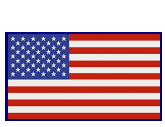


Souhrnná teritoriální informace Spojené státy americké

Zpracováno a aktualizováno zastupitelským úřadem ČR ve Washingtonu (USA) ke dni 22. 5. 2020 16:27

Seznam kapitol souhrnné teritoriální informace:

1. Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled (s.2)

2. Zahraniční obchod a investice (s.19)

3. Vztahy země s EU (s.29)

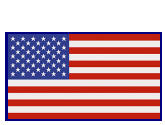
4. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR (s.31)

5. Mapa oborových příležitostí - perspektivní položky českého exportu (s.37)

6. Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu (s.45)

7. Kontakty (s.83)

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



1. Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled

Obsah neuveden

Podkapitoly:

1.1. Oficiální název státu, složení vlády
1.2. Demografické tendence: Počet obyvatel, průměrný roční přírůstek, demografické složení (vč. národnosti, náboženských skupin)
1.3. Základní makroekonomické ukazatele za posledních 5 let (nominální HDP/obyv., vývoj objemu HDP, míra inflace, míra nezaměstnanosti). Očekávaný vývoj v teritoriu s akcentem na ekonomickou sféru.
1.4. Veřejné finance, státní rozpočet - příjmy, výdaje, saldo za posledních 5 let
1.5. Platební bilance (běžný, kapitálový, finanční účet), devizové rezervy (za posledních 5 let), veřejný dluh vůči HDP, zahraniční zadluženost, dluhová služba
1.6. Bankovní systém (hlavní banky a pojišťovny)
1.7. Daňový systém

1.1 Oficiální název státu, složení vlády

Název státu

- United States of America
- zkráceně: United States
- označení: USA nebo U.S.

Složení vlády

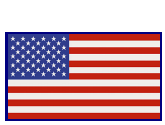
Vládu Spojených Států (výkonnou moc) tvoří prezident, viceprezident a 15 ministerstev. K 4. květnu 2018 bylo složení americké vlády:

- zahraničních věcí (ustavené v r. 1789)
- obrany (v dnešní podobě od r. 1947)
- financí (1789)
- vnitra (1849)
- spravedlnosti (1870)
- zemědělství (1862)
- obchodu (1903)
- práce (1913)
- bydlení a územního rozvoje (1965)
- dopravy (1966)
- energetiky (1977)
- školství (1979)
- zdravotnictví (1979)
- pro záležitosti vysloužilců (1988)
- vnitřní bezpečnosti (2003).

Členy kabinetu ("Cabinet") prezidenta Donalda Trumpa jsou viceprezident Mike Pence a 15 níže uvedených ministrů („Secretaries“). Ministři jsou nominováni prezidentem, funkcí se však mohou ujmout až po schválení Senátem Kongresu USA (prostou většinou přítomných senátorů).

- ministr zahraničních věcí (Secretary of State) – **Mike Pompeo** (od 26.4.2018)
- ministr financí (Secretary of the Treasury) – **Steven T. Mnuchin** (od 13.2.2017)
- ministr obrany (Secretary of Defense) – **Mark T. Esper** (od 23.6.2019)
-

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



ministr spravedlnosti (Attorney General) - **William Barr** (od 14.2.2019)
- ministr vnitra (Secretary of Interior) - **David Bernhardt** (od 2.1.2019)
- ministr zemědělství (Secretary of Agriculture) - **Sonny Perdue** (od 25.4.2017)
- ministr obchodu (Secretary of Commerce) - **Wilbur L. Ross, Jr** (od 28.2.2017)
- ministr práce (Secretary of Labor) – **Eugene Scalia** (od 27.9.2019)
- ministr zdravotnictví (Secretary of Health and Human Services) – **Alex Azar** (od 29.1.2018)
- ministr bydlení a územního rozvoje (Secretary of Housing and Urban Development) – **Benjamin S. Carson, Sr.** (od 2.3.2017)
- ministryně dopravy (Secretary of Transportation) - **Elaine L. Chao** (od 31.1.2017)
- ministr energetiky (Secretary of Energy) – **Dan Brouillatte** (od 11.12.2019)
- ministryně školství (Secretary of Education) – **Elisabeth Prince DeVos** (od 7.2.2017)
- ministr pro záležitosti vysloužilců (Secretary of Veteran Affairs) – **Robert Wilkie** (od 28.3.2018) Acting
- ministryně vnitřní bezpečnosti (Secretary of Homeland Security) – **Chad Wolf** (13.11.2019)

Dále jsou členy kabinetu prezidenta Trumpa: ředitel Kanceláře prezidenta (White House Chief of Staff) Mark Meadows, ředitel Agentury na ochranu životního prostředí (Administrator of the Environmental Protection Agency) Andrew R.Wheeler, ředitel Úřadu pro řízení a rozpočet (Director of the Office of Management and Budget) Russ Vought, obchodní zmocněnec USA (U.S. Trade Representative) - Robert Lighthizer, velvyslanec USA při OSN (Representative of the United States to the United Nations) Kelly Craft, ředitel Národního zpravodajství (Director of National Intelligence) – Richard Grenell, ředitelka Úřadu pro malé podniky (Administration of the Small Business Administration) - Jovita Carranza.

1.2 Demografické tendence: Počet obyvatel, průměrný roční přírůstek, demografické složení (vč. národnosti, náboženských skupin)

Americký statistický úřad provádí velké sčítání vždy jednou za deset let, to poslední proběhlo v roce 2010. Údaje u nichž se datum publikace liší vychází z dílčích šetření a publikací. Další sčítání lidu je připravováno na rok 2020.

Počet obyvatel, hustota na km², podíl ekonomicky činného obyvatelstva

- Populace: 331,002 tis obyv. (United States Census Bureau - odhad pro rok 2019)
- Hustota: 34,2 obyv./km^2
- Podíl ekonomicky činného obyvatelstva – práceschopných vč. nezaměstnaných: 163,54 mil. (odhad leden 2020)

Průměrný roční přírůstek obyvatelstva a jeho demografické složení

- Roční přírůstek obyvatelstva: 3,3% populace (4/2010-7/2012)
- Zastoupení žen: 50,8 % (2013)
- Zastoupení mužů: 49,2 % (2013)

Věková struktura (2013):

- pod 18 let: 29,6 %
- 18–64 let: 56,3 %
- nad 65 let: 14,1 %

Medián věku: 37,8 roku (2015)

- muži: 6,5

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

- ženy: 39,2

Etnické skupiny (2010):

- bílí 77,8 %
- Hispánci 17,1 %
- Afro-Američané13,2 %
- Asiaté 5,3 %
- Indiáni 1,2 %
- ostrované 0,2 %
- dvě a více ras 2,4 %

Nejrychleji rostoucí skupinou jsou Hispánci a Asiaté. Především u španělsky mluvících osob očekávají demografové výrazný nárůst v takovém rozsahu, že podíl bílých Američané se může snížit pod 50 % (do r. 2050).

Náboženské složení (2010)

- křesťané 76,0 %
- katolíci 23,9 %
- baptisté 15,8 %
- metodisté 5,0 %
- luteráni 3,8 %
- židé 1,2 %
- muslimové 0,6 %
- buddhisté 0,5 %

Mateřský jazyk (2011):

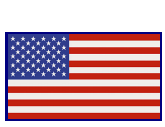
- angličtina 79,1 %
- španělština 13 %
- čínština 1 %
- tagalog 0,5 %
- korejština 0,5 %

Úředním jazykem ve Spojených státech je angličtina.

1.3 Základní makroekonomické ukazatele za posledních 5 let (nominální HDP/obyv., vývoj objemu HDP, míra inflace, míra nezaměstnanosti). Očekávaný vývoj v teritoriu s akcentem na ekonomickou sféru.

Základní makroekonomické ukazatele za posledních 5 let					
	2015	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
HDP/obyv. (tis. $), nominální	56,1	57,6	59,9	62,9	65,1
Vývoj objemu HDP (%)	2,4	1,6	2,6	2,9	2,35

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Míra inflace-CPI* (%)	0,1	2,1	2,6	2,1	2,5
Nezaměstnanost (%)	5,3	4,9	4,05	3,9	3,5

**) CPI - consumer price index - index spotřebitelských cen*

*Zdroje: Pro HDP/obyvatele:*stránky Světové Banky*, pro ostatní ukazatele: údaje americké administrativy -*www.bea.gov *a*www.bls.gov

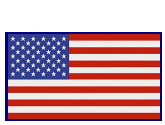
Ekonomika USA se s růstem 2,35 % v roce 2019 držela v dobré kondici. Akciové trhy v US se vyšplhaly na nová rekordní maxima díky nadějím na zmírnění napětí v obchodních vztazích s Čínou. Pracovní trh byl v roce 2019 ve skvělé kondici, mzdy meziročně rostly a robustní byl i spotřebitelský trh, který představuje dvě třetiny amerického ekonomického výkonu. Americká ekonomika rostla nepřetržitě od roku 2009 a vykazovala lepší čísla, než vykazoval ekonomický vývoj v Evropě. Proti údajům v polovině roku 2019 výkon ekonomiky USA na konci roku 2019 přibližně o 1 % zpomalil, přesto byl stále akceptovatelný a US díky tomu zažívaly nejdelší konjunkturu v historii.

Stejně jako ostatní země, zasáhla koronavirová krize v první polovině roku 2020 také americkou ekonomiku. Krize dopadla prakticky bez výjimky na všechny americké výrobní podniky, některé musely omezit či úplně uzavřít svůj provoz. Ve Spojených státech zaniklo jen v dubnu 2020 rekordních 20,5 milionu pracovních míst. Míra nezaměstnanosti vzrostla v dubnu na 14,7 procenta z březnových 4,4 procenta, a dostala se tak na nejvyšší úroveň od velké hospodářské krize ve 30. letech minulého století. Ještě v únoru se míra nezaměstnanosti v USA nacházela na 3,5 procenta a byla nejnižší za pět desetiletí. „Reálná“ míra nezaměstnanosti v USA dosahovala však již na začátku května 2020 podle ekonomů závratných 22,8 %. Do tohoto údaje jsou započítáni i lidé, které jinak US oficiální statistiky opomíjí, tzn. ti, kteří aktivně nehledají zaměstnání nebo propuštění zaměstnanci na částečný úvazek. Vývoj ekonomiky USA v roce 2020 bude záležet na mnoha faktorech a lze jej jen velmi obtížně predikovat.

Na vývoj americké ekonomiky má nesporný vliv obchodní a ekonomická politika prezidenta Trumpa. Obchodní války, které prezident Trump postupně rozpoutal, výkon americké ekonomiky snižují. Uvádí se, že obchodní války připravily v roce 2019 Spojené státy o hrubý domácí produkt v hodnotě 7,8 miliardy dolarů (zhruba 175 miliard korun). Ochranářská politika prezidenta Trumpa, která se většinou netýká jen konkrétních položek z konkrétních zemí, naopak, je uplatňována plošně a v masivním rozsahu, ekonomice US škodí. Ve velkém byznysu se už obchodní přestřelka s Čínou projevila například ve snížení investic a firmám klesají zisky. Americká centrální banka (FED) v roce 2019 třikrát snížila úrokové sazby ve snaze ochránit domácí ekonomiku před negativními důsledky slabšího globálního hospodářského růstu a vlivu obchodní války s Čínou. President Trump si ale za svojí transakční a donucovací obchodní politikou stojí a vytrvale jí uplatňuje. A nutno přiznat, že v roce 2019 dosáhl v tomto ohledu několika nepřehlédnutelných úspěchů.

Největším z nich je skutečnost, že se USA a Čína se dohodly na podmínkách první fáze obchodní dohody. Podepsána byla až na začátku roku 2020, přesto již v roce 2019 přináší výrazný pozitivní posun v osmnáct měsíců trvající obchodní válce.

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Díky této dohodě US neuplatnily dodatečná cla ve výši 15 procent na dovoz čínského zboží v hodnotě 160 miliard dolarů, která měla začít platit od 15. prosince 2019. Snížena byla i další dodatečná cla, a to jak ze strany US, tak ze strany Číny. Čína se naopak zavázala nakoupit americké zemědělské produkty a další výrobky a přijmout některé z požadavků americké strany směřující k odstranění nekalých praktik v oblasti mezinárodního obchodu a v oblasti měny. Jinou kapitolou je skutečnost, že tato dohoda prozatím není naplňována.

Dalším z úspěchů obchodní politiky prezidenta Trumpa v roce 2019 je skutečnost, že Sněmovna reprezentantů odsouhlasila dne 19. prosince 2019, po roce jednání, novou verzi severoamerické obchodní dohody, USMCA. Ke změnám v textu původní dohody došlo na základě tlaku demokratů ve Sněmovně reprezentantů, kteří odmítali USMCA v původním znění ratifikovat. Uvedená dohoda by měla vstoupit v platnost 1. července 2020.

Úspěchem prezidenta Trumpa je také podpis obchodní dohody s Japonskem. Prezident Trump a japonský premiér Abe oznámili dne 25. září 2019, že uzavřeli první fázi (early-harvest) obchodní dohody týkající se přístupu na trh pro některé zemědělské a průmyslové zboží a rovněž digitálního obchodu. Při slavnostním podpisu na okraj Valného shromáždění OSN řekl prezident Trump, že dohoda otevře japonský trh americkým výrobkům v hodnotě 7 miliard USD. Digitální obchod by měl být dohodou pokryt v hodnotě 40 miliard USD. Automobilů se současná fáze dohody netýká. Dohoda je podle Trumpa „první fází nové fenomenální obchodní dohody". Jednání budou podle prezidenta pokračovat.

1.4 Veřejné finance, státní rozpočet - příjmy, výdaje, saldo za posledních 5 let

Federální rozpočet USA (v mld. USD)						
	2015	2016	2017	2018	2019	2019
Příjmy	3 249,9	3 266,8	3,316	3,654	3,5	3,6
Výdaje	3 688,4	3 854,1	3,982	4,094	4,4	4,75
Saldo	-438,5	- 587,3	- 665,0	- 779	- 896	- 1 100

Zdroj: U.S. Department of Treasury and Office of Management and Budget; Congressional Budget Office

Federální rozpočet a fiskální politika USA

V průběhu uplynulých zhruba 50 let se příjmy federálního rozpočtu USA pohybovaly v rozmezí 15 – 20% HDP Spojených států amerických. Nejvyšší úrovně, 21%, dosáhly ve fiskálním roce 1999-2000, pouze těsně nad hodnotou 15% HDP se pak pohybovaly v letech následujících po nedávné hospodářské krizi. V roce 2014 se příjmy rozpočtu již vrátily na obvyklou úroveň kolem 18% HDP.

Pokud jde o výdajovou stránku federálního rozpočtu, mandatorní výdaje tradičně tvoří 60 – 65% rozpočtových výdajů.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

Vzhledem ke stárnutí populace a k dlouhodobě se zvyšujícím výdajům na zdravotní péči bude do budoucna podíl mandatorních výdajů spíše stoupat. K nejdůležitějším mandatorním výdajovým položkám přitom patří starobní důchody, náklady na zdravotní péči, sociální dávky a dávky v nezaměstnanosti. Žebříčku nemandatorních výdajů každoročně vévodí výdaje na obranu (více než polovina všech nemandatorních výdajů), následovány výdaji na vzdělání a rekvalifikace, dopravní infrastrukturu, sociální bydlení, rozvoj zdravotnictví a na mezinárodní vztahy včetně rozvojové pomoci.

Rozpočtový rok 2020-2021

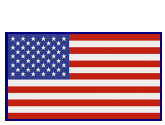
Prezident Trump předložil 11. března Kongresu návrh rozpočtu na fiskální rok 2020 (FY2020, začíná 1.10. a končí 30.9. následujícího roku) ve výši rekordních 4.75 bln. USD, schodek by měl dosahovat výše 1.1 bln. USD. Rozpočet kombinuje ambiciózní navýšení prostředků na obranu s razantními škrty v oblasti školství, zdravotnictví nebo ochrany životního prostředí. Trumpův návrh rozpočtu požaduje kromě téměř 5% nárůstu výdajů na obranu, také dalších 8.6 mld. USD na stavbu zdi na mexické hranici umně rozdělených do několika rozpočtových kapitol a další kontroverzní způsoby čerpání státních prostředků, kterými se prezident snaží obejít Kongres. Demokraté jak ve Sněmovně, tak v Senátu sice prohlásili návrh rozpočtu za pasé hned po jeho předložení, návrh je však třeba vnímat také jako deklaraci Trumpových priorit v rámci kampaně za znovuzvolení. Výdaje na obranu by měly v FY2020 dosáhnout 750 mld. USD, přičemž Ministerstvo obrany by mělo dostat 718 mld.. USD. Podle úřadujícího ministra obrany Shanahana koncept obranného rozpočtu odpovídá nutnosti zvýšit vlastní konkurenceschopnost ve srovnání s hlavními soupeři, kterými jsou Rusko a Čína, a zároveň klade nároky na alianční spojence, aby se aktivněji ujali sdílení nákladů ve vybraných oblastech a plnili zejména závazky vyplývající z členství v NATO. Návrh federálního rozpočtu požaduje pro obranu rekordních 750 mld. USD, což je navýšení o 4.7% ve srovnání s FY2019, kdy obranný rozpočet dosáhl již tehdy historické výše 717 mld. USD.

Vlivem koronavirové krize a přijetím příslušných opatření se však rozpočtové příjmy jen v dubnu meziročně snížily o 55 procent na 242 miliard dolarů. Rozpočtové výdaje naopak vzrostly o 161 procent na 980 miliard dolarů. Za prvních sedm měsíců fiskálního roku, který začíná v říjnu a končí v září, dosáhl rozpočtový deficit 1,48 bilionu dolarů. Rozpočtový úřad Kongresu (CBO) v dubnu předpověděl, že v celém fiskálním roce by se deficit mohl vyšplhat na rekordních 3,7 bilionu dolarů.

1.5 Platební bilance (běžný, kapitálový, finanční účet), devizové rezervy (za posledních 5 let), veřejný dluh vůči HDP, zahraniční zadluženost, dluhová služba

Běžný účet, mld. USD					
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Vývoz zboží	1 633	1 513	1459	1551	1672
Dovoz zboží	2 374	2 273	2209	2362	2563
Saldo obchodu se zbožím	-741	-760	-749	-811	-891
Vývoz služeb	711	751	752	781	828

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Dovoz služeb	477	489	503	538	559
Saldo obchodu se službami	+233	+262	+249	+243	+262
Příjmy z jiných aktivit*	963	915	930	1076	1200
Výdaje na jiné aktivity*	844	860	910	974	1067
Celkové saldo běžného účtu	**-388**	**-486**	**-481**	**-466**	**-496**

** - pod jinými aktivitami se rozumí investiční příjmy, kompenzace zaměstnanců a sekundární příjmy (penze, pokuty, osobní transfery peněz, platby za pojistné aj.)*

Zdroj: Bureau of Economics Analysis - https://www.bea.gov/system/files/2019-03/trans418.pdf

Americký běžný účet je historicky záporný, největší část deficitu obchodu se zbožím připadá na obchod s Čínou. Stejně tak tradiční je přebytek v obchodu se službami, který charakterizuje silné postavení které v této oblasti Amerika (vývoz holywoodských filmů a jiné kultury, služby internetových firem, pojišťovnictví a bankovnictví,...).

Finanční účet, mld. USD					
	2013	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Nabytí finančních aktiv, z toho (finanční výdaje (+))	649 587	818 784	194 205	347 891	1 212 361
• přímá investiční aktiva (investiční majetek, portfoliové investice,...)	874 094	921 53	471 549	352 219	1013 934
• jiná investiční aktiva (měny,	-221 408	-99 162	-271 052	-6 418	200,117

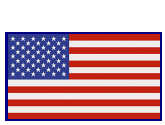
© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

půjčky,...)					
Nabytí finančních závazků, z toho (příjmy (+))	1 055 789	1 091 350	502 112	741 393	1,587,915
• přímé investiční závazky	800 118	941 135	720 138	716 782	1185 725
• jiné investiční závazky	255 670	150 214	-218 027	24 612	402,191
Finanční deriváty jiné než rezervy	2 222	-54 270	-25 248	15 817	26 363
Celkové saldo finančního účtu (čisté půjčky ze zahraničí (+), čisté půjčky do zahraničí (-))	**-403 979**	**-326 836**	**-333 155**	**-377 685**	**-349 191**

Finanční účet Spojených států odráží to, že dolar je stále nejrozšířenější měnou používanou pro finanční transakce soukromých i státních investorů. Značná volatilita jednotlivých položek odráží proměnlivou situaci ve světové ekonomice, kdy zahraniční i američtí investoři rozhodují o investicích mimo USA nebo do dolarových aktiv podle mezinárodní makroekonomické situace, která se v čase mění. S očekávaným růstem úrokové sazby ze strany FED se dá očekávat růst finančních závazků USA proti světu, protože dolarové obligace jako téměř bezriziková investice budou díky zvýšeným výnosům lákat více zahraničních investorů.

Kapitálový účet, mld. USD					
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Příjmy z kapitálových a jiných transferů	0	0	0	24,868	9, 418
Výdaje na kapitálové a jiné transfery	45	42	59	21	10
Saldo	**-45**	**-42**	**-59**	**24,847**	**9,408**

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



kapitálového účtu					

Zdroj: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, http://1.usa.gov/1P7zRvK

Devizové rezervy, mil. USD	
květen 2015	119 759
květen 2016	119 551
květen 2017	116 909
květen 2018	125 725
březen 2019	125 175

Zdroj: MF USA, http://1.usa.gov/1RDGlNe

Největší část rezerv tvoří speciální instrumenty a pozice u Mezinárodního měnového fondu (SDRs, Special Drawing Rights), následované rezervami v eurech a japonském jenu.

Veřejné (vládní) zadlužení se v USA označuje jako „public" či „national debt" a provází Spojené státy americké v podstatě od doby jejich vzniku. K jeho prohlubování dochází primárně díky opakovaným deficitům veřejných rozpočtů. V USA je již od roku 1917 zákonem stanoven limit na výši federálního dluhu, jeho výši však Kongres pravidelně navyšuje. K věřitelům amerického státního dluhu patří přibližně z poloviny Federální rezervní systém (Fed) a mezivládní holdingy. Ze zahraničních věřitelů drží největší podíly Čínská lidová republika následovaná Japonskem.

1.6 Bankovní systém (hlavní banky a pojišťovny)

Bankovní soustavu Spojených států tvoří centrální banka (Federal Reserve System - Fed) a rozvinutá síť komerčních bank a spořitelen.

Fed, který ve Spojených státech plní funkci centrální banky, byl založen 23. prosince 1913 a jeho hlavním úkolem je řízení měnové politiky. Strukturu Fed tvoří sedm částí: (1) rada guvernérů ve Washingtonu D.C., (2) 12 Federálních rezervních bank a jejich 25 poboček po celé zemi, (3) Federální výbor pro volný obchod, (4) Federální rada poradců, (5) Klientská poradní rada, (6) Poradní výbor spořitelen a (7) komerční finanční instituce (banky, spořitelny, atd.). Fed má právo a povinnost určovat rezervy komerčních bank pro jištění osobních a obchodních kont. Fed také určuje diskontní sazbu či

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

výši a trvání úvěru podloženého cennými papíry. Rada guvernérů Fed kontroluje všechny rezervní banky a jejich aktivity. Další důležitou roli hraje Fed při oddělení bankovního a komerčního sektoru ekonomiky, kontroluje koupě akcií bankami a reguluje tok informací o bankovních aktivitách vůči klientům. Fed má dvojí charakter - je to de facto „banka bank", kdy každá banka musí být povinně vlastníkem akcií příslušné regionální pobočky Fedu a současně jako většina centrálních bank na světě Fed sehrává důležitou roli v hospodářské politice státu: realizace monetární politiky zaměřené na plnění jednotlivých hospodářství cílů (růst ekonomiky, inflace, plná zaměstnanost apod.), dále pak provádění bankovního dohledu a poskytování finančních služeb americké vládě.

Podle oficiálních statistik byla v USA k 31.12. 2019 federálně pojištěna (Federal Deposit Insurance Corporation/FDIC) deposita celkem v 5.177 komerčních bankách a spořitelnách. Celková aktiva u těchto finančních ústavů představují k 31.12.2019 18.645 mld. USD (zdroj https://www.federalreserve.gov/releases/h8/current/default.htm). Od roku 2008 v USA zaniklo zejména v důsledku finanční krize a následných restrukturalizací již více než tisíc finančních ústavů. Vklady jsou v USA podle zákona pojištěny do výše 250 tis. USD na jeden vklad u jedné banky. Banky s ohroženou likviditou jsou buď převedeny do nucené správy FDIC a ta se snaží z jejich prodeje uspokojit věřitele nebo je banka spojena se silnějším partnerem. Největším pádem komerční banky během hospodářské krize 2008/2009 byl případ Washington Mutual (WaMu), která byla prodána JPMorgan Chase za 1,9 mld. dolarů v říjnu 2008. Aktiva WaMu v době pádu činila 307 mld. USD. Za zmínku zcela jistě stojí i fakt, že od počátku existence FDIC (1. 1. 1934), žádný střadatel s pojištěným vkladem v USA nepřišel o „jediný" cent.

Na počátku ekonomické krize let 2008/2009 v USA stál právě finanční sektor, resp. jeho část poskytující hypoteční půjčky v oblasti nemovitostí, a to když se v létě roku 2007 v USA zhroutil tzv. trh s rizikovými hypotečními úvěry**.** Do vážných problémů se jeho následkem dostaly téměř všechny finanční instituce v USA (a v zámoří), právě v návaznosti na obří spekulativní investice do oblasti rizikových hypoték, resp. investičních instrumentů, které jimi byly jištěny. V červenci 2008 zavládla panika kolem finanční stability dvou státem jištěných obřích hypotéčních společností Freddie Mac a Fannie Mae, které zajišťovaly hypoteční úvěry v celkové hodnotě převyšující 5 bilionů dolarů v době, kdy celková výše hypotéčních úvěrů v USA činila přibližně 12 bilionů dolarů. Federální vláda USA byla nakonec nucena převzít nad Fannie Mae a Freddie Mac kontrolu. Další kritickou zprávou bylo převzetí známé investiční banky Merrill Lynch, která patřila mezi finanční ústavy nejvíce postižené hypotéční krizí od jejího samotného počátku, tradiční americkou komerční bankou Bank of America. Největší objetí krize byl však pád 158 let staré newyorské investiční banky Lehman Brothers, která byla čtvrtou největší investiční bankou USA. Pád této investiční banky představoval krach zatím největší americké společnosti v historii vůbec.

V zájmu prevence opakování finanční krize byl v r. 2010 přijat Kongresem tzv. Dodd-Frankův zákon (plným názvem Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act), který se zaměřil na tři hlavní navzájem se prolínající problémové oblasti: regulace, deriváty a TBTF (Too Big To fail - tj. banky příliš velké na to, aby padly). Pokud jde o vyšší regulaci, při centrální bance vzniklo Bureau of Consumer Financial Protection, s cílem dohlížet na trh hypoték a kreditních karet a byl také vytvořen dozorový orgán Financial Stability Oversight Council, který identifikuje finanční ústavy, jejichž případný pád by představoval riziko pro celý finanční systém USA. Zákon obsahuje také tzv. Volckerovo pravidlo, podle nějž musí banky oddělit od „matky" své divize obchodující s vlastním jměním a zbavit se podílů v hedge fondech a kapitálových společnostech. Pokud jde o TBTF, obsahuje zákon pravomoc vlády USA obsadit velké finanční ústavy s rizikem pádu, nastolit krizový management a věřitele vyplatit z fondů vytvořených z nově zavedených daní pro finanční sektor.

Od roku 2009 pak organizuje Fed ve spolupráci s administrativou v největších amerických bankách každoročně zátěžové testy, tzv. „stress tests", které by měly ukázat na kolik je bankovní sektor v USA schopen vypořádat se s nejrůznějšími scénáři zhoršování se ekonomické situace, které by mohly vést k dalšímu nesplácení úvěrů. Výsledky dopadají pro americké banky víceméně dobře, některé banky jsou nuceny navýšit kapitál či přijmout další opatření, nicméně testy

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

vyvracejí nejhorší předpovědi. V současné době je tak možné bankovní systém USA v podstatě označit za stabilizovaný. Většina bank v USA, díky v minulosti dlouhodobě udržované nízké základní úrokové sazbě poskytované Fed/em (od začátku roku 2020 a se situací s koronavirem Covid-19 byla úroková sazba snížena na 0,00 – 0.25%) a razantnímu snižování vlastních provozních nákladů, opět vykazuje solidní provozní zisky a jejich akcie se stávají znovu atraktivními i pro drobné investory.

