



# Doing business in the USA

9. 6. 2020

Jan Kubata

Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Chicago



EXPERT NA VÁŠ EXPORT

# OBSAH

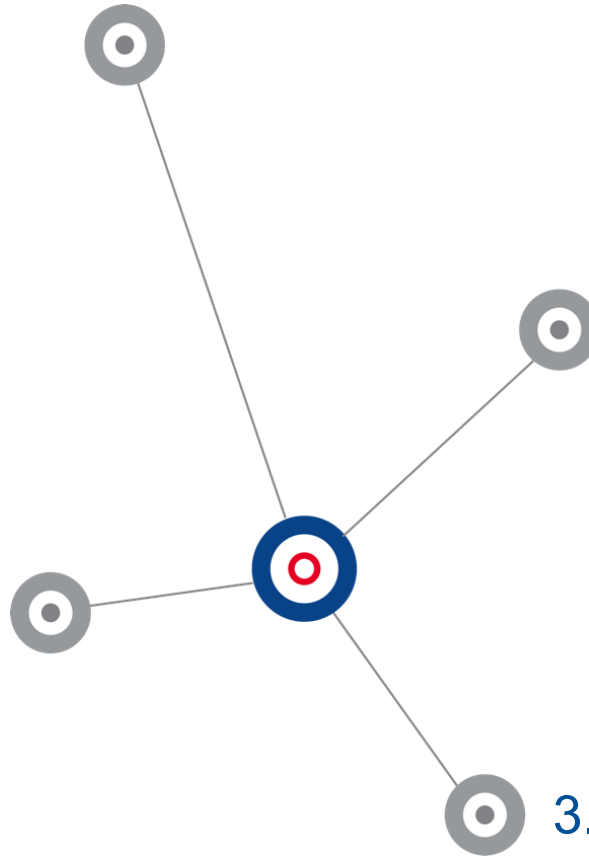
## PREZENTACE

1. Ekonomika USA  
Statistika vývozu ČR

2. Daně a regulační úřady

3. Rady pro úspěšný export

4. Představení kanceláře a  
jejích služeb, akce.







# BLOK I. Ekonomika USA

# AKTUÁLNÍ EKONOMICKÁ SITUACE

## KVĚTEN 2020

- pokles HDP o 14,5%
- Automobilový průmysl pokles o 70%
- 40 mil nezaměstnaných
- Nejasná situace možnosti vstupu
- Rozdílné situace v jednotlivých státech
- Preference domácí produkce
- Preference zaměstnanosti
- Buy America , Hire American
- Produkty s vysokou přidanou hodnotou

# PERSPEKTIVNÍ ODVĚTVÍ

- Zboží s vysokou přidanou hodnotou x nízká hodnota - Čína
- Zbrojní průmysl
- IT sektor – Cybersecurity.
- Zdravotnictví a zdravotnická technika
- Technická řešení pro bezpečnost/zdravotní rizika
- Aerospace, civilní letecký průmysl
- Cleantech
- Strojírenský průmysl
- Potraviny (trvanlivé), Pivo



# SOUČASNÁ DOPORUČENÍ

- Příprava přehledného one-pager letáku do přílohy prvního oslovovacího emailu -
  - méně textu
  - více grafiky, hesel, čísel.
  - Zákazník by měl během 30 sekund pochopit **CO** děláte, **JAKÝ** benefit mu to přinese a **V ČEM** jste jiní než konkurence kterou zná nebo používá (v dalším listu je jeden z možných příkladů pro inspiraci).
- Jasně si definovat 2-3 **unique selling points** (USP). V čem jste lepší než konkurence. Vyhněte se slovům jako kvalitnější, lepší, komplexnější, jednodušší atd. Snažte se kvantifikovat svá sdělení a dokázat je na faktech. Např. levnější o x% než hráč číslo 1 na US trhu. USP by mělo být součástí prvního oslovovacího emailu a one-pageru.



# Data-Management Platform

As part of our Adaptive Programmatic Platform, *Yieldr* possesses a data-management platform (DMP); so we wanted to take the time to walk you through the technology's functionalities.

## What Does it Do?

A data-management platform is a technology that collects and sorts information in a centralized location and processes it into a means of actionable content for marketers. The list of benefits include:



### Segmentation

Group users into unique cohorts based on a number of data points such as site behavior, lifetime value and other customer data.



### Customer Journey Insights

Gain insights into the entire journey of your users from consideration through to purchase.



### Audience Relationship Management

Leverage customer data to enhance the customer experience and gain a better understanding of your customers.



### Tag Management

Tag the backend information of your website and make sure all of your data is accounted for and organized without losing any valuable information.

TIP:

## How is Yieldr Different?

What separates *Yieldr* from other tech is our DMP is directly integrated into our DSP's algorithm, which means the algorithm is continuously updated with the freshest data points available. This offers several benefits, which include:



### Look-a-like Prospecting

Reach new users through programmatic prospecting. Profile your current users and then find statistical twins from around the web.



### Hyper Segmentation Capabilities

Constantly inject fresh data into your campaigns in order to create more granular segments.



### More Efficient Bidding

Target the right users at the right price, thus increasing the overall ROI of your campaigns.



### First-Party Data Integration with Facebook

*Yieldr*'s platform has Facebook API access allowing you to easily define flexible user segments based on your proprietary data and target these exact same segments via campaigns running on Facebook inventory.

