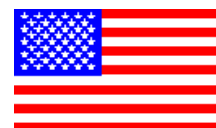


STRATEGIE
PROSAZOVÁNÍ OBCHODNĚ-EKONOMICKÝCH
ZÁJMŮ ČESKÉ REPUBLIKY VE
SPOJENÝCH STÁTECH AMERICKÝCH

Říjen 2007



OBSAH

Úvod	7
A. Výchozí situace	8
A.1. Stručná analýza dosavadních ekonomických vztahů a vzájemného obchodu	8
A.2. Silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby americké obchodní relace.....	12
A.3. Analýza podmínek, obchodně politické předpoklady přístupu na trh USA.....	14
A.4. Možné varianty vývoje, faktory, které vývoj ovlivní	18
A.5. Analýza USA z pohledu ekonomických veličin	19
B. Čeho chceme dosáhnout	21
B.1. Strategický cíl.....	21
B.2. Dílčí cíle	21
B.3. Měřitelné cíle strategie, stanovení způsobu hodnocení	22
B.4. Kritické faktory, které mohou ovlivnit cíle strategie a její realizaci	22
C. Směry a způsoby k dosažení cílů	23
C.1. Nástroje k dosažení stanovených cílů	23
C.2. Oblasti a regiony pro realizaci cílů	28
C.3. Obchodní příležitosti/obory	28
C.4. Návrh akcí	29
D. Finanční a věcné nároky	32
E. Přílohy	
1) Přehled aktuálních antidumpingových opatření	33
2) Obchodní jednání a národní zvyklosti	34

ÚVOD

Spojené státy americké jsou největší ekonomikou světa s HDP přesahujícím 10 tis. mld. USD. USA jsou rovněž nejsilnější ekonomikou co do kupní síly, největším výrobcem a spotřebitelem energií, zemí s nejvyšším indexem inovace. Z hlediska zahraničního obchodu jsou nejen největším vývozcem, ale i největším světovým dovozcem. Americký trh má vysokou absorpční schopnost ve všech odvětvích ekonomiky, od průmyslového strojního zařízení, průmyslových materiálů a komponentů, dopravních prostředků a jejich součástí, spotřebního zboží, služeb, až po potravinářské speciality. Prioritní oblasti aktuální bilaterální česko-americké spolupráce jsou předmětem analýzy studie.

V roce 2006 Spojené státy vyvezly zboží a služby za 1.436,8 miliard dolarů, a dovezly za 2.202,0 miliard. Teritoriální struktura amerického zahraničního obchodu přitom proti minulosti doznala jenom nepatrných změn. Co do objemu vzájemného obchodu se stala opět nejvýznamnějším americkým partnerem Evropská Unie (dovoz 330,6 miliard dolarů, vývoz 214,0 miliard) a vystřídala tak Kanadu (vývoz 230,6 miliardy, dovoz 303,4 miliard dolarů). Kanada je neúspěšnější jednotlivou zemí. Na třetí místo (druhé bez EU) se vrátilo Mexiko (vývoz 134,2 miliard, dovoz 198,3 miliard). Obchod s Čínou vykazuje největší a trvale rostoucí deficit (vývoz vzrostl na 55,2 miliard, dovozy ale za 287,8 miliard, což zvedlo schodek na 232,5 mld.USD). Následuje Japonsko (vývoz 59,6 miliard, dovoz 148,1 miliardy) dolarů.

Z jednotlivých států EU mají USA pasivní obchodní bilanci s 20 státy, záporné saldo vykázaly pouze Holandsko, Belgie, Řecko, Kypr a Lucembursko /Bulharsko a Rumunsko není ve statistikách za rok 2006 uváděno/. Největší přebytek má Německo (47,8 mld.), následované Irskem a Itálií (shodně 20,1 mld.), Česká republika figuruje v tomto žebříčku na 13. místě jako poslední ze zemí s přebytkem větším než 1 miliarda.

Rozsáhlý trh USA je standardním prostředím pro podnikání, obchod a investice. Opírá se o dobře propracovaný právní rámec a zavedené zvyklosti v jednání mezi obchodními partnery. Hlavní zásadou obchodního vztahu je poctivost, „fair play“, slušné jednání, vstřícnost, respekt a čestnost.

Obchodně politické vztahy členských zemí EU s USA jsou dle pravidel Společné obchodní politiky v kompetenci Evropské komise, což však neznamená, že členské státy EU nemají možnost své bilaterální obchodní zájmy vůči USA prosadit. Naopak, vyjednávací pozice EU vůči USA má nesrovnatelně větší váhu než mohou mít samotné členské státy. Zájmem ČR je aktivně se na formulování Společné obchodní politiky podílet.

V některých případech však má americká strana zájem na zachování bilaterálních dohod (např. dohody o podpoře a ochraně investic), ve kterých jsou zakotvena pro USA důležitá ustanovení, a deklaruje zájem o rozvoj bilaterálních styků.

Zavedená a důsledně dodržovaná pravidla zahraničního obchodování (včetně ochranných opatření) navozují myšlenku, že k prosazování obchodně-ekonomických

zájmů ČR v USA stačí mít po všech stránkách konkurenceschopný výrobek či službu, amerického partnera nebo obchodní zastoupení, dodržovat místní pravidla, a vše půjde snadno. Není tomu tak přinejmenším proto, že podmínky obchodování ve Spojených státech jsou jiné, než na jaké je česká firma zvyklá, a to od způsobu komunikace, sepsání kontraktu, až po dodávky, servis a platby. Seznámit se s nimi a přizpůsobit se trvá nějakou dobu, která pro úspěšnost firmy na americkém trhu hraje významnou roli.

A. VÝCHOZÍ SITUACE

A.1. Stručná analýza dosavadních ekonomických vztahů a vzájemného obchodu

V průběhu 90. let se hospodářské a obchodní styky České republiky s USA postupně dostaly na velmi vysokou úroveň. Pro rozvoj českého vývozu do USA mělo zásadní význam udělení doložky nejvyšších výhod v r. 1990 a preferenčního celního režimu GSP v r. 1991, čímž byl pro české zboží výrazně usnadněn přístup na americký trh. V roce 1998 přiznala americká administrativa ČR statut země s tržní ekonomikou.

Spojené státy považují Českou republiku za standardního obchodního partnera vzhledem ke stabilitě jejího ekonomického a politického prostředí a skutečnosti, že ČR se stala členskou zemí EU. V bilaterální obchodně-politické oblasti neexistují zásadní překážky obchodní a ekonomické spolupráce.

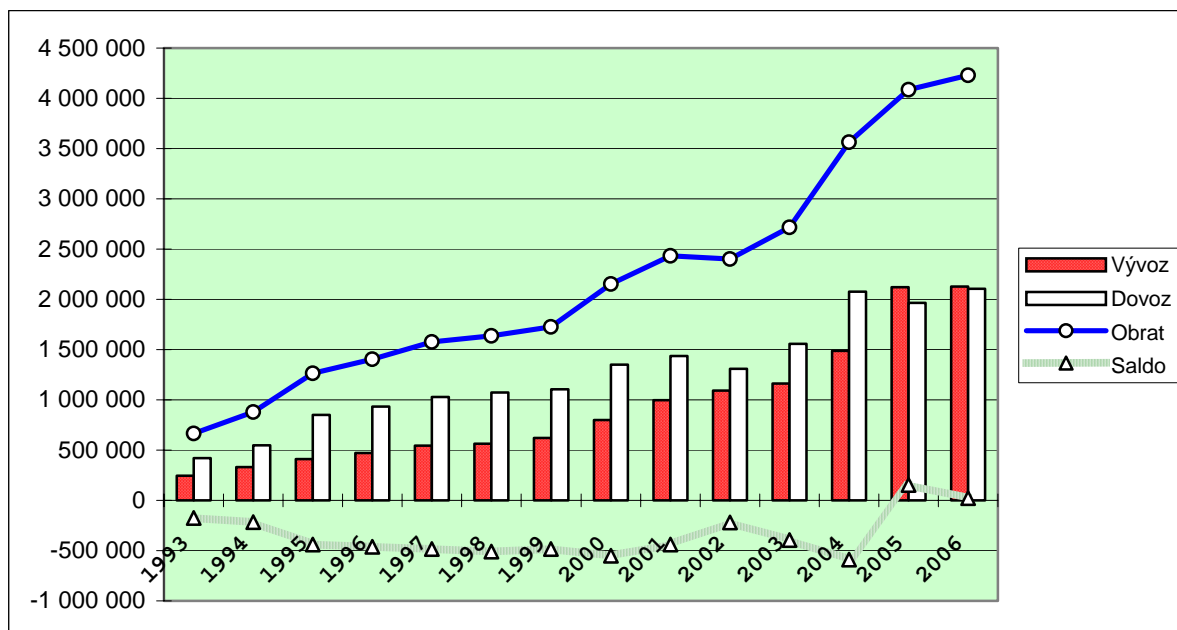
V posledních několika letech se ovšem projevuje trend poklesu významu Spojených států v zahraničním obchodě ČR, když stále intenzivněji fungují obchodní vazby ČR v rámci EU. Celkový obrat vzájemného obchodu v průběhu roku 2007 řadí USA až na 14. místo mezi obchodními partnery ČR, což znamená nejhorší umístění za celých 14 let, kdy se vedou statistiky v této metodice. V absolutních objemech však obrat vzájemného obchodu stále narůstá, a to i dvojcifernými tempy růstu. Lze proto předpokládat, celkový obrat obchodu mezi USA a ČR v dohledné době překročí hranici 5 miliard dolarů.

