



KÜLGAZDASÁGI ÉS KÜLÜGYMINISZTERIUM

Egyesült Államok országinformáció



Készítette:

Czakó Judit (NY)

Juhász András (CHI)

Danku Attila (LOS)

dr. Janzsó Krisztián (WAS)

Mártonffy-Nagy Dorottya (WAS)

Páva Lőrinc (WAS)

2018



KÜLGAZDASÁGI ÉS KÜLÜGYMINISZTERIUM

Fontosabb gazdasági mutatók

Mutató megnevezése	Mértékegység	2012	2013	2014	2015	2016
GDP értéke (folyó áron)	Mrd USD	16 155,26	16 691,52	17 427,61	18 120,71	18 624,48
GDP változása (reál)	%	2,22	1,68	2,57	2,86	1,49
Egy főre jutó GDP folyó áron	USD/fő	51 450,96	52 782,09	54 696,73	56 443,82	57 588,54
Infláció (HICP)	%	2,07	1,46	1,62	0,12	1,26
Munkanélküliségi ráta	%	8,07	7,38	6,17	5,28	4,87
Export értéke	Mrd USD	2 198,18	2 276,61	2 373,65	2 264,92	2 214,57
Import értéke	Mrd USD	2 763,84	2 768,61	2 883,16	2 788,96	2 735,81
Kihelyezett FDI állomány	Mrd USD	377,24	392,80	338,85	311,14	311,58
Befektetett FDI állomány	Mrd USD	250,35	288,13	237,66	506,16	479,42

Forrás: World Bank



Gazdasági és politikai helyzetkép I.

1. Alapinformációk: politikai berendezkedés, gazdasági-politikai szövetségi és viszonyrendszer

Az Amerikai Egyesült Államok államformája szövetségi köztársaság, amely ötven tagállamot és egy szövetségi kerületet (Washington D.C.) foglal magába.

A végrehajtó hatalom feje az elnök (2017. január 20. óta Donald Trump), akit legfeljebb kétszer, egyenként maximum négyéves időszakra választanak meg. Az elnök helyettese az alelnök (jelenleg Mike Pence), aki az elnök akadályoztatása, lemondása, leváltása vagy halála esetén maga látja el az elnöki teendőket.

Az Egyesült Államok Kongresszusa kétkamarás: a 100 tagú Szenátusból és a 435 tagú Képviselőházból áll.

A kormányzást tekintve a szövetségi szint mellett kiemelt szerepet tölt be a szövetségi államok szintje is, a tagállamok ugyanis kiterjedt jogkörökkel bírnak számos közpolitikai területen (oktatás, gazdasági és szociális ügyek stb.). Az egyes tagállamok élén a kormányzó (*governor*) áll, akit közvetlenül választanak. Minden tagállam rendelkezik saját állami kongresszussal, amely a szövetségi Kongresszushoz hasonlóan kétkamarás.

Az USA kül- és biztonságpolitikai prioritásait tekintve kiemelt szerepet tölt be az európai biztonság és stabilitás, a transzatlanti kapcsolatrendszer és a NATO iránti szilárd amerikai elkötelezettség.

A transzatlanti kapcsolatok gazdasági szempontból a világ legjelentősebb kapcsolatrendszerét jelentik, amely globális szinten a világ GDP-jének 40%-át, a közvetlen külföldi tőkebefektetés (FDI) több mint a felét és a világkereskedelem csaknem harmadát adja.



Gazdasági és politikai helyzetkép II.

2. Aktualitások

Egyesült Államok 2018. május 1-én 25%-os acél és 10%-os alumínium importvámot vetett ki kereskedelmi partnereire (kivétel: Argentína, Ausztrália és Brazília), és nemzetbiztonsági megfontolásokra hivatkozással akár 25%-os védővámmal sújthatja a külföldi járművek és alkatrészek importját is.

Donald Trump elnök 2018. augusztus 27-én jelentette be, hogy az Egyesült Államok és Mexikó kormányzati szinten megegyezett egy bilaterális kereskedelmi megállapodás megkötéséről. Kanadával jelenleg is folynak a tárgyalások az egyezményhez való csatlakozásról.

Az Egyesült Államok és Kína között tovább éleződött a kereskedelmi ellentét. Donald Trump amerikai elnök 200 milliárd dollárnyi kínai termékre vetett ki pótlólagos vámot 2017 szeptemberében. Kína ellenlépéseket helyezett kilátásba. Washington júliusban 34 milliárd dollár, augusztusban további 16 milliárd dollár értékű kínai termékre rótt ki büntetővámot. Peking ezzel megegyező ellenlépésről döntött.

3. Választások

A 2016-os elnökválasztás nyertese a republikánus színekben induló Donald Trump, beiktatására 2017. január 20-án került sor.

2018 november 6-án kongresszusi választásokat tartanak az Egyesült Államokban, amely során a képviselőház mind a 435 helyéért; a szenátusban pedig a testület több mint egyharmadáért (33 hely + 2 hely üresedés miatt) folyik a küzdelem.



Gazdasági és politikai helyzetkép III.

4. Gazdaságpolitikai célok

Donald Trump 2017. április 18-án aláírta a *“Buy American and Hire American”* elnöki rendeletét, amely az elnök *„America first”* irányelvének egyik pilléréként szolgál majd. A rendelet célja az amerikai gazdaság, ipar és munkaerő piac felfejlesztése.

Az elnök a nemzetközi kereskedelempolitika terén vámok bevezetésével (acél- és alumíniumvámok, kereskedelmi háború Kínával) a szabadkereskedelmi megállapodások újra tárgyalásával (NAFTA) kívánja kedvezőbb pozícióba hozni az Egyesült Államokat.

A 2017 végén elfogadott adóreformmal pedig az amerikai vállalatoknak, valamint a külföldi befektetőknek teremt kedvező környezetet.

5. Kiemelkedő érdekcsoportok

- [U.S. Chamber of Commerce](#)
- [American-Hungarian Chamber of Commerce](#) (New York)
- [U.S.-Hungary Business Council](#)
- [Brookings Institution](#)
- [Heritage Foundation](#)



Kilátások I.

1. GDP és infláció előrejelzés

Az IMF előrejelzése alapján az Egyesült Államok GDP-je 2018-ban 2,9%, 2019-ben 2,7% és 2020-ban 1,9% lesz.

Az infláció 2018-ban 2,5%, 2019-ben 2,4% és 2020-ban 2,1% lesz.

2. Kormányzati szektorális fókusz

A Trump-adminisztráció fókuszában az ország gyártókapacitásainak, az autóiparnak, a mezőgazdaságának és az energetikai szektornak a fejlesztése áll.

3. Adókörnyezet rövid bemutatása

Az Egyesült Államokban a vállalkozások mind szövetségi, mind állami szinten kötelesek adózni.

Szövetségi szinten a vállalati adókulcs 21%-os, a személyi jövedelemadó 7-sávós családi állapottól és keresettől függően és 10% ill. 37% között mozog.

Az USA 44 államában a szövetségin túl állami szinten is szükséges társasági adót fizetni. Ennek mértéke államonként eltér, átlagban 6%.



Kilátások II.

4. Feltételezett jövőbeli húzóágazatok

IT és smart city megoldások, vízgazdálkodás, egészségügy és mezőgazdaság.

5. Veszélyek, piacra lépési nehézségek

A megfelelő engedélyek beszerzése (FDA) idő és költségigényes.

Főleg innovatív szolgáltatást nyújtó, ezen belül is tőkebevonást végző cégek, és egyetemi technológia transzfer központok szellemi termékeinek értékesítése esetén, előzetes feltétel az amerikai cégalapítás, valamint a szellemi tulajdonjog áthelyezése az amerikai entitásba (IP flip).

Méretéből és felépítéséből fakadóan az USA piacon jelentős eltérések mutatkozhatnak egyes államok szabályozási és üzleti környezetében. A piacra lépést minden esetben komoly piackutatással kell megalapozni.