# SOUČASNÁ DOPORUČENÍ

- Připravte si template oslovovacího emailu s následující strukturou:
  1. představení sebe sama a koho reprezentujete (jedna věta)
  2. proč píšete a proč by to čtenáře mělo zajímat (jedna věta)
  3. představní produktu (jedna věta)
  4. unique selling points (3 hesla v bullet points 4. návrh na telefonát kde představíte více informací nebo ukážete demo. Celý email by se měl vejít na obrazovku telefonu bez nutnosti scrollovat
- Využijte placené **B2B databáze** ZoomInfo pro vyhledání konkrétních kontaktů do firem, která vás zajímají (email, telefon). Pomocí nástrojů jako je např. **Outreach** nebo **MixMax** pak můžete nastavit automatické odesílání emailů, follow up emailu atd. Ušetří vám to spoustu času a práce s vyhledáváním kontaktů a psáním a odesíláním emailů



# SOUČASNÁ DOPORUČENÍ

- K oslovování přes telefon využijte služeb tzv. **independent sales managers**. Jsou to Američané, kteří poskytují zakázkové služby o oblasti sales. Pokud do vaší zájmové firmy zavolá Američan, působí to mnohem důvěryhodněji a výrazně tím zvyšujete šanci na úspěch.
- Zřídte si Americkou virtuální **adresu a telefonní číslo** a dejte si to na web. Vzbudte dojem, že to s USA myslíte vážně a že tady už nějaký business rozvíjíte.



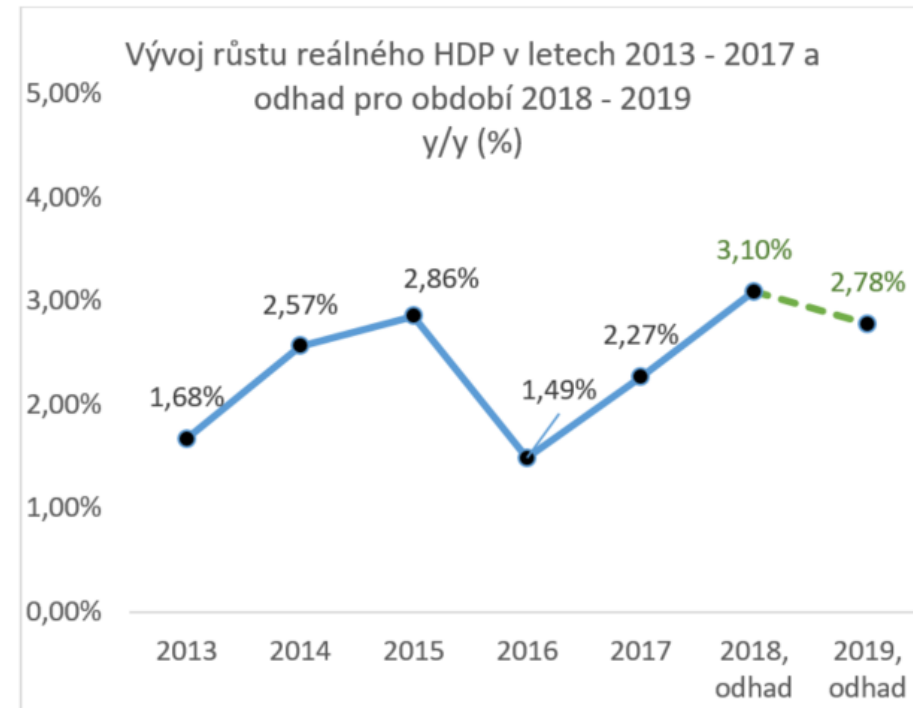
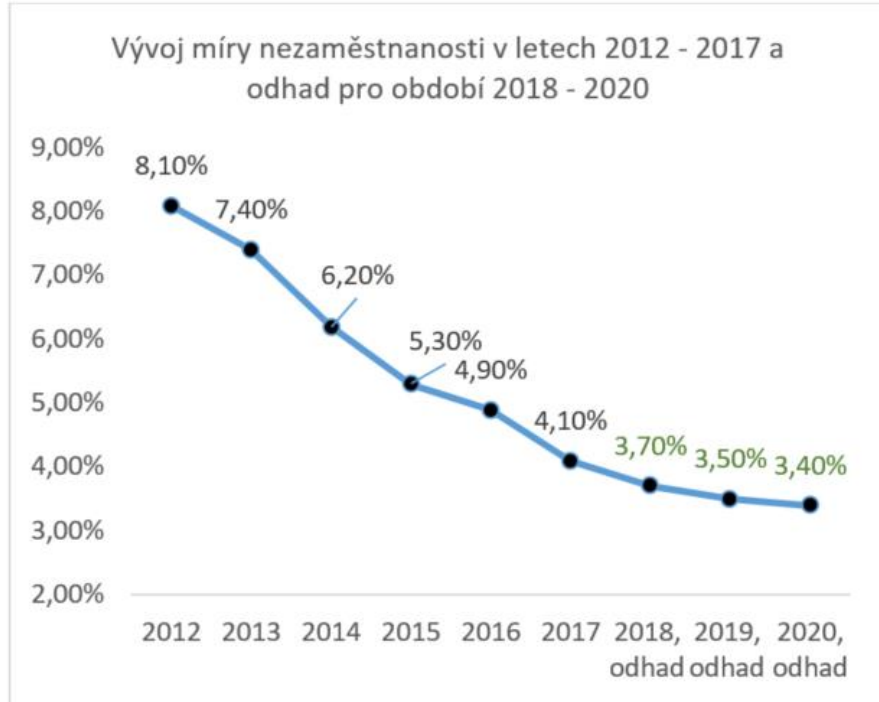
# USA