Aktivní saldo vzájemného obchodu ČR s USA už se zdálo být pevně zafixovaným trendem, avšak stále levnější dolar přináší obrat a více méně vyrovnanou, občas dokonce pasivní bilanci obchodu s USA. Na exportu z ČR se stále více podílejí výrobky s vyšší přidanou hodnotou. Tyto skupiny již představují více než 60% vývozu.

A.1.1. Bilance vzájemné obchodní výměny

Vzájemný obchod ČR – USA v letech 1994 – 2006 (v tis. USD)

Rok	Vývoz	Umístění	Dovoz	Umístění	Obrat	Umístění	Saldo
1994	331 518	11.	548 991	8.	880 509	9.	-217 473
1995	412 171	10.	850 989	8.	1 263 160	9.	-438 818
1996	471 099	9.	934 342	8.	1 405 441	9.	-463 243
1997	545 916	9.	1 030 030	8.	1 575 946	9.	-484 114
1998	564 782	10.	1 073 097	8.	1 637 879	9.	-508 315
1999	620 990	9.	1 104 719	7.	1 725 709	9.	-483 729
2000	800 177	8.	1 351 734	7.	2 151 911	9.	-551 557
2001	997 215	9.	1 435 320	8.	2 432 535	9.	-438 105
2002	1 091 106	9.	1 309 675	9.	2 400 781	9.	-218 569
2003	1 161 938	9.	1 555 837	9.	2 717 775	11.	-393 899
2004	1 486 605	11.	2 077 234	10.	3 563 839	11.	-590 629
2005	2 119 478	10.	1 966 083	11.	4 085 561	11.	+153 395
2006	2 126 280	12.	2 103 803	13.	4 230 083	13.	+22 477



Komoditní struktura dovozu a vývozu:

Nomenklatura HS		Jednotlivé roky v tis.USD		
		2004	2005	2006*
	VÝVOZ CELKEM:	1 486 605	2 119 478	2 126 280
Kód	V tom:			
8473/30	Části strojů psacích, počítačích aj., automat. zpracování dat	129 522	151 483	126 458
8413/30	Čerpadla hmot pohon,mazadel pro píst.motory	59 745	71 286	39 986
8413/91	Části,součásti čerpadel	--	--	28 403
8532/21	Kondenzátory elektrické pevné, otočné, dolad'ovací	54 181	64 672	43 186
7013/29	Sklo stolní, domáckenské, kuchyňské, zboží toaletní, kancelářské ap.	42 666	58 601	12 868
8802/11	Vrtulníky,do 2000kg	15 802	81 618	104 017
7304/41	Trouby ap z oceli nerez,bezeš,kruh,za studena	38 305	94 973	67 796
7304/10	Trouby ap z žel,oceli,bezeš,pro ropov,plynov.	--	--	30 825
4407/10	Dřevo rozřezané, štípané, loupané, broušené ap. nad 6 mm	36 982	65 702	37 716
4011/10	Pneumatiky nové z pryže	33 871	70 952	48 590
8708/29	Části, součásti traktorů, vozidel motor. osobních, nákladních ap.	27 100	35 937	14 796
7018/10	Perly, imitace perel, drahokamů ap. ze skla, figurky (ne bižuterie)	27 063	33 562	36 229
8411/91	Motory proudové, pohony turbovrtulové aj. turbíny plynové	23 230	39 923	43 653
8536/90	Přístroje elektrické k ochraně ap. elektrických obvodů do 1000 v	26 791	44 911	38 337
8409/91	Části, součásti pro motory pístové zážehové, vznětové	23 331	27 026	21 487
3917/10	Trubky, hadice a příslušenství (spojky, kolena ap.) z plastů, střeva umělá	25 451	31 460	21 743
8517/--	Přístroje elektrické pro telefonii, telegrafii drátovou	27 627	19 106	N/A
7228/30	Tyče, pruty, úhelníky, profily, tvarovky ap. z oceli legované ost.	19 433	31 124	29 859
8467/29	Nářadí ruční pneumatické nebo s motorem (ne elektrickým)	24 707	35 149	22 489
7202/92	Feroslitiny, Ferrovanad	14 323	56 595	43 522
7302/10	Materiál pro stavbu tratí železničních, tramvaj. ze železa, oceli/ kolejnice	N/A	25 265	40 761
9018/39	Katétry,kanyly ap výrobky	N/A	25 032	21 463

Nomenklatura HS		Jednotlivé roky v tis.USD		
		2004	2005	2006*
	Dovoz celkem:	2 077 234	2 046 727	2 101 406
Kód	V tom:			
8473/30	Části strojů psacích, počítačích aj., automat. zpracování dat	318 113	81 417	95 656
8542/21	Obvody integrované elektronické, mikrosoustavy	127 168	145 712	84 014
8802/40	Aerodynamy ost. (vrtulníky, letouny), lodě kosmické, rakety nosné	83 732	102 927	54 948
8471/80	Ost. jednotky zařiz.pro autom.zprac.dat, peri	99 457	113 052	34786
8471/70	Paměťové jednotky	--	--	19 833
8471/50	Digitální zpracovatelské jednotky	--	--	17 010
3004/90	Léky odměřené (ne krev, antiséra aj., vata, obinadla aj.)	71 025	55 738	37 420
9018/39	Katétr,y,kanyly ap výrobky	59 862	71 791	26 075
9018/90	Nástroje,přístř.lék,chir,zubolék,zvěrolék.ost	--	--	18 634
9021/50	Pomůcky, přístroje ortopedické, protézní, pro nedoslýchavé ap.	37 072	46 944	21 039
8103/--	Tantal, výrobky z něj, odpady, šrot	16 673	73 340	N/A
8401/30	Reaktory jaderné, články palivové neozářené ap.	25 705	47 490	32 367
8803/30	Části balonů, větroňů aj., vrtulníků, letounů, lodí kosmických	54 448	N/A	11 909
8536/90	Přístroje elektrické k ochraně ap. elektrických obvodů do 1000 v	36 524	35 243	16 500
8703/24	Auta osobní aj. vozidla motorová pro přepravu osob	24 869	48 248	15 708
9027/--	Přístroje pro rozborý fyzikální, chemické aj., mikrotomy	30 376	32 520	N/A
8708-1/90	Části, součásti traktorů, vozidel motor. osobních, nákladních ap.	25 926	27 953	20 074
8534/00	Obvody tištěné	25 433	21 196	10 614
8532/24	Kondenzátory elektrické pevné, otočné, dolad'ovací	25 925	22 924	14 646
8517/--	Přístroje elektrické pro telefonii, telegrafii drátovou	15 197	16 172	N/A

**od roku 2006 došlo k metodické úpravě používaných číselníků*

Jako nosné komoditní položky vývozu si upevňují svoje postavení výrobky s vyšší přidanou hodnotou - výpočetní technika, elektronika, strojírenská zařízení, součásti vznětových motorů, letecká technika, optická zařízení, zdravotnické prvky, dopravní prostředky. Tyto skupiny již představují více než 65% vývozu. Za pozitivní je možno označit i skutečnost, že vývoz je velice bohatě diverzifikován mezi jednotlivé skupiny, z nichž pouze 7 představuje více než tříprocentní podíl celkového exportu do USA, naopak zboží za více jak 600 milionů dolarů bylo vyvezeno v položkách, které nedosahují ani 0,5 procenta celkového objemu vývozu. Z toho plyne, že český export do USA není ohrožen konjunkturálními výkyvy na zdejším trhu. U textilu a oděvů se český vývoz po zrušení kvót v rámci WTO trvale snižuje k nule.

A.2. Silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby americké obchodní relace

A.2.1. Silné stránky

- **Vysoce rozvinutý trh**, standardní prostředí pro podnikání, obchod a investice;
- Prakticky **neomezený potenciál růstu českého exportu** (v posledních letech o cca 8 %);
- **„Business and Trade“ je od „Government“ striktně oddělen** a jakýkoliv institucionální zásah z úrovně vlády (kromě příslušné legislativy) do firemních (soukromých) obchodních vztahů je pokládán za nepřipustný;
- Dobře **propracovaný právní rámec** a zavedené zvyklosti **podnikání**;
- Hlavní zásadou obchodního vztahu je poctivost, **„fair play“**, slušné jednání, vstřícnost, respekt a čestnost;
- Po vstupu do EU **považují Spojené státy ČR za standardního obchodního partnera**;
- ČR získala jako členská země EU větší **důvěryhodnost u americké firemní sféry**.