Určitá rizika do budoucna však mohou plynout především z trhu komerčních realit, kde se zvyšuje podíl developerů, kteří mají problémy se splácením úvěrů a stále velkého množství nesplácených hypoték ze strany domácností. Řešení těchto problémů by se mělo podařit rozložit do několika let. Ekonomičtí experti již však v nejbližší době neočekávají další velké krize typu zhroucení finančních ústavů typu WaMu či Lehman Brothers.

10 největších bank v USA podle výše aktiv k 1. 1. 2020			
	Název banky	Sídlo	Aktiva (mld. USD)
1.	JP Morgan Chase	New York, NY	2 687
2.	Bank of America	Charlotte, NC	2 434
3.	Citigroup	New York, NY	1 951
4.	Wells Fargo	San Francisco, CA	1 927
5.	Goldman Sachs Group	New York, NY	993
6.	Morgan Stanley	New York, NY	895
7.	U.S. Bancorp	Minneapolis, MN	495
8.	Truist Financial Corporation	Charlotte, NC	473
9.	PNC Financial Services	Pittsburgh, PA	410
10.	TD Group Holdings	Wilmington, DE	408

Zdroj: National Information Center – Federal Reserve System

Tak jako jsou USA finančním světovým centrem, platí to i v oblasti pojišťovnictví. USA jsou nejen největším pojišťovacím střediskem, ale také hlavním generátorem nových pojišťovacích produktů a zajišťovacích schémat. Důležitost a velikost tohoto trhu lze dokumentovat na skutečnosti, že pojišťovny vytvářejí 6-8% amerického HDP či že počet zaměstnanců v

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

sektoru finančnictví a pojišťovnictví přesahuje hodnotu šesti milionů. Regulátoři registrují celkem přes 1000 pojišťoven s platnou licencí. Z nich je přes 100 zahraničních, nejvíce kanadských, nizozemských, francouzských, britských a švýcarských.

Vážnost, jakou Američané věnují např. oblasti životního pojištění, dokumentuje fakt, že 60% Američanů má uzavřené životní pojištění, ročně je zakoupeno přes 28 miliónů životních pojistek (nejvíce životních pojistek je zakoupeno v Californii a nejméně ve státě Wyoming). Celkový počet uzavřených životních pojistek v celé USA je cca 270 mil. Mezi největší životní pojišťovny v USA patří MetLife Inc. a Prudential Financial. Pojišťovací legislativu si určují jednotlivé státy prostřednictvím svých administrativ, většinou pod názvem Department of Insurance v čele s Insurance Commissioner. Ten je i arbitrem při případných sporech a stížnostech klientů na pojišťovny. Aby byla zajištěna alespoň částečná kooperace a příbuznost pravidel mezi jednotlivými státy, působí na federální úrovni nevládní Národní asociace pojišťovacích ministrů (NAIC) sdružující regulátory jednotlivých U.S. států. Asociace vydává doporučení, kterými se státy mohou, ale nemusejí při přijímání vlastní legislativy řídit. V praxi se většina států doporučeními asociace řídí.

Za nejdůležitější – vzhledem k existenci finančního centra na Wall Streetu – je považován pojišťovací odbor administrativy státu New York. 93 % životních pojišťoven je sdruženo v zájmové organizaci Americká rada životních pojistitelů se sídlem ve Washingtonu D.C. Velká část amerických pojišťoven má sídlo na Bermudských ostrovech. Bermudy, které jsou pod britskou správou, nabízejí pojišťovacím společnostem výhodné daňové podmínky. Ještě více jsou Bermudy oblíbeny mezi zajišťovnami (pojišťovny pojišťoven), ze čtyřiceti největších zajišťoven na světě jich na Bermudách sídlí třináct. Americké pojišťovny si často tuto informaci nechávají „pro sebe“ a i když je regulační rámec ostrova pozitivně hodnocen a převážně v souladu s mezinárodními účetními standardy, často o tom neví ani jejich klienti.

Neexistence jednotného federálního regulačního rámce je předmětem časté kritiky ze strany politiků a odborníků. Podle jejich názoru USA postrádají organizaci schopnou pracovat s poznatky z globálních trhů a adekvátně reagovat v případě náhlé potřeby. Roztříštěný pojišťovací dohled mezi jednotlivými státy USA podle nich nemůže tuto roli splnit. Pojišťovací společnosti se jednotnému federálnímu dohledu spíše brání. Argumentují tím, že pojištění je slibem vyplatit pojištěnému v případě škody finanční náhradu a jako takové je tedy vázáno na místo události a regulační rámec státu. kde k ní došlo.

Největší pojišťovnou z hlediska objemu kapitalizace je k počátku roku 2020 State Farm následovaná Berkshire Hathaway Group a Progressive Corporation. Mezi největší pojišťovny též v posledních letech patří firma GEICO, která je vlastněna Berkshire Hathaway. V USA 48 států z 50-ti má povinost zakoupit pojištění auta a na začátku roku 2020 první desítka autopojišťoven ovládá více než 72% trhu v USA, celkově je v USA více jak 300 poskytovatelů pojištění na auta.

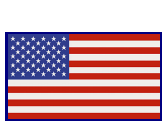
České firmy obchodující a podnikající v USA si musí uvědomit důležitost, jaká je zde věnována pojištění (téměř) veškerých aspektů podnikání. Pojištění je důležitou součástí prakticky každé obchodní transakce a rozmanitost jednotlivých pojistných produktů a kombinací je obrovská. Zahraničním firmám se v první instanci vyplatí oslovit pojišťovacího brokera, v ideálním případě se zkušeností s obchodníky z Evropy. Doporučujeme zvážit angažování právního či pojišťovacího experta i v případě, že americký partner již příslušná ustanovení do smlouvy „automaticky“ zařadil, ve většině případů jsou diskutovatelná (avšak z pohledu české firmy ne bez pomoci místního experta, stojícího na naší straně). Síla a zdraví pojišťoven je předmětem hodnocení mnoha ratingových společností, nejznámější je hodnocení firmou A.M. Best.

Užitečné weby: *www.naic.org; www.acli.org; www.dfs.ny.gov*.

1.7 Daňový systém

Podobně jako v ČR jsou daně v USA rozděleny na přímé a nepřímé. Většina nepřímých daní má složku federální a státní,

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



to znamená, že část daní je odváděna příslušnému státu a část odvodu plyne do federální pokladny. Federální vláda také určuje některé položky daně z příjmu. Většina daní je v kompetenci státních orgánů. Míra zdanění je v různých oblastech USA odlišná.

1) Přímé daně

Daň ze zisku firem (corporate income tax - CIT)

Tato daň je vybírána na všech správních úrovních (federální, státní, místní). Je třeba vyplnit a odevzdat tři formuláře pro jednotlivé úřady.

Některé státy Unie (**Nevada, Ohio, South Dakota, Texas, Washington a Wyoming**) nemají daň ze zisku firem, avšak s výjimkou států South Dakota a Wyoming její absenci kompenzují jiným daňovým zatížením firem, většinou daní z hrubého obratu (gross receipts tax). Nejnižší sazbu uplatňuje North Carolina (2,5%), nejvyšší sazba je v roce 2020 v Iowě (12%); dalších 6 států (Aljaška, Illinois, Iowa, Minnesota, New Jersey a Pennsylvánie) má sazby na úrovni 9% nebo vyšší. 10 států Unie (Arizona, Colorado, Florida, Kentucky, Mississippi, Missouri, North Carolina, North Dakota, South Carolina, and Utah) má sazbu 5% nebo nižší než 5%. V řadě ostatních států Unie má daň ze zisku firem několik daňových pásem.

Federální daň ze zisku firem v USA byla až do roku 2018 tvořena 8 sazebními pásmy od 15 do 35 procent. Přijetím Zákona o snížení daní a o pracovních místech z 20. prosince 2017 (The Tax Cuts and Jobs Act of 2017) se eliminovala daňová pásma a byla zavedena jednotná sazba 21% z daně z příjmu firem.

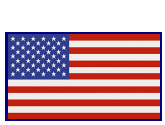
Sociální pojištění (social security tax) a zdravotní pojištění (medicare tax)

Platí je zaměstnavatel i zaměstnanec ze svého hrubého příjmu. Zaměstnavatel odvádí na sociální pojištění (Social Security) **6,2%** a na zdravotní pojištění (Medicare) **1,45%** z objemu mezd svých zaměstnanců. Zaměstnanec odvádí to samé ze své mzdy. Dohromady tedy zaměstnavatel odvede za své zaměstnance **15,3**% z objemu mezd. Pokud jde o samoplátce, tak ten zaplatí **12,4**% z objemu mzdy a **3,08**% na zdravotním pojištění (Medicare). Zaměstnancům s platem nad 200.000 USD ročně má zaměstnavatel povinnost strhnout dodatečných 0,9 % na Medicare. Další změna se promítla v dani ze sociálního zabezpečení, která jako jediná má ohraničen mzdový limit, ten se pro rok 2020 zvýšil ze 132 900,- USD na 137 700,- USD.

Obamacare

Od 1. 1. 2014 je v USA v platnosti tzv. *Patient Protection and Affordable Care Act* (neformálně přezdívaný „Obamacare"), jehož hlavním cílem je poskytnutí přístupu více než 48 milionům nepojištěných Američanů k levné, ale zároveň kvalitní zdravotní péči, zdravotnímu pojištění a taktéž snížení růstu výdajů na zdravotní péči v USA. Tento institut na základě „Individual mandate law" ukládal všem osobám žijícím v USA povinnost disponovat zdravotním pojištěním na federální úrovni. Tato povinnost platila až do loňského roku 2019. 1. srpna 2018 Centers for Medicare and Medicaid Services služby (CMS) změnila pravidla upravující krátkodobé plány zdravotního pojištění s krátkodobým omezením (STLD). CMS umožnil lidem zůstat na krátkodobém zdravotním plánu až 364 dní. Tato změna pravidla vstoupila v platnost 1. října 2018. Změny v předpisech CMS poskytly státním regulačním orgánům větší svobodu měnit pravidla upravující krátkodobé zdravotní pojištění. Výsledkem je, že změny pravidel jsou implementovány odlišně na úrovni jednotlivých států. Některé státy

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



(Massachusetts, New Jersey, Vermont, California, Rhode Island a District of Columbia) mají i nadále na státní úrovni individuální mandát, kdy občan musí zaplatit daňovou pokutu za to, že nemá zdravotní pojištění. Administrativa prezidenta Donalda Trumpa, která vyvíjí od svého nástupu počátkem roku 2017 úsilí směrem k reformě zdravotního systému a zrušení „Obamacare" představila náhradní plán American Health Care Act (AHCA) „Trumpcare", který sice prošel Sněmovnou reprezentantů, ovšem Senátem nebyl schválen.

Daň z příjmu fyzických osob (individual personal income tax)

Tato daň je vybírána také na všech správních úrovních (federální, státní, místní). Termín pro zaplacení daní je 15. dubna, ledaže toto datum připadne na víkend nebo svátek nebo se termín prodlouží. V rámci vládního úsilí o pomoc těm, kteří byli zasaženi koronavirem COVID-19, byla v roce 2020 lhůta pro podání daní prodloužena do 15. července. Některé státy tuto daň nevybírají vůbec (**Alaska, Florida, Nevada, South Dakota, Texas, Washington a Wyoming**). Jiné státy (New Hampshire, Tennessee) vybírají daň z příjmu pouze z dividend a příjmů z úroků, přičemž Tennessee postupně tuto sazbu snižuje a do roku 2022 se přidá ke státům, které daň z příjmu fyzických osob neuplatňují. Některé státy mají pouze jednu sazbu daně z příjmu (Colorado 4,63%, Illinois 4,95%, Indiana 3,23%, Kentucky 5%, Massachusetts 5,0%, Michigan 4,25%, New Hampshire 5%, North Carolina 5,25%, Pennsylvania 3,07%, Tennessee 1% a Utah 4,95%). Většina států v USA má progresivní daň z příjmu. Nejnižší sazba nejvyššího tarifu státní daně z příjmu se vybírá ve státě Tennessee (1,0%), nejvyšší v Kalifornii (13,3%).

Cizinec neplatí daň z příjmu v USA, pokud zde v kalendářním roce stráví **méně než 183 dní** a mzdu mu platí nepřetržitě jeho zahraniční zaměstnavatel. Další kritéria mohou být založena na tzv. kumulativním testu, který se vypočítává z počtu dnů strávených v USA za poslední tři roky.

Federální daň z příjmu osob v USA má 7 daňových pásem. Zákon o snížení daní a o pracovních místech z 20. prosince 2017 (The Tax Cuts and Jobs Act of 2017), jinak známý jako daňová reforma, snížil výši daňových pásem a sazby. Daňová sazba se dále liší podle toho, zda je osoba v manželském svazku či nikoliv. Přehled daňových sazeb pro rok 2020 včetně výše zdanitelného příjmu ukazuje následující tabulka:

Sazba daně pro rok 2020			
	Výše zdanitelného příjmu (svobodní)	Výše zdanitelného příjmu (manželský pár)	Výše zdanitelného příjmu (manželský pár danící separátně)
10%	0 – 9.875 USD	0 - 19.750 USD	0 - 14.100 USD
12%	9.876 - 40.125 USD	19.751 – 80.250 USD	14.101 - 53.700 USD
22%	40.126 – 85.525 USD	80.251 - 171.050 USD	53.701 - 85.500 USD
24%	85.526 - 163.300 USD	171.051 - 326.600 USD	85.501 - 163.300 USD
32%	163.301- 207.350 USD	326.601 - 414.700 USD	163.301 - 207.350 USD

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

35%	207.351 - 518.400 USD	414.701 - 622.050 USD	207.351 - 518.400 USD
37%	nad 518.401 USD	nad 622.051 USD	nad 518.401 USD

Zdroj: taxfoundation.org

2) Nepřímé daně

Prodejní daň (Sales Tax)

Sales Tax je daň ze spotřeby a tvoří určité procento ceny zboží a služeb (obvykle 5-7%). Ceny zboží a služeb jsou v USA uváděny bez daně, ta je připočtena až při samotném placení. Sales tax lze připodobnit k DPH, rozdílem však je, že sales tax platí pouze spotřebitelé - prodejci ji neplatí, pokud nakoupené zboží nevyužívají. Sales Tax platí i obchodníci, kteří dále prodávají nakoupené zboží. Daň zaplacenou při nákupu zboží pak dostávají zpět od finančního úřadu.

Sales tax je vybírána na státní úrovni (45 států a District of Columbia), někdy také na úrovni county (okres) či města/obce (38 států). Pět států s nejvyššími průměrnými kombinovanými státními a místními sazbami daně z prodeje jsou Tennessee (9,53%), Louisiana (9,52%), Arkansas (9,47%), Washington (9,21%) a Alabama (9,22%). Výše sales tax je rozdílná v jednotlivých státech USA. Některé státy USA jako **Aljaška, Delaware, Montana, New Hampshire a Oregon** sales tax na úrovni státu nevybírají. Na Aljašce je povoleno vybírat místní prodejní daň. V ostatních státech se kombinovaná výše daně v roce 2020 pohybuje od 1,76% (Aljaška) do 9,53% (Tennessee). Zdroj: *https://taxfoundation.org/2020-sales-taxes/*

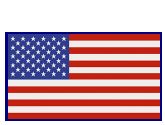
Letecké a letištní daně (airport tax)

V rámci této kategorie existuje několik druhů daně. Nejvýznamnější je vzhledem k objemu domácí letecké dopravy daň z každé prodané letenky. Ta je kombinací podílu na ceně letenky a pevné částky a v současnosti činí 7,5% + 4,30 dolary. Vedle toho je letecká doprava také zatížena daní z letecké nákladní dopravy a daní z prodeje leteckého paliva. Zdroj: *https://2009-2017.state.gov/ofm/resource/imp/tax/20129.htm*

Telekomunikační daň (telecommunications tax)

Telekomunikační společnosti - včetně kabelových společností a dalších, které platí za komunikační služby - jsou povinny platit daně a poplatky ukládaných telekomunikačním službám nezávislou agenturou Federal Communications Commission (FCC) jako jsou daně z obratu, federální daň z hrubého příjmu,federální a státní poplatky za „Universal Service Fund“, místní telekomunikační daně a poplatky na nouzovou linku 911. Prodej telefonních předplacených telefonních karet je zdaněn 3 % z jejich předplacené hodnoty. Obsahuje-li karta místo dolarové hodnoty počet impulsů nebo počet minut, daň 3 % se vztahuje na hodnotu této služby, kterou stanoví U.S. Department of Treasury podle zvláštních předpisů.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Spotřební daň (excise tax)

Stejně jako v jiných zemích, i v USA je vybírána zvláštní spotřební daň na výrobky považované za „luxusní" či za nadměrně zatěžující životní prostředí (pohonné hmoty, alkohol, cigarety atd.).

Spotřební daň k 1. 1. 2020	
Předmět daně	Výše
federální daň sdruženého fondu úniku z podzemních palivových nádrží (LUST)	0,1 centu na galon (c/gal)
speciální paliva	propan – 18,3 c/gal tekutý zemní plyn – 24,3 c/gal methanol – 9,15 c/gal
tabák a cigarety	výše daně se liší stát od státu, variuje od 17 c na krabičku ve státě Missouri po 450 c na krabičku v District of Columbia, 435 c na krabičku v Connecticutu a New Yorku, v průměru 170 c na krabičku
vakcíny	75 c na dózu
motorová paliva	výše daně se liší stát od státu, u benzínu je to v průměru 29,76 c/gal a pro naftu 31,78 c/gal,– k ní je potřeba připočíst federální daň, která činí pro benzín 18,3 c/gal, letecký benzín 19,4 c/gal a naftu a kerosin 24,3 c/gal
daň z prodeje piva	výše daně se liší stát od státu, nejnižší daň je ve státech Wyoming 2 c/gal, Wisconsin 6 c/gal a Missouri 6 c/gal, nejvyšší daň je naopak ve státě Tennessee 129 c/gal a na Aljašce 107 c/gal
daň z prodeje vína	výše daně se liší stát od státu, nejnižší daň je ve státech Kalifornie a Texas 20 c/gal, nejvyšší daň je naopak na Aljašce 250 c/gal nebo ve státě Iowa po 175 c/gal
daň z prodeje alkoholu	výše daně se liší stát od státu, variuje od 14,27 USD/gal ve státě Washington (Washington privatizoval prodej

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

	lihovin s účinností od 1. června 2012) až po 1,5 USD/gal ve státech Maryland a v District of Columbia. V sedmnácti státech má stát monopol na prodej a distribuci alkoholu (Alabama, Idaho, Iowa, Maine, Michigan, Mississippi, Montana, New Hampshire, North Carolina, Ohio, Oregon, Pennsylvania, Utah, Vermont, Virginia, West Virginia, Wyoming)

Zdroj: epa.gov, taxadmin.org, state.gov, irs.gov, ttb.gov, taxfoundation.org, eia.gov/petroleum/marketing/monthly/.../fueltaxes.xls, irs.gov/pub/irs-pdf/f720.pdf,irs.gov/pub/irs-pdf/i720.pdf, taxadmin.org/assets/docs/Research/Rates/beer.pdf, taxadmin.org/assets/docs/Research/Rates/wine.pdf, taxadmin.org/assets/docs/Research/Rates/liquor.pdf

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

2. Zahraniční obchod a investice

Obsah neuveden

Podkapitoly:

2.1. Obchodní bilance za posledních 5 let – vývoz, dovoz, saldo
2.2. Teritoriální struktura – postavení v (k) EU
2.3. Komoditní struktura
2.4. Zóny volného obchodu (VT parky, investiční zóny)
2.5. Investice - přímé zahraniční investice v teritoriu (odvětvová a teritoriální struktura)
2.6. Investice - podmínky vstupu zahraničního kapitálu (omezení, pobídky pro investory)

2.1 Obchodní bilance za posledních 5 let – vývoz, dovoz, saldo

Jednou ze základních charakteristik zahraničního obchodu Spojených států je setrvalý deficit v obchodu se zbožím a přebytek obchodní bilance se službami. Dalším stálým jevem je přebytek v agrárním obchodě, protože USA jsou jedním z největších exportérů zemědělských komodit na světě. Největší deficit v obchodu se zbožím dosahují USA již tradičně s Čínou, přes 300 mld. USD ročně. Výrazný deficit mají Spojené státy v obchodě se zbožím i s Evropskou unií, který je kolem 140 mld. dolarů ročně.

	milion USD	2015	2016	2017	2018	2019
Zboží	Vývoz	1 510 757	1 455 704	1 550 720	1 663 982	1 645 530
	Dovoz	2 272 613	2 208 211	2 361 932	2 542 683	2 498 480
	Saldo	-761 856	-752 507	-811 212	-878 7001	-852 950
Služby	Vývoz	753 149	751 367	780 878	828 425	847 000
	Dovoz	491 740	504 654	538 109	559 211	597 000
	Saldo	261 409	247 714	242 770	269 214	250 000

Kreativita amerických firem a silný tlak na vymáhání a dodržování práv duševního vlastnictví ze strany US společností se nejvíce projevuje v exportu služeb, které jsou chráněné vlastnickými právy, díky nimž USA exportují okolo 130 mld. USD ročně. Po cestovních službách (přes 206 mld.) jde o druhou největší vývozní položku mezi službami. Dalšími důležitými položkami vývozu služeb jsou doprava a finanční služby. Za dopravu a cestování v zahraničí utratí Spojené státy ročně kolem 230 mld. USD, což je kolem 40 % všech výdajů za zahraniční služby. Za pojištění zaplatí USA zahraničním subjektům cca 50 mld. USD ročně.

Zdroj: Census.gov

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

2.2 Teritoriální struktura – postavení v (k) EU

Obchodní výměna se sousední Kanadou a Mexikem věrně kopíruje ekonomickou situaci USA. Růst či pokles obchodní výměny se odvíjí od investičních aktivit US firem v obou zemích, kdy velká část vyrobeného zboží v jejich zahraničních pobočkách směřuje zpět do USA v rámci intra-firemního obchodu. Obě země rovněž zaznamenávají pravidelný přebytek ve vztahu k USA.

Spojené státy mají s většinou zemí deficit zahraničního obchodu. Jak již zmíněno výše, největší samozřejmě s Čínou. Velký deficit zaznamenávají USA také v obchodování s Evropskou unií. O výsadním postavení Německa svědčí to, že více než třetina deficitu s EU je tvořena obchodní výměnou právě s ním. Trvalý je i deficit s některými dalšími velkými zeměmi EU jako jsou Francie a Itálie.

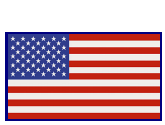
Obchodní výměna USA s EU v letech 2013-2018 (zboží)

mil. USD	2014	2015	2016	2017	2018
Vývoz z EU do USA	420 608	427 536	416 376	434 933	487 915
Dovoz do EU z USA	276 274	271 879	269 616	283 517	318 620
Saldo z pohledu USA	-144 334	-155 657	-146 760	-151 415	-169 295

mil. USD	2014	2015	2016	2017	2018
Vývoz z FR do USA	47 105	47 751	46 710	48 887	52 522
Dovoz do FR z USA	31 289	30 054	31 132	33 581	36 326
Saldo z pohledu USA	-15 815	-17 697	-15 577	-15 306	-16 196

mil. USD	2014	2015	2016	2017	2018

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Vývoz z DE do USA	124 182	124 818	114 099	117 744	125 904
Dovoz do DE z USA	49 418	49 945	49 363	53 492	57 654
Saldo z pohledu USA	-74 763	-74 873	-64 735	-64 252	-68 250

mil. USD	2014	2015	2016	2017	2018
Vývoz z IT do USA	42 377	44 163	45 272	49 963	54 722
Dovoz do IT z USA	16 968	16 212	16 707	18 323	23 153
Saldo z pohledu USA	-25 408	-27 951	-28 565	-31 640	-31 569

mil. USD	2014	2015	2016	2017	2018
Vývoz z UK do USA	54 689	57 992	54 272	53 074	60 811
Dovoz do UK z USA	53 913	56 095	55 288	56 328	66 228
Saldo z pohledu USA	-776	-1 897	1 016	3 253	5 417

*Zdroj:*Vládní statistika

2.3 Komoditní struktura

Hlavní položky amerického exportu (včetně hodnoty exportu, mld. USD)					
Položka	2014	2015	2016	2017	2018
Civilní letadla, motory, vybavení	112,7	118,9	120,8	121,1	130,4

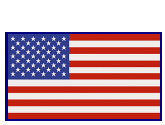
© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

a součástky					
Ropné produkty (kromě pl. oleje)	62,7	46,1	42,4	49,6	63,5
Topný olej	60,8	37,5	29,7	37,6	42,4
Osobní auta	60,6	54,5	53,1	52,5	50,4
Součásti vybavení dopravních vozidel	56,2	57,8	57	60	61,1
Průmyslové stroje	54,2	53,5	50,6	57,3	60,3
Farmaceutické přípravky	50,9	55,0	53,4	51,3	54,6
Polovodiče	43,5	42,5	44,3	47,7	48,4

*Zdroj:*Census.gov

Hlavní položky amerického importu (včetně hodnoty importu, mld. USD)					
Položka	2014	2015	2016	2017	2018
Surová ropa	246,4	125,8	101,3	132,3	157,1
Osobní auta	153,5	166,1	170,1	175,7	173,2
Součásti vybavení dopravních vozidel	100,5	105,4	106,2	105,8	113,2
Mobilní telefony a domáčcí spotřebiče	95,9	98,7	97,1	106,5	108,5
Farmaceutické přípravky	92,0	108,3	111,6	109,9	133,8
Počítače	63,7	63,0	60,8	69	77,7

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Telekomunikační vybavení	58,7	66,1	71,8	74,3	74,1
Počítačové příslušenství	57,9	56,9	53,6	59,4	64,9

*Zdroj:*Census.gov

2.4 Zóny volného obchodu (VT parky, investiční zóny)

Ve Spojených státech se zóna volného obchodu neoznačuje za Free-Trade Zone, ale Foreign-Trade Zone. Aktivních FTZ bylo v USA k roku 2020 celkem 195 (spolu s více než 500 tzv. „*subzones*" pro jednotlivé podniky, např. Tesla Motors ve Fremont), celkově zaregistrovaných 296. Dle dat z roku 2018 (k 15.5.2020 nejsou k dispozici aktuálnější) v ekonomicky aktivních zónách pracovalo kolem 440.000 lidí v cca 3.200 firmách. Velikost exportu z FTZ mimo USA dosahovala 87 mld. USD /2017, což je cca 4 % celkového amerického vývozu Seznam FTZ s přesnými adresami a kontaktními údaje je k dispozici zde.

FTZ zřizuje Výbor pro FTZ při Ministerstvu obchodu (U.S. Department of Commerce - International Trade Administration) vydáním licence. Předsedou výboru je ministr (Secretary of Commerce). Zboží procházející FTZ je osvobozeno od cla a dovozních kvót v případě, že je po úpravě nebo zpracování reexportováno, nebo je platba cla odložena do doby, než je zboží po úpravě a zpracování uvolněno na americký trh. Zboží je také v některých státech osvobozeno od skladovacích daní.

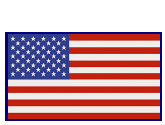
Podle statistik do FTZ vstupují nejvíce ropa, motorová vozidla a jejich části a spotřební elektronika. Podle objemu obchodních transakcí jsou z pohledu FTZ nejaktivnějšími státy na americkém jihu (Texas a Louisiana), což souvisí s jejich polohou v Mexickém zálivu, na třetím místě pak Kalifornie.

Problematika FTZ včetně textu zákona 19 U.S. C 81a – 81c je podrobněji popsána na webové stránce.

VT parky jsou součástí prakticky všech univerzit (přes 174) a jejich zaměření je velice široké, vždy ale s důrazem na využití VT poznatků v praxi. Právní statut těchto parků je vždy závislý od legislativy a uspořádání daného státu popř. města, neexistuje tedy jednotná statistika o těchto parcích. V posledních letech se mezi provozovatele VT parků začaly řadit i státní instituce a agentury (např. NASA), které chtějí získat lepší přístup k technologiím pro vlastní potřebu. Např. ozbrojené síly USA provozují několik takových otevřených kampusů či mají svá zastoupení na řadě univerzitních či státních parcích situovaných blízko svých základen (např. Central Florida Research Park), iniciativy mají také další federální orgány.

2.5 Investice - přímé zahraniční investice v teritoriu (odvětvová a teritoriální struktura)

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



PZI je v USA definována jako přímé či nepřímé vlastnictví nebo kontrola minimálně 10 % hlasovacích práv v místní firmě jednou zahraniční osobou. Osobou se rozumí fyzická nebo právnická osoba nebo jiná organizace a jakékoliv vládní organizace či instituce. V ostatních případech (vlastnický podíl pod 10 %) se jedná o portfoliové investice. Mezi tradiční země, tvořící skupinu cca deseti největších investorů, se přibližuje Mexiko, které je, díky hospodářskému růstu a sousedství USA, v ideální pozici pro investování ve Spojených státech.

