



Autorzy:
Norbert Karczmarczyk
Sylwia Banaszkiewicz

Redakcja:
Paweł Skowera

Wydawca:
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)
ul. Pańska 81/83
00-834 Warszawa

www.parp.gov.pl

Wydanie I
Publikacja bezpłatna

Copyright © by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Warszawa 2015
Wszelkie prawa zastrzeżone. Żaden fragment nie może być wykorzystywany
w jakiegokolwiek formie ani przekładany na język mechaniczny bez zgody PARP.

Spis treści

1.	Rynek USA.....	3
1.1	Zakładanie działalności gospodarczej w Stanach Zjednoczonych	3
1.2	Odrowadzanie podatków.....	3
1.3	Wizy	3
1.4	Działalność handlowa	4
1.5	Otwieranie amerykańskiego biura sprzedaży lub filii.....	4
1.6	Ochrona własności intelektualnej i prawo patentowe	4
2.	Kalifornia i venture capital	6
	Władze stanowe dla start-upów.....	6
3.	Wsparcie start-upów w Dolinie Krzemowej.....	8
	Elementy innowacyjnego ekosystemu DK pod względem atrakcyjności dla start-upów.....	9
4.	Centra technologiczne aglomeracji waszyngtońskiej.....	10

1. Rynek USA

1.1 Zakładanie działalności gospodarczej w Stanach Zjednoczonych

Prowadzenie działalności gospodarczej lub filii przedsiębiorstwa na terenie Stanów Zjednoczonych obwarowane jest przepisami, których znajomość ułatwi wybranie formy i lokalizacji swojego biznesu.

Działalność gospodarczą rejestruje się w danym urzędzie stanowym. Jeśli przedsiębiorca ma prowadzić działalność pod inną nazwą niż jego nazwisko lub oficjalna nazwa firmy czy spółki, powinien zarejestrować przybraną nazwę - *fictitious name* lub *assumed name*, pod którą będzie prowadził przedsiębiorstwo. Zarejestrowanie tej nazwy nie gwarantuje prawa do wyłączności korzystania z niej. Aby tak było, należy zarejestrować również znak towarowy – *trademark* lub usługowy – *service mark*.

W przypadku niektórych typów działalności (zwłaszcza usługowej), w niektórych stanach wymagana jest licencja. Prawo dotyczące licencji różni się w poszczególnych stanach, a licencje przyznawane są przez różne urzędy.

Przedsiębiorstwo musi zostać zarejestrowane w federalnym Urzędzie Podatkowym - Internal Revenue Service i otrzymać NIP - Federal Tax Identification Number lub Employer Identification Number. Jeśli ma zapewniać pracownikom świadczenia socjalne powinno uzyskać również National Standard Employer Identifier w federalnym Departamencie Zdrowia - Department of Health and Human Services. Oprócz rejestracji na szczeblu federalnym, prawo stanowe może również wymagać, aby zarejestrować się w stanowych urzędach podatkowych.

Więcej informacji: [Rodzaje spółek i ich rejestracja w poszczególnych stanach USA](#)

1.2 Odprowadzanie podatków

W Stanach Zjednoczonych obowiązują trzy szczeble podatkowe: federalny, stanowy i lokalny. Na poziomie stanowym przepisy są różne w różnych regionach kraju, dlatego ze względu na niejednorodność podatków w poszczególnych stanach, warto rozważyć, gdzie najlepiej zarejestrować działalność. W 2012 (wg danych Tax Foundation) najlepsze warunki podatkowe miały następujące stany: Wyoming, Dakota Południowa, Nevada, Alaska, Floryda, New Hampshire, Washington, Montana, Teksas i Utah.

Ogólnie w Stanach Zjednoczonych są dwa typy opodatkowania – osób prawnych, czyli *corporate taxation* i „przepuszczenie” zysku albo strat bezpośrednio do wspólników, udziałowców lub akcjonariuszy – *pass-through taxation*. Ważne jest, aby znać i stosować się do umowy między rządem RP a rządem Stanów Zjednoczonych Ameryki o unikaniu podwójnego opodatkowania i zapobieganiu uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu („Umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania”).