A.2.2. Slabé stránky

- **Slabý dolar** - američtí dovozci (bez zastoupení či amerického zprostředkovatele nelze do USA dovážet přímo) často odmítají cenové navýšení z důvodu kurzových změn, čímž přenášejí důsledky slabé domácí měny na zahraniční dodavatele;
- **Prioritní zaměření amerických obchodně politických zájmů na vnitroamerickou spolupráci a některé mimoevropské relace**;
- Ohromná **rozsáhlost a nepřehlednost amerického trhu**, společně s mnohdy komplikovanými zákony a předpisy;
- Některé **vysoké celní sazby**;
- Některá **specifika při celním odbavení** - v netarifní oblasti patří k překážkám obchodu technické standardy a zdlouhavý schvalovací postup; zahraniční výrobci jsou vystaveni zdlouhavému byrokratickému postupu amerických úřadů při atestaci výrobků ze strany *Federal Drug Administration* (FDA) - např. schvalovací proces u léčiv, potravin;
- **Vízový režim** se v některých případech stává překážkou obchodního styku a ztěžuje okamžitou reakci na potřeby amerického trhu;
- Na širší americko-evropskou spolupráci ve vojenském a leteckém průmyslu může mít v některých případech dopad americký **licenční režim vývozu vojenského materiálu**, techniky či informačních systémů. Tento režim znesnadňuje kooperační vazby, vývoz a reexporty techniky, neboť vyžaduje licenční řízení i při vývozu z druhé země (i zemí NATO), který obsahuje americkou technologii klasifikovanou jako vojenský materiál nebo materiál dvojího užití.

A.2.3. Hrozby

O klasických omezeních, resp. hrozbách pro podnikání a obchodování, se v případě Spojených států téměř nedá mluvit. Lze uvést pouze některá potenciální nebezpečí:

- **Možnost zavádění nových netarifních překážek obchodu** v souvislosti s posilováním bezpečnosti a bojem proti terorismu;
- Jako na každém trhu jsou určitým rizikem **platby za zboží**. U velkých amerických firem jsou tato rizika minimální, horší situace je u menších a středních firem. Sídlo firmy v USA není stoprocentní zárukou platební schopnosti. Nejběžnějším nástrojem k dosažení úhrady nedobytných pohledávek z titulu bankrotu kupujícího je v USA ustanovení dodavatele do pozice tzv. prioritního věřitele. V případě, že český exportér nemá dostatek znalostí a ekonomické síly, aby se dostal do této pozice, a zároveň nemůže využít zajištění své pohledávky prostřednictvím akreditivu (*Letter of Credit*), je nejučinnějším způsobem minimalizace rizika sjednání pojištění exportních pohledávek;

Pozn.: Exportní pohledávky do USA se splatností do 2 let pojišťují komerční úvěrové pojišťovny vč. Komerční úvěrové pojišťovny EGAP, a.s., která může využít síť svých smluvních partnerů v USA. Pro dodávky financované odkladem nebo úvěrem delším než 2 roky lze využít úvěrového pojištění se státní podporou, které poskytuje a.s. EGAP.

- **Hrozba obchodních sporů:** Součástí americké obchodní a podnikatelské praxe je vedení nebo hrozba právních sporů mezi obchodními partnery soudní cestou (v USA působí nejvíce právních kanceláří a právníků v přepočtu na počet obyvatel; je zde také nejvíce právních sporů a žalob, které se mnohdy mohou zdát až paradoxní). Vymáhání vlastního cíle na základě výhrůžky soudního sporu může být strategií firmy. 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 vzájemné dohody;
- **Oslabování americké měny** – slabý dolar negativně ovlivňuje naše vývozy, zvláště tradičních exportních položek vyvážených malými a středními českými firmami.

A.3. Analýza podmínek, obchodně politické předpoklady českého přístupu na trh USA

A.3.1. Obchodně politický režim

Obchodně politický režim Spojených států je poměrně liberální. Dovozní režim USA se řídí zákonem „*Tariff Act of 1930*“, který stanoví obecné podmínky zahraničního obchodu a pravidla výpočtu cla. Vedle tohoto zákona je v platnosti řada dalších dílčích zákonů, které dovoz některých druhů zboží komplikují. Jsou přitom využívány jak tarifní (ochranná

opatření), tak netarifní (např. opatření na anotaci a certifikaci potravin v důsledku zákona Bioterrorism Act 2002) překážky obchodu.

I přes plošně nízkou úroveň cla si americký celní sazebník zachovává u řady položek, např. u potravin, textilu, obuvi, koženého zboží, bižuterie a šperků, keramického a skleněného zboží, nákladních automobilů a železničních vozů relativně vyšší celní sazby než v EU. Vzhledem ke vstupu ČR do EU a ztrátě výhody vývozu do USA na základě preferenčního celního režimu GSP byl negativně ovlivněn náš vývoz některých potravin (cla 5 – 9,6 %), chemikálií (cla 3 – 6,5 %), gumárenských a plastových výrobků (2,5 – 6,5 %), textilu a oděvů (5 – 29 %), porcelánu (6,0 %), domácího skla a dalších skleněných výrobků (6 %), hotové skleněné bižuterie (11 %), řady strojírenských výrobků (2,5 – 6,7 %). Obecně je však dopad odnětí GSP menší, než se předpokládalo.

Mezi položky s poměrně jednoduchým dovozním režimem, nezátížené ochranným clem, patří široký sortiment spotřebního zboží a některých průmyslových zařízení - domácí potřeby a spotřebiče, umělecké předměty, sklo a skleněné výrobky, kožené zboží a kůže, osvětlení, zavazadla, ruční nářadí a obráběcí stroje, základní kovy, hudební nástroje aj.

Z důvodu bezpečnostního nebo zdravotního rizika některé druhy zboží naopak patří do skupiny výrobků, jejichž uvedení na trh podléhá atestaci, certifikaci a jejichž dovoz komplikují dovozní předpisy při relativně vysoké celní sazbě. Jedná se např. o léky, radioaktivní materiály, zbraně, vojenská technika a materiály dvojího užití, 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 rádiové vysílače, hnojiva, barvy a příbuzné výrobky, výbušniny, trhaviny apod.

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. 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 Service*.

Hlavní formy ochrany trhu USA zahrnují bariéry zavedené z důvodu národní bezpečnosti nebo celní a netarifní překážky sloužící k ochraně domácího odvětví. I když smyslem je chránit národní bezpečnost USA, nikoliv ekonomické zájmy jednotlivých firem, může být i ekonomický zájem vyložen jako zájem národní bezpečnosti. 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.

Státní zakázky financované z federálních nebo státních prostředků se řídí zákonem o preferenci amerického dodavatele BAA (Buy American Act) ale také GPA (General Procurement Agreement) – mnohostrannou dohodou WTO. Zákon BAA má částečně

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 firmám, která 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 internetu (www.fedbizopps.gov). U nákupů pro dodávky v rámci zahraniční pomoci je vyžadováno, aby minimálně 75 % nákladu se plavilo na lodi s americkou vlajkou.

USA uplatňují jako formu politického nástroje extraterritoriální obchodní sankce, což 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 (např. *Marine Mammal Protection Act*).

Ve Spojených státech je zřízeno přes 270 zón volného obchodu, přičemž v každém z 50 amerických států je alespoň jedna. Zóny jsou zřizovány s cílem podporovat obchod a exportní výkonnost domácích, zejména lokálních firem. Podrobné informace jsou na adrese <http://ia.ita.doc.gov/ftzpage/>.

A.3.2. Smluvní základna EU

Mezi EU a USA není sjednána komplexní smluvní úprava typu dohody o partnerství a spolupráci. Ekonomická spolupráce se odvíjí od rámcových smluvních dokumentů sjednaných v 90. letech a následných společných dokumentů, akčních plánů a především prohlášení k ekonomickým a obchodním tématům ze summitů EU-USA.

Smlouvy, které jsou mezi EU (resp. ES) a USA v platnosti, jsou většinou výsledkem implementace **Nové transatlantické agendy** (*New Transatlantic Agenda, NTA*) jako rámce pro bilaterální vztahy EU-USA. Na NTA navazuje **Společný akční plán** (oba přijaty na summitu EU-USA z r. 1995) a **Transatlantické ekonomické partnerství** (*Transatlantic Economic Partnership*) schválené na summitu EU-USA v r. 1998. NTA stanovila základní cíle transatlantické spolupráce – postupné snižování a odstraňování překážek, které brání pohybu zboží, služeb a kapitálu, posílení regulační spolupráce, posílení celní spolupráce, důraz na plné využívání nových informačních technologií. Mezi další oblasti spolupráce byly postupně zařazeny finanční služby, účetní standardy, regulace finančních trhů, veřejné zakázky, ochrana práv duševního vlastnictví, standardizace, certifikace a regulační otázky (v oboru kosmetiky, bezpečnosti automobilů, metrologie a značení výživných hodnot potravin), biotechnologie, elektronický obchod, doprava (letecká, bezpečnost námořní dopravy) aj.

Spolupráce EU a USA vedla ke sjednání řady smluv; k těm nejvýznamnějším, které mají přímý dopad na obchod, patří:

- Dohoda mezi ES a USA o celní spolupráci a vzájemné pomoci v celních věcech (podepsána v Haagu dne 28.5.1997, vstup v platnost 1.8.1997), doplněna Dohodou mezi ES a USA o intenzifikaci a rozšíření dohody o celní spolupráci a vzájemné pomoci v celních věcech zahrnutím spolupráce v bezpečnosti kontejnerů a navazujících oblastech (podepsána 22.4.2004 ve Washingtonu, vstup v platnost téhož dne);
- Dohoda o vzájemném uznávání mezi ES a USA, podepsána 18.5.1998 v Londýně, vstup v platnost 1.12.1998;
- Dohoda ve formě memoranda o porozumění mezi ES a USA o alkoholických nápojích (podepsána v Ženevě 3.10.1997, téhož dne vstup v platnost);
- Dohoda ve formě výměny dopisů mezi ES a USA o vzájemném uznávání některých destilovaných a alkoholických nápojů (podepsána v Bruselu 15.3.1994, téhož dne vstup v platnost);
- Dohoda mezi ES a USA o vzájemném uznávání certifikátů shody pro námořní vybavení (podepsána ve Washingtonu 27.2.2004, vstup v platnost 1.7.2004);
- Dohoda o vědeckotechnické spolupráci mezi ES a vládou USA (podepsána 5.12.1997 ve Washingtonu, vstup v platnost 14.10.1998, prodloužena od 14.10.2003 na dalších pět let);
- Iniciativa k posílení transatlantické integrace a růstu, která byla přijata na summitu EU-USA v červnu 2005 ve Washingtonu, k níž obě strany připravily společný Pracovní program. Společný Pracovní program zohledňuje zájmy ČR prosazované prostřednictvím orgánů EU (volný pohyb osob, veřejné zakázky a posílení finančních trhů, priority regulatorní spolupráce, závaznost závěrů v oblasti přístupů na trh).
- V dubnu 2006 bylo po 23 letech vyjednávání podepsána 1. fáze Dohody mezi ES a USA o obchodu s vínem. Druhá fáze jednání o obchodu s vínem dosud probíhá.
- V březnu 2007 byla po několika letech jednání dokončena „Dohoda o otevřeném nebi“ (*Open Sky Agreement*), která má umožnit aeroliniím z Evropy létat z jakéhokoli města EU do jakéhokoli bodu v USA a naopak. Na začátku příštího roku odstartuje takzvaná druhá fáze, kdy se na jednacím stole mimo jiné objeví opět problém majetkových vstupů do amerických aerolinek. USA by měly přestat omezovat evropské investice do amerických leteckých společností. Spojené státy ale zatím nic takového nepřiřlíbily. Diplomaté přesto očekávají, že druhá fáze by mohla skončit dohodou nejpozději do roku 2010.
- V dubnu 2007 byla na summitu ve Washingtonu podepsána Dohoda o zjednodušení poskytování finančních služeb v obou hospodářských oblastech. Jejím jádrem je posílení regulace a snížení nákladů, aby byly tyto služby levnější pro finanční instituce i pro klienty. Součástí dohody je také série opatření s cílem upevnit spolupráci v oblasti

dohledu nad fungováním finančních institucí a trhů. Například zahraniční firmy, jejichž akcie se obchodují na burzách v USA, mohou nově zveřejňovat finanční výkazy podle panevropských účetních pravidel IFRS. Doposud musely tyto podniky účetnictví zpracovávat dvakrát podle různých metodik.

- Na stejném summitu vznikla také tzv. Transatlantická hospodářská rada, která by měla pomoci odstranit zbytečné překážky ve vzájemném obchodu. Znamenalo by to mmj. uznávání stejných norem v různých odvětvích - od farmaceutického po automobilový průmysl a bankovní sektor.
- Dohoda z června roku 2007 o výměně dat o pasažérech dosud nebyla schválena jednotlivými státy. Letecké společnosti musejí prozatím poskytovat americkým úřadům data o pasažérech směřujících do Spojených států podle prozatímní dohody uzavřené po teroristických útocích z 11. září 2001. Podle nových pravidel by mělo být osobních údajů poskytováno méně, ale měly by být udržovány v databázích delší dobu.

A.3.3. Změny v obchodním režimu mezi USA a ČR po vstupu do EU

V souvislosti s přijetím ČR do EU byla ukončena platnost bilaterálních hospodářských dohod, které nebyly slučitelné s právem EU. Šlo především o **Dohodu o obchodních vztazích z r. 1990** a **Dodatek k této Dohodě z r. 1994**. Platnost obou těchto dokumentů byla ukončena k 31.12.2004 na základě jednostranné výpovědi ČR.

Dále byla vypovězena Dohoda o spolupráci při mírovém využívání jaderné energie z roku 1991, neboť od 1.5.2005 je ČR vázána dohodou EU-USA (EURATOM).

V obchodních vztazích ČR s USA se přijetím ČR do EU změnil celní režim (výše cel), přístup k vládním zakázkám na základě dohody WTO GPA (recipročně) a obchodně-politický režim v případě ochranných opatření EU vůči USA nebo opačně. Stejně tak se na ČR vztahují ujednání mezi EU a USA v pohybu zboží např. v oblasti kontejnerové námořní dopravy, leteckého karga apod.

Dále k 1.5.2004 došlo k těmto změnám:

1) Vyloučení ČR z režimu GSP (dovoz českého zboží do USA)

Ve smyslu zákona o obchodu (*Trade Act 1974*), který stanoví, že země EU nemohou být klasifikovány jako rozvojové země a tím nemohou být příjemci programu GSP (*General System of Preferences*), byly s platností nové členské země EU z režimu GSP vyňaty;

2) Rozšíření dohody o vládních zakázkách (GPA)

Úřad amerického obchodního představitele (USTR) vydal dne 3.5.2004 rozhodnutí, kterým Spojené státy přiznaly novým členským zemím EU včetně ČR stejné podmínky v přístupu k americkým veřejným zakázkám na úrovni federální i amerických států jako všem smluvním

stranám dohody WTO o veřejných zakázkách (*Government Procurement Agreement, GPA*);

3) Převzetí vnějšího celního tarifu EU

Aplikací jednotného celního sazebníku EU na dovoz amerického zboží byl odstraněn celní diferenciál u některých pro USA významných položek (letecká technika, civilní letadla a jejich příslušenství, automobily a automobilové součástky). U většiny zbožových položek však ČR měla nižší celní zatížení než ostatní nové členské země (viz též část A.3.1.);

4) Ochranná obchodně-politická opatření ve vztazích EU – USA

V případě ochranných obchodně-politických opatření ze strany USA vůči EU nebo opačně se ČR jako členská země EU nachází ve stejném režimu jako ostatní členské země.

A.3.4. Bilaterální ekonomické smlouvy

Ekonomicky nosnými jsou v současnosti následující bilaterální smlouvy ekonomického charakteru:

- Dohoda o vzájemné podpoře a ochraně investic (Washington 22.10.1991, v platnosti od 19.12.1992);
- Smlouva o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmů a majetku (Washington 16.9.1993, v platnosti od 23.12.1993);
- Dohoda o vzájemné pomoci mezi celními správami (Praha 7.5.1991, v platnosti od 1.7.1994);
- Dohoda o letecké dopravě (Praha 10.9.1996, v platnosti od 10.9.1996);
- Dodatkový protokol mezi ČR a USA k Dohodě o vzájemné podpoře a ochraně investic (Brusel, 10.12.2003, výměna ratifikačních listin 10.8.2004).

V souvislosti s bilaterální Dohodou o podpoře a ochraně investic pokračuje proces renegociace s cílem změnit pro ČR nevýhodná ustanovení (především zahrnutí nepřímých investic a mechanismus řešení sporů). Americká strana akceptovala pokračování bilaterálních jednání jako přijatelnější alternativu k jednostrannému vypovězení dohody ze strany ČR.

A.3.5. Problémy a rizika lokálních trhů

Rozsáhlost a nepřehlednost amerického trhu, společně s mnohdy komplikovanými zákony a předpisy, patří k problémům trhu USA. Pro úvodní fázi se českým firmám doporučuje využít služeb místních marketingových konzultačních firem, které posoudí vhodnost daného výrobku pro americký trh, případně doporučí jeho modifikace a potenciální odběratele.

Důležitým faktorem je splnění podmínek pro celní řízení včetně označení zboží. Je

důležité ověřit si podmínky pro vstup zboží do USA včetně technických a zbožíových standardů. Obchodní případ může být ohrožen neznalostí specifických předpisů týkajících se balení zboží. USA věnují velkou pozornost ochraně duševního vlastnictví a obchodních známek.

Další potenciální rizika amerického trhu viz oddíl A.2.

A.3.6. Zřízení kanceláře, reprezentace, společného podniku

Na vývozu do Spojených států se významně podílejí i české afilace či vlastní firemní zastoupení a do USA nelze vyvážet přímo. 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 nedostává od dodavatele žádnou provizi. Regionální rozsah prodeje je základním faktorem rozsahu cíleného obrátu ve vývozu daného zboží.

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 o obchodních společnostech vlastní zákony. Zakládá se tedy nikoliv americká společnost, nýbrž společnost dle legislativy daného z 50 států Unie.

Proces založení firmy v USA má dvě roviny: vlastní založení společnosti a imigrační statut zahraničních osob bez trvalého bydliště v USA, které budou ve firmě na území USA působit a které 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. Většina zahraničních firem volí formu obchodní společnosti „Limited Liability Company“ (LLC.), která zhruba odpovídá české společnosti s ručením omezeným.

Vytvoření společnosti trvá ve většině států USA obvykle 2-14 dnů od okamžiku, kdy americký právní zástupce dostal klientův požadavek. Společnost začíná existovat momentem, kdy její zřizovací listina („*Certificate of Incorporation*“) je zaregistrována na Úřadě státního tajemníka daného státu.

A.4. Možné varianty vývoje; faktory, které vývoj ovlivní

V současné době je pro český vývoz do USA (až z 80 %) rozhodující vnitřní obchod nadnárodních firem (Hewlett Packard, Sikorski Helicopters, IKEA, John Deer/Bosch, AVX, General Electric, Continental, Honeywell, Ingersoll Rand, Ford/Visteon, Black and Decker, Eastman Chemical, Osram, Figaro/ Mars, SAB/Miller a dalších).

Do budoucna je proto pro růst vývozu do USA rozhodující navazování kooperačních

vazeb s (velkými) americkými firmami, případně zakládání vlastních, dostatečně kapitálově vybavených dceřiných společností a poboček. Vzhledem k aktuální míře rizika politického terorismu je vhodné investice tohoto typu pojistit.

Z tradičních zbožových položek jako sklo, textil, oděvy, pivo, si vývoz udržuje nadále stabilní objemy bez významnějších přírůstků. Ukazuje se, že potenciál pro vývoz do USA netvoří vývoz skla, piva a dalšího spotřebního zboží. Např. vývoz piva činí 0,6 % a je naplňován převážně dodávkami SAB/Miller (Plzeň). Je skutečností, že český vývoz skla získal větší podíl na americkém trhu v posledních pěti letech zásluhou cenové výhodnosti a kvality (4,2 % vývozu ČR), avšak v současnosti je růstový potenciál vyčerpán. Jedná se o dodávky zakázkové výroby pro velké americké distributory (Mikasa, Block, Salton, Tiffany, Crate and Barrel, Costco apod.). Vývoz spotřebního zboží, které není vyráběno a dodáváno pro velké distributory, zůstává okrajovou záležitostí, neboť jej nelze na trhu uplatnit bez masivní a nákladné reklamy. U textilu vzniklo s ukončením platnosti systému celních kvót WTO na dovoz textilu a oděvů k 1.1.2005 dominantní postavení dovozců z Číny, která již nyní kontroluje 35 % amerického trhu textilu a oděvů. Předpokládá se, že podíl Číny v krátkodobém horizontu přesáhne 50 %. Americký trh je kontrolován stěžejními americkými oděvními firmami (např. GAP, Victoria's Secrets) a obchodními domy (např. Wall Mart, J.C.Penny, Sears apod.), které již dávno vyrábějí v zemích s nízkými náklady. Pro tyto prodejce není český textilní a oděvní průmysl z cenových a kapacitních důvodů alternativou. Očekávané omezení textilní výroby v USA přinese i další negativní efekt v podobě omezení vývozu českých textilních strojů do USA (šicí stroje, vysokorychlostní pletací stroje).

Na základě výše uvedeného lze z hlediska českého vývozu do USA očekávat negativní vliv na shora uvedené tradiční vývozy (bižuterie, sklo, pivo, stroje a zařízení atd.), protože v určitém momentu je nebude možno bez ztrát realizovat. Již nyní několik českých podniků vyvážá do USA bez zisku nebo dokonce se ztrátou (samozřejmě ne trvale) jen proto, aby neztratily trh.

Zboží s vysokou přidanou hodnotou se nastíněný scénář zřejmě nedotkne (alespoň ne ve střednědobém horizontu), a proto platí doporučení strategické orientace na vývoz zboží s vysokou přidanou hodnotou a vývoz služeb, především software (viz oddíl C.3.).

A.5. Analýza USA z pohledu ekonomických veličin

Spojené státy jsou považovány za motor světové ekonomiky. Americké hospodářství bylo i v recesi v letech 2001-2003 nesmírně silné. Do roku 2005 již americká ekonomika vstoupila v dobré kondici a přestože tempo růstu HDP v druhém čtvrtletí zmírnilo, největší ekonomika světa už devátým čtvrtletím za sebou roste rychleji než tříprocentním tempem. Zdrojem znepokojení zůstávají vysoké obchodní a rozpočtové deficity, růst cen energií a nemovitostí a násilí v Iráku. Rozpočtový deficit se dle některých názorů stal větším bezprostředním rizikem pro americkou ekonomiku než terorismus.

Rozpočtový deficit

Fiskální rok 2006 (do 30.9.2006) skončil schodkem 247,7 mld. USD, schodek v r. 2007 je očekáván ve výši 158 miliard dolarů. To by bylo o 36,2 procenta méně než za předchozí rok. Tomuto výsledku napomohly vyšší daňové příjmy, přestože problémy na trhu bydlení naznačovaly něco jiného. Deficit 158 miliard dolarů by byl nejnižší za poslední čtyři roky. Podle plánů prezidenta George Bushe by s návratem rozpočtu k přebytku počítá v roce 2012.

Deficit běžného účtu (přímé zadlužení ekonomiky)

Za poslední období deficit běžného účtu stále roste (za rok 2004 to bylo 665 mld., v roce 2005 dosáhl 791 mld. a v roce 2006 již 818 miliard USD), především díky narůstajícímu schodku obchodní bilance. Příliv zahraničního kapitálu zatím stačí deficit běžného účtu kompenzovat; tato situace (schodek již činí 7,2 % HDP) je však do budoucna neudržitelná.

Fiskální politika

Prezident Bush odmítá požadavky na zrušení některých daňových škrtek a naopak vyzývá Kongres, aby dočasné redukce daní prohlásil za trvalé. Demokraté daňové škrty označují za původce deficitu, vláda však poukazuje na jejich význam pro oživení ekonomiky. Díky tomu vzrostly daňové příjmy v roce 2006 o 12,5%, nejrychleji za téměř 25 let. Vláda George Bushe přijala po svém nástupu až dosud demokraty zastávanou koncepci "velké vlády", tedy velkorysých vládních výdajů. Podle některých výpočtů se federální výdaje za Bushe zvýšily celkem o 43 %. Koncem roku 2005 byl ale zveřejněn Bushův plán, který počítá se zrušením většiny daňových odpočtů, zápočtů a dalších daňových úlev, stejně jako se zjednodušením daňových formulářů. Zmizet by měla také řada výpočtů, které jsou pro mnoho lidí příliš komplikované. Místo toho by měl nastoupit jednodušší postup pro výpočet daně z příjmu. Takto klíčová opatření ovšem nebudou populární. Některé zájmové skupiny budou reformě bránit a budou zřejmě trvat na tom, aby jim zůstaly právě ty daňové výhody, kterých nyní využívají. Po podzimních volbách do Kongresu, v nichž získali převahu Demokraté, se ovšem odborná debata o fiskální politice často mění v stranický a politický boj, kde argumenty nahrazuje ideologie. Problém narůstajícího rozpočtového deficitu je velkým politickým tématem, který každá strana hodlá řešit jinak.

Monetární politika

Monetární politiku ve Spojených státech řídí Americká Centrální banka (Federal Reserve System - Fed). Ta v září 2007 po čtyřech letech poprvé na svém zasedání snížila úroky. Fed k tomuto kroku zjevně přiměla situace na úvěrových trzích. Při zdůvodňování tohoto poněkud překvapivého kroku Fed připustil, že se snaží odvrátit hrozbu recese. Spolu se základním úrokem znovu snížil i diskontní sazbu. Základní úroková sazba byla snížena o půl procentního bodu na 4,75 procenta. Naposledy předtím se přitom peníze ve Spojených státech zlevňovaly v červnu 2003, kdy úroky klesly na 1%, tedy na nejnižší

hodnotu za 46 let. O něco později pak následovalo dlouhodobé zdražování úvěrů. Na předchozí hodnotě 5,25 procenta se pak úrok zastavil až loni v červnu po sedmnácti postupných navýšeních. Současný krok americké centrální banky však v sobě nese i jistá rizika. Nižší sazby totiž mohou znamenat i zesílení inflačních tlaků, které už naznačují poslední statistické výsledky. Kvůli nižším sazbám se také dále snížila atraktivita dolaru pro zahraniční investory, takže kurz americké měny se velmi rychle po oznámení nové úrokové sazby snížil na nové minimum vůči euru, jenu i české koruně. Centrální banka USA tímto krokem zřejmě zahájila cyklus uvolňování měnové politiky, v jehož rámci postupně bude chtít snížit sazby na neutrální úroveň. I po snížení zůstává totiž základní úrok v USA jedním z nejvyšších ve vyspělém světě.