Přímé zahraniční investice v USA

Příliv PZI do USA podle země původu – 10 nejvýznamnějších (v mil. USD, data dostupná k 15.5.2020)

Země	31.12.2018
Celkem	4 344 610
Spojené království	560 914
Kanada	511 176
Japonsko	484 392
Nizozemsko	479 039
Lucembursko	356 015
Německo	324 151
Švýcarsko	309 363
Francie	292 721
Irsko	235 701
Belgie	100 166

Celková hodnota přímých zahraničních investic v USA byla k 31.12.2018 4,344 bilionu USD. Zahraniční firmy investují primárně do tradičních a výrobních sektorů ekonomiky, z nichž většina je kapitálově velice náročná. Ročně do USA přitečou investice v hodnotě přes 100 mld. USD.

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

mil. USD	2018
Celkem	4 344 610
Výrobní sektor, z toho	1 771 552
- strojírenství	98 735
- chemická výroba	814 666
- potravinářství	113 490
- zpracování kovů	70 754
- elektronika	89 439
- el. stroje a součástky	60 561
- dopravní technika	151 914
Velkoobchod	446 387
Maloobchod	148 236
Depozitní instituce	214 074
Finance - bez dep. inst.	527 345
Komunikace a média	180 441
Reality a leasing	129 377
Profesionální a vědecké služby	190 523
Ostatní odvětví	736 674

Zdroj

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

2.6 Investice - podmínky vstupu zahraničního kapitálu (omezení, pobídky pro investory)

Americké zákony zajišťují stejné zacházení pro místní i zahraniční investory. V USA existuje ze zákona informační povinnost pro zahraniční investory.

Podle zákona „The International Investment Survey Act of 1976" (IISA) musí zahraniční investor, který vlastní nebo kontroluje přímo či nepřímo minimálně 10% akcií (nebo ekvivalentní podíl) v americké firmě informovat o této investici. Příslušná instituce pro tuto informaci je The Bureau of Economic Analysis (BEA), což je vládní agentura při ministerstvu obchodu USA. Informační povinnost se vztahuje na získání jakékoliv nemovitosti v USA. Zahraniční investor musí průběžně informovat BEA o své činnosti, při nesplnění informační povinnosti hrozí pokuta až do výše 25 000 USD, případně vazba do jednoho roku. Získané informace o investicích mají důvěrný charakter a používají se pouze pro analytické a statistické účely. BEA nemá právo zveřejnit údaje v podobě, která by umožňovala společnost identifikovat.

Informační povinnost vůči BEA nastává k momentu nabytí více než 10%-ního podílu v US společnosti. Týká se také investic do nemovitostí, pokud se nejedná o rezidenční bydlení nabyvatele. Oznamovací povinnost vyplývá ze zákona. Oznamovací povinnosti se realizují vyplněním formuláře BE-13, firma má lhůtu 45 dní po provedení kapitálové transakce.

Firmy se zahraničním kapitálem musejí také BEA poskytovat čtvrtletní a roční informace. Čtvrtletní se poskytují přes BE-13 (A, B, C, D nebo E podle charakteru firmy), roční přes BE-15. Roční povinnost ale spadá jen na větší firmy, které BEA přímo kontaktuje. Oznamování se děje prostřednictvím webu BEA na eFile. Stránka BEA věnovaná celé investiční problematice.

Nabytí vlastnictví zemědělské půdy nad 10 akrů s pokrytím stromy nad 10 % včetně lesů je nutno podle zákona Agricultural Foreign Investment Disclosure Act of 1978 (AFIDA) oznámit ministerstvu zemědělství (Department of Agriculture) v příslušném americkém státě. Termín na splnění této povinnosti je 45 dní po nabytí. Nesplnění povinnosti může mít za následek pokutu ve výši až 25 % tržní ceny zahraničního podílu z pozemků.

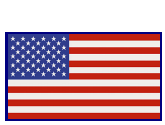
Rozsah povinné informace pro zahraniční investory je členěn do dvou kategorií, první kategorií je hlášení o akvizicích s aktivy nad 3 miliony USD nebo získání půdy o rozloze nad 200 akrů (81 ha). V těchto případech je investor povinen podat BEA úplnou zprávu (full report) v ostatních případech je možno podat částečnou zprávu (Partial report).

I když jsou USA poměrně liberální vůči zahraničním investorům, i zde existují některá omezení na federální i státních úrovních. **Federální omezení se vztahují na následující oblasti:**

Domácí letecká doprava, lodní doprava

Zahraniční investor může vlastnit maximálně 25% podíl ve společnosti, zabývající se leteckou dopravou. V takové společnosti může mít zahraniční investor maximálně třetinu členů představenstva. Do této kategorie nespadají cizí letecké

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



společnosti operující mezi zahraničními destinacemi a USA.

Lodě plující pod americkou vlajkou musí být vlastněny americkými občany či právnickými osobami ovládanými americkými občany. Jejich podíl ve společnosti musí tvořit minimálně 75% - Marchant Marine Act (Jones Act) z roku 1920.

Telekomunikace

Federální zákony neumožňují vydávání licencí pro vysílání zahraničním společnostem. Podíl zahraničního investora v amerických telekomunikačních společnostech může činit maximálně 20 %. V roce 2013 vydala agentura FCC upřesnění, že umožní cizím majitelům nabývat i více než 20% US TV a radio stanic, vždy ale po prozkoumání konkrétního případu.

Bankovnictví a pojišťovnictví

Existuje řada federálních a státních regulací omezujících zahraniční vlastnictví bank a pojišťoven. Podrobná pravidla v tomto směru vymezuje „International Banking Act of 1978" (IBA). Dohled vykonává Federal Reserve.

Energetické zdroje

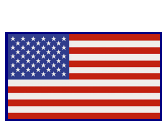
Americké firmy provozující vodní a jaderné elektrárny potřebují ke své činnosti licenci, omezující ve značné míře zahraniční vlastnický podíl. Zahraniční osoby či společnosti rovněž nemohou vlastnit těžební společnosti nebo provozovat jako nájemci těžbu surovin v USA, aniž by byl naplněn princip reciprocity v domovské zemi vůči americkým občanům.

Národní bezpečnost

Ministerstvo obrany USA (U.S. Department of Defense) může omezit zahraniční účast v projektech národní bezpečnosti nebo projektech umožňujících přístup ke klasifikovaným informacím. V roce 2007 byla přijata novela zákona, který má umožňovat kontrolu nad tím, zda investoři přicházející do USA nepřinášejí s sebou také bezpečnostní rizika (Foreign Investment and National Security Act of 2007). V souladu se zákonem funguje Komise pro zahraniční investice v USA */Committe on Foreign Investment in the USA /CFIUS*. Komisi vede MF USA, Treasury; dalšími členy jsou: ministerstva spravedlnosti, domácí bezpečnosti, obchodu, obrany, zahraničních věcí, energetiky, Úřad obchodního zmocněnce, Úřad pro vědu a technologie. Zvláštní pozornost CFIUS věnuje nákupům US firem společnostmi ze zemí, které nejsou členy NATO. Pokud CFIUS dojde k názoru, že by transakce ohrozila národní bezpečnost, může doporučit prezidentovi, aby prodej zablokoval.

Jaderné materiály

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Cizinec nemůže získat licenci na transfer, výrobu, využívání či dovoz zařízení, které vyrábí či využívá jaderné materiály.

Vlastnictví zemědělské půdy

Některé federální předpisy mohou omezit vlastnictví či pronájem zemědělské půdy pro cizince. Jedná se o omezení v kategoriích vodní zdroje, pastevectví na federální půdě. Rovněž výhody poskytnuté americkým vlastníkům zemědělské půdy nemusí být vždy přístupné zahraničním osobám.

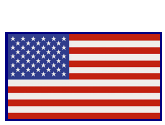
V USA existují omezení pro zahraniční investory i na úrovni jednotlivých států. Ta se týkají především vztahů k zemědělské půdě a podnikání v oblasti nemovitostí.

Investiční pobídky

V USA neexistuje federální systém investičních pobídek, jednotlivé státy upravují svůj vztah k investorům a investičním pobídkám prostřednictvím státních rozvojových agentur. Cílem investičních pobídek je stimulovat ekonomický růst, vytvářet nová pracovní místa a podpořit rozvoj firemních aktivit především v oblastech s vysokou nezaměstnaností, či odlivem populace a firemních aktivit. Investiční pobídky a přilákání investorů do určitého teritoria se stávají předmětem konkurence mezi jednotlivými státy unie a potenciální investor má možnost porovnat výhody umístění své investice do příslušného státu.

Investiční pobídky jsou sjednávány zpravidla na jednotlivé projekty a nemají povahu standardních zákonných programů. Pobídky zahrnují daňové úlevy, zvýhodněné úvěry, garance za úvěry, finanční podpora na výzkum a vývoj v určitých oblastech (zdravotnictví, životní prostředí, software), zvýhodněné pronájmy výrobních zařízení a prostor, bezplatné konzultace, atd. Podmínkou je obvykle umístění v určité oblasti a vytvořený určitý minimální počet pracovních míst. Mnoho užitečných informací lze nalézt na stránkách organizace SelectUSA, která patří pod US Department of Commerce (americké ministerstvo obchodu).

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



3. Vztahy země s EU

Podkapitoly:

3.1. Zastoupení EU v zemi
3.2. Obchodní vztahy země s EU
3.3. Poskytování rozvojových fondů a nástrojů EU

3.1 Zastoupení EU v zemi

Delegace EU ve Washingtonu, D.C.

2175 K Street, NW

Washington, DC 20037

tel. +1 202 862 9500

fax +1 202 429 1766

web http://www.euintheus.org/

Velvyslancem EU v USA je Stavros Lambrinidis

3.2 Obchodní vztahy země s EU

EU a USA jsou si navzájem největšími obchodními partnery a investory. V roce 2018 v jejich vzájemných obchodních vztazích významně vzrostlo napětí kvůli příklonu US obchodní politiky k protekcionismu za účelem narovnání obchodního deficitu, potažmo obnovy US průmyslové základny (při zohlednění služeb a investic přitom mají USA v obchodě s EU přebytek). Hlavním zhmotněním nové US politiky bylo přijetí opatření na dovozy oceli a hliníku a hrozba opatření na dovozy aut a autodílů do USA pod záminkou ochrany národní bezpečnosti dle US právní normy S. 232.

V zájmu odvrácení další eskalace zahájili předseda Evropské komise J. C. Juncker a prezident D. Trump v červenci 2018 dialog k narovnání vztahů. Jejich Společné prohlášení (JS) definovalo 4 základní oblasti spolupráce: (1) bilaterální tarifní dohoda na průmyslové zboží, (2) strategická spolupráce v oblasti energetiky, (3) regulatorní spolupráce a (4) spolupráce na reformě WTO. Společné prohlášení zároveň stanovilo, že po dobu, kdy budou probíhat jednání, nebudou zavedena žádná další cla. Prohlášení tím oddálilo případné uvalení cel na auta a autodíly (nikoliv však vyloučilo). Agendu obsaženou ve Společném prohlášení Trump-Juncker rozpracovala Výkonná pracovní skupina EU a USA (Executive Working Group, EWG), vedená komisařkou Malmströmovou (dnes komisačem Hoganem) a šéfem USTR Lighthizerem.

Rada EU dne 15. 4. 2019 formálně přijala mandáty pro vyjednávání dohody o průmyslových tarifech a dohody o posuzování shody. Co se týče **tarifní dohody**, její dojednání je v dohledné době nepravděpodobné z důvodu nezahrnutí zemědělství (bez zahrnutí *agri* prý nebudou USA o tarifní dohodě vůbec jednat - i s ohledem na odpor Kongresu; zároveň jsou pro ně citlivá cla na auta, která chtějí zachovat).

Co se týče **posuzování shody**, EK vypracovala návrh textu, v němž ošetřuje **hlavní US požadavek**, tj. aby US Conformity Assessment Bodies (CAB) mohly posuzovat US výrobky i pro trh EU. Naopak EK v návrhu prosazuje posílení principu

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

auto-certifikace. Jednání v této sekci pokročila, zdaleka však nejsou u konce. Co se týče **regulatorní spolupráce**, má dva směry – jednak řešení stávajících standardů, jednak rozvoj nových standardů především v oblasti nových technologií. Pokud jde o stávající standardy, systémy se liší v tom, že v USA existuje mnoho soukromých organizací, které stanovují standardy, kdežto v EU jsou standardy vyvíjeny jedním ze tří orgánů – CEN, CENELEC, ETSI, pak EK vytvoří nařízení. Přístup EU vychází principu vnitřního trhu, aby nebylo 28 rozdílných standardů v nařízení, ale jeden na úrovni EU. Pokud jde o **rozvoj nových standardů**, kde zatím regulace není, navrhuje EU tři pilotní projekty – 2 ve strojírenství (3D tisk a robotika) a jeden v oblasti ropy a plynu. Klíčové je spolupracovat v oblastech, kde se standardy chystá vyvíjet ČLR. USA představují významného obchodního partnera a vzhledem k postoji US administrativy je pro ČR zásadní zabránění další eskalaci konfliktu zejména vzhledem k riziku možných cel na automobilový průmysl. Možné **uvalení cel na automotive sektor** by mělo na ekonomiku ČR značné negativní dopady (jejich rozsah by se odvíjel od konkrétní podoby opatření).

3.3 Poskytování rozvojových fondů a nástrojů EU

Spojené státy nejsou příjemcem žádných rozvojových fondů EU.

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

4. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR

Podkapitoly:

4.1. Bilance vzájemné obchodní výměny za posledních 5 let
4.2. 10 nejvýznamnějších položek českého vývozu/dovozu
4.3. Vzájemná výměna v oblasti služeb
4.4. České investice v teritoriu: Firmy a joint-ventures ve vzájemném obchodu a v ostatních oblastech ekonomické spolupráce
4.5. Smluvní základna mezi oběma státy
4.6. Zahraniční rozvojová spolupráce

4.1 Bilance vzájemné obchodní výměny za posledních 5 let

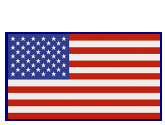
	2015	2016	2017	2018	2019
Vývoz z ČR do USA	3,75	3,53	3,761	4,181	4,641
Dovoz z USA do ČR	3.33	3,23	3,989	4,65	4,722
Saldo	+0,42	+0,3	-228	-478	-81

Údaje jsou v mld. USD

4.2 10 nejvýznamnějších položek českého vývozu/dovozu

Vývoz z ČR do USA, 2018		
Kód zboží	Název zboží	USD (tis.)
8411	Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny	191 746
4011	Pneumatiky nové z pryže	169 454
8413	Čerpadla i se zař měřícím zdviže na kapaliny	154 653
8708	Části, součásti a přísl. motorových vozidel čísel 8701 až 8705	154 610
7304	Trouby, duté profily ap., bezešvé, ze železa oceli	142 750

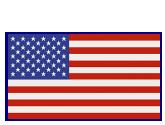
© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



8536	El. zařízení k vypínání, spínání nebo k ochraně elektrických ob	111 317
8471	Stroje automat zprac dat jednotky snímače ap	111 200
8537	Tabule, panely, ovládací stoly, pulty, skříně a jiné vybavení	105 869
9012	Mikroskopy, jiné než optické; difraktografy	74 038
8512	El. přístroje osvětlovací nebo signalizační (kromě výrobků čísl	72 646

Dovoz do ČR z USA, 2018		
Kód zboží	Název zboží	USD (tis.)
8411	Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny	236 385
8703	Osobní automobily a jiná motor. vozidla	225 628
8802	Ostatní letadla (například vrtulníky, letouny); kosmické lodě (včetně	219 265
3004	Léky odměřené ne krev antisera ap vata aj	172 556
8471	Stroje automat zprac dat jednotky snímače ap	108 730
8517	Telefonní přístroje, včetně telefonů pro celulární sítě nebo jiné bezd	103 921
8803	Části a součásti výrobků položky 8801 00 nebo čísla 8802	85 092
9018	Lékařské, chirurgické, zubolékařské	77 633

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



	nebo zvěrolékařské nástroje a přís	
3002	Krev lidská živočišná antisera látky očkovací	74 213
8542	Elektronické integrované obvody	73 473

USA jsou již několik let naším nejvýznamnějším exportním partnerem mimo EU a také jednou z našich nejdůležitějších exportních destinací z pohledu přidané hodnoty exportovaného zboží (letecké motory, zdravotnické zařízení, mikroskopy, atp.). Trend růstu jak exportu, tak celkového objemu obchodní výměny s USA, je zřetelný od počátku existence ČR. K výkyvu došlo jen v letech globální ekonomické krize (2008-09), částečně v letech 2016-17.

V roce 2019 byly USA naším 11. největším exportním partnerem (před Ruskou federací (12.) a Čínou (17.). Vývoz dosáhl předběžné hodnoty 4,641 mld. USD, což představuje meziroční nárůst o více než 11 %, stejně jako v roce předchozím. Hlavními vývozními položkami byly proudové motory, turbíny, čerpadla, stroje automatického zpracování dat, ocelové trubky, pneumatiky, součásti motorových vozidel, mikroskopy a měřicí přístroje, zbraně a střelivo, lékařské vybavení, nábytek a chemické výrobky. Export do USA představuje 2,33 % (v roce 2018 to bylo 2,1 %) celkového vývozu ČR, existuje tedy potenciál k dalšímu růstu.

V roce 2019 dosáhl náš dovoz z USA hodnoty 4,722 mld. USD, čímž se meziročně zvýšil pouze o 1,2 %. K výraznému nárůstu amerického dovozu (o 15 %) došlo v roce 2018, proto je nárůst dovozu v roce 2019 nevýrazný. Dovoz z USA představuje 2,67 % celkového dovozu ČR. Obchodní bilanci lze dlouhodobě označit jako poměrně vyrovnanou. V letech 2011 až 2016 vyznívala mírně ve prospěch ČR. V letech následujících, stejně jako v roce 2019, naopak ve prospěch USA, pouze však o 81 mil. USD.

4.3 Vzájemná výměna v oblasti služeb

V roce 2018 dosáhla vzájemná výměna služeb mezi ČR a USA 72 844 mil. Kč. ČR celkem vyvezla služby za 42 821 mil. Kč, z USA dovezla služby za 30 020 mil. Kč.

Druh služby, 2018	**Vývoz (mil. Kč)**	**Dovoz (mil. Kč)**	**Saldo (mil. Kč)**
Doprava	4 287	6 665	-2 378
Cestovní ruch	7 822	6 102	1 720
Finanční služby	243	373	130
Poplatky za využívání duševního vlastnictví	2 497	2 476	20

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

Telekomunikační služby, PC a IT služby	17 225	3 130	15 095
Ostatní podnikatelské služby	8 931	5 780	3 151
Opravy a údržba jinde neuvedené	1 816	5 494	-3 678

*Zdroj:*Statistika ČNB*, Běžný účet platební bilance v teritoriálním členění, ČNB BIST8AT*

4.4 České investice v teritoriu: Firmy a joint-ventures ve vzájemném obchodu a v ostatních oblastech ekonomické spolupráce

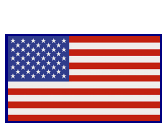
České investice v USA jsou na americké poměry relativně malé, postupně však rostou. V USA evidujeme téměř 90 firem s vlastnickým podílem českých subjektů. Většinou se jedná o obchodní zastoupení nebo menší firmy (zejména IT), ale relativně četné jsou také investice do výroby (např. Česká zbrojovka, výroba pneumatik, či největší světový výrobce LP desek firma GZ Media).

České investice v USA vytvořily téměř 6 800 pracovních míst, přičemž nejatraktivnějšími oblastmi pro české investice v USA jsou textilní průmysl, IT, strojírenství, chemický průmysl, dopravní inženýrství, obranný průmysl a výroba spotřebního zboží. Počet pracovních míst vytvořených plánovanými investicemi zvýší počet pracovních míst vytvořených investicemi českých firem na téměř 9 000. Nově na americký trh vstoupila firma HE3DA, která chce založit v Nevadě závod na výrobu baterií. Společnost Home Credit (PFF) zahájila v listopadu 2017 poskytování půjček na US trhu přes kreditní karty. Největší česká investice ve Spojených státech je akviziice investiční společnosti R2G Jedná se o převzetí americké společnosti z oboru netkaných textilií First Quality Nonwovens. Hodnota investice dosahuje výše 500 milionů dolarů, v přepočtu téměř 11 miliard korun. Společnost First Quality Nonwovens má jen ve Spojených státech 6 výrobních závodů (1 v Georgii, 1 v Jižní Karolíně a 4 v Pensylvánii) a zaměstnává téměř 4 tisíce zaměstnanců. Transakce je rekordním nákupem českého investora ve Spojených státech. Dne 23. dubna 2019 byla v Little Rock, hlavním městě státu Arkansas, oznámena investice České zbrojovky Uherský Brod v tomto americkém státu. Jedná se o založení výrobního závodu.

Sektorové rozdělení:

1. **IT:***Y Soft, Javlin, IT-CNS, SocialBakers, STRV, GoodData, OKsystem, Corinth, Glogster, Tapmates, kiwi, AVAST*, aj. Celkem dle našich údajů jde o 20 subjektů
2. **Chemický průmysl:** *Agrofert, KKCG, PowerFuture Corp., United Hydrogen* (Brano Group – vodík pro využití v automobilovém průmyslu)
3. **Dopravní průmysl:** *Zetor, Škoda Transportation, Leo Express, AŽD Signalling, Mitas Tires, Czech Sport Aircraft*
4. **Strojírenství:***Fermat, Alba-metal, Mavel, Pilsen Imports, Viking Mašek*
5. **Obranný průmysl:***CZ-USA Česká zbrojovka, Meopta*
6. **Spotřební zboží:***Notino, Preciosa, Lasvit, Carun*

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



4.5 Smluvní základna mezi oběma státy

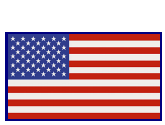
Ministerstvo zahraničních věcí ČR registruje celkem 65 smluvních dokumentů s USA. První z nich, o výměně poštovních poukázek, pochází již z roku 1924. Níže jsou uvedeny smlouvy s obchodní, finanční, ekonomickou nebo investiční tematikou, které jsou relevantní pro současné ekonomické vztahy s USA.

- Dohoda mezi Českou a Slovenskou Federativní Republikou a Spojenými státy americkými o vzájemné podpoře a ochraně investic, Washington, 22.10.1991. Vstup v platnost: 19.12.1992.
- Dodatkový protokol mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými k Dohodě mezi Českou a Slovenskou Federativní Republikou a Spojenými státy americkými o vzájemné podpoře a ochraně investic ze dne 22. října 1991, Brusel, 10.12.2003. Vstup v platnost: 10.08.2004
- Dohoda mezi vládou České a Slovenské Federativní Republiky a vládou Spojených států amerických o daňovém osvobození příjmů z letecké a lodní dopravy sjednaná výměnou nót, Praha, 26.05.1992. Vstup v platnost: 26.05.1992.
- Smlouva mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu a majetku, Praha, 16.09.1993. Vstup v platnost: 23.12.1993.
- Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o letecké dopravě, Praha, 10.09.1996. Vstup v platnost: 10.09.1996.
- Dohoda mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými o vědeckotechnické spolupráci, Praha, 06.09.2007. Vstup v platnost: 02.05.2008.
- Správní ujednání o provádění Smlouvy o sociálním zabezpečení mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými, Praha, 07.09.2007. Vstup v platnost: 01.01.2009.
- Smlouva o sociálním zabezpečení mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými, Praha, 07.09.2007. Vstup v platnost: 01.01.2009.
- Dohoda mezi Ministerstvem průmyslu a obchodu České republiky a Ministerstvem energetiky Spojených států amerických týkající se spolupráce v oblasti zabránění šíření jaderných materiálů a technologií, Praha, 17.09.2007. Vstup v platnost: 17.09.2007.
- Dohoda mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem obrany Spojených států amerických o výměně inženýrů a výzkumných a vědeckých pracovníků, Praha, 06.11.2009. Vstup v platnost: 06.11.2009.
- Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o vzájemném pořizování materiálu a služeb pro účely obrany, Brusel, 18.04.2012. Vstup v platnost: 18.04.2012.
- Dohoda mezi Ministerstvem průmyslu a obchodu České republiky a Ministerstvem energetiky Spojených států amerických o spolupráci na civilním výzkumu a vývoji v oblasti jaderné energetiky, Praha, 26.03.2014. Vstup v platnost: 26.03.2014.
- Dohoda mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými o zlepšení dodržování daňových předpisů v mezinárodním měřítku a s ohledem na právní předpisy Spojených států amerických o informacích a jejich oznamování obecně známé jako Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA), Praha, 04.08.2014. Vstup v platnost: 18.12.2014.
- Doplňková smlouva pozměňující Smlouvu o sociálním pojištění mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými, Praha, 23.09.2013. Vstup v platnost: 01.05.2016.

4.6 Zahraniční rozvojová spolupráce

Spojeným státům americkým není poskytována žádná rozvojová pomoc. Určitou formu pomoci od ostatních zemí USA

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



přijaly v souvislosti s odstraňováním dopadů ničivého hurikánu Katrina v roce 2005 a následných záplav ve státech Texas, Louisiana, Mississippi a Alabama. V této souvislosti oficiální pomoc poskytla i ČR. Zahraniční země poskytují USA humanitární pomoc v případě přírodních katastrof.

Hlavní federální institucí poskytující zahraniční rozvojovou a humanitární pomoc je agentura USAID (US Agency for International Development), která je samostatnou součástí ministerstva zahraničních věcí USA. Vedle USAID Kongres USA každoročně přiděluje rozpočtové prostředky na poskytování oficiální rozvojové pomoci i (ODA) řadě ostatních ministerstev (např. obchodu, obrany, vnitřní bezpečnost, vzdělávání, spravedlnost apod.), vládních agentur (NIH, CDC, NOAA apod.) a vládních nezávislých agentru (EPA, Peace Corps, Ex-Im Bank, NSF apod.).

Americké statistiky pracují s pojmem 'US Economic and Military Assistance'. Hlavními zeměmi-příjemci zahraniční pomoci jsou např. Izrael, Afghánistán či Egypt. Američané jsou jako jednotlivci velice velkorysý národ, dávat a vybírat peníze na charitu a další projekty včetně těch zahraničních patří k naprosto automatické aktivitě mnoha bohatých lidí a celebrit. Nejvíce se angažují osobnosti jako Bill Gates, Warren Buffet, Angelina Jolie a mnoho dalších. Prostředky takto vybrané dosahují mnoha miliard dolarů ročně a směřují do všech částí světa na široké pole programů, především zdravotních a vzdělávacích.

Česká republika také poskytla několikamilionovou pomoc obci West ve státě Texas, kde v roce 2013 vybuchl skladovaný dusičnan amonný. Při výbuchu zahynulo 15 lidí včetně několika Čechů z početné české komunity, která tam žije.