Więcej informacji: [Czego wymaga fiskus](#)

1.3 Wizy

Polacy nie są objęci przepisami bezwizowymi, muszą więc uzyskać wizę amerykańską. Na potrzeby pracy tymczasowej wymagana jest wiza nieimigracyjna z pozwoleniem na pracę (zazwyczaj typu H lub L, ewentualnie E).

Więcej informacji: [Ambasada USA - wizy](#)

1.4 Działalność handlowa

Po założeniu firmy wymagane jest otwarcie konta bankowego. Każdy bank ma swoje wymagania dotyczące rodzaju dokumentacji, którą należy przedłożyć. Ponadto, transfer technologii między polską spółką-matką a amerykańską spółką-córką może wymagać pozwolenia na eksport wydanego w Polsce i USA.

Polskie firmy prowadzące działalność handlową na Bliskim Wschodzie lub w Afryce Północnej mogą spotkać się z wymaganiami, aby zaniechać kontaktów handlowych z państwami, na które USA nałożyło sankcje.

Przedsiębiorstwa w Stanach Zjednoczonych podlegają również wymaganiom federalnym i stanowym regulującym standardy bezpieczeństwa, ochrony środowiska, prawa pracy, prawa antymonopolowego i praw konsumenta. Przestrzeganie tych wymagań kontrolują odpowiednie urzędy: Food and Drug Administration (ds. żywności i leków), The Consumer Product Safety Commission (ds. bezpieczeństwa produktów), The US Department of Agriculture (ds. rolnictwa) The Environmental Protection Agency (ds. ochrony środowiska) czy The Federal Trade Commission (ds. handlu).

1.5 Otwieranie amerykańskiego biura sprzedaży lub filii

Oprócz możliwości zarejestrowania przedsiębiorstwa w Stanach Zjednoczonych istnieje alternatywa w postaci otwarcia amerykańskiej filii firmy polskiej. Należy wziąć przy tym pod uwagę koszty, czas zarządzania i formy własności: może to być przedstawicielstwo nienależące bezpośrednio do firmy polskiej, a jedynie zarządzające, lub też filia lokalna należąca w całości lub częściowo do firmy polskiej, w postaci przedsiębiorstwa lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Do zalet tego rozwiązania należy zaliczyć m.in. to, że zatrudnienie pracowników w amerykańskim biurze eliminuje konieczność korzystania z usług partnerów działających w Stanach Zjednoczonych, a także możliwość budowania i wizerunku własnej marki w tym kraju. Ważnym argumentem „za” jest również fakt, że likwidacja firmy działającej lokalnie jest łatwiejsza niż likwidacja firmy zagranicznej. Jeśli jednak polska firma, jej oferta w Stanach Zjednoczonych lub udział w amerykańskim rynku są niewielkie, otwieranie amerykańskiego biura nie będzie opłacalne ze względu na stosunkowo wysokie koszty otwarcia i obsługi takiego biura. W tym przypadku lepsze będzie znalezienie partnera marketingowego, z którym można podzielić się kosztem ryzyka, jednocześnie zachowując częściową kontrolę nad biznesem.

1.6 Ochrona własności intelektualnej i prawo patentowe

Stany Zjednoczone mają rozbudowane prawo dotyczące własności intelektualnej i prawo patentowe. Warto zadbać o ochronę znaków towarowych lub usługowych oferowaną przez prawo federalne i stanowe. Rejestracja na szczeblu federalnym zazwyczaj usuwa konieczność rejestracji w poszczególnych stanach.

Patenty są rejestrowane tylko na szczeblu federalnym. Biurem odpowiedzialnym za rejestrację jest federalne Biuro Znaków Towarowych i Patentów - United States Patent and Trademark Office <http://www.uspto.gov/>.

Rejestracja jest szczególnie ważna w przypadku firm oferujących innowacyjne rozwiązania technologiczne. Jeśli w polskie przedsiębiorstwo mają być zaangażowani amerykańscy inwestorzy, ochrona patentowa bywa często warunkiem zainwestowania kapitału. Opatentowaniu podlegają:

- urządzenie (machine),
- artykuł przemysłowy (article of manufacture),
- proces (process), pod pewnymi warunkami,
- zestawienie składników (composition of matter),
- rośliny (plant patent),
- wzory przemysłowe (design patent),
- programy komputerowe (software), w ograniczonym zakresie.