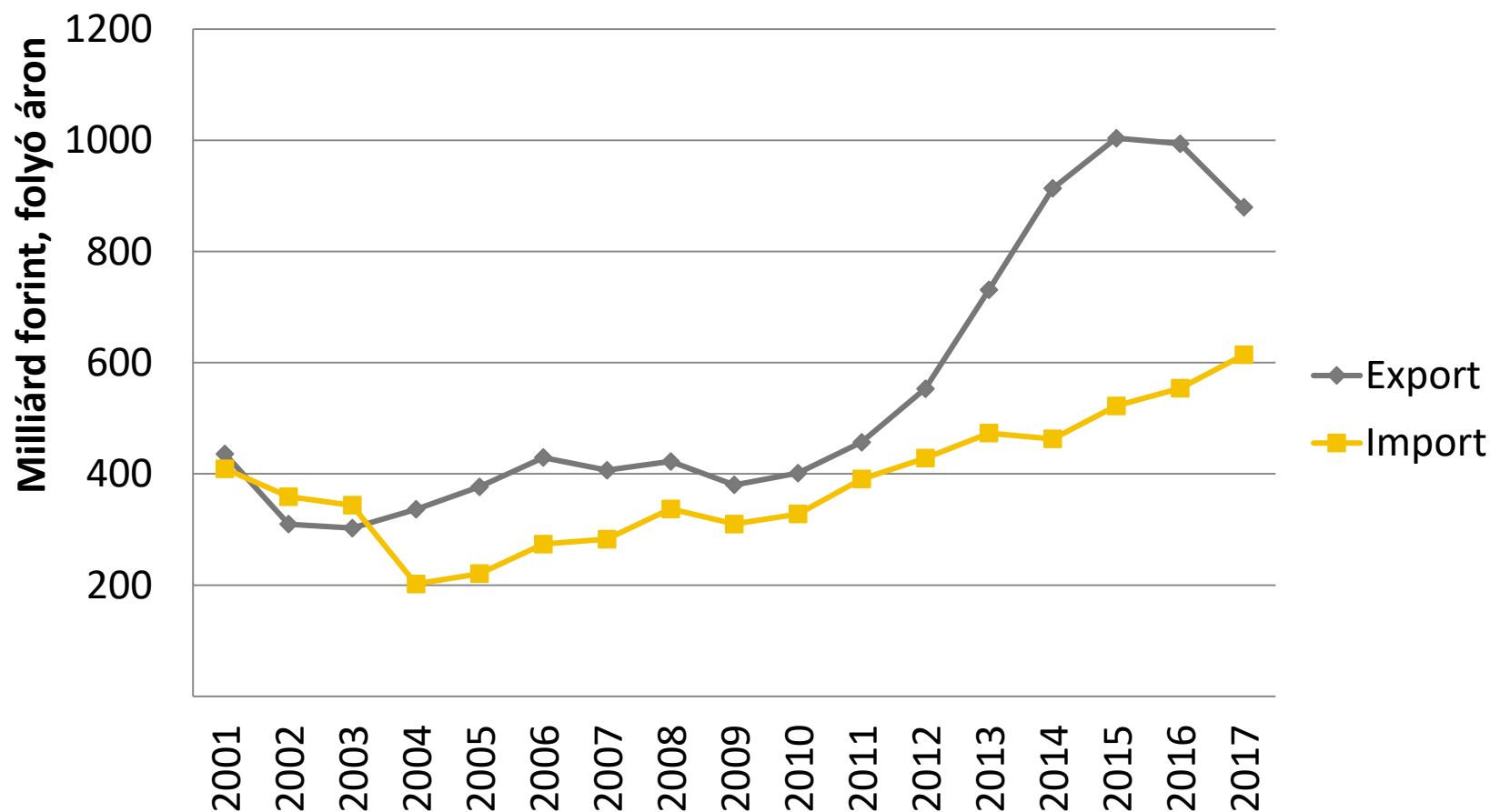
6. Kormányzati beruházási prioritások

A kormányzat jelentős beruházásokat tervez az infrastruktúra, valamint a gyártó- és autóipar területén.



KÜLGAZDASÁGI ÉS KÜLÜGYMINISZTERIUM

Kereskedelmi forgalom



Forrás: KSH



Kereskedelmi kapcsolatok I.

1. Magyar vállalati attitűd az ország piaca felé

Az Egyesült Államok a világ legnagyobb áru- és szolgáltatás-exportőre, az ország gazdaságpolitikájában is kulcsfontosságú szerepet kap a külkereskedelem. A piac a méretéből és felvevő-képességéből adódóan a magyar exportőrök számára is vonzó üzleti környezetet kínál.

Ugyanakkor az amerikai importszabályok határozottan védik a belső piacot. A Trump-adminisztráció jelentős részben belpolitikai megfontolásokról vezérelve új alapokra helyezte kereskedelempolitikáját. Ennek fő célkitűzése a kereskedelmi partnerekkel szemben fennálló kereskedelmi deficit csökkentése.

Az USA piacvédelmi intézkedései nagyon erősek, a szabályok gyakran átláthatatlanok, amelyek sokszor ráadásul államonként változnak, így csak a felkészült vállalkozások, alapos előkészítő munka után tudnak az amerikai piacon tartósan jelen lenni.

A magyar exportőrnek mindenképpen szükséges szegmentáltan tekinteni az amerikai piacra, jól célzott, magas minőségű, jellemzően „niche” termékek/szolgáltatások kecsegtetnek sikerrel.



Kereskedelmi kapcsolatok II.

2. Exportszerkezet, hozzáadott érték, kiemelkedő szereplők

Az Európai Unión kívül az Amerikai Egyesült Államok Magyarország első számú export piaca.
A teljes magyar kivitel közel 3,2 milliárd USD volt, míg a behozatalunk meghaladta a 2,2 milliárd USD-t.

2017-ben Magyarország két legfontosabb export és import termékcsoportha:

- Gépek, gépi berendezések
- Feldolgozott termékek

Külkereskedelmi termékforgalom szerkezete 2017. 01 – 2017. 12. (millió forintban)

	Élelmiszer, ital, dohány	Nyersanyagok	Energiahordozók	Feldolgozott termékek	Gépek, gépi berendezések	Összesen
Export	7.989	14.227	329,6	216.651,3	641.955,1	881.152,1
<i>2017/2016</i>	<i>146,3</i>	<i>174</i>	<i>143,6</i>	<i>99,1</i>	<i>84,3</i>	<i>88,6</i>
Import	12.143,9	3.663,5	36.634,1	165.783,6	396.048,2	614.273,3
<i>2017/2016</i>	<i>104,2</i>	<i>62,1</i>	<i>222</i>	<i>129,2</i>	<i>101,1</i>	<i>110,9</i>

Forrás: KSH



Kereskedelmi kapcsolatok III.

3. Gazdaságdiplomáciai kapcsolatrendszerünk

- A külgazdasági szakdiplomata hálózat folyamatosan bővül az USA-ban, 2018. őszétől hat helyszínen tíz külgazdasági attasé (KGA) és két tudományos- és tét attasé (TÉT) szolgálja a magyar üzleti törekvések sikerét.
- 2016 februárja óta működik az Amerikai-Magyar Üzleti Tanács (U.S.-Hungary Business Council, USHBC), melynek célja a kormány és az amerikai üzleti közösség közötti aktívabb párbeszéd elősegítése. <http://ushungarybc.org/>
- Magyar-amerikai kereskedelmi kamara működik Floridában, Kaliforniában, Nevadában, New York és Washington államokban, valamint folyamatban van a létrehozása számos más szövetségi államban.
- Szövetségi állami szinten Indiana állammal van formalizált gazdasági együttműködés (2017-ben Magyarország és Indiana gazdasági együttműködési megállapodást írt alá).
- 2018 májusában visszaállt a közvetlen légi közlekedés a két ország között. A LOT légitársaság 2018 májusától hetente négyszer New Yorkba és hetente kétszer Chicagóba repül Budapestről. Az American Airlines szezonálisan, májustól október végéig üzemeltet Budapest és Philadelphia között közvetlen járatot.



Kereskedelmi kapcsolatok IV.

4. Vásárokon való részvétel, kereskedelmi delegációk az elmúlt egy évben, tervezett megjelenések, támogatott kiállítások, delegációk

Az USA-ban a kiállításokon és vásárokon való megjelenés rendkívül fontos szerepet játszik az üzleti kapcsolatrendszer kiépítésében. Versenytársak, cégtulajdonosok, nagy cégek képviselői mind megjelennek, nem csak üzletet kötni, hanem megismerni a piaci résztvevőket.

A Magyar Nemzeti Kereskedőház (HEPA) <http://kereskedohaz.hu/hu/bemutatkozas> exportpromóciós szolgáltatása keretében évente számos tematikus rendezvényre hoz magyar exportőröket az amerikai piacon. Ezekre példa az alábbi:

- FIME – Florida International Medical Expo – élettudományok, orvosi műszer, Orlando
- SSF – Summer Fancy Food Show – élelmiszer, New York
- APAP – Association of Performing Arts Professionals – zenei produkciók, New York



Kereskedelmi kapcsolatok V.

5. Üzleti környezetre vonatkozó gyakorlati tudnivalók

Üzleti utazás tervezésekor célszerű interneten rákeresni az adott időszakban várható szövetségi és adott állambeli munkaszüneti napokra. A Hálaadás pl. november negyedik csütörtökére esik, de kapcsolatfelvételre az egész hét alkalmatlan. Célszerű meggondolni a választási napok elkerülését is. Az üzleti kapcsolattartás szokásai nagyjából megfelelnek a Magyarországon követett gyakorlatnak. Mindenképpen ajánlott a kulturális sokszínűségekre való felkészülés, az amerikai tárgyalópartner lehet adott esetben ázsiai, latin, vagy afroamerikai is. Az egyedi közösségek elfogadottnak tekintett neveire célszerű rákeresni (pl. indián = *Native American*). Üzleti megkeresésekre kaphatunk választ egy órán belül, de előfordulhat, hogy a válasz elmarad. A mi esetünkben, válaszadás esetén, azonban elvárt a maximum 24-48 órán belüli reakcióidő (elég egy gyors tudomásul vétel is, ha még nem rendelkezünk teljes körű válasszal). Ezt az időintervallumot meghaladva már komolytalanná/megbízhatatlanná válhatunk a potenciális üzlettárs szemében.

Az öltözködési szabályok lazábbak, mint Magyarországon. Van aki előre megírja, nem lesz nyakkendőben, és a látogatóitól sem várja el. Az „üzleti ebéd” gyakran jelent dobozban feltálat szendvicset üdítővel, étteremben egyetlen fogást, jellemzően alkohol nélkül. Az ajándékozás nem gyakori és nem is elvárt. A vállalati központok telefonszámai értéktelenek, a sikeres tovább kapcsolás valószínűsége elenyésző. A személyes elektronikus postacímek nagyon hasznosak, de ne számítsunk rá, hogy a mellékleteket kinyitják, ha az üzenet első 3 sora nem „adja el magát”. Telefanhívásnál célszerű azonnal tisztázni, alkalmas-e az időpont, vagy éppen zavarunk. A személyes tárgyalások időpontját célszerű nagy ráhagyással kitűzni, a döntéshozók naptárai nagyon gyorsan telnek (javasolt a dátum utólagos /többszöri/ megerősítése is). A tárgyaláson törekedjünk letisztult és lényegre törő kommunikációra, konkrét ajánlat és/vagy kérések megfogalmazása mellett. Az USA-ban általános az „idő=pénz” felfogás, ezért mindenek felett hatékonyságra törekednek. Ha egy tárgyalásnak a partner számára nincsen kézzelfogható eredménye, lehet, hogy egy életre elvágjuk magunkat a további találkozó lehetőségétől.