## ZÁKLADNÍ ÚDAJE

	<b>USA</b>	<b>Česká republika</b>
obyvatelstvo / hustota (km <sup>2</sup> )	323 M / 35	10.58 M / 134
rozloha (km <sup>2</sup> )	9 631 214 km <sup>2</sup>	78 866 km <sup>2</sup>
HDP v PPP (USD)	61 148 (2019)	39 477 (2019)
Vývoj HDP, třetí čtvrtletí 2019 y/y (%)	2,3	2,4
Tvorba HDP – zem./prům./služ. (%)	1,1/19,4/79,5	2,5/37,5/60
Nezaměstnanost - březen 2020 (%) (ILO)	3,7% 2019 14,7 % 2020	2,1% 2019 3,4% 2020
Inflace, říjen 2019 (%) y/y	1,7	2,0
Kurz (cca) květen 2020 květen 2019		25,61 CZK/USD 22,934 CZK/USD

# USA

## EKONOMICKÉ UKAZATELE

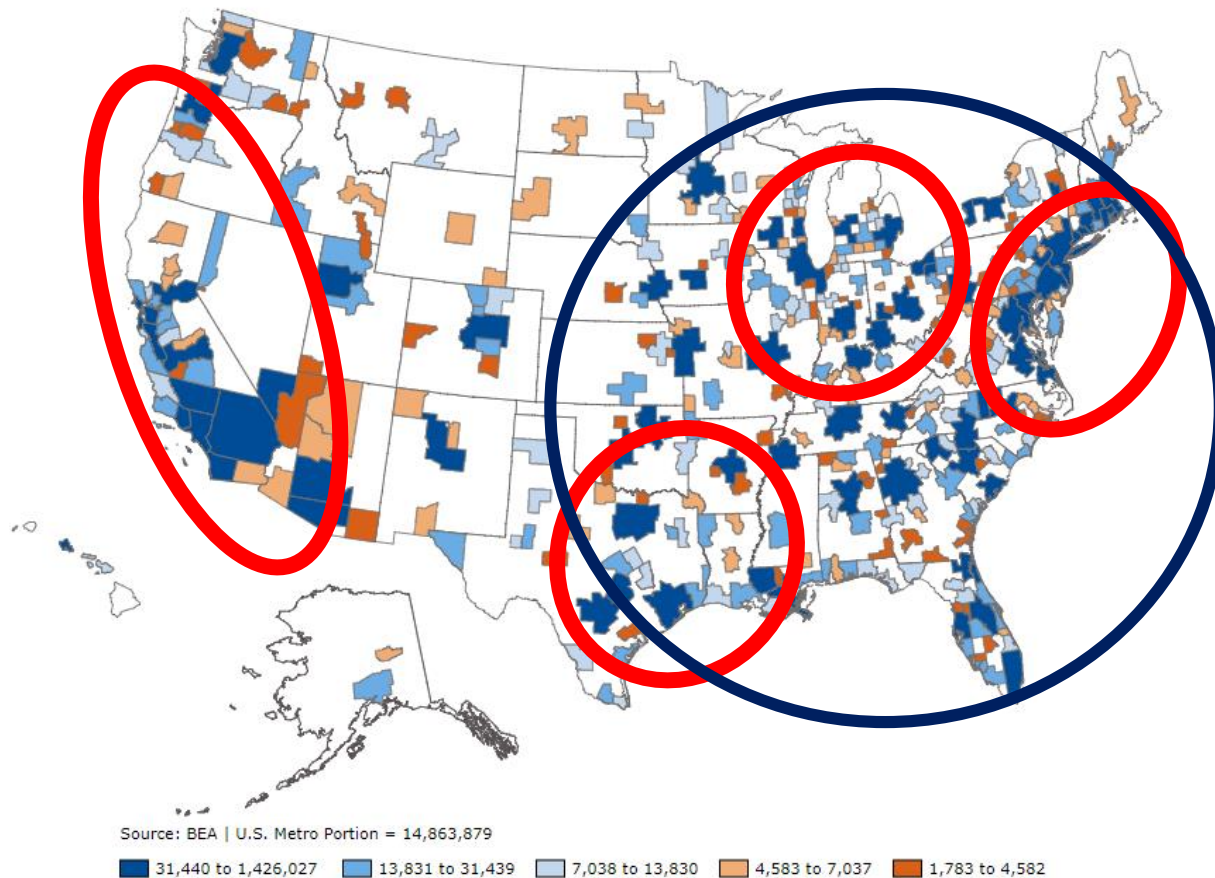


- Od 2010 ekonomika setrvale rostla
- Nezaměstnanost klesala
- Inflace byla mezi 1 až 2 %

Zdroj: OECD, IMF, Bureau of Economic Analysis

# EKONOMICKÉ REGIONY USA

Real GDP by metropolitan area (millions of chained 2009 dollars) - All industry total, 2016



- Východní pobřeží: Boston, New York, Filadelfie, DC.
- Středozápad: Chicago, Illinois, Michigan, Indiana Ohio
- Texas
- Západní pobřeží: Kalifornie, Washington