Zgodnie z ustawą chroniącą własność przemysłową wyróżnia się trzy rodzaje patentów:

1. Patent użytkowy (Utility patent) – może być udzielony każdemu, kto wynajdzie lub odkryje urządzenie, metodę (process), sposób lub technologię produkcji, skład lub strukturę substancji (composition of matter) lub ich unowocześnienia i usprawnienia.

2. Patent na wzór przemysłowy (Design patent) – może być udzielony każdemu, kto wynajdzie nowy, oryginalny wzór lub model o charakterze dekoracyjnym (ornamental design), dla produkowanego artykułu.

3. Patent roślinny (biotechnologiczny) (Plant patent) - może być przyznany każdemu, kto odkryje odmienny lub nowy gatunek rośliny i dokona jej bezpłciowej reprodukcji. Wynalazek musi spełniać formalne kryteria - być nowatorski, nieoczywisty oraz użyteczny. Kryteria te są sprawdzane przez prawnika patentowego. Dobra opatentowane uprzednio w innych krajach niż Stany Zjednoczone nie muszą automatycznie zostać tam opatentowane.

Patent uzyskany w Stanach Zjednoczonych daje właścicielowi prawo wyłączności do:

- wytwarzania/produkcji wynalazku,
- używania wynalazku,
- sprzedaży i oferowania wynalazku na sprzedaż,
- importowania wynalazku do Stanów Zjednoczonych.

Firmy rozważające ekspansję na rynku amerykańskim powinny:

- wnikliwie przeanalizować nowo obowiązujące prawo patentowe z uwzględnieniem zapisów o nieujawnianiu pomysłu publicznie,
- wziąć pod uwagę ochronę technologii innymi formami własności intelektualnej, np. poprzez prawa autorskie czy tajemnice przemysłowe, w przypadku, gdy ochrona patentowa nie jest możliwa, lub jako dodatkowe zabezpieczenie.

Aplikacje patentowe muszą zostać przygotowane przez specjalizującego się w danej dziedzinie technologii prawnika. Obecnie na przyznanie patentu czeka się od 5 do 7 lat. Koszt procesu aplikacji wynosi od 10000 do 20000 dolarów.

Patent obowiązuje 20 lat od daty zarejestrowania wynalazku w USPTO, pod warunkiem, że uiszczane są okresowe opłaty. Posiadanie patentu uprawnia jego właściciela do egzekwowania swoich praw odnośnie ochrony patentu, ale bez pomocy urzędu.

Więcej informacji: [Ochrona własności intelektualnej w USA](#)

2. Kalifornia i venture capital

Kalifornia to najbardziej rozwinięty i najbogatszy ze stanów USA. PKB Kalifornii wynosi 2,5 bln USD, co plasuje ten stan na 8 miejscu spośród wszystkich gospodarek świata. W Kalifornii znajduje się wiele ośrodków badawczych, laboratoriów, uniwersytetów (w tym 10 ze 100 najlepszych uniwersytetów na świecie wg. rankingu szanghajskiego) oraz dwa z trzech największych w USA klastrów life science – w San Francisco i San Diego. Swoją siedzibę mają tam 54 firmy z listy Fortune 500. Liczba małych i średnich przedsiębiorstw w Kalifornii wynosi 3,4 miliona, stanowiąc 99% pracodawców w tym stanie i zatrudniając jednocześnie 52% wszystkich pracowników. Liczba startupów wynosi natomiast 35 tysięcy. W tym stanie znajdują się także ośrodki przemysłu kosmicznego, biotechnologicznego, nowoczesnych technologii, w tym najsłynniejszy klaster i region nowych technologii - Dolina Krzemowa.

Kalifornijska Dolina Krzemowa to niewątpliwie mekka innowacji, technologii i przedsiębiorczości, zwłaszcza w sektorze informatycznym, i jedno z najważniejszych centrów rozwoju technologicznego współczesnego świata. Według prestiżowego raportu The 2015 Global Startup Ecosystem Ranking (realizowanego przez Compass.co i Crunchbase) – Dolina Krzemowa znajduje się od kilku lat na 1 miejscu spośród 20 czołowych ekosystemów rozwoju startupów na całym świecie. (Następnie na liście znajdują się: Nowy Jork, Los Angeles, Boston oraz Tel Aviv.) W Dolinie Krzemowej działa ponad 21 tysięcy startupów, które skoncentrowane są głównie w branżach IT/ICT, ochrona zdrowia, fintech (technologie dla sektora finansowego), zielonych technologii oraz bio- i nanotechnologii. Rocznie w Dolinie Krzemowej powstaje ok. 2 400 nowych firm z sektorów wysokich technologii. Otwartość środowiska biznesowego Doliny Krzemowej ilustruje fakt, że aż 52% startupów założonych zostało przez imigrantów, w tym najwięcej z Indii i Chin. Ponadto, 1/3 pracujących tam naukowców i inżynierów to imigranci.

Na stosunkowo niewielkim terenie Doliny Krzemowej, pomiędzy aglomeracją San Francisco a miastem San Jose, w działalność wspierającą spółki technologiczne angażowana jest połowa wszystkich środków inwestowanych przez fundusze typu venture (Venture Capital – VC) w Stanach Zjednoczonych. Otwartość regionu na przepływy zasobów, zarówno intelektualnych, jak i kapitałowych, z USA i ze świata, spowodowała niespotykaną w skali globalnej koncentracją tych funduszy wysokiego ryzyka, których wartość na obszarze Zatoki San Francisco przekroczyła w 2012 r. granicę 11 mld USD. Warto zauważyć, iż niemal połowa transakcji funduszy wysokiego ryzyka na świecie dokonywana jest na rynku amerykańskim (przede wszystkim w Dolinie Krzemowej), przy czym dominującym ośrodkiem metropolitalnym jest San Francisco.

Co ciekawe, inwestycje venture capital w San Francisco niemal czterokrotnie przewyższają dziś inwestycje na południu Zatoki San Francisco (miasta takie jak: Palo Alto /Menlo Park, Redwood City, Mountain View), choć latach 80-tych i 90-tych żadne miasto nie było w stanie konkurować z południowym rejonem Zatoki.

Władze stanowe dla start-upów

Dział Biura Gubernatora zajmujący się biznesem i rozwojem gospodarczym (Governor's Office of Business and Economic Development) powołał następujące inicjatywy wspierające innowacje w stanie Kalifornia:

California Innovation Hub (i-Hub) - program mający na celu zapewnienie lokalnym firmom, w szczególności startupom, dostępu do wykwalifikowanych zasobów ludzkich, a także wymianę wiedzy i know-how przy wykorzystaniu dostępu do zaplecza oraz infrastruktury B+R.

Dział GO-Biz Innovation and Entrepreneurship czerpie z międzysektorowej współpracy z partnerami reprezentującymi administrację, organizacje oraz stowarzyszenia biznesowe, inwestorów i uczelnie. Ostatnie działania koncentrują się na branży medycznej, przemyśle wytwórczym oraz kosmicznym i lotniczym.

Na terenie Kalifornii znajduje się 16 centrów iHub podzielonych na jednostki terytorialne oraz konkretne specjalizacje: Sacramento iHub, CalValleyTech iHub, North Bay iHub, Cleantech Los Angeles iHub, SF iHub, OCTANE iHub, IGATE iHub, Coachella Valley iHub, East Bay Green Corridor iHub, iHub San Diego, San Jose/Silicon Valley iHub, Innovate North State iHub, IDEA iHub, CNMI iHub, Inland SoCal Link iHub, iHub San Joaquin. [Więcej informacji](#)

Równolegle, dział biura departamentu skarbu stanu Kalifornia (State Treasurer) uruchomił następujące narzędzia na rzecz wsparcia inwestycji w regionie:

California Capital Access Program (CalCAP) skierowany do banków oraz instytucji pożyczkowych, oferujący gwarancje dla przedsiębiorstw zatrudniających max. 500 osób. Program funkcjonuje od 1994 r., umożliwiając przedsiębiorcom uzyskanie ponad 10 300 pożyczek. [Więcej informacji](#)

Small Business Loan Guarantee Program wspiera proces tworzenia oraz utrzymania miejsc pracy oraz inwestowania w regionach słabiej rozwiniętych. [Więcej informacji](#)

Industrial Development Bonds oferujący startupom korzystne warunki uzyskania finansowania (20-30% niższe oprocentowanie) na rozwój działalności przemysłowej. [Więcej informacji](#)

Relocation and Expansion Services oferujący przedsiębiorcom bezpłatne porady dot. przeniesienia inwestycji/relokacji do stanu Kalifornia. Jednostka zapewnia usługi wyboru pracodawców, porady dot. zakupu nieruchomości pod inwestycję oraz porady konsultantów dla konkretnego regionu relokacji inwestycji. [Więcej informacji](#)

Enterprise Zone: startupom lokującym swój biznes w tych strefach przysługują kredyty podatkowe, np. firmy mogą wygenerować do 37,440 USD kredytów podatkowych za każdego zatrudnionego wykwalifikowanego pracownika.

Dodatkowo, decyzją prezydenta Obamy w sierpniu 2015 roku utworzono w San Jose instytut **Flexible Hybrid Electronic Manufacturing**, który umożliwi młodym firmom technologicznym pozyskanie grantów na działalność badawczo-rozwojową w sektorach: sensorów, robotyki oraz urządzeń osobistych typu wearables.

3. Wsparcie start-upów w Dolinie Krzemowej

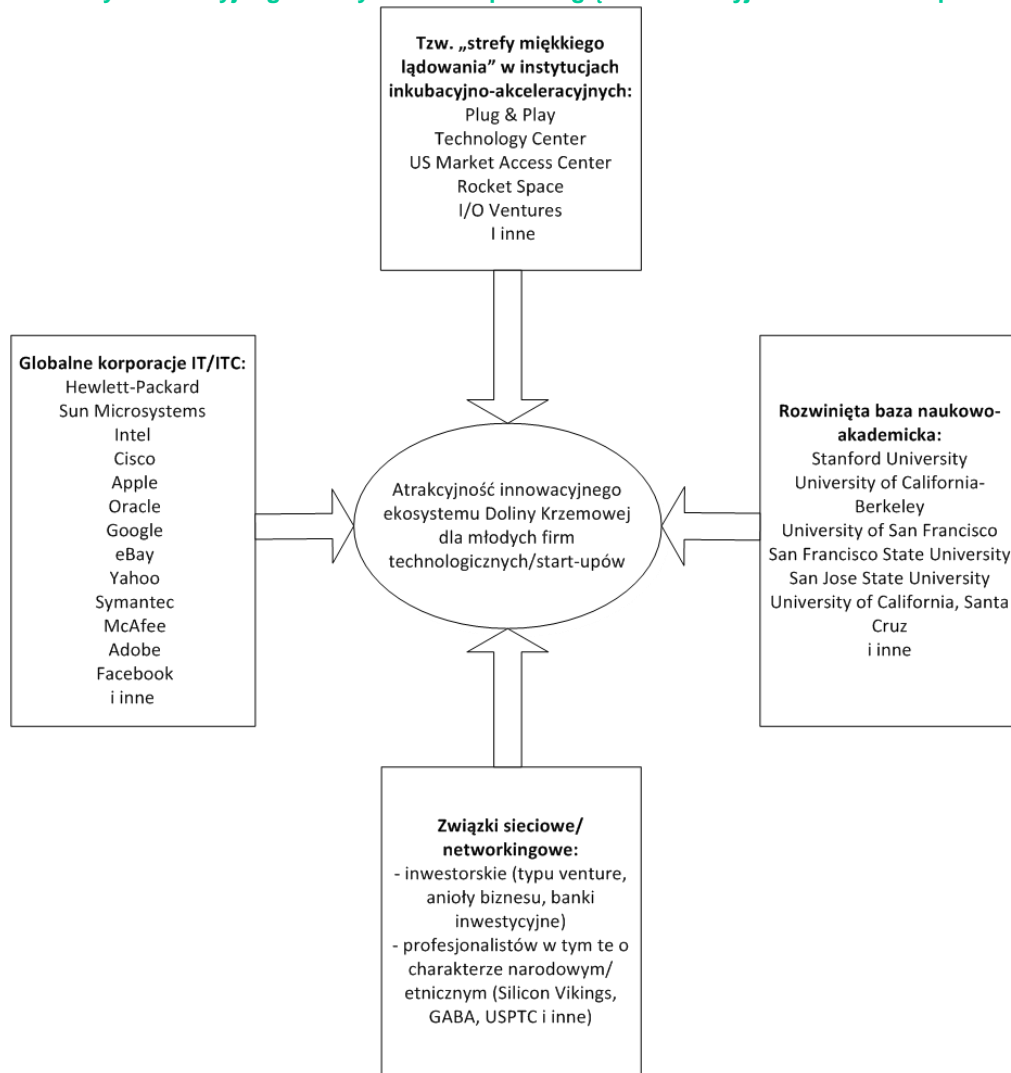
Dolina Krzemowa stanowi unikatowe środowisko dla tworzenia innowacji oraz wsparcia start-upów, co wynika z koncentracji w tym miejscu: wiodących ośrodków naukowo-badawczych i szkół wyższych (Stanford, University of California Berkeley, University of San Francisco, San Francisco State University, Santa Clara University, University of California, San Jose State University, UC Santa Cruz), dużych firm technologicznych (Hewlett-Packard, Intel, Cisco Systems, Apple Inc., Scan Disk, Symantec, Oracle Corporation, Google, Sun, eBay, Yahoo!, Amazon co. AMD, NVIDIA, Adobe Systems, Intel, Facebook, Groupon, Hitachi Data Systems, LinkedIn, McAfee), oraz instytutów badawczych (SRI International, Nasa Ames Research Center, Almaden Research Center, FXPAL), funduszy typu venture capital i aniołów biznesu.

Innowacyjny ekosystem Doliny Krzemowej oparty jest również na unikalnej w światowej skali infrastrukturze organizacji wsparcia biznesu oferujących start-upom, które chcą wejść na tamtejszy rynek, pomoc w zakresie mentoringu i identyfikacji źródeł finansowania. Do najbardziej aktywnych rządowych instytucji akceleracyjnych w Zatoce San Francisco należą biura państw europejskich: Irish Enterprise Innovation Center, Holland in the Valley, BootstrapLab (Szwecja), French Tech Hub, German Silicon Valley Accelerator, Innovation Norway/Innovation House Silicon Valley, Mind the Bridge (Włochy), Spain Tech Center, Enterprise Ireland, Innovation Center Denmark, Enterprise Estonia oraz Startup Latvia.

W jednej z czołowych instytucji wsparcia biznesu w San Francisco – Rocket Space, mieści się obecnie biuro akceleracyjne POLSKA Silicon Valley Acceleration Center prowadzone przez Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Waszyngtonie. Jest to również siedziba narodowych organizacji akceleracyjnych Hiszpanii (Spanish Technology Center - STC), Brazylii (ApexBrasil) oraz Kanady (C100).

Należy podkreślić, iż Dolina Krzemowa tworzy unikalne środowisko dla powstawania i akceleracji nowych przedsiębiorstw, które korzystają w tym miejscu zarówno z dostępu do kapitału, rozwiązań technologicznych, modeli zarządzania, jak też unikalnej sieci powiązań osobistych. Kultura biznesowa w Dolinie Krzemowej opiera się w dużej mierze na koncepcji dzielenia się wiedzą, co wpływa na powstanie przestrzeni, w której możliwe jest powstawanie tzw. otwartych innowacji (open innovations). Istotną cechą tego ekosystemu jest otwartość wynikająca m.in. z tego, że znaczna część pracujących tam menedżerów pochodzi spoza USA. Tworzą oni szczególny element systemu wspierania przedsiębiorczości w Dolinie Krzemowej, oparty na organizacjach networkingowych o charakterze etnicznym, takich jak Silicon Vikings, German American Business Association czy US-Polish Trade Council. Organizacje te są przykładem tworzonych na podstawie lokalnej diaspory sieci profesjonalistów, którzy aktywnie wspierają wchodzące do Doliny Krzemowej młode firmy założone w krajach ich pochodzenia.

Elementy innowacyjnego ekosystemu DK pod względem atrakcyjności dla start-upów



Źródło: P. Pietrasieński, *Aktywizowanie internacjonalizacji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2014

Warto podkreślić, że w wyniku intensywnych kontaktów pomiędzy wyższymi uczelniami oraz przedstawicielami technologicznych start-upów powstał wyjątkowy system ścisłej współpracy środowisk akademickich i biznesowych. Dzięki temu wiele projektów wysokiego ryzyka zostało z sukcesem zrealizowanych wspólnie przez przedsiębiorców, studentów oraz członków kadry naukowej instytucji szkolnictwa wyższego.

4. Centra technologiczne aglomeracji waszyngtońskiej

Dulles Technology Corridor to jeden z głównych klastrów biznesu wschodniego wybrzeża USA, ulokowany w północnej Virginii w okolicach lotniska Washington Dulles International Airport. Zwany Doliną Krzemową Wschodniego Wybrzeża (Silicon Valley of the East), jest on jednym z największych na świecie skupisk przedsiębiorstw informatycznych. Swym zasięgiem obejmuje hrabstwa Fairfax i Loudoun, które posiadają najwyższe średnie dochody na jednego mieszkańca w całych Stanach Zjednoczonych. Szacuje się, iż w 2013 r. 70% światowego ruchu danych w Internecie przeszło przez centra danych w hrabstwie Loudoun.

Dulles Technology Corridor to siedziba potężnej korporacji Amazon Web Services i pierwsza lokalizacja organizacji Wikimedia Foundation prowadzącej najpopularniejszą witrynę internetową Wikipedia, oraz pioniera Internetu – America Online (AOL). Korytarz Dulles stanowi także lokalizację głównych siedzib firm takich jak: Booz Allen Hamilton, CACI, Carahsoft Technology Corp., Computer Sciences Corporation, DLT Solutions, DynCorp, General Dynamics, GeoEye, ITT Exelis, MicroStrategy, Mitre Corporation, Network Solutions, NeuStar, Northrop Grumman, Orbital ATK, SAIC, XO Communications, VeriSign i Volkswagen. Ponadto swoje regionalne biura ma tutaj około 50 innych światowych firm, m.in. Airbus, Apple, AT&T, Boeing, Cisco Systems, Dell, Deloitte, ExxonMobile, ESRI, Google, Harris Corporation, Juniper Networks, IBM, Lockheed Martin, Microsoft, Nissan Motors, Oracle, Raytheon, Siemens czy Verizon.

Północna Virginia jest od dawna ważnym obszarem dla innowacji technologicznych, zwłaszcza o charakterze telekomunikacyjnym i satelitarnym. O zaletach regionu stanowi nie tylko bliskość stolicy i rządu federalnego, ale także obecność w jednym miejscu światowego biznesu technologicznego, uczelni oraz ośrodków badawczych, co powoduje, że region ten jest gotowy zaspokoić rosnący światowy popyt na innowacyjne rozwiązania. Region stołeczny USA gości siedziby wielu wiodących firm zbrojeniowych, narodowych instytutów badawczych, wojskowych i cywilnych ośrodków badawczo rozwojowych, które z uwagi na stabilne federalne finansowanie od lat pozostają ważnym motorem innowacji i postępu technicznego.

Przyjazne środowisko okołobiznesowe zapewnia dostęp do wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej oraz ekspertów i mentorów z całego świata. Z kolei niskie podatki i nieskomplikowany system regulacji sprzyjają wdrażaniu innowacji.

Jedną z głównych organizacji wsparcia biznesu jest Northern Virginia Technology Council (NVTC), która wspiera i promuje region jako globalne centrum technologiczne. Zarządza nią m.in. Vint Cerf - wiceprezes Google uznawany za „ojca Internetu” w USA. W ramach organizacji działa The Entrepreneur Center @ NVTC – hub technologiczny ukierunkowany na wsparcie startupów poprzez mentoring, usługi doradcze i nawiązywanie kontaktów biznesowych.

Stołeczny obszar DC to lokalizacja wielu wpływowych firm typu venture capital. W ciągu ostatnich miesięcy wiele z nich ujawniło, iż planuje wkrótce pozyskać nowe fundusze, co jest dobrym sygnałem dla młodych startupów i przedsiębiorców chcących rozwijać się w tym rejonie. Są to m.in.: Grotech Ventures (Vienna, Virginia), Revolution (Washington, D.C.), Swan and Legend (Leesburg, Virginia), 1776 Venture Fund (Washington, D.C.), New Markets Education Partners (NMEP) (Fulton, Maryland), Backus - Burke Partner Fund (Washington, D.C.), Greenspring Associates (Owings Mill, Maryland), Sinewave Ventures (Washington, D.C.).

Według raportu MIT „The Next Silicon Valley”, obszar DC znajduje się w grupie 15 największych światowych lokalizacji dla inwestycji venture capital. Waszyngton, przylegające do niego regiony północnej Wirginii oraz stan Maryland niezmiennie znajdują się w czołówkach rankingów najbardziej dynamicznych hubów technologicznych w USA. Funkcjonuje tam około 40 inkubatorów, akceleratorów przedsiębiorczości i przestrzeni co-workingowych.

Jedną z wiodących instytucji wsparcia startupów jest **akcelerator 1776**. To połączenie inkubatora przedsiębiorczości oraz funduszu załączkowego, który zapewnia wsparcie startupom z całego świata, koncentrując się branżach usług społecznych regulowanych przez państwo tj.: edukacji, zrównoważonej energetyce, ochronie zdrowia, transportowi oraz usługom związanym z rozwojem miast. Akcelerator pozostaje w partnerstwie z kilkoma dużymi firmami, w tym Microsoftem i Comcastem, oraz lokalnymi społecznościami. W 2015 roku, 1776 przejął Disruption Corporation, drugi największy inkubator przedsiębiorczości regionu stołecznego (zlokalizowany w mieście Arlington w północnej Wirginii), który stworzył Hubble - narzędzie do gromadzenia informacji o inicjatywach startupowych, mające na celu identyfikację tych najbardziej obiecujących.

1776 przystąpił do Startup Federation, międzynarodowej sieci inkubatorów, w ramach której członkowie mogą korzystać z usług oraz wydarzeń w partnerskich inkubatorach. Razem ze swoimi partnerami 1776 organizuje coroczny Challenge Cup – konkurs na najlepszy startup w jednej z czterech kategorii: zdrowie, energia, edukacja, inteligentne miasta. Pierwsza runda konkursu odbywa się w 16 miejscach (w tym 8 poza USA). Tygodniowy finał w Waszyngtonie przyciąga ok. 10 tys. osób reprezentujących świat polityki, inwestorów, korporacje i media. Zwycięzca konkursu w ostatniej edycji otrzymał 150 tys. USD. W ramach swych usług 1776 zapewnia możliwość korzystania z globalnej sieci mentorów, inwestorów, partnerów biznesowych, konsultantów oraz powierzchni coworkingowej. Dodatkowo firmy otrzymują dostęp do raportów branżowych, możliwość uczestnictwa w warsztatach, wydarzeniach promocyjnych i networkingowych oraz zajęciach z tematyki rozwoju biznesu oraz poszczególnych obszarów biznesowych. Typowy model korzystania z usług 1776 odbywa się na zasadzie członkostwa, za które płaci się miesięczną opłatę.

W regionie wschodniego wybrzeża znajduje się również drugi korytarz technologiczny o globalnym znaczeniu - I-270 Technology Corridor, potocznie zwany „**DNA Alley**”. Rozciąga się on od obwodnicy waszyngtońskiej na północ do miasta Frederick, gdzie na odcinku 30 km ulokowało się wiele firm technologicznych, a szczególnie biotechnologicznych, m.in.: MedImmune, Human Genome Sciences, National Institute of Health – NIH, John Hopkins University (medycyna i biotechnologia), National Institute of Standards and Technology – NIST (amerykański główny urząd miar).