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

5. Mapa oborových příležitostí - perspektivní položky českého exportu

Obsah neuveden

Podkapitoly:

5.1. Nejperspektivnější položky pro český export, odvětví pro investice, privatizační a rozvojové projekty
5.2. Kalendář akcí

5.1 Nejperspektivnější položky pro český export, odvětví pro investice, privatizační a rozvojové projekty

Perspektivní sektor	**Konkrétní příležitosti**
Civilní letecký průmysl	HS 8411 - Proudové motory, turbovrtulové pohony a ost. plynové turbíny
	HS 8407 - Vratné, rotační zážehové spalovací pístové motory s vnitřním spalováním
	HS 8409 - Části a součásti vhodné pro motory pístové
	HS 9014 - Busoly, včetně navigačních kompasů; ost. navigační nástroje a přístroje
	HS 8803 - Části a součásti výrobků čísel 8801 nebo 8802
	HS 9503 - Tříkolky, koloběžky, šlapací auta apod., ost. hračky, skládanky
	HS 9006 - Fotografické přístroje; přístroje a žárovky pro bleskové světlo k fotografickým účelům
Dopravní průmysl a infrastruktura	HS 8708 - Části, součásti motorových vozidel čísel 8701 až 8705
	HS 8501 - Elektrické motory a generátory (kromě generátorových soustrojí)
	HS 8506 - Galvanické články a baterie
	HS 8507 - Elektrické akumulátory, včetně separátorů
	HS 8471 - Zařízení pro automat. zpracování dat a jejich jednotky; snímače ap.
	HS 8409 - Části a součásti vhodné pro motory pístové

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

Důlní, těžební a ropný průmysl	HS 7611 - Nádrže cisterny kádě z hliníku › 300 l
	HS 8413 - Čerpadla na kapaliny, též vybavená měřicím zařízením; zdviže na kapaliny
	HS 8481 - Kohouty, ventily ap. zařízení pro potrubí, kotle, vany aj.
	HS 7304 - Trouby, trubky a duté profily, bezešvé, ze železa (jiného než litiny) nebo z oceli
	HS 7305 - ost. trouby a trubky › 406,4 mm, ze železa nebo oceli
	HS 7306 - Ost. trouby, trubky a duté profily ze železa nebo oceli
	HS 7307 - Příslušenství (fitinky) pro trouby nebo trubky, ze železa nebo oceli
	HS 7308 - Konstrukce jn. a části a součásti pro použití v konstrukcích , ze železa, oceli
	HS 7309 - Nádrže, cisterny, kádě ap., ze železa nebo oceli, o objemu › 300 l
	HS 7310 - Cisterny, sudy, barely, plechovky, krabice ap. nádoby ze železa nebo oceli, o objemu ‹ 300 l
	HS 7311 - Nádoby na stlačený nebo zkapalněný plyn, ze železa nebo oceli

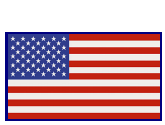
© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

Energetický průmysl	HS 8502 - Elektrická generátorová soustrojí a rotační měniče
	HS 8541 - Diody, tranzistory ap polovodičová zařízení
	HS 8471 - Zařízení pro automat. zpracování dat a jejich jednotky; snímače ap.
	HS 8506 - Galvanické články a baterie
	HS 8507 - Elektrické akumulátory, včetně separátorů
	HS 8471 - Zařízení pro automat. zpracování dat a jejich jednotky; snímače ap.
	HS 8402 - Parní kotle zvané "na přehřátou vodu"
	HS 8406 - Parní turbíny
	HS 8411 - Proudové motory, turbovrtulové pohony a ost. plynové turbíny

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

Chemický průmysl	HS 7611 - Nádrže cisterny káděz hliníku › 300 l
	HS 8413 - Čerpadla na kapaliny, též vybavená měřicím zařízením; zdviže na kapaliny
	HS 8481 - Kohouty, ventily ap. zařízení pro potrubí, kotle, vany aj.
	HS 7304 - Trouby, trubky a duté profily, bezešvé, ze železa (jiného než litiny) nebo z oceli
	HS 7305 - ost. trouby a trubky › 406,4 mm, ze železa nebo oceli
	HS 7306 - Ost. trouby, trubky a duté profily ze železa nebo oceli
	HS 7307 - Příslušenství (fitinky) pro trouby nebo trubky, ze železa nebo oceli
	HS 7308 - Konstrukce jn. a části a součásti pro použití v konstrukcích , ze železa, oceli
	HS 7309 - Nádrže, cisterny, káděap., ze železa nebo oceli, o objemu › 300 l
	HS 7310 - Cisterny, sudy, barely, plechovky, krabice ap. nádoby ze železa nebo oceli, o objemu ‹ 300 l
	HS 7311 - Nádoby na stlačený nebo zkapalněný plyn, ze železa nebo oceli
	CPC 54 - Inženýrské služby
	CPA 71.12 - Inženýrské služby a související technické poradenství
ICT	CPA 61 - Telekomunikační služby
	CPA 62 - Služby v oblasti poradenství a programování a související služby
	CPA 63 - Informační služby

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

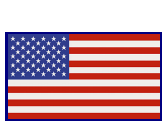


Sklářský a keramický průmysl	HS 7003 - Lité a válcované sklo v tabulích aj. neopracované
	HS 7004 - Tažené a foukané sklo v tabulích, jinak neopracované
	HS 7005 - Plavené sklo, broušené na povrchu nebo leštěné, v tabulích, jinak neopracované
	HS 7006 - Sklo lité, tažené, plavené, vrtané aj. zpracované
	HS 7007 - Bezpečnostní sklo sestávající z tvrzeného nebo vrstveného skla
	HS 7013 - Stolní, kuchyňské, toaletní, kancelářské skleněné výrobky, pro výzdobu aj. účely
	HS 7015 - Hodinová, hodinková skla, skla brýlová, vypouklá ap., jiné segmenty k výrobě skel
	HS 6911 - Stolní a kuchyňské nádobí, ost. předměty pro domácnost a toaletní z porcelánu
Služby	CPA 59.12 - Postprodukce filmů, videozáznamů a televizních programů
	CPA 72 - Výzkum a vývoj, autorská práva

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

Strojírenský průmysl	HS 8459 - Obráběcí stroje pro vrtání, vyvrtávání, frézování ap., ne soustruhy
	HS 8466 - Části, součásti a příslušenství strojů obráběcích, tvářecích
	HS 8458 - Soustruhy pro obrábění kovů
	HS 8468 - Stroje pro pájení, řezání, plynové stroje, přístroje k povrchovému kalení
	HS 9302 - Revolvery a pistole, jiné než čísel 9303 nebo 9304
	HS 9303 - Ost. střelné zbraně ap zařízení využívající ke střelbě výbušné náplně
Zábava a volný čas	CPA 61 - Telekomunikační služby
	CPA 62 - Služby v oblasti programování a poradenství a související služby
	CPA 63 - Informační služby
	HS 9617 - Termosky aj. tepelně izolační nádoby, jejich části, jiné než skleněné vložky
Zdravotnický a farmaceutický průmysl	HS 9012 - Mikroskopy jiné než optické, difraktografy
	HS 9016 - Váhy o citlivosti 5 cg a citlivější, i závaží
	HS 9018 - Lékařské, zubolékařské nebo zvěrolékařské nástroje a přístroje aj.
	HS 9019 - Přístroje pro mechanoterapii; masážní; psychotechnické aj. přístroje
	Nanotechnologie a nové materiály, Biotechnologie vč. farmacie

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Zemědělství a potravinářský průmysl	HS 1107 - Slad i pražený
	HS 1210 - Chmelové šištice, čerstvé, sušené ap.; lupulin
	HS 2202 - Voda, včetně minerálních vod a sodovek, slazená aj. nápoje
	HS 2203 - Pivo ze sladu
	HS 2936 - Provitaminy a vitaminy, přírodní nebo reprodukované syntézou, jejich deriváty a směsi
	HS 8432 - Stroje a přístroje pro zemědělství, zahradnictví a lesnictví ap.
	HS 8438 - Stroje pro přípravu, výrobu potravin nebo nápojů
	HS 8701 - Traktory a tahače

ZÚ Washington zpracovává, podle pokynů ústředí ministerstva zahraničních věcí, přehled perspektivních sektorů. V přehledu se kombinuje znalost ZÚ o současném ekonomickém vývoji v USA a položky, ve kterých ČR disponuje kapacitou dodávek. U trhu jako USA je však nutné zdůraznit, že sektor služeb, který je primárně obsluhován domácími US subjekty, je největší na světě a některé velké ekonomické příležitosti pro naše firmy tedy není možné postihnout statistikou zahraničního obchodu se zbožím nebo službami.

Aktuální sektorové příležitosti pro Spojené státy americké

Další oborové příležitosti pro všechny země naleznete v Mapě oborových příležitostí na portálu BusinessInfo.cz (www.businessinfo.cz/mop).

5.2 Kalendář akcí

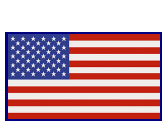
Veletrhy a výstavy:

- leden 2021 CES (Consumer Electronic Show), Las Vegas - Největší veletrh spotřební elektroniky na světě (GK Los Angeles)
- 2. - 15. března 2021: Mezinárodní veletrh domácích spotřebičů a vybavení, The Inspired Home Show (GK Chicago)
- 13. - 15. dubna 2021: Veletrh SAE / World Congress Experience v edici 2021 v Detroitu / autonomní auta a elektrifikace (GK Chicago)
- 13. - 15. dubna 2021: ProFood Tech 2021, Pack Expo - obalová technika v potravinářském průmyslu (GK Chicago)
- 14. - 16. června 2021: Veletrh NeoCon / průmyslový design (GK Chicago)
- 26. července - 1. srpna 2021: Veletrh letecké techniky EAA Airventure Oshkosh v OshKosh (GK Chicago
- září 2021 - TechCrunch Disrupt San Francisco (GK Los Angeles)
-

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

listopad 2021: Private Label Manufacturers Association, Chicago, veletrh potravin / nepotravinového zboží pod privátní značkou (GK Chicago)

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



6. Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

Zdravotní péče v USA má vysokou odbornou úroveň a současně patří ve světovém srovnání k nejdražším. Dobré zdravotní pojištění u renomované zdravotní pojišťovny zhruba 400 dolarů na osobu měsíčně (kolem 1000 USD pro čtyřčlennou rodinu).

Ve Spojených státech není lékařům a nemocnicím dovoleno odmítnout pacienta ve vážném zdravotním stavu nebo v ohrožení života. Nemocnice pacienta vždy přijmou a zjistí-li, že není solventní, případně není krytý zdravotním pojištěním, propustí ho v okamžiku, kdy se jeho stav stabilizuje a nehrozí bezprostřední nebezpečí. Jeho propuštěním však nekončí vymáhání dluhu ze strany nemocnice, kterému se obvykle pacient nevyhne ani případným odjezdem ze země. Obecně platí, že státní nemocnice a nemocnice v horších čtvrtích účtují za jednotlivé úkony několikanásobně nižší sazby, nežli nemocnice soukromé. Vyšší účet platíte i v případě, že nejste zdravotně pojištěn.

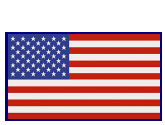
Nejspolehlivější cestou, jak se vyhnout potížím s nečekanými výdaji za léky nebo lékařský zákrok, je důsledně dbát na pojištění při cestách do zahraničí s těmi nejvyššími limity. Tento druh pojištění je běžně dostupný ve většině českých pojišťoven a poplatky za něj jsou i při delších pobytech nesrovnatelné s cenou nahodilých zdravotních potíží. S ohledem na ceny za lékařské úkony doporučujeme limit plnění pojistné události alespoň ve výši jednoho milionu Kč. Vhodné je připojištění pro přepravu hospitalizované osoby a repatriaci zemřelého. Doporučuje se vzít s sebou kromě dokladů o sjednaném pojištění i kontaktní adresu a telefon na partnerskou pojišťovnu v USA. Je dobré umět reagovat na základní otázky ohledně uzavřeného zdravotního pojištění včetně kontaktu na zákaznickou linku, kde si zdravotní zařízení může ihned telefonicky ověřit, že jí zahraniční pojišťovna náklady na ošetření proplatí. Je však nutné počítat s tím, že u jednodušších ošetření bude nemocnice trvat na platbě kreditní kartou.

Samostatnou kapitolou představuje zaměstnávání občanů ČR v USA na základě některého z vízových režimů popsaných v předešlých bodech. Způsoby a zdroje platby zdravotního pojištění za zaměstnance se různí dle jednotlivých firem. Některé firmy poskytují kompenzaci zdravotního pojištění ve výši 100%, jiné platí pouze část této kompenzace v rozmezí 50% až 80% v závislosti na výši příjmu zaměstnance. Toto pojištění je koncipováno jako pojištění proti „katastrofickým finančním následkům vážných a dlouhodobých nemoci“. Funguje následovně: Každý rok od 1. ledna se platební účet za zdravotní péči vynuluje. Během kalendářního roku zaměstnanci platí určitou sumu, např. prvních 1000 dolarů za zdravotnické služby sami, poté když náklady přesáhnou 1000 dolarů, zaměstnanci platí zhruba 10% až 20% dalších účtovaných nákladů (tzv. deductibles), maximálně do výše 3500 dolarů za rok. Samozřejmě existují různé modifikace takového zdravotního pojištění. Vedle toho si platí každý zaměstnanec ještě povinné pojistné federálnímu a státnímu systému, které může využít, když dosáhne 65 let nebo když ztratí veškerý příjem a majetek nebo bude trvale zdravotně postižený. Toto pojistné strhává zaměstnavatel ve výši 1.45% hrubé mzdy, plus zaměstnavatel platí další 1.45%.

Podkapitoly:

6.1. Vstup na trh: distribuční a prodejní kanály, využívání místních zástupců, další faktory ovlivňující prodej
6.2. Dovozní podmínky a dokumenty, celní systém, kontrola vývozu, ochrana domácího trhu
6.3. Podmínky pro zřízení kanceláře, reprezentace, společného podniku
6.4. Požadavky na propagaci, marketing, reklamu (využití HSP), významné veletrhy a výstavy v teritoriu
6.5. Problematika ochrany duševního vlastnictví
6.6. Trh veřejných zakázek
6.7. Způsoby řešení obchodních sporů, rizika místního trhu a investování v teritoriu, obvyklé platební podmínky, platební morálka

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



6.8. Místní zvyklosti důležité pro obchodní kontakty, úřední a používaný jazyk(y), státní svátky, pracovní a prodejní doba
6.9. Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria (oblasti se zvýšeným rizikem pro cizince)
6.10. Podmínky pro zaměstnávání občanů z ČR
6.11. Podmínky využívání místní zdravotní péče českými občany a občany EU

6.1 Vstup na trh: distribuční a prodejní kanály, využívání místních zástupců, další faktory ovlivňující prodej

Americké státní orgány (celnice, berní úřad aj.) při dovozu zboží vždy zajímá, kdo je importérem. Ten jediný je zodpovědný za správnost a v případě problémů je také tím jediným subjektem, se kterým budou US úřady jednat. Importér musí být firma se sídlem v USA („importer of record"). Dovozové zboží je na trhu distribuováno prostřednictvím velkoobchodních obchodních zástupců či distributorů. Těmi mohou být jak americké soukromé nebo právnické osoby, tak i zahraniční, tj. i české subjekty zaregistrované v USA. Distributor nebo prodejce je jednotlivec nebo firma, která nakupuje za účelem dalšího prodeje na určitém vymezeném území, buď v celých USA nebo pouze v některém státě, nebo státech, a to svým vlastním jménem a na vlastní účet pravidelným a soustavným způsobem. Regionální rozsah prodeje je základním faktorem rozsahu cíleného obratu ve vývozu daného zboží. České firmy by se měly orientovat spíše na distributory / prodejce se širší, pokud možno celonárodní distribucí. Zde je ovšem třeba upozornit, že u velkých firem s celonárodní distribucí a širokou nabídkou hrozí, že se jejich manažeři budou věnovat hlavně již zaběhlým značkám na úkor novinek s nejistým komerčním úspěchem (platí hlavně u rychloobrátkového zboží jako alkohol, potraviny, dárkové předměty,...).

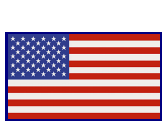
V Americe je velice rozšířené využívání externích poradců, kteří firmám pomáhají s rozběhem podnikání a jednotlivými aspekty vstupu na trh (prodej a marketing, právo, účetnictví, certifikáty,...). Až na výjimky nejsou tito poradci ochotni pracovat na procentní bázi, v naprosté většině případů trvají na pevné platbě za přesně stanovený a dosažený cíl (uzavření smlouvy s distributorem aj.). Riziko podnikání leží na vstupující zahraniční firmě a kvalitní US poradci mají dostatek příležitostí se uplatnit, aby museli pracovat na bázi procent z prodeje apod.

Obchodní zástupce („Sales Agent") je jednotlivec nebo firma, která získává objednávky na zboží od dodavatele v určitém teritoriu (celé nebo část území USA) na provizní bázi v závislosti na dosaženém objemu prodeje. Provize („Commission") podléhá celním poplatkům, a musí být tudíž zahrnuta do celní a prodejní ceny daného zboží. Vlastní obchodní transakce je realizována přímo mezi dodavatelem a zákazníkem. Prodejní reprezentant („Sales Rep") je formou nevýhradního zprostředkovatele. Činnost bývá obvykle velmi omezeně stanovena.

Prodej z konsignačního skladu je další možností prodeje zboží v USA. Konsignační sklad je obvykle zřizován u výhradního prodejního zástupce v USA. Zboží zůstává ve vlastnictví dodavatele (vývozce) až do doby, než místní zákazník odebere zboží a zaplatí kupní cenu. Při přípravě distribuční smlouvy s americkým subjektem by české firmy měly v každém případě využít služeb amerických právníků (na které může pomoci nasměřovat velvyslanectví ve Washingtonu či generální konzuláty či honorární konzulové) a pečlivě specifikovat především následující oblasti:

Smluvní teritorium a exkluzivita, omezení

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Český dodavatel může ustanovit jednoho výhradního distributora svého výrobku pro celé území USA nebo může uzavřít několik smluv o výhradní distribuci pro různá teritoria (státy) v USA. Pokud smlouva zakazuje výhradnímu distributorovi pro určitou oblast USA prodávat zboží mimo vymezené teritorium, existuje určité riziko, že tento zákaz může porušit americké zákony o hospodářské soutěži („Antitrust Laws“). Dalším problémem z pohledu tohoto zákona může být snaha českého dodavatele stanovit distributorovi prodejní ceny. Každé smluvní omezení může v podstatě porušit americké zákony o hospodářské soutěži. Výrobci někdy ke svému zboží stanovují tzv. MSRP, Manufacturer's Suggested Retail Price. Slevy z MSRP jsou rozhodnutím prodejce (např. dealera aut) a jdou na úkor jeho marže.

Evropské firmy se občas potýkají s problémy u zboží, které původně nemělo směřovat do USA, ale např. do Mexika. Když se zahraniční dealer rozhodne, že část nakoupeného zboží dodá do USA a nenahlásí to české firmě, hrozí např. u potravin zadržení zásilky a označení výrobce za nespolehlivou firmu, jejíž příští zásilky budou při dovozu do USA podrobeny velice přísnému zkoumání. Dodávky potravin (včetně krmiva pro zvířata) do USA se musejí hlásit předem. Při obchodování s Mexikem nebo Kanadou je proto dobré do smlouvy s partnerem zahrnout zákaz prodeje zboží do USA bez souhlasu výrobce.

Časové omezení smlouvy

Zkušenosti ukazují, že zahraniční dodavatel většinou požaduje relativně krátkodobou smlouvu (obvykle na 1 až 3 roky) a možnost ukončení smlouvy z řady specifických důvodů na základě krátkodobé výpovědní lhůty. Americký distributor bude mít většinou zájem o dlouhodobější smlouvu. Časové omezení smlouvy by mělo být rovněž pečlivě zváženo.

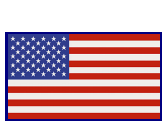
Minimální prodejní množství

U exkluzivní zastupitelské smlouvy se doporučuje stanovení minimálního množství odběru a doložky o zaplacení určitého množství zboží ve stanovené době.

Odpovědnost za výrobek („Product Liability“)

Vzhledem k přísné ochraně spotřebitele v USA často končící soudními spory se doporučuje přenést odpovědnost za výrobek pokud možno na americký subjekt. Spory v této oblasti se většinou týkají následujících třech oblastech – tzv. manufacturing defects (chyba ve výrobě). design defects (vada již v samotném designu produktu) a defective warnings / instructions (chyba v návodu či v přiložených varováních). Tady je na místě maximální opatrnost a precizní formulace, na zvážení je i možnost sjednání pojištění (Product Liability Insurance). Jsou známy případy, kdy americká pojišťovna v případě škodné události sice vyplatila pojistku ve prospěch poškozeného, okamžitě poté ale začala vyplacenou částku vymáhat po evropském dodavateli, často úspěšně. Nelze propadnout dojmu, že obdržením platby za zboží od amerického smluvního partnera zodpovědnosti českého dodavatele končí.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Nekonkurenční doložka („Non-Competition Clause“)

Distribuční smlouva by měla zahrnovat nekonkurenční doložku, dle které výhradní americký distributor nesmí distribuovat zboží konkurenční povahy.

Žádné závazky po ukončení kontraktu

Smlouva by měla obsahovat ustanovení, že v případě ukončení smlouvy americký distributor nemůže nárokovat žádné finanční odškodnění, ušlý zisk, proplacení výdajů za vytvoření distribuční sítě apod.

Obchodní značka („Trade Mark“, „Brand Name“)

U známých značek (piana Petrof, značky piva nebo jiného alkoholu, sportovní zboží aj.) se jedná o jednu z nejdůležitějších věcí. Česká firma musí sama, za své peníze a na svoji zodpovědnost zaregistrovat svoji značku u United States Patent and Trademark Office (lze přímo elektronicky či pomocí právní kanceláře, samotné náklady na registraci se pohybují do 325 USD. Celý proces vyřízení trvá až 6 měsíců). V žádném případě se nedoporučuje tuto práci nechávat na americkém subjektu, který bude zároveň zástupcem české firmy na území USA. Speciální pozornost je třeba věnovat tzv. zeměpisnému označení místa původu (GIs – Geographic Indications) (plzeňské pivo, olomoucké syrečky), kde se evropský a americký systém ochrany značně liší, většinou v neprospěch evropského (tradičního) výrobce. Nejčastěji se tyto problémy objevují u potravin a alkoholických nápojů.

Doložka o arbitráži

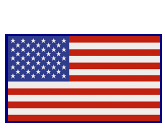
Smlouva musí obsahovat ustanovení o arbitrážním řízení podle pravidel Americké arbitrážní asociace („American Arbitration Association“ – „AAA“). Místem arbitráže se doporučuje stanovit snadno dostupné větší město, ležící v blízkosti sídla partnera, kde sídlí i „AAA“. Smlouvu je možno rovněž řídit obchodním právem ČR nebo právem některého státu USA. Např. právní systém státu New York je dobře rozvinutý, propracovaný a rozumně upřednostňuje dodavatele zboží před distributorem. České firmy by neměly mít obavu z konání arbitráže na území USA, soudy rozhodují nestranně bez ohledu na to, odkud jsou firmy, které řeší obchodní spor. Důležité upozornění: americké soudy velice pečlivě dodržují formální procedury řešení sporů a nelze očekávat shovívavost, pokud česká firma nedodá potřebné podklady nebo nesplní nějaké nároky soudu či soudce.

Obchodní smlouvy v USA jsou většinou velmi dokonalé a propracované. Jejich dokonalost by měla ochraňovat obě strany.

Z hlediska dodavatele je důležité specifikovat např. tyto prvky:

- výši provize, základ pro její výpočet a mechanismus vyplácení provize
- jednání zástupce (vlastním jménem nebo jménem zastupovaného)

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



- vztah zástupce a zastupovaného (vyloučení zaměstnaneckého vztahu).

V USA neexistují vzorové smlouvy o distribuci či obchodním zastoupení. Každá smlouva je upravována dle konkrétních specifických podmínek. Návrh smlouvy by měl být vypracován americkým právníkem, nebo např. americkou právní kanceláří v ČR. Písemná smlouva je důležitá, neboť:

- z původní smlouvy o nevýhradním prodeji či obchodním zastoupení se v průběhu vzájemných vztahů může stát smlouva výhradní;
- zastupovanému může vzniknout povinnost hradit škodu nebo poskytnout jiné odškodnění v případě ukončení neformální, ústní dohody;
- bez písemné smlouvy není zpravidla možné získat jistotu o plnění v případě prodeje na úvěr (např. do 30 či 60 i více dnů), který je v USA velmi běžný;
- bez písemné smlouvy není možné dát případně spor k rozhodnutí arbitráži.

Mnoho zahraničních firem vstupuje v USA do distributorských či zastupitelských vztahů, aniž by měly dostatečné vědomosti o svých amerických partnerech. Bez znalosti bonity partnera mohou být výsledky někdy problematické. Doporučuje se hlavně se zajistit:

- doklady o existenci firmy včetně struktury vlastnických podílů, statutárních orgánů a členství v těchto orgánech a kapitálové poměry;
- bankovní reference;
- reference včetně seznamu firem a výrobních oborů, které budoucí partner zastupoval či zastupuje;
- zatíženost aktiv existujícími zárukami (např. hypotékami, leasingem), úvěry, dluhy.

Základní informace o amerických firmách je možno najít přímo na firemní internetové stránce či obecně na internetu, kde je možné vyhledat i případné zkušenosti klientů či zaměstnanců (server Glassdoor.com). Informace o bonitě lze obstarat za úplatu prostřednictvím amerického právního zástupce, bank nebo specializovaných firem např. Dun & Bradstreet („D&B"). Informace o místních firmách v jednotlivých státech je možno získat od regionálních a místních obchodních komor, kterých je v USA tisíce. Veškeré kontaktní adresy obchodních komor v jednotlivých státech a regionech je možné najít na jejich domovských stránkách, které jsou dostupné pomocí internetových vyhledávačů (www.google.com).

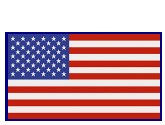
Dalším zdrojem informací jsou průmyslová sdružení a různé profesní asociace, kterých je v USA přibližně 8.000. Kompletní seznam amerických asociací obsahuje mnoho publikací typu „Yellow Book" a „Leadership Directories". Účast firmy v oborových sdruženích nebo na odborných veletrzích a konferencích je také dobrým indikátorem seriózności firmy. Hodně firem v USA provozuje tzv. Corporate Social Responsibility, účastní se společenského života v místě svého podnikání, podporuje charitativní akce ve svém okolí – všechny tyto znaky jsou pozitivním signálem, že je firma skutečně seriózním partnerem.

6.2 Dovozní podmínky a dokumenty, celní systém, kontrola vývozu, ochrana domácího trhu

Podmínky pro dovoz zboží a služeb do Spojených států se liší pro státy s udělenou a bez udělené doložky nejvyšších výhod, označované jako normální obchodní vztahy (NTR – Normal Trade Relations) a státy zařazené do programu GSP (jako formu pomoci rozvojovým a transformujícím se ekonomikám) poskytují USA celní preference GSP (Generalized System of Preferences), které umožňují dovoz zboží s nulovým tarifem. Jinak jsou USA z hlediska dovozních podmínek relativně liberální zemí. Konkrétní dovozní režim s danou zemí závisí na šíři obchodních vztahů a její příslušnosti k mezinárodním obchodním organizacím. USA poskytují výsadu NTR členským zemím WTO automaticky.

Dovozní režim USA se řídí zákonem „Tariff Act of 1930", který stanoví obecné podmínky zahraničního obchodu a pravidla

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



výpočtu cla. Vedle tohoto zákona je v platnosti řada dalších dílčích zákonů, které dovoz některých druhů zboží výrazně komplikují. Jsou přitom používány jak tarifní (zavádění sankčních cel, antidumping apod.) tak netarifní (např. opatření na anotaci a certifikaci potravin v důsledku zákona Bioterrorism Act 2002) překážky obchodu. Příchod zásilky ze zahraničí americké celní správě předem – v letecké, námořní kontejnerové a kamionové dopravě se od roku 2003 musí z bezpečnostních důvodů hlásit předem. Kontejnerové zásilky mohou být vybrány na bezpečnostní prohlídku.

Z důvodu bezpečnostního nebo zdravotního rizika některé druhy zboží patří do skupiny výrobků, jejichž uvedení na trh podléhá atestaci, certifikaci, a jehož dovoz komplikují dovozní předpisy při relativně vysoké celní sazbě. Jedná se např. o léky, radioaktivní materiály, zbraně, vojenskou techniku a materiály dvojího použití, ale též alkoholické nápoje, mléčné výrobky, drůbež a vejce, maso a masné výrobky, hračky, živá zvířata, textil a oděvy, motorová vozidla, letadla a letecké komponenty, hotové jídlo a polotovary, zdroje záření a radiové vysílače, hnojiva, barvy a příbuzné výrobky, výbušniny, trhaviny apod.

Samostatnou kapitolou je dovoz potravin do USA. Podle zákona Food Safety Modernization Act (FSMA, 2011) a příslušných implantačních opatření,je zodpovědností dovozců potravin dokazovat ještě před vpuštěním potravin na území USA jejich bezpečnost. Zahraniční výrobci musejí svoje provozy registrovat u FDA (Food and Drug Administration) a tuto registraci průběžně obnovovat. Součástí FSMA je FSVP (Foreign Supplier Verification Program) – česká firma musí mít svého US importéra nebo alespoň US agenta či zástupce, který ji před FDA zastupuje. Na mléčné výrobky se navíc vztahuje režim tariff rate quota, kdy se výrobky (hlavně sýry) do určitého množství dovozů vztahuje nižší clo, vyšší se začne aplikovat v momentě překročení určité výše dovozů. Upozorňujeme, že FSMA se do praxe zavádí po etapách do 30.7.2024. Řešením může být najmutí agenta v USA, který je u FDA registrován jako zástupce firmy pro úřední vztah a FDA na něj směřuje veškerou formální komunikaci, výzvy, upozornění apod. Zástupce potom informuje českou firmu o nejdůležitějších novinkách a pomáhá s plněním požadavků FDA.