Zdroj: Wikipedie, BEA



# EKONOMICKÉ REGIONY

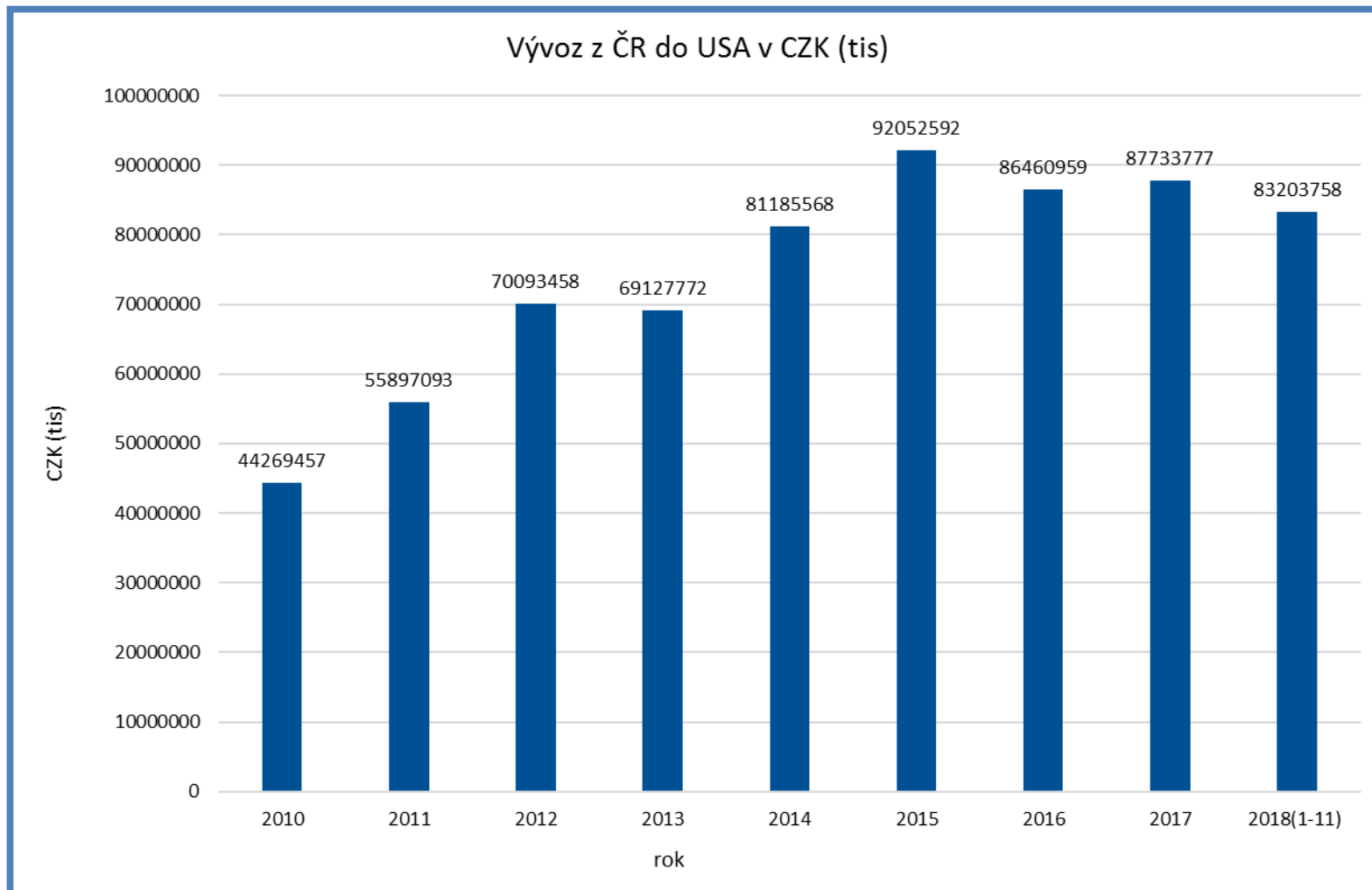
## USA

### Státy dle HDP

Rank ↕	State federal district or territory ↕	2017 ↕	% of Nation ↕	Region ↕
—	 <b>United States</b>	19,263,350 <sup>[B]</sup>	100.00 <sup>[B]</sup>	
1	 California	2,746,873	14.17	West
2	 Texas	1,696,206	8.64	South
3	 New York	1,547,116	8.10	Northeast
4	 Florida	1,000,000	5.00	South
5	 Illinois	820,362	4.30	Midwest
6	 Pennsylvania	752,071	3.89	Northeast
7	 Ohio	649,127	3.39	Midwest
8	 New Jersey	591,743	3.11	Northeast
9	 Georgia	554,269	2.87	South
10	 North Carolina	538,291	2.82	South
11	 Massachusetts	527,455	2.73	Northeast
12	 Virginia	508,662	2.66	South
13	 Washington	506,353	2.58	West
14	 Michigan	504,967	2.65	Midwest
15	 Maryland	393,632	2.07	South
16	 Indiana	359,122	1.88	Midwest
17	 Minnesota	351,113	1.83	Midwest