Ceny energií

Ceny energií s určitými výkyvy dlouhodobě a prudce stoupají. Cena barelu texaské ropy v roce 2007 několikrát prolomila hranici 80 USD/barel a stále více ovlivňuje spotřební koš. Američtí spotřebitelé utrácejí nyní méně za zboží dlouhodobé spotřeby (nábytek) i za zboží krátkodobé spotřeby (nikoliv však za jídlo) a za služby. Americký spotřebitel je přitom trvalým tahounem hospodářského růstu Spojených států je (spotřební výdaje se podílejí na tvorbě HDP v USA zhruba dvěma třetinami). Roční objem výdajů amerických spotřebitelů již přesahuje 9 bilionů USD. Způsob, jakým se bude trh schopen v příštích měsících vypořádat s rostoucími cenami benzínu, topného oleje a zemního plynu, je vedle trhu nemovitostí druhým ze tří klíčových faktorů pro výhled růstu americké ekonomiky pro nastávající období. Posledním do třetice je pak růst tlaků na zvýšení mezd, který je dosud mírný.

B. ČEHO CHCEME DOSÁHNOUT

B.1. Strategický cíl

Základním cílem materiálu „Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů České republiky ve Spojených státech amerických“ je **příspěť k vytváření příznivých podmínek a účinných mechanismů pro udržení dynamiky růstu českého exportu na americký trh. Dalším důležitým úkolem ekonomické diplomacie je získávání amerických investic do ČR a další zapojování české ekonomiky do globálního prostředí.**

B.2. Dílčí cíle

- Zvýšit podíl mnohostranné diplomacie na prosazování zájmů českých subjektů obchodu s USA a tocích kapitálu mezi ČR a USA;
- Vytvářet podmínky pro uplatnění českého kapitálu na americkém investičním trhu; informačně podpořit průnik českého kapitálu na americký trh prostřednictvím akvizice amerického subjektu;
- Udržet trend změn v komoditní struktuře českého exportu v podobě zvýšení vývozu zboží s vyšší přidanou hodnotou, technologicky náročnější produkce a vyššího podílu

strojírenských výrobků, které tvoří již více než 60 % našeho vývozu;

- Zvýšit podíl vývozu služeb;
- Český vývoz do USA stimulovat zejména získáváním stále většího podílu aktivit amerických firem v ČR, tj. začleňováním českého průmyslu do globální ekonomiky a mezinárodních dodavatelských řetězců a vyhledáváním průmyslových kooperačních vazeb;
- Využít postupně se zlepšujícího image českých firem (i díky kvalitě a struktuře vývozu) a prosazovat myšlenku spolupráce s americkými firmami na třetích trzích;
- Soustavně zvyšovat povědomí o České republice s cílem vytvoření příznivého rámce pro pozitivní vnímání investičního prostředí v ČR a české produkce na americkém trhu;
- Využít spolupráce českých úvěrových pojišťoven a jejich partnerů v USA pro zlepšení podmínek financování českého exportu.

B.3. Měřitelné cíle strategie, stanovení způsobu hodnocení

Od roku 2002, kdy český export do Spojených států poprvé přesáhl hranici 1 mld. USD, objem českého vývozu trvale roste. Jeho dynamika se však se slábnoucím dolarem postupně snižuje. Nárůst v roce 2006 činil podle americké statistiky 7,1 %, podle české jen 3,3 % (kde nárůst 2005/2004 dosáhl rekordních 42,9 %) a za první pololetí 2007 proti stejnému období předchozího roku vzrostl český vývoz podle české statistiky o 7,4%. Pozitivním jevem je skutečnost, že na exportu z ČR se stále více podílejí výrobky s vyšší přidanou hodnotou - výpočetní technika, elektronika, strojírenská zařízení, součásti vznětových motorů, letecká technika, optická zařízení, zdravotnické prvky, dopravní prostředky, nově feroslitiny. Tyto skupiny již představují více než 80 % vývozu. Kritériem úspěšnosti strategie je tedy nejen samotný růst objemu vývozu, ale především jeho komoditní skladba; v případě USA lze hodnotit pozitivně vstup na náročný americký trh vůbec jako předpoklad další expanze.

Český vývoz do USA lze stimulovat zejména získáváním stále většího podílu aktivit amerických firem (nezastupitelná role CzechInvestu) v celé škále domácího hospodářství, zejména ve zpracovatelském průmyslu, včetně vědeckovýzkumné základny, tj. začleňování českého průmyslu do globální ekonomiky a mezinárodních dodavatelských řetězců a vyhledávání perspektivních průmyslových kooperačních vazeb. Platí obecně, že do budoucna bude český vývoz do USA závislejší na vnitrofiremním transferu (dodávkách) zboží či výrobků nadnárodních společností nebo pro nadnárodní společnosti. Tyto dodávky se stávají stále více nosnými položkami vývozu. Hlavní vývozy představují subdodávky na zakázku vyráběných komponentů finálních výrobků amerických firem (např. firma Black & Decker odebírá z ČR celou hotovou produkci). Tyto firmy jsou při velkých objemech schopny absorbovat aktuální směnný kurs i případné zatížení dovozu clem. Pro růst českého vývozu do Spojených států bude stále důležitější navazování kooperačních vazeb českých firem s (velkými) americkými společnostmi. Rozhodující bude především přítomnost

amerických firem v ČR. Z tohoto hlediska může být kritériem **míra amerických investic v ČR**.

Na vývozu do USA se významně podílejí i české afilace a vlastní firemní zastoupení (AliaChem USA, American Jawa, Bijoux de Bohême, CZ USA Inc., Preciosa International, Sellier & Bellot, Walter America, Mitas US, Trustfin USA, Omnitrade a další). V USA je aktivních několik českých softwarových firem (Tiny Software aj.) a jejich počet roste. Akvizice kapitálové pobočky amerického giganta Intel, Intel Capital, která za 52 mil. USD koupila majoritní podíl předního českého výrobce antivirových programů Grisoft, je důkazem, že český softwarový průmysl je na americkém trhu konkurenceschopný. Ukazatelem úspěšnosti strategie může být **objem vyvezených služeb** (v USD) a počet českých softwarových firem na americkém trhu.

B.4. Kritické faktory, které mohou ovlivnit cíle strategie a její realizaci

a) vnější (vývoj v USA)

Pesimistický scénář vývoje americké ekonomiky je odvozen od hrozeb plynoucích z rozpočtových deficitů, ceny ropy a přehřátého realitního trhu. To vše má za následek dlouhodobé oslabování americké měny. Protože slabá měna pomáhá vývozu, americký vývoz roste poslední dobou rychleji než import a deficit běžného účtu se začal snižovat, dolar však dále oslabuje. Obavy vzbuzuje situace, kdy se zadrhne kompenzační mechanismus schodku platební bilance, tj. příliv zahraničního kapitálu – zejména tzv. asijský penězovod.

Z hlediska českého exportu trvale slábnoucí dolar negativně ovlivňuje tradiční vývozy (sklo, stroje a zařízení, bižuterie, hudební nástroje, traktory atd.).

Závažnějším dopadem slábnoucího dolaru (naplní-li se pesimistický scénář vývoje) bude skutečnost, že od jistého okamžiku nebude pro americké investory zajímavé investovat v jiných měnách než v USD a před zahraničím (včetně ČR) dají přednost investicím přímo v USA. To je též limitujícím faktorem pro cíl stimulovat český export do USA, zejména získáváním stále většího podílu aktivit amerických firem v ČR.

b) vnitřní (vývoj v ČR)

Ve vnitřním politicko-ekonomickém vývoji k odstraňování kritických faktorů slouží:

1. Transparentní legislativa;
2. Důraz na otevřenost ekonomiky;
3. Odstranění všech překážek, které pociťují zahraniční (ale i domácí) subjekty (investoři);
4. Snižování daňové zátěže;

5. V neposlední řadě finanční možnosti státu pro podporu exportu.

C. SMĚRY A ZPŮSOBY DOSAŽENÍ CÍLŮ

C.1. Nástroje k dosažení stanovených cílů

C.1.1. Smluvní nástroje

Existující smluvní základna upravující hospodářskou a obchodní spolupráci mezi ČR a USA, resp. EU a USA, je pro naplnění cílů předkládané Strategie dostatečná a vyhovující. **Ekonomická iniciativa**, která byla přijata na summitu EU-USA ve Washingtonu v červnu 2005, a související **Pracovní program** vypracovaný EK obsahuje 11 oblastí a 27 dílčích témat aktuálního dialogu a spolupráce, na jejichž formulaci se ČR podílí.

C.1.2. Obchodní diplomacie v teritoriu

Českou obchodně-ekonomickou agendu na území Spojených států dnes reprezentují obchodně-ekonomické úseky ZÚ Washington, GK New York, GK Los Angeles, částečně i GK Chicago a dále zastoupení agentur CzechTrade a CzechInvest v Chicagu. Nejasné je v tuto chvíli zastoupení CzechInvest na západním pobřeží poté, co byla uzavřena kancelář CI v kalifornském Campbellu.