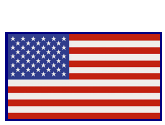
Doklady

Informace, které musí být předloženy americkým celním úřadům U.S. Customs & Border Protection na úřadu jsou stanoveny odstavcem 19 CFR 142.3 Sborníku federálních předpisů (Code of Federal Regulations). Jedná se o:

obchodní faktury nebo pro-forma faktury, obsahující

- podrobný popis zboží včetně osmimístné celní klasifikace podle Harmonizovaného celního sazebníku
- názvy jednotlivých položek
- označení jednotlivých částí zásilky
- množství zboží a hmotnost
- ceny, náklady spojené se zásilkou (obaly, slevy, rabaty)
- původ zboží
- místo určení
- jména kupujících, prodávajících a přepravců atd.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Zásadní zjednodušení přináší tzv. systém ACE (Automated Commercial Environment), který je založen na povinné elektronizaci dovozních a vývozních procedur formou „*Single Window*". Systém je postaven na základě propojení U.S.Customs & Border Protection se 47 vládními agenturami včetně např. FDA a má vést k odbourání fyzických formulářů a jejich nahrazení elektronickými podáními a vyřízeními, což celkově přináší značné urychlení.

Podrobnosti o novém systému ACE lze nalézt zde.

Cla

Clo se vypočítává z ceny zboží, nákladů na balení, honoráře, provize a příjmů z dalšího prodeje nebo nakládání se zbožím. Přeprava, montáž a technická pomoc se do výpočtu cel nezahrnuje. Průměrné celní zatížení činí asi 4,5 % % s tím, že na některé specifické produkty je řádově větší (tzv. tariff peaks, např. v případě dovozu lehkých užitných vozidel do USA, tzv. pick-up je aplikováno clo 25%). Výše cla je určována podle Harmonizovaného tarifu Spojených států (HTSUS, Harmonized Tariff Schedule of the United States). Pro zboží z EU se používá sloupec "General". Pro zboží, které je předmětem nějaké zvláštní obchodní dohody, kterou uzavřely USA, se použije tarif uvedený ve sloupci "Special", kde jednotlivá písmena označují tyto dohody (např. K je označení Dohody o obchodu s farmaceutickými produkty). Ohledně výše cel doporučujeme sledovat aktuální vývoj a to s ohledem na obchodní politiku administrativy prezidenta Trumpa.

Ostatní předpisy

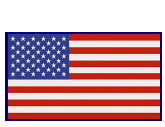
V USA existuje několik zákonů, které upravují povinnost dovozce označit zboží neamerického původu. Doporučuje se tedy, aby dovozce kontaktoval zkušeného právníka nebo celního brokera, který mu pomůže orientovat se ve způsobech označení země původu, zjistí, jaké další údaje by měly být na zboží či kontejnerech uvedeny a upozorní ho na případné výjimky a odchylky u jednotlivých druhů zboží. Při překročení určitého množství dovozu je zprostředkování dovozu brokerem povinné. Podrobný popis celního režimu, dovozních podmínek a dalších požadavků při dovozu zboží do USA je k dispozici na internetových stránkách americké celní správy U.S. Customs and Border Protection.

Je třeba upozornit na velmi přísný dovozní režim u zbraní a vojenského materiálu, který se týká také dočasného dovozu nebo tranzitu přes americké území např. v přepravě do zemí jižní Ameriky. U.S. Customs and Border Protection ve všech případech kromě obvyklé vývozní licence země původu a dovozní licence země určení požaduje také dočasnou dovozní licenci, která opravňuje ke vstupu zboží na území USA a jeho zpětné uvolnění. Dočasná dovozní licence (registrace online https://www.pmddtc.state.gov/ddtc_public?id=ddtc_public_portal_homepage) může být udělena Ministerstvem zahraničí USA (Office of Defense Trade Controls) pouze v USA registrovanému obchodníku se zbraněmi. Doporučujeme proto před realizací vývozu ověřit, zda dopravce vlastní licenci USA k obchodu se zbraněmi a má dostatečné zkušenosti v přepravě vojenského materiálu. Nejlepším řešením u zásilek do třetích zemí je přeprava s vynecháním přístavů USA.

Hlavními vládními organizacemi, které se zabývají ochranou domácího trhu nebo zájmů amerických společností v zahraničí, jsou:

- S. Department of Commerce (Ministerstvo obchodu) navrhuje základní principy domácí obchodní politiky včetně

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



programu GSP, řídí antidumpingová šetření

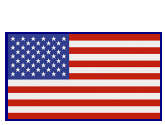
- Office the U.S. Trade Representative (Úřad obchodního představitele) s působností v oblasti práv duševního vlastnictví, překážek obchodu a vyjednávání ve WTO i bilaterálních dohod o volném obchodě
- S. International Trade Commission se podílí na řešení obchodních sporů, zejména v oblasti antidumpingu a dodržování amerických zákonů a technických předpisů ze strany zahraničních dovozců a prodejců
- S. FDA (U.S. Food and Drug Adminisstration) vydává nové předpisy a kontroluje nezávadnost potravin, nápojů a léčiv dovážených do USA.

Hlavní formy ochrany trhu USA zahrnují bariéry zavedené z důvodu národní bezpečnosti nebo celní a netarifní překážky sloužící k ochraně domácího odvětví. Zákaz dovozu z hlediska národní bezpečnosti lze vyhlásit na základě petice amerických podniků podaných podle odstavce 232 Zákona o rozvoji obchodu „Trade Development Act of 1962". Ochranná opatření mohou být schválena na dobu neurčitou. Ministerstvo obchodu USA posuzuje dopad dovozu na národní bezpečnost. I když smyslem je chránit národní bezpečnost USA, nikoliv ekonomické zájmy jednotlivých firem, může být při obratném postupu i ekonomický zájem vyložen jako zájem národní bezpečnosti. Opatření z titulu národní bezpečnosti, zavedená a platná od roku 2003, zavádí dodatečný screening v kontejnerové přepravě a povinnou registraci dovozce, certifikaci původu potravinářského zboží a jeho povinnou notifikaci před vstupem na území USA. Příkladem ochranářských opatření je pravidelné, četné a důsledné uplatňování antidumpingových řízení a zavádění dodatečných cel, která na základě šetření ITC o poškozování domácích výrobců zahraniční konkurencí vyhlašuje prezident.

Státní zakázky financované z federálních nebo státních prostředků se řídí zákonem o preferenci amerického dodavatele BAA (Buy America Act) a Buy American Act, ale také GPA (General Procurement Agreement) – mnohostrannou dohodou WTO. Zákon BAA má více méně diskriminační charakter při výběru dodavatele zboží nebo služby, hlavního dodavatele v případě projektů infrastruktury. U těchto projektů současně omezuje podíl dovozových materiálů a komponentů. Preference amerického zboží je kromě jednotného federálního předpisu zakotvena také v paralelní státní legislativě. Podstatou státní legislativy je zvýhodnění dodávek od místních firem nebo použití některých místně vyráběných materiálů, jejichž výroba je ve státě významná. V oblasti dodávek do zbrojního průmyslu je účast v tendru umožněna zemím, které mají s USA podepsané reciproční Memoranda o porozumění. ČR stejně jako ostatní státy NATO (kromě Islandu) tuto Dohodu mají. Veřejné zakázky federálních orgánů je možno najít na www.fedbizopps.gov. Jednotná databáze všech veřejných tendrů na Internetu ovšem prakticky neexistuje. U nákupů pro dodávky v rámci zahraniční pomoci je vyžadováno, aby minimálně 75% nákladu se plavilo na lodi s americkou vlajkou.

GPA implementovaly USA základě zákona o obchodních dohodách (The Trade Agreements Act 1979) dne 1. 1. 1996. GPA umožňuje smluvním zemím přístup k americkým veřejným zakázkám určených federálních institucí a amerických států, které GPA akceptovaly (v současnosti 37 amerických států - , tj. všechny kromě Alabama, Aljaška, Georgia, Indiana, Jižní Karolína, Nevada, New Jersey, New Mexiko, Ohio, Severní Karolína, Severní Dakota, Virginie a Západní Virginie). Na základě GPA je pro federální nebo státní zakázky udělována výjimka z omezení nákupu amerického zboží nebo služeb (BAA). Rozsah veřejných zakázek v USA je odhadován na 1.8 bilionu USD ročně. Příslušnou institucí pro GPA je úřad vládního zmocněnce pro obchod (Office of the U.S. Trade Representative). Po vstupu do EU patří k dohodě GPA i ČR. U veřejných zakázek jsou navíc uplatňovány některé místní, státní omezující předpisy jako preference malých a středních podniků, zaměstnávání handicapovaných osob, vojenských veteránů, využívání vězeňské práce, apod. Všechny tyto předpisy významně komplikují přístup k veřejným zakázkám, resp. vylučují zahraniční dodavatele z veřejných zakázek. Velmi přísnými pravidly nákupu včetně nevojenských materiálů se řídí americké ministerstvo obrany. Tato pravidla prakticky vylučují uplatnění zahraničních, tedy i českých dodavatelů, s výjimkou případů, kdy je požadována velmi unikátní technologie nedostupná v USA. V takových individuálních případech je možné vyjednávat o speciálním režimu, nicméně dle dostupných informací je toto obtížné dosáhnout i pro velké evropské firmy jako např. Airbus.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Některé celní sazby zůstávají na relativně vysoké úrovni - např. dovoz textilu, konfekce, obuvi a hotelového porcelánu je zatížen clem až do výše 40 %. Pro dovoz ořechů je trh v podstatě uzavřen z důvodu aplikace celní sazby nad 100 %, stejně tak pro dovoz tabáku (až 250%).

USA uplatňují jako formu politického nástroje extrateritoriální obchodní sankce, což negativně ovlivňuje obchodní vztahy mezi třetími zeměmi a může vést k obtížně řešitelným sporům. Příkladem snahy USA uplatňovat své zákony v mezinárodním měřítku jsou ekonomické sankční zákony (např. Cuban Democracy Act) a tzv. ekologické zákony (jako např. Marine Mammal Protection Act). V poslední době také např. sankce na obchodování s Ruskem, kdy Bureau of Industry and Security, část ministerstva obchodu USA, zastavilo vydávání licencí na prodej nebo re-export některých výrobků a součástek ruským firmám. Sankce na obchod s Kubou nadále trvají (viz informace US Treasury), jakkoliv došlo k dílčím úpravám v oblasti obchodu či cestování.

Formulář W-8BEN-E

Američtí partneři po svých zahraničních dodavatelích stále častěji chtějí vyplnit formulář W-8BEN-E. Tento 'Certificate of Status of Beneficial Owner for United States Tax Withholding and Reporting' je požadavek, který na US firmy klade americká daňová správa, IRS. IRS po US firmách požaduje, aby při platbách do zahraničí potvrdily, že příjemce peněz v zahraničí (česká firma, označovaná jako 'beneficial owner') není povinen platit daně v USA. K tomuto potvrzení slouží právě Formulář W-8BEN-E. US firmy jsou v této věci označovány jako 'payor' nebo 'withholding agent'. Vyplněný dokument zůstává v držení US firmy, která jej předkládá IRS při daňové kontrole.

Podle některých výkladů se tato povinnost vztahuje především na finanční převody ve prospěch cizích firem, jako např. převod dividend z US akcií do zahraničí, příjmy z pronájmů apod. Protože ale velká část US firem tento požadavek na svoje zahraniční dodavatele přenáší automaticky, bez rozlišování všech detailů, doporučujeme při požadavku US kupujícího tento formulář vyplnit a zaslat zpět.

Většina českých firem bude spadat do kategorie 39 - NFFE - Non-financial foreign entity. Part XXV - Active NFFE. Veřejně obchodovatelné společnosti spadají do kategorie 37 - Part XXIII - Publicly Traded NFFE.

6.3 Podmínky pro zřízení kanceláře, reprezentace, společného podniku

Americké právní předpisy o obchodních společnostech jsou poměrně liberální. Kromě federálního rámce o povinnostech a právech jednotlivých druhů společností neexistuje v USA jednotná úprava obchodních společností, jednotlivé státy mají vlastní zákony o obchodních společnostech. Zakládá se tedy nikoliv americká společnost, ale společnost dle daného státu Unie. Proces založení firmy v USA má dvě roviny: vlastní založení společnosti a imigrační statut zahraničních osob bez trvalého bydliště v USA, kteří budou ve firmě na území USA působit a kteří nemají statut rezidenta či nejsou občany USA. Jelikož se jedná o spojitý a poměrně administrativně náročný proces, je nezbytné k těmto cílům využít služeb místních právníků, kteří se specializují na komerční a imigrační právo. Náklady se pohybují v řádu tisíců dolarů. Většina

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

zahraničních firem volí formu obchodní společnosti „Limited Liability Company" (LLC.), která zhruba odpovídá české společnosti s ručeným omezeným.

V USA je možno zvolit jednu z následujících variant pro založení společnosti (reprezentace):

„Sole Proprietorship" (výhradní vlastník)

Jedná se o nejjednodušší formu podnikání, kdy vlastníkem je podnikatel - jednotlivec. Nejde vlastně o právní subjekt v pravém slova smyslu, protože vlastník a firma do určité míry splývají. Kromě obchodního jména, tato forma nevyžaduje žádné formality, jedná se o tzv. „Small Business" (malé podnikání). Majitel je osobně plně zodpovědný za případné dluhy či ztráty firmy. Zisky z podnikání jsou zdaněny přímo majiteli. Zřejmou nevýhodou je neomezená zodpovědnost za finanční ztráty včetně hrozby ztráty osobního majetku vlastníka. Také získávání externího kapitálu je složité, protože vlastník nemůže investorům nabídnout podíl podniku. Výhodou je jednoduchost a nižší náklady na podnikání, protože na tento typ společností se vztahuje méně formálních povinností než na jiné typy společností. Tento typ společnosti nemusí každoročně vyplňovat daňové prohlášení pro potřeby federální vlády. Daňové povinnosti na úrovni státu založení musí plnit v plném rozsahu.

„Partnership" (sdružení, partnerství)

Společně podniká dva a více obchodních partnerů, kdy každý ze společníků je zodpovědný za dluhy a závazky. Doporučuje se mít písemnou dohodu o právech a povinnostech jednotlivých partnerů (zakládací listinu a stanovy společnosti). „Partnership" je právnická osoba, která může již např. vlastnit nemovitosti. Každý z partnerů podléhá federální i státní dani (ne vlastní firma). Existují tři formy:

- „General Partnership"
- „Limited Partnership"
- „Limited Liability Partnership"

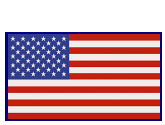
„General Partnership" (obecné sdružení)

společníci plně (neomezeně) odpovídají za partnerské dluhy a závazky, nevyžaduje se písemná smlouva, i když je vždy lepší ji mít. Partneři zodpovídají za firmu i její zaměstnance ve stejné míře. Firma podává daňové přiznání, ale daně neplatí, protože zisky se přesouvají na majitele (pass through") a stávají se součástí jeho osobního příjmu, který se daní;

„Limited Partnership" (LP, omezené sdružení)

jedná se o sdružení, kde společníci (partneři) se dělí na „General Partners" (firmu kapitálově kontrolují a mají neomezenou odpovědnost) a na „Limited Partners" (neřídí společnost, jsou odpovědni pouze do výše svého kapitálového vkladu, de facto jsou to investoři do firmy). K registraci je nutno doložit písemnou smlouvu, vyžaduje se rovněž doklad o založení

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



firmy, tzv. „Certificate of Limited Partnership“, který registruje a vydává příslušný stát;

„Limited Lialibility Partnership“ – LLP, zodpovědnost některých (nebo všech, záleží na jurisdikci státu založení) partnerů je omezená. Jedná se o poměrně novou formu společností, do zákona Uniform Partnership Act byla tato možnost doplněna v roce 1996. Zodpovědnost zapojených partnerů se skutečně liší stát od státu, ve státech jako např. Kalifornie nebo Nevada se takto mohou sdružovat pouze poskytovatelé služeb jako účetní, právníci nebo realitní makléři;

Některé americké státy ještě umožňují kombinaci LP a LLP a zakládají se Limited Liability Limited Partnership.

„Corporation – Inc.“ (korporace)

Jedná se o právnickou osobu, která může být založena dle zákonů jednoho z 50 států USA, může být zřízena bez časového omezení, může vydávat převoditelné akcie. Akcionářům skýtá výhodu omezeného ručení („limited liability“), protože zde dochází k rozdělení majetku firmy a akcionářů. Je používána k obchodním účelům jakéhokoliv druhu a rozsahu. Je podobná struktuře naší akciové společnosti (hlavní orgány společnosti jsou valná hromada, představenstvo, dozorčí rada). Korporace musí mít své stanovy („Articles of Incorporation“), doklad (“Certifikation of Incorporation“) o založení společnosti vydává Úřad státního tajemníka - „Office of the Secretary of the State“ v příslušném státě, vlastní vyplnění dokumentů a zálohy na daně obvykle vyžadují při registraci společnosti náklady kolem 1.000 USD.

Dělí se na S corporation a C corporation. Firma se rozhoduje, jestli bude platit daně jako právní subjekt, v tom případě se jedná o typ C. Pokud majitelé rozhodnou že firma daně platit nebude („flow-through entity“) a příjmy zdaní jako příjmy jednotlivců, může se rozhodnout pro typ S. V USA je většina firem typu C.

„Limited Liability Company – LLC.“ (společnost s ručením omezeným)

Tato forma se hojně využívá pro zastoupení cizích firem v USA (obdoba německého GmBH, nebo české spol. s r. o.). Zřízení společnosti trvá ve většině států poměrně krátce, zhruba 7 – 14 dnů, a existence společnosti začíná momentem, kdy její zřizovací listina („Certificate of Incorporation“) je zaregistrována na Úřadě státního sekretáře daného státu („Office of the Secretary of the State“). Dalším dokladem, vyžadovaným v USA k registraci společnosti, jsou stanovy společnosti („Articles of Organization“), jež upravují vnitřní organizaci a záležitosti společnosti. Stanovy jsou neveřejným dokumentem na rozdíl od zřizovací listiny, která je veřejným dokumentem. Společnost typu LLC. umožňuje společníkům ručit za závazky společnosti jen do výše svého kapitálového podílu. Zřizovatel společnosti by si měl připravit 2 – 3 možná jména budoucí společnosti a nechat je svým právním zástupcem ověřit, zda jsou v daném státě registrace volná, tj. zda je již někdo nepoužívá. Majitelům firmy se říká „members“ a mohou to být jednotlivci, korporace, jiné LLC či zahraniční subjekty a jejich počet není nijak omezen.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

„Joint Venture – JV“ (společný podnik)

Společný podnik může založit dvě a více osob, jedná se o firmu, založenou za účelem specifického podnikatelského záměru, většinou dočasného charakteru. Poté, co jsou cíle JV splněny, společnost obvykle zaniká. Každý z partnerů do JV vkládá aktiva a přebírá část rizika. V mnoha státech JV není navíc uznáván jako právnická osoba. Pro daňové účely se k JV přistupuje jako k Partnership.

Státem sídla společnosti nemusí být a často ani není stát, ve kterém má firma hlavní kancelář nebo centrum podnikání. Výběr se často redukuje na dvě varianty:

1. **a) Vytvoření společnosti ve státě Delaware**

Obchodní společnost založená podle práva státu Delaware je v americkém obchodním právu pojmem sama o sobě. Jde především o historickou záležitost, která se časem rozrostla spíše do podoby samotného právního průmyslu. Do DW se totiž v minulosti formálně začaly přemisťovat velké korporace, jejichž manažeři byli delawarským právem více chráněni, než by tomu bylo v aktuálním státě jejich podnikání. Proto má v Delaware stále sídlo velká část největších společností, např. ze seznamu Fortune 500 (v současné době je ve státě Delaware zaregistrováno více než půl miliónu společností, včetně 60% nejúspěšnějších amerických firem z Fortune 500). Minimální počet jednatelů je jeden. Firma musí mít alespoň dva společníky. Nejsou povoleny akcie na doručitele, pouze akcie na jméno. Vyžaduje se registrovaný agent se sídlem v Delaware, avšak není požadováno daňové přiznání, pokud firma podniká mimo USA a nepředkládají se žádné účetní výkazy, pouze výroční zpráva.

Náklady na založení firmy patří k nejnižším v USA (50 USD pro společnost typu „Inc.“ a 40 USD pro „LLC“ ve státě Kentucky). Zdroj: *https://www.incfile.com/state-filing-fees/* , *https://howtostartanllc.com/cost-to-form-an-llc* Není stanovena minimální hranice kapitálu nutná pro založení „Inc.“, firma nemusí mít v tomto státě bankovní účet, fyzické osoby neplatí daň z nemovitosti ani spotřební daně. Společnost typu „LLC.“ jako jediný typ společností skýtá možnost nepodléhat U.S. federálnímu daňovému systému, i když je firma zaregistrována v USA.

Minimální roční poplatek na založení „LLC“ firmy se liší stát od státu (od 40 USD v Kentucky až po 500 USD ve státě Massachusetts. Založení firmy ve státě Delaware nabízí mnohé firmy, např. společnost CorpAmerica, Inc. Ceny se pohybují v rozmezí cca 100-700 USD, podle rozsahu podpory, kterou podnikatel od firmy do začátku podnikání dostane.

Je třeba upozornit, že z pohledu českých firem nemusí založení firmy ve státu Delaware dávat příliš velký smysl. Delaware je ideální pro firmy, které v USA podnikají spíše virtuálně a na formální pokrytí jejich nízké aktivity postačí najatý místní právník (základní účetnictví, roční daňové přiznání apod.). To může být vhodné např. pro firmy podnikající na Internetu, které používají např. web Amazon.com jako svůj hlavní prodejní kanál apod. Při rozvinutí klasického podnikání spojeného s držením skladových zásob nebo zaměstnávání týmu lidí má smysl registrovat firmu tam, kde společnost reálně podniká. Delaware také občas využívají nově příchozí IT firmy do USA, které míří do Silicon Valley (start-upy).

S ohledem na konkurenci mezi státy Unie se obchodní právo států často mění a před založením firmy je vždy potřeba si zjistit momentální stav legislativy v různých státech. Různé žebříčky států které nabízejí "nejlepší" podmínky pro podnikání vydávají publikace jako Forbes aj. Obecně se dá říct, že dobré podmínky pro založení a fungování firmy nabízejí hlavně

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

jižní státy (Texas, Georgia, Florida, Alabama), naopak relativně složité je podnikání ve státech New York nebo Kalifornie.

1. **b) Vytvoření společnosti podle práva toho státu USA, kde bude hlavní kancelář a kde se předpokládá hlavní obchodní činnost**

Jen málo států USA specifikuje ve svých zákonech o zakládání společností minimální výši placeného kapitálu. Rovněž požadavky určující minimální kapitál společnosti (jež jsou v některých státech uzákoněny), nejsou nikterak přísné. Znamená to, že český zakladatel americké společnosti bude moci určit výši kapitálu nově zakládané společnosti jen se zřetelem na komerční aspekty. Podílem na majetku podniku jsou potom akcie na jméno. Akcie na doručitele se v USA nepoužívají. Zahraniční firma, která chce podnikat nebo investovat v USA, musí brát v potaz dvě základní věci: legislativu daného státu, kde hodlá pobočku založit, a federální legislativní předpisy, které se na podnikání vztahují a s ním souvisí (např. daňové záležitosti, dovozní licence, hygienická a technická povolení, atd.). V mnoha státech Unie platí, že firma musí platit dvojí daň z příjmu. V jednotlivých státech je výše daně rozdílná.

V průměru činí daň ze mzdy jako podíl na nákladech na pracovní sílu 31%. Z toho tvoří daň z příjmu asi 18%, sociální pojištění 12,4% (Retirement, Survivors and Disability Insurance, napůl hrazené zaměstnavatelem a zaměstnancem) a zdravotní pojištění (Medicare Hospital Insurance) zhruba 2,9% z vlastní výplaty (opět hrazeno napůl), což je poměrně méně než v zemích EU.

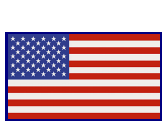
Při registraci obchodní společnosti je třeba si zajistit:

- federální daňové číslo („Federal Tax Identification Number“), informace podá americký berní úřad - IRS, který spadá pod Ministerstvo financí USA („Department of Treasury – Internal Revenue Service“)
- číslo sociálního pojištění („Social Security Number“)
- registraci případné obchodní známky informaci, zda je třeba požádat o státní (lokální) povolení (licenci) k podnikání nebo prodeji, např. na alkohol, vojenský materiál, starožitnosti, exportní licence, informace podává zpravidla státní „Department of Consumer Affairs“ (v New Yorku) nebo některých z úřadů typu „Trade and Commerce Agency", případně některá z místních obchodních komor
- základní pojištění majetku a zaměstnaných osob
- je vhodné a doporučuje se, aby ve firmě byl i americký partner, který se dokonale vyzná v teritoriu a zná danou komoditu, se kterou hodlá česká společnost obchodovat. Českým podnikatelům ale zásadně doporučujeme jeho zapojení do fungování firmy a vystupování jejím jménem pečlivě smluvně ošetřit.

Vytvoření společnosti ve většině států USA obvykle trvá 2–14 dnů od okamžiku, kdy americký právní zástupce dostal klientův požadavek. Právní zástupce musí pro ustavení společnosti připravit zpravidla dva doklady – zřizovací listinu a stanovy společnosti. Zřizovací listina v rozsahu 3–7 stránek obsahuje poměrně stručnou informaci (jméno společnosti, předmět podnikání, maximální počet akcií, které smí vydat apod.). Jedná se o veřejný dokument. Neobsahuje údaje o struktuře akcionářů, počtu akcií v jejich držení, výši kapitálových vkladů, jména a adresy členů správní rady ani osob oprávněných jednat jménem společnosti apod. Stanovy jsou dosti rozsáhlé interní předpisy (asi 30 stran) a upravují vnitřní organizaci a záležitosti společnosti a jsou neveřejným dokumentem. Je-li společnost kontrolována nebo zcela v rukou českého zakladatele, je možno tyto stanovy i po jejich přijetí poměrně snadno měnit. Společnost začíná existovat momentem, kdy její zřizovací listina („Certificate of Incorporation") bude zaregistrována na Úřadě státního tajemníka daného státu.

Existuje více možností zvolit si typ společnosti podle předmětu podnikání a záměru zakladatelů, než je uvedeno výše.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Mezi dalšími možnostmi jsou např. tzv. Nevada Corporation (výhodné při nebezpečí nepřátelského převzetí firmy nebo jako ochrana manažerů proti žalobám za kroky firmy – tzv. „piercing the corporate veil"), Massachusetts Business Trust nebo Delaware Statutory Trust, jejich volba je však vhodná jen ve speciálních případech, které většinou nejsou spojeny s mezinárodním obchodem nebo investicemi.

Velvyslanectví a generální konzuláty ČR v USA jsou v kontaktu s některými právníky, kteří mají zkušenosti se zakládáním nebo správou firem pro zahraniční majitele. I když je rozhodnutí o najmutí právníka vždy zodpovědností české společnosti, je možné si na tyto právníky vyžádat reference z minulé spolupráce.

Ve státech Nevada a Kalifornie nabízí zakládání firem společnosti INC Paradise https://www.incparadise.net/ , kontakt: tomas@startupr.com Na Floridě také působí p. Ivo Trávníček, tel. +1 941 726 9490, e-mail: itravnicek@sarasotabizlaw.com. Na imigrační právo se specializuje pí Irena Juras, www.juraslaw.com.

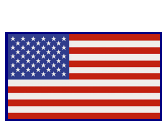
Výběr místa pro založení kanceláře nebo pobočky

I když jsou Spojené státy jedna země s platnými federálními zákony na celém svém území, je třeba věnovat mimořádnou pozornost k výběru místa založení pobočky nebo vlastní firmy. A to i nad rámec výše popsaného rozhodování o právní podobě vlastní firmy. S určitým zjednodušením lze doporučit k rozhodnutí přistupovat podobně jako kdyby se rozhodovalo mezi několika zeměmi např. EU a poměřovali všechna hlediska a nabídky místních úřadů. A to i v případě, že firma nebude ze začátku příliš velká a bude v ní pracovat malý počet zaměstnanců (2-5 apod.).

V USA je politika investičních pobídek primárně řešena na úrovni jednotlivých států, municipalit a měst; naopak USA jako takové celonárodní politiku lákání a pobídek pro cizí firmy nemají. Mezi státy tak panuje velká konkurence o všechny zahraniční zájemce o podnikání v USA a to i v případě, že Vaše prvotní investice bude malá, třeba jen v podobě pronájmu kanceláře s několika málo lidmi. Důvodem je samozřejmě snaha maximalizovat daňové příjmy států, měst a obcí - i malá firma bude v místě vyplácet mzdy a platit daně, pronajímat si kanceláře a místo na bydlení, utrácet za služby a cesty po USA apod.