Zdroj: Bureau of Economic analysis  
(BEA), Wikipedia

# STATISTIKA VÝVOZU DO USA Z ČR





## BLOK II. REGULAČNÍ ÚŘADY A DANĚ



# REGULACE A CERTIFIKACE



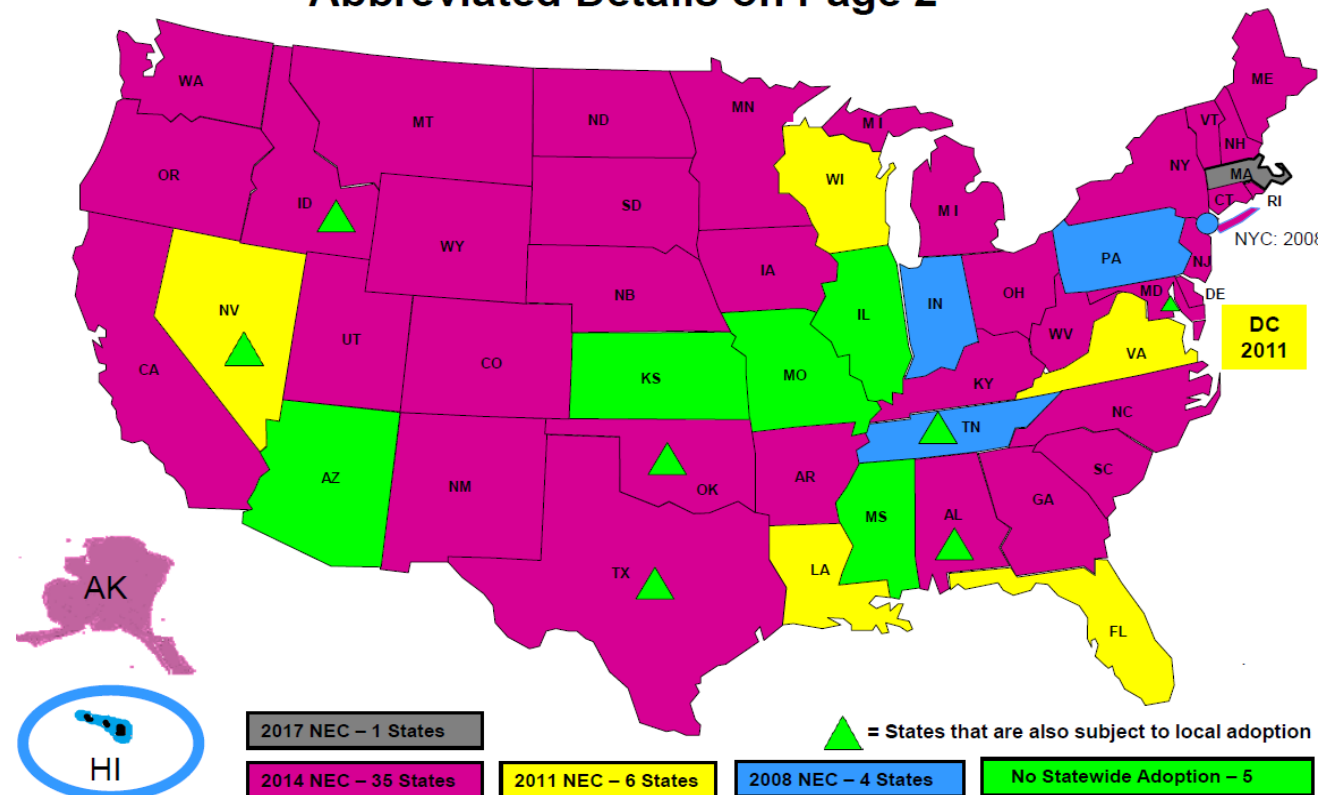
- Regulace na federální ale i úrovni jednotlivých států.
- Velmi obtížné vstoupit do veřejných zakázek – nutná výroba v USA: Buy American and Buy America.
- **Nejsou uznávány evropské certifikace.**
- Certifikace jsou vyžadovány ze zákona nebo trhem.
  - Možné právní konsekvence i když certifikace není požadována zákonem.
- Standardy profesních organizací často přebírány do zákonů jednotlivých států



# NATIONAL ELECTRICAL CODE (NEC)

## NEC Adoption by State Abbreviated Details on Page 2

Revised – April 2017



Note: Earlier editions of the NEC may be enforced in states with no statewide adoption or that are subject to local adoption.



Zdroj: NEMA, <http://www.nema.org/Technical/FieldReps/Pages/National-Electrical-Code.aspx>

# REGULÁTOŘI – FDA

## FOOD AND DRUG ADMINISTRATION

### ○ Agentura ministerstva zdravotnictví

- Reguluje: Potraviny, potravinové doplňky, léky, zdravotnické přístroje pomůcky, očkovací látky, kosmetiku.
- Dohlíží také na obsah reklamy.
- Pravidla pro informace na obalech.
- Požadavky se liší dle výrobků

### ○ Kontroluje splnění pravidel– Příklad potravin

- Povinná registrace místa výroby či distribuce (obnova každé dva roky)
- Kontroly i v ČR
- Jmenování U.S. agenta
- Povinná oznámení před dovozem (Prior Notice).
- Značení etiket
- Úhrada poplatků. U potravin povětšinou zdarma
- **Foreign Supplier Verification Program (FSVP)**, nutno mít před dovozem výrobku distributora a doložit celou řadu dokumentů.
- **V případě nesplnění požadavků není zboží vpuštěno do USA**

# REGULÁTOŘI – TTB

## ALCOHOL AND TOBACCO TAX AND TRADE BUREAU

- Určuje podmínky pro dovoz
- Reguluje značení na obalech
- Vydává povolení
- Alkohol může do USA dovážet pouze importéři/distributoři – US entity se speciálním povolením (The Federal Importer's Basic Permit number).
- **Pozor: bez tohoto povolení nelze dovézt ani vzorky na veletrh.**
- Další regulace jsou přijímány jednotlivými státy. Tj. je třeba speciální licence pro každý stát.
- State Liquor Authority, State Liquor License Board, Department of Liquor Control.
- Existují různé stupně licencí. Prodej jen v restauracích, maloobchod, velkoobchod, přeprava.

# REGULÁTOŘI ELEKTRONIKA



- Určuje podmínky pro dovoz
- Nationally Recognized Testing Laboratories (NRTL)
- OSHA (Occupational Safety and Health Administration) vydává akreditace pro NRTL.
  - Underwriters Laboratories (UL),
  - Canadian Standards Association (CSA)
  - Intertek ...a další.
- Často jsou vyžadovány: na státní a místní úrovni, obchodním partnerem, pojišťovnami, mohou být rozhodující při soudním sporu.
- FCC - Pokud zařízení vyzařuje elektromagnetické záření (EMR), je nutné jeho schválení vládní agenturou Federal Communications Commission (FCC) či prohlášení o shodě. Týká se téměř veškeré elektroniky.