Všechny tyto instituce se (kromě jiného) v intenzivně zabývají jak prezentací ČR jako spolehlivého obchodního partnera, tak také prezentací potenciálu schopností českých subjektů uspokojit potřeby amerického spotřebitele či saturovat potřeby americké firmy při hledání partnera nebo investičních příležitostí. Aktivní propagační činnost, na které se podílejí OEÚ i agentury, je v současné době na velmi dobré úrovni díky zintenzívnění vzájemné spolupráce a rozdělení kompetencí při práci na společných úkolech.

Aby nedocházelo k dvojkolejnosti a neefektivnímu využívání finančních i lidských zdrojů, je do budoucna potřeba zachovat následující vymezení působnosti OEÚ a CzechTrade v USA (netýká se CzechInvestu, jehož působnost se s ostatními nepřekrývá):

Hlavním úkolem OEÚ je vytvářet rovné podmínky pro české subjekty v přístupu na trh. OEÚ sledují právní předpisy na federální a státní úrovni, analyzují ekonomickou politiku vlády a o vhodných vládních modelech poskytují informace resortním ministerstvům. Účastní se či pořádají propagační akce, na kterých prezentují z obchodně-ekonomického hlediska stát jako celek. Pro firemní sféru zajišťují základní informační zpravodajství (STI), poskytují informace o místním trhu a právním rámci pro obchod a podnikání, asistují podporou při jednání firem s místními či státními institucemi. K vytváření podmínek patří i aktivity na posilování důvěryhodnosti českých subjektů v zahraničí, zejména v případě významnějších (veřejných) zakázek. OEÚ nezajišťují vlastní obchodní činnost; vyhledávání potenciálních příležitostí a vlastní prezentace je především firemní záležitostí.

Úkolem zahraniční kanceláře CzechTradu je asistovat konkrétním firmám typovými službami (hledání obchodního partnera, pomoc při založení pobočky, firmy či společnosti, asistence při přípravě účasti na veletrhu, domlouvání schůzek a jednání, vyhledání konzultační firmy atd.). Poskytuje komoditně-tržní informace podle oborů, zpracovává poptávky po zboží a výrobní kooperaci, informuje o obchodních příležitostech. Organizuje odvětvové propagace průmyslové a podnikové sféry.

C.1.3. Diplomacie na půdě EU

Přijetím do EU získala ČR novou platformu k prosazování obchodně-ekonomických zájmů ČR, a to pracovní orgány Rady, především Pracovní skupinu pro transatlantické vztahy (COTRA) a Výbor 133. Jejich prostřednictvím EK konzultuje s členskými státy EU své návrhy v oblasti Společné obchodní politiky a hospodářské spolupráce s USA obecně. Tyto orgány také slouží k přípravě deklarací ze summitů EU-USA a jiných strategických dokumentů. Jak COTRA, tak Výbor 133 rovněž poskytují fórum pro prezentaci konkrétních problémů českých podniků (např. diskriminační zacházení ze strany amerických úřadů, nedodržení závazků ze smluv sjednaných na úrovni EU/ES apod.). Specifické problémy je možné také řešit s EK po bilaterální linii.

ČR v obou orgánech zastupuje SZ Brusel (resp. Ministerstvo průmyslu a obchodu v případě Výboru 133 Full Members). V případě COTRA koordinuje přípravu na jednání Ministerstvo zahraničních věcí, pro Výbor 133 pak Ministerstvo průmyslu a obchodu. V obou případech je cílem meziresortní koordinace zajištění konzistentního vystupování ČR, které bude respektovat české zájmy a bude reagovat na podněty (pozitivní i negativní) soukromého sektoru. Svým působením na evropské půdě může ČR dosáhnout toho, že konkrétní aktivity EU vůči USA budou při respektování obecného cíle odstraňování překážek pro obchod a investice zaměřeny na ty oblasti, které jsou zvláště palčivé pro české podnikatele.

Mezi konkrétními oblastmi, kde tento přístup již částečně funguje, lze uvést vízovou politiku. ČR na všech vhodných fórech upozorňuje, že nejde jen o otázku politickou, nýbrž i o překážku obchodu. Díky systematickému tlaku a s podporou ostatních postižených zemí se podařilo zahrnout toto téma do Ekonomické iniciativy odsouhlasené na summitu EU-USA v červnu 2005 a také do pracovního programu k její implementaci.

C.1.4. Spolupráce s českými firmami

Z pohledu spolupráce na podnikatelské úrovni je trh USA jedním z nejsložitějších trhů. Jeho charakter je předurčen pro rozvoj hospodářské spolupráce na úrovni velkých nadnárodních firem a v menší míře pro spolupráci na úrovni malých a středních podniků (MSP). Americká strana projevuje o tento způsob spolupráce s evropskými firmami pouze malý zájem. České podnikatelské subjekty v americké relaci nedosáhly při navazování kooperačních vztahů v oblasti výroby a rozšiřování nových forem hospodářské spolupráce na podnikatelské úrovni dosud výraznějších výsledků (příkladem může být projekt „*EU-USA Partenariat*“ financovaný EK, o který byl ze strany českých a dalších evropských MSP

značný zájem, ze strany amerických MSP byl zájem mizivý).

Z výše uvedeného vyplývá, že obchodně ekonomickým zájmem ČR v současné etapě rozvoje bilaterální spolupráce s USA je, kromě navazování kooperačních vazeb s nadnárodními firmami, podpora rozvoje nových forem hospodářské spolupráce přímo mezi podnikateli, zejména na střední úrovni (spolupráce investiční, výrobní, společné projekty, spolupráce na třetích trzích atd.). V některých případech je vhodné využívat atraktivnosti českého trhu jako jistého „gateway“ směrem na východ.

Rovněž zájem českých MSP o kooperační vazby s partnery na americkém trhu je na nízké úrovni vzhledem k zanedbatelné finanční podpoře podnikatelských aktivit na tomto trhu a vysoké rizikovosti návratnosti. Podnikatelské svazy považují programy financování firemních kontaktních akcí za velmi potřebné. Vytvoření systematického dialogu s podnikatelskou komunitou, která se orientuje na trh USA, je jedním z předpokladů naplnění strategického cíle obchodně-ekonomických zájmů ČR v USA, tj. zvýšení dynamiky českého exportu na trh USA.

Hlavní službou státu vůči firemní sféře je zajištění rovnocenných podmínek přístupu na severoamerický trh, podpora důvěryhodnosti českých subjektů a poskytování objektivních informací z teritoria. MPO, OEÚ ZÚ Washington, GK New York, Los Angeles a Chicago spolu ZK CzechTrade v Chicagu registrují v průběhu roku několik set dotazů (v roce 2006 přes 600) na možnosti dovozu strojního zařízení, průmyslových materiálů, spotřebního zboží a možnosti výrobní kooperace s českými podniky. Poptávky jsou vyřizovány přímo a publikovány na webových stránkách ZÚ Washington a ZK CzechTrade Chicago. Poptávky na výrobní kooperace a poptávky většího rozsahu či složitější povahy předává OEÚ ZÚ Washington k dalšímu zpracování na ZK CzechTrade Chicago. Pokud je potenciální okruh dodavatelů širší, jsou poptávky předávány Svazu průmyslu a dopravy ČR, HK ČR, popřípadě na jiný oborový nebo odvětvový svaz či asociaci. Trvale se zvyšují poptávky po outsourcingu a výrobní spolupráci, především v oblasti strojírenství a průmyslu plastických hmot.

Činnost zahraničních kanceláří CzechTrade byla zpočátku zaměřena převážně na asistenci malým a středním podnikům, zejména v tradičních zbožových položkách (sklo, pivo, porcelán, bižuterie apod.), kde jsou omezené vývozní možnosti a vývoz těchto položek do USA nemá růstovou dynamiku. Navíc v těchto zbožových položkách jsou na trhu dlouhodobě aktivní místní zástupci. V současné době je činnost ZK Chicago více orientována do vyhledávání perspektivních vývozních oborů, které mají potenciál přinést velkokapacitní zakázky a podstatně zvýšit objem vývozu, a do vyhledávání průmyslových kooperací velkých firem.

C.1.5. Spolupráce se svazy, komorami, asociacemi

Spolupráce se Svazem průmyslu a dopravy ČR a Hospodářskou komorou ČR se soustřeďuje na přípravu návštěv českých podnikatelských misí v USA a pomoc při organizaci návštěv amerických misí v ČR. SPD jsou průběžně předávány aktuální poptávky na dodávky

z ČR nebo průmyslovou kooperaci, joint-venture. Aktivitu v USA vyvíjí také Svaz výrobců a dodavatelů strojírenské techniky. V roce 2005 vznikla v Chicagu pobočka Česko-severoamerické obchodní komory /CNACC/, která je účinným prostředníkem mezi tamní podnikatelskou komunitou s českými kořeny a českými subjekty se zájmem o podnikání v USA. V posledních letech se také prohloubila spolupráce OEÚ s pražskou kanceláří Americké obchodní komory /Amcham/

Spolupráce s dalšími asociacemi či odvětvovými svazy je ad hoc účelová a omezuje se na výměnu aktuálně vyžádaných informací, popřípadě na zprostředkování kontaktů.

C.1.6. Prezentace, výstavy a veletrhy

Zlepšování image ČR u americké firemní sféry je důležitým doprovodným úkolem našich obchodně politických aktivit. 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. Získat důvěru amerických firem, kromě dostatečných světových či amerických referencí, lze i pomocí cílených, dobře připravených a důvěryhodných oborových a odvětvových prezentací, ať již formou semináře, konference nebo formou účasti na odborných výstavách a veletrzích. V USA se konají stovky komerčních výstavních a veletržních akcí, z nichž řada má lokální nebo regionální charakter. Kromě toho existují výstavy, které mají celoamerický význam a současně patří k nejdůležitějším výstavním akcím ve světě. Významnými městy mezinárodních veletrhů jsou Chicago, New York, Las Vegas, Dallas, Houston, Los Angeles, Atlanta, případně Boston nebo San Diego. Náklady na účast jsou však relativně vysoké a plnohodnotná reklamní akce cílená na konečného spotřebitele je nákladnou záležitostí. Řada českých firem si to bez státní pomoci nemůže dovolit.

V minulých letech se ČR zúčastnila formou oficiální účasti specializovaných veletrhů v perspektivních oborech spolupráce s USA (strojírenské veletrhy WESTEC v LA a IMTS Chicago, veletrhy letecké techniky Air Venture Oskosh a NBAA Las Vegas, veletrh dopravních technologií APTA Dallas, veletrh informačních technologií INTEROP, veletrh biotechnologií BIO).

C.2. Oblasti a regiony pro realizaci cílů

O Spojených státech z hlediska obchodní politiky nelze mluvit v kategoriích prioritních regionů. Každý z padesáti států je svým způsobem prioritní, spíše profilovaný podle produkce, výroby, komodity či aktivit, které jsou pro něj typické. Sídlem americké společnosti, se kterou je spolupracováno, totiž nemusí být a často ani není stát, ve kterém má

firma hlavní kancelář nebo centrum podnikání.

C.3. Obchodní příležitosti/obory

Vzhledem k rozsahu amerického trhu, růstu amerického hospodářství a objemu dovozů lze považovat za potenciální oblasti pro vývoz všechny sektory včetně trhu spotřebního zboží. Za perspektivní oblasti představující největší obchodní příležitosti v USA, jsou považovány:

- **Výpočetní technika, vývoj software;**
- **Energetika** (výstavba 1.300 - 1.800 nových elektráren v příštích 20 letech, výstavba nových distribučních sítí v délce cca 420 tis. Km ve směru východ-západ, renovace jaderných elektráren, renovace elektráren na tuhá paliva);
- **Biotechnologie;**
- **Letecký a vojenský průmysl;**
- **Automobilový průmysl** (subdodávky pro americké automobilky);
- Dodávky elektronických a elektrotechnických komponentů pro **průmysl informačních technologií, kancelářskou techniku a telekomunikace** (při oživující se poptávce v důsledku inovace a obměny technologického vybavení ve velkých firmách);
- **Zabezpečovací a bezpečnostní technika;**
- **Systémy městské veřejné dopravy** (příměstská lehká vlaková doprava, nákladní doprava);
- **Průmyslová zařízení** (všechna průmyslová odvětví, zejména strojírenství, chemický průmysl, potravinářství);
- **Výroba plastů;**
- **Zdravotnická technika;**
- **Potravinářské speciality;**
- **Výrobní kooperace, výroba na zakázku pro americké firmy.**

C.4. Návrh akcí

C.4.1. Smluvní základna ČR-USA

Ukončit renegociaci mezivládní Dohody o podpoře a ochraně investic

Z: MF, spolupráce MPO a dalších resortů

C. 4.2. Multilaterální diplomacie

Aktivně působit v orgánech EU s cílem zajistit, aby ve společných pozicích EU byly náležitě reflektovány ekonomické zájmy ČR

Z: MPO, MZV a další resorty ve spolupráci se SZ Brusel a ZÚ ČR v USA

T: průběžně

Podílet se na implementaci obchodně politické části pracovních programů „Iniciativy na podporu ekonomického růstu a integrace“ z r. 2005

Z: MPO a další resorty ve spolupráci se SZ Brusel a ZÚ ČR v USA

T: vyhodnocení před každým summitem EU-USA

Podílet se na přípravě unijní pozice k jednáním o liberalizaci světového obchodu (DDA)

Z: MPO

T: dle agendy WTO

Podílet se na projednání zprávy o ekonomickém vývoji USA ve výboru OECD pro hospodářské přehledy (EDRC)

Z: MPO

T: dle agendy OECD

Identifikovat potřeby českých podnikatelských subjektů ve vztahu k jejich obchodním a výrobním aktivitám v USA s cílem přijetí příslušných obchodně politických opatření, příp. prosazení našich stanovisek do agendy orgánů EU

Z: MPO ve spolupráci s dalšími resorty, OEÚ ZÚ Ottawa, SPD, HK ČR

KT: průběžně, nejméně 2x ročně.

C. 4.3. Služby pro podnikatelskou veřejnost

V rámci systematického dialogu s podnikatelskou sférou organizovat kulatý stůl s podnikatelskou veřejností s cílem identifikovat překážky obchodu a investic ve vztahu k USA

Z: MPO, OEÚ ZÚ Washington, GK LA a NY, ZK CT a CI Chicago ve spolupráci s SPD, HK

ČR

T: každoročně při příležitosti porady VOEU

Aktivně prosazovat potřeby českých podnikatelských subjektů ve vztahu k jejich obchodním a výrobním aktivitám v USA a iniciovat přijetí příslušných obchodně politických opatření v agendě orgánů EU, ve WTO a OECD

Z: MPO ve spolupráci s MZV a příslušnými ZÚ a misemi ČR

T: průběžně

Informovat na webových stránkách MPO a ZÚ Washington o aktuálních otázkách obchodně-ekonomické relace ČR-USA a překážkách přístupu na trh USA

Z: MPO, ZÚ ČR Washington

T: průběžně

Prosazovat a koordinovat těsnou spolupráci všech složek působících v oblasti realizace obchodní politiky, podpory exportu a investic v rámci systému služeb státu v zahraničí

Z: MPO ve spolupráci s dalšími resorty a příslušnými ZÚ a misemi ČR

T: průběžně, kontrola každé čtvrtletí

Přispívat k usnadňování vzájemné obchodní výměny z hlediska procedur certifikace a vstupu výrobků na trh zapojením českých zkušeben do MRA (*Mutual Recognition Arrangement*) sjednaných mezi ES a USA

Z: ÚNMZ

T: průběžně

Přispívat k rozšiřování spolupráce ve výzkumně-vývojové oblasti zaměřené na metrologii využíváním Memoranda o porozumění mezi ÚNMZ a NIST USA

Z: ÚNMZ, T: průběžně.

C. 4.4. Veletrhy a výstavy v USA

Některou z forem státní podpory podpořit účast českých firem na následujících výstavách a veletrzích v oborech zajímavých pro náš export do USA:

NMW – National Manufacturing Week, Chicago

Nomenklatura: Strojírenský veletrh, technologie, strojní zařízení a materiály pro zpracovatelský průmysl;

IMTS Chicago - International Manufacturing Technology Show, Chicago

Nomenklatura: Obráběcí a tvářecí stroje, strojírenství, inženýrství;

APTA Expo (International Public Transport Show)

Nomenklatura: Veřejná, městská doprava;

INTEROP, Las Vegas, New York

Nomenklatura: Počítačová technika a informační technologie;

WESTEC, Los Angeles

Nomenklatura: Obráběcí a tvářecí stroje, strojírenství, inženýrství;

IWF (International Woodworking Fair), Georgia

Nomenklatura: Dřevoobráběcí stroje, nábytek;

NBAA (National Business Aviation Association Annual Meeting and Convention)

Nomenklatura: Letecká technika (koná se každoročně na různých místech);

BIO

Nomenklatura: Biotechnologie, farmacie.

Z: MPO, OEÚ ZÚ Washington, CzechTrade,

CzechInvest

T: dle termínu akce.

C. 4.5. Podnikatelské a obchodní mise

Napomáhat při přípravě a organizaci podnikatelských misí z USA do ČR, nejméně 2 ročně

Z: ZÚ Washington ve spolupráci s GK NY, GK LA, ZK CT a CI Chicago, MPO, HK ČR, SPD

ČR

T: průběžně, kontrola minimálně 2krát za rok

C. 4.6. Semináře a prezentace

Prezentace českých firem a jejich nabídky pro americké potenciální partnery (zákazníky) nejméně 2 ročně

Z: ZÚ Washington ve spolupráci s GK NY, GK LA, ZK CT a CI Chicago

T: průběžně, kontrola minimálně 2krát za rok.

D. FINANČNÍ A VĚCNÉ NÁROKY

Věcné nároky (náměty na rozšíření státní podpory exportu, oficiální účasti na výstavách a veletrzích) jsou obsaženy v předcházející části C. Finanční náklady na ně nepřekračují rámec běžných postupů financování proexportních aktivit.