Českým firmám doporučujeme udělat si seznam 3-5 míst kde by mohly podnikat a oslovit místní úřady, což nejčastěji bývají tzv. Economic Development Agencies, které mají oprávnění jednat jménem dané lokality o umístění Vaší investice. Ve fázi finálního výběru doporučujeme najmout profesionálního poradce, který nejčastěji používá titul 'site selection consultant'. Tito poradci disponují informacemi o pobídkách o kterých zahraniční firmy často nevědí a ve většině případů se jejich služby skutečně vyplatí. V některých případech je možné o velikosti pobídek i vyjednávat, o čemž mívají nejlepší povědomí právě tito poradci. Představení české firmy ze strany Velvyslanectví nebo generálního konzulátu místním úřadům je možné udělat i v USA, kde funguje oddělení privátní a veřejné sféry. Každý úřad ČR v USA disponuje kontakty na různá města a státy se kterým přišel v minulosti do styku a lze je využít pro výběr nejvhodnějšího místa pro začátek

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



podnikání české firmy v USA.

6.4 Požadavky na propagaci, marketing, reklamu (využití HSP), významné veletrhy a výstavy v teritoriu

V USA je trh propagace a marketingu vysoce rozvinutý. Kromě toho je i velice dynamický, většina moderních přístupů a trendů v přesvědčování zákazníka ke koupi pochází z USA (úspěšných i neúspěšných). Dlouhodobě dochází k přesunu reklamy na internet, objem peněz, utracených za mobilní komunikaci každým rokem roste.

Pro české vývozce je prvním cílem nejčastěji vyhledání nejvhodnějších dovozců a distributorů. Pro úvodní propagaci za účelem vyhledání svého obchodního partnera je vhodné se zaměřit na odborné mezinárodní veletrhy a výstavy, komerční výstavy a konference, vlastní firemní prezentace při akvizičních cestách, publikační činnost a případně inzerci v odborném tisku.

Formy propagace a reklamy

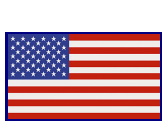
Internet

Propagace pomocí vlastních stránek nebo využitím reklamního prostoru na internetu je nejrychleji se rozvíjejícím reklamním prostředkem. Existence vlastní firemní internetové stránky v bezchybném anglickém jazyce (navíc v americké mutaci) je prakticky základním předpokladem existence firmy v USA nebo při obchodování s USA. Častou praxí českých firem je vytvoření anglické části webu jako jedné z několika jazykových mutací na doméně .cz. Firmy, které s USA obchodují hodně nebo tady investují, by měly zvážit založení webu s doménou .com, která by primárně sloužila pro americký trh (nebo jako celosvětová stránka společnosti). Perfektní angličtina s použitím ustálených odborných termínů se předpokládá. V dnešní době už je strategie mobilní komunikace nutnou součástí marketingu firem a ne něčím navíc, jak tomu čsto bylo ještě před pár lety. Firmy proto potřebují mít svoji mobilní komunikaci velice dobře propracovanou.

Tisk

Obchodní časopisy, oborové magazíny a technické publikace jsou zvláště užitečnou a dostupnou formou pro propagaci průmyslových zařízení, strojů a materiálů. V USA existuje velké množství odborných časopisů dle jednotlivých specializovaných oborů. V těchto časopisech lze inzerovat za relativně výhodných podmínek v řádech tisíců USD. Inzerci v hlavních denících ve Wall Street Journal, New York Times, Los Angeles Times, Washington Post, USA Today apod. využívají pouze velké americké a nadnárodní společnosti, banky, pojišťovny, telekomunikační firmy apod. Náklady na inzerci jsou velmi vysoké. Náklady na menší inzerát v New York Times stojí kolem 5 tis. USD.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Televizní reklama

Je využívána velkými výrobci spotřebního zboží, obchodními domy, telekomunikačními společnostmi a firmami poskytujícími finanční služby. V USA existují celonárodní televizní společnosti (ABC, NBC, CBS, FOX, CNN) a mnoho lokálních televizních stanic. U národních stanic dosahuje pokrytí asi 20 miliónů domácností. Lokálních stanic je téměř 2000 a cena reklamy se odvíjí od počtu a finanční síly zasažených diváků. Např. 30 sekund televizního reklamního vysílání stojí od 5 do 50 tisíc USD. U místních stanic se ceny pohybují do 10 tisíc USD za tuto dobu. Při finále amerického fotbalu „Super Bowl" na konci ledna nebo začátku února však ceny rostou až do extrémních částek a několikasekundové reklamní spoty stojí miliony dolarů.

Poštovní letáková reklama

Rozšířenou formou je poštovní letáková forma reklamy, tzv. „Direct Mailing", která je velmi efektivní, pokud je správně a cíleně zaměřená. Často se touto formou do domácností roznáší slevové poukázky („coupons"), kterých se podle statistik jen v roce 2013 využilo celkem 2,8 miliard a občas je využije přes 80 % domácností. Nejde tedy jen o hledání slev a levné zboží pro šetrnější lidi, ale stále častěji také nástroj, kterým si značky budují věrnost i mezi svými dobře situovanými zákazníky (Nike, Whole Foods aj.).

Komerční výstavy a konference

Z hlediska obchodních zájmů našich firem je vhodná účast na odborných komerčních výstavách a veletrzích, i když náklady na účast jsou relativně dosti vysoké (nájem, výstavba expozice, dopravní služby apod.). Pronájem základního výstavního stánku o rozměru 10 m^2 stojí 2–5 tis. USD. Významnými městy mezinárodních veletrhů jsou Chicago, New York, Las Vegas, Dallas, Houston, Los Angeles, Atlanta, Boston. Po získání prvních zkušeností a kontaktů se doporučuje stát se řečníkem na některé z těchto akcí, Američané obecně respektují autority a pokud je vaše přednáška pro ně zajímavá, budou mít sami zájem o to s vámi navázat kontakt.

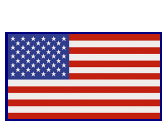
Telemarketing

Rozšířená forma propagace při prodeji spotřebního zboží a nejrůznějších zejména telekomunikačních či bankovně – finančních služeb.

Mobilní aplikace

Prakticky každá větší firma již dnes nabízí mobilní aplikaci, s jejíž pomocí si zákazníci mohou koupit zboží se slevou nebo jiným benefitem. Při budování zákaznické věrnosti by tuto možnost neměly opomenout ani ty české firmy, které míří přímo na americké spotřebitele.

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Informace o dostupných formách marketingu v USA je možné získat od některé z četných reklamních a PR agentur.

Linkedin, Facebook aj. komunikační sítě

V USA je běžné, že vedoucí představitelé firem blogují, umisťují aktuální informace na Twitter a mají aktualizovaný profesionální profil na Linkedin. Všechny tyto kanály slouží k udržování vztahů s investory, klienty nebo tzv. stakeholdery. Čeští manažeři by měli mít vždy aktualizovaný alespoň osobní profil na Linkedin, který Američané využijí při přípravě na jednání s českou firmou. Stejně tak Facebook, Youtube a Instagram se stali hlavními reklamními kanály malých a středních firem.

Veletrhy a výstavy

V USA se konají stovky komerčních výstavních a veletržních akcí, z nichž řada má pouze lokální nebo regionální charakter. Existují však i velké mezinárodní výstavy a veletrhy, které mají celoamerický význam a současně patří k nejdůležitějším výstavním akcím na světě vůbec (např. BIO, APTA, American Toy Fair, Oshkosh Air Venture a mnoho dalších). Tyto akce jsou navštěvovány špičkovými světovými odborníky z daných oborů.

Z hlediska českého vývozu patří k nejzajímavějším výstavám a veletrhům v USA následující akce uvedené v tabulce. Mezi nejvýznamnější výstavní města v USA patří New York, Chicago, Las Vegas, Atlanta, San Francisco, Orlando a Boston.

Nejzajímavější výstavy a veletrhy v USA

BIO International Convention 2021

Nomenklatura: Biotechnologie

Místo: San Diego, California

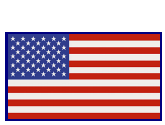
Datum: 8. – 11. 6. 2021

TechCrunch Disrupt San Francisco 2020

Nomenklatura: spotřební elektronika, startupy, ICT

Místo: San Francisco, California

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Datum: 14 - 16. 9. 2020

APTA Expo 2020 (International Public Transport Show)

Nomenklatura: Veřejná, městská doprava

Místo: Anaheim, California

Termín: 12. – 14. 10. 2020 (koná se jednou za 3 roky)

AUSA 2020 (Association of the United States Army)

Nomenklatura: armádní technika a dodávky

Místo: Walter E. Washington Convention Center, Washington

Termín: 12. – 14. 10. 2020

INTEROP 2020

Nomenklatura: IT

Místo: Austin, Texas

Termín: 21. 9. – 24. 9. 2020

IWF 2020 (International Woodworking Fair - USA)

Nomenklatura: Dřevoobráběcí stroje, nábytek

Místo: Georgia World Congress Center, Atlanta

Termín: 26. – 29. 8. 2020 (koná se jednou za 2 roky

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

NBAA 2021 (National Business Aviation Association Annual Meeting and Convention)

Nomenklatura: Letecká technika

Místo: Las Vegas Convention Center, Nevada

Termín: 12. – 14. 10. 2021

American International Toy Fair 2021

Nomenklatura: Hračky

Místo: Jacob K. Javits Convention Center, New York

Termín: 13. – 16. 2. 2021

EEA AirVenture Oshkosh 2021

Nomenklatura: Malá sportovní letadla

Místo: Wittman Airport (OSH), Wisconsin

Termín: 26. července až 1. srpna 2021

ICFF 2021 (International Contemporary Furniture Fair)

Nomenklatura: Nábytek, Bytový design

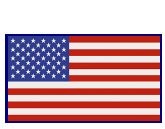
Místo: Jacob K. Javits Convention Center, New York

Termín: Květn 2021

WINDPOWER Conference & Exhibition 2021

Nomenklatura: Energetika – technologie pro větrnou energii

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Místo: Indianopolis, Indiana

Termín: 7. – 10. 6. 2021

NRA SHOW 2021

Nomenklatura: Produkty pro hotelnictví, restaurátorství, gastronomie

Místo: McCormick Place, Chicago, Illionis

Termín: 22. - 25. 5. 2021

Mezinárodní veletrh domácích spotřebičů a vybavení, The Inspired Home Show 2021

Nomenklatura: Domácí potřeby, bytové doplňky a vybavení

Místo: McCormick Place, Chicago, IL

Termín: 13. – 16. 3. 2021

Veletrh SAE / World Congress Experience 2021

Nomenklatura: autonomní auta a elektrifikace

Místo: Detroit, Cobo Center

Termín: 13. - 15. 4 2021

Private Label Manufacturers Association

Nomenklatura: potraviny / nepotravinového zboží pod privátní značkou

Místo: Chicago, Rosemont Center

Termín: listopad 2021

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

NAMM 2021

Nomenklatura: Hudební nástroje

Místo: Anaheim, California

Termín: 21. – 24. 1. 2021

CES Las Vegas 2021

Nomenklatura: spotřební elektronika

Místo: Las Vegas, Nevada

Datum: 6 - 9.1.2021

Konání výstav a veletrhů v USA nebo v jiných zemích je možno zjistit na následujících internetových stránkách:

- globalsources.com Trade Show Center
- tsea.orgTrade Show Exhibitors Association
- tradeshowweek.com Trade Show Week
- expocentral.com Expo Central
- tsnn.com The Ultimate Trade Show Resource.

6.5 Problematika ochrany duševního vlastnictví

Pro Spojené státy je dodržování práv duševního vlastnictví ve všech ohledech velmi důležité a tvoří rovněž důležitou část náhledu, jakým je na obchodní vztahy s příslušnou zemí nahlíženo. Podle Ministerstva obchodu USA představuje podnikání, založené na duševním vlastnictví, jako např. software, biotechnologie nebo zábavný průmysl, největší samostatný americký průmyslový sektor. Podle amerických statistik zcizováním duševního vlastnictví přichází americké subjekty o 250 miliard dolarů ročně a trh práce potenciálně až o stovky tisíc pracovních míst. Světová celní organizace a Interpol odhadují, že ročně se objem obchodu s nelegálním zbožím blíží k hodnotě 1 bil. dolarů. Navíc Spojené státy mají v oblasti služeb značně pozitivní obchodní bilancí, zatímco v obchodu zbožím je výrazně negativní. Služby tedy mají zásadní význam pro vylepšení obchodní bilace USA a mezi nimi jsou důležité ty, na které se vztahuje ochrana duševního vlastnictví.

S rozvojem Internetu a rostoucího objemu elektronicky prováděné ekonomické aktivity (filmy, hudba aj.) se pozornost amerických firem i státních orgánů více zaměřuje na tuto oblast. Americká vláda i firmy investují velké prostředky do

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

ochrany duševního vlastnictví a jsou připraveny zasáhnout prakticky po celém světě, přímo nebo prostřednictvím místních najatých organizací.

Spojené státy v posledních letech ustupují od represivního charakteru vynucování práv duševního vlastnictví v různých zemích a více se orientují na bilaterální pomoc a spolupráci v dané věci. Např. na základě tzv. "Nové iniciativy" Ministerstva obchodu USA se administrativa již několik let snaží o častější schůzky s odborníky na duševní vlastnictví v „klíčových" zemích včetně Brazílie, Číny, Indie a Ruska, vznikl nový školící program pro malé americké podniky, jak chránit práva svého duševní vlastnictví a Globální akademie duševního vlastnictví (Global Intelectual Property Academy), která poskytuje vzdělávací programy pro cizí vládní úředníky v globálních otázkách duševního vlastnictví.

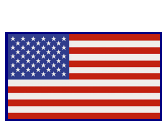
Úřad nejvyššího obchodního představitele USA (USTR) také každoročně zveřejňuje výroční zprávu, hodnotící stav ochrany práv duševního vlastnictví ve světě – tzv. „Special 301 Report on Intellectual Property Rights" (IPR). Tato zpráva obsahuje seznamy zemí, které podle názoru USA na svém území nedostatečně zajišťují ochranu práv duševního vlastnictví, rozdělených do několika skupin podle míry „provinění".

Česká republika figurovala v letech 2008 – 2009 na „Watch List USTR", tedy mezi zeměmi které nevěnují ochraně duševního vlastnictví dostatečnou pozornost (jako hlavní problém byl uveden masivní prodej nelegálních hudebních a filmových nosičů a výrobků padělaných značek na českých příhraničních tržištích se SRN a Rakouskem). V roce 2010 byla ČR z Watch Listu vyřazena díky pozitivnímu posunu při provádění kontrol na příhraničích tržištích, velmi pozitivně byla také hodnocena úprava českého trestního zákoníku, zavádějící nepodmíněné tresty odnětí svobody za porušování práv k duševnímu vlastnictví v rozmezí od 2 do 8 let. Na tento Watch List nebyla ČR již z uvedených důvodů v následujících letech zařazena, což platilo i pro rok 2017. Zpráva bývá publikována každý rok na konci dubna a vztahuje se k předešlému roku.

Mezi nejostřeji sledované země z hlediska porušování autorských práv naopak aktuálně patří následující země: Ukrajina, Čína, Indie, Pákistán, Rusko, Thajsko, Venezuela, Argentina, Chile. Silně je sledovaný vývoj v zemích jako Bělorusko, Brazílie, Egypt, Filipíny, Jamajka, Kanada, Kolumbie, Mexiko, Rumunsko, Turecko nebo Vietnam.

Oblast patentové ochrany a práv duševního vlastnictví v posledních letech trpí negativním výskytem tzv. patentových trollů. Jde o jednotlivce nebo firmy, často velice finančně silné, které využívají všech dostupných prostředků jak právoplatným majitelům práv ztížit přístup a využívání jejich patentů, včetně příjmů které z nich plynou. Jejich cílem je protistranu dostat do situace, kdy raději zaplatí, aby měla volné ruce a byla schopná se svými patenty a duchovním vlastnictvím nakládat podle své vůle. Jejich existence a špatný vliv na ochranu práv DV jsou často zmiňovány mezi důvody, proč v roce 2016 bylo poprvé v historii zažádáno o více patentů v Číně než v USA.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



S růstem mezinárodních operací českých firem se samozřejmě množí i otázky ochrany českého duševního vlastnictví v USA. Existuje několik případů, kdy se americké firmy, pomocí komplikovaných smluv, pokusily získat práva na značku nebo duševní vlastnictví, původem z ČR. Každá česká firma, která v USA hodlá dlouhodobě podnikat a produkuje výrobky s vysokou přidanou hodnotou, by měla ochranu duševního vlastnictví zahrnout do své strategie pro USA a vyčlenit na ni adekvátní peníze ve svém rozpočtu.

6.6 Trh veřejných zakázek

Veřejné zakázky na federální a státní úrovni

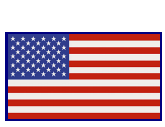
Veřejné zakázky vyhlašuje v USA jak federální vláda, tak agentury na státní, regionální či lokální úrovni. Pravidla upravující zadávání veřejných zakázek se liší dle jednotlivých agentur a států, nicméně obecně platí, že na veřejné zakázky v hodnotě vyšší než 25 tis. USD je nutno zpravidla vypsat výběrové řízení. Nejpodrobněji je zadávání veřejných zakázek upraveno na federální úrovni. Státní a lokální právní úpravy z federální úpravy vychází, ale zároveň obsahují celou řadu odlišností a výjímek. Případná účast firem z ČR na veřejných zakázkách v USA vyžaduje minimálně nejen zřízení pobočky na území USA, ale také perfektní znalost právního prostředí v místě veřejné zakázky. Nelze se obejít bez odborného právního poradenství.

Výhody pro ČR plynoucí z členství ve WTO

Vstupem do EU se ČR stala smluvní stranou **Dohody o veřejných zakázkách v rámci WTO (GPA)**. Na základě této dohody USA přiznaly firmám z ČR stejné podmínky v přístupu k vybraným veřejným zakázkám vyhlášeným na úrovni federálních institucí a států jako ostatním smluvním stranám WTO. Na základě Dohody GPA je pro federální a státní zakázky udělována výjimka z omezení nákupů amerického zboží nebo služeb na základě „Buy American Act" (BAA). Dohoda GPA však platí pouze v 37 státech USA v případě (Arizona, Arkansas, California, Colorado, Connecticut, Delaware, Florida, Hawaii, Idaho, Illinois, Iowa, Kansas, Kentucky, Louisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Mississippi, Missouri, Montana, New York, Nebraska, New Hampshire, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, Rhode Island, South Dakota, Tennessee, Texas, Utah, Vermont, Washington, Wisconsin a Wyoming) a nepokrývá ani 24 velkých amerických měst (mimo jiné New York a Los Angeles) a lokální úroveň veřejných zakázek. Dohoda GPA také nezahrnuje všechna odvětví hospodářství (např. infrastrukturní dopravní projekty) a vztahuje se pouze na veřejné zakázky vyšší než 175 tis. USD. Co se týče veřejných zakázek v obranném, bezpečnostním a záchranářském průmyslu, existují zde reciproční dohody garantující nediskriminační přístup na trh USA mimo jiné i pro ČR (2012) kodifikované v **Defense Federal Acquisition Regulation Supplement (DFARS).**

Přes výše uvedené existuje celá řada překážek, které přístup zahraničních firem k veřejným federálním zakázkám značně omezují. Příkladem může být stát Michigan, který se připojil k Dohodě GPA, ale ta se vztahuje na necelé 1% všech státních a lokálních výdajů. Veřejné zakázky tak v USA podléhají stále mnoha omezením daným především zákony Buy American / Buy America. Dalším příkladem takového omezení je např. upřednostnění „malých podniků", na které by mělo připadnout zhruba 25% federálních veřejných zakázek. Přestože si zahraniční firmy zřídí své pobočky na území USA, aby se mohly o veřejné zakázky vůbec ucházet, je pro ně problém se naplnit definici „malého podniku" a celou řadu dalších právně – administrativních překážek, které de facto znemožňují účast zahraničních firem ve veřejných zakázkách.

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



V USA se i nadále aplikuje zákon **„Buy American" (BAA)** z roku 1933, který silně upřednostňuje domácí dodavatele a výrobce v přístupu k veřejným zakázkám. Avšak zákon BAA obsahuje také řadu výjimek – nemusí být např. aplikován v případě rozhodnutí relevantní instituce, že nabídka místního dodavatele je minimálně o 25% vyšší než nabídka zahraničního dodavatele či pokud předmětné zboží / službu není schopen dodat místní dodavatel v dostatečném množství a kvalitě nebo ve veřejném zájmu. Zákon BAA v mnoha případech doplňují další státní a lokální předpisy prakticky vylučující dodávky ze zahraničí (požadavek místního materiálu, požadavek obsahu místní vězeňské práce, preference středních nebo malých podniků, preference národnostních menšin, původního obyvatelstva apod.). U řady zakázek je nutná registrace nebo předkvalifikace („Qualified Supplier"), předložení místních, tj. amerických referencí apod. Avšak vzhledem k tomu, že ČR je smluvní stranou Dohody o veřejných zakázkách v rámci WTO (GPA), omezující zákon BAA se na firmy z ČR nevztahuje.

Od zákonu BAA je třeba odlišit podobně limitující legislativu **„Buy America"** z roku 1982, která se však vztahuje pouze na veřejné zakázky vyšší než 100 000 USD při stavbě infrastrukturních dopravních projektů. To vše za předpokladu, že tyto veřejné zakázky administruje jedna z následujících federálních agentur Federal Transit Authority nebo Federal Highway Administration. Podobná omezení se vztahují na veřejné zakázky výstavby pro leteckou dopravu pod agenturou Federal Aviation Administration. Veškerý stavební materiál musí být minimálně z 60% americké provenience.

Za trvání administrativy prezidenta Trumpa a prosazované politice „America First" nebo „Buy American, Hire American" nevidíme reálné dosažení výrazné změny u citlivé otázky zadávání veřejných zakázek.

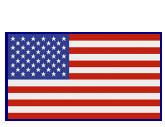
Zájemci o účast ve veřejných zakázkách postupují následovně:

- registrace identifikátoru DUNS (Data Universal Numbering System), která je možná i v České republice (odkaz zde)
- s uvedeným číslem následně registrace na vládním webu System for Award Mechanism (https://www.sam.gov) – registrace je zdarma
- registrace u příslušné agentury jako dodavatel zboží či služeb, vyhledání aktuálních zakázek na webu Federal Business Opportunities či US General Services Administation.
- posouzení žádosti a zařazení uchazeče na seznam potenciálních dodavatelů
- agentura zasílá potenciálním dodavatelům žádost o předložení nabídky („Request for Proposal" – RFP)
- agentura vyhodnotí zaslané nabídky, vybere vítěze a uzavře s ním kontrakt.

Informace o veřejných zakázkách lze najít na těchto adresách:

- www.ustr.gov („USTR - U.S. Trade Representative")
- www.bidnet.com („Bidnet.com")
- www.onvia.com Bid Line
- https://vsc.gsa.gov („Vendor Support Center")
- www.governmentbids.com („Government Bid Source")
- www.bidmain.com („Business to Goverment Market")
- www.govliquidation.com („Government Liquidation")

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



- www.acq.osd.mil/dpap/index.html („Defense Procurement and Acquisition Policy)

Celkový přehled všech vypsaných veřejných zakázek federálních úřadů USA včetně jejich podrobného popisu lze dohledat na stránkách americké vlády. Veřejné zakázky je zde možno hledat na základě různých kritérií, např. dle sektorů, jednotlivých států USA, kde jsou vyhlašovány, data vyhlášení či také jen dle klíčových slov: https://www.usa.gov/find-government-contracts

Malým a středním podnikům se zájmem o veřejné zakázky slouží tyto stránky, na kterých vyhlašují výběrová řízení jednotlivé agentury a instituce: https://www.fbo.gov

6.7 Způsoby řešení obchodních sporů, rizika místního trhu a investování v teritoriu, obvyklé platební podmínky, platební morálka

V USA působí nejvíce právních kanceláří a právníků v přepočtu na počet obyvatel na světě. Podle American Bar Association bylo na jaře 2018 v USA 1,338 mil. praktikujících právníků, posledních třicet let jejich počet roste rychleji než počet obyvatel USA. V USA je více právníků než lékařů, požárníků či policistů. Je zde také nejvíce právních sporů a žalob, které se mnohdy mohou zdát až paradoxní a nemožné. Součástí americké obchodní a podnikatelské praxe je vedení nebo hrozba právních sporů mezi obchodními partnery soudní cestou. Vymáhání vlastního cíle na základě pohrůžky soudním sporem je součástí strategie firem. Americké firmy mnohdy využijí a dovedou jednání k vlastnímu prospěchu jen díky strachu cizinců ze soudních sporů na základě mimosoudního vyrovnání. Většina obchodních sporů není nakonec vyřešena soudem či arbitráží, ale stranami sporu krátce po zahájení soudního řízení na základě vlastní dohody.

Možnosti, jak potenciální rizika soudního sporu omezovat, jsou:

- konzultace současných i budoucích plánů s americkým právníkem;
- vypracování obchodní smlouvy americkým právníkem.

Při podpisu obchodní smlouvy je důležité se seznámit s řadou ustanovení „pod čarou“ (psaných malými a většinou drobnými písmeny) a rozumět jejich významu. Americké smlouvy patří k nejdůslednějším a detailně nejpropracovanějším na světě a reflektují situace, na které česká strana v úvodním jednání mnohdy vůbec ani nepomyslí.

Náklady na právní zastoupení jsou velmi vysoké, ale jedná se o efektivně vynaložené prostředky, které se při podnikání či investování v USA jistě mnohonásobně vyplatí. Odlišná je i role právníků v USA - spíše je často můžeme vidět v roli poradců a prostředníků obchodního vztahu. Jsou tedy aktivněji zapojeni do obchodních vztahů než je tomu u nás.

U menších obchodních transakcí řada cizích firem nepodepisuje s americkým obchodním partnerem vůbec žádnou smlouvu. Minimálně je třeba sjednat prodejní smlouvu, zahrnující Všeobecné prodejní podmínky, tzv. „General Terms of Sale" („GTS") včetně stanovení právního řádu a arbitrážní doložky. Všeobecná ustanovení smlouvy mohou navíc obsahovat výši penále při opožděné platbě, ustanovení, že výdaje za arbitrážní řízení hradí dlužník apod. ZÚ Washington téměř každý rok registruje několik případů, kdy české firmy bez podpisu smlouvy pošlou platbu předem a US dodavatel výrobek nedodá. Upozorňujeme, že u částek řádově do cca 10.000 USD je velice pravděpodobné, že náklady na právníka (cca 500 USD/hodinu) by brzy převýšily dlužnou částku a naprostá většina těchto případů proto skončí pro české firmy

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

špatně, bez získání peněz zpět. Američtí právníci nemají většinou zájem řešit soudní spory o "menší" částky (zhruba. do 75 tis. USD), protože soudní výlohy jsou značné.

Soudní řízení je v USA velmi drahé a zdlouhavé. Pokud není ve smlouvě výslovně uvedeno, že cizí strana má nárok na proplacení soudních výloh od americké strany v případě vítězství, americký zákon toto všeobecně neumožňuje. Američtí právní zástupci u soudu mají tendenci soudní řízení neúměrně protahovat.

Kromě zásadních sporů se doporučuje řešit obchodní spory formou arbitráže, která je v USA nejlepším způsobem řešení běžných obchodních sporů. Výsledek arbitráže je právně vymahatelný v obou zemích. Arbitrážní řízení je rychlejší a podstatně levnější.

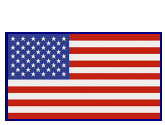
Instituce „Better Business Bureau" (BBB) eviduje základní informace o bonitě, či různých zákaznických stížnostech na americké společnosti. Firmy mohou podávat stížnosti na nekalé praktiky. Záznam v BBB může být určitým vodítkem při navazování obchodních vztahů s danou firmou v USA.

Rizika obchodování se Spojenými státy patří k nejmenším na světě, protože je zde v naprosté většině případů důsledně dodržováno právo a nepoctivé firmy se na trhu neudrží dlouho. Přesto i zde existují rizika. Např. rychlý proces firemního bankrotu (uchýlení se do ochrany před věřiteli, Chapter 11) může znemožnit vymožení pohledávky zahraničního dodavatele. Díky velké konkurenci jsou marže firem většinou nízké a hlavně během období hospodářského poklesu nebo krize se v různých oborech může přehnat vlna bankrotů, která zničí i zavedené a dobře řízené firmy. Je proto důležité sledovat makroekonomické ukazatele i vývoj v jednotlivých oborech podnikání. Regulace federální vládou je dalším důležitým faktorem, který může negativně ovlivnit podnikání v různých oborech. Především obory jako zdravotnictví, energetika, potraviny nebo spotřební zboží jsou častým cílem nových regulací. Firmy nesmí také zapomenout na rozdíly v legislativě jednotlivých států, které se mohou vzájemně dosti lišit. To platí např. pro prodej alkoholu, nábytek nebo elektrické výrobky.