## UL LISTING X UL STANDARD

- Standards Development Organizations (**SDOs**). UL má pravomoc vydávat určité standardy.
- Certifikační authority / testovací laboratoře (**NRTL**), jsou nezávislé organizace, které jsou oprávněny testovat výrobek na určitý standard → Certification – Listing
- **Není podmínkou, že testování na určitý standart musí udělat SDO**, která má tento standart na starosti. Takové testování může provést akreditovaná Nationally Recognized Testing Laboratories (NRTL)

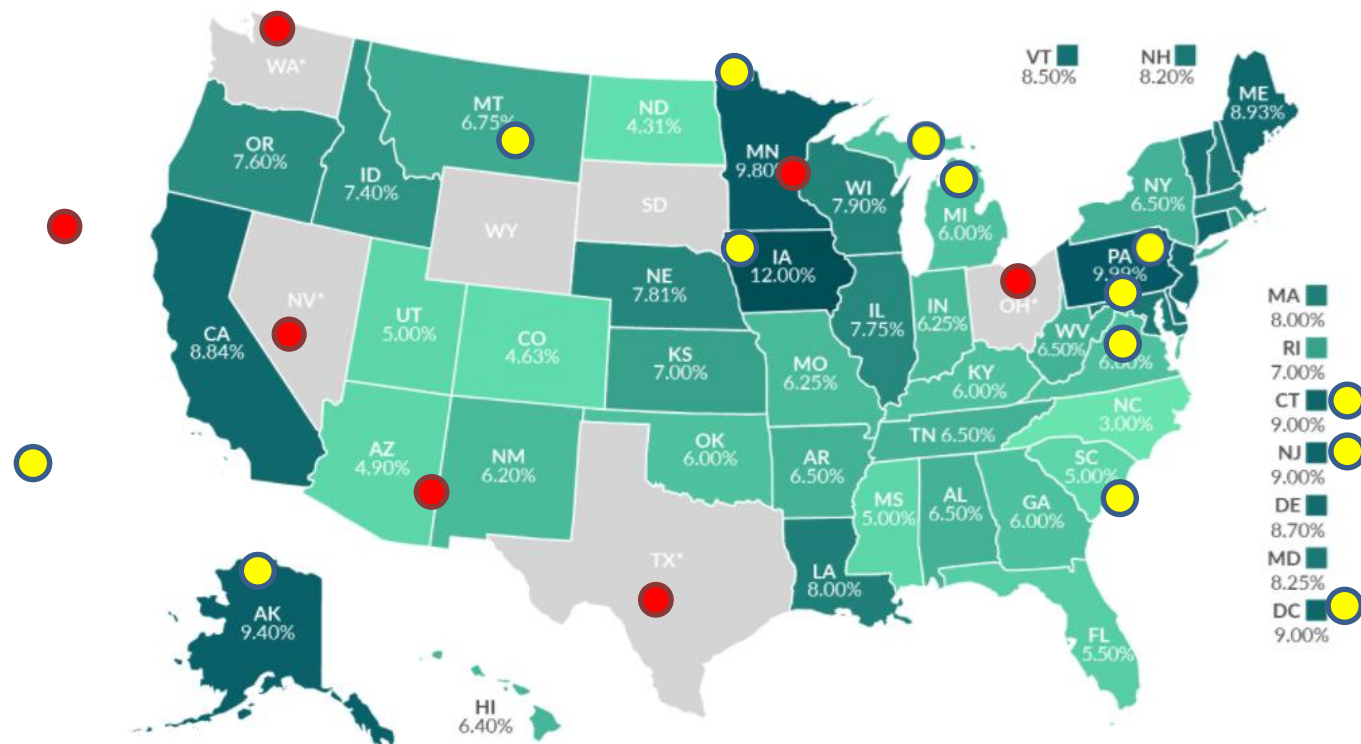
# FEDERÁLNÍ INCOME TAX RATE

- Federální a na úrovni většiny jednotlivých států a také na místní úrovni = **3 daňová přiznání**
- Corporate income tax: 21 %

Daň pro jednotlivce (existují také sazby pro společné zdanění manželů)			
Under previous law		Under current law	
Rate	Income bracket	Rate	Income bracket
10%	\$0–\$9,525	10%	\$0–\$9,525
15%	\$9,525–\$38,700	12%	\$9,525–\$38,700
25%	\$38,700–\$93,700	22%	\$38,700–\$82,500
28%	\$93,700–\$195,450	24%	\$82,500–\$157,500
33%	\$195,450–\$424,950	32%	\$157,500–\$200,000
35%	\$424,950–\$426,700	35%	\$200,000–\$500,000
39.6%	\$426,700 and up	37%	\$500,000 and up