Általánosságban elmondható, hogy mint a legtöbb helyen, a sikeres kapcsolatfelvétel vagy üzletkötés legbiztosabb módja az USA-ban is a személyes ismeretségeken keresztül vezet. Ezért az üzletfejlesztésnek kiemelten fontos a személyes jelenlét mellett történő networking-aspektusa.



Kereskedelmi kapcsolatok VI.

6. Beviteli szabályozás sajátosságai, különleges előírások, piacra lépési nehézségek

Az árubeviteli szabályok termékcsoportonként eltérnek, mindenképpen célszerű azok előzetes elemzése (az USA vámhivatal internetes oldalán <https://datawebbeta.usitc.gov/>, a vevő, az ügynök, a szállítmányozó, és a földrajzilag illetékes külgazdasági attasé bevonásával). Külön engedélyezés alá esnek az élelmiszerek és gyógyászati rendeltetésű termékek, ezek esetében az Élelmiszer és Gyógyszer Adminisztrációs Hatóság (FDA) engedélyének beszerzése szükséges. Célszerű tisztázni a termékkel kapcsolatos gyártói felelősség körét is, mivel azt az USA-jog a magyartól eltérően értelmezheti.

7. Bankrendszer, ajánlott fizetési módok (nemfizetési kockázat szintje), árfolyamkockázat

Az USA bankrendszere fejlett, a magyar bankok mindegyike kiváló levelezői kapcsolatokkal rendelkezik amerikai bankokkal. Üzletkötés kizárólag USA dollárban történik. Az árfolyamkockázat kezelésére az exportőr magyarországi bankja garantáltan tud megfelelő pénzügyi instrumentumot ajánlani. Az amerikai vállalatok pénzügyi fegyelme általában jónak mondható, a nemfizetési kockázat szintje alacsony. Átlagos üzletkötés esetén nem valószínű, hogy „nyitvaszállításon” kívül (valószínűleg késleltetett fizetési lehetőséget kérve) más fizetési módot elfogadjanak. Akkreditív vagy bankgarancia csak nagyobb volumenű üzleteknél elfogadott.



Kereskedelmi kapcsolatok VII.

8. Egyéb üzleti kockázati faktorok a célsországban

A partnerek üzleti kockázatának felmérésére, javasoljuk az internetes „adatbányászatot”, bankinformáció beszerzését (az exportőr magyar bankján keresztül) és a piaci partnereknél történő érdeklődést. Az USA-ban nincs kötelező kamarai tagság, a kamarák pedig profit-orientáltak és nem adnak ki tagjaikra vonatkozó információt. Korruptációs esetekről a média rendszeresen beszámol, de annak a valószínűsége, hogy amerikai vevő magyar exportőrrel szemben ilyen kezdeményezéssel éljen, elenyésző. Az üzletkötési idő jellemző hossza nehezen értelmezhető, első esetben évekről lehet szó, bejáratott üzleti kapcsolatnál akár néhány óra is elég lehet.

9. Közbeszerzési rendszer, részvételi lehetőségek projekteken, közbeszerzésekben, pályázatokban

Bár az USA-ban működik közbeszerzési rendszer, annak relevanciája a magyar export szempontjából elhanyagolható, a közösségi forrásokból finanszírozott projektek és/vagy hatósági beszerzések esetében általános elvárás, hogy a termék, vagy szolgáltatás dominánsan USA eredetű legyen (*Buy American*). Magyar cég ezáltal csak helyi rezidens cég beszállítójaként, vagy alvállalkozójaként juthat érdemi szerephez.



Kereskedelmi kapcsolatok VIII.

10. Célországban található partnerszervezetek

Az USA vállalatok exportjának ösztönzéséért szövetségi szinten a *U.S. Commercial Service* ügynökség felelős (az amerikai Kereskedelmi Minisztérium nemzetközi kereskedelmi hivatalának szerve). Ezen túlmenően az egyes szövetségi államok többsége is működtet saját hatóságot, hatósági felhatalmazással bíró gazdasági társaságot vagy *public-private* partneri formában működő társaságot az állam exportőreinek segítésére. Az USA-ban hatalmas számban működnek kereskedelmi kamarák és ágazati szövetségek, jellemzően piaci alapon, tagdíjakból, rendezvények bevételeiből és adományokból finanszírozva működésüket. Tagsági viszony létesítése vagy külön díjazás nélkül nagyon kevésbé valószínű, hogy magyar vállalat partnerkeresési törekvését támogatná.

11. Kapcsolatfelvétel, partnerkeresés javasolt módja

A kapcsolatfelvételi adatok ingyenes forrásból (Google) rendszerint nem állnak rendelkezésre, az előfizetés mellett hozzáférhető szakmai adatbázisok használata jelentős segítséget nyújt a releváns emailek lekérdezésében. A külgazdasági attasék, valamint a tiszteletbeli konzulok széles köre jelentős segítséget nyújt kapcsolatfelvételben. A vásárokon való megjelenés hasznos, de érdemes alaposan körüljárni a lehetőségeket, mivel a költségek nagyon megterhelőek lehetnek. Vásárra való kiutazás esetén – a külgazdasági attasék egyedi üzleti tárgyalások megszervezésére irányuló erőfeszítései mellett – mérlegelhető kereskedelem-fejlesztési irodák B2B szervezési célú bevonása is, díjazás mellett. Az üzleti eredmény garantálása nélküli díjfizetést igénylő „kvázi-disztribúciós” szerződések megkötését célszerű elkerülni. A kamarai kapcsolat csak tagsági viszony esetén lehet hatékony, annak tényleges kihasználása azonban helyi jelenlét nélkül nem igazán lehetséges.



Kereskedelmi kapcsolatok IX.

12. Fizetési módokat, és javasolt értékesítési csatornák

Üzletkötés kizárólag amerikai dollárban történik. Az amerikai vállalatok pénzügyi fegyelme általában jónak mondható, a nemfizetési kockázat szintje alacsony. Átlagos üzletkötés esetén nem valószínű, hogy „nyitvaszállításon” kívül (valószínűleg késleltetett fizetési lehetőséget kérve) más fizetési módot elfogadjanak.

A kapcsolat felvételben jelentős segítséget nyújt a külgazdasági attasék, valamint a tiszteletbeli konzulok széles köre. A vásárokon való megjelenés hasznos, de érdemes alaposan körüljárni a lehetőségeket, mivel költségek nagyon megterhelőek lehetnek.

13. Szállítási lehetőségek és feltételei

A Magyarország és az Egyesült Államok közötti jelentős földrajzi távolság ellenére, az üzleti kapcsolatok bővítésében jellemzően soha nem a szállít(mányoz)ási nehézségek játszanak döntő szerepet. Az egyes termékfajták esetében biztosítható szállítási lehetőségekről a Magyarországon működő szállítmányozó cégek szakszerű tájékoztatást tudnak adni. Tekintettel azonban a szállítás időigényére és kockázatára, különösen kis- és középállalati exportőrök esetén javasolt az eladó telephelyén történő áru-átadás és kockázat-áthárítás (Ex Works paritás, EXW).



Befektetési kapcsolatok I.

1. Legnagyobb magyarországi befektetők és tevékenységük

Az ötven legnagyobb amerikai multinacionális vállalat közül negyven jelen van Magyarországon.

Jelentős amerikai befektetők Magyarországon szinte minden iparágban megtalálhatóak. Ezek: General Electric, IBM, National Instruments, Citi, Morgan Stanley, BlackRock, Coca Cola, Procter&Gamble, Exxon Mobil, Arconic (korábban Alcoa), Jabil, Flextronics, Oracle.

Az USA tőkebefektetések állománya 2015-ben több mint 7,7 milliárd euró (10% részesedés) volt. Az USA a második legjelentősebb befektető Magyarországon.

2. Befektetés-ösztönzési projektek az előző években, fókusz

2017-ben a legjelentősebb amerikai befektető a BlackRock, a világ egyik legnagyobb alapkezelője döntött úgy, hogy kiválósági központot hoz létre Budapesten 500 fős munkahelyteremtés mellett. A befektetés magas hozzáadott értéke és jelentős munkahelyteremtési kapacitása mellett, komoly presztízt jelent a magyar főváros számára.

A kaliforniai székhelyű CooperVision 2017-ben 400 fős létszámnövelésről döntött közel 60 millió EUR befektetése mellett gyáli kontaktlencsegyártó bázisán.

A Cushman & Wakefield 250 fős valamint a Flextronics és az Itron 100-100 fős munkahelyteremtést eredményező beruházásai adták a 2017. év további amerikai projektjeit.

Az amerikai piac évek óta a szolgáltatóközpontok terén kínál lehetőséget Magyarország számára, valamint a hazánkban már megtelepedett gyártóvállalatok esetében a magas hozzáadott értékű innovatív projektek bevonzásában rejlenek komoly lehetőségeink.



Befektetési kapcsolatok II.

3. Az Egyesült Államok befektetés-ösztönzési rendszere

A befektetés ösztönzés szövetségi szinten is szorgalmazott, de főként az államok, városok és/vagy megyék szintjén valósul meg. A szövetségi kormányzat befektetésösztönző ügynöksége a SelectUSA <https://www.selectusa.gov/about-selectusa>, amely részletes információkkal és tanácsadással segíti a külföldi befektetőket.

Általában az államok kormányzóhivatalában és a városi tanácsok mellett is működnek befektetés ösztönzéssel foglalkozó szervezetek. Szolgáltatásaik államonként eltérnek, különböző kedvezményeket adhatnak beruházásokhoz és munkahelyteremtéshez azonban alapelv, hogy egyetlen külföldi sem kaphat semmilyen kedvezményt, amelyet nem kap meg minden amerikai vállalat.

Az USA szövetségi kormánya fenntartja magának a jogot, hogy biztonsági szempontjai alapján bármely ágazatba, vagy vállalatba történő külföldi befektetéseket korlátozzon, vagy megtiltsa. Az érzékeny ágazatok a közlekedési infrastruktúra, a repülőtér, légitársaságok, kikötők, egyes hadiipari termelők és szolgáltatók, fejlett technológiával rendelkező és azt kutató cégek.



Befektetési kapcsolatok III.

4. Cégalapítási szabályok, társasági formák, cégbejegyzés adminisztrációs igénye

Az USA-ban való vállalatalapítás egyik legfontosabb jellemzője, hogy mind állami (*State*), mind szövetségi (*Federal*) szintű bejegyeztetés szükséges.

Lépések

Alapító Okirat: Meghatározza a cég nevét, az alapítás dátumát, a menedzsmentet, a bejegyzett ügynököt, és a cég levélcímét;

Szövetségi adóazonosító szám (*Employer Identification Number / EIN*) beszerzése az Adóhivatalnál (IRS);
Egyidejűleg számos helyi állami hivatalnál szükséges a bejegyeztetések elvégzése: első helyen az állami adóhivatalnál;

Bankszámlanyitás (számlanyitáshoz személyes jelenlét szükséges);

Értékesítési tevékenység esetén a helyi adóhivataltól **eladói engedély** (*sellers permit*), **adóazonosító** (*sales tax*) és befizetést igazoló nyomtatványok;

Bérfizetés esetén az illető állam **munkaügyi hatóságánál** be kell jegyeztetnie magát;

Vállalati védjegyeket a szövetségi és a helyi állami hivatalnál regisztráltatni kell.



Befektetési kapcsolatok IV.

5. Adózási szabályok, befektetés esetén adózási kedvezmények

Az Egyesült Államokban tartózkodási engedéllyel rendelkező természetes személyek (állampolgárok és nem állampolgárok), az Egyesült Államokban alapított, illetve ott gazdasági tevékenységet folytató, jogi személyiséggel rendelkező társaságok bevételeik után adót kötelesek fizetni.

A szövetségi szintű társasági adó kulcsa 21%. Az USA 44 államában a szövetségin túl állami szinten is szükséges társasági adót fizetni. Ennek mértéke államonként eltér, átlagban 6%, azonban Észak-Karolinában 3%, míg Iowában 12%. Egyes városok városi adót is kivetnek.

Az ÁFA megfelelője a *sales tax*, mely szintén államonként eltérő.

Adókedvezmények széles körben igénybe vehetőek, egyrészt iparági megfontolások alapján (megújuló energiaforrások, kutatás-fejlesztés, stb.), másrészt regionális vagy helyi döntések alapján gazdaságfejlesztési és munkahely teremtési céllal.



Befektetési kapcsolatok V.

6. Ajánlott cégképviselési formák a célországban

Az alapvető vállalkozási jogi formák az egyes amerikai államokban gyakorlatilag azonosak a világ más országaiban alkalmazott formákkal, melyek a következők:

- **Egyéni vállalkozók** (Sole proprietorships): alapítása nem igényel kormányzati díjfizetést, csak könyvelést. Auditálást nem törvényi követelmény, de hitelezők igényelhetik a könyvvizsgálatot.
- **Társaságok** (Partnerships): egyének és más jogi személyek egyesülése üzletvitel céljából. Általában társasági szerződés alapján működik. A partnerek egyénileg adóznak. Legtöbbször használt megjelölése: limited partnership, limited, company, L.P., Ltd., Co.
- **Vállalatok** (Corporations): a részvénytulajdonosok személyesen nem felelősek a cég működéséért vagy kötelezettségeiért. Ez a külföldiek által legkedveltebb jogi forma. (Corp., vagy Inc.).
- **Korlátolt felelősségű vállalatok** (Limited Liability Companies): kombinálja a tagok és tulajdonosok korlátolt felelősségét. (Limited Liability Company, LLC, Limited Company vagy LC)
- **Fiókvüzetek** (Branches) és **Képviselések** (Representative Offices): külföldiek gyakran üzemeltetnek fiókvállalatot vagy képviselési irodát, amelyek a helyi államok törvényei szerint kötelesek működni. A fiókvállalat kötelezettségeiért a tulajdonos vállalat a felelős.
- **Vegyes vállalatok** (Joint Venture)



Befektetési kapcsolatok VI.

7. Esetleg befektetésekhez igénybe vehető munkaerő támogatások, pályázati források

Az Egyesült Államok befektetésösztönző támogatásai államokként és iparágaként jelentős eltéréseket mutatnak.

8. Jogszabályi háttér bemutatása

Magyarország és az USA között jelenleg nincs érvényben kétoldalú beruházás-védelmi megállapodás.

A kettős adóztatás elkerülését illetően az Egyesült Államok és Magyarország között 1979-ben megkötött kétoldalú egyezmény az irányadó. A 2010. februárjában mindkét fél részéről aláírásra került kettős adóztatást elkerülő egyezmény azonban nem lépett hatályba.

Az USA-ban közel 60 munkavállalási vízum ismert, ezek mindegyike ideiglenes tartózkodási engedélyt és munkavállalási lehetőséget biztosít. Ezek közül legismertebb a H1B vízum. A meghatározott számú vízum általában az év elején elfogy, emiatt kérelme pontos időzítést igényel. Alternatívaként leányvállalatok közötti munkaerő átcsoportosításra ad lehetőséget az L1 vízum. Megkötés mindössze annyi, hogy a kérelmező az elmúlt 3 év során legalább 1 éves munkaviszonnyal rendelkezzen az adott cég külföldi leányvállalatánál.



KÜLGAZDASÁGI ÉS KÜLÜGYMINISZTERIUM

Együttműködési lehetőségek



Vízgyezdálkodás



ICT



Hulladékkezelési
technológiák



K+F, tudás és
technológia transzfer



Mezőgazdasági és
élelmiszer feldolgozó
technológiák



Gyógyszeripar, orvosi
műszerek



KÜLGAZDASÁGI ÉS KÜLÜGYMINISZTERIUM

Kiemelt ágazatok: legjelentősebb helyi piaci szereplők

Vízgazdálkodás:

- <https://www.environmental-expert.com/water-wastewater/companies>

Hulladékkezelési technológiák:

- <https://www.environmental-expert.com/waste-recycling/companies>

Mezőgazdasági és élelmiszer-feldolgozó technológiák:

- <https://www.ranker.com/list/agriculture-companies/reference>
- <https://www.foodprocessing.com/top100/top-100-2018/>

ICT:

- <http://fortune.com/2015/06/13/fortune-500-tech/>

K+F, tudás és technológia transzfer:

- <https://www.recode.net/2018/4/9/17204004/amazon-research-development-rd>

Gyógyszeripar és orvosi műszerek:

- <http://www.pharmexec.com/pharm-execs-top-50-companies-2017>
- <https://www.proclinical.com/blogs/2018-5/the-top-10-medical-device-companies-2018>

Ajánljuk: egyes iparágakról részletesebben <https://www.selectusa.gov/industries>



KÜLGAZDASÁGI ÉS KÜLÜGYMINISZTERIUM

Elérhetőségek

Czakó Judit (New York)

Cím: 223 East, 52nd street New York, NY 10022

Email: judit.czako@mfa.gov.hu

Hivatali telefonszám: 00-1-212-660-7909

Mobil telefonszám: 00-1-646-541-5070

Juhász András (Chicago)

Cím: 303 East Wacker Drive, Suite 2050, Chicago, Illionis, 60601

Email: Juhasz.Andras@mfa.gov.hu

Hivatali telefonszám: 00-1-312-344-1297

Mobil telefonszám: 00-1-202-848-5288

Danku Attila (Los Angeles)

Cím: 11766 Wilshire Boulevard, Suite 410, Los Angeles, California 90025

Email: attila.danku@mfa.gov.hu

Hivatali telefonszám: 00-1-310-479-9344

Mobil telefonszám: 00-1-415-240-7318

Dr. Janzsó Krisztián (Washington D.C.)

Cím: 3910 Shoemaker Street NW, Washington D.C. 20008

Email: kjanzso@mfa.gov.hu

Hivatali telefonszám: 00-1-202-362-6769

Mobil telefonszám: 00-1-202-629-6229

Mártonffy-Nagy Dorottya (Washington D.C.)

Cím: 3910 Shoemaker Street NW, Washington D.C. 20008

Email: dmartonffynagy@mfa.gov.hu

Hivatali telefonszám: 00-1-202-362-7169

Mobil telefonszám: 00-1-202-460-3911

Páva Lőrinc (Washington D.C.)

Cím: 3910 Shoemaker Street NW, Washington D.C. 20008

Email: LPava@mfa.gov.hu

Hivatali telefonszám: 00-1-202-362-6330

Mobil telefonszám: 00-1-202-247-5260