do nawiązania współpracy między Regionalną Izbą Gospodarczą w Katowicach a Polish American Chamber of Commerce of Florida and Americas.

**5. Dostęp do rynku**

**5.1. Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług (bariery)**

Stany Zjednoczone nie stosują ograniczeń dyskryminujących polski eksport do tego kraju. Sprzedaż polskich towarów na rynek amerykański odbywa się na takich samych warunkach, co eksport z pozostałych państw członkowskich UE. Istniejące wymogi np. przepisy sanitarne, standaryzacyjne czy związane z ochroną konsumenta dotyczą wszystkich eksporterów do USA. Pomimo to występuje tu w dalszym ciągu szereg instrumentów ochrony własnego rynku, takich jak np. kontyngenty taryfowe czy licencje i pozwolenia importowe.

21 sierpnia 2020 r. przedstawiciele ds. handlu USA i UE zawarli porozumienie ws. pakietu dot. wzajemnego ograniczenia ceł. Zgodnie z umową UE zniosła cła na import amerykańskich żywych i mrożonych produktów z homarów przy zastosowaniu klauzuli najwyższego uprzywilejowania (a Most Favored Nation (MFN) basis) z mocą wsteczną od 1 sierpnia 2020 r. Cła UE zostały zniesione na okres pięciu lat. Natomiast Stany Zjednoczone obniżyły o 50% stawki celne na niektóre produkty eksportowane przez UE o średniej rocznej wartości handlowej 160 mln USD, w tym na niektóre gotowe posiłki, wyroby ze szkła kryształowego, preparaty powierzchniowe, zapalniczki i części do zapalniczek.

Zgodnie z ustaleniami z czerwca 2021 r. ws. ustanowienia ram współpracy w zakresie lotnictwa cywilnego UE i USA będą dążyć do przezwyciężenia długotrwałych różnic dot. subsydiowania koncernów Airbus i Boeing. Celem jest unikanie sporów i zachowanie równych szans między unijnymi i amerykańskimi producentami samolotów. UE i USA uzgodniły kontynuację dotychczasowego zawieszenia środków związanych ze sporem na okres 5 lat (po stronie USA dotyczyło to środków na import z UE w wysokości 7,5 mld USD, a po stronie UE na import z USA w wysokości 4 mld USD). UE i USA będą współpracować w zakresie analizy i przeciwdziałania nierynkowym praktykom stron trzecich będące niekorzystnymi dla sektora samolotów cywilnych po obu stronach Atlantyku.

31 października 2021 r. KE i USA doszły do porozumienia ws. wzajemnych środków celnych na stal i aluminium wprowadzonych w związku z art. 232 ustawy o handlu. USA zgodziły się znieść od 1 stycznia 2022 r. dodatkowe cła na eksport stali (25%) i aluminium (10%) z UE w odniesieniu do opartego na historycznych wartościach kontyngentu towarów. W związku z powyższym KE wydała [rozporządzenie](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32021R2083&from=EN) dot. zawieszenia do końca 2023 r. środków równoważących wobec USA. Jednocześnie, USA i UE zgodziły się na wstrzymanie dwustronnych sporów w WTO dotyczących stali i aluminium.

Porozumienie nie oznacza eliminacji środków określonych w art. 232 ustawy o handlu wprowadzonych wobec eksportu stali i aluminium z UE. KE i USA zadeklarowały współpracę ws. ograniczenia nadmiernej zdolności produkcyjnej stali oraz osiągnięcia dekarbonizacji światowego przemysłu stalowego i aluminiowego oraz walki ze zmianą klimatu. KE i USA zapowiedziały podjęcie negocjacji dla osiągnięcia w ciągu 2 lat globalnego porozumienia ws. zrównoważonej stali i aluminium i otwarcia go na inne państwa.

21 października 2021 r. USA osiągnęły porozumienie z Francją, Austrią, Włochami, Hiszpanią i Wielką Brytanią ws. podatku cyfrowego (DST) i wycofają się z zapowiedzianego nałożenia dodatkowych ceł na wybrane towary importowane z ww. krajów. Państwa te objęte były postępowaniami w myśl art. 301 ustawy o handlu z 1974 r. Zarzuty dotyczyły jednostronnego wprowadzenia podatku, który, jak ustaliły służby USTR, okazał się mieć charakter dyskryminujący w odniesieniu do firm amerykańskich. Porozumienie jest następstwem osiągniętego na forum OECD konsensusu 136 państw ws. zmian w międzynarodowym systemie podatkowym, przewidującego wprowadzenie minimalnej stawki podatkowej dla międzynarodowych korporacji. Jednym z dwóch filarów tej umowy jest regulacja kwestii opodatkowania przychodów osiąganych przez duże firmy technologiczne.

Pod koniec października 2021 r. Kongres USA podjął prace legislacyjne nad ulgami podatkowymi dla producentów samochodów elektrycznych w USA, które dyskryminują zagraniczne firmy. W odpowiedzi delegatura UE w Waszyngtonie podjęła inicjatywę wspólnego listu szefów placówek do amerykańskich parlamentarzystów wzywającego do zmiany podejścia. Do członków Kongresu zwrócił się także komisarz Dombrovskis (list z 3 grudnia 2021 r.).

21 września 2021 r. na podstawie art. 232 ustawy o handlu w oparciu o kryterium bezpieczeństwa narodowego USA podjęły postępowanie dot. importu magnesów neodymowych. UE wyrażając sprzeciw i podważając zasadność wszczęcia ww. postępowania wskazała, że wg danych USA zaledwie 5% amerykańskiej konsumpcji metali ziem rzadkich jest realizowana przez amerykański sektor obronny (np. w samolotach myśliwskich i systemach rakietowych), za to wzrasta wykorzystanie magnesów w sektorach cywilnych (np. samochody elektryczne, turbiny wiatrowe, twarde dyski, sprzęt audio, sprzęt do rezonansu magnetycznego). UE jest trzecim dostawcą magnesów do USA (15% udziału w imporcie, Polski eksport do USA (CN 8505) wyniósł 8,5 mln EUR w I-IX br.).

**Bariery w relacjach handlowych UE-USA**

**Przemysł stoczniowy**

Zasadnicze ograniczenia dla unijnego, w tym polskiego sektora stoczniowego stanowi tzw. Jones Act – ograniczający dostęp do rynku amerykańskiego m.in. dla produkcji stoczniowej innej niż pochodzącej z USA. Stosowanie Jones Act jest uzasadnione wobec ograniczania dostępu do rynku amerykańskiego dla subsydiowanej produkcji stoczniowej pochodzącej z Korei Południowej oraz Chin, podczas gdy europejskie przedsiębiorstwa przestrzegają zasad jednakowych warunków konkurencji i nie są subsydiowane. Dlatego też, europejski przemysł stoczniowy oczekuje wyłączenia spod jurysdykcji Jones Act:

* statków specjalistycznych budowanych w Europie, bez nieuprawnionych dotacji publicznych z zachowaniem warunków jednakowej konkurencji. W ten sposób USA obronią się przed „zalaniem” ich rynku tanimi i subsydiowanymi statkami np. z Korei Południowej i Chin, otwierając jednocześnie możliwości dla przemysłu stoczniowego w Europie (Polsce),
* remontu statków prowadzonych w UE – Polska jest tym szczególnie zainteresowana, gdyż polski przemysł stoczniowy jest zaliczany do jednego z najsilniejszych w Europie. Statki remontowane poza USA obciążane są 50% cłem importowym w momencie powrotu po remoncie/przebudowie do USA.

**Procedury fitosanitarne**

Brak jest postępów w dostępie do rynku USA dla polskich produktów roślinnych (jabłka i gruszki) mimo, że Polska spełniła wszystkie amerykańskie wymogi. Pozytywnie przeszliśmy także amerykański audyt. Nadal jednak, od czerwca 2017 r., Polska oczekuje na publikację przepisów zezwalających na eksport polskich świeżych owoców jabłek i gruszek do USA. Wniosek aplikacyjny o dopuszczenie jabłek i gruszek na rynek USA procedowany był przez Komisję Europejską dla grupy 7 państw członkowskich, w tym Polski (także dla BE, DE, FR, IT, PT, ES, NL). W 2017 r. strona amerykańska po przeprowadzeniu wizyty eksperckiej w wytypowanych państwach – w Polsce, Niemczech i Portugalii, przekazała pozytywny raport z audytu. Dotychczas strona amerykańska nie dokonała publikacji wymagań fitosanitarnych zezwalających na eksport owoców. Pomimo intensywnych działań ze strony KE, USA nie wyraziły chęci rozwiązania tej kwestii.

**Tytoń**

Polska oczekuje, że w zakresie eksportu tytoniu do USA uzyska dostęp do wyższej kwoty amerykańskiego kontyngentu (10 tys. ton). Obecnie Polska jest uprawniona do niskiej kwoty kontyngentu erga omnes (3 tys. ton). KE podejmuje działania na rzecz rozszerzenia stosowania kontyngentu na wszystkie PCz UE, jednak USA odmawiają podjęcia tego tematu.

W oparciu o ustawę Bio Terrorism Act zostało wprowadzonych szereg dodatkowych wymogów związanych z eksportem towarów na rynek USA. Polegają one m.in. na tym, iż każdy zagraniczny eksporter artykułów spożywczych, pasz i farmaceutyków musi być zarejestrowany w Food and Drug Administration oraz posiadać tzw. agenta na stałe mieszkającego na terenie USA. Dodatkowym wymogiem jest też wcześniejsze zawiadamianie urzędów celnych o nadejściu towaru.

Dodatkowe utrudnienia w handlu z USA wprowadza nowelizacja ustawy tzw. Lacey Act, która nakłada dodatkowe wymogi na importerów towarów pochodzenia drzewnego i roślinnego. Rozszerza ona zakaz importu towarów drzewnych o dodatkowe rośliny i produkty roślinne oraz wprowadza zakaz wwozu określonych roślin do USA bez deklaracji importowej. Nakłada obowiązek przedkładania przez importerów szczegółowych deklaracji dotyczących wwożonych towarów. Wprowadzone przepisy mogą mieć negatywne implikacje dla eksportu polskich produktów pochodzenia drzewnego do USA (szczególnie mebli).

**Usługi**

Istotne w odniesieniu do Polski ograniczenia w sektorze usług:

* Aviation - ownership and control w sektorze lotnictwa cywilnego - bariera podnoszona przez Urząd Lotnictwa Cywilnego.
* Jones Act - transport morski - UE zabiega o jednostki specjalistyczne pływające m.in. do pogłębiania (drilling), oraz budowy i obsługi morskich farm wiatrowych (offshore wind), kabotaż między portami USA i możliwość zatrudniania unijnej załogi.
* Buy American – w tym  kwestie usługowe – ogranicza dostęp do amerykańskich zamówień publicznych w zakresie usług, zwłaszcza budowlanych i specjalistycznych w transporcie drogowym i kolejowym. Potencjalne znaczenie także dla Polski.

**Bariery regulacyjne**

* sektor ropy i gazu - problem braku automatycznego odnawiania licencji eksportowych oraz konieczności podjęcia działań dla wzajemnego rozwoju infrastruktury LNG,
* jachty – brak uznawania unijnych certyfikatów CE.

**Ograniczenia w zakresie zamówień rządowych**

Restrykcjom podlegają także, w oparciu o postanowienia Buy American Act, zamówienia rządowe, do których dostęp dla zagranicznych firm jest bardzo ograniczony. Postanowienia tej ustawy nakładają obowiązek ponad 50% udziału amerykańskiego w każdej ofercie zagranicznej. W niektórych przypadkach np. dostaw dla armii, dostawcą może być jedynie firma z kraju, z którym USA mają podpisane odpowiednie porozumienie (Memorandum of Understanding (MoU)).

**Ograniczenia w zakresie inwestycji zagranicznych**

USA utrzymują stosunkowo szeroki zakres ograniczeń dla inwestycji zagranicznych. W szczególności dotyczy to takich sektorów jak transport morski i lotniczy, rybołówstwo, energetyka i telekomunikacja. Oprócz tych sektorów, w różnych przepisach znajdują się postanowienia o preferencjach dla krajowych dostawców. Ograniczają one de facto możliwość udziału firm zagranicznych w przetargach organizowanych przez władze federalne i stanowe.

Jednocześnie, możliwy jest eksport z Polski do USA mięsa wieprzowego i produktów z mięsa wieprzowego (z regionów, w których nie występuje afrykański pomór świń – ASF), a także mleka i produktów mlecznych. W obu przypadkach dotyczy to zakładów, które uzyskały stosowne uprawnienia do eksporty na rynek amerykański.

Nadal trwają uzgodnienia w sprawie dopuszczenia na rynek amerykański mięsa drobiowego, wołowego, jaj i produktów jajecznych, a także jabłek i gruszek.

W dniu 7 października 2021 r. strona amerykańska uznała równoważność polskiego systemu nadzoru nad mięsem drobiowym z systemem w USA. Jednakże przed uruchomieniem wysyłek ww. asortymentu konieczne jest m. in.: uzgodnienie z USA wzoru świadectwa zdrowia dla mięsa drobiowego i produktów drobiowych; uzyskanie przez polskie zakłady sektora mięsa drobiowego uprawnień eksportowych w trójstopniowym procesie zatwierdzenia, a następnie przekazanie USA przez GIW listy zakładów zatwierdzonych; przekazanie do USA przez zakłady drobiowe - już uprawnione do eksportu - etykiet celem ich zatwierdzenia.

2 grudnia 2021 r. Urząd ds. Inspekcji Zdrowia Zwierząt i Roślin (APHIS) Departamentu Rolnictwa USA (Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), Department of Agriculture (USDA)) opublikował zarządzenie aktualizujące przepisy dotyczące importu owiec, kóz i produktów pochodnych, w tym mięsa. Zarządzenie znosi ograniczenia przywozowe dotyczące tych grup towarów wprowadzone po wykryciu ryzyka zarażenia chorobą BSE (gąbczasta encefalopatia bydła) oraz dostosowuje amerykańskie przepisy do przyjętych ustaleń w zakresie szerzenia się BSE (the current scientific understanding of BSE). Zgodnie z nowymi zasadami wszelkie żywe owce lub kozy, które nie są transportowane bezpośrednio na ubój lub przygotowanie do uboju (a designated feedlot), muszą pochodzić z kraju, gdzie nie występuje trzęsawka lub ze stada legitymującego się certyfikatem równoważnym z amerykańskim programem certyfikacji trzęsawki w stadach (the U.S. Scrapie Flock Certification Program). W indywidualnych przypadkach APHIS zapowiada możliwość przywozu niektórych gatunków dzikich zwierząt, zwierząt zoologicznych lub innych. Przed podjęciem decyzji o wydaniu zezwolenia na wwóz zwierzęcia do kraju, APHIS będzie każdorazowo dokonywać oceny ryzyka choroby u każdego zwierzęcia oraz zdolności podmiotu przyjmującego do zarządzania tym ryzykiem. Nowe regulacje weszły w życie z dniem 3 stycznia 2022 r.

**5.2. Dostęp do rynku pracy**

W Stanach Zjednoczonych obowiązuje system pozwoleń na prace dla cudzoziemców. Ma on chronić amerykański rynek pracy przed napływem taniej siły roboczej z zagranicy oraz zapewniać większe bezpieczeństwo kraju. Zgodę na zatrudnienie cudzoziemców wydaje się zazwyczaj jedynie wówczas, gdy nie można znaleźć na wakujące stanowisko pracownika miejscowego. W takiej sytuacji pracodawca, składając wniosek do amerykańskiego Departamentu Pracy o wydanie stosownego zezwolenia, musi udowodnić, iż próby pozyskania pracowników miejscowych nie powiodły się. Musi również zapewnić, iż pracownik z zagranicy zostanie zatrudniony na co najmniej tych samych warunkach finansowych, co pracownik miejscowy. Po uzyskaniu zezwolenia na pracę pracownik może dopiero wówczas występować do amerykańskiego konsulatu o wydanie stosownej wizy pracowniczej (H-1B). Obecnie w Stanach Zjednoczonych obowiązuje limit wydawanych imigracyjnych wiz pracowniczych, z których większość wymaga uzyskania wcześniejszego pozwolenia na pracę. Z obowiązku takiego zwolnione są pewne kategorie pracowników jak np. wybitni naukowcy, artyści, sportowcy, biznesmeni (muszą przedstawić jednak ofertę pracodawcy dot. ich zatrudnienia), inwestorzy czy przedstawiciele niektórych zawodów (dziennikarze, duchowni).

**5.3. Nabywanie i wynajem nieruchomości**

Nabywanie i wynajem nieruchomości w Stanach Zjednoczonych regulowane jest przez prawo stanu, w którym znajduje się dana nieruchomość. Stosowanie regulacji szczebla federalnego jest niewielkie. Z reguły obowiązuje pisemna forma kontraktów w sposób szczegółowy precyzująca obowiązki stron. Przy wynajmie obowiązują często standardowe w danym hrabstwie (county) umowy, określające obowiązki stron i maksymalny zakres podwyżek czynszów. W większości przypadków brak jest przeszkód w nabywaniu i wynajmowaniu nieruchomości przez cudzoziemców. Pewne przeszkody mogą występować jedynie przy nabywaniu znacznych ilości ziemi przez zagraniczne korporacje (np. w stanie Wisconsin) lub też nabywaniu tych obiektów, które mają znaczenie dla bezpieczeństwa kraju (np. elementy infrastruktury energetycznej bądź transportowej). W niektórych stanach wymagane jest, aby zagraniczna firma zamierzająca nabyć nieruchomość była zarejestrowana na terenie USA.

**5.4. System zamówień publicznych**

System zamówień publicznych w USA jest uregulowany ustawą Federal Acquisition Regulations. Firmy zagraniczne, zainteresowane zamówieniami rządu amerykańskiego (szczebla federalnego bądź lokalnego), muszą jednak pamiętać o ograniczeniach, jakie nakładają na nie inne regulacje, w tym zwłaszcza ustawa Buy American Act z 1933 r. Zgodnie z postanowieniami tej ustawy agencje federalne USA nakłaniane są do nabywania towarów wyprodukowanych w kraju. Produkt taki musi być albo wyprodukowany w USA albo składać się, co najmniej w 50 procentach, z komponentów amerykańskich. W innym przypadku produkt określa się jako nieamerykański (foreign-made).

W przypadku zamówień na dostawy i usługi o wartości poniżej 175 tys. USD i roboty budowlane o wartości poniżej 7.134 tys. USD Buy American Act zastępuje Trade Agreements Act. Kongres wprowadził Trade Agreements Act w celu wypełnienia przez Stany Zjednoczone zobowiązań wynikających z Government Procurement Agreement (GPA) - umowy międzynarodowej GATT (WTO). Trade Agreements Act zobowiązuje agencje federalne do traktowania produktów pochodzący z krajów, które podpisały GPA na tej samej zasadzie, jak produkty amerykańskie. Jednocześnie ustawa zabrania nabywania produktów z krajów, które nie podpisały GPA. Polska jest stroną GPA od momentu wstąpienia do UE (1 maja 2004 r.).

Do zamówień publicznych Departamentu Obrony, zgodnie z 48 Kodeksem Przepisów Federalnych, dostęp mają „kraje kwalifikowane” czyli takie, które podpisały z USA Memorandum of Understanding (dotyczy to tylko krajów członkowskich NATO).

**Ochrona własności przemysłowej i intelektualnej**

Stany Zjednoczone mają rozbudowany system ochrony własności intelektualnej, przemysłowej oraz patentowej. Rezultatem wysokiego stopnia innowacyjności gospodarki amerykańskiej jest znaczna liczba nowych rozwiązań technologicznych podlegających ochronie patentowej. Firmy amerykańskie należą do wiodących na świecie w szeregu dziedzinach, co wymaga od władz amerykańskich specjalnej troski w zapewnieniu ochrony ich znaków towarowych przed próbami podrabiania czy niedozwolonego kopiowania. Corocznie w Stanach Zjednoczonych, w oparciu o postanowienia ustawy Trade Act of 1974, publikowany jest raport (Special 301 Report) nt. przestrzegania praw związanych z ochroną własności intelektualnej na świecie. Raport taki opracowuje się na podstawie danych i informacji uzyskiwanych od firm prywatnych, organizacji samorządu gospodarczego, rządów poszczególnych krajów, przedstawicieli Kongresu oraz administracji federalnej. Na tej podstawie sporządza się listy krajów, wobec których amerykańska administracja i biznes zgłaszają zastrzeżenia odnośnie przestrzegania praw ochrony intelektualnej (w podziale na kraje będące pod szczególną obserwacją „Priority Watch List” i kraje obserwowane „Watch List”).

Rejestracją znaków towarowych i ochroną patentową w USA zajmuje się U.S. Patent and Trademark Office. Rocznie do tego urzędu wpływa ponad 600 tys. wniosków o ochronę patentową i blisko 600 tys. wniosków o ochronę znaków towarowych. Procedura rejestracji jest stosunkowo skomplikowana, w związku z czym zaleca się korzystanie z pomocy rzeczników patentowych (Patent Attorney). Z reguły od momentu rejestracji ważność ochrony patentowej trwa w Stanach Zjednoczonych 20 lat. Ochroną własności intelektualnej zajmuje się natomiast U.S. Copyright Office.

**6. RÓŻNICE KULTUROWE W KONTAKTACH BIZNESOWYCH**

Stany Zjednoczone są największą światową gospodarką i jednym z największych państw świata, zarówno pod względem liczby ludności, jak i terytorium. Jako kraj tworzony przez imigrantów, są bardzo (i coraz bardziej) zróżnicowane etnicznie i kulturowo. W efekcie wszelkie próby uogólniania, również w odniesieniu do kultury biznesowej wiążą się z ryzykiem. Niemniej jednak istnieją pewne koncepcje stanowiące fundament powstania i funkcjonowania Stanów Zjednoczonych, które w istotnym stopniu znajdują odzwierciedlenie w poczuciu tożsamości, sposobie myślenia i stylu życia dużej części jego mieszkańców. W efekcie przekłada się to także na funkcjonowanie w relacjach biznesowych.

Jedną z takich fundamentalnych idei jest American Dream, czyli przekonanie, że każda jednostka, dzięki własnej pomysłowości, kreatywności a przede wszystkim ciężkiej pracy, może osiągnąć sukces, rozumiany przede wszystkim w kategoriach materialnych, finansowych. Wiąże się z tym również pojęcie i etos self-mademana, czyli człowieka, który to co w życiu osiągnął zawdzięcza wyłącznie sobie i swojemu wysiłkowi. W kulturze biznesowej przekłada się to m.in. na kładzenie dużego nacisku na indywidualizm, osiągnięcia jednostki i szacunek dla pracy, a także szanowanie czasu, własnego i innych (time is money). Społecznie akceptowana i wyższa niż w innych krajach jest skłonność do ryzyka. Cenione w związku z tym są indywidualne kompetencje, profesjonalizm, efektywność, ambicja, pewność siebie, dążenie do osiągnięcia celu, ale także indywidualna odpowiedzialność za podejmowane decyzje i  działania.

Inną cechą wynikającą z uwarunkowań historycznych i egalitaryzmu leżącego u podstaw powstania Stanów Zjednoczonych jest wysoki stopień bezpośredniości i niski stopień formalizowania relacji międzyludzkich. W efekcie Amerykanie w większości nie przywiązują zbyt dużej wagi do tytułów, szybko przechodzą do konkretów, są otwarci, nastawieni pozytywnie, bezpośredni i najczęściej mówią to co myślą. Jednocześnie podejście do relacji w biznesie jest bardzo pragmatyczne – są one relatywnie płytkie, nastawione na osiągnięcie konkretnego celu, zazwyczaj brak jest tak dużego, jak w innych kulturach, zaangażowania na rzecz budowania długotrwałych relacji i wzajemnego zaufania.

Między innymi z powyższych koncepcji i wynikającego z nich sposobu postrzegania siebie i świata przez Amerykanów wynikają następujące, najczęściej spotykane, praktyczne zasady stosowane w relacjach biznesowych:

* Amerykanie w większości przypadków preferują zwracanie się do rozmówców po imieniu, bez użycia tytułów i nazwisk. Nie należy tego odbierać jako brak szacunku, ale chęć stworzenia bardziej bezpośrednich relacji. Niemniej jednak w przypadku pierwszego kontaktu z osobą na wyższym stanowisku należy zwrócić się używając tytułu i nazwiska danej osoby. Zazwyczaj jednak w odpowiedzi zostaje się poproszonym by zwracać się po imieniu. Jeżeli dla kogoś zwracanie się do siebie po imieniu jest niekomfortowe, należy to jasno i wyraźnie, ale jednocześnie uprzejmie zakomunikować, co powinno się spotkać ze zrozumieniem.
* Powszechnie stosowane w kontaktach biznesowych są nieformalne powitania „Hi”, „Hello”, „How are you?”. Pytanie „How are you?” nie powinno być traktowane jako zachęta do szczegółowych zwierzeń na temat swojego samopoczucia; oczekuje się udzielenia na nie krótkiej i pozytywnej odpowiedzi oraz ew. zadania analogicznego pytania rozmówcy. Podobnie wypowiadane na zakończenie spotkania sformułowania typu „Let’s keep in touch”, „I’ll give you a call” lub „Let’s have lunch together” mają zazwyczaj charakter grzecznościowy i nie muszą oznaczać faktycznego zaproszenia do podtrzymania kontaktu.
* Powitaniom powinien towarzyszyć krótki, zdecydowany, ale niezbyt mocny uścisk dłoni połączony z kontaktem wzrokowym. Dotyczy to w równym stopniu mężczyzn, jak i kobiet. Zazwyczaj pierwsza podaje rękę osoba na wyższym stanowisku, starsza, kobieta, ale nie jest to stosowane bardzo rygorystycznie. Amerykanie często się uśmiechają do swoich rozmówców i warto ten uśmiech odwzajemniać. Jest to oznaka pozytywnego nastawienia i życzliwości wobec rozmówcy. Przytulanie, pocałunki, całowanie kobiet w rękę nie są przyjęte jako zwyczajowa forma powitań w relacjach biznesowych w USA.
* W Stanach Zjednoczonych szczególna uwaga zwracana jest na w pełni równe traktowanie kobiet i mężczyzn. W efekcie powszechne i akceptowane w polskiej kulturze przejawy nadzwyczajnej uprzejmości mężczyzn wobec kobiet mogą nie zostać zrozumiane właściwie. Podobnie jak komplementy dotyczące urody, wyglądu czy stroju.
* Komunikatywność, pewność siebie i asertywność są postrzegane jako cechy pozytywne, nieśmiałość może być odbierana jako oznaka słabości. Jednocześnie należy wystrzegać się podnoszenia głosu, okazywania negatywnych emocji, czy też przerywania wypowiedzi innym, co jest odbierane jako zachowanie niekulturalne.
* W relacjach z amerykańskimi partnerami warto otwarcie mówić o swoich osiągnięciach i sukcesach. To co w polskiej kulturze może być odebrane jako przechwalanie się i zadufanie w sobie, w USA jest traktowane jako pożądana pewność siebie i świadomość własnych możliwości. Oczywiście ważne jest abyśmy opowiadając o swoich sukcesach mogli przedstawić fakty na ich poparcie.
* Czas ma dla Amerykanów szczególną wartość (time is money), w związku z czym starają się go nie tracić. Dlatego bardzo ważna w kontaktach biznesowych w USA jest punktualność. W dobrym tonie jest przybycie na spotkanie z kilkuminutowym wyprzedzeniem. Spóźnienie, bez wcześniejszego uprzedzenia, jest odbierane jako okazanie braku szacunku dla rozmówcy (wyjątkiem może być stan Floryda, gdzie dostrzegalne są duże wpływy kultury południowoamerykańskiej, co czasami przekłada się na dość luźne podejście do kwestii czasu).
* Analogicznie, w trakcie spotkania i rozmowy należy trzymać się tematu, mówić konkretnie, unikać rozbudowanych dygresji i innych zachowań sprawiających wrażenie, że nie szanujemy czasu rozmówcy. Preferowane są krótkie i treściwe spotkania. Zwięzłość, jasność i prostota wypowiedzi oraz prezentacji siebie czy swojej firmy w sposób zwarty i konkretny są tutaj ważną i bardzo przydatną umiejętnością. Amerykanie są znani z zamiłowania do prostych rozwiązań.
* Dla Amerykanów bardzo ważne jest dotrzymywanie podjętych zobowiązań. Powszechnie praktykowana jest zasada „underpromise, overdeliver”, oznaczająca, że znacznie lepiej jest obiecać swojemu partnerowi biznesowemu mniej a dostarczyć więcej, niż odwrotnie. Wiąże się to z dążeniem do uczciwości i przejrzystości w biznesie.
* Tzw. small talk (rozmowa na tematy najczęściej pozabiznesowe, niezwiązane z zasadniczym celem spotkania) jest najczęściej stosowany na początku (ew. także na końcu) spotkania jako element budowania dobrej, przyjaznej atmosfery (pozostawiania dobrego wrażenia). Tematy mogą dotyczyć m.in. pracy, sportu, pogody, podróży, restauracji/jedzenia itp. Nie należy poruszać tematów dotyczących polityki, religii, czy innych spraw osobistych.
* Należy pamiętać, że w Stanach Zjednoczonych panuje bardzo duże wyczulenie na kwestie wszelkich dyskryminacji, m.in. w odniesieniu do płci, preferencji seksualnych, rasy, pochodzenia, wyznania, wieku itp. Wiele z pozoru niewinnych określeń czy zachowań może być potraktowanych jako obraźliwe. Należy powstrzymać się od wszelkich żartów dotyczących tej tematyki.
* Amerykanie dążą do jak najlepszego zrozumienia tematu rozmowy przez obie strony, w związku z czym sami zadają i oczekują od rozmówcy zadawania pytań. Dociekliwość jest traktowana zdecydowanie lepiej niż brak aktywności w trakcie rozmowy. Zazwyczaj preferują posługiwanie się jasnym, otwartym, zrozumiałym przekazem, bez konieczności „czytania między wierszami”. „Tak” najczęściej oznacza „tak”, a „nie” znaczy „nie”.
* Nie należy być zaskoczonym w przypadku, gdy gospodarze spotkania nie zaproponują czegoś do picia przed rozpoczęciem rozmowy biznesowej. Jednocześnie odmowa propozycji np. kawy lub herbaty nie jest odbierana negatywnie.
* Powszechnie stosowana jest wymiana wizytówek, jednak nie jest to obowiązkowy element spotkania i nie wiążą się z nim jakieś szczególne zasady; ma raczej charakter nieformalny. Częściej stosuje się wymianę wizytówek po spotkaniu, gdy obie strony dochodzą do wniosku, że chcą kontynuować kontakt.
* W kontaktach biznesowych w Stanach Zjednoczonych zdarza się wymieniać upominki/prezenty, ale nie jest to traktowane jako niezbędny element takich relacji. Zdecydowanie lepiej wręczyć upominek na końcu spotkania lub serii spotkań. Unikniemy wtedy podejrzeń, że poprzez wręczany prezent próbujemy wpłynąć na przebieg rozmów, co zazwyczaj odbierane jest w sposób negatywny. Upominek wręczony na końcu będzie potraktowany jako pamiątka.
* Mimo nieformalnego podejścia do wielu aspektów relacji biznesowych w Stanach Zjednoczonych, w kwestii ubioru obowiązuje raczej podejście konserwatywne. Standardem powinien być garnitur, koszula i krawat (oraz damski odpowiednik takiego stroju), choć w niektórych branżach (IT, start-upy, reklama) stosowane jest bardziej swobodne podejście. Ale nawet tam należy unikać dżinsów i bluz z kapturem.
* Relacje biznesowe w USA nie muszą mieć wyłącznie formuły bezpośrednich spotkań (face to face). Normą jest komunikowanie się za pomocą poczty elektronicznej. Powszechne jest także wykorzystanie w biznesie platform internetowych i portali społecznościowych (w końcu większość z tych instrumentów powstała właśnie w USA). Aby zaoszczędzić czas i uprościć kontakty bardzo częste jest komunikowanie się z większym gronem osób w formule tele- bądź wideokonferencji. Pandemia jeszcze bardziej upowszechniła tę formę komunikacji i przeniosła wiele relacji biznesowych w świat on-line. W trakcie spotkań popularne jest posiłkowanie się prezentacjami multimedialnymi. Amerykanie lubią wspierać się liczbami i danymi statystycznymi, w związku z czym również w adresowanych do nich prezentacjach warto pamiętać o tym elemencie.

Patriotyzm jest cechą charakterystyczną Amerykanów i przejawia się również w zachowaniach konsumenckich. W dużym stopniu wynika z powszechnego przekonania, że Stany Zjednoczone są najwspanialszym krajem na świecie, ale też faktu, że są rzeczywistym liderem w dziedzinie gospodarki, nauki i technologii. Jednocześnie patriotyzm konsumencki jest intensywnie wspierany przez władze federalne od czasu kryzysu gospodarczego lat 2008-2009 i hasło „Buy American” jest popierane przez kolejne administracje. Z drugiej strony Stany Zjednoczone pozostają jedną z najbardziej otwartych gospodarek na świecie, a wolność wyboru, również w zakresie pochodzenia nabywanych towarów i usług, jest tu wciąż jedną z najbardziej cenionych wartości.

**7. Przydatne kontakty i linki**

**Administracja gospodarcza USA**

Departament Handlu (U.S. Department of Commerce): [www.commerce.gov](http://www.commerce.gov/)

Departament Energii (U.S. Department of Energy): [www.energy.gov](http://www.energy.gov)

Departament Skarbu (U.S. Department of Treasury): [www.treasury.gov](http://www.treasury.gov)

Departament Pracy (U.S. Department of Labor): [www.dol.gov](http://www.dol.gov/)

Departament Rolnictwa (U.S. Department of Agriculture): [www.usda.gov](http://www.usda.gov/)

Departament Transportu (U.S. Department of Transportation): [www.transportation.gov](http://www.transportation.gov)

Departament Stanu (U.S. Department of State): [www.state.gov](http://www.state.gov/)

Urząd Przedstawiciela USA ds. Handlu (U.S. Trade Representative): [www.ustr.gov](http://www.ustr.gov/)

Biały Dom, Biuro Zarządzania i Budżetu (Office of Management and Budget): [www.whitehouse.gov/omb/index.html](http://www.whitehouse.gov/omb/index.html)

Agencja Rozwoju Międzynarodowego (U.S. Agency for International Development): [www.usaid.gov](http://www.usaid.gov/)

Agencja Handlu i Rozwoju (U.S. Trade and Development Agency): <https://www.ustda.gov>

Agencja Ceł I Ochrony Granic (U.S. Customs and Border Protection): [www.cbp.gov](http://www.cbp.gov)

Small Business Administration: [www.sba.gov](http://www.sba.gov/)

**Samorządy gospodarcze**

Amerykańska Izba Handlowa (U.S. Chamber of Commerce): [www.uschamber.com](http://www.uschamber.com/)

Polsko-Amerykańska Rada Biznesu (US-Poland Business Council): <http://uspolbiz.org/>

Amerykańskie Biuro Rolne (American Farm Bureau): [www.fb.org](http://www.fb.org/index.php)

Oficjalna prasa ekonomiczna

 The Economist: [www.economist.com](http://www.economist.com/)

Wall Street Journal: [www.wsj.com](http://www.wsj.com/)

Business Week Magazine: [www.BusinessWeek.com](http://www.businessweek.com/)

Forbes: [www.forbes.com](http://www.forbes.com/)

Fortune: [money.cnn.com/magazines/fortune/](http://money.cnn.com/magazines/fortune/)

Financial Times US: [www.ft.com/home/us](http://www.ft.com/home/us)

International Herald Tribune – Business: [www.iht.com/pages/business/index.php](http://www.iht.com/pages/business/index.php)

The New York Times – Business: [www.nytimes.com/pages/business/index.html](http://www.nytimes.com/pages/business/index.html)

USA Today – Money: [www.usatoday.com/money](http://www.usatoday.com/money)

The Washington Post – Business: [www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/business/](http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/business/)

Bloomberg : [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)

Oficjalne strony o charakterze ekonomicznym

 Fakty ekonomiczne na oficjalnym portalu informacyjnym rządu federalnego USA: [www.usa.gov](http://www.usa.gov/)

Urząd Statystyczny (Bureau of the Census): [www.census.gov](http://www.census.gov/)

Biuro Analiz Gospodarczych (Bureau of Economic Analysis): [www.bea.gov](http://www.bea.gov/)

Portal federalnej agencji ds. małej przedsiębiorczości (Small Business Administration): [www.sba.gov](http://www.sba.gov/)

Export-Import Bank of the United States: [www.exim.gov](http://www.exim.gov/)

Zarząd Rezerwy Federalnej: [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov/)

Źródła: CIA World Factbook, US Census Bureau, Bureau of Economic Analysis, Federal Aviation Administration, U.S. Customs and Border Protection, FCO Country Profile, Fed Reserve System, [www.uscourts.gov](http://www.uscourts.gov/), NBP, A. Pułło, System konstytucyjny StanówZjednoczonych (Wyd. Sejmowe, Warszawa 1997), Konstytucja Stanów Zjednoczonych, Encyklopedia PWN, materiały i strony internetowe poszczególnych organów administracji federalnej.

**Aktualizacja: czerwiec 2023 r.**