# CORPORATE INCOME TAX RATE JEDNOTLIVÉ STÁTY

- ○ Úroveň jednotlivých států

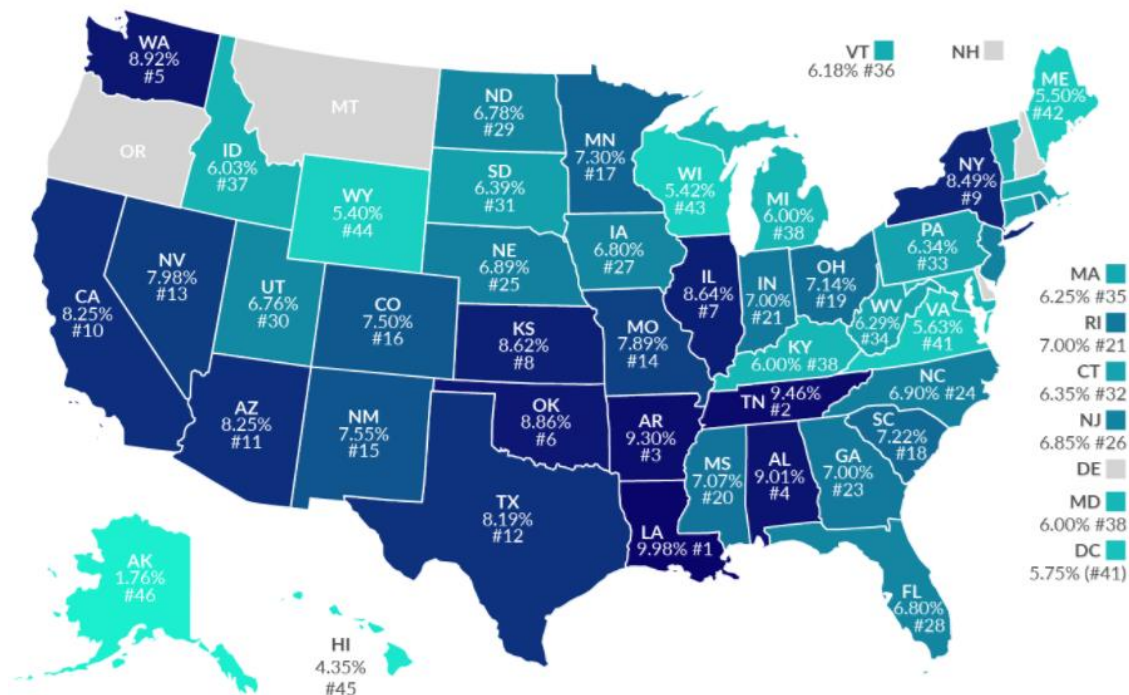


- Existuje ve 44 státech
- Daňová pásma 6 států
- 4 státy užívají daň z celkových hrubých příjmů
- 29 států má single rate
- NC: 3%
- Iowa: 12%
- WY a SD bez daně

Zdroj: <https://taxfoundation.org/state-corporate-income-tax-rates-brackets-2017/>

# SALES TAX

- Průměrná Sales Tax při započtení všech místních úrovní



- Podobná naší DPH, vybírá se ale jen z koncového prodeje
- Ceny zboží uváděny bez daně, ta je započtena až při placení
- Vybírána na státní, místní (county) i úrovni měst a obcí
- Alaska, Delaware, Montana, New Hampshire a Oregon 0%
- Rozmezí 2,9 až 7,5 %

Zdroj: <https://taxfoundation.org/state-and-local-sales-tax-rates-in-2017/>



## SALES TAX - CHICAGO

- Liší se dle ZIP code a může být od 6,3 % do 10,25 %
- Illinois základní sazba 6,25 %
- Cook County rate: 2.750 %
- Chicago rate: 1,250 %
- **Total: 10,250 %**
- Potraviny 1 % (vyjma: „soft drinks“, sladkostí, alkoholu, teplého jídla, salátů, sendvičů atd.).
- Je důležité mít vyřešeno při online prodeji...Složitá problematika → odborník



# PŘÍKLAD AMAZON – SALES TAX

## ○ First party sellers neboli distributoři dodávající Amazonu

- Zpravidla vybírá až Amazon na konci celého řetězce.

## ○ Third party sellers (prodejce využívá Amazon jako prodejní kanál)

- Sales tax vybírá Amazon, v současnosti 8 států.
- V současnosti velký tlak dalších států na Amazon, aby daň vybírat začal i za prodejce třetích stran.
- V ostatních státech vybírá zatím Sales Tax samotný prodejce.
  - Daň musí vybírat ve všech státech, kde má daňový nexus.
  - Výše daně se zpravidla určuje dle státu (regionu, města) kam je zboží zasíláno

# SALES TAX - PŘÍSLUŠNOST

## ○ Vnitrostátní obchod

- Origin bases (dle lokality ze které je zboží odesláno): Arizona, Illinois, Mississippi, Missouri, Nové Mexiko, Ohio, Pennsylvánie, Tennessee, Texas, Utah a Virginie. California – mixed.
- Destination based (daň se určí dle místa kam zboží putuje)
- Mixed: Kalifornie – city, county a státní – origing based. District – destination.

## ○ Mezistátní obchod (mezi státy USA)

- Remote sellers (prodávající mimo stát svého sídla).
- Nexus – signifikantní přítomnost v daném státě → ITIN, individual taxpayer identification number (mimo jiné také povolení vybírat daň).
- Zpravidla se platí účtuje a platí daň dle místa, kam zboží putuje (destination based).
- Origin based: CA, AZ, NM.

# NEXUS

○ Každý stát má **vlastní pravidla** pro určení nexusu. Za nexus může být považováno, když má daný podnikatel ve státě např.:

- Kancelář
- Zaměstnance
- Sklad
- Pobočku
- Ekonomický nexus (obrat či počet zásilek v určitém státě)
- Účast na veletrhu v daném státě

◎ **Jde o velmi složitou problematiku i pro americké firmy → Odborník**





## BLOK III. RADY PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT

# RADY PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT DO USA

- Zvažte své zdroje lidské a finanční.
- USA trh je obrovský, stačí začít po malých krůčcích.
- Výhodu mají produkty s vysokou připadanou hodnotou, které lze prodávat malosériově a není pro ně třeba nákladná celoplošná reklama.
- Vstup na trh v USA je dlouhodobá záležitost (roky). Úspěch se nedostaví hned!
- Krátkodobá snaha, izolovaný pokus nebývají efektivní.
- Účast na veletrhu je nutné několikrát opakovat.