Určité riziko může plynout z rozdílného chápání odpovědnosti za dodané zboží. Jdou časté případy, kdy zákazníci po dodavatelích chtějí, aby dodavatelé zodpovídali nejen za funkčnost zboží, ale i případné problémy, které by mohly způsobit (např. ušlý zisk za výpadek ve výrobě kvůli nefunkčnímu stroji nebo podíl na škodě, kterou na US firmě vysoudí poškozený zákazník a která může být částečně způsobena dodávkou z ČR. ZÚ Washington je znám případ české firmy, která kvůli nedohodě o odpovědnosti za výrobek přišla o zakázku za 12 mil. Kč, i když odběratel potvrdil, že český výrobek je lepší než domácí konkurence.

Vzhledem k obrovskému objemu US trhu, regionálním a strukturálním rozdílům mezi jednotlivými trhy neexistuje jedna obvyklá platební lhůta nebo něco jako průměrná platební morálka. Vždy se vyplatí zjistit si – z otevřených zdrojů nebo za peníze přes konzultanta – běžné obchodní podmínky na daném trhu a chtít s americkými partnery vyjednat stejné nebo

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



co nejvíce podobné podmínky. Platební morálka většiny firem je dobrá, s ohledem na výše uvedení se ale doporučuje se ozvat při prvních problémech s platbami od zákazníků a řešit je vzájemným vyjednáváním a urgováním platby.

Standardní a zároveň bezpečnou platební podmínkou z pohledu českého vývozce je neodvolatelný akreditiv nebo dokumentární inkaso (platba proti dokumentům). Zahraniční vývozci prodávají do USA zboží rovněž na úvěr s dobou splatnosti 30-60 dní od převzetí zásilky, někdy i na delší dobu. Akreditiv a úvěr jsou základní formy platby ze strany amerických podniků. Americký dovozce většinou nesouhlasí s platbou neodvolatelným akreditivem. Prodej na úvěr je proto nejčastější formou prodeje.

Zjistit finanční situaci amerického dovozce lze prostřednictvím právních kanceláří pomocí tzv. „UCC Search“ („Uniform Commercial Code Search“) – kontroly registru, zda vůči americkému dovozci již nějaký věřitel neuplatňuje zástavní nárok na aktiva, která nabízí jako zástavu v případě nezaplacení české firmě (tzv. „Security Interest"). U.C.C. působí v jednotlivých státech v Úřadu státního sekretáře sekretáře (např. zde odkaz na U.C.C v Kalifornii). Vyhledávání je většinou zpoplatněno poplatkem v řádu 20-50 USD. Česká firma by případně měla podepsat s americkým dovozcem tzv. „Security Agreement" – smlouvu o zajištění určitých současných či budoucích aktiv („Assets") dovozce. „Security Agreement" může být součástí distribuční smlouvy nebo součástí dříve zmíněných „General Terms of Agreement" (GTS) přizpůsobených americkému právu. Příprava „Security Agreement" není složitá a je poměrně laciná.

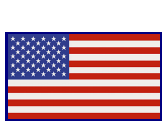
Jako „Security Interest" může sloužit vlastní zboží dodané dovozci, tržby za prodané zboží, pohotovostní akreditiv („Standby Letter of Credit"), bankovní záruka, osobní či firemní záruka, bankovní účet amerického dovozce. České firmy se v USA setkávají s neplacením za odebrané zboží. Zapojení amerického pojišťovacího makléře pro pojištění pohledávky české firmy je vhodné zvážit u větších případů, tady se podmínky velice liší a nelze podat jednotnou informaci o detailech takovéto ochrany.

Uniform Commercial Code (UCC) slouží k harmonizaci obchodního práva mezi 50 státy USA. Americké firmy jsou zvyklé na UCC nahlížet jako zdroj informací při řešení obchodních případů uvnitř USA (např. firma z Kalifornie zboží uskladní ve Virginii a poté je prodá na Floridu) a českým firmám se vyplatí ujistit se, že jimi podepisovaný kontrakt s americkou firmou se co nejvíce blíží UCC. Tam kde tomu tak není, je vhodné ptát se proč navrhovaná smlouva UCC v něčem neodpovídá.

6.8 Místní zvyklosti důležité pro obchodní kontakty, úřední a používaný jazyk(y), státní svátky, pracovní a prodejní doba

Spojené státy jsou národem imigrantů, často se říká, že jsou tavícím kotlem, v němž tají rozdíly mezi jednotlivými národnostmi. Mnohonárodnost je proto něčím s čím musí každý cizí obchodník počítat. Američany tedy nespojuje původ (Američanem se můžete nejen narodit ale i stát během svého života) ale hlavně sdílené hodnoty a postoje. Sem patří individualismus, svoboda jednání a vyjadřování, podpora vzájemné konkurence jako cesty k lepším výsledkům, starost o nejbližší okolí (rodina a život v komunitě), podpora charitativních organizací a dobrovolné zapojování se do projektů s cílem zlepšit něco ve svém okolí, víra ve vlastní schopnosti a setrvalý optimismus, otevřenost novým věcem. Cesta nahoru vede přes vzdělání a poctivou práci.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



V osobním styku jsou Američané velice zdvořilí, na středoevropské poměry někdy až příliš, spojením „I'm sorry…" začínají mnoho vět v běžné komunikaci. Tuto zdvořilost však nelze zaměňovat se slabostí, Američané i nepříjemné věci říkají velice zdvořile se snahou vyhnout se přímé konfrontaci ale dovést přitom záležitost do konce. Průvodním znakem americké obchodní kultury je snaha o jednoduchost a přímost, při prezentaci a jednáních je proto lepší používat krátká a jasná stanoviska bez přílišného vysvětlování a popisování složitých souvislostí. Při jednání dodržujte přímý oční kontakt, buduje se tak důvěra. Riziko je součást podnikání a neúspěch v podnikání není ostuda ale běžný konec mnoha podnikatelských projektů a v žádném případě nevypovídá nic negativního o daném člověku. Neuspět a začít znovu je normální.

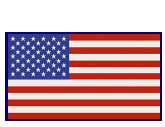
S ohledem na velikost země tráví Američané velkou část pracovního života na cestách a zastihnout někoho v jeho kanceláři bývá občas velmi složité. Čím výše postavená osoba, tím je osobní setkání s ní hůře organizovatelné. Proto je běžným zvykem pořádat videokonference, často za (virtuální) přítomnosti tří nebo více lidí. Tato jednání je potřeba brát stejně vážně jako běžná osobní obchodní jednání, dobře se na ně připravit a v určenou dobu se příslušnou aplikací či telefonem z ČR připojit. Americký partner většinou nemá problém technicky telefonát zařídit (např. přes firmu Bluejeans.com), nejčastěji prostřednictvím zaslaného čísla ve formátu +1-800....., na které zavoláte a přihlásíte se pomocí jedinečného kódu. Převažují dnes již spíše videokonference formou Zoom či Skype nebo jiné způsoby konferenčních hovorů.

Američané milují sporty, což platí pro obě pohlaví a vlastní sportovní aktivity či výkony dětí během víkendu patří automaticky k pondělní konverzaci na začátku nového pracovního týdne. Věnujete-li se vy či vaše děti aktivně nějakému sportu neváhejte se po určité době známosti o tuto skutečnost se svými americkými partnery podělit. Výrazy mající základ ve sportovním prostředí patří k obchodnímu jazyku a můžeme jen doporučit si co nejdříve alespoň některé tyto výrazy osvojit (slam dunk, drop the gloves aj.).

V USA není problém se začít bavit s někým jen tak, např. na zastávce metra či v Uberu. Tato konverzace slouží nejen k zabití času, ale i k navazování nových kontaktů (např. při cestě letadlem). Stejně tak na různých party a jiných společenských podnicích je normální oslovit někoho stylem „Hi, I'm …" a začít se s ním bavit a hledat nějaké společné zájmy. Tento ‚small talk' slouží k budování konverzační praxe a čím dříve si na něj cizinci zvyknou, tím snadněji se jim bude v USA jednat.

Na začátku jednání by mělo být jasně řečeno, s čím do jednání obě strany vstupují a jaká jsou jejich očekávání. Konverzace by měla být živá, s aktivním zapojením obou stran, v žádném případě se nejedná o monolog jedné strany. Náhlé ticho v jednání Američany znervózňuje, často si proto stěžují na jednání třeba s Asiaty či Araby, kde pomalejší způsob jednání a delší odmlky tvoří součást běžného jednání. Používání křestních jmen je běžné i přes několik pater firemní hierarchie, v kontaktu s cizinci však někteří zkušenější američtí vyjednavači používají formálnější oslovení (Mr., Mrs. s uvedením příjmení partnera), protože si jsou vědomi kulturních rozdílů v používání křestních jmen v obchodním styku. Evropan nic nezkazí, zařídí-li se podle svého U. S. partnera a na oslovení křestním jménem ze strany svého partnera zareaguje stejně.

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



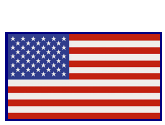
Jednou z častých charakteristik Američanů je, že špatně snášejí ticho a než aby se v jednání objevovala hluchá místa, většinou sami začnou mluvit. Někteří obchodní partneři se to snaží využít a záměrně takové situace vytvářejí v očekávání, že US partner jako první uhne a raději nabídne ústupek, než aby u stolu panovalo nezvyklé ticho. Tuto taktiku ale doporučujeme používat s největší obezřetností, kdyby se nepříjemné situace opakovaly, může US partner přestat jednat úplně, aby se vyhnul z jeho pohledu divným momentům, které by si mohl asociovat s Vámi.

Američané mají v porovnání s Evropou daleko méně dní dovolené. Proto se snaží maximálně využít státních svátků a dnů pracovního volna jako jsou Vánoce, Díkuvzdání a oslava Dne nezávislosti. Je velice nevhodné chtít se během těchto svátků s Američanem sejít, protože primárně svůj volný čas hodlá věnovat vlastní rodině a svým blízkým. Úcta k formálním autoritám jako jsou církev, policie, armáda, hasiči aj. je v USA velká a žertovat na tato témata je krajně nevhodné (neplatí pro specifický žánr, jakým jsou televizní komici, kteří mají svoje vlastní pořady na hlavních TV kanálech). Český smysl pro humor není Američanům příliš blízký a nedoporučujeme se zde pokoušet uspět s "politicky nekorektními" vtipy z českého prostředí. Zároveň ale není důvod se za odlišnosti ve způsobu zábavy stydět, jen je potřeba vyhnout se snaze rozesmát a pobavit Američany českými žerty. Pro lepší pochopení americké představy o humoru doporučujeme sledovat zábavní pořady na hlavních televizních kanálech (NBC, ABC, Fox,...) které vedou místní populární komici (Jimmy Fallon, Conan O'Brien, Stephen Colbert, Seth Meyers...). Většina těchto komiků má vyhraněný názor na společensky důležitá témata (náboženství, války v zahraničí, domácí politika, LGBT tématika) a podle toho, kterého z komiků má váš partner v oblibě, se dá usuzovat o jeho náhledu na tyto problémy. Kanál YouTube nabízí množství videí s těmito hostiteli populárních talk show.

Písemný styk je založen především na e-mailech, které by měly být zodpovězeny co nejdříve. Emailová a telefonická komunikace by vůbec měla být základem udržování obchodních vztahů, dlouhé odmlky v komunikaci Američané nechápou. Nemalé potíže způsobuje 6 – 9ti hodinový časový posun mezi východním resp. západním pobřežím USA a Českou republikou. Českým firmám které aktivity v USA chtějí rozvinout co nejvíce, lze jen doporučit zajištění možnosti telefonického spojení po dobu americké pracovní doby do ČR, tj. do našich pozdních večerních hodin (22-24 hodin). Američané chtějí věci řešit rychle a ihned a nemožnost okamžitého spojení s obchodními partnery je značně frustruje. A ne všichni si časové posuny s jinými částmi světa uvědomují.

Tzv. networking tj. navazování neformálních kontaktů na společenských akcích je trvalou součástí obchodního života a v žádném případě se mu nevyhýbejte. Obchodní periodika jsou plná popisu náhodných setkání, která vedla k velkým a úspěšným obchodům a většina amerických obchodníků možnost navazovat nové kontakty aktivně vyhledává. To že vaše angličtina není úplně perfektní není vůbec důležité, naopak vaše jinakost bude přitahovat lidi, kteří se s Vámi budou chtít dát do řeči. Oslovuje se kdokoli, kdo je v danou chvíli volný, rozhovor jde hned k podstatě, tj. co oba dělají a jestli mezi nimi existuje něco společného, co by mohlo vést ke vzájemnému obchodu. Rychlé ukončení konverzace formou „*Talk to you later*.." není nezdvořilé a časem sami najdete nejlepší způsob jak nikam nevedoucí rozhovor ukončit (ale spíš lze očekávat, že to za vás učiní partner, uvidí-li že rozhovor nikam nevede). Dostatek vizitek na rozdávání je základ pro cesty do Ameriky. Očekávejte, že Vám budou chtít něco prodat, s tím na takové akce většina lidí chodí a vůbec se neostýchejte rovnou říct, co prodáváte vy a jaký obchodní záměr vás do Ameriky přivádí. Vytváření uzavřených konverzačních skupin je chyba (např. když se na společenské akci baví Češi s Čechy), je potřeba se tréninkem zbavit počátečního ostychu

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



oslovovat cizí a neznámé lidi, jakkoliv to české mentalitě není blízké.

Oblečení na obchodní jednání je konzervativní, v případě možnosti neformálního oblečení je tato informace veřejně známá a je součástí vnitřní firemní politiky (např. Casual Friday, méně formální oblečení v pátek). Jakékoliv občerstvení nad rámec vody či kávy při jednání v kanceláři lze považovat za nadstandard. U větších firem (právní firmy, banky aj.) kde lze očekávat dlouhá jednání je občas nabídka bufetu ze kterého si každý vybere a vezme občerstvení ke stolu nebo se občerstvení o přestávce jednání. U zdlouhavých jednání do večerních hodin je běžná společná objednávka doneseného jídla (nejčastěji online či v app).. Většinou každý platí za sebe, pokud hostitelská firma nedá jasně najevo, že své partnery zve. Alkohol na jednání nepatří, normální ale může být sklenička v nějakém blízkém baru po úspěšném ukončení jednání. Kouření je společensky neslušné, kanceláře a restaurace jsou nekuřácké prostory. V kancelářích, barech a restauracích se chodí kouřit na ulici.

Obchodní snídaně, obědy a večeře jsou běžnou součástí obchodního života. Platí hostitel, při méně formálních setkáních, kterého se účastní více lidí jen volně spojených do jedné skupiny (společné sledování sportovního utkání v baru apod.) platí každý za sebe. Spropitné (‚tip') se dává v řádu 15 – 20 %.

Osobní finance do konverzace nepatří, statut a majetek vašeho partnera je dán jeho pracovním místem, místem jeho bydliště, školou, kterou navštěvují jeho děti a také jeho dosaženým vzděláním které ho řadí do určité profesionální skupiny (právníci, bankéři aj.). Zato je naprosto běžné že plat vedoucích větších společností (CEO) je veřejně známý. Drahými dárky Američany přivedete do rozpaků, od určité výše se hodnotné dary musí uvádět v daňovém přiznání jako příjem a odvádět z nich daň. Doporučují se menší dárky s logem vaší společnosti.

Regionální rozdíly v tak velké zemi jako je Amerika samozřejmě také existují. Oblast severovýchodu USA (zhruba od Pensylvánie na sever) je rychlá a dynamická, New York, Washington a Boston jsou americká centra obchodu, politiky a vzdělanosti. Na jihovýchodě se setkáte s vřelými a pohostinnými lidmi (Georgia aj.), spíše konzervativního zaměření. Životní tempo je tam pomalejší, Miami je centrem „Latinské Ameriky v USA", hispánská komunita silně ovlivňuje život v jižních státech. Středozápad (Midwest) je považován za místo pravé Ameriky (srdce), lidé zde mají praktický přístup k věci a tvrdě pracují, velice často jsou silně nábožensky a rodinně zaměření. Západní část USA je obecně pomalejší než východ země (s výjimkou dynamických sektorů jako je IT či filmový průmysl), kulturním fenoménem je zde především Kalifornie, která velice ochotně přijímá nové podněty a mnoho kulturních i technologických inovací (Silicon Valley) přišlo z tohoto velkého státu, kde se zrodil specifický ekosystém provázání univerzit a soukromých firem, který dává vzniknout novým start-upům. V poslední dekádě prudce roste počet Čechů, kteří se snaží v Silicon Valley prosadit se svým start-upem a jsou také největším nositelem zvyklostí z obchodního jednání z tohoto prostředí.

Účast právního zástupce firmy na obchodním jednání je naprosto běžná. Pokud si váš partner sebou právníka přivede, bylo by chybou nepostupovat stejně. Právníci se běžně účastní obchodních jednání a jejich zadáním je napomoci uzavřít obchod, hledají tedy cestu jak vzniklé potíže překonat a vyřešit. Mít kvalitního místního právníka je asi nejdůležitější rada

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

kterou Vám pro jednání v Americe může někdo poskytnout. Smlouvy jsou dlouhé a pamatují téměř na všechny možnosti, nic není ponecháno náhodě či pozdější domluvě. Pozor na rozdíly v právu jednotlivých US států, vždy si zjistěte, podle jakého práva by se případné spory řešily. Pokud se po uzavření sporu dostanete do konfliktu, můžete zkusit angažovat licencovaného mediátora, který se pokusí dosáhnout oboustranně přijatelného kompromisu. Ekonomické úseky velvyslanectví i generálních konzulátů ČR v USA jsou v kontaktu s některými právníky a mohou Vám poskytnout na ně kontakty. Některé české firmy angažují americké právníky původem z Čech a s českým i americkým právním vzděláním.

Svátky - https://cz.usembassy.gov/cs/svatky/

Výše uvedené svátky platí v plné míře pouze na zaměstnance federální vlády. Nicméně část firem většinu těchto svátků plně respektuje a svým zaměstnancům poskytují volno. Vždy se svého partnera proto raději zeptejte.

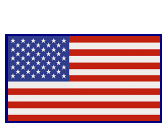
6.9 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria (oblasti se zvýšeným rizikem pro cizince)

Pro krátkodobé obchodní cesty a turistické návštěvy není ode dne 17.11. 2008 požadováno do USA vízum. Pro cestu je nutné použít cestovní pas s elektronickým čipem (tzv. e-pas, v ČR vydáván od 1.9. 2006) a před cestou je nutné si zajistit elektronický souhlas v rámci programu ESTA. Pobyt nesmí přesáhnout 90 kalendářních dnů. Od 21.1.2016 platí změněné podmínky pro cestování v rámci bezvízového styku tzv. Visa Waiver Program. Pokud občan ČR cestoval kdykoliv po 1.3. 2011 do Iráku, Íránu, Jemenu, Libye, Somálska, Sýrie a Súdánu, nemůže k cestě do USA využít Visa Waiver Program resp. ESTA, ale musí na Velvyslanectví USA požádat o vízum (např. obchodní B1 nebo turistické B2). Stejné omezení se týká i občanů ČR, kteří jsou zároveň občanem Iráku, Sýrie, Súdánu nebo Íránu. Výše uvedené omezení se netýká zaměstnanců státní správy ČR a příslušníků Armády, pracovníků humanitárních organizací a osob, které do uvedených zemí cestovaly za prokazatelně obchodním účelem.

Cestovat je také nadále možné i na vízum, které lze obdržet na velvyslanectví či konzulátu USA v cizině. Doporučujeme vyřídit si vízum v dostatečném předstihu na Velvyslanectví USA v Praze.

Z hlediska délky pobytu zákon rozeznává 2 základní skupiny víz: pro krátkodobý pobyt – tzv. neimigrační vízum, a k trvalému pobytu – tzv. přistěhovalecké vízum, nebo-li zelenou kartu (Green Card). Neimigrační víza se člení do 14 kategorií označených písmeny a číslicí k rozlišení účelu pobytu a postavení osoby, které je vízum uděleno. Vízum lze získat po ústním pohovoru na základě řádně zdůvodněného účelu. Pohovor se sjednává výhradně elektronickou cestou. Nevratný poplatek za podání žádosti o vízum je 100 dolarů. Při pohovoru se odebírají žadateli otisky prstů. Jejich biometrický přepis do vystaveného víza je pak kontrolován na hraničních přechodech při příjezdu do USA prostřednictvím opakovaného odebrání otisků prstů a fotografie obličeje. Udělené vízum se zasílá kurýrem. Víza schvaluje Ministerstvo zahraničí resp. Ministerstvo pro vnitřní bezpečnost a vydává je Velvyslanectví USA v Praze. Následuje přehled kategorií víz, které se svou povahou týkají obchodní nebo pracovní činnosti:

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



B-1 Visa (Business Visitor)

Vízum se vydává na dobu omezenou účelem jednání (zpravidla do 30 dnů), žadatel musí mít trvalé bydliště a rodinné vazby mimo USA, čímž se zajišťuje jeho návrat. Doporučuje se dopis amerického obchodního partnera na originálním hlavičkovém papíře, jehož smyslem je potvrdit pozvání k obchodním jednáním do USA, specifikovat jejich délku a případně potvrdit záměr podílet se na finanční úhradě cesty. Držitelům víza B-1 není umožněno v USA pracovat nad rámec obchodních jednání uvedených v žádosti.

H-1B Visa (Specialty Worker / Professional)

Musí být doložena americká firma jako zaměstnavatel, který sponzoruje daného pracovníka, vydává se obvykle na 3 roky, je možno pak o další 3 roky prodloužit, po 6 letech pobytu v USA musí pracovník strávit 1 rok mimo území USA, poté může žádat o nové vízum. Americký zaměstnavatel musí doložit důvod zaměstnání daného zahraničního pracovníka, musí se jednat o vysoce profesionální pozici, pracovník musí doložit, že je odborně schopen danou práci vykonávat (vyžaduje se např. středoškolské vzdělání, nebo v některých případech vysokoškolské vzdělání).

L-1 Visa (Intra Company Transferee)

Vyžaduje U.S. firmu jako sponzora, vízum se vydává na dobu 1-3 let (na dobu 1 roku se vydá v případě, že se jedná o nově založenou firmu), vízum je možno prodloužit maximálně na 5 až 7 let. Pro pracovníky, kteří pracují ve firmě mimo území USA, firma musí mít pobočku nebo svoji kancelář v USA, mateřská firma je v ČR. Zahraniční pracovník musí být řídícím pracovníkem, musí pro zahraniční firmu pracovat minimálně 1 rok během posledních 3 let v řídící funkci.

E-1 & E-2 Visa (Treaty Traders and Investors)

Obě tyto vízové kategorie vyžadují smlouvu mezi USA a příslušnou zemí, vydávají se na dobu 1 až 5 let, každý žadatel dostává nejprve povolení na 12 měsíců, poté je možno prodloužit, nutno doložit výsledky hospodaření firmy v USA

- E-1 s Českou republikou nebyla dohoda o volném obchodu a navigaci podepsána, a proto nemohou čeští občané o toto vízum žádat
- E-2 se vydává pro pracovníky nově vzniklých zahraničních firem (investorů). Více než 50 % U.S. firmy musí být vlastněno zahraničním partnerem, vlastní investice nesmí být financována úvěrem, ale z vlastních prostředků firmy

Green Card

Tzv. zelenou kartu (Green Card), tj. povolení k trvalému pobytu spojené s právem pracovat, je možné získat zpravidla jen s podporou amerického zaměstnavatele – sponzora. Možnost získat trvalý pobyt nebo pracovní povolení z politických nebo humanitárních důvodů nepřichází v případě českých občanů v úvahu.

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

Pro podnikatele přicházejí v úvahu typy B-1 určené pro obchodníky nebo E-2 pro investory (v souladu s bilaterální dohodou o podpoře a ochraně investic). Vízum B-1 je vhodné pro krátkodobý nebo příležitostný obchodní pobyt. Ani B-1 vízum však není formální záležitostí. Žadatelům se doporučuje přijít na ústní pohovor dokonale připraveni a vybaveni dokumenty dokládajícími solventnost firmy i žadatele, úzký vztah s partnerem v USA a pevnou vazbu na ČR.

Každým rokem vláda USA organizuje tzv. "Green Card Lotery", do které se mohou přihlásit cizí státní příslušníci, kterým je 18 let a více a mají ukončené středoškolské vzdělání (podrobněji na www.dvlottery.state.gov).

K poskytování oficiálních informací o platných podmínkách pro vstup a pobyt českých občanů na území USA je kompetentní konzulární úsek Velvyslanectví USA v Praze.

Adresa velvyslanectví:

Tržiště 15, 124 48 Praha 1 – Malá Strana

Tel: +420 257.530.663

Fax: +420 257.530.920

Web: http://www.usembassy.cz

Další užitečné informace:

Doprava

Pro řízení motorových vozidel v USA cizincem je v některých amerických státech nutný mezinárodní řidičský průkaz (MŘP) vydaný dle Ženevské úmluvy z roku 1949, o silniční dopravě. Upozorňujeme na skutečnost, že v USA je akceptován pouze MŘP vydávaný dle ženevské úmluvy z roku 1949 a nikoli v Evropě obvyklejší MŘP dle Vídeňské úmluvy z roku 1968.

Např. v Kalifornii na půjčení vozu stačí český řidičský průkaz. Zapůjčení automobilu je vázáno na vlastnictví kreditní karty a předložení českého, v některých amerických státech i mezinárodního řidičského průkazu (nutno ověřit s autopůjčovnou předem). Prostřednictvím internetu si lze před cestou do USA půjčení auta snadno předem zařídit. Nejrozšířenějšími celostátními autopůjčovnami jsou např. Hertz, Avis, Dollar, Alamo, Budget, Enterprise, Thrifty atd.

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

V řadě měst je velmi omezená městská hromadná doprava. Vhodnou alternativou jsou sdílené jízdy poskytované společnostmi jako je UBER nebo Lyft (k využití je nutné nahrát příslušnou app do mobilního telefonu a zaregistrovat se s kreditní kartou. K využití službe je nutné datové připojení).

Ubytování

Existuje široká síť nejrůznějších kategorií hotelů a motelů nižší a střední kategorie (cena za 1 noc řádově od 80 do 150 USD), ve větších městech (Los Angeles, San Francisco s cenami od 200 - 350 USD). Užitečné jsou slevové kupony, které jsou k dispozici na internetu. Nejznámějšími internetovými servery na vyhledávání ubytování jsou Booking.com a Expedia, Orbitz, Kayak a Hotels, pro dlouhodobější pobyty pak Airbnb.com

Různé

V turistických oblastech a velkých aglomeracích USA se zahraniční turisté mohou stát oběťmi loupežných útoků. Doporučuje se vyvarovat se vstupu do neznámých čtvrtí, především po setmění. Obecně platí, že americká města trpí řádově vyšší kriminalitou než evropské aglomerace.

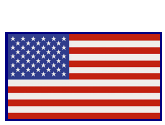
Nákup cigaret je povolen mladistvým od 18 let, alkoholu od 21 let. Pokud si prodavač či číšník není jist věkem zákazníka, je běžné, že si vyžádá doklad totožnosti. Bez ohledu na věk je zakázáno konzumovat alkohol na veřejnosti (někdy vám při nákupu alkoholu nabídnou papírový sáček, do kterého je možné láhev vložit a takto popíjet např. v parku). Při koupání se všeobecně vyžaduje, aby děti včetně batolat, měly plavky. Mužům se doporučuje používat plavky s nohavičkami.

Policie v USA

Vzhledem k agresivitě zločinnosti a častému ohrožení policistů, používá policie ve Spojených státech všeobecně tvrdších metod. Oproti evropským zvyklostem používá policie k zastavení vozidla světelnou signalizaci či amplion. Po zastavení zůstává policejní vůz za zadrženým vozidlem. Je nutné, bez jakýchkoliv známek odporu, přesně provést to, co policista vyžaduje. Důležitým předpokladem klidného průběhu kontroly je zůstat sedět a ponechat obě ruce na volantu tak, aby je policista dobře viděl. Hledání dokladů v náprsní kapse či příruční schránce vozu může policista pokládat za hledání zbraně. Jakýkoliv odpor, i verbální, může být považován za maření úředního úkonu a výsledkem může být pokuta nebo i zajištění podezřelé osoby. Všeobecně používaná zásada je podrobit se bez odporu zákroku policisty a až poté si případně stěžovat. Při kladení odporu není výjimkou použití slzného plynu, nasazení pout a uvěznění. Obecně se uplatňuje postup, že osoba podezřelá z nezákonné činnosti je zadržena a o vině či nevině rozhoduje soudce následně.

Elektřina

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



V USA je v elektrické síti rozdílné napájecí napětí – 110/60 Hz (v ČR 220/50 Hz), zásuvky a zástrčky elektrických spotřebičů jsou odlišné od evropských.

Ve specializovaných obchodech či online přes Amazon.com lze zakoupit transformátor napětí i nástavec na evropskou zástrčku.

Internet

Internet je v USA naprosto běžný, ve veřejných knihovnách a některých restauracích, kavárnách, na letištích a v dalších veřejných prostorách je často zdarma. V hotelích je připojení někdy za příplatek. Nově je Internet k dispozici i v letadlech na místních letech (např. zdarma pro využití Facebook / iMessage, za poplatek pak brouzdání po internetu). S ohledem na vysoké roamingové ceny se doporučuje při delších pobytech zakoupit sim karty místních operátorů, kteří nabízejí předplacené karty s cenami kolem 30 USD / měsíc (v ceně je zpravidla neomezené volání po USA a 1 - 4GB dat, někdy i bezplatné volání do zahraničí).

Časový posun

Časový posun mezi ČR a východním pobřežím USA (New York, Washington, Miami) činí 6 hodin a mezi ČR a západním pobřežím USA (Los Angeles, San Francisco) 9 hodin. Státy mezi východním a západním pobřežím USA mají časovým posunem mezi 6 a 9 hodinami (Texas 7 hod., Nevada 8 hod. aj.).

Doporučení pro cestovatele do USA lze najít na internetových stránkách:

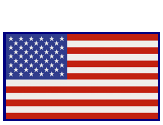
- Ministerstvo zahraničních věcí
- Velvyslanectví ČR ve Washingtonu
- Informační agentura Ministerstva zahraničních věcí USA

6.10 Podmínky pro zaměstnávání občanů z ČR

Na občany ČR se nevztahuje žádné zvláštní zacházení ze strany amerických pracovních zákonů týkajících se podmínek zaměstnávání. Tyto podmínky jsou vždy spojeny s pravidly pro vydávání víz (viz podrobněji k vydávání víz v bodu 6. 9.). Postup pro udělení některého z níže popsaných pracovních druhů víz je podrobněji popsán na webových stránkách Velvyslanectví USA v Praze: http://www.ustraveldocs.com/cz_cz/cz-niv-typework.asp

Občané ČR, kteří mají zájem legálně pracovat v USA, mohou využít několik vízových režimů. Záleží na druhu vykonávané práce, na pracovněprávním vztahu vůči americkému zaměstnavateli a na zemi původu žadatele. Jedná se zejména o možnost pracovat na **dočasná pracovní víza** (temporary work visas), mezi která patří především **sezónní pracovní víza** (seasonal work visas), **víza určená pro vysoce kvalifikované zaměstnance** či **speciální vízová schémata** určená pro české zaměstnance amerických firem a investory a obchodníky z ČR. Většina druhů dočasných pracovních víz vyžaduje, aby budoucí zaměstnavatel nebo agent předložil žádost (petition) a tu následně schválila imigrační služba USA (USCIS)

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



ještě před podáním žádosti o pracovní vízum.

Občané ČR mohou žádat o tato pracovní víza:

a) Dočasná pracovní víza

Občanům ČR jsou dostupné dva základní typy dočasných pracovních víz. Prvním typem je vízum **H-2A(sezónní zaměstnání v sektoru zemědělství)**, druhým typem pak vízum **H-2B(dočasná víza pro nezemědělské pracovníky)**, na jehož základě lze provádět práce krátkodobé nebo sezónní povahy. Typ víza H2B se tak nejčastěji využívá pro zaměstnávání v hotelích, lyžařských a přímořských resortech či v zábavních parcích. Jedná se o sezónní pracovní místa, u kterých US zaměstnavatelé nejsou schopni zajistit krátkodobé potřeby z pracovního trhu USA.

Více informací:

https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/h-2a-temporary-agricultural-workers

https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/h-2b-temporary-non-agricultural-workers

Dalším typem je vízum **H-1B (povolání s odbornou specializací)** pro vysoce kvalifikované vzdělané uchazeče pracující v kvalifikovaných pracovních pozicích. Tento druh víza umožňuje občanům ČR pracovat pro konkrétního amerického zaměstnavatele. Pro podání žádosti zde musí existovat pracovněprávní vztah mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem a musí se jednat o práci konkrétní speciálně poptávanou pracovní činnost se mzdou, která je nad úrovní běžné mzdy za danou práci. I na tento druh je v současné době aplikován přísný roční limit ve výši 65 000 vydání. Pro tento případ je nutno žádat o vízum, kde musí být doložena americká firma jako zaměstnavatel, který sponzoruje daného pracovníka. Vydává se obvykle na 3 roky s možností prodloužení o další 3 roky a po 6 letech pobytu v USA musí pracovník strávit 1 rok mimo území USA, než je mu umožněno žádat o nové vízum. Americký zaměstnavatel musí doložit důvod zaměstnání daného zahraničního pracovníka. Musí se jednat o vysoce profesionální pozici, pracovník musí doložit, že je odborně schopen danou práci vykonávat.

Více informací:
https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/h-1b-specialty-occupations-dod-cooperative-research-and-developme

b) Speciální typy víz umožňující práci v USA

Občané ČR, kteří pracují ve firmě mající vazbu na americkou společnost (např. ve formě mateřská organizace – česká

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

pobočka) mohou žádat o vydání **víza typu L-1**. Tento typ víza se aplikuje na manažery, statutární zástupce či na zaměstnance se specializovanou znalostí, kteří jsou přiděleni na jednu z těchto pozicí v US společnosti (nemusí se tedy nutně jednat o stejnou pracovní pozici jako v ČR). Podmínkou je skutečnost, že zaměstnanec je během posledních třech let zaměstnán souvisle alespoň po dobu jednoho roku u takové společnosti. Další podmínkou je prokázání, že žadatel disponuje dostatečným prostorem (kanceláře) na vykonávání hlavní činnosti podnikání. Používá se také v případě, že česká firma vyšle do USA svého zaměstnance, jehož úkolem je v USA založit novou pobočku české mateřské firmy. O vízum L-1 lze vždy žádat teprve v momentě, kdy americká společnost nebo pobočka obdrží od USCIS schválení (blanket či individuální schválení).

Obchodníci či investoři mohou zvážit podání žádosti o **víza typu E-1 (treaty trader visa) či E-2 (treaty investor)**. Tento typ víz se vztahuje i na občany ČR vzhledem k tomu, že ČR má od roku 1993 podepsanou s USA bilaterální obchodní dohodu, která vydání tohoto typu víz umožňuje. Podmínkou vydání těchto víz je nezbytnost prokázat, že minimálně z 50 % americké společnosti je ve vlastnictví občana/ů ČR, který nejprve o zařazení do schématu E-1 či E-2 žádá a následně o vydání víza. Tento vízový režim se vztahuje jak na investory, tak na jejich zaměstnance. Pro registraci do schématu v rámci víza E-2 stačí prokázat investici v řádu několika desítek tisíc dolarů (požadavek na investici v minimální výši 500 000 dolarů a požadavek na zaměstnávání občanů USA se zde neaplikuje, ten se vztahuje pouze pro typ víza EB-5, který není určen občanům ČR). Pokud se podaří zaregistrovat obchodní aktivity v USA v rámci schématu E-2 či E-1 víza, potom lze i víza typu E-2 a E-1 lze obdržet nejen rychleji, ale také levněji než visa typu L-1 či H-1B popsaná výše.

Více informací:

https://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/employment/treaty-trader-investor-visa-e.html

V USA existuje řada konzultantských a právních kanceláří, které se úzce specializují na imigrační a komerční právo. Poplatky za jejich právní pomoc jsou však poměrně vysoké. Kontakt na tyto firmy je k dispozici na internetových stránkách zastupitelských úřadů, které působí v USA.

Vybrané internetové stránky, vztahující se k této problematice:

- American Association of Immigration Lawyers aila.org
- American Bar Association americanbar.org
- Legal Information Institute law.cornell.edu
- Nezávislá informační stránka pro přistěhovalce foreignborn.com
- Irena Juras má v Arizoně právní kancelář která poskytuje i imigrační služby juraslaw.com
- Bohunka Goldstein se imigračními otázkami zabývá v New Yorku: goldstein@att.net

6.11 Podmínky využívání místní zdravotní péče českými občany a občany EU

Zdravotní péče v USA má vysokou odbornou úroveň a současně patří ve světovém srovnání k těm nejdražším. Dobré

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

zdravotní pojištění u renomované zdravotní pojišťovny stojí zhruba 500 dolarů na osobu měsíčně, pro čtyřčlennou rodinu zhruba 1200 USD ale i více.

V USA není lékařům a nemocnicím dovoleno odmítnout pacienta ve vážném zdravotním stavu nebo v ohrožení života. Nemocnice pacienta vždy přijmou a zjistí-li, že není solventní, případně není krytý zdravotním pojištěním, propustí ho v okamžiku, kdy se jeho stav stabilizuje a nehrozí bezprostřední ohrožení života. Jeho propuštěním však nekončí vymáhání dluhu ze strany nemocnice, kterému se obvykle pacient nevyhne ani případným odjezdem ze země. Obecně platí, že státní nemocnice a nemocnice v horších čtvrtích účtují za jednotlivé úkony několikanásobně nižší sazby než soukromé nemocnice. Vyšší účet platíte i v případě, že nejste zdravotně pojištěn.

Nejspolehlivější cestou, jak se vyhnout potížím s nečekanými výdaji za léky nebo lékařský zákrok, je důsledně dbát na pojištění při cestách do zahraničí. Tento druh pojištění je běžně dostupný ve většině českých pojišťoven a poplatky za něj jsou i při delších pobytech nesrovnatelné s cenou nahodilých zdravotních potíží. S ohledem na ceny za lékařské úkony doporučujeme limit plnění pojistné události alespoň ve výši jednoho milionu Kč. Vhodné je připojištění pro přepravu hospitalizované osoby a repatriaci zemřelého. Doporučuje se vzít s sebou kromě dokladů o sjednaném pojištění i kontaktní adresu a telefon na partnerskou pojišťovnu v USA. Je dobré umět reagovat na základní otázky ohledně uzavřeného zdravotního pojištění včetně kontaktu na zákaznickou linku, kde si zdravotní zařízení může ihned telefonicky ověřit, že jí zahraniční pojišťovna náklady na ošetření proplatí.

Samostatnou kapitolou představuje zaměstnávání občanů ČR v USA na základě některého z vízových režimů popsaných v předešlých kapitolách (6. 9. a 6. 10.). Způsoby a zdroje placení zdravotního pojištění za zaměstnance jsou různé dle jednotlivých firem. Některé firmy poskytují kompenzaci zdravotního pojištění ve výši 100 %, jiné platí pouze část této kompenzace v rozmezí 50 % až 80 % v závislosti na výši příjmu zaměstnance. Toto pojištění je koncipováno jako pojištění proti „katastrofickým finančním následkům vážných a dlouhodobých nemoci“. Funguje následovně: Každý rok od 1. ledna se platební účet za zdravotní péči vynuluje. Během kalendářního roku zaměstnanci platí prvních 1000 dolarů za zdravotnické služby sami, poté když náklady přesáhnou 1000 dolarů, zaměstnanci platí zhruba 10 % až 20 % dalších účtovaných nákladů, maximálně do výše 3500 dolarů za rok. Samozřejmě existují různé modifikace takového zdravotního pojištění. Vedle toho si platí každý zaměstnanec ještě povinné pojistné federálnímu a státnímu systému, které může využít, když dosáhne 65 let nebo když přijde o příjem a majetek nebo bude trvale zdravotně postižený. Toto pojistné strhává zaměstnavatel ve výši 1,45 % hrubé mzdy, plus zaměstnavatel platí další 1,45 %.

Více informací o zdravotním pojištění pro občany jiných států než USA (Non-US Citizens) dle jednotlivých států USA: http://www.immigrationhealth.com/

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

7. Kontakty

Podkapitoly:

7.1. Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu
7.2. Kontakty na teritoriální odbory na MZV ČR a na MPO ČR, zastoupení ostatních českých institucí v teritoriu (CzechTrade, CzechInvest, CzechTourism, Česká centra)
7.3. Praktická telefonní čísla v teritoriu (záchranka, dopravní policie, požárníci, infolinky apod.)
7.4. Internetové informační zdroje

7.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu

Velvyslanectví ČR v USA:
Embassy of the Czech Republic
3900 Spring of Freedom Lane, NW
Washington, DC 20008, USA
Tel: +1 202.274.9100
Fax: +1 202.966.8540
Web: www.mzv.cz/washington

- Sekretariát velvyslance a zástupce velvyslance (DCM): amb_washington@embassy.mzv.cz
- Ekonomický úsek: eco_washington@embassy.mzv.cz
- Politický úsek: pol_washington@embassy.mzv.cz
- Konzulární úsek: con_washington@embassy.mzv.cz
- Kulturní úsek: cul_washington@embassy.mzv.cz

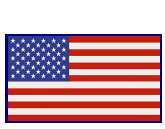
Velvyslanectví České republiky se nachází v severozápadní části Washingtonu, mezi Connecticut Avenue a Rock Creek Parkway. Přijíždíte-li autem z centra severně po Connecticut Avenue, odbočte doprava na Tilden St., sjeďte z kopce a zatočte doprava na ulici Spring of Freedom.

Pokud přijíždíte metrem, cesta ze stanice metra na velvyslanectví vám bude pěšky trvat asi 20 minut. Použijte červenou linku a vystupte na stanici Van Ness. Pokračujte po Connecticut Ave. směrem na jih do centra, zabočte doleva na ulici Tilden, sejděte z kopce a zatočte doprava do ulice Spring of Freedom.

Generální konzulát ČR v Chicagu:
Consulate General of the Czech Republic
205 N Michigan Avenue, Suite 1680
Chicago, IL 60601, USA
Tel: +1 312.861.1037
Fax: +1 312.861.1944
E-mail:chicago@embassy.mzv.cz
Web: www.mzv.cz/chicago

Generální konzulát v Chicagu funguje v budově Michigan Plaza v blízkosti Millennium Park. Blízkými stanicemi metra jsou State/Lake a Randolph/Wabash, přes které projíždí několik linií metra.

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Generální konzulát ČR v Los Angeles:
Consulate General of the Czech Republic
10990 Wilshire Blvd., Suite 1100 (11 patro)
Los Angeles, CA 90024, USA
Tel: +1 310.473.0889
Fax: +1 310.473.9813
E-mail: losangeles@embassy.mzv.cz
Web: www.mzv.cz/losangeles

Jedinou veřejnou (a nejlevnější) dopravou jak se dostat z letiště LAX do částí Los Angeles je FlyAway autobus směřující do Westwood (West Los Angeles/UCLA). Jednosměrná jízdenka stojí $10.00 (květen 2018); Více informací. Alternativou jsou velmi populární přepravní služby Uber či Lyft (pro využití služby nutné nainstalovat příslušnou aplikaci na chytrý telefon a aktivovat platby debetní/kreditní kartou). Ceny taxi se pohybují od $40.00 výše, s ohledem na rozšířenost Uber / Lyft je v LA již jen minimum taxi společností.

Generální konzulát ČR v New Yorku:
Consulate General of the Czech Republic
321 E 73rd St,
New York, NY 10021, USA
Tel: +1 646.422.3344
Fax: +1 646.422.3311
E-mail:newyork@embassy.mzv.cz
Web: www.mzv.cz/newyork

Z letiště JFK jezdí tzv. Air Train JFK, který je placený a cestující zaveze na stanici metra E Jamaica. Odtud je spojení do centra města zajištěno podzemní dopravou. Nejbližší stanicí metra od České národní budovy je 68th St. – Hunter College, na které zastavuje vlak č. 6 (zelená linie). Zároveň na 2nd Avenue probíhá výstavba linie podzemní dráhy, která přiblíží metro budově GK.

Honorární generální konzulové /HGK/ a honorární konzulové /HK/:

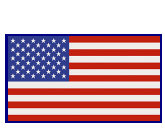
Richard **PIVNICKA** - HGK San Francisco

Honorary Consul General

201 Mission Street, Suite 710

San Francisco, CA 94105

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Tel.: +1 415.813.4040

E-mail: pivnickacgcz@earthlink.net, sanfrancisco@honorary.mzv.cz

Web: www.czechtech.net

Alexander D **MONTANARO** - HGK Philadelphia

Honorary Consul General

1653 The Fairway, Suite 202

Jenkintown, PA 19046

Tel.: +1 215 459 1240

Fax: +1 215.887.2666

E-mail: philadephia@honorary.mzv.cz, czhcphiladelphia@gmail.com

Web: www.mzv.cz/philadelphia

George A. **NOVAK** - HGK Atlanta

Honorary Consul General

c/o Gleeds USA

One Lakeside Commons

990 Hammond Dr., Suite 520

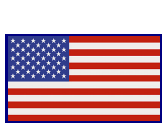
Atlanta, GA 30328

Tel: +1 404.528.2240

Fax: +1 770.395.1655

E-mail: georgegnco@mindspring.com, atlanta@honorary.mzv.cz

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Brian A. **VANICEK** - HK Houston

Honorary Consul

4920 San Jacinto

Houston, TX 77004

Tel: +1 254.931.4095

Fax: +1 254.774.7447

E-mail: texas@honorary.mzv.cz

Marie R **AMICCI** - HK Portland

12520 SW 68th Ave., Suite B

Tigard, Oregon 972 23

Tel: +1 503.293.9545

E-mail: cz_consul_pdx@msn.com, Portland@honorary.mzv.cz

Kenneth H. **ZEZULKA-** HGK New Orleans

Honorary Consul General

3800 Florida Ave., Suite 202

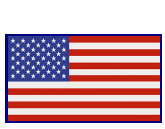
Kenner, LA 70065

Tel: +1 504.456.1336

Fax: +1 504.455.1565

E-mail: neworleans@honorary.mzv.cz, KHZezulka@aol.com

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Martin P. **POSPÍŠIL** HK New Orleans

Honorary Consul

939 Sixth Street

New Orleans, LA 70115

Tel: +1 504.722.7490

E-mail: neworleans@honorary.mzv.cz, martin.p.pospisil@gmail.com

Francis J. **NOSEK** - HGK Anchorage

Honorary Consul General

810 N Street, Suite 100

Anchorage, AK 99501

Tel.: +1 907.274.2602

Fax: +1 907.258.2001

E-mail: anchorage@honorary.mzv.cz,frank@noseklaw.com

Judith A. **GORDON** (Conde) - HGK San Juan, Portoriko

Honorary Consul General

Atrium Office Center, Office 254

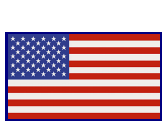
530 Constitution Ave

San Juan, PR 00901

Tel.: +1 787.289.8714

Fax: +1 787.289.8718

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



E-mail: jgordon@prtc.net jcconde42@yahoo.com,sanjuan@honorary.mzv.cz

Sharon K. **VALASEK** - HK Kansas City

Honorary Consul

105 West 113th Street

Kansas City, MO 64114

Tel.: +1 816.942.2794

Fax: +1 816.942.0214

E-mail: kansascity@honorary.mzv.cz,svalasek@kc.rr.com

Dr Carol **HOCHMAN** - HK Pittsburgh

Honorary Consul

800 Vinial Street, Suite B314

Pittsburgh, PA 15212

Tel.: +1 412.855.6581

E-mail: pittsburgh@honorary.mzv.cz,carolh1541@aol.com

PhD Roman **INOCHOVSKY** - HK Orlando

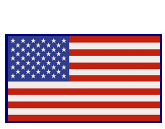
Honorary Consul

8814, Bay Harbour Blvd.

Orlando, FL 32836

Tel: +1 407.375.0874

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Fax: +1 407.248.3402

E-mail: orlando@honorary.mzv.cz,czdiplomat@gmail.com

Esq Jonathon T **TICHY**- HK Salt Lake City

Honorary Consul

10708 S. 1300 E., Suite 108

SANDY, UT 84094

Tel: +1 801.252.6282

Fax: +1 801.524.1098

E-mail: saltlakecity@honoarary.mzv.cz,jtt@princeyeates.com

Lee Allen **FREEMAN-** HK Livingston

Honorary Consul

420 South 2nd Street

Livingston, MT 59047

Tel.: +1 406.222.2023

Fax: +1 406.222.7944

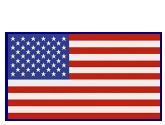
E-mail: Mrazek68@aol.com,livingston@honorary.mzv.cz

Profesor Igor **LUKEŠ** – HK Boston

Honorary Consul

28 Howe Street

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Wellesley, MA 02482

Tel.: +1 617.358.1776

Fax: +1 617 353 5084

E-mail: boston@honorary.mzv.cz,lukes@bu.edu

Ann Suzuki **CHING** – HK Honolulu

Honorary Consul

591 Paikau Street

Honolulu, HI 96816-4441

Tel: +1 808.739.5041

Fax: +1 808.739.5042

E-mail: hawaii@honorary.mzv.cz,AMSChing@aol.com

Robert D. **ERBEN** – HK Boulder

Honorary Consul

1600 38th Street, Suite 101

Boulder, CO 80301

Tel.: +1 303.444.0490

Fax: +1 303.444.0495

E-mail: colorado@honorary.mzv.cz,Robert@ErbenLaw.com

Wayne **JEHLIK –** HK Seattle

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

Honorary Consul

3115 NE 65th Street

Seattle, WA 98115

Tel.: +1 206.229.7127

Fax.: +1 206.523.2220

E-mail: seattle@honorary.mzv.cz,waynej@ccec-seattle.org

Lenka **HOŘÁKOVÁ** – HK Little Rock

Honorary Consul

3620 Hill Road

Little Rock, AR 72205

Tel.: +1 501 588 0504

E-mail: littlerock@honorary.mzv.cz

Slobodan **POPOVIC** – HK Phoenix

Honorary Consul

6940 E Cochise Rd # 1022

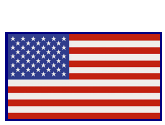
Paradise Valley, AZ 85253

Tel: +1 480 607 5236

Fax: +1 480 443 5573

E-mail: phoenix@honorary.mzv.cz

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Petr **VAŠIČKO** - HK Charlotte

Honorary Consul

3700 Arco Corporate Drive, Suite 475

Charlotte, NC 28273

Tel: +1 704 807 1478

E-mail: charlotte@honorary.mzv.cz

Marit Lee **KUCERA -** HK Minneapolis

Honorary Consul

385 Michigan Street

Saint Paul, MN 55102

Tel: +1 651 238 0447

E-mail: minneapolis@honorary.cz

Olga **MARTIN** - HK Las Vegas

Honorary Consul

3930 E. Patrick Ln

Las Vegas, NV 89120

Tel: +1 702 490 0285

Fax: +1 702 425 9520

E-mail: lasvegas@honorary.mzv.cz

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)

Stanislav **JANŠTA** – HK Miami

13325 Arch Creek Rd.

Miami, 331 81 Florida

Tel: +1 586.303.7646

E-mail: miami@honorary.mzv.cz

Miluše **ŠAŠKOVÁ – PIERCE** – HK Lincoln

Honorary Consul

6701 Everett Street

NE 68506 Lincoln

Tel: +1 402.770.4624

E-mail: lincoln@honorary.mzv.cz

Pro cestování po amerických městech je nejjednodušší, ale často jedinou možností, dopravy automobil. Alternativou je využití služeb UBER nebo LYFT, popřípadě shuttle, který většinou zajišťuje přepravu do hotelů. V USA má téměř každý vlastní auto, ve městech sice existuje městská hromadná doprava (i metra), ale není všude hojně využívána. Pokud plánujete delší pobyt, je vhodné si půjčit auto.

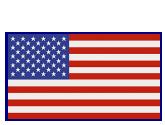
7.2 Kontakty na teritoriální odbory na MZV ČR a na MPO ČR, zastoupení ostatních českých institucí v teritoriu (CzechTrade, CzechInvest, CzechTourism, Česká centra)

Ministerstvo zahraničních věcí, odbor Amerik – AMER

tel. na sekretariát - +420 224 182 113

e-mail: amer@mzv.cz

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Ministerstvo průmyslu a obchodu

Sekce EU a zahraničního obchodu

odbor zahraničně ekonomických politik II

tel. +420 224 852 028

e-mail: ozep-mimoevropske-staty@mpo.cz

Kontakty na zastoupení ostatních českých institucí (Česká centra, CzechTrade, CzechInvest, CzechTourism)

CzechTrade:

CzechTrade - Chicago Office

Ředitel: Jan KUBATA

200 S. Wacker Dr., Suite 3210

Chicago, IL 60606

Tel: +1 312.612.5894-6

Mobil: +1 312.282.5437

Fax: +1 312.612.5897

Web: http://www.czechtrade-usa.us/contact/

CzechInvest:

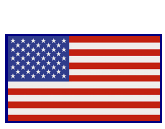
CzechInvest - U. S. Operations East

Ředitel: Matěj ZAHRADNÍK

321 East 73rd Street

New York, NY 10021

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Tel: +1 347.789.0570

E-mail: matej.zahradnik@czechinvest.org

CzechInvest - U. S. Operations West

Ředitel: Miroslav TENKL

44 Tehama Street **San Francisco**

94105 CA United States of America

Mobil: +1 831 313 6295

E-mail: miroslav.tenkl@czechinvest.org

Web: www.czechinvest.org

České Centrum:

Czech Center

Ředitel: Miroslav KONVALINA

321 E 73rd Street

New York, NY 10021

Tel: +1 464.422.3399

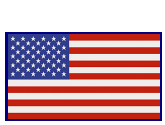
Fax: +1 464.422.3388

Email: info@czechcenter.com

CzechTourism:

CzechTourism - New York

 © Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



Ředitel: Michela CLAUDINO

1109-1111 Madison Avenue

New York, NY 10028

Tel: +1 212.288.0830, linka 103, Mobil: +1 646.327.2893

Fax: +1 212.288.0971

E-mail: info-usa@czechtourism.cz

7.3 Praktická telefonní čísla v teritoriu (záchranka, dopravní policie, požárníci, infolinky apod.)

Číslo tísňového volání **911** je hlavní číslo platné na území celých Spojených států pro řešení všech naléhavých situací v případě dopravní nehody, zranění či nemoci, ohrožení života nebo majetku či požáru a je na něj možno volat z kteréhokoli telefonu. Po přepojení na operátora je nutné sdělit především 1/ místo události, 2/ číslo, z kterého je voláno, 3/ druh události a 4/ detailně popsat událost.

Dle systému „N11“ existuje několik dalších důležitých trojmístných telefonních čísel:

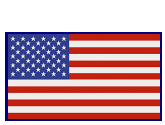
- 311 – běžné služby místních úřadů (nejedná se o naléhavé případy)
- 411 – rady s orientací na cestách
- 511 – dopravní informace

7.4 Internetové informační zdroje

Vládní instituce USA:

- Kancelář prezidenta – whitehouse.gov
- Ministerstvo zahraničních věcí – state.gov
- Ministerstvo obrany – defense.gov
- Ministerstvo financí – treasury.gov
- Ministerstvo vnitra – doi.gov
- Ministerstvo spravedlnosti – justice.gov
- Ministerstvo zemědělství – usda.gov
- Ministerstvo obchodu – commerce.gov
- Ministerstvo práce – dol.gov
- Ministerstvo bydlení a územního rozvoje – hud.gov
- Ministerstvo dopravy – dot.gov
- Mnisterstvo energetiky – energy.gov
- Ministerstvo školství – ed.gov
- Ministerstvo zdravotnictví – hhs.gov
- Ministerstvo pro záležitosti vysloužilců – va.gov

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)



- Ministerstvo vnitřní bezpečnosti – dhs.gov

Ekonomické informace:

- Americká centrální banka **-**https://www.federalreserve.gov/
- Council of Economic Advisers - whitehouse.gov/administration/eop/cea
- The National Bureau of Economic Research – nber.org
- Statistický úřad – census.gov
- Úřad daňové správy (Internal Revenue Service) – irs.gov
- Údaje o pracovním trhu a změnách cen (U.S. Bureau of Labor Statistics) – bls.gov
- Kancelář ekonomických analýz – bea.gov

Hlavní média:

- CNN - cnn.com
- New York Times - nytimes.com
- Washington Post - washingtonpost.com
- Chicago Tribune **-**http://www.chicagotribune.com/
- Miami Herald - miamiherald.com
- Los Angeles Times - latimes.com
- The Wall Street Journal - https://www.wsj.com/

Počasí –www.weather.com

© Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu (USA)