# RADY PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT DO USA

- Zvažte své zdroje lidské a finanční.
- Volba geografické oblasti pro vstup na trhu.
- Co nejpřesnější specifikace vaší cílové skupiny.
- Volba typu obchodního partnera, pokrytí USA.
- Zjištění konkurence a v čem jsem lepší.
- Zajištění nutných certifikací a povolení.
- Business plán: marketing, komunikace, podpora prodeje, finance, doprava, skladování, reklamace, náhradní díly, servis.
- **Ceník v USD.**
- **Není zvykem udávat cenu zboží včetně SALES TAX.**



# RADY PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT DO USA

- Oslovení zákazníků: nutné vytvářet dlouhodobý tlak: telefon (záznamníky), email (spam), poštou, veletrh
  - **Složité realizovat z Evropy**
- Jazykové znalosti, angličtina podmínkou
- Anglické webové stránky – Nutnost
- Průzkum trhu a případných obchodních bariér (certifikace, povolení atd.)
- Tvařte se jako americká firma (virtuální adresa, US telefonní číslo, zvažte založení US firmy)



# RADY PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT DO USA

## JEDNÁNÍ

- Kvalitní Marketingové materiály, sociální sítě, web
  - Aktuální design,
  - Minimum textu,
  - USP (Unique Selling Point),
  - **Jednotky dle místních zvyklostí, OZ (unce), pounds, ceník v USD,**
  - Proofread (native speaker).
- Přijedte ve dvou (např. prodejce, inženýr).
- Neslibujte to, co, nemůžete splnit.
- Po jednání - follow-up (ještě z hotelu).
- Je třeba se pravidelně (dlouhodobě) připomínat.



# CHYBY

- Jdeme to vyzkoušet
- Nealokování odpovědného pracovníka
- Odpovědný pracovník bez znalosti AJ
- Neochota/nemožnost investovat finanční prostředky
- Nepřizpůsobení se požadavkům amerických zákazníků (např. často chtějí aby dodávky byly z USA – sklad v USA)
- **Nepřipravenost marketingových materiálů, webová prezentace.**

# ZALOŽENÍ FIRMY V USA

## ○ Limited Liability Company (LLC)

- Zpravidla vlastníci neručí za závazky společnosti.
- Jeden vlastník, může být daněn jako:
  - Sole proprietorship (pass-through entity),. Daně platí přímo vlastník – soukromá osoba. Neplatí se korporátní daň. Méně složitá administrativa. Může být komplikovanější danění pokud je společnost vlastněna jiným subjektem.
  - C Corporation. dvojí zdanění (korporátní a dividend jako soukromého příjmu).
- Více vlastníků:
  - Partnership, daně platí přímo vlastníci (pass through entity).
  - Corporation.

## ○ Corporation (Corp.)

- Složitější na provoz/administrativně
- C corp, Entita je separována od svých vlastníků. daněno korporátní daní a vyplácí dividendy – dvojí zdanění (korporátní a dividend jako soukromého příjmu).
- S corp, pass-through entity, Daně platí vlastníci jako soukromý příjem, **nemohou vlastnit nerezidenti.** ☹

# PŘÍKLADY ČESKÝCH FIREM PŮSOBÍCÍCH AMERICKÉM TRHU







## BLOK IV. NAŠE KANCELÁŘ A **SLUŽBY**



# NAŠE KANCELÁŘ



200 S.Wacker Dr., Suite # 3210  
Chicago, IL  
USA

## CzechTrade Chicago



**Jan Kubata**

+1 312 612 5894 (Phone)

+1 312 282 5437 (Mobile)

[jan.kubata@czechtrade.cz](mailto:jan.kubata@czechtrade.cz)

[www.czechtrade-usa.us](http://www.czechtrade-usa.us)

## CzechTrade Chicago



**Luboš Matějka**

+1 312 612 5896 (Phone)

+1 312 316 8550 (Mobile)

[lubos.matejka@czechtrade.cz](mailto:lubos.matejka@czechtrade.cz)

[www.czechtrade-usa.us](http://www.czechtrade-usa.us)





# NAŠE SLUŽBY

## ○ Průzkum trhu

- Zjištění konkurence.
- Cenový průzkum
- Zjištění potenciálních zákazníků/partnerů.
- Statistiky trhu

## ○ Oslovení potenciálních zákazníků/partnerů

- Zjištění kontaktů na klíčové osoby
- Oslovení těchto osob
- Sjednání schůzek
- Asistence při schůzkách

## ○ Dlouhodobá proexportní podpora

## ○ Organizace účasti na veletrzích

## ○ Průzkum formálních podmínek nutných pro vstup na trh (povolení, registrace, certifikace)



# PLÁNOVANÉ VELETRHY PRO ROK 2020

- OTC Offshore, květen, Houston. Těžební technika
- OUTDOOR RETAILER, SUMMER MARKET, Denver.
- NeoCon – červen , Chicago
- PACK EXPO, listopad, Chicago
- IMTS, září, Chicago. Vinuté cívky, elektromotory, transformátory.
- PLMA, listopad , Chicago, Private labels.
- KosherFest, listopad, New York, Kosher potraviny



EXPERT NA VÁŠ EXPORT

## Česká agentura na podporu obchodu CzechTrade

Jan Kubata  
Ředitel zahraniční kanceláře  
CzechTrade Chicago  
200 S. Wacker Dr. | 60606 Chicago, IL

Tel.: +1 312 612 5896

E-mail: [jan.kubata@czechtrade.cz](mailto:jan.kubata@czechtrade.cz)

[www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz)