



Souhrnná teritoriální informace Spojené státy americké

Zpracováno a aktualizováno zastupitelským
úřadem ČR v Washingtonu ke dni 01.04.2012

Seznam kapitol souhrnné teritoriální informace:

1. Základní informace o teritoriu
2. Vnitropolitická charakteristika
3. Zahraničně-politická orientace
4. Ekonomická charakteristika země
5. Finanční a daňový sektor
6. Zahraniční obchod země
7. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR
8. Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu
9. Investiční klima
10. Očekávaný vývoj v teritoriu



1. Základní informace o teritoriu

1.1. Oficiální název státu

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

1.2. Rozloha

- Celkem: 9 147 593 km²
Srovnání: přibližně polovina území Ruska, o málo větší než Brazílie nebo Čína, dvakrát větší než západní Evropa.

1.3. Počet obyvatel, hustota na km², podíl ekonomicky činného obyvatelstva

- Populace: 311 591 917 obyv. (odhad, 2011)
- Hustota: 33,75 obyv./km²
- Podíl ekonomicky činného obyvatelstva - práce schopných vč. nezaměstnaných -153,6 milionů (odhad 2011)

1.4. Průměrný roční přírůstek obyvatelstva a jeho demografické složení

- Roční přírůstek obyvatelstva: 2 261 698, tj. 0,73 % populace (7/2010-7/2011)
- Počet žen: 157 241 696, tj. 50,8 % (2010)
- Počet mužů : 152 107 993, tj. 49,2 % (2010)
- Věková struktura (2010):
- Medián věku: 37,2 roku (2010)

1.5. Národnostní složení

Etnické skupiny (2010):

- bílí 78,3 %
- černí 13,0 %
- asiáté 4,9 %
- indiáni 1,2 %
- ostrované 0,2 %
- dvě a více ras 2,3 %

US Census Bureau zároveň uvádí statistiky pro hispánské etnikum, představující osoby s původem z Mexika, Portorika, Kubu a z dalších španělsky hovořících zemí. V roce 2010 tvořilo hispánské etnikum 16,4 % obyvatel.

1.6. Náboženské složení

Náboženské vyznání podle sčítání lidu 2008:

- křesťané 76,0 %
- židé 1,2 %



- muslimové 0,6 %
- buddhisté 0,5 %

1.7. Úřední jazyk a ostatní nejčastěji používané jazyky

Úředním jazykem ve Spojených státech je angličtina.

Mateřský jazyk (2009):

- angličtina 80,0 %
- španělština 12,4 %
- čínština 0,9 %
- tagalog 0,5 %
- korejšťina 0,4 %
- němčina 0,4 %
- vietnamština 0,4 %

1.8. Administrativně správní členění země, hlavní město a další velká města

Spojené státy jsou rozděleny na **4 hlavní regiony**:

- Northeast
- Midwest
- South
- West

Tyto regiony se dále dělí na **9 územních celků**: New England, Middle Atlantic, East North Central, West North Central, South Atlantic, East South Central, West South Central, Mountain a Pacific.

Administrativní rozdělení tvoří **50 států a DC** (District of Columbia) – Alabama (AL), Alaska (AK), Arizona (AZ), Arkansas (AS), California (CA), Colorado (CO), Connecticut (CT), Delaware (DE), District of Columbia (DC), Florida (FL), Georgia (GA), Hawaii (HI), Idaho (ID), Illinois (IL), Indiana (IN), Iowa (IO), Kansas (KS), Kentucky (KE), Louisiana (LA), Maine (ME), Maryland (MD), Massachusetts (MA), Michigan (MI), Minnesota (MN), Mississippi (MI), Missouri (MS), Montana (MT), Nebraska (NE), Nevada (NV), New Hampshire (NH), New Jersey (NJ), New Mexico (NM), New York (NY), North Carolina (NC), North Dakota (ND), Ohio (OH), Oklahoma (OK), Oregon (OR), Pennsylvania (PA), Rhode Island (RI), South Carolina (SC), South Dakota (SD), Tennessee (TN), Texas (TX), Utah (UT), Vermont (VT), Virginia (VA), Washington (WA), West Virginia (WV), Wisconsin (WI), Wyoming (WY).

Jednotkou samosprávy je tzv. "**County**" (přibližně jako okres v ČR).

Závislá území tvoří American Samoa, Baker Island, Guam, Howland Island, Jarvis Island, Johnston Atoll, Kingman Reef, Midway Islands, Navassa Island, Northern Mariana Islands, Palmyra Atoll, Puerto Rico, Virgin Islands, Wake Island.

Hlavním městem USA je **Washington, D.C.**, kde žije 600 tis. lidí.

Největší americká města podle počtu obyvatel	
1. New York City (NY)	8,39 mil.
2. Los Angeles (CA)	3,83 mil.



3. Chicago (IL)	2,85 mil.
4. Houston (TX)	2,26 mil.
5. Phoenix (AZ)	1,59 mil.
6. Philadelphia (PA)	1,55 mil.
7. San Antonio (TX)	1,37 mil.
8. San Diego (CA)	1,31 mil.
9. Dallas (TX)	1,30 mil.
10. San Jose (CA)	965 tis.

1.9. Peněžní jednotka a její členění, používání jiných měn

- 1 americký dolar (USD nebo \$) = 100 centů (cents).
- V běžném platebním styku se používá zásadně dolar. Nákup valut volně směnitelných měn lze uskutečnit v husté síti bank a směnárén.

1.10. Státní svátky, obvyklá pracovní a prodejní doba

Státní svátky v roce 2012:

- 2. ledna – New Year's Day (3. pondělí v lednu)
- 16. ledna – Birthday of Martin Luther King, Jr.
- 20. února – Washington's Birthday (3. pondělí v únoru)
- 28. května – Memorial Day (poslední pondělí v květnu)
- 4. července – Independence Day
- 3. září – Labor Day (1. pondělí v září)
- 8. října – Columbus Day (2. pondělí v říjnu)
- 12. listopadu – Veterans Day
- 22. listopadu – Thanksgiving Day (4. čtvrtek v listopadu)
- 25. prosince – Christmas Day

Státní svátky jsou kromě 4.7., 11.11. a 25.12. pohyblivé, stanovené např. jako třetí pondělí v lednu. Pokud připadá státní svátek na konec pracovního týdne, sobotu nebo neděli je automaticky přesunut na následující pondělí. V době státních svátků jsou pravidelně uzavřeny státní instituce, u ostatních je udělování volna různé. Kromě výše uvedených státních svátků je poměrně rozšířeno dodržování svátků židovských nebo místních, kdy mohou být zavřeny některé úřady nebo firmy.

Letní čas je v USA v platnosti od 2. neděle v březnu do 1. neděle v listopadu. Od roku 2007 platí na území USA novela zákona o letním čase, která období jeho používání podstatně prodloužila na začátku i na konci.

Pracovní doba: státní instituce, úřady: 9–17 hod. (8:30–16:30)

Prodejní doba: Po až Pá 9–21 hod. (některé supermarketky a „convenience stores“ jsou otevřeny 24 hod. denně), So, Ne 10–21 hod.

Obchody s potravinami: Po až So 7–22 hod., Ne 7–21 hod.

Benzínové pumpy a „convenience stores“ nepřetržitě.

1.11. Místní zvyklosti důležité pro obchodní kontakty

Spojené státy jsou národem imigrantů, často se říká že jsou tavícím kotlíkem 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.

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 součástí 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.

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, horses for courses aj.).

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 vyjednavci používají formálnější oslovení (Mr., Mrs. s uvedením příjmení partnera), protože si jsou vědomi kulturních rozdílů v používání křestních jmen v obchodním styku. Evropan nic nezkaží zařídí-li se podle svého U.S. partnera a na oslovení křestním jménem ze strany svého partnera zareaguje stejně.

Američané mají v porovnání s Evropou daleko méně dní dovolené a 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 církve, policie, armáda, hasiči aj. je v USA velká a žertovat na tato témata je krajně nevhodné. Český smysl pro humor není Američanům blízký a nedoporučujeme se zde pokoušet uspět s 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 (Jay Leno, David Lettermann, Conan O’Brien,...).

Písemný styk je založen především na e-mailech, které by ideálně měly být zodpovězeny do 24 hodin. 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 které vedly 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 a 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 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 tedy 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 hloučků je chyba, je potřeba se tréninkem zbavit počátečního ostychu oslovovat cizí a neznámé lidi.

Oblečení na obchodní jednání je konzervativní, v případě možnosti neformálního oblečení je tato informace veřejně známá a je součástí vnitřní firemní politiky (casual Friday aj.). 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 občerství o přestávce jednání. U zdlouhavých jednání do večerních hodin je běžná společná objednávka doneseného jídla z nějaké blízké restaurace. 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 až na výjimky nekuřácké prostory. V kancelářích, barech a restauracích se chodí kouřit na ulici.

Obchodní snídaně, obědy a večere 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.

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 jižní 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 zaměřeni. Západní část USA je obecně pomalejší než východ země, 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.

Účast právního zástupce firmy na obchodním jednání je naprosto běžná a 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 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 U.S. států, vždy si zjistěte podle jakého práva by se případné spory řešily. Pokud se po uzavření sporu dostanete do konfliktu, můžete zkusit angažovat licencované mediátora (www.mediator.com) 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 Cech a s českým i americkým právním vzděláním.

1.12. 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 nejdražším. Dobré zdravotní pojištění u renomované zdravotní pojišťovny stojí přes 400 dolarů na osobu měsíčně. Trvalým problémem je zdravotní péče pro zdravotně nepojištěné, kterých je na 46 milionů a kteří si jen výjimečně mohou dovolit platit za zdravotní péči z vlastních zdrojů. 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 pojištěni.

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.

1.13. Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria

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 (www.cbp.gov/esta). Pobyt nesmí přesáhnout 90 kalendářních dnů.

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 záznam 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:

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 řídicím pracovníkem, musí pro zahraniční firmu pracovat minimálně 1 rok během posledních 3 let v řídicí 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. 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.

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
<http://www.usembassy.cz>

Další užitečné informace:

Doprava

Pro řízení motorových vozidel v USA cizincem je 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 anikoli v Evropě obvyklejší MŘP dle Vídeňské úmluvy z roku 1968. Zapůjčení automobilu je vázáno na vlastnictví kreditní karty, ev. složení zálohy a předložení mezinárodního, občas i českého řidičského průkazu. Telefonicky či prostřednictvím internetu si



Ize před cestou do USA půjčení auta předem zařídit. Nejrozšířenějšími celostátními autopůjčovkami jsou např. Hertz, Avis, Dollar, Alamo, Budget, Enterprise, Thrifty atd.

Ubytování

Existuje široká síť nejrůznějších kategorií hotelů a motelů nižší a střední kategorie (cena za 1 noc řádově od USD 50,- do USD 120,-). Užitečné jsou slevové kupony, které jsou k dispozici na benzinových pumpách, v turistických informačních střediscích a na internetu.

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. 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

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 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 prostorech je často zdarma. V hotelích je připojení většinou za poplatek.

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.

Doporučení pro cestovatele do USA lze najít na internetových stránkách:

- Ministerstvo zahraničních věcí www.mzv.cz
- Velvyslanectví ČR ve Washingtonu www.mzv.cz/washington
- Informační agentura Ministerstva zahraničních věcí USA www.usinfo.state.gov.

1.14. Oblasti se zvýšeným rizikem pro cizince – vhodnost návštěvy s ohledem na politickou či jinou situaci v zemi

Ve Spojených státech amerických se vyskytují oblasti se zvýšeným rizikem pro cizince (viz předchozí bod). Do takových míst se ale obvykle nechodí ani za turistikou ani se tam nevedou obchodní jednání. Policie má povinnost chránit bezpečí občanů (včetně cizinců). Na její činnost je v rozpočtových kapitolách



(od federálních až po magistrátní) vždy pamatováno. Dodržujete-li základní společenská pravidla, nemělo by se vám prakticky nikde v USA nic přihodit.

1.15. Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu (včetně generálních či honorárních konzulátů) – popis spojení z letiště a z centra města

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

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 ČR v Los Angeles:

Consulate General of the Czech Republic

10990 Wilshire Blvd., Suite 1100

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

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

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

Tel.: 415.813.4040



E-mail: pivnickacgz@earthlink.net
Web: www.czechtech.net

Peter A. **RAFAELI** - HGK Philadelphia
Honorary Consul General
921 Bethlehem Pike
Suite 102, P.O. Box 777
Spring House, PA 19477
Tel.: 215.646.7777
Fax: 215.887.2666
E-mail: cz.consul.phl@juno.com
nebo philadelphia@honorary.mzv.cz
Web: www.mzv.cz/philadelphia

George A. **NOVAK** - HGK Atlanta
Honorary Consul General
c/o Gleeds/Castell
Four Concourse Pkwy., Suite 215
Atlanta, GA 30328
Tel: +1 678.587.9198
Fax: +1 770.395.1655
E-mail: geonovak@mindspring.com, atlanta@honorary.mzv.cz

John B. **ZAVREL** - HK Buffalo
The Museum of European Art
10545 Main Street
Clarence, NY 14031
Tel: +1 716.759.6078
Fax: +1 716.759.1983
E-mail: zavrel@meaus.com, buffalo@honorary.mzv.cz
Web: www.meaus.com

Raymond J. **SNOKHOUS** - HGK Houston/West
Honorary Consul General
P. O. Box 8
11748 Heritage Parkway
West, TX 76691
Tel: +1 254.826.3004, Mobil: +1 254.722.1458
Fax: +1 254.826.7727
E-mail: czechconsul.tx@sbcglobal.net

Marie Spundova **AMICCI** - HK Portland
320 A.Ave Suite 5
Lake Oswego, Oregon 970 34
Tel: +1 503.293.9545
Fax: +1 503.657.1020
E-mail: cz_consul_pdx@msn.com

Alan S. **BECKER** - HGK Fort Lauderdale
Honorary Consul General
Becker & Poliakoff, P.A
Emerald Lake Corp. Park
3111 Stirling Road
Fort Lauderdale, FL 33312
Tel: +1 954.985.4127,8
Fax: +1 954.985.4176
E-mail: abecker@becker-poliakoff.com, fortlauderdale@honorary.mzv.cz
Web: www.becker-poliakoff.com

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

Robert **VANASEK** - HK Minneapolis
Honorary Consul
Sokol Hall/C.S.P.S. Hall
385 Michigan Street
St. Paul, MN 55102
Tel: 952.758.5747
Fax: 952.758.5748
E-mail: vanasek@bevcomm.net

Francis J. **NOSEK** - HGK Anchorage
Honorary Consul General
810 N Street, Suite 100
Anchorage, AK 99501
Tel.: 907.274.2602
Fax: 907.258.2001
E-mail: fnosek@alaska.net, 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.: 787.289.8714
Fax: 787.289.8718
E-mail: jgordon@prtc.net

Sharon K. **VALASEK** - HK Kansas City
Honorary Consul
105 West 113th Street
Kansas City, MO 64114
Tel.: 816.942.2794
Fax: 816.942.0214
E-mail: kansascity@honorary.mzv.cz, svalasek@kc.rr.com

Carol **HOCHMAN** - HK Pittsburgh
Honorary Consul
Centre City Tower
650 Smithfield St., Suite 1180
Pittsburgh, PA 15222
Tel.: +1-412-855-6581
Fax: +1-412-246-4143
E-mail: pittsburgh@honorary.mzv.cz

Roman **INOCHOVSKY** - HK Orlando
Honorary Consul
8814, Bay Harbour Blvd.
Orlando, FL 32836
Tel: 407.375.0874
Fax: 407.248.3480
E-mail: orlando@honorary.mzv.cz, czdiplomat@gmail.com

Jonathon T. **TICHY** - HK Salt Lake City
Honorary Consul
15 West South Temple
Salt Lake City, UT 84101
Tel: 1+ 801.524.1006
Fax: 1+ 801.524.1098



E-mail: saltlakecity@honorary.mzv.cz, czconsulateslc@gmail.com

Lee Allen FREEMAN - HK Livingston

Honorary Consul
420 South 2nd Street
Livingston, MT 59047
Tel.: 406.222.2023
Fax: 406.222.7944
E-mail: mrizek68@gmail.com, livingston@honorary.mzv.cz

Igor LUKEŠ - HK Boston

Honorary Consul
28 Howe Street
Wellesley, MA 02482
Tel.: 781.239.9939
E-mail: boston@honorary.mzv.cz, luke@bu.edu

Ann Suzuki CHING - HK Honolulu

Honorary Consul
591 Paikau Street
Honolulu, HI 96816-4441
Tel: 808.739.5041
Fax: 808.739.5042
E-mail: hawaii@honorary.mzv.cz, AMSCing@aol.com.

Nejjednodušší, ale v podstatě jedinou možností, jak se v USA dopravit z letiště či středu města na udanou adresu, je vzít si taxi, popřípadě shuttle, který většinou zajišťuje přepravu do hotelů. V USA má každý auto, ve městech sice existuje městská hromadná doprava (i metra), ale není všude hojně využívána. Kvůli rostoucím cenám rohy však v poslední době městské rady začínají o vybudování sítě hromadné dopravy stále častěji uvažovat. Z letiště do hotelu se lze dopravit pohodlně i shuttlem, jak je zmíněno výše. Pokud plánujete delší pobyt, je možné a vhodné si půjčit auto. V podstatě všechny společnosti nabízí "GPS" navigace.

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

CzechTrade:**CzechTrade - Chicago Office**

Ředitelka: Zuzana PITTNEROVÁ
505 North Lake Shore Drive, Suite 218
Chicago, IL 60611 Tel: +1 312.644.1790, Mobil: +1 312.282.5437
Fax: +1 312.527.5544
chicago@czechtrade.cz
www.czechtradeoffices.com

CzechInvest:**CzechInvest - U. S. Operations East**

Ředitel: Jan FRIED
321 East 73rd Street
New York, NY 10021
Tel: +1 202.216.9355
jan.fried@czechinvest.org

**CzechInvest - U. S. Operations West**

Ředitel: Roman HORÁČEK
440 North Wolfe Rd.
Sunnyvale, CA 94085
Tel: +1 408.524.1690, Mobil: +1 415.794.0665
roman.horacek@czechinvest.org
www.czechinvest.org

České Centrum:**Czech Center**

Ředitel: Pavla NIKLOVÁ
321 E 73rd Street
New York, NY 10021
Tel: +1 464.422.3399
Fax: +1 464.422.3388
info@czechcenter.com

CzechTourism:**Czech Tourist Authority - CzechTourism**

Ředitelka: Pavel KOSAŘ
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
info-usa@czechtourism.cz

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

V USA se při vytáčení telefonního čísla nejprve volí 1, pak směrové číslo oblasti (obvykle uvedeno v závorce) a dále samotné sedmimístné telefonní číslo. Při použití telefonního automatu stojí místní hovor cca USD 0,50 a do ČR cca USD 1,32/min. Telefonní čísla začínající 1-800 nebo 1-888 jsou zdarma. Telefonní číslo může být uvedeno kombinací čísel a písmen. Písmena jsou abecedně seřazena na číselných tlačítkách telefonu (např. č. 2 znamená A, B nebo C). Při telefonování na účet volaného volejte 1-800-COLLECT.

Policie, záchranná služba, požárníci: 911 (na celém území USA).
Informace o telefonních číslech v USA: +1 888-555-1212; 411

1.18. Internetové informační zdroje

Všeobecné informace

Rozsáhlým zdrojem informací o Spojených státech jsou internetové stránky zastupitelského úřadu ve Washingtonu www.mzv.cz/washington.



Konzulární a turistické informace

Informace o Spojených státech konzulárního a turistického charakteru lze nalézt na webové stránce velvyslanectví USA v Praze www.usembassy.cz.

Federální ministerstva, oficiální organizace

V podstatě každé federální ministerstvo a agentura má svoji oficiální stránku. Jejich seznam lze nalézt na internetových stránkách Kongresové knihovny www.loc.gov/global/executive/fed.html. Oficiální stránka prezidenta Spojených států je na adrese www.whitehouse.gov. Stránka Bureau of Census www.census.gov obsahuje nejrozličnější statistické údaje, zejména o obyvatelstvu USA, a ekonomické indikátory. Stránka podává přehled informačních zdrojů federální vlády na Internetu, zaměřený na potřeby amerických občanů a firem. Řadu statistických údajů o USA lze nalézt i na www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook.

Kongres

Na adrese <http://thomas.loc.gov> je systém databází dokumentů Kongresu Spojených států, který obsahuje texty projednávaných návrhů zákonů, záznamy hlasování v plénu, přepisy debat v plénu, usnesení výborů a přepisy vybraných slyšení. Je propojen mimo jiné se stránkami Government Printing Office, kde lze nalézt například vyhledávač informací Government Information Locator na stránce www.access.gpo.gov/su_docs/gils/index.html.

Mezinárodní politika

Přehled informací vztahujících se k mezinárodní politice obsahuje domovská adresa Foreign Affairs Envoy www.foreignaffairs.org, spravovaná časopisem Foreign Affairs.

Zpravodajství

Většina amerických deníků provozuje v různé kvalitě zpracované vlastní internetové stránky.

Výstavy a veletrhy

Informace a přihlášky na veletrhy a výstavy v USA i v jiných zemích lze najít na adrese Trade Show Central www.tsnn.com. Tato organizace provozuje komplexní vyhledávací databázi o výstavních akcích po celém světě.

Zóny volného obchodu

Přehled o zónách volného obchodu na území USA a jejich podmínkách lze nalézt na adrese <http://ia.ita.doc.gov/ftzpage>.

Internetové odkazy federálních úřadů ekonomického a obchodního charakteru

- U.S. Chamber of Commerce – www.uschamber.com
- U.S. Department of Commerce – www.commerce.gov
- Office of U.S. Trade Representative – www.ustr.gov
- U.S. Small Business Administration – www.sba.gov
- U.S. Foreign and Commercial Service – www.ita.doc.gov
- U.S. Agency for International Development – www.usaid.gov
- U.S. International Trade Commission – www.usitc.gov
- U.S. Customs and Border Protection – www.cbp.gov
- Federal Reserve System – www.federalreserve.gov



- Department of Treasury, IRS – www.irs.ustreas.gov
- CNN Financial News – www.cnnfn.com
- TheStreet.com – www.thestreet.com
- Silicon Investor – www.siliconinvestor.com
- Vyhledávání informací o firmách – www.hoovers.com
- Informace o právních kancelářích – www.lawyers.com
- Informace o firmách, ochrana spotřebitelů – www.bbb.org
- Komise pro cenné papíry (SEC) – www.sec.gov/edgar
- The Wall Street Journal – www.wsj.com

1.19. Adresy významných institucí

Department of Commerce
1401 Constitution Ave., NW
Washington, DC 20230
Tel: +1 202.482.2000

Department of the Treasury
1500 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, D.C. 20220
Tel: +1 202.622.2000

U.S. Trade Representative
600 17th Street, NW
Washington, DC 20508
Tel: +1 202.395.7360

Department of Agriculture
1400 Independence Ave., SW
Washington, DC 20250
Tel.: +1 202.720.2791

Department of the Interior
1849 C Street, NW
Washington DC 20240
Tel: +1 202.208.3100

Department of Justice
950 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, DC 20530-0001
Tel: +1 202.514.2000

Department of Defense
Pentagon
Washington DC, 20301

Department of Labor
200 Constitution Ave., NW
Washington, DC 20210
Tel: + 1-866-487-2365

Department of Education
400 Maryland Ave, SW
Washington, DC, 20202
Tel: +1 800.872.5327

Department of State
2201 C Street NW
Washington, DC 20520



Tel: +1 202.647.4000

Department of Energy
1000 Independence Ave., SW
Washington, DC 20585
Tel: +1 202.586.5000

Department of Transportation
400 7th Street, SW
Washington, D.C. 20590
Tel: +1 202.366.4000

Department of Health & Human Services
200 Independence Avenue, SW
Washington, D.C. 20201
Tel: +1 202.619.0257

Department of Homeland Security
Washington, D.C. 20528
Tel: +1 202.282.8000

Department of Veterans Affairs
811 Vermont Avenue, NW
Washington, DC 20420
Tel.: +1 800-827-1000

Department of Housing & Urban Development
451 7th Street SW
Washington, DC 20410
Tel: +1 202.708.1112

US. Chamber of Commerce
1615 H Street, NW
Washington, DC 20062-2000
Tel: +1 202.659.6000

Environmental Protection Agency
Ariel Rios Building
1200 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, DC 20460



2. Vnitropolitická charakteristika

2.1. Stručná charakteristika politického systému

USA jsou federální republika, kterou tvoří 50 států a District of Columbia (D.C.).

Článek VI. Ústavy USA vymezuje tři základní moci - zákonodárnou, výkonnou a soudní.

Nejvyšší zákonodárnou moc má **Kongres**, v čele výkonné moci stojí **prezident** a nejvyšší složkou soudní moci je **Nejvyšší soud**.

Hlavní politické strany jsou: Demokratická (založena v roce 1828) a Republikánská (založena v roce 1854).

Kongres USA (US Congress)

Kongres je dvoukomorový a tvoří jej **US Senate** (Senát, www.senate.gov) a **US House of Representatives** (Sněmovna reprezentantů, www.house.gov). Podle Ústavy USA má Senát 100 členů (za každý stát Unie 2 zástupci) a podle zvláštního zákona z roku 1911 má Sněmovna reprezentantů 435 členů. Ve 112. Kongresu USA působí 90 žen, což je pouhých 16.8%. Počet zástupců jednotlivých států ve Sněmovně reprezentantů závisí na počtu obyvatel daného státu (viz. níže).

US Senate

Horní komora Kongresu má 100 senátorů volených na 6 let. District of Columbia (D.C.) nemá senátora. Senát má 16 stálých výborů, 4 zvláštní výbory a 4 výbory společné se Sněmovnou reprezentantů. Senátu přísluší:

- zákonodárná iniciativa (s výjimkou rozpočtových zákonů)
- ratifikace mezinárodních smluv (dvoutřetinovou většinou)
- potvrzení kandidátů na všechny důležité vládní funkce (vč. velvyslanců)
- zasedá jako soud v případě ústavní obžaloby prezidenta

Nejvyšší představitelé:

- předseda - viceprezident USA Joseph R. Biden, Jr., President ProTempore - Daniel K. Inouye (D-Havaj)
- vůdce demokratické většiny ("Majority Leader") - Harry Reid (Nevada)
- zástupce vůdce demokratické většiny ("Majority Whip") - Richard Durbin (Illinois)
- vůdce republikánské menšiny ("Minority Leader") - Mitch McConnell (Kentucky)
- zástupce vůdce republikánské menšiny ("Minority Whip") - John Kyl (Arizona)

US House of Representatives

Dolní komora Kongresu má 435 kongresmanů volených na 2 roky. Přísluší jí veškerá zákonodárná iniciativa. Má 20 stálých výborů, 1 zvláštní výbor a 4 výbory společné se Senátem.

Nejvyšší představitelé:

- předseda ("Speaker") - John Boehner (R-Ohio)
- vůdce republikánské většiny ("Majority Leader") - Eric Cantor (Virginie)
- zástupce vůdce republikánské většiny ("Majority Whip") - Kevin McCarthy (Kalifornie)
- vůdce demokratické menšiny ("House Republican Leader") - Nancy Pelosi (Kalifornie)
- zástupce vůdce demokratické menšiny ("Minority Whip") - Steny Hoyer (Maryland).

Dále uvádíme počet kongresmanů za jednotlivé státy Unie ve Sněmovně reprezentantů:

53 - Kalifornie

32 - Texas

29 - New York

25 - Florida

19 - Illinois, Pennsylvanie



18 - Ohio
15 - Michigan
13 - Georgia, New Jersey, Severní Karolína
11 - Virginie

10 - Massachusetts
9 - Indiana, Missouri, Tennessee, Washington
8 - Arizona, Maryland, Minnesota, Wisconsin
7 - Alabama, Colorado, Louisiana
6 - Kentucky, Jižní Karolína
5 - Connecticut, Iowa, Oklahoma, Oregon
4 - Arkansas, Kansas, Mississippi,
3 - Nebraska, Nevada, New Mexico, Utah, Západní Virginie
2 - Havaj, Idaho, Maine, New Hampshire, Rhode Island
1 - Aljaška, Delaware, Jižní Dakota, Montana, Severní Dakota, Vermont, Wyoming

V aktuálním 112. Kongresu USA je poměr sil ve Sněmovně reprezentantů 242 republikánů ku 193 demokratů. V Senátu mají mírnou většinu demokraté. Aktuální poměr hlasů je 51 demokratů a 47 republikánů a 2 nezávislí. Příští kongresové volby, ve kterých budou voleni všichni členové Sněmovny reprezentantů a jedna třetina senátorů se uskuteční 6. listopadu 2012.

2.2. Hlava státu (jméno, kompetence)

Prezident:

Barack Obama (od 20.1.2009)

Adresa:

The White House
1600 Pennsylvania Avenue
Washington, D.C. 20500

4. listopadu 2008 byl 44. prezidentem USA zvolen Barack Hussein Obama (demokrat). Ve volbách porazil kandidáta republikánů Johna McCaina v poměru hlasů 69.5 mil vs 60 mil (53% ku 46%). V hlasování volitelů, které rozhoduje o konečném vítězi voleb, byl poměr hlasů 365 ku 173 hlasům pro Obamu, přičemž vítězství zaručuje zisk 271 volitelů (volitelé jsou kandidátům přidělováni na základě toho, ve kterých státech Unie se jim podaří vyhrát; každý stát unie má na základě počtu svých obyvatel přidělen určitý počet volitelů, a při dodržení volebního pravidla většinového systému „vítěz bere vše“ získává vítěz voleb v tom kterém státě hlasy všech volitelů daného státu).

Prezident je volen na společné kandidátce s viceprezidentem a oba mají shodný čtyřletý mandát. V úřadu, kterého se ujímají 20. ledna následujícího roku po volbách, mohou setrvat maximálně po dvě funkční období. Příští prezidentské volby se uskuteční společně s volbami do kongresu, tj. 6. listopadu 2012.

Hlavní povinností prezidenta je chránit ústavu a zasadit se za dodržování zákonů, přijatých Kongresem. Plní rovněž funkce ministerského předsedy a nejvyššího velitele ozbrojených sil. Mezi jeho pravomoci patří podávat Kongresu legislativní doporučení, svolávat zvláštní zasedání Kongresu, informovat Kongres, vetovat návrhy zákonů, jmenovat federální soudce, představitele federálních ministerstev a úřadů a zástupce USA v zahraničí, udržovat styky s cizími státy (reprezentační funkce hlavy státu). V případě uvolnění viceprezidentského úřadu prezidentovi přísluší se souhlasem Kongresu jmenovat viceprezidenta.

Viceprezident:

Joseph R. Biden, Jr. (od 20.1.2009)

**Adresa:**

Old Executive Building
1700 Pennsylvania Avenue
Washington, D.C. 20501

Dle ústavy se viceprezident ujímá prezidentského úřadu v případě úmrtí či rezignace prezidenta nebo jeho neschopnosti (incapacitation) vykonávat svou funkci. Vedle zmíněného práva nástupnictví viceprezidentovi přísluší předsednictví v Senátu.
Prezidentský úřad tvoří tzv. "Office of the President" (www.whitehouse.gov) a 25 dalších úřadů, podřízených přímo prezidentovi (tzv. "Executive Offices of the President").

2.3. Složení vlády

Vládu Spojených Států (výkonnou moc) tvoří prezident, viceprezident a 15 ministerstev:

- 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 Obamy jsou viceprezident Joe Biden 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).

- ministryně zahraniční věcí (Secretary of State) - **Hillary Clinton** (od 21.1.2009)
- ministr financí (Secretary of Treasury) - **Timothy Geithner** (od 26.1.2009)
- ministr obrany (Secretary of Defense) - **Leon Panetta** (od 1.7.2011)
- ministr spravedlnosti (Attorney General) - **Eric Holder** (od 2.2.2009)
- ministr vnitra (Secretary of Interior) - **Ken Salazar** (od 21.1.2009)
- ministr zemědělství (Secretary of Agriculture) - **Tom Vilsack** (od 21.1.2009)
- ministr obchodu (Secretary of Commerce) - **John Bryson** (od 21.10.2011)
- ministryně práce (Secretary of Labor) - **Hilda Solis** (od 24.2.2009)
- ministryně zdravotnictví (Secretary of Health and Human Services) - **Kathleen Sebelius** (od 28.4.2009)
- ministryně bydlení a územního rozvoje (Secretary of Housing and Urban Development) - **Shaun Donovan** (od 26.1.2009)
- ministr dopravy (Secretary of Transportation) - **Ray LaHood** (od 22.1.2009)
- ministr energetiky (Secretary of Energy) - **Steven Chu** (od 21.1.2009)
- ministryně školství (Secretary of Education) - **Arne Duncan** (od 21.1.2009)
- ministr pro záležitosti vysloužilců (Secretary of Veteran Affairs) - **Eric Shinseki** (od 21.1.2009)
- ministryně vnitřní bezpečnosti (Secretary of Homeland Security) - **Janet Napolitano** (od 21.1.2009)



Dále jsou členy kabinetu prezidenta Obamy: ředitel Kanceláře prezidenta ("President`s Chief of Staff") Jack Lew, ředitelka Agentury na ochranu životního prostředí ("Environmental Protection Agency") Lisa P. Jackson, ředitel Úřadu pro řízení a rozpočet ("Office of Management and Budget") Jeffrey Zients (pověřen řízením), obchodní zmocněnec USA („United States Trade Representative“) Ronald Kirk, velvyslankyně USA při OSN („Ambassador to the United Nations“) Susan Rice, ředitel Rady ekonomických poradců („Chair of the Council of Economic Advisors“) - Alan Krueger, ředitelka Úřadu pro malé podniky (Small Business Administration) - Karen Mills.



3. Zahraničně-politická orientace

3.1. Členství v mezinárodních organizacích a regionálních uskupeních

AfDB, ANZUS, APEC, ARF, AsDB, ASEAN (dialogue partner), Australia Group, BIS, CE (pozorovatel), CERN (pozorovatel), CP, EAPC, EBRD, FAO, G-5, G-7, G-8, G-10, IADB, IAEA, IBRD, ICAO, ICC, ICt (signatář), ICFTU, ICRM, IDA, IEA, IFAD, IFC, IFRC, IHO, ILO, IMF, IMO, Interpol, IOC, IOM, ISO, ITSO, ITU, MIGA, MINUSTAH, NAM (host), NATO, NEA, NSG, OAS, OECD, OPCW, OSCE, Paris Club, PCA, UN, UN Security Council, UNCTAD, UNESCO, WCL, WCO, WHO, WIPO, WMO, WTO, ZC.

3.2. Účast země na mnohostranných smlouvách a dohodách

Úřad Amerického obchodního zmocněnce (The Office of the U.S. Trade Representative - USTR) je vůdčím americkým úřadem při sjednávání dvoustranných, regionálních a mnohostranných obchodních a investičních dohod.

USA mají v současné době platnou dohodu o volném obchodu (**Free Trade Agreement - FTA**) se 17 zeměmi. Některé FTA byly uzavřeny na mnohostranné úrovni (**NAFTA** - North American Free Trade Agreement, **US-DR-CAFTA** - US-Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement). Níže uvádíme seznam zemí s uvedením data platnosti FTA:

Austrálie - od 1.1.2005

Bahrajn - od 11.1.2006

Dominikánská republika - od 1.3.2007 (v rámci US-DR-CAFTA)

Guatemala - od 1.7.2006 (v rámci US-DR-CAFTA);

Honduras - od 1.4.2006 (v rámci US-DR-CAFTA)

Chile - od 1.1.2004

Izrael - v platnosti od srpna 1985, Dohoda o obchodu se zemědělskými produkty platí od 1.1.2004)

Jordánsko - od 17.12.2001

Kanada - od 1.1.1994 (v rámci NAFTA)

Korejská republika - od 15.3.2012

Kostarika - od 1.1.2009 (v rámci US-DR-CAFTA)

Maroko - od 1.1.2006

Mexiko - od 1.1.1994 (v rámci NAFTA)

Nikaragua - od 1.4.2006 (v rámci US-DR-CAFTA)

Omán - od 1.1.2009

Salvador - od 1.3.2006 (v rámci US-DR-CAFTA)

Singapur - od 1.1.2004

USA mají také platnou dohodu o podpoře obchodu (**Trade Promotin Agreement - TPA**) s Peru. TPA je novodobá forma dohody o volném obchodu, která na rozdíl od FTA liberalizuje obchod například v následujících nových oblastech:

- služby (např. telekomunikace, finanční služby, energetika, doprava, stavebnictví, turistika, životní prostředí, reklama, atd.)

- větší ochrana práv duševního vlastnictví



- nový přístup k veřejným zakázkám
- ochrana a podpora práv zaměstnanců
- závazek chránit životní prostředí
- řešení sporů

Níže je seznam zemí s uvedením data platnosti TPA:

Peru - od 1.2.2009

Dne 21. října 2011 USA ratifikovaly TPA s Kolumbií a Panamou.

USA vyjednávají nebo navrhly sjednat dvoustranné FTA či TPA s následujícími zeměmi: Nový Zéland, Spojené arabské emiráty, Kuvajt, Malajsie, Indonésie, Thajsko, Taiwan, Ghana, Keňa, Mozambik, Mauricius, Ekvádor, Uruguay .

Zvláštní kategorií bilaterálních dohod jsou investiční dohody (**Bilateral Investment Agreement**), které mají USA uzavřeny se 40 státy včetně ČR nebo teritoriálními uskupeními.

USA jsou také členem mnohostranných uskupení, která připravují dohodu o volném obchodu nebo podporují hlubší ekonomickou spolupráci

TPP (TransPacific Partnership) - 8 zemí (USA, Austrálie, Nový Zéland, Brunej, Singapur, Chile, Peru, Vietnam) vyjednávají dohodu o volném obchodu

US-MEFTA (US-Middle East Free Trade Area) - iniciativa ohledně vytvoření zóny volného obchodu a bilaterálních investičních dohod mezi USA a zeměmi Blízkého východu začala v roce 2003

APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) - uskupení 21 zemí na podporu ekonomické spolupráce bylo založeno v roce 1989. Členy jsou země sousedící s Pacifickým oceánem: USA, Kanada, Mexiko, Peru, Chile, Austrálie, Nový Zéland, Rusko, Čína, Hong Kong, Taiwan, Japonsko, Filipíny, Jižní Korea, Vietnam, Thajsko, Malajsie, Singapur, Indonésie, Papua Nová Guinea a Brunej.

3.3. Přehled bilaterálních smluv s ČR (včetně data vstupu) – mimo smluv dle kap.7.1.

Platné smlouvy:

1. Smlouva o výměně poštovních poukázek mezi Republikou československou a Spojenými státy americkými, Washington, 30. 06. 1924
2. Smlouva mezi Republikou československou a Spojenými státy americkými o vzájemném vydávání zločinců, Praha, 02. 07. 1925, č. 48/1926 Sb.
3. Vzájemné prohlášení o ochraně autorského práva mezi Československou republikou a Spojenými státy americkými sjednané výměnou nót, Washington, 27. 04. 1927, č. 50/1927 Sb.
4. Ujednání mezi Československou republikou a Spojenými státy americkými o přímé výměně informací, týkajících se obchodu s omamnými látkami, sjednané výměnou nót, Praha, 15. 06. 1928
5. Rozhodčí smlouva mezi Republikou československou a Spojenými státy severoamerickými, Washington, 16. 08. 1928, č. 73/1929 Sb.
6. Smírčí smlouva mezi Republikou československou a Spojenými státy severoamerickými, Washington, 16. 08. 1928, č. 72/1929 Sb.
7. Dodatková úmluva mezi Republikou československou a Spojenými státy americkými o vzájemném vydávání zločinců, Washington, 29. 04. 1935, č. 185/1935 Sb.

8. Smlouva mezi vládou Československé republiky a vládou Spojených států amerických o převodu některých nemovitostí a movitostí do vlastnictví Spojených států amerických, Praha, 20. 07. 1948, č. 27/1948 Sb., 282/1949 Sb.

9. Ujednání mezi Poštovní správou Československé republiky a Poštovní správou Spojených států amerických o poštovních balících, Washington, 29. 09. 1950

10. Dohoda o udělování trvalých zpětných víz pro diplomatický personál mezi Československou socialistickou republikou a Spojenými státy americkými (výměna nót 18./21. 12. 1962), Praha, 21. 12. 1962

11. Ujednání mezi Československou socialistickou republikou a Spojenými státy americkými o výměně patentů a literatury o patentech (výměna nót 3./11. 6. 1964), Washington, 11. 06. 1964

12. Dohoda mezi vládou Československé socialistické republiky a vládou Spojených států amerických o zřízení pobočky obchodního oddělení čs. velvyslanectví v New Yorku (výměna nót 8./28. 8. 1967), Washington, 28. 08. 1967

13. Dohoda mezi vládou Československé socialistické republiky a vládou Spojených států amerických o vynětí Československa ze zákazu poukazování plateb z federálních prostředků sjednaná výměnou dopisů, Washington, 20. 06. 1968

14. Dohoda mezi vládou Československé socialistické republiky a vládou Spojených států amerických o recipročním poukazování důchodů (výměna nót 20. 6./12. 7. 1968), Dodatek o výplatě důchodů (výměna nót, Washington, 1. 4./23. 5. 1969), Washington, 12. 07. 1968

15. Dohoda mezi Československou socialistickou republikou a Spojenými státy americkými o zrušení vzájemného uvalování diskriminačních tonážních poplatků nebo daní vůči lodím (výměna nót 10. 9. 1969/10. 2. 1970), Praha, 10. 02. 1970

16. Dohoda mezi vládou Československé socialistické republiky a vládou Spojených států amerických o vzájemném uznávání osvědčení o letové způsobilosti dovážených letadel (výměna nót 1./21. 10. 1970), Praha, 21. 10. 1970, č. 36/1970 Sb.

17. Konzulární úmluva mezi Československou socialistickou republikou a Spojenými státy americkými, Praha, 09. 07. 1973, č. 28/1988 Sb.

18. Ujednání o vzájemném obchodu s textilem mezi Československou socialistickou republikou a Spojenými státy americkými (výměna nót 22./28. 3. 1977), Praha, 28. 03. 1977, č. 12/1977 Sb.

19. Dohoda mezi Československou socialistickou republikou a Spojenými státy americkými o zjednodušení vízové praxe sjednaná výměnou nót, Praha, 20. 06. 1978

20. Dohoda mezi vládou Československé socialistické republiky a vládou Spojených států amerických o vypořádání určitých otevřených nároků a finančních otázek, Praha, 29. 01. 1982

21. Dohoda mezi vládou Československé socialistické republiky a vládou Spojených států amerických o spolupráci v kultuře, školství, vědě a technice a v jiných oblastech, Praha, 15. 04. 1986, č. 26/1987 Sb.

22. Dohoda mezi vládou Československé socialistické republiky a vládou Spojených států amerických o vývozu některých textilních výrobků z ČSSR do USA (výměna nót 25. 6., 3. 7./22. 7. 1986), Praha, 22. 07. 1986, č. 236/1994 Sb.

23. Úmluva mezi Československou socialistickou republikou a Spojenými státy americkými o inspekcích na území ČSSR (výměna nót 18. 12. 1987/4. 1. 1988), Praha, 04. 01. 1988, č. 136/1988 Sb.

24. Dohoda mezi vládou České a Slovenské Federativní Republiky a vládou Spojených států amerických o programu Mírových sborů Spojených států v Československu, Praha, 25. 06. 1990, č. 394/1990 Sb.

25. Dohoda mezi vládou České a Slovenské Federativní Republiky a vládou Spojených států amerických o podněcování investic, Praha, 18. 10. 1990

26. Dohoda mezi Českou a Slovenskou Federativní Republikou a Spojenými státy americkými o poskytnutí pomoci v oblasti spojů, Praha, 13. 02. 1991



27. Dohoda mezi vládou České a Slovenské Federativní Republiky a vládou Spojených států amerických o vzájemné pomoci mezi jejich celními správami, Praha, 07. 05. 1991, č. 221/1994 Sb.
28. Dohoda mezi Českou a Slovenskou Federativní Republikou a Spojenými státy americkými o vzájemné podpoře a ochraně investic, Washington, 22. 10. 1991, č.187/1993 Sb., 102/2004 Sb. m.s.
29. Dohoda mezi Federálním ministerstvem obrany České a Slovenské Federativní Republiky a ministerstvem obrany Spojených států amerických v oblasti topografického mapování, námořního a leteckého mapování, geodézie a geofyziky, digitálních dat a s tím souvisejících materiálů, Praha, 10. 12. 1991
30. Dohoda mezi vládou České a Slovenské Federativní Republiky a vládou Spojených států amerických o ochraně a zachování kulturních objektů, Washington, 17. 03. 1992
31. Dohoda mezi vládou České a Slovenské Federativní Republiky a vládou Spojených států amerických o daňovém osvobození příjmů z letecké a lodní dopravy (výměna nót Praha, 11. 10. 1991/26. 5. 1992), Praha, 26. 05. 1992
32. Pamětní zápis včetně přílohy "Spolupráce při zamezování obcházení", kterými se mění a doplňuje "Dohoda mezi Československou socialistickou republikou a Spojenými státy americkými týkající se obchodu textilem" z 22. července 1986, Praha, 28. 05. 1993, č. 236/1994 Sb.
33. 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, č.32/1994 Sb., 370/1999 Sb.
34. Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o zaměstnávání rodinných příslušníků pracovníků diplomatických misí a konzulárních úřadů sjednaná výměnou nót (18. 2./1. 10. 1993), Praha, 01. 10. 1993, č. 58/1994 Sb.
35. Protokol o ujednání o vědecké a technické spolupráci mezi Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy České republiky a Národní vědeckou nadací Spojených států amerických, Praha, 13. 07. 1994
36. Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o opatřeních k ochraně utajovaných vojenských informací, Praha, 19. 09. 1995
37. Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o letecké dopravě, Praha, 10. 09. 1996, č. 204/1999 Sb.
38. Dohoda mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem obrany Spojených států amerických o akvizici a vzájemném poskytování služeb, Praha, 19. 11. 1996, č. 320/1996 Sb.
39. Prováděcí ujednání k Dohodě mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem obrany Spojených států amerických o akvizici a vzájemném poskytování služeb ze dne 19. listopadu 1996, Praha, 19. 11. 1996, č. 321/1996 Sb.
40. Smlouva mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými o vzájemné právní pomoci v trestních věcech, Washington, 04. 02. 1998, č. 40/2000 Sb. m.s.
41. Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o repatriaci občanů České republiky po uplynutí doby platnosti jejich cestovních pasů sjednaná výměnou nót, Praha, 08. 11. 1999
42. Memorandum o dohodě mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem Armády Spojených států amerických o styčných důstojnících, Pentagon, 19. 12. 2000, č. 119/2001 Sb. m.s.
43. Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o změně a doplnění Dohody mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o letecké dopravě podepsané v Praze dne 10. září 1996 sjednaná výměnou nót, Praha, 14. 2. 2002, č. 79/2008 Sb. m. s.
44. Smlouva mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými o Komisi J. Williama Fulbrighta, Praha, 28. 02. 2002, č. 79/2003 Sb. m.s.
45. Dohoda mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem obrany Spojených států amerických zastoupeným Národním úřadem pro snímkování a mapování o výměně a spolupráci v oblasti geoprostorových informací a služeb, Dobruška, 16. 09. 2002, č. 111/2002 Sb. m.s.



46. 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, č. 102/2004 Sb. m.s.
47. Dodatková úmluva o vzájemné právní pomoci v trestních věcech mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými, Praha , 16.05.2006, č. 7/2010 Sb. m. s., 26/2010 Sb. m. s.
48. Druhá dodatková úmluva o vydávání mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými, Praha , 16.05.2006, č. 8/2010 Sb. m. s., 27/2010 Sb. m. s.
49. Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o finanční pomoci při likvidaci přenosných protiletadlových raketových kompletů sjednaná výměnou nót, Praha , 31.07.2007, č. 72/2007 Sb. m. s.
50. Dohoda mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem zahraničních věcí Spojených států amerických o poskytování pomoci v boji proti terorismu a při vojenských a stabilizačních operacích, Praha , 08.08.2007, č. 75/2007 Sb. m. s.
51. Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o změně Dohody mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o opatřeních k ochraně utajovaných vojenských informací, podepsané dne 19. září 1995 sjednaná výměnou nót, Praha , 30.08.2007, č. 13/2008 Sb. m. s.
52. Dohoda mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými o vědeckotechnické spolupráci, Praha , 06.09.2007, č. 74/2010 Sb. m. s.
53. Správní ujednání o provádění Smlouvy o sociálním zabezpečení mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými, Praha , 07.09.2007, č. 86/2008 Sb. m. s.
54. Smlouva o sociálním zabezpečení mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými, Praha , 07.09.2007, č. 85/2008 Sb. m. s.
55. 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, č. 78/2007 Sb. m. s.
56. Dohoda mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem obrany Spojených států amerických o výměně informací v oblasti výzkumu a vývoje, Praha , 22.02.2008, č. 20/2008 Sb. m. s.
57. Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o spolupráci v oblasti protiraketové obrany, Praha , 31.10.2008, č. 3/2010 Sb. m. s.
58. Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o posilování spolupráce při prevenci a potírání závažné trestné činnosti, Praha , 12.11.2008, č. 65/2010 Sb. m. s.
59. Dohoda mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem obrany Spojených států amerických o výměně inženýrů a výzkumných a vědeckých pracovníků, Praha , 06.11.2009, č. 124/2009 Sb. m. s.
60. Memorandum o dohodě mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem obrany Spojených států amerických o přidělování styčných důstojníků, Norfolk , 22.03.2010, č. 45/2010 Sb. m. s.
61. Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o výzkumných, vývojových, testovacích a vyhodnocovacích aktivitách, Brusel , 10.06.2010, č. 57/2010 Sb. m. s.
62. Ujednání o projektu k Dohodě mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o výzkumných, vývojových, testovacích a vyhodnocovacích aktivitách ze dne 10. června 2010 - Ujednání o projektu č. D-CZ-10-0001 mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem obrany Spojených



států amerických týkajícím se vývoje podjednotkové vakcíny proti Francisella Tularensis, Praha ,
04.07.2011, č. 79/2011 Sb. m. s.

4. Ekonomická charakteristika země

Spojené státy americké jsou největší ekonomikou světa s HDP přes 15 bil. USD (údaj za rok 2011). USA jsou rovněž nejsilnější ekonomikou, co se týče kupní síly a zemí s nejvíce inovacemi a průmyslovými patenty. Z hlediska zahraničního obchodu byly USA v roce 2011 třetím největším vývozcem zboží na světě (1,270 bil. USD) po Číně a SRN a současně i největším dovozcem zboží na světě (1,903 bil. USD) následované SRN a Čínou. I když se odstup druhé Číny postupně snižuje, bude trvat ještě dlouho (podle odhadů minimálně do roku 2025), než více než miliardová Čína překoná v HDP USA, které mají přes 313 mil. obyvatel.

4.1. Zhodnocení hospodářského vývoje za minulý rok, předpověď dalšího vývoje

Růst ekonomiky USA je stále velmi křehký. Hluboká recese v roce 2008 je právem označovaná za velkou ekonomickou krizi a je srovnávána s „Great Depression“ z 30. let minulého století. Stále se nedaří vytvářet nová pracovní místa tak, jak by administrativa chtěla a v co tolik po celé 4 roky doufala. Ekonomická témata jsou tak stěžejní pro kampaň všech republikánských prezidentských kandidátů. Míra nezaměstnanosti v prosinci 2011 sice dosáhla 8.5%, což je nejlepší výsledek za poslední tři roky, avšak na Ameriku je to stále příliš. Vysoká a dlouhodobá (40% nezaměstnaných je bez práce déle než půl roku) nezaměstnanost je nadále vážným ekonomickým a politickým problémem. Celkem bylo v prosinci vytvořeno 200 tis. nových pracovních příležitostí. Ke konci minulého roku se snížil rovněž počet žádostí o podporu v nezaměstnanosti, v prosinci 2011 představoval 364 tis., což je rovněž nejnižší hodnota od roku 2008. Reálná nezaměstnanost je řádově stále téměř dvakrát vyšší. Celkový počet nezaměstnaných v USA se stále pohybuje přes 13 mil. osob. Nejvyšší míra nezaměstnanosti je tradičně u afro-američanů (představuje 16.7 % a je největší za posledních 27 let) a hispánského obyvatelstva. Z jednotlivých států vykazují nejvyšší nezaměstnanost státy nejvíce postižené realitní krizí (Nevada, Florida, Kalifornie, Arizona) nebo odlivem pracovních míst v průmyslu do zahraničí (Michigan). Naopak nejnižší míru nezaměstnanosti vykazují státy Severní Dakota a Jižní Dakota, tedy oblasti se silným zemědělstvím a inovacemi. Do těchto států se v posledních letech navíc přesunulo díky investičním, obchodním pobídkám a životnímu stylu mnoho firem a obyvatel.

Průmyslová výroba USA celý loňský rok rostla, za měsíc listopad 2011 však poklesla v porovnání s předcházejícím měsícem o 0.2 % a meziročně se tak v listopadu v porovnání s listopadem 2010 zvýšila o 3.7 %. Někteří ekonomové stále hovoří o obnově amerického průmyslu a předpovídají, že se do USA vrátí a udrží velká část výroby se střední a vyšší přidanou hodnotou. Některé firmy již dokonce přenesly část výroby z Asie (Číny) zpět do USA.

Během minulých šesti měsíců se v USA stabilizovaly některé indikátory na realitním trhu; pozitivní byla čísla co do počtu zahájených nových staveb (listopadový růst o 9.3%, jedná se o 685 tis. nových jednotek, což představuje nejvyšší hodnotu za posledních 19 měsíců) či prodeje domů. Zdá se, že propad dosáhl svého dna a že ceny nemovitostí začnou pomalu růst, i když se stále pohybují na historicky velmi nízkých úrovních. Někteří ekonomové očekávají, že v roce 2012 dojde k růstu stavební výroby v USA. V listopadu loňského roku rovněž vzrostl 5.7% počet nově vydaných stavebních povolení. Za tímto zlepšením stojí kombinace silných demografických trendů, rozdílů na trhu práce a na realitním trhu v různých státech a regionech.

Spor o výši dluhu

V USA existuje již od roku 1917 zákonem stanovený limit federálního dluhu, který by měl zabránit přílišnému zadlužování země. Tuto svoji roli však neplní, neboť bývá pravidelně v případě potřeby politickou dohodou navýšen. Jak již bylo naznačeno výše, v létě 2011 došlo mezi republikány a demokraty k rozkolu, kdy reálně hrozilo, že dohoda o navýšení limitu nebude uzavřena a země tak fakticky zbankrotuje, neboť si již nebude moci půjčovat na krytí svých výdajů. Příčinou byl spor o způsob, jak v budoucnu snižovat rozpočtové deficity a posléze i federální dluh. Demokraté prosazovali zvýšení daní pro nejbohatší příjmové skupiny, republikáni naopak tvrdší škrt v sociálních a zdravotnických programech. Na poslední chvíli byla v Kongresu dosažena kompromisní dohoda, která limit dluhu postupně ve třech fázích navýšila tak, že zajistila fungování země minimálně do konce roku 2012. Kongresová Superkomise se nakonec na žádném řešení shodnout nedokázala a reálně tedy hrozí, že v lednu 2013 dojde k masivním škrtům v obranném rozpočtu i v jiných rozpočtových kapitolách. Politici

však mají ještě celý rok 2012 na to, aby toto nepopulární řešení nahradili jiným. Americká ekonomika tak stále postrádá dlouhodobé řešení jak se vyrovnat s neudržitelným nárůstem zadlužování země.

Obchodní deficit za rok 2011 dosáhl hodnoty téměř 560 mld. USD a překonal tak výši deficitu za rok 2010 (500 mld. USD). Obchodní deficit za měsíc prosinec loňského roku činil 50.4 mld. USD a za leden roku 2012 52.6 mld. USD. Vývoz v loňském roce činil 2105 mld. USD a dovoz 2665 mld. USD. USA vykazují tradičně deficit obchodu se zbožím a přebytek v obchodu se službami. Nejvyšší měsíční hodnota amerického exportu zboží a služeb byla zaznamenána v červenci 2011, kdy dosáhla 178 mld. USD.

Prezident Obama v lednu roku 2010 vyhlásil Národní exportní iniciativu (National Export Initiative - NEI), jejímž cílem je zdvojnásobit americký export během pěti let. Export se nyní podílí na HDP pouze 14% (např. v případě SRN je to 35%). V říjnu 2011 byly po pětiletých vyjednáváních v Kongresu ratifikovány tři dohody o volném obchodu s Kolumbií, Panamou a Jižní Koreou, které zjednoduší mezinárodní obchod. Pro USA znamenají tyto smlouvy největší obchodní dohodu od roku 1992, kdy s Kanadou a Mexikem podepsaly Severoamerickou dohodu o volném obchodu (NAFTA).

V USA je již od roku 1917 zákonem stanoven limit na výši federálního dluhu. Zatímco první limit byl tehdy určen ve výši 11,5 miliardy USD, dle v současné době platného zákona je maximální federální zadlužení stanoveno na 16,69 bilionu USD. Od roku 1962 byl zákonný limit zvýšen již 75krát, z toho 11krát od roku 2001. Na první pohled se tedy zdá, že limit příliš neplní svůj účel, tj. nedokáže zabránit nárůstu dluhu, neboť v případě potřeby ho Kongres vždy navýší. V roce 2011 však byla situace jiná. Jednání o navýšení limitu se vedla do poslední chvíle a hrozilo, že vláda se ocitne v situaci, kdy nebude schopna financovat své výdaje a fakticky tak zbankrotuje. Agentura Standard and Poors v reakci na rozpočtový problém USA snížila úvěrový rating USA z nejvyššího stupně AAA o jednu úroveň na AA+.

Na pomalé tempo ekonomického růstu reagovala americká centrální banka FED prohlášením v srpnu 2011, kdy oznámila, že minimálně do poloviny roku 2013 bude držet úrokové sazby na výjimečně nízké úrovni. Základní úroková sazba je momentálně na nejnižší úrovni v historii 0 - 0,25 %, níž už jít nemůže. Na konci září 2011 potom FED v návaznosti na své srpnové prohlášení zahájil „operaci Twist“, jež spočívá v nakupování dlouhodobých státních dluhopisů za 400 miliard dolarů, jejichž nákup je financován prodejem krátkodobých cenných papírů se splatností tři roky a méně. Tato operace by měla vyvolat tlak na snížení dlouhodobých úrokových měr pro firmy a domácnosti a pomoci tak posílení růstu ekonomiky.

Ve snaze podpořit ekonomický růst přišel prezident Obama s několika návrhy:

1) „Small Business Legislation„

B. Obama chce zavést daňové odpočty pro malé firmy ve výši 12 mld. USD a zároveň vytvořit fond ve výši 30 mld. USD, umožňující snazší přístup těchto firem k úvěrům. Malé firmy tak budou moci investiční expanzi vytvářet nová pracovní místa. Demokráté předpokládají, že dojde k vytvoření až 700 tis. nových pracovních míst. Obchodní organizace se domnívají, že vytvořený fond může zajistit úvěry pro malé firmy až ve výši 300 mld. USD. Navržený zákon byl již schválen v obou komorách amerického Kongresu a podepsán prezidentem Obamou v září roku 2010.

2) Snížení daní z příjmu pro střední vrstvu

Prezident navrhuje trvale snížit daně u domácností s příjmem do 250 tis. USD a u jednotlivců do 200 tis. USD ročně. Snížení daní pro vyšší příjmy navrhuje Obama ukončit. Americký federální rozpočet by tak v příštích 10 letech získal na daní z příjmu fyzických osob zhruba 700 mld. USD. Dočasné snížení daní z příjmu pro všechny příjmové skupiny prosadil prezident G. Bush v letech 2001 a 2003 a jejich účinnost skončí k 31.12.2010. Republikáni a někteří umírnění Demokráté nesouhlasí s prezidentovým návrhem a chtějí zachovat snížení daní také pro vyšší příjmy alespoň na další 2 roky. Jejich důvodem je ochabující ekonomika, vysoká nezaměstnanost a potenciální propad spotřebitelských výdajů, které tvoří 70 % výkonu ekonomiky.

3) Daňové odpočty za investice do výzkumu a vývoje

Obama navrhuje trvalé prodloužení daňových kreditů pro firmy, které investují do výzkumu a vývoje nových technologií v USA. Současné kredity vyprší v prosinci 2010. Republikáni upozorňují, že prezident Bush během 8 let v úřadu prezidenta třikrát navrhl daňové úlevy pro firemní investice. Obama tak využívá nápady Republikánů.

4) Odpisy firemních investic ve výši 100%

Obama navrhuje odpisy firemních investic do nových provozů, zařízení a vybavení (počítače, technologie) v plné výši, pokud budou realizovány v roce 2011. Jinými slovy, celková výše investice bude moci být dána do nákladů firmy najednou.

V případě realizace návrhu 3) a 4) mají být náklady pro státní pokladnu v příštích 10 letech (odhad 130 mld. USD) nahrazeny těmito třemi způsoby: a) odstraněním daňových výhod pro americké firmy s velkou mezinárodní působností (vytváření zisků v zahraničí), b) odstraněním daňových výhod pro ropné a plynárenské společnosti a c) lepší daňovou výtežností.

5) Obnova a modernizace dopravní infrastruktury

Prezident navrhuje šestiletý plán na obnovu dopravní infrastruktury v USA. Nejprve hodlá investovat 50 mld. USD do obnovy 150 tis. mil silnic, údržby 4 tis. mil železničních tratí a 150 mil letištních drah. Další investice mají pak směřovat do vysokorychlostní železnice a do kontroly leteckého provozu.

Strašák opětovné recese v USA

Ekonomická recese začala v USA v prosinci 2007 a skončila po 18 měsících v červnu 2009. Od počátku recese došlo v americké ekonomice ke ztrátě 7,6 mil. pracovních míst. Poslední recese byla nejdelší od 2. světové války. Ekonomická recese v letech 1973-75 a 1981-82 trvaly shodně po 16 měsíců. Skutečná recese však pro mnoho Američanů nadále trvá. Hodně lidí je bez práce a stěží platí účty, natož hypotéky. Ceny domů, z nichž většina je zatížena hypotékou, nadále klesají a dluh na hypotékách převyšuje mnohdy nynější hodnotu domů (tzv. „Negative Equity“).

Někteří ekonomové varují před rizikem opětovného ekonomického poklesu USA (tzv. „W efektu“). Nejhlasitější z nich je Nouriel Roubini, přední americký profesor ekonomie na New York University, který získal vysoké renomé svou úspěšnou předpovědí nedávné finanční a hospodářské krize. Na konci srpna 2010 varoval, že americkou ekonomiku čeká ve zbytku roku 2010 výrazné zpomalení. Tempo růstu klesne pod 1% a může se přiblížit až k nule. V této souvislosti varoval, že existuje 40% pravděpodobnost nové recese. Po veškerých růstových stimulech americké vlády (787 mld. USD) zůstávají podle Roubiniho nevyřešeny samotné příčiny vzniku finanční a hospodářské krize, kterými jsou především nadměrné dluhy. Řešení hospodářských problémů a především nezaměstnanosti spočívá ve snížení nákladů na práci formou snížení daní ze mzdy financované zvýšením daní pro bohaté. To by snížilo náklady práce. Prezident Obama naopak plánuje snížení daní navázané na investice firem (odpis 100 % investic v roce 2011). Místo toho, aby byl kapitál nahrazován lidskou prací, dojde tak podle Roubiniho k opaku.

4.2. Základní makroekonomické ukazatele za posledních 5 let (HDP/obyv., vývoj objemu HDP, podíl odvětví na tvorbě HDP, míra inflace, míra nezaměstnanosti)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
Nominální HDP (mld. \$)	14.028,7	14.291,5	13.939,0	14.526,5	15.094,4
Růst reálného HDP (%)	1,9	-0,3	-3,5	3,0	1,7
Balance ZO (mld. \$)	-696,7	-698,3	-381,3	-500,0	-560,0

Běžný účet (mld. \$)	-710,3	-677,1	-376,6	-470,9	-473,4
Roční inflace (%)	2,8	3,8	-0,4	1,6	3,2
Nezaměstnanost (%)	4,6	5,8	9,3	9,6	8,9
Stát. rozpočet (mld. \$)	-161	-459	-1.413	-1.294	-1.299
Deficit / HDP (%)	1,1	3,2	10,1	8,9	8,6
Státní dluh (mld. \$)	9.229,2	10.699,8	12.311,4	14.025,2	15.222,9
Dluh / HDP (%)	65,8	74,9	88,3	96,5	100,3

Zdroje: US Department of Commerce - Bureau of Economic Analysis, US Bureau of Labor Statistics, Congressional Budget Office Analysis, US Department of Treasury – TreasuryDirect

4.3. Průmysl – struktura, tempo růstu, nosné obory

Průmysl se podílí 11 - 12 % na tvorbě HDP USA. Zahrnuje výrobní sektor ("Manufacturing"), těžbu ("Mining") a utility ("Utilities").

20. století lze přeneseně označit za **století amerického průmyslu**. Během 20. století se Amerika stala nejdůležitější průmyslovou zemí na světě a **americké firmy díky investicím a úsporám z rozsahu byly nejsilnější a největší na světě**. Americký dělník je i dnes nejvíce produktivní dělník na světě, i země jako Japonsko nebo Německo mají nižší produktivitu než Amerika. Spojené státy jsou největšími vývozcí high-tech výrobků na světě, např. v oblasti letecké techniky nebo průmyslové elektroniky, přesto od roku 2000 více vyspělých technologií (tzv. ATP – Advance Technology Products, klasifikace ministerstva obchodu USA) dovážejí než vyváží.

Problémem U.S. firem byla ještě na konci minulého století přílišná závislost na domácím trhu, export byl pro většinu firem jen okrajovou záležitostí a podíl tržeb z cizích trhů byl minimální. S postupem globalizace se ale situace začala měnit a po vypuknutí krize v roce 2007 se hodně (především velkých) firem upnulo na tzv. emerging markets, které jim vyrovnávají propady tržeb na domácím trhu. Americké firmy tak v poslední době velice aktivně vystupují na trzích Číny, Brazílie, Ruska nebo v afrických zemích a **pro nemalou část velkých firem jsou již dnes zahraniční operace významnější než podnikání na domácím americkém trhu**. Proto, i když se americký spotřebitel stále z krize nevzpamatoval (léto 2011) a jeho nákupy jsou nižší než dříve, vykazuje většina velkých U.S. firem zisky které ve stále rostoucí míře plynou ze zahraničních trhů.

Průmyslová výroba byla především po druhé světové válce zdrojem dobře placených a stabilních míst a i proto si mohla velká část dělníků dovolit vlastní dům, většinou na okrajích měst v tzv. „suburbs“ a posílat svoje děti na placené školy. V rámci průmyslu za posledních dvacet let vzrostl podíl dobře placených míst na úkor hůře placených pozic, celkový počet pracovních míst se ale snížil. Globalizace přesunula více než 20 milionů pracovních míst do zahraničí a pro dělníky je zhruba posledních dvacet let **stále těžší najít dobře placená místa v průmyslových oborech**. I když díky rostoucí produktivitě a investicím do strojního zařízení objem americké výroby dlouhodobě stále roste, je k tomuto růstu potřeba stále menší počet pracovníků. Navíc modernizace většiny oborů znamená, že na některá dříve dělnická místa je nyní zapotřebí mít daleko vyšší kvalifikaci a kvůli chybějícímu systému učňovského



školení **se mnoha firmám paradoxně nedostává kvalifikovaných dělníků**, i když nezaměstnanost je největší v americké moderní historii. Např. Boeing se své nové továrny na letadla na jihu USA u velkého počtu dělnických míst vyžaduje minimálně ukončené dvouleté studium v některém z technických oborů. Veřejná diskuze se nyní v Americe vede především okolo výhod německého systému výuky dělnických profesí. Jménem průmyslových a výrobních firem se k průmyslu a ekonomice nejčastěji vyjadřuje **National Association of Manufacturers** (www.nam.org) a samozřejmě **American Chamber of Commerce** (www.uschamber.com).

V roce 2010 poprvé objem výroby v Číně překonal v dolarovém vyjádření objem výroby v USA. Podle studie Boston Consulting Group se tento stav už nezmění, nicméně Amerika si má **k roku 2015 vybudovat ve světové výrobní statistice pozici „silné dvojky“**, tedy země jejíž druhé místo za Čínou bude stabilní a založené na výrobě vysoce kvalitních výrobků s vyšší přidanou hodnotou. Tímto směrem se také ubírá většina veřejné diskuze o průmyslové politice USA, která podle kritiků zemi naprosto chybí. **Dvě největší globální výzvy** před kterými stojí americký průmysl jsou: **dlouhodobě rostoucí náklady energií** a nejistota ohledně **množství povolených emisí z průmyslové produkce**. Administrativa prezidenta Obamy je aktivní především v druhé oblasti, mezi ekologickou vládní agenturou Environmental Protection Agency (EPA) a Hospodářskou komorou USA se vedou hodně zpolitizované spory o způsob jak emise regulovat. Např. v červenci 2011 se ale vládě a výrobcům automobilů podařilo dohodnout, že do roku 2025 se má průměrná spotřeba osobních automobilů snížit na zhruba 4,6 l/100 km. Podobné cíle by prezident chtěl vyhlásit i pro další obory (elektrárny, energetická úspornost v obytných i kancelářských budovách, emise a spotřeba letadel aj.)

Mezi hlavní průmyslové obory a významné americké firmy patří:

Petrochemie

Exxon Mobil, Connoco Phillips, Chevron, Marathon Oil, Apache, Anadarko, Devon Energy, Hess, Occidental

Metalurgie a těžební průmysl

ALCOA, U.S. Steel, Nucor, Allegheny Technologies, Schnitzer Steel Industries, Bethlehem Steel, Kreton Steel Mills, Peabody Group, Arch Coal, Rio Tinto, AEI Resources

Automobilový průmysl

General Motors, Ford Motor Company, Chrysler Group, Harley Davidson, Mack Trucks, Peterbilt, Kenworth, Allison Transmission, TRW, ArvinMeritor, Delphi, Federal Mogul, Johnson Controls, Visteon, Tenneco Automotive, Dana Corp.

Letecký a obranný průmysl

Boeing, Lockheed Martin, General Dynamics, United Technologies, General Electric, Marconi Electronics, McDonnell Douglas, Newport News Shipbuilding, Northrop Grumman, Raytheon, Tenneco

Chemický průmysl

DuPont, Dow Chemical, Eastman Chemical, Eastman Kodak, Huntsman International, 3M, Air Products & Chemicals, Johnson & Johnson, Monsanto, Polaroid, SC Johnson

Farmaceutický průmysl

Pfizer, Merck, Abbott Laboratories, Bristol Myers Squibb, Schering Plough, Eli Lilly, Ivax

Elektronický průmysl

Intel, AMD, Motorola, ON Semiconductor, Texas Instruments, AlliedSignal, Bose, Vishay Intertechnology, Zenith Electronics

Počítačová a telekomunikační zařízení



Dell Computer, Hewlett-Packard, Apple, CISCO Systems, Sun Microsystems, Symantec, Gateway, Lexmark International, Novell, Quantum, XEROX, Lucent Technologies, Qualcomm, Qwest Communications

Potravinářství

Kraft Foods, PepsiCo., Sara Lee, General Mills, Smithfield Foods, Tyson Foods, Heinz, Dole Food, Del Monte Foods, Ben & Jerry's Homemade, Campbell Soup, Hershey Foods, Kellogg, Mars, Nabisco Holdings, Oscar Mayer, Pillsbury, Quaker Oats, Procter & Gamble, Schweppes, Starbucks, Tropicana, Wrigley

Dřevozpracující průmysl

Weyerhaeuser, Westvaco, International Paper, Kimberly-Clark, Plum Creek Timber, Louisiana-Pacific Co.,

Energetika

General Electric, Westinghouse, Duke Energy, Exelon, Dominion, Suntech

Průmyslová výroba

Průmyslová výroba USA v únoru 2012 vzrostla v porovnání se stejným měsícem minulého roku o 4%, stále je však pod úrovní z roku 2007.

Podle studie Boston Consulting Group **se do USA vrátí část dříve přesunuté výroby**, hlavně z Mexika nebo Číny. I když se nejedná o nijak masový trend, jde o reakci části U.S. firem na problémy s dodržováním kvality nebo rychlostí a spolehlivostí dodávek. Nižší hodnota dolaru tuto variantu podporuje, u mnoha amerických firem je proto zvažování o výhodnosti přesunutí části výroby do zahraničí složitější než dříve. Zatímco ještě před deseti lety (2001) byla průměrná mzda čínského dělníka jen tři procenta průměrného Američana, v roce 2011 je to již kolem 9 % a spolu s daleko nižší produktivitou, problémy s kvalitou nebo dlouhou dobou přepravy **se rozdíl v celkových nákladech snižují**.

4.4. Stavebnictví

USA se stále potýkají s následky hypoteční a realitní krize odstartované v srpnu 2007. Ta byla způsobena špatně fungujícím trhem s hypotékami, který umožnil získání hypotéky i těm občanům, kteří neměli reálnou ekonomickou sílu své dluhy splácet. Situace vedla k tomu, že banky dlužníkům jejich domy zabavily, nicméně vzhledem k poklesu hodnoty nemovitostí ani případný prodej domu nepostačil na splacení celého dluhu. Do kritické situace se tak dostali jak lidé, kteří přišli o střechu nad hlavou i své celoživotní úspory, tak banky, které musely odepsat obrovské ztráty. V oblastech, kde bylo zabaveno a vyklizeno nejvíce domů, pak došlo k dramatickému poklesu hodnoty i u ostatních nemovitostí. Krize se tak dotkla i těch, kteří měli osobní finance v pořádku a své hypotéky řádně spláceli. Situace byla nejhorší ve státech Nevada, Florida a Arizona, které zažily v předchozí dekádě velký stavební boom.

Konec roku 2011 přinesl po dlouhé době první dobré zprávy v oblasti výdajů na stavebnictví. Celkově v roce 2011 výdaje v porovnání s rokem 2010 sice poklesly o 2% na cca **816 mld. USD**, ve 4. čtvrtletí však došlo k výraznému nárůstu. Čísla na konci roku 2011 jsou tak o více než 4% lepší než ve stejném období loňského roku. Celkově horší čísla za rok 2011 byla způsobena negativním vývojem v první části roku. **Experté však neočekávají, že by pozitivní vývoj vydržel po celý rok 2012.** Hlavním faktorem, který potenciální růst brzdí, jsou omezené federální, státní a městské rozpočty, v nichž nebude dostatek prostředků na výdaje do stavebnictví.

4.5. Zemědělství – vývoj, struktura

USA jsou největším výrobcem, spotřebitelem a také největším exportérem zemědělských produktů na světě. Na celkové výměře 922 mil. akrů (což je 373 mil. hektarů) zemědělské půdy, tedy na cca 1/3 území USA, hospodaří 2,4 mil. farmářů, tedy méně než 1% obyvatelstva USA. Ti vytvářejí něco mezi 2 - 3 procenty jejich HDP. Méně než polovinu (44%) zemědělské půdy zde tvoří pole, téměř stejnou plochu zabírají pastviny a zbytek tvoří většinou lesy. Více jak polovinu farem tvoří rodinné farmy do velikosti



100 akrů (40 ha), farem větších než 2000 akrů (800 ha) jsou jen necelá 4 procenta a průměrná velikost americké farmy je tedy kolem 440 akrů (180 ha).

V roce 2008 americké zemědělství vyprodukovalo zboží za 284 mld. USD a dosáhlo tak o 32 mld. USD (11%) nižších tržeb než v roce předešlém. Příčinou tohoto vývoje je postupný pokles cen zemědělských produktů na světových trzích po cenové explozi z roku 2007. Vyvezeno bylo zemědělských produktů za 115 mld. USD (nárůst o 28%!), dovezeno za 80,5 mld. USD (+12%), zemědělský zahraniční obchod tak skončil přebytkem 24,5 mld. USD. Proti loňsku vzrostl vývoz o 33 mld. USD, dovoz pouze o 4 mld. USD, pozitivní saldo se tedy znovu podstatně zvýšilo. Na vývozu se nejvíce podílejí masné produkty, živočišné tuky, rýže, sojové boby, ovoce a ořechy, zelenina a bavlna. V dovozu převládají živá zvířata a masné produkty (kromě hovězího), ovocné šťávy a ořechy, zeleninové konzervy, víno a sladové nápoje, káva a kakao.

Masné produkci v USA jasně dominuje hovězí, kterého se v roce 2008 v USA vyprodukovalo 26,6 mil. liber (tj. 12 mil. tun), tedy jen nepatrně více než v roce předchozím. K tomu bylo potřeba porazit 33,7 mil. kusů hovězího dobytka, v tom 28 mil. kravných býků. Vepřového se vyprodukovalo v roce 2008 23,3 mil. liber (10,6 mil. tun), což znamenalo nárůst proti roku 2007, kdy produkce činila 21,9 mil. liber. Celková produkce masa včetně drůbeže pak překročila ve stejném roce 93 mil. liber (42,3 mil. tun).

Při dalším mírném vzestupu počtu krav (9 271 tis. kusů) se opět zvýšila dojivost, která přesáhla 20,5 tisíc liber/rok, což znamenalo nárůst produkce mléka až na 190 mld. liber, (cca 91 miliard litrů), což je o 2,2% více než v předchozím roce. Ceny mléka se po zběsilém růstu na konci roku 2007 postupně snižovaly, nejrychleji ve 4. čtvrtletí 2008.

Spojené státy jsou největším vývozcem kukuřice, nyní ale jde více její sklizně na výrobu etanolu než na vývoz. Letošní americká sklizeň kukuřice po loňských rekordních 335 mil. tun poklesla na 311 mil. tun / (2,8% loňského výsledku). Výměra polí, kde se pěstuje kukuřice, po boomu z předchozího roku v roce 2008 poklesla o 7,5 % (na 86,0 mil. akrů), zatímco výměra sóji po roce opět vzrostla o 18% loňské výměry na 75,5 mil. akrů. Zvýšená americká poptávka po etanolu, podporovaná celou paletou vládních podpor, představovala více než polovinu světového deficitu obilnin. A situace se v tomto směru zřejmě ještě zhorší – v Kongresu se projednává návrh zákona, který v rámci omezování emisí skleníkových plynů předpokládá zvýšení spotřeby etanolu do roku 2020 na sedminásobek. Tato údajně ekologická paliva přitom podle odborných analýz nemají žádný pozitivní vliv ani na životní prostředí ani na spotřebu ropy, zejména proto, že při jejich produkci a přepravě se většinou spotřebuje téměř tolik fosilních paliv, kolik jich mají biopaliva nahradit.

Nová Obamova administrativa ovšem klade na vývoj a produkci bio paliva jejich analýzy velký důraz a vyčleňuje na tyto programy nemalé finanční prostředky. Nelze ovšem vyloučit, že ochrana životního prostředí nebo výzkum a vývoj biopaliv jsou jen novým a hlavně lépe akceptovatelným obalem pro zachování masivních dotací pro americké farmáře.

4.6. Služby

Americké statistiky oblast z našeho pohledu tradičních služeb rozdělují do tří samostatných skupin: maloobchod, velkoobchod a "profesionální služby".

Maloobchod

Maloobchodní tržby v roce 2009 dosáhly hodnoty 4,15 bil. USD a meziročně poklesly o 6,2%.

Jedná se o největší pokles od počátku měření v roce 1992. Pokles maloobchodních tržeb byl zaznamenán již druhý rok po sobě. V roce 2008 klesly maloobchodní tržby meziročně o 0,5%. Výše maloobchodních tržeb dle jednotlivých segmentů byla následující:

- motorová vozidla a náhradní díly (792,9 mld. USD)
- potraviny a nápoje (587,7 mld. USD)
- benzín, nafta (478,9 mld. USD)
- stavební materiály a zahradní vybavení (323,3 mld. USD)
- zdravotní výdaje, léky a osobní služby (245,8 mld. USD)
- oblečení a módní doplňky (216 mld. USD)
- elektronika a domácí spotřebiče (111,1 mld. USD)
- nábytek a vybavení domácností (105,5 mld. USD)

Maloobchod zaměstnává v USA 24 mil. lidí a tvoří jej 1,6 mil. provozů. Zastřešující maloobchodní asociací v USA je The National Retail Federation, která sdružuje zhruba 100 maloobchodních asociací. Maloobchodní tržby jsou v USA zveřejňovány pravidelně měsíčně a jsou vždy s napětím očekávány ze strany ekonomických analytiků a komentátorů. Americké statistiky sledují celkový maloobchodní prodej (tj. včetně potravin, automobilů a náhradních dílů) a nebo maloobchodní prodej bez potravin, aut a náhradních dílů. Vedle údajů o celkové výši maloobchodního prodeje se věnuje velká pozornost vývoji prodeje potravin a aut. Stejně podrobné je však možné najít i vývoj prodeje u ostatních skupin produktů (např. nábytek, elektronika, stavební materiály, oblečení či prodej pohonných hmot u benzínových stanic).

Mezi největší maloobchodní firmy v USA podle výše tržeb patří: Wal-Mart, Costco Wholesale, Home Depot, Lowe`s, Best Buy, Staples, TJX, Gap, Office Depot, Toys "R" Us, Circuit City Stores, BJ`s Wholesale Club, Limited Brands, OfficeMax, Bed Bath & Beyond, Ross Stores, Blockbuster, Foot Locker, Barnes & Noble.

Velkoobchod

Velkoobchodní tržby dosáhly v roce 2009 hodnoty 3,76 bil. USD a meziročně poklesly o téměř 15% !!!, což je nejvyšší pokles v historii měření způsobený výrazným negativním dopadem globální ekonomické recese na americkou ekonomiku. Nejvyšší velkoobchodní tržby z jednotlivých segmentů zboží zaznamenaly následující obory:

- potraviny (481,4 mld. USD)
- paliva a výrobky z nich (394,8 mld. USD)
- elektrické zboží a elektronika (321,4 mld. USD)
- stroje, zařízení (291,1 mld. USD)
- automobily a náhradní díly (248,2 mld. USD)

Americké oficiální statistiky sledují velkoobchod také z pohledu tržeb zásob (inventories). **V září 2010 dosáhly velkoobchodní zásoby hodnoty 417,0 mld. USD a meziměsíčně vzrostly o 1,5%.** Velkoobchodní zásoby představují v USA zhruba 30% obchodních zásob, zbylých 70% připadá na zásoby výrobců a maloobchodníků. Růst velkoobchodních zásob svědčí o tom, že americké firmy očekávají v příštích měsících růst spotřebitelské poptávky.

Profesionální služby

Službami se v USA označuje velice významná oblast, na přelomu let 2007/2008 zaměstnávající přes 11 milionů pracovníků a zahrnující poradenství, účetnictví, právní služby, architektonické práce, design, vzdělávací služby apod.

Služby poskytované domácnostem a podnikovému sektoru severoamerická klasifikace rozděluje do 9 základních skupin:

- a) vybrané dopravní a velkoobchodní služby
- b) zprostředkování informačních a kulturních služeb (zpravodajství a kultura – rozhlas, televize, internet, noviny, tiskoviny apod.)
- c) akciové a finanční investiční služby
- d) pronájmy a leasing
- e) profesionální, vědecké a technické služby (právní, ekonomické a daňové poradenství, reklamní a propagační služby, služby vědecko-výzkumné povahy a další)
- f) administrativní, podpůrné a pomocné služby, zpracování odpadu (široké spektrum služeb poskytovaných firmám, institucím a domácnostem)

- g) služby zdravotní a sociální péče
- h) služby z oblasti umění, zábavy a rekreace
- i) ostatní služby (neobsažené ve výše uvedených kategoriích – od mytí automobilů po drobné opravy v domácnosti či kadeřnictví a další)

4.7. Infrastruktura (doprava, telekomunikace, energetika – z toho jaderná)

Doprava

Doprava v USA je již delší dobu, zvláště pak po přijetí **dopravního zákona** ("Safe, Accountable, Flexible, and Efficient Transportation Equity Act") z roku 2005, jednou z priorit domácí hospodářské politiky. Zákon měl zvýšit bezpečnost v silniční dopravě, podpořit modernizaci dopravních sítí, redukovat dopravní zácpy a v neposlední řadě napomoci vytváření nových pracovních příležitostí. Na tyto účely zákon vyčlenil na období 6 let sumou 286,4 miliard dolarů. Kromě modernizace dálnic a silnic, výstavby nových mostů, investic do železniční a autobusové dopravy počítá zákon s rozvojem veřejné hromadné dopravy a např. i s budováním cyklistických a rekreačních stezek. Po teroristických útocích v září 2001 nabyly na domácí scéně a v mezinárodních vztazích USA mimořádného významu otázky **zajištění národní bezpečnosti** v osobní a nákladní dopravě (PNR - předávání osobních dat cestujících v letecké dopravě do USA nebo přijatý zákon o předpokládaném 100 % prohlížení /skenování/ kontejnerů směřujících do USA v přístavu jejich naložení a další).

Spojené státy americké jsou svojí územní rozlohou čtvrtou největší zemí světa. S ohledem na úroveň jejího ekonomického rozvoje a zapojení do mezinárodního obchodu patří její **dopravní systém**, obsluhující 300 milionů obyvatel a 7 milionů podniků a firem, rozhodně mezi největší na světě. Co se týče rozsahu dopravní infrastruktury tak na území USA je k dispozici 4 miliony mil silnic a dálnic, 140 tisíc mil železničních tratí, 1,6 milionů mil tzv. produktovodů (ropa a plyn) a 26 tisíc mil využitelných vodních cest. Po celých Spojených státech je k dispozici téměř 5.300 veřejně využitelných letišť a 3.400 železničních stanic. Stejně „ohromující“ jsou údaje o celkových počtech dopravních prostředků v USA: např. na silnicích a dálnicích jezdí na 250 milionů motorových vozidel (z čehož více jak 55 % představují osobní automobily), létá zde téměř 8.300 dopravních letadel, celkový počet všech letadel však činí téměř 230 tisíc strojů! Na pravidelných linkách v USA operuje více jak 110 leteckých společností, z nichž 10 ovládá 80 procent celkového amerického trhu. Největší leteckou společností je American A. (14.8 %). Více jak 10 % podíl na trhu ještě mají Southwest, United a Delta. Celkový počet cestujících v letecké dopravě za rok 2007 v USA dosáhl 679 milionů.

Americký dopravní systém se potýká s podobnými problémy, jako ve většině ostatních vyspělých zemí: stoupající ceny pohonných látek, stále se zvyšující tlaky na leteckou osobní přepravu, zvláště pak na kapacitu letištních terminálů a letových slotů v dobách denních špiček a během hlavní turistické sezóny (svátky a prázdniny), každodenní zácpy na silnicích během ranní a odpolední dopravní špičky v městských aglomeracích, celková přetíženost silnic a dálnic nákladní dopravou.

Každodenní mobilita Američanů je těžko srovnatelná s jinou zemí světa. Američané převážnou část **osobní dopravy** realizují v osobních automobilech všech kategorií. Američané tímto způsobem řeší 90 % veškeré své osobní dálkové dopravy (leteckou dopravou 7 % a meziměstskými autobusy 2 %). Podobně jsou automobily využívány při každodenní (místní) osobní přepravě (do zaměstnání, školy, za nákupy či za zábavou). Američané v průměru „vykonají“ 87 % svých každodenních přesunů ve svém voze, 9 % ujdou pěšky a pouze 4 % zbývají pro ostatní druhy dopravy (městská doprava, vlak, taxi a pod.). Hromadná městská a příměstská doprava osob je ve Spojených státech v podstatě velice málo frekventovaným způsobem přepravy, v řadě měst zcela chybí. S narůstajícími cenami benzínu se však zájem o hromadnou přepravu prudce zvyšuje a stávající kapacity přestávají stačit. Americká asociace pro hromadnou přepravu /APTA/ proto předkládá americké vládě návrhy na zvýšení podpory systémů hromadné městské dopravy jako jeden z nástrojů řešení současných problémů v příměstské přepravě osob.



Automobilová doprava sehrává též klíčovou roli při **přepravě výrobků a zboží**, nejčastěji jsou tyto předměty přepravovány velkokapacitními nákladními vozy. Přepravě surovin a materiálu, podobně jako v jiných zemích, vévodí železniční a potrubní doprava. „Domácí“ vodní doprava je relativně málo využívána. Role letecké nákladní dopravy je v porovnání s celkovým systémem nákladní dopravy v USA svým objemem a tonáží stále ještě málo významná, ale její úloha stále roste, zvláště pak v hodnotovém vyjádření přepravovaného zboží.

Stále větším a vážnějším problémem je však otázka financování oprav stávajících a výstavby nových **pozemních komunikací** (silnic a dálnic). Ty jsou většinou hrazeny z dopravního fondu, jehož hlavním zdrojem jsou příjmy z výběru federální daně na pohonné hmoty. Tato daň představuje fixní částku z prodaného objemu pohonných hmot na čerpacích stanicích (18 centů za galon). Tato daň nebyla zvýšena od roku 1993. Tehdy stál galon /3,8 litru/ nejlevnějšího benzínu "regular" 1,06 dolaru a v létě roku 2008 to bylo více jak 4 USD! Ceny pohonných hmot s ekonomickou krizí pak v druhé polovině roku 2008 zaznamenaly dramatický pokles a celonárodně se přiblížili koncem roku k 2 USD za galon (pozn.: v létě 2009 se cena nejlevnějšího benzínu pohybovala v rozmezí 2,50 až 2,60 USD). Z tohoto pohledu je dnešní reálná výše této daně opravdu směšně nízká! Navíc, přestože se počet silničních motorových vozidel v USA od roku 1993 zvýšil o 25 %, podstatně se od té doby snížila jejich spotřeba na jeden kilometr nebo míli, takže objem prodaných pohonných hmot celkově klesá. Tento trend je navíc v posledních letech a měsících výrazně umocňován dramaticky stoupající cenou benzínu a nafty. Na to reagují američtí spotřebitelé logicky tak, že omezují svouje cesty autem. I přestože tedy Američané u benzínových static nechávají stále větší část svého rodinného rozpočtu, dopravní fond má příjmy stále nižší. Negativní předpovědi hovoří o tom, že pokud nedojde ke změně pravidel ve financování dopravní infrastruktury či naplňování federálního dopravního fondu, bude celý systém čelit vážným problémům. Stávající administrativa se snaží jít cestou privatizace dálničních úseků a stejným způsobem by ráda řešila výstavbu nových kapacit. Velmi často však naráží na silný odpor místních i státních samospráv, které argumentují tím, že privatizace v tomto sektoru bude výhodná především pro subjekty na privatizaci se podílející (zvýšení mýtného o zisk těchto firem). Současná federální administrativa též připravuje realizaci zkušebních projektů na snížení přetíženosti dopravních tepen v pěti městských aglomeracích (NY, SF, Minneapolis, Miami a Seattle) během dopravních špiček na principu „tržních cen“, kdy by mělo v těchto městech v dobách ranních a odpoledních dopravních špiček přechodně vzrůst mýtné na placených úsecích silnic a dálnic a přeměrovat jízdy části řidičů buď na jinou denní dobu nebo do jiného úseku.

Telekomunikace

V americkém telekomunikačním průmyslu působí téměř 4000 poskytovatelů služeb s obratem jeden bilion dolarů, od malých, lokálních provozovatelů telefonních ústředí se 100 zákazníky až po megakorporace typu Verizon, AT&T/vč. Cingular/, T-Mobile, Nextel a další. Vysoká konkurence tlačí ceny dolů a nutí poskytovatele těchto služeb nabízet stále kvalitnější služby. Stejně tak jako v ostatních zemích světa rozsah a příjmy z mobilních telekomunikačních služeb začínají převažovat nad tradičním telefonním a datovým spojením.

Omezujícím faktorem dalšího mohutnějšího rozvoje dynamické oblasti komunikací na přelomu let 2008 a 2009 jednoznačně byla a je hospodářská recese. S nadějami je očekáván vývoj v letech 2010 a 2011, na kdy je očekáváno období obnovení hospodářského růstu. Stejně tak jako v minulém období byla i v roce 2008 expanze v telekomunikacích tažena růstem poptávky po síťovém vybavení, bezdrátových službách, komplexních telekomunikačních službách a také po zařízeních pro bezdrátové spojení, přístup k internetu, tele-konference a webové komunikace.

Celkové příjmy telekomunikačních firem v roce **2008** podle oficiálních údajů dosáhly **1 057 mld. USD**, což meziročně představuje nárůst proti roku 2007 o 4,5 %. V roce 2007 celkové příjmy meziročně rostly o 9 % a v roce 2006 o 10 %. Podle oborových prognóz je očekáváno, že v letech 2009 a 2010 by mělo dojít k celkovému poklesu příjmů telekomunikačních firem, a to přibližně na úroveň roku 2007. Zvýšení dynamiky růstu příjmů firem je pak obecně očekáváno v letech 2011 a 2012 (1 130 mld. USD). Z údajů o vývoji příjmů z poskytování přenosových služeb se i v USA dlouhodobě potvrzuje globální trend růstu podílu příjmů u mobilních operátorů na úkor poskytovatelů pevných linek. Tento trend je v posledních letech brzděn nárůstem internetových služeb u pevných linek (vysokorychlostní internet, kombinace služeb /kabelová televize, internet, telefon/, prodej hudebních nahrávek a filmů po internetu). V roce 2001 činily příjmy za tyto služby u mobilních operátorů 65,3 mld. USD, u pevných linek to bylo 225 mld. USD. V roce 2005 to již bylo 113 : 219, za rok 2007 139 : 213 a v roce 2008 152 : 207. V reálném vyjádření příjmy za přenosové služby mobilních operátorů za rok 2008 meziročně vzrostly o 9 %, zatímco



u pevných linek poklesly o 3 %. Podle současných odhadů by příjmy mobilních operátorů za přenosové služby měly převýšit příjmy plynoucí z linkových přenosů v roce 2011 či 2012.

Vývoj v roce 2008 potvrdil předpoklady analytiků a největší část zájmu ze strany domácností v oblasti telekomunikačních služeb v roce 2008 představovala poptávka po tzv. **Bundles telecommunication services**, neboli jednotná/spojená nabídka telefonu, internetu a digitální kabelové televize, která se v USA stala marketingovým hitem již na přelomu let 2006 a 2007. Prioritou v této oblasti bude stále větší využívání optických vláken. Odhady uvádějí, že k určitému ochlazení u „bundles“ by mohlo dojít v letech 2011-2012. Současně je možné očekávat stále větší poptávku na rostoucí nabídku služeb v oblasti velkokapacitního přenosu dat (informace, video, hudba apod.), a to jak ze strany domácností, tak i firem. Většina domácností v městských aglomeracích a firem v USA již dnes téměř výhradně využívá k internetovému spojení tzv. **Broadband** nebo-li širokopásmové připojení. Podle statistických údajů v roce 2006 bylo na „Broadband“ připojeno 300 tisíc uživatelů, v roce 2007 to bylo již 900 tisíc a v roce 2008 celé 2 miliony. Celoplošné rozšíření vysokorychlostního internetu v USA je jednou z prioritních oblastí prezidenta B. Obamy, m.j. i proto je do roku 2010 očekáváno téměř 5 mil. uživatelů a do roku 2012 dokonce 12 milionů jeho uživatelů. Stále rostoucí trend (jak u domácností, tak především u firem) je možné pozorovat u tzv. **Voice over Internet Protocol** (zkratkou VoIP), tedy webová hlasová komunikace. V roce 2008 VoIP využívalo v USA 17 mil. domácností a 4 mil. firem (v roce 2006: 6,5 mil. domácností a 2,5 mil. firem; odhady hovoří o 26 mil. domácností a 5 mil. firem v roce 2010. Velkou budoucnost a růstový potenciál v následujících letech bude představovat masové využívání živého přenosu video a televizního signálu v mobilních sítích.

Podle různých průzkumů **internet** používá přes 80 procent dospělých Američanů, v případě mladých lidí do 29 let je to až 87 procent. Dospívající mládež bývá pravidelně on-line dokonce v 93 procentech. Na internetu jsou všechny americké školy, veřejné knihovny, vědecké ústavy, federální, státní a městské úřady, všechny větší firmy, banky, nemocnice, nejrůznější instituce i většina drobných podnikatelů. Čtvrtina Američanů, kteří internet doma nemají, vesměs starších či nemajetných lidí, říká, že ho nepotřebuje nebo že počítač a připojení jsou na ně moc drahé. Američané na internetu už dávno nenavštěvují jen webové stránky nebo si pouze nevyměňují e-maily. Síť je stále významnějším prostředkem pro získávání aktuálních informací, pro vlastní prezentaci lidí, jako například vystavováním videí na server YouTube, pro vytváření komunit stejně smýšlejících jedinců, kteří se nikdy nepotkají tváří v tvář, či pro budování alternativních identit a žití virtuálních životů. Fenoménem se staly tzv. sociální sítě, zvláště pak poskytovatelé těchto služeb Facebook či Twitter. Z praktického hlediska je ale internet mimořádně důležitým médiem pro nakupování a vyřizování. Američané prostřednictvím bezhotovostních plateb kreditní kartou utratí ročně na síti podle odhadu výzkumné organizace comScore minimálně 200 miliard dolarů. Jde hlavně o zboží - od knih, hraček, elektroniky po oblečení, nábytek či stahování hudby. Zhruba z třetiny se v USA na internetu kupují služby spojené s cestováním. Po internetu se vyřizují úřední záležitosti, jako je výměna řidičských průkazů či vyplňování daňových přiznání. Výjimkou není ani úhrada pokut, opět pomocí karty. Konec konců i kreditní kartu si lze sjednat po internetu. Internetové připojení je v USA čím dále obvyklejší záležitostí, na počátku roku 2008 ho poskytovalo ho přes 7000 providerů, což je mnohonásobně více než v jiných zemích. Cenově není nedostupný. Obvykle stojí měsíční přístup kolem 30 až 40 dolarů, u vysokorychlostního připojení (10-20 GB) to je pak 50-60 dolarů. Samozřejmostí je internet v zaměstnání, kde se pracuje s počítači. Nabízí ho i naprostá většina hotelů, které si uvědomují, že by jinak přicházely o hosty. Bezdrátové připojení, ať už zdarma nebo za mírný poplatek, je k dispozici v řadě restaurací a kaváren, jako je například síť Starbucks, v některých obchodech či na letištích. Poskytují ho železniční i většina autobusových dopravců a jeho zavedení zvažují i letecké společnosti. Pokrýt celé své území internetovým signálem připravují i některá americká města. Internet je ale považován i za obrovského "žrouta" času. Třetina dospělých Američanů na něm tráví denně více než tři hodiny, mezi mladými lidmi do 34 let jsou to dokonce tři čtvrtiny. Více než sedm z deseti lidí na internetu nakupuje, polovina sleduje videoklipy nebo poslouchá písničky, 12 procent studuje, osm procent používá internet k telefonování a čtyři procenta přiznávají, že tam chodí za pornografií. Průměrně 15 minut z každé hodiny na internetu stráví Američané v zaměstnání, přičemž více než 26 procent tohoto času věnují osobním záležitostem. S ohledem na současný pokles výkonu největší ekonomiky světa, je těžké odhadnout jak se bude vyvíjet oblast příjmů telekomunikačních firem v USA během roku 2009. Dá se předpokládat, že i přes vážné problémy americké ekonomiky by v oblasti telekomunikací neměla být dramaticky postižena. Výdaje domácností na kabelovou televizi, internet a telefonování jsou nedílnou součástí jejich každodenních výdajů. Poplatky za tyto služby jsou velmi často hrazeny formou paušální plateb s často s neomezenými limity čerpání. Je možné, že u části domácností postižených nezaměstnaností některého ze členů rodiny však mohou být uživatelé těchto služeb donuceni k přehodnocení rozsahu nakupovaných služeb (kabelová televize, prémiové televizní kanály, neomezené plány volání po telefonu) z důvodu finančních úspor. Vyšší propad příjmů může spíše znamenat firemní sektor, který logicky v případě finančních problémů či otřesů na trhu se snaží snížit vlastní režii či odložit

nákup nebo obnovu technického zařízení do této oblasti. U podnikového sektoru však stejně tak jako v případě domácností platí, že výdaje na telekomunikační služby jsou velmi málo elastické a využívání telekomunikačních služeb je nedílnou a nezastupitelnou součástí výrobních a obchodních aktivit.

Energetika a těžba paliv

Spojené státy americké jsou zdaleka největším uživatelem energií na světě. Podle nejnovějších dostupných údajů ministerstva energetiky bylo za rok 2009 v USA vyprodukováno téměř 95 kvadrilionu BTU (Pozn. Kvadrilion představuje v USA jednotku měření energie, 1 BTU = 1,055 kilojoulu).

Na spotřebě všech druhů energií v roce 2009 se v USA jednotlivé hospodářské oblasti podílely následujícím způsobem: 60,1 % spotřebovaly výrobní a průmyslová odvětví včetně stavebnictví, 28,4% oblast osobní a nákladní dopravy a 11,1 % komerční subjekty a domácnosti. Podle stejných statistik byl v roce 2009 podíl jednotlivých energetických zdrojů na saturování energetické poptávky v USA následující: ropa 37 %, zemní plyn 25 %, uhlí 21 %, jaderná energetika 9 % a obnovitelné zdroje 8 %.

Otázka zajištění energetické bezpečnosti USA včetně spolehlivosti domácích i zahraničních dodávek patří mezi prioritní politická a ekonomická témata zásadního významu.

Ropa:

Vlastní energetickou bezpečnost, častěji je však používán termín energetická nezávislost, vnímají USA především skrze ropu. Zajištění spolehlivých dodávek ropy je pro americkou ekonomiku zcela klíčové a cena této suroviny je důležitou nejen ekonomickou, ale i politickou otázkou. Když na jaře roku 2011 cena ropy na světových trzích stoupala a docházelo z toho důvodu ke zdražení benzínu v zemi, rozhodla administrativa o uvolnění části ropných zásob, které držela pro případy nouze, a tím se pokusila o snížení ceny benzínu pro spotřebitele.

Postoj odborné i široké veřejnosti k těžbě ropy na území USA byl zásadně ovlivněn havárií na vrtu Deepwater Horizon v Mexickém zálivu v roce 2010. Několik měsíců trvající únik ropy tehdy na jižním pobřeží USA způsobil obrovské ekologické škody a negativně se podepsal také na ekonomice tamějších států (úbytek turismu, vliv na rybolov, atd.). Trend omezování těžby na území USA a v pobřežních vodách z důvodu ochrany před ekologickými škodami je však vyvažován snahami o snížení vysoké nezaměstnanosti v USA, kterou má pomoci snížit podpora domácího průmyslu. Těžební průmysl je schopen nabídnout relativně hodně pracovních míst a zejména republikáni výrazně tlačí na rozšíření domácí těžby. Podpurným argumentem je jim nestabilní vývoj v Arabském světě v posledních měsících, který by mohl ohrozit spolehlivost dodávek ze zahraničí (byť USA z tohoto regionu dovážejí jen zlomek svých zásob – viz statistiky níže).

Ropa se na krytí energetických potřeb země podílí cca 37 %. Pro USA jsou tak dodávky především ze zemí OPEC kriticky důležité. Zahraniční dodávky v roce 2010 pokryly 49 % americké spotřeby ropy. Historického vrcholu dosáhly zahraniční dodávky v letech 2005-2006, tehdejší denní dodávky byly 12-13 mil. barelů denně, v roce 2010 to bylo 11,8 mil. barelů denně. Denní spotřeba byla v roce 2010 19,1 mil. barelů, prognózy federální vlády v roce 2035 počítají s 21,9 mil. barelů denně, nicméně s větším podílem domácích zdrojů než je tomu dnes.

Nejvíce ropy se dováží z Kanady (25 %), Saudské Arábie (12 %), Nigérie (11 %), Venezuely (10 %) a Mexika (9 %). S rozvojem možností získávat ropu z kanadských ropných písků se objevila možnost získávat daleko větší podíl ropy z přátelské Kanady na úrok zemí Blízkého východu, přivedení ropy novým ropovodem do USA ale brání početné ekologické i politické lobby v USA (stav k létu 2011). S rozvojem čínské ekonomiky se snižuje důležitost amerických nákupů ze zemí Blízkého východu, např. Saudská Arábie v roce 2009 dodala Číně víc ropy než Spojeným státům.

Američané ale ještě dlouho budou největšími spotřebiteli ropy na jednoho obyvatele: zatímco na průměrného obyvatele USA připadá spotřeba 22 barelů ročně, v Číně je to 2,4 barelů ročně (2009). To samozřejmě postupně mění geopolitické strategie a úvahy, v jejichž centru v posledních padesáti letech bylo zajištění hladkých dodávek ropy ze zemí Blízkého východu do USA.

Vysoká spotřeba ropy a ropných produktů v USA klade vysoké nároky na infrastrukturu a zajištění bezpečnosti dodávek surovin zpracovatelům a spotřebitelům. Bezpečnost produktovodů je v gesci

Ministerstva pro vnitřní bezpečnost (Department of Homeland Security), které vzniklo v listopadu 2002 jako reakce americké vlády na teroristické útoky z 9/11 v roce 2001. Ropným centrem USA je oblast Houstonu ve státě Texas a proto je v jeho okolí nejvyšší koncentrace ropovodů, dále směřujících do hustě osídlených oblastí východního pobřeží. Pro USA je stejně jako v případě zemního plynu velice důležité propojení s Kanadou, především v oblasti Středozápadu. V USA funguje kolem 500 tis. ropných vrtů, na ty je napojeno celkem 50 tis. km menších a sběrných trubek, velko-průměrové ropovody, spojující státy USA, mají celkovou délku kolem 70 tis. km. Denní přeprava ropovody je kolem 40 mil. barelů.

Zpracování surové ropy probíhá ve 150 rafinériích (denní kapacita přes 17 milionů barelů), ropných terminálů pro přečerpávání a jiné logistické operace při zajištění dodávek ropy je v USA přes 1.400.

Ropovody nejsou jedinou cestou, kterou jsou ropa a ropné produkty přes Ameriku přepravovány. Jejich konkurenci tvoří hlavně nabídka vodní a železniční přepravy, které na rozdíl od ropovodů nejsou nikterak federálně regulovány a mohou zákazníky lákat různými pobídkami. Majitelé ropovodů s nimi bojují především cenovou flexibilitou, tj. rychlými změnami cen v závislosti na ekonomické situaci a ročním období.

Uhlí:

Roční těžba v 1407 podzemních i nadzemních dolech v USA dosáhla v r. 2009 téměř 975 mld. metrických tun, tzn. pokles o 8,3 % v porovnání s rokem 2008. Spotřeba uhlí v USA v roce 2009 dosáhla 904,7 mld. metrických tun a v roce 2010 byla spotřeba uhlí na území USA vyčíslena na 950 mld. metrických tun. V roce 2010 bylo více než 93 % uhlí v USA spotřebováno na výrobu elektrické energie, zbytek je využíván jako energetická surovina při výrobě oceli, cementu či papíru a dalších průmyslových výrobcích.

A. Domácí zdroje uhlí

Spojené státy mají největší zásoby uhlí na světě – statistiky uvádějí 28 % celosvětových zásob. Druhé je Rusko – 18 % a třetí Čína – 13 %. Podle statistických údajů amerického ministerstva energetiky, tzv. těžitelné zásoby uhlí v USA představují 15,8 mld. metrických tun. Největší zásoby uhlí ve Spojených státech se nacházejí ve státě Wyoming (téměř 6,2 mld. metrických tun), dále pak v Západní Virginii (1,5 mld. metrických tun), Kentucky (1,1 mld. metrických tun) a v Illinois (1,1 mld. metrických tun).

B. Dovoz uhlí

Dovoz uhlí do USA v roce 2010 představoval pouze zlomek z celkové domácí produkce, a to 17,233 milionu metrických tun, čili 2 %. Dovoz uhlí do Spojených států se v roce 2010 snížil, 75 % celkových amerických dovozů uhlí směřovalo do USA z Kolumbie, z Indonésie to bylo 10 %, z Kanady 9 %, z Venezuely 3 % a z Austrálie 2 %.

C. Export uhlí

USA v r. 2010 vyvezly přibližně 7,5 % z celkové produkce 975 mld. metrických tun, to znamená, že 73,1 mld. metrických tun uhlí bylo vyexportováno. Nejvíce uhlí směřovalo do Kanady – 14 % exportu, dále do Brazílie – 8 % exportu, Nizozemska – 9 % exportu, Číny – 7 % exportu a do Jižní Koreje – 7 % exportu.

Elektřina: Spotřeba elektrické energie v USA byla v roce 2009 na úrovni 3,741 mld. MWh, což je 13x více než v roce 1950. 49 % elektřiny bylo generováno z uhlí, 21 a 19 % se na výrobě podílely zemní plyn a jaderné elektrárny, zbytek připadal na další, méně zastoupené zdroje.

Celková instalovaná kapacita byla na konci roku 2007 1.087.791 MW, energetická administrace registruje 17.342 generátorů elektrické energie. Dovozy a vývozy elektřiny do/z USA jsou v porovnání s celkovou výrobou zanedbatelné. Americká vláda uvádí, že v letech 2007 – 2011 by se kapacita měla zvyšovat ročně o 10.000-20.000 MW. Největšími producenty (více než 10 mil. MWh měsíčně) byly státy s největší populací nebo ekonomickou aktivitou (většinou obojí): New York, Pensylvánie, Illinois, Ohio, Florida, Georgia, Texas a Kalifornie. Podle oficiálních odhadů by se v roce 2030 mělo v USA spotřebovat celkem 5.478 mld. KWh elektrické energie.

Největší elektrárenskou společností z hlediska instalovaných kapacit je Dominion Resources (www.dom.com, 26.500 MW, 17 tis. zaměstnanců).



Z hlediska dodávaného množství elektrické energie je největší firmou American Electric Power (www.aep.com, 5 milionů odběratelů v 11 státech, instalovaná kapacita cca 38.000 MW), která ročně prodává přes 210 mil. MWh. Ceny elektřiny se liší podle jednotlivých států a jsou značně závislé na politických rozhodnutích jednotlivých guvernérů (deregulace apod.) a podmínkách pro výrobu elektřiny (dostupnost zdrojů, náklady na přenos distribuční sítě aj.). Např. stát Washington s přebytkem vodních elektráren si může dovolit účtovat domácnostem pouze 8,14 U.S.c./kWh (duben 2011); stát New York však musí většinu energie kupovat a účtuje 17,52 U.S.c./kWh (domácnostem) a třeba Kalifornie až 15 centů (kvůli ekologickým požadavkům zvedajícím cenu výroby). Kvůli poloze a klimatickým podmínkám je elektřina nejdražší na Havaji (32,89 U.S.c./kWh) a na Aljašce (přes 18 U.S. c/kWh). Deklarovaná průměrná cena v USA je 11,79 U.S.c./kWh (duben 2011). Různý přístup k deregulaci m.j. vedl k tomu že od roku 2000 se cena elektřiny zvýšila na Havaji o 80 %, v Connecticutu o 70 %, v jižní Dakotě se téměř nezměnila a v Montaně dokonce poklesla.

Výroba elektrické energie v USA roste 4x rychleji než výstavba přenosových kapacit. USA disponují 330 tis. km vysokonapěťové přenosové soustavy, což očividně nestačí. Energetický zákon z roku 2005 („Energy Policy Act of 2005“) určil jako nový pojem koridory národního zájmu tzv. „National Interest Electric Transmission Corridor“, tj. geografickou oblast, kde nedostatečné přenosové kapacity mají negativní vliv na život a rozvoj regionu. V roce 2007 stanovilo Ministerstvo energetiky dva takovéto koridory: středo-atlantický („Mid-Atlantic Area“) a jihozápadní („Southwest Area Corridor“). Dojde-li ke střetu federálního zájmu na výstavbu sítě a odporu místních autorit či obyvatel, má federální vláda právo území potřebné pro výstavbu znárodnit („Eminent Domain“).

Tento zákon také zavedl povinné standardy spolehlivosti elektrické sítě („Mandatory Electricity Liability Standards“), které jsou koordinovány se sousední Kanadou. Rychlejšímu rozvoji vzájemně propojených sítí stojí v cestě kromě výše uvedených důvodů i deregulační aktivity jednotlivých států USA (např. Kalifornie). Ceny elektřiny se totiž liší podle států a politici ze států s nižší cenou elektrické energie se obávají, že při úplném propojení v rámci USA bude „jejich“ elektřina prodána do států s vyššími cenami. Hodně diskutovaná větrná elektřina se potýká s geografickými potížemi, protože větrně zajímavé oblasti jsou velice vzdálené od hustě obydlených oblastí. Dva největší státy Severní a Jižní Dakota by podle propočtů měly být schopny z větrné energie vyprodukovat polovinu potřebné elektřiny pro USA. Nemožnost dodat přes elektrickou síť tuto elektřinu obyvatelům na východním a západním pobřeží (kapacitní omezení, síť by tuto energii prostě „neutáhla“) však zatím prakticky tuto možnost vylučuje.

Zemní plyn:

Základní přehled a domácí spotřeba:

Spojené státy americké jsou se svými 650,9 mld. m³ v roce 2010 největším spotřebitelem zemního plynu na světě (Pozn. Objem zemního plynu je ovšem v originálních amerických statistikách uváděn v krychlových stopách; 1 cubic foot = 0,0283 m³). Z tohoto množství bylo spotřebováno 66 % zemního plynu výrobními a průmyslovými odvětvími a 34 % komerčními subjekty a domácnostmi.

Co se týče domácí produkce zemního plynu, v roce 2010 dosáhla hodnoty 610 mld. m³.

V roce 2010 dovoz plynu představoval 105,8 mld. m³ a jeho export 32,1 mld. m³.

Nejvýznamnějším trendem v této oblasti v posledních letech je rychlý nárůst těžby tzv. břidlicového plynu (shale gas). Ten je způsoben výrazným technologickým pokrokem, který umožňuje těžbu i v nalezištích, které byly dříve považovány za nedostupné, a navíc ekologicky šetrnějším způsobem. Přes tento pokrok však zůstává těžba břidlicového plynu kontroverzním tématem, neboť všechny připomínky ekologů a také obyvatel zasažených oblastí nebyly ještě uspokojivě zodpovězeny.

Rozvoj těžby břidlicového plynu je mnoha odborníky považován za revoluci, která umožní USA zbavit se závislosti na dovozu plynu ze zahraničí a do budoucna se dokonce stát čistým vývozcem této komodity. Jako potenciální cílový trh je nejčastěji uváděna Evropa, která by v takové situaci mohla odebírat méně plynu z regionu Blízkého východu. Nakolik jsou tyto spekulace, které se často objevují mezi US odbornou veřejností, reálné nebo zda jsou spíše přáním, se teprve uvidí.

Americké těžařské firmy, které disponují know-how a technologiemi k těžbě břidlicového plynu se agresivně snaží o expanzi do Evropy, kde jsou také potenciálně zajímavá naleziště, zejména ve východní Evropě – Polsko, Bělorusko, Ukrajina, ale také např. ve Francii. Nedá se však očekávat, že by v Evropě

byl rozvoj těžby tak rychlý jako v USA, kde jsou k dispozici rozsáhlá neobydlená území vhodná pro umístění vrtů.

A. Domácí zdroje zemního plynu

Prokázaná výše zásob zemního plynu v USA, podle dostupných údajů americké CIA, se v lednu 2010 pohybovala kolem 6,9 bilionu m³, což zařazuje USA v mezinárodním srovnání na 6. místo (1. Rusko, 2. Irán, 3. Katar, 4. Turkmenistán, 5. Saúdská Arábie). Spotřeba zemního plynu v USA podle hospodářských oblastí je následující: 31 % výroba elektrické energie, 27 % průmyslové podniky, 21 % domácnosti, 13 % obchod a služby, 8 % dopravní prostředky a ostatní využití.

V posledních letech významně posílila produkce zemního plynu vyráběného z břidlice (viz výše). V roce 2007 činila hodnota produkce břidličného zemního plynu 36,5 mld. m³, v roce 2008 59,8 mld. m³ a v roce 2009 88 mld. m³. Zemní plyn z břidlic proudí především ze států Texas (57,5 % americké celkové produkce), Arkansas (16,9 %), Louisiana (9,4 %) a Oklahoma (8 %).

USA byly zhruba do roku 1980 v zemním plynu plně soběstačné, od té doby je třeba rostoucí rozdíl pokrývat dovozy (v roce 2010 cca 11 %). Podle údajů za rok 2009 z Texasu proudilo 30 % americké produkce zemního plynu, z Wyomingu cca 10 %, z Oklahomy 8,4 %, z Louisiany 6,6 %, z Colorada 6,6 % a z Nového Mexika 6,2 %.

Vzhledem k rozdílné produktivitě nalezišť je ale pořadí podle počtu vrtů v jednotlivých státech odlišné: Texas – 93 507 aktivních vrtů, Pennsylvanie – 57 356 vrtů, Západní Virginie – 50 602 vrtů, Nové Mexiko – 44 784 vrtů, Oklahoma – 43 600 vrtů, Ohio – 34 963 vrtů. Na konci roku 2009 se v USA těžilo celkem na 493 100 vrtech.

B. Dovoz zemního plynu

Při započtení čistých dovozů zemního plynu v objemu 73,7 mld. m³, USA v roce 2010 závisely na dodávkách plynu ze zahraničí z cca 11 %. V roce 2010 celkový dovoz plynu představoval 105,8 mld. m³. Plynovody bylo v roce 2010 z Kanady do USA dodáno 92,8 mld. m³ a z Mexika 1,2 mld. m³. Dodávky zkapalněného zemního plynu (LNG) v roce 2010 dosáhly 12,1 mld. m³. Zkapalněný zemní plyn byl do USA v roce 2010 dovážen z Trinidadu (5,3 mld. m³), Egypta (2,065 mld. m³), Kataru (1,2 mld. m³), Nigérie (1,1 mld. m³) a Jemenu (1,1 mld. m³). Objemem a vyvážeností dodávek patří k nejvyrovnanějším dodavatelům LNG do USA dlouhodobě Trinidad a Egypt.

C. Export zemního plynu

Roční objem exportu zemního plynu v roce 2010 činil 32,1 mld. m³. Plynovody proudil zemní plyn stejně jako u dovozů primárně do Kanady a Mexika. Do Kanady bylo v roce 2010 z USA dodáno 20,9 mld. m³ a do Mexika 9,4 mld. m³.

Charakteristickou pro plynovodní systém USA je vysoká koncentrace v oblasti Mexického zálivu (státy Texas, Louisiana, Arizona) a severovýchodu země (městské aglomerace New York, Boston, Washington D.C. a další velká města a celky) ve srovnání se státy západní části USA s menší hustotou obyvatelstva a průmyslových aktivit. Plynovodní systém USA sestává z 210 samostatných systémů, jejichž propojení a vyrovňování nabídky/poptávky mezi jednotlivými oblastmi zajišťuje 28 tzv. „Market Center and Hubs“. I ty jsou nejvíce koncentrovány do okolí Mexického zálivu a severovýchodu USA. Kvůli energetickému propojení s Aljaškou a Kanadou má pro USA význam i 9 takovýchto center v Kanadě (většina z nich je v provincii Alberta blízko u západní části americko-kanadské hranice).

Plynovodní systém USA má celkovou délku přes 480.000 km. Podzemních zásobníků plynu je kolem 400, nejvíce (326) jich je v dříve vytěžených nalezištích plynu. Kapacita zásobníků je 237 mld. m³. Spojení se zahraničními odběrateli/dodavateli je zajištěno zhruba 50 místy s adekvátní infrastrukturou.

Jádro:

V USA je v komerčním provozu celkem 104 jaderných reaktorů v 65 elektrárnách v 31 státech. Velká většina z nich byla postavena v 70. a 80. letech minulého století, nejstarším reaktorům je postupně prodlužována doba životnosti. Z jádra je v USA vyráběno zhruba 20% elektřiny (toto číslo je v poslední dekádě víceméně stabilní). Relativně ambiciózní plány na stavbu řady nových reaktorů, které existovaly



před několika lety, byly v poslední době odsunuty do pozadí zájmu, a to z řady důvodů. Důležitým faktorem je bezesporu ekonomická krize, která omezila nejen prostředky energetických společností na investice, ale zároveň také poptávku po elektřině. Na rentabilitu elektřiny vyrobené z jádra má negativní vliv také nízká cena zemního plynu, kterou dále stlačuje dolů pokrok v těžbě břidlicového plynu. Za této situace již značně slábnoucí „jaderné renesance“ došlo ve Fukušimě k nehodě způsobené zemětřesením a následným tsunami. Reakce USA na události v Japonsku byla velmi racionální a budoucnost jaderné energetiky v USA není zpochybňována (blíže viz naše č.j.: 249/2011-Wash a 519/2011-Wash), nicméně se jedná, zejména z psychologického hlediska, o další faktor brzdící rozvoj jaderné energetiky. Za těchto podmínek dává ekonomický smysl investovat do jádra pouze ve státech, kde je trh s elektřinou regulovaný a návratnost dlouhodobé investice je tak v zásadě zajištěna, tj. zejména ve státech na jihovýchodě USA, např. Georgie, Jižní Karolína.

V současné době je v pokročilé fázi příprav stavba celkem 4 nových reaktorů, po dvou v lokalitách VC Summer a Vogtle. V obou případech je na začátku příštího roku očekáváno udělení kombinované licence na stavbu a provoz od federálního regulátora NRC. V obou elektrárnách bude instalován reaktor AP 1000 od společnosti Westinghouse, tj. technologie, kterou tato firma nabízí i v tendru na dostavbu JE Temelín. Existují plány na stavbu dalších až dvou desítek nových reaktorů v různých lokalitách, nicméně nikdo neočekává, že by v blízké době byly tyto realizovány.

oženo.

Uran:USA disponují čtvrtými největšími zásobami uranu na světě. V roce 2007 USA vytěžily 1.770 tun uranové rudy. Zásoby uranu jsou hlavně v Coloradu (největší U.S. naleziště Colorado Plateau), Wyomingu (těží firma Cameco, největší veřejně obchodovatelná firma v těžbě uranu), Texase (3 aktivní doly), Novém Mexiku (těžba v roce 2002 zastavena) a Utahu (obnovena v roce 2006). Celkem se uranová ruda nyní těží na sedmi nalezištích (únor 2009). Americké jaderné elektrárny v roce 2010 koupily celkem asi 21 tis. tun ekvivalentu U_3O_8 , dováží se hlavně z Ruska, Kanady a Austrálie.

Obnovitelné zdroje:

V roce 2010 se obnovitelné zdroje na celkové produkci energie USA podílely 8 %, tedy v celkovém objemu 8,049 kvadrilionu BTU. Z tohoto množství obstarala biomasa 53 %, dále vodní zdroje 31 %, vítr 11 %, geotermální zdroje 3 % a solární energie 1 %.

Nejvíce z tohoto množství bylo spotřebováno na výrobu elektrické energie – 49,7 %, dále pak v průmyslových odvětvích – 28,5 %, v oblasti dopravy – 13,6 % a komerčními subjekty a domácnostmi celkově 8,7 %.

Co se týče trendů ve spotřebě obnovitelných zdrojů v USA, mezi lety 2006 – 2010 podíl biomasy na spotřebě obnovitelných zdrojů vzrostl ze 49 na 53 % a podíl větrné energie ze 4 na 11 %. Naopak podíl vodní energie klesl ze 43 na 31 %. Podíl geotermální energie zůstal na nezměněn (přibližně 3 %), avšak celkové množství její spotřeby vzrostlo ze 181 trilionu BTU na 212 trilionu BTU. Rovněž podíl solární energie zůstal nezměněn na hodnotě 1 % z celkového množství spotřebované energie z obnovitelných zdrojů.

V oblasti biopaliv v USA se jedná především o výrobu ethanolu a bionafty. Mezi lety 2006 – 2010 se spotřeba ethanolu téměř zdvojnásobila a v současné době se pohybuje okolo 1 kvadrilionu BTU. V budoucnosti se předpokládá další růst spotřeby tohoto biopaliva kvůli chystaným změnám v regulativních mechanismech. Úřad pro ochranu životního prostředí (EPA – Environmental Protection Agency) ustanovil hodnotu požadovaného množství objemu spotřebovaného ethanolu v roce 2011 na 13,19 miliardy galonů ethanolu (nebo ethanolu příbuzných obnovitelných paliv), tj. téměř 50 miliard litrů ethanolu, buněčných biopaliv, bionafty a ostatních biopaliv.

Dle posledních dostupných údajů tvořil 95 % z celkového vyrobeného objemu biopaliv v USA ethanol. Druhým alternativním palivem produkovaným v USA je bionafta, jež se primárně vyrábí ze sójových bobů a jejíž podíl na celkovém objemu vyrobených biopaliv v USA činil téměř 5 %.

Podíl energie získané z vodních zdrojů klesl v roce 2010 v USA na hodnotu 257 mil. MWh (megawatthodin) což oproti roku 2009 činí pokles o 6 %. Oblastí s jednoznačně největším množstvím vyprodukované energie z vodních zdrojů je oblast západního pobřeží USA, zejména stát Washington. Tato oblast se podílí na celkovém množství vyprodukované energie z vodních zdrojů v USA z více než 50 %.



Následuje oblast horských států na západě USA – přibližně 12 % celkové produkce a středoatlantická oblast – 10,7 %.

Co se týče větrné energie, podíl vyprodukované energie v roce 2010 vzrostl o 33,5 % na hodnotu 11,5 mil. MWh. Oblastmi s největším množstvím vyprodukované energie z větrných zdrojů jsou oblast amerického jihozápadu (zejména stát Texas) odkud pocházelo 30 % vyprodukované energie, dále oblast severozápadu (zejména stát Iowa) odkud pocházelo 26,6 % vyprodukované energie a oblast západního pobřeží USA – 17,3 % vyprodukované větrné energie.

Co se týče geotermální energie, dle nejnovějších dostupných dat se hodnota spotřebované geotermální energie v podstatě nezměnila a od roku 2002 se pohybuje v rozmezí 0,328 – 0,343 kvadrilionu BTU.

Solární energii rozlišujeme na termální (solární energie přeměněná v teplo) a na fotovoltaickou (solární energie přeměněná v elektřinu). Co se týče termální energie, v roce 2009 dodalo 88 společností působících v tomto odvětví celkově 128 hektarů solárních panelů což představuje o 65 % více než tomu bylo v roce 2000, na druhou stranu o 33% méně než v roce 2006. V posledních letech můžeme pozorovat sestupnou tendenci v dodávkách solárních panelů do USA. Oblastmi s největší kapacitou a koncentrací solárních panelů v USA jsou oblast amerického středozápadu, zejména státy Nevada, Utah, Arizona a Nové Mexiko.

Fotovoltaické energie bylo v roce 2009 dodáno 1,28 milionu kilowatt peaků (kWp) celkovým počtem 101 společností působících v této oblasti. Na rozdíl od termální energie se celkové množství fotovoltaické energie v USA neustále zvyšuje a od roku 2006 zaznamenalo vyprodukované množství fotovoltaické energie více než trojnásobný nárůst. Hlavními oblastmi koncentrace tohoto druhu energie jsou stejně jako u solární energie oblast amerického středu a jihozápadu, avšak více než u energie solární je fotovoltaická rozšířena po celých Spojených státech.

Energetická legislativa, regulace:

Hlavním legislativním dokumentem je energetický zákon z roku 2005 („Energy Policy Act“). Zákon pracuje hlavně s daňovými úlevami a přímými dotacemi, jejichž pomocí si klade za cíl snížit energetickou závislost USA na zahraničních dodavateli ropy. V oblasti tradičních energetických odvětví podporuje domácí těžbu uhlí (200 mil. USD ročně na podporu „čistého“ uhlí), ropné společnosti těžící v Mexickém zálivu, vyjímá ropné a plynárenské společnosti z některých povinností zákona o pitné vodě a zavádí federálně platné standardy elektrické přenosové sítě. U podnikatelských nemovitostí dává možnost daňových úlev až do 19 \$/m² při snížení energetické náročnosti budovy. Zvláštní oblibě se v zákoně těší jaderná energie, kterou (m.j.) podporuje 2 mld. dolarů na pokrytí více nákladů při stavbě šesti nových jaderných elektráren, zavedením daňových úlev do výše 125 mil. USD ročně a přidělením ministerstvu energetiky 1,25 mld. USD pro výstavbu reaktoru, který by dokázal generovat elektřinu a vodík.

„Nové“ zdroje energií zákon podpořil garancí úvěrů na vývoj inovačních technologií, které neprodukují skleníkové plyny (jádro, „čisté“ uhlí, obnovitelné zdroje). Zvýšil – na 7,5 mld. galonů – množství biopaliv (hl. ethanolu) přidávaného do PHM a energiím z větru a mořských vln dává statut obnovitelných zdrojů. 50 mil. ročně podporuje používání biomasy. Fiskální dopady zákona (tedy výpadky příjmů nebo naopak zvýšené nároky) na státní rozpočet jsou předmětem dohadů a značně se rozcházejí, stejně jako účinnost jednotlivých kroků. Nejčastěji se odhady se pohybují kolem 12-14 mld. USD (\$4,3 mld. pro jadernou energetiku, \$2,8 mld. pro fosilní paliva, \$2,7 mld. na další rozvoj výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů, \$1,6 mld. na investice do „čistého“ uhlí, \$1,3 mld. na uskladnění a energetickou efektivitu a \$1,3 mld. pro alternativní pohon automobilů a paliva).

Hlavním regulátorem trhu s energiemi je Federální komise pro energetickou regulaci („Federal Energy Regulatory Commission“). Jejím hlavním posláním je dohlížet na přenos a obchod s elektřinou mezi jednotlivými státy USA a její ceny velkoobchodní ceny, ceny zemního plynu, vydávání hydroenergetických licencí a fungování vodních elektráren (dnes cca 1.600) a ceny za použití ropovodů. Její pozice je definována jako nezávislá agentura v rámci ministerstva energetiky USA.

V současné době operuje v souladu s plánem na období 2006-2011, v němž jsou definovány tři hlavní cíle FERC na toto období: silný rozvoj energetické infrastruktury (podporou odpovídajícího rozvoje infrastruktury a zajišťovat její bezpečný provoz), udržení konkurenčního prostředí (stanovením jasných pravidel, snížením bariér mezi trhy, zabráněním zneužití tržní dominance) a uplatňovat svůj vliv na tržní síly (pozorný, přísný a nestranný dohled, podpora automatického hlášení a odstraňování závad ze strany



firem). Užitečné webové adresy: www.doe.gov www.eia.doe.gov www.americaspower.org www.ferc.gov www.nei.org.

Vlastnická struktura

V USA se v oblasti podnikání s ropou a zemním plynem pohybují prakticky všechny velké světové společnosti z demokratických zemí s vyspělou ekonomikou (USA, Kanada, Norsko, Francie, Japonsko, Itálie a další). Naprostá většina těchto firem je veřejně obchodovatelných a jsou kotované na nejdůležitějších akciových trzích na světě (New York, Londýn, Hongkong, Frankfurt). Ty podléhají velice přísné kontrole ze strany regulačních orgánů burzy a federální vlády, musí být pravidelně auditované a vykazovat své účetnictví podle mezinárodně závazných standardů.

Spolumajitelem ropné či plynářské společnosti se může stát kdokoliv s přístupem k nákupu akcií, velkou roli zde hrají velké investiční či penzijní fondy, které zhodnocují svěřené prostředky malých investorů. Podle pravidel americké Komise pro cenné papíry („Security and Exchange Commission“ – SEC) musí firmy s aktivy nad 10 mil. USD a více než 500 vlastníky vykazovat roční a jiné periodické výkazy vlastnické struktury (bez ohledu na to, zda jejich akcie jsou nebo nejsou veřejně obchodovatelné).

Komplikované jsou také vlastnické poměry k pozemkům nebo mořským vodám, kde se ropa a plyn těží. S určitým zjednodušením lze říci, že zákon přijatý americkým Kongresem v roce 1953 („Submerged Land Act“) dal U.S. státům vlastnická práva do 3 milí od mořského pobřeží. Výjimky tvoří západní pobřeží Floridy a Texasu, kde je hranice určena 10,5 míle od pobřeží. Ve stejném roce byl přijat „Outer Continental Shelf Act“, který do federální jurisdikce vnesl vody za těmito hranicemi. Vlastnictví pozemků je rozděleno mezi soukromé osoby, firmy, místní, státní a federální vládu a také indiánské kmeny. Majitelé se mohou rozhodnout pronajmout půdu pod níž je naleziště ropným a plynářským společnostem, což se ve většině případů také děje.

Největší ruská ropná společnost Lukoil (www.lukoil.com) je aktivní na trhu pohonných hmot v USA. V roce 2000 koupila menší část sítě čerpacích stanic Getty Oil (www.getty.com) a přejmenovala je na Lukoil, v roce 2004 přikoupila dalších několik desítek ČS PHM ve státech New Jersey a v Pensylvánii.

Čínská „Chinese National Offshore Oil Corporation“ (CNOOC) chtěla v roce 2005 koupit kalifornskou firmu UNOCAL („Union Oil Company of California“), hodnota firmy by v plánované transakci činila 16-18 mld. USD. Proti plánovanému převzetí se zvedla vlna politického odporu, Sněmovna reprezentantů se obrátila dokonce na tehdejšího prezidenta G. Bushe ve věci národních zájmů a bezpečnosti USA. Číňané nakonec od nabídky na koupi odstoupili.

Nad rámec požadovaných informací o čínských a ruských aktivitách stojí za zmínku také společnost CITGO (www.citgo.com), vlastněná venezuelským státem. Tato firma je často obviňována v míchání politiky a obchodu, když pravidelně v zimě distribuuje chudým Američanům topný olej zdarma nebo za výrazně nižší, než tržní ceny. Na své straně má i demokratického politika z mocné rodiny Kennedyů, Josepha Patricka Kennedyho II. a jím založenou nevládní organizaci „Citizens Energy Corporation“ (resp. od roku 1999 „Citizens Energy“). Přes tyto NGO se velká část zlevněného oleje distribuuje a pomoc je poté prezentována jako pomoc venezuelského lidu americkým chudým. CITGO má v USA několik rafinérií a obrát jejich americké firmy je přes 30 mld. dolarů.

Vlastnictví plynovodního systému je silně vlastnický koncentrováno: přes 77 % „trubek“ vlastní třicet největších firem v oboru přepravy plynu. Finanční náročnost výstavby a údržby produktovodů pro přepravu ropy vedly americký Kongres v polovině 80. let 20. století ke schválení daňových pobídek pro tzv. nezávislé (především finanční) investory. I s jejich pomocí je síť ropovodů hustá a zvládá přepravovat požadované objemy. Veřejná obchodovatelnost a změny ve vlastnické struktuře závislé na nabídce a poptávce prostřednictvím akciových trhů platí i u elektrárenských společností. U těch je časté i majetkové propojení s uhelnými doly jako dodavateli suroviny pro výrobu elektřiny. U elektrické přenosové soustavy se k vyjádření popisu vlastnické struktury používá běžné slovo „balkanizace“, tj. rozdrobení vlastnictví mezi velký počet menších firem bez možnosti dosáhnout ekonomicky a technologicky přijatelného řešení pro plánovaný rozvoj celonárodní americké přenosové soustavy. Přes 500 firem vlastní různě velké části americké přenosové soustavy.

Možná rizika

Jak je uvedeno již v první kapitole, USA vnímají svoji energetickou bezpečnost téměř výhradně skrze ropu a ropné produkty. Masivní dovoz ropy a z něj plynoucí deficit obchodní bilance má negativní dopad na

celou americkou ekonomiku. Americká společnost je navíc velmi citlivá na růst cen pohonných hmot, byť ty jsou stále v porovnání s Evropou o polovinu levnější. Federální vláda tak byla dokonce nedávno nucena uvolnit část svých ropných zásob, aby snížila cenu pohonných hmot a uklidnila tak obyvatelstvo. Řešením by byl rychlejší vývoj automobilů na alternativní pohon či větší investice do prostředků hromadné dopravy. Pokrok v těchto oblastech je však zatím pomalejší, než se před několika lety čekalo. V době probíhající ekonomické krize a masivního škrtání v rozpočtech pak není výhled do příštích let o mnoho lepší.

Vzhledem k rozložení sil v Kongresu je v nejbližší době nereálné očekávat schválení jakékoliv legislativy omezující emise CO₂, ať už zavedení „uhlíkové daně“ nebo systému emisních povolenek. V současné ekonomické krizi tolik potřebná pracovní místa totiž mohou poskytnout právě společnosti z těžebního, petrochemického nebo jiného těžkého průmyslu, jejich omezování proto nyní nepřípadá v úvahu.

Čím dál hlasitěji se v USA také mluví o rizicích souvisejících s potenciálním cyber útokem na přenosovou síť.

4.8. Přijímaná a poskytovaná rozvojová pomoc

Spojeným Státům americkým není poskytována žádná rozvojová pomoc. Určitou formu pomoci od ostatních zemí 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 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 agentur** (EPA, Peace Corps, Ex-Im Bank, NSF apod.). Metodika výčtu celkových výdajů v oblasti zahraniční rozvojové a humanitární pomoci USA je tak poměrně složitá a značně komplikovaná. Např. při výpočtu poskytnuté zahraniční pomoci jednotlivou federální agenturou je třeba od přidělených částek určenou pro zahraniční asistenci odečíst náklady pro administrativu systému poskytování zahraniční pomoci apod.

Ve federálním rozpočtu USA je poskytována zahraniční pomoc vedena v kapitole mezinárodních vztahů, podkapitola mezinárodní rozvojová a humanitární pomoc. Prezident B. Obama prohlásil, že rozvojová pomoc USA by měla činit 1% amerického rozpočtu. Její celková výše se pohybuje kolem 50 mld. USD. Izrael (2.4 mld. USD) a Egypt (1.5 mld. USD) byly dvě země, které dostaly nejvíce pomoci. Mezi další země patří Rusko, Súdán, Tanzánie, Etiopie, Pákistán, Kolumbie, Jordánsko a Mozambik. Jde o hospodářskou a vojenskou pomoc.

Podle dostupných informací za rok 2009 byl rozpočet USAID a MZV USA určený pro rozvojovou a humanitární pomoc rozdělen následujícím způsobem: 29 % bylo určeno pro administrativu systému, 21 % směřovalo na Blízký Východ, 22 % do Afriky, 15 % do Jižní a střední Asie, 7 % tzv. Ameriky, 3 % do východní Asie a Pacifiku, 3 % do Evropy a Euroasie.

V roce 2010 bylo Kongresem USA přidělených 21,8 mld. USD určených pro bilaterální a multilaterální rozvojovou pomoc (ODA) rozděleno mezi příslušné americké instituce následujícím způsobem: USAID 47 %, ministerstvo obrany 16%, MZV 14 %, ministerstvo zdravotnictví 10 %, ministerstvo financí 7 %, ministerstvo zemědělství, Peace Corps a federální komise na ochranu mořských savců (MMC) dostaly přiděleno po 1 %. Ostatní státní instituce a agentury si rozdělily zbylá 3 %. Teritoriální směřování této pomoci pak bylo následující: subsaharská Afrika 22 %, Asie 17 %, Irák 17 %, tzv. Ameriky 7 %, Blízký Východ a severní Afrika 4 %, Evropa 2 %. 31 % pomoci směřovalo do ostatních rozvojových zemí (LDCs). Zajímavá je též statistika celkového přílivu finančních prostředků z USA do rozvojových oblastí světa. Tato suma měla v roce 2007 představovat 180,8 mld. USD. Výše uvedených 21,8 mld. USD určených pro distribuci ODA (tedy federálních veřejných /public/ prostředků) představovaly „pouze“ 12 % z celkové sumy. Čisté investice se podílely 55 %, zasílané soukromé finanční prostředky (remittances) 26 % /48 mld. USD/ a granty nevládních institucí 7 %.

Podle oficiálních statistik, zpracovaných americkým Kongresem, jsou USA dlouhodobě největším poskytovatelem zahraniční rozvojové a technické pomoci. V roce 2008 USA vybraným zemím světa



poskytly 26 mld. USD (0,18 % HDP). V první pětce ještě jsou Německo s 14 mld. USD (0,38 % HDP), Británie s 11,4 mld. USD (0,43 % HDP), Francie 11 mld. USD (0,39 % HDP) a Japonsko 9,3 mld. USD (0,18 % HDP). Poněkud rozdílný žebříček je při porovnání procentuálního podílu poskytované pomoci na HDP donorských zemí. Švédsko 0,98 % (4,7 mld. USD), Lucembursko 0,92 % (0,4 mld. USD), Norsko 0,88 % (4 mld. USD), Dánsko 0,82 % (2,8 mld. USD), Nizozemí 0,80 % (7 mld. USD).

5. Finanční a daňový sektor

5.1. Státní rozpočet – příjmy, výdaje, saldo za posledních 5 let

Federální rozpočet USA (v mld. USD)					
	2007	2008	2009	2010	2011
Příjmy	2568,0	2524,0	2105,0	2162,7	2302,5
Výdaje	2728,7	2982,5	3517,7	3456,2	3598,1
Saldo	-160,7	-458,6	-1412,7	-1293,5	-1295,6

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

Federální rozpočet a fiskální politika USA

V průběhu uplynulých 40 let se příjmy federálního rozpočtu USA pohybovaly v rozmezí 15% – 20% HDP Spojených států amerických. Nejvyšší úrovně (21%), dosáhly ve fiskálním roce 2000, pouze těsně nad hodnotou 15% HDP se pak pohybovaly v posledních letech, tedy v letech 2009, 2010 a 2011. Za současné právní a ekonomické situace USA je předpoklad pro zvyšování podílu rozpočtových příjmů na HDP v následujících letech, kdy se očekává zotavení z hospodářské krize a ukončení platnosti daňových úlev z let 2001, 2003 a 2009. Nejdůležitější příjmovou položkou federálního rozpočtu tak i v budoucnu zůstane výběr daní z příjmů fyzických osob a odvody na sociální pojištění.

Pokud jde o výdajovou stránku federálního rozpočtu, mandatorní výdaje tradičně tvoří 60% – 65% rozpočtových výdajů. 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 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 (10%), dopravní infrastrukturu (7%), sociální bydlení (5%), rozvoj zdravotnictví (5%), spravedlnost a soudnictví (4%) a mezinárodní vztahy včetně rozvojové pomoci (3,5%).

Rozpočtový rok 2011

Podle předběžných výsledků za rozpočtový rok 2011 představoval deficit federálního rozpočtu USA částku 1295,6 mld. USD, resp. 8,7% předpokládané výše HDP. Příjmy tvořily 2302,5 mld. USD, výdaje pak 3598,1 mld. USD. Přes úspory na straně nemandatorních výdajů i částečné škrty v oblasti sociálních dávek a dávek v nezaměstnanosti došlo z důvodu stárnutí populace k růstu starobních důchodů i výdajů zdravotních pojišťoven, které v důsledku způsobily stále vysokou hodnotu rozpočtového deficitu. Ten byl sice nižší než v rekordním roce 2009, ale prakticky totožný s rokem předcházejícím, stále však jeho hodnota byla výrazně vyšší než optimistické předvolební sliby Obamovy administrativy.

Návrh pro rozpočtový rok 2012

Rozpočet na fiskální rok 2012 přednesený prezidentem Obamou v únoru 2012 obsahuje návrh na snížení daní z příjmu právnických osob a snížení odpočtu příjmů z dividend, což by se dotklo hlavně bohatších vrstev obyvatel, kteří by během příštích deseti let na daních zaplatili o dva triliony dolarů víc, než platí nyní. Již nyní je tak zřejmé, že se Obamovi nedaří plnit jeho dlouhodobý plán, s nímž do úřadu v roce

2009 nastupoval. Podle tehdejších plánů se měl letos rozpočtový deficit snížit na 3,5% HDP (realitou je stále vysokých 7,6%). Dluh veřejných financí měl původně dosáhnout vrcholu v roce 2011 (67% HDP) a postupně se začít snižovat, v současné době je již tato hranice posunuta na rok 2014 avšak 78 % HDP. Ekonomické problémy jsou sice nejčastěji uváděnou příčinou těchto nepřesných odhadů, nicméně velká část neřešených problémů vyžaduje spíše politickou odvahu k provedení určitých kroků než zlepšení ekonomiky.

Další rozpočtový výhled do roku 2022

Rozpočtový výhled americké administrativy do roku 2022 je nicméně poněkud optimističtější, předpokládá se, že by v nadcházejících deseti letech podíl deficitu na HDP měl postupně klesat až pod obecně akceptovatelnou hranici 3% HDP. V roce 2012 by měl deficit ještě dosáhnout podílu na HDP 7,6%, v následujících letech by měl klesat až k očekávanému zhruba 1% HDP v roce 2018. Další růst deficitu rozpočtu je však předpokládán od roku 2019, kdy začnou do důchodového věku odcházet silné ročníky americké populace, tzv. „baby boomers“, což výrazně zvýší tlak na výdajovou stránku rozpočtu.

Rozpočtové příjmy a výdaje v detailním členění (mld. USD):

		2007	2008	2009	2010	2011
Příjmy	Celkem	2568,0	2524,0	2105,0	2162,7	2302,5
	Daně z příjmů fyzických osob	1163,5	1145,7	915,3	898,5	1,091,5
	Daně z příjmů právnických osob	370,2	304,3	138,2	191,4	181,1
	Sociální pojištění	869,6	900,2	890,9	864,8	818,8
	Ostatní příjmy	164,9	174,0	160,6	208,0	211,1
Výdaje	Celkem (včetně "ostatních")	2728,7	2982,5	3517,7	3456,2	3598,1
	Výdaje na obranu celkem	547,9	612,4	656,8	689,0	699,8
	Ostatní nemandatorní výdaje	493,7	522,4	580,8	658,2	646,4
	Sociální pojištění (důchody)	581,4	612,1	677,7	700,8	724,9
	Zdravotní pojištění Medicare	436,0	456,0	499,0	520,5	559,6



	Zdravotní pojištění Medicaid	190,6	201,4	250,9	272,8	275,0
	Sociální a nezaměstn. dávky	203,2	260,7	350,3	437,5	404,6
	Ostatní důchody a dávky (pro invalidy)	122,4	128,9	137,7	138,4	144,1
Saldo		-160,7	-458,6	-1412,7	-1293,5	-1295,6

Zdroj: Congressional Budget Office

5.2. Platební bilance (běžný, kapitálový, finanční účet), devizové rezervy (za posledních 5 let)

Platební bilance USA (mld. USD)

Hodnoty (v mld. USD)			2007	2008	2009	2010	2011
Běžný účet	Obchod se zbožím	Vývoz	1160,4	1304,9	1068,5	1288,7	2105,0
		Dovoz	-1983,6	-2139,5	-1575,4	-1934,6	-2235,7
		Bilance zboží	-823,2	-834,6	-506,9	-645,9	-130,7
	Obchod se službami	Vývoz	488,3	534,1	502,3	548,9	607,7
		Dovoz	-367,2	-398,3	-370,3	-403,0	-429,3
		Bilance služeb	121,1	135,8	132,0	145,9	178,4
Obchodní bilance			-702,1	-698,8	-374,9	-500,0	47,7
	Příjmy ze zahraničí		829,6	796,6	588,2	663,2	738,7
	Platby do zahraničí		-730,0	-644,6	-466,8	-498,0	517,7
Bilance příjmů			99,6	152,0	121,4	165,2	221,0

	Jednostranné transfery		-115,5	-122,0	-124,9	-136,1	-134,6
	Bilance běžného účtu		-718,1	-668,8	-378,4	-470,9	134,1
Finanční účet	US aktiva v zahraničí bez finančních derivátů		-1475,7	156,1	-140,5	-1005,2	-396,3
	US oficiální rezervy		-0,1	-4,8	-52,3	-1,83	-15,87
	US vládní aktiva		-22,3	-529,6	541,3	7,54	-102,15
	US privátní aktiva		-1453,3	690,5	-629,6	-1010,9	-278,3
	Cizí aktiva v USA bez finančních derivátů		2107,7	454,7	305,7	895,9	618,9
	Cizí oficiální aktiva		481,0	550,8	450,0	349,7	164,8
	Ostatní cizí aktiva		1626,6	-96,0	-144,3	546,2	454,1
	Finanční deriváty, netto		6,2	-32,9	50,8	13,735	6,775

Zdroj: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

5.3. Zahraniční zadluženost, dluhová služba

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. Historický vývoj veřejného zadlužení v USA je možno demonstrovat na následujících údajích. V roce 1940 veřejný dluh v USA dosahoval hodnoty 43 mld. USD (tj. 52% HDP), v roce 1950: 257 mld. USD (54% HDP), v roce 1970: 380 mld. USD (38% HDP), v roce 1980: 909 mld. (33% HDP), v roce 1990: 3 206 mld. (56% HDP), v roce 2000: 5 629 mld. (58% HDP), v roce 2008: 9 985 mld. (70% HDP), v roce 2010: 14 450 mld. USD (96% HDP) a na konci roku 2011: 15 087 mld. (103% HDP). Za posledních 5 let se tak vládní dluh zvýšil o téměř 60 %, což je velmi varovný vývoj.

Věřitelé amerického státního dluhu tvoří z přibližně poloviny Federální rezervní systém (Fed) a mezivládní holdingy, cca z 28% **zahraniční a mezinárodní věřitelé**, cca z 5,5% státní a místní vlády, cca z 5% podílové fondy („Mutual Funds“), zbytek je roztržštěn mezi mnoho dalších subjektů. Ze zahraničních věřitelů mají největší podíly Čína (24,1%), Japonsko (20,7%), země OPEC (6,6%), některé země Karibiku (5,7%), Brazílie (4,8%), Rusko (4,5%) a zbytek další země.

V USA je již od roku 1917 zákonem stanoven limit na výši federálního dluhu. Zatímco první limit byl tehdy určen ve výši 11,5 mld. USD, dle v současné době platného zákona je maximální federální zadlužení

stanoveno na 16,39 bil. USD. Od roku 1962 byl zákonný limit zvýšen již 75krát, z toho 11krát od roku 2001. Na první pohled se tedy zdá, že limit příliš neplní svůj účel, tj. nedokáže zabránit nárůstu dluhu, neboť v případě potřeby ho Kongres vždy navýší.

V roce 2011 však byla situace jiná. Jednání o navýšení limitu se vedla do poslední chvíle a hrozilo, že vláda se ocitne v situaci, kdy nebude schopna financovat své výdaje a fakticky tak zbankrotuje. Kongres byl nucen počátkem srpna 2011 pro odvrácení bankrotu přijmout zvláštní zákon na kontrolu rozpočtové disciplíny („Budget Control Act“), který mimo jiné ustanovil zvláštní parlamentní komisi s názvem „United States Congress Joint Select Committee on Deficit Reduction“ a uzákonil rozpočtové škrty v celkové výši 917 mld. USD pro období následujících deseti let. Agentura Standard and Poor's v reakci na rozpočtový problém USA vzápětí snížila úvěrový rating USA z nejvyššího stupně AAA o jednu úroveň na AA+.

Zahraniční zadluženost v USA se v posledních letech zvyšovala také především důsledkem prohlubujícího se schodku obchodní bilance, kdy domácí produkt (množství zboží a služeb vyprodukovaných v USA po odečtení vývozu) nepokrývá domácí spotřebu a výsledný rozdíl je kompenzován dovozem ze zahraničí, bohužel financovaným z prostředků pocházejících ze zahraničních zdrojů (úvěry a investice ze zahraničí). USA mají pravidelný deficit v obchodu se zbožím a naopak přebytek v obchodu se službami. Celkový deficit obchodní a platební bilance se v posledních letech postupně zmírňoval, v roce 2011 dokonce skončil běžný účet přebytkem ve výši 134,1 mld. USD. Tento pozitivní vývoj je dále podpořen aktivní kapitálovou bilancí, tedy přílivem zahraničního kapitálu do USA, především v podobě nákupu amerických dluhopisů zahraničními subjekty.

Pokud se týká **dluhové služby**, její úroveň se na počátku tisíciletí ustálila okolo hodnoty 8% výdajů federálního rozpočtu. Současné extrémně nízké úrokové sazby pomáhají držet dluhovou službu na snesitelné úrovni okolo 6% (např. 5,7% v roce 2010). V případě oživení ekonomiky se ale očekává odpovídající růst úrokových sazeb, který s sebou ponese opětovný nárůst dluhové služby a související větší tlak na americký státní rozpočet.

5.4. Bankovní systém (hlavní banky a pojišťovny)

Bankovníctví

Bankovní soustavu USA tvoří centrální banka („Federal Reserve Systém“ - Fed, www.federalreserve.gov) a rozvinutá síť komerčních bank a spořitelen.

Fed, který ve USA plní funkci centrální banky, byl založen 23.12.1913 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. Dále pak určuje výšku 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 a dále 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 31.12.2011 federálně pojištěna („[Federal Deposit Insurance Corporation/FDIC](http://www.fdic.gov)“) depozita celkem v 7357 komerčních bankách a spořitelnách (v posledních letech přitom jejich počet každým rokem klesá zhruba o 300 subjektů). Celková aktiva u těchto finančních ústavů představovala 13 883 mld. USD. Od roku 2008 v USA zaniklo v důsledku finanční krize celkem 414 finančních ústavů (z toho 92 v roce 2011). 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 hypotéční půjčky v oblasti nemovitostí, a to když se v létě roku 2007 v USA zhroutil 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 hypotéční úvěry v celkové hodnotě převyšující 5 bil. USD v době, kdy celková výše hypotéčních úvěrů v USA činila přibližně 12 bil. USD. 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 nejvíce postižené finanční ústavy hypotéční krizí od jejího samotného počátku, tradiční americkou komerční bankou Bank of America. Největší obětí krize byl však pád 158 let staré newyorské investiční banky Lehman Brothers, která byla 4. největší investiční bankou USA. Pád této investiční banky představoval krach zatím největší americké společnosti v historii vůbec. Zřejmě vzhledem k objemu špatných závazků banky se ji federální vláda zachránit neodvážila. Hodnota Lehman Bros. činila více než 690 mld. USD. Pro srovnání: firma WorldCom, která zkrachoval v roce 2002 měla hodnotu něco málo přes 100 mld. a ještě známější krach Enronu v roce 2001 představoval „pouhých“ 65 mld. USD. Dalším finančním ústavem na samém pokraji zhroutení byl pojišťovací gigant American International Group (AIG), kterému však federální instituce poskytly záchrannou půjčku v rekordní výši 180 mld. USD (viz níže).

Od roku 2009 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 se vypořádat s nejrůznějšími scénáři zhoršování se ekonomické situace, což by mohlo vést k dalšímu nesplácení úvěrů. Výsledky dopadají pro americké banky víceméně dobře, některé banky jsou nuceny navýšit kapitál či přijmout další opatření, nicméně testy vyvrací nejhorší předpovědi. V současné době je možno **bankovní systém USA v podstatě označit za stabilizovaný.** Většina bank v USA, díky dlouhodobě udržované nulové základní úrokové sazbě poskytované Fed/em 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 nicméně v nejbližší době neočekávají další velké krize typu zhroutení se finančních ústavů typu WaMu či Lehman Brothers.

10 největších bank v USA (podle výše aktiv k 31.12.2011):

	Název banky	Sídlo	Aktiva (mil. USD)
1	J.P. Morgan Chase	New York, NY	2.266
2	Bank of America	Charlotte, NC	2.137
3	Citigroup	New York, NY	1.874
4	Wells Fargo	San Francisco, CA	1.314
5	Goldman Sachs	New York, NY	924
6	Metlife	New York, NY	800
7	Morgan Stanley	New York, NY	750

8	Taunus	New York, NY	355
9	U.S. Bancorp	Minneapolis, MN	340
10	HSBC North America	New York, NY	331

Zdroj: National Information Center - Federal Reserve System

Pojišťovnictví

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. Počet zaměstnanců v sektoru je přes dva miliony. 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 počet životních pojistek překračuje počet obyvatel USA (pojistek je zhruba 380 mil.). Jen životní pojišťovny mají uzavřeny pojistky v celkové hodnotě 19.1 tril. USD. 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 nemusí 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 US 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 tam 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 U.S. státy 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. Ministr financí minulé administrativy, Henry Paulson ještě před odchodem z funkce navrhl vytvořit na ministerstvu financí USA „Office of National Insurance“. NAIC přitom vytrvale lobbuje proti vytvoření jakéhokoli dohledového orgánu.

Největší pojišťovnou v oblasti pojištění života a majetku je AIG - [American International Group](#). Dále: [Berkshire Hathaway Group](#) (vlastní ji finančník a jeden z nejbohatších lidí planety Warren Buffett), Allstate, Hartford Financial Group, The Travelers Companies, Liberty Mutual Insurance, Nationwide, Progressive, Loews Corporation atd. Nejvíce pojistek na automobily a domy má uzavřena pojišťovna [State Farm](#) (76 milionů uzavřených pojistek, zaměstnává 68.000 lidí). Mezi největší pojišťovny též v posledních letech patří firma [GEICO](#), která je vlastněna Berkshire Hathaway a specializuje se na vládní zaměstnance.

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 pojišťoven je předmětem hodnocení mnoha ratingových společností, nejznámější je hodnocení firmou A.M. Best (www.ambest.com).

Další užitečné informace lze nalézt např. na www.naic.org; www.acli.org; www.dfs.ny.gov a vyhledávání pojišťoven např. ve státě New York na adrese <http://www.dfs.ny.gov/insurance/tocol4.htm>

5.5. Daňový systém

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

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, South Dakota, Texas, Washington a Wyoming**) nemají daň ze zisku firem. Ve zhruba 30 státech Unie má daň ze zisku firem pouze jednu sazbu, jejíž výše se pohybuje od 0,26% (Ohio) do 9,99% (Pennsylvania). V ostatních státech Unie má daň ze zisku firem několik daňových pásem.

Federální daň ze zisku firem v USA má 8 daňových pásem. Přehled sazeb včetně výše zdanitelného zisku ukazuje následující tabulka.

Výše zdanitelného zisku	Sazba daně
0 - 50.000 USD	15%
50.001 - 75.000 USD	7.500 USD + 25% z částky nad 50.000 USD
75.001 - 100.000 USD	13.750 USD + 34% z částky nad 75.000 USD
100.001 - 335.000 USD	22.250 USD + 39% z částky nad 100.000 USD
335.001 - 10.000.000 USD	113.900 USD + 34% z částky nad 335.000 USD
10.000.001 - 15.000.000 USD	3.400.000 USD + 35% z částky nad 15.000.000 USD
15.000.001 - 18.333.333 USD	5.150.000 USD + 38% z částky nad 18.333.333 USD
18.333.334 USD a více	35%

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“) **1,4%** z objemu mezd svých zaměstnanců.

Zaměstnanec odvádí to samé ze své mzdy. Dohromady tedy zaměstnavatel odvede za své zaměstnance **15,2%** z objemu mezd.

Daň z příjmu fyzických osob („Personal Income Tax“)

Tato daň je vybírána také na všech správních úrovních (federální, státní, místní). 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. Některé státy mají pouze jednu sazbu daně z příjmu (Colorado 4,63%, Illinois 3%, Indiana 3,4%, Massachusetts 5,3%, Michigan 4,35%, Pennsylvania 3,07% a Utah 5%). Většina států (34) v USA má progresivní daň z příjmu. Nejvyšší sazba státní daně z příjmu (11%) se vybírá ve státech Oregon a Hawaii.

Federální daň z příjmu v USA má 6 daňových pásem. Sazba daně z příjmu se liší podle toho, zda je osoba v manželském svazku či nikoliv.

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 6 daňových pásem. Daňová sazba se liší podle toho, zda je osoba v manželském svazku či nikoliv. Přehled daňových sazeb včetně výše zdanitelného příjmu ukazuje následující tabulka:

Sazba daně	Výše zdanitelného příjmu (svobodní)	Výše zdanitelného příjmu (manželský pár)	Výše zdanitelného příjmu (manželský pár daní separátně)
10%	0 - 8.500 USD	0 - 17.000 USD	0 - 8.500 USD
15%	8.501 - 34.500 USD	17.001 - 69.000 USD	8.501 - 34.500 USD
25%	34.501 - 83.600 USD	69.001 - 139.350 USD	34.501 - 69.675 USD
28%	83.601 - 174.400 USD	139.351 - 212.300 USD	69.676 USD - 106.150 USD
33%	174.401 - 379.150 USD	212.301 - 379.150 USD	106.151 - 189.575 USD
35%	nad 379.151 USD	nad 379.151 USD	nad 189.576 USD

2) Nepřímé daně

Prodejní daň („Sales Tax“)

„Sales Tax“ je daň ze spotřeby a tvoří určité procento ceny zboží a služeb (obvykle 5-8%). Ceny zboží a služeb jsou v USA totiž uváděny bez daně. Ta je připočtena až při samotném placení. Sales tax je něco jako DPH. Určitým rozdílem je však to, že sales tax platí pouze spotřebitelé. Prodejci ji neplatí, pokud nakoupené zboží nevyužívají. DPH platí i obchodníci, kteří dále prodávají nakoupené zboží. DPH zaplacenou při nákupu zboží pak dostávají zpět od finančního úřadu.

„Sales Tax“ je vybírána na státní úrovni, někdy také na úrovni county (okres) či města/obce. Výše sales tax je rozdílná v jednotlivých státech USA. Některé státy USA jako **Aljaška, Montana, New Hampshire a Oregon** sales tax nevybírají. V ostatních státech je výše daně od 2,07% (Delaware) do 8,25% (Kalifornie).

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 9 % + 1 dolar. Vedle toho je letecká doprava také zatížena daní z letecké nákladní dopravy a daní z prodeje leteckého paliva.

Telekomunikační daň („Telecommunication Tax“)

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 US Department of Treasury podle zvláštních předpisů.

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	
Předmět daně	Výše
Daň sdruženého fondu úniku z podzemních palivových nádrží	0,1 centu na galon (c/gal)
Speciální paliva	propan – 13,6 c/gal tekutý zemní plyn – 11,9 c/gal methanol – 9,15 c/gal
Tabák a cigarety	úroveň daně se liší stát od státu, např. v DC = 65 c na krabičku, v průměru 34 c na krabičku
Vakcíny	75 c na dózu
Motorová paliva	úroveň daně se liší stát od státu, např. v DC = 20 % z prodejní ceny benzínu a 20 % u nafty, v průměru se u obou druhů paliva pohybují kolem 20 %
Daň z prodeje piva	úroveň daně se liší stát od státu, např. v DC = 9 c/gal, v průměru 30 c/gal
Daň z prodeje vína	úroveň daně se liší stát od státu, např. v DC = 30 c/gal, v průměru 60 c/gal
Daň z prodeje alkoholu	úroveň daně se liší stát od státu, např. v DC = 1,5 USD/gal, v průměru 4 USD/gal, v některých státech má stát monopol



	na prodej a distribuci alkoholu
--	---------------------------------



6. Zahraniční obchod země

Hodnota zahraničního obchodu USA se podílí na hodnotě HDP zhruba 25%, což je mnohem méně než u většiny evropských států. **USA jsou největším světovým vývozcem i dovozcem** (hodnota zboží a služeb dohromady). USA jsou zároveň 3. největším vývozcem zboží po Číně a Německu a největším světovým dovozcem zboží. Výsadní postavení mezi obchodními partnery USA zaujímají Kanada, Čína a Mexiko.

USA vykazují dlouhodobě deficit obchodní bilance.

Podle Národní exportní iniciativy prezidenta Obamy z roku 2010 patří mezi **prioritní exportní trhy** pro USA 6 následujících zemí: **Indie, Vietnam, Turecko, Saudská Arábie, Kolumbie a Jižní Afrika.**

6.1. Obchodní bilance za posledních 5 let – vývoz, dovoz, saldo – tabulka

	2007	2008	2009	2010	2011
Vývoz	1648,7	1839,0	1.575,0	1.837,6	2.105,0
zboží	1160,4	1304,9	1.069,5	1.288,7	1.497,4
služby	488,3	534,1	505,5	548,9	607,7
Dovoz	2350,8	2537,8	1.956,3	2.337,6	2.665,0
zboží	1983,6	2139,5	1.575,4	1.934,6	2.235,7
služby	367,2	398,3	380,9	403,0	429,3
Bilance	-702,1	-698,8	-381,3	-500,0	-560,0
zboží	-823,2	-834,6	-505,9	-645,9	-738,3
služby	121,1	135,8	124,6	145,8	178,3

Zdroj: U.S. Census Bureau

6.2. Teritoriální struktura – postavení v (k) EU

Největším obchodním partnerem USA v roce 2011 byla **Kanada**. Hodnota vzájemného obchodu dosáhla 604,2 mld. USD.

K dalším významným obchodním partnerům patřily následující země s hodnotou vzájemného obchodu v závorce:

- Čína (506 mld. USD)
- Mexiko (465 mld. USD)
- Japonsko (199 mld. USD)
- Německo (149 mld. USD)



- Velká Británie (109 mld. USD)
- Jižní Korea (103 mld. USD)
- Brazílie (74 mld. USD)
- Francie (69 mld. USD)
- Taiwan (68 mld. USD)

Největší exportní trh pro americké zboží byla **Kanada** (282 mld. USD). Následovaly Mexiko (198 mld. USD), Čína (105 mld.) Japonsko (68 mld. USD), Velká Británie, Německo, Jižní Korea, Nizozemsko, Brazílie a Hong Kong.

Největší importní trh představovala **Čína** (412 mld. USD). Následovaly Kanada (322 mld. USD), Mexiko (268 mld. USD), Japonsko (132 mld. USD), Německo, Jižní Korea, Velká Británie, Venezuela, Taiwan a Francie.

Největší obchodní deficit měly USA s **Čínou** (295 mld. USD). Následovaly Mexiko (70 mld. USD), Japonsko (64 mld. USD), Německo (50 mld. USD), Kanada, Venezuela, Itálie, Indie, Taiwan, Jižní Korea.

Největší přebytek obchodní bilance měly USA s **Hong Kongem** (33 mld. USD). Následovaly Nizozemsko (19 mld. USD), Austrálie (17 mld. USD), Belgie (12 mld. USD), Singapur, Brazílie, Argentina, Velká Británie, Lucembursko a JAR.

6.3. Komoditní struktura

Hlavní položky amerického exportu v roce 2011 včetně hodnoty exportu v milionech USD:

	2010	2011
Ropné produkty (kromě pl. oleje)	33 224	54 239
Plynový olej	32 663	52 804
Farmaceutické přípravky	46 607	45 469
Průmyslové stroje	42 706	45 244
Polovodiče	47 185	43 775
Organické chemikálie	34 156	39 393
Plasty	32 779	36 026
Telekomunikační vybavení	31 911	35 848
Elektrické přístroje	32 109	35 119
Civilní letadla	29 598	33 352
Zlato	17 561	33 228
Lékařská zařízení	29 807	32 041



Počítačové příslušenství	29 111	31 567
Chemikálie	25 628	28 783
Průmyslové motory	24 355	28 103
Motory civilních letadel	23 466	26 348
Měřicí, testovací a kontrolní přístroje	21 192	23 743
Průmyslové vybavení	21 481	22 985
Součásti civilních letadel	18 909	20 473

Hlavní položky amerického importu v roce 2011 včetně hodnoty importu v milionech USD:

	2010	2011
Ropa	252 161	331 616
Farmaceutické přípravky	85 453	91 878
Vybavení domácnosti	69 814	77 681
Počítače	55 285	64 902
Počítačové příslušenství	61 951	54 795
Petroleum products, other	38 002	50 788
Apparel, household goods-cotton	49 134	50 382
Telekomunikační vybavení	47 580	48 462
Plynový olej	33 782	46 943
Průmyslové stroje	35 654	44 945
Elektrické přístroje	36 814	41 539
Polovodiče	29 438	37 941
Oblečení a textil	31 727	36 956



Televizní přístroje a jejich příslušenství	37 778	33 485
Hračky	34 840	32 960
Lékařská zařízení	27 359	30 413
Průmyslové vybavení	23 728	26 545
Organické chemikálie	20 509	25 419
Nábytek	23 001	23 623

6.4. Dovozní podmínky a dokumenty (po vstupu do EU), celní systém, kontrola vývozu

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. Nové členské země EU včetně ČR byly ke dni 1. 5. 2004 z režimu GSP vyňaty. 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 GATT a WTO automaticky. Příkladem slouží Čína, která se stala v roce 2004 členem WTO a je již druhou jednotlivou zemí (po Kanadě) ve vývozu i v objemu vzájemného obchodu s USA.

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 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. Od roku 2003 začaly platit předpisy pro hlášení příchodu zásilků ze zahraničí americké celní správě předem - v letecké, námořní kontejnerové a kamionové dopravě. Kontejnerové zásilků mohou být vybrány na bezpečnostní prohlídku. Podle zákona z roku 2007 by do pěti let měly být před vstupem do amerických přístavů prohlédnuty rentgenem všechny kontejnery se zbožím. Zákon o antidumpingu, známý jako Byrdův dodatek, byl počátkem roku 2006 s účinností od 1. 10. 2007 zrušen.

Mezi položky s poměrně jednoduchým dovozním režimem, nezátížené ochranným clem, patří široký sortiment spotřebního zboží a některých průmyslových zařízení: domácí potřeby a spotřebiče (s výjimkou těch, které vydávají záření), umělecké předměty, štětce, přístroje, umělé květiny, šperky, perly a drahé kameny, umělé kožešiny, sklo a skleněné výrobky, kožené zboží a kůže, osvětlení, zavazadla, ruční nářadí a obráběcí stroje, základní kovy, hudební nástroje, optické výrobky, papír a papírové výrobky, plasty a výrobky z plastu, guma a gumové výrobky, sportovní zboží, nerosty a výrobky z kamene, kachle a keramika, deštníky a tapety.

Z důvodu bezpečnostního nebo zdravotního rizika některé druhy zboží naopak 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, 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.



Doklady

Doklady, které musí být předloženy americkým celním úřadům U.S. Customs Service na místě stanoveném ředitelem příslušného celního úřadu, zpravidla do pěti pracovních dnů od data dodávky zboží do amerického přístavu nebo vnitrozemského celního skladu, 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.

balicí listy

letecký nákladní list, konosement či jiný důkaz o vlastnictví zboží vstupní celní prohlášení

- Tzv. Entry Manifest, Customs Form 7533 nebo žádost a zvláštní povolení k okamžité dodávce (tzv. Special Permit for Immediate Delivery, Customs Form 346) 1 nebo další formuláře požadované místně příslušným ředitelem celního úřadu je zapotřebí předložit předtím než zboží dorazí.

další dokumenty nutné k propuštění zboží do oběhu podle druhu produktu

Veškeré údaje musí být psány strojem nebo vyjetý z počítače, nikoliv ručně. Po splnění všech požadavků propustí celní správa zboží na území USA, dovozce vyplní dovozní formulář č. 7501 a zaplatí povinné celní poplatky během následujících deseti pracovních dnů.

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 % a je každým rokem dle ujednání Uruguayského kola GATT snižováno.

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, doplní 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 Service (11.4).

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 Service 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 na formuláři DSP 61 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.

6.5. Ochrana domácího trhu

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

- U.S. Department of Commerce (Ministerstvo obchodu) navrhuje základní principy domácí obchodní politiky včetně 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
- U.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
- U.S. FDA (U.S. Food and Drug Administration) 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 obrátěném postupu i ekonomický zájem vložěn 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 ochranných opatření je pravidelné, čtené a důsledné uplatňování antidumpingových řízení a zavádění dodatečných cel, která na základě šetření ITC o poškozování domácích výrobců zahraniční konkurencí vyhláší prezident.

Státní zakázky financované z federálních nebo státních prostředků se řídí zákonem o preferenci amerického dodavatele BAA (Buy American Act) ale taky 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, 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 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). Na základě GPA je pro federální nebo státní zakázky udělována výjimka z omezení nákupu amerického zboží nebo služeb (BAA). Rozsah vládních zakázek v USA je odhadován na 200 mld. 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, využívání vězeňské práce, apod. Všechny tyto předpisy 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.

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%.

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).

6.6. Zóny volného obchodu

Ve Spojených státech je zřízeno celkem 250 zón volného obchodu (FTZ – Foreign Trade Zone), přičemž v každém z 50-ti amerických států je alespoň jedna. Ve schvalovacím řízení či se žádostí o rozšíření je 60 zón. 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). FTZ jsou zřizovány s cílem podporovat obchod a exportní výkonnost domácích, zejména lokálních firem. 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. V roce 2005 pracovalo v amerických FTZ cca 300 000 lidí, prošlo jimi zboží za 300 miliard a vyvezlo se zboží za cca 20 miliard dolarů. Podrobné informace o amerických FTZ jsou na adrese: <http://ia.ita.doc.gov/ftzpage/>.

7. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR

7.1. Smluvní základna

Z celkového počtu 56 bilaterálních smluv je v platnosti 19 smluvních dokumentů upravujících hospodářskou a obchodní spolupráci mezi ČR a USA nebo do této oblasti zasahujících. V souvislosti se vstupem do EU byla ČR nucena ukončit platnost bilaterálních hospodářských dohod, týkajících se obchodních vztahů, vnitřního trhu a spolupráce při mírovém využívání jaderné energie, neboť kompetence v této oblasti má výlučně EK.

Ekonomicky nosnými jsou v současnosti následující smlouvy a dohody:

- 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)
- Dohoda mezi Ministerstvem obrany ČR a Ministerstvem obrany USA o výměně informací v oblasti výzkumu a vývoje. Dohoda vstoupila v platnost dnem podpisu 22.2.2008.
- Smlouva o sociálním zabezpečení mezi ČR a USA (podepsána dne 7.9.2007 v Praze, v platnosti od 1.1.2009)
- Dohoda mezi Ministerstvem obrany ČR a Ministerstvem obrany USA. (Bylo dokončeno jednání o textu dohody, předpokládá se, že bude podepsána v dubnu t. r.)

V souvislosti s bilaterální **Dohodou o podpoře a ochraně investic** (DPOI) pokračuje proces renegociace, s cílem odstranit jednostrannou nevyváženost vzájemné česko-americké ochrany investic, zejména vyloučením nepřímých investic a přijetím nového mechanismu řešení sporů. Americká strana akceptovala pokračování bilaterálních jednání jako přijatelnější alternativu k jednostrannému vypovězení dohody ze strany ČR. V období podzim roku 2011 - jaro 2012 proběhly ve Washingtonu, DC/Praze 4 kola technických expertních jednání.

Vstupem do EU k 1.5.2004 došlo v obchodním režimu mezi ČR a USA k výrazným změnám. ČR byla vyloučena z režimu GSP ("Generalised System of Preferences" - všeobecný systém celních preferencí), stala se účastníkem dohody GPA ("Government Procurement Agreement" - vládní zakázky), převzala jednotný celní tarif EU (vliv na dovoz), vztahují se na ní sankční obchodně-politická opatření ve vztazích EU-USA. Z hlediska vzájemných vztahů se tak namísto systému GSP jedná o tzv. "Permanent Normal Trade Relations" - PNTR).

7.2. Bilance vzájemné obchodní výměny za posledních 5 let – tabulka

USA patří k tradičním a významným obchodním partnerům ČR. **USA jsou 13. největším obchodním partnerem a 13. největším exportním trhem pro ČR.** Zároveň jsou USA také 12. největším importním trhem. Na celkovém zahraničním obchodu ČR se podílejí cca **dvěma procenty**.

Vzájemný obchod ČR-USA (česká statistika) – mil. USD

	2007	2008	2009	2010	2011
Vývoz ČR	2.366,8	2.540,1	1.806,0	2 320,8	3 156,9
Dovoz ČR	2.669,5	2.926,6	2.200,1	2 797,9	2 958,1

Obrat	5.036,3	5.466,7	4.006,1	5 118,6	6 115,0
Bilance	-332,7	-386,5	-394,1	-477,1	198,8

Vzájemný obchod ČR-USA (americká statistika) – mil. USD

	2007	2008	2009	2010	2011
Vývoz ČR	2.430,6	2.568,7	1 933,00	2 462,0	3 344,0
Dovoz ČR	1.262,3	1.378,4	969,6	1 416,0	1 681,0
Obrat	3.692,9	3.947,1	2 902,6	3 878,0	5 025,0
Bilance	1.168,2	1.190,3	963,40	1 046,0	1 663,0

Vzájemný obchod ČR-USA (kombinovaná statistika) – mil. USD

	2007	2008	2009	2010	2011
Vývoz ČR	2.430,6	2.568,7	1.933,0	2 462,0	3 344,0
Dovoz ČR	2.669,5	2.926,6	2.200,1	2 797,9	2 958,1
Obrat	5.100,1	3.947,1	2.902,6	5 259,9	6 302,1
Bilance	-238,9	-357,9	-267,1	-335,9	385,9

Komentář statistických rozdílů: Rozdíly mezi českou a americkou statistikou jsou způsobeny vykazováním reexportů a časovými posuny. Reexporty se projevují v českém dovozu přes evropské konsignační sklady amerických firem (především v Nizozemsku). Z tohoto důvodu je používána v hodnocení skutečné výše obchodu kombinovaná metoda, používající data z dvou různých zdrojů. Kombinovaná statistika dává objektivnější pohled na vzájemnou obchodní výměnu, protože zahrnuje dovozy zboží podle země původu, což eliminuje vliv reexportů přes třetí země. Statistický rozdíl v dovozu není specifickým ČR, je patrný u statistik řady dalších zemí.

7.3. Komoditní struktura českého vývozu/dovozu

Vývoz do USA v roce 2011 (tis. USD)	
Název zboží	Stat. hodnota (tis. USD)
Reaktory, kotle, přístroje, nástroje mechanické	767 208
Přístr. el. záznamu, reprodukce, zvuku, TV obrazu	561 506
Výrobky ze železa nebo oceli	315 535
Vozidla motorová, traktory, kola aj.	169 592
Kaučuk a výrobky z něj	164 014
Přístroje optické, foto, kinem., lékař., chirurg. ap.	158 198



Výrobky farmaceutické	123 240
Železo a ocel	99 412
Letadla, kosmické lodě a jejich součásti	80 539
Výrobky chemické organické	72 484
Hračky, hry, potřeby sportovní	67 367
Plasty a výrobky z nich	67 241
Sklo a výrobky skleněné	48 534
Nábytek, lůžkoviny, svítidla, stavby montované	45 533
Zbraně, střelivo, části a příslušenství	39 612
Výrobky textilní, jiné oděvy, obnošené hadry	28 479
Výbušniny, výrobky pyrotechnické, zápalky apod	28 427
Výrobky, chemické sloučeniny kovů, zemin a prvků	26 887
Výtažky, taniny, barvy, pigmenty, laky, tmely apod.	26 628
Papír, karton, lepenka a výrobky	21 891

Zdroj: Český statistický úřad

Mezi známé české vývozce do USA patří tyto firmy: Moravia Steel Třinec, Ispat Nová Huť Ostrava, Mitas, Aero Vodochody, GE Aviation Czech, AVX Lanškroun, Aliachem, Sellier & Bellot Vlašim, Meopta Přerov, ČZ Uherský Brod, Mitas, Plzeňský Prazdroj, Budvar, Petrof Hradec Králové, Sklo Bohemia, Preciosa, Moser, Linet Želečnice, Arrow International CR, Inekon.

Dovoz z USA v roce 2011 (tis. USD)	
Název zboží	Stat. hodnota USD (tis.)
Reaktory, kotle, přístroje, nástroje mechanické	739 109
Přístr. el. záznamu, reprodukce, zvuku, TV obrazu	423 207
Přístroje optické, foto, kinem., lékař., chirurg. ap.	357 274
Výrobky farmaceutické	212 838
Vozidla motorová, traktory, kola, aj. vozidla	189 784
Letadla, kosmické lodě a jejich součásti	130 495
Plasty a výrobky z nich	118 272
Výrobky chemické různé	70 379
Paliva, oleje a výrobky	59 281
Nástroje, náčiní a výrobky nožířské z kovu	53 630
Výrobky ze železa nebo oceli	47 139
Kaučuk a výrobky z něj	45 983
Papír, karton, lepenka a výrobky	43 061
Vláknina ze dřeva, odpady papíru a lepenky	39 894
Silice, rezinoidy, přípravky kosmetické, toal. ap.	27 831
Kovy, cermenty a výrobky z nich	26 305
Výrobky, chemické sloučeniny kovů, zemin a prvků	24 719
Ovoce, ořechy jedlé, slupky citr. plodů, melounů	23 002
Přípravky potravinové různé	21 395
Sklo a výrobky skleněné	20 096
Zdroj: Český statistický úřad	

7.4. Perspektivní položky českého exportu (velikost trhu, podíl domácí výroby a dovozu)

USA jsou nejen největším dovozcem, ale zároveň i 4. největším světovým vývozcem. USA jsou nejen největším vývozcem, ale i největším světovým dovozcem. Americký trh má vysokou absorpční schopnost ve všech komoditách, včetně průmyslového strojního zařízení, průmyslových materiálů a komponentů, dopravních prostředků a jejich součástí, spotřebního zboží a potravinářských specialit. Vzhledem k rozsahu amerického trhu, síle amerického hospodářství a objemu dovozu, lze považovat za potenciální



oblasti pro vývoz všechny sektory včetně trhu spotřebního zboží. Za perspektivní oblasti, představující největší obchodní příležitosti v USA, jsou považovány:

- informační technologie, software
- biotechnologie
- zdravotnická technika, lékařská zařízení /medical devices/
- mikroelektronika a zejména polovodiče
- letadla, zejména lehká, a jejich součásti /vrtule, motory/
- energetika (výstavba nových elektráren v příštích 20 letech, výstavba nových distribučních sítí v délce cca 420 tis. km východ-západ, renovace elektráren na tuhá paliva, renovace jaderných elektráren)
- vojenský průmysl
- automobilový průmysl (subdodávky pro americké automobilky za předpokladu cenově konkurenčně schopných nabídek a objemů)
- zabezpečovací a bezpečnostní technika
- hromadná veřejná doprava (příměstská lehká vlaková doprava, tramvaje, nákladní doprava)
- průmyslová zařízení (všechna průmyslová odvětví, zejména strojírenství, chemický průmysl, potravinářství)
- potravinářské speciality
- výrobní kooperace, výroba na zakázku pro americké firmy.

U tradičních výrobků jako je domácké stolní a užitkové sklo, křišťálové lustry, skleněná bižuterie, bižuterní polotovary, nábytek, pivo, potravinářské speciality, hudební nástroje a hračky si vývoz udržuje stabilní objemy bez významnějších přírůstků. Vývoz textilu, oděvů a obuvi je z důvodu nižší poptávky a vysoké konkurence, zejména čínské, problematický.

7.5. Firmy a joint-ventures ve vzájemném obchodu a v ostatních oblastech ekonomické spolupráce

Rozhodující část českého exportu do USA tvoří vnitro-firemní obchod nadnárodních firem a zakázková práce pro velké americké firmy (např. GE Aviation, Sikorski Helicopters, IKEA, John Deere/Bosch, AVX, Continental, Honeywell, Ingersoll Rand, Ford/Visteon, Black & Decker, Eastman Chemical, SAB/Miller, Lego, Bobcat a dalších).

Na vývozu do USA se významně podílejí také pobočky českých firem v USA (např. Mitas Aires North America, Inc., Linet Americas, Inc., Miller Brewing Co., CZ - USA, Inc., Bead & Trim, Inc. Amati USA, Inc., Moser USA, LLC., Preciosa International, Inc., Sellier & Bellot, Walter America, Trustfin USA a další).

Důležitou a dynamicky se rozvíjející oblastí vzájemné spolupráce na firemní úrovni je oblast informačních technologií. Ve velkém počtu jsou v USA zakládány pobočky českých softwarových firem, které díky velikosti a atraktivitě místního trhu (a kvalitě svých produktů) získávají velice zajímavé a bonitní zakázky. K nejdůležitějším takovým firmám patří Javlin, Inc., Socialbakers, Y Soft Americas, Inc., Glogster a další.

USA jsou 9. největším přímým zahraničním investorem v ČR a podílejí se zhruba 5% na celkových přímých zahraničních investicích (PZI). Hodnota amerických PZI v ČR dosáhla hodnoty 4,57 mld. USD (údaje ČNB k 30.6.2011). Celková hodnota PZI v ČR dosáhla ve srovnatelném období 91,56 mld. USD.

Americké PZI v oblasti výroby směřovaly především do následujících oborů:

Automobilový průmysl

TRW, Johnson Controls, Visteon, Delphi, Dura Automotive Systems, Tenneco, ArwinMeritor, Hayes Lemmerz, Lear, Timken, Federal Mogul

Elektronický a elektrotechnický průmysl



Eaton, Tyco Electronics, ON Semiconductor, Lear

Potravinářství

Kraft Foods, Sara Lee, PepsiCo., Mars

Letecký průmysl

GE Aviation, Honeywell

Strojírenství

Otis, Ingersoll Rand, Chart Industries, Briggs Stratton, Parker Hannifin

Spotřební zboží

Philip Morris, Kimberly Clark, Procter & Gamble, Larson Juhl, MeadWestvaco

Léčiva a lékařské nástroje

Baxter, IVAX, Arrow International

Chemický průmysl

Eastman Chemical

Sklářský průmysl

Owens-Illinois, Pittsburgh Corning

Energetika

NRG Energy, Cinergy Corp.

Americké PZI v oblasti vývoje, výzkumu a služeb směřovaly především do následujících oborů:

Vývojová, výzkumná a technologická centra

Honeywell, Rockwell Automation, Sun Microsystems, Freescale Semiconductor, ON Semiconductor, Meopta USA, Mayo Clinic, Baxter

Centra služeb na podporu obchodu, IT služeb

ExxonMobil, Johnson & Johnson, Motorola, IBM, Microsoft, Accenture

7.6. Vyhodnocení poptávek v teritoriu po českém zboží, výrobní kooperaci

Ekonomické úseky ZÚ Washington, New York registrují v průběhu roku několik desítek seriózních dotazů (v roce 2011 přes 50) na možnosti dovozu strojního zařízení, průmyslových materiálů, spotřebního zboží a možnosti výrobní kooperace s čs. podniky. Poptávky jsou vyřizovány přímo na ekonomických úsecích ZÚ a GK a ve spolupráci s agenturou CzechTrade Chicago a jsou publikovány na webových stránkách ZÚ (www.mzv.cz/washington) a v dalších médiích (např. Oficiální portál ČR pro podnikání a export www.businessinfo.cz). Poptávky jsou následně předávány do ČR, na SPaD, HK ČR popřípadě na jiný oborový nebo odvětvový svaz či asociaci.

U amerických dovozců stále převládají dotazy na tradiční spotřební zboží (sklo, skleněné korálky, bižuterie, hračky) a dále na chemické polotovary, průmyslové stroje a zařízení a jejich součásti, hutnické produkty, elektrotechnické výrobky, potravinářské zboží, nábytek, zdravotnický sortiment a jiné zboží.

V posledních letech se zvýšily poptávky po spolupráci v oblasti znalostní ekonomiky - věda, výzkum inovace, dále outsourcing, v oblasti výrobní spolupráce, především v oblasti strojírenství a průmyslu plastických hmot. V tomto ohledu pomáhá i Ekonomický a obchodní dialog uzavřený mezi ČR a USA v prosinci roku 2010 a následné akce a vzájemná spolupráce v oblasti civilní jaderné energetiky, vědě a výzkumu, inovacích (Inovační konference v Praze v březnu t. r., následné České technologické dny v Chicagu) a nově spolupráce v oblasti obranného, bezpečnostního a záchrannářského průmyslu.

Vzhledem k rozšířenému využívání internetu v USA se ovšem celková četnost poptávek snižuje, protože řadu informací či kontaktů si potencionální zákazníci jsou schopni zjistit samy přímo v ČR. Vliv na četnost dotazů měla současně i hospodářská a ekonomická krize v USA a ve světě.

V minulých letech je stále závažným problémem pro řadu menších a středně velkých českých výrobců a vývozců rozkolísaný směnný kurz dolaru a koruny, popř. dolaru a eura. Američtí dovozci (bez zastoupení či amerického zprostředkovatele nelze do USA dovážet přímo) velmi často nechtějí chápat aspekt směnného kursu a odmítají cenové navýšení z důvodu kursových změn, čímž přenášejí důsledky slabé domácí měny na zahraničního dodavatele. V případě současného trendu oslabování evropských měn vůči americkému dolaru se však do určité výhody mohou naopak dostávat evropsští vývozci. V případě posilování kurzu je zde potom příležitost na relativně výhodnější nákupy surovin, vstupů a technologií z USA.

7.7. Zahraniční rozvojová spolupráce

ČR Spojeným státům nikdy rozvojovou pomoc neposkytovala a v roce 2010 to platilo i obráceně, stejně jako v několika letech předchozích.

7.8. Vzájemná výměna v oblasti služeb

Proniknutí českých firem na americký trh službami je poměrně obtížné, avšak možné (jak dokazují aktivity firem z některých zemí EU naší velikosti - Nizozemí, Dánska, Belgie). Tzv. „profesionální služby“ jsou zde velice významnou oblastí, zaměstnávají téměř 11 mil. pracovníků a zahrnují poradenství, účetnictví, právní služby, architektonické práce, design, vzdělávací služby. Oblast profesních služeb v USA představuje trh o velikosti téměř 500 mld. Narůstající houšť amerických vládních předpisů a zákonů vyžaduje profesionální přístup. Po účetních aférách mnohých společností a následných opatřeních známých pod souhrnným názvem „Sabannes-Oxley Act“ stoupla cena auditorských prací až o 60%. V této oblasti ale nelze očekávat průnik neamerických firem. Konzultantské firmy expandují pozvolna a umírněně, zhruba 2% ročně a podobný vývoj se očekává i v budoucnosti, ale ani zde nelze nalézt velký prostor pro firmy z ČR, nebývá však zvláštností, že v těchto firmách v USA pracují právníci a ekonomové ze zahraničí, včetně ČR. Naopak americké poradenské firmy působí na území ČR v hojné míře a těší se vesměs velice dobré pověsti, která ceny jejich služeb významně zvyšuje. Na celkovém objemu obchodní výměny mezi USA a ČR se služby podílejí asi jednou pětinou.

7.9. Podmínky pro zaměstnávání občanů z ČR

Viz kapitola 8.2

8. Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

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. Obchodní smlouvy se řídí většinou jednotným obchodním zákonem, ale pro některé obory mohou platit zvláštní federální nebo státní předpisy. Stejně tak se některých obchodních ujednání může dotknout antimonopolní zákon. Podle poznatků ekonomických diplomatů působících v USA, volí české firmy většinou podobný postup jako např. obchodní společnosti evropské (SRN, Francie, Rakousko), či firmy z Asie. Hlavní zásadou obchodního vztahu je poctivost, „fair play“, slušné jednání, vstřícnost, respekt a čestnost. Následující informace jsou zaměřeny na některé odlišné podmínky podnikání v USA v porovnání s praxí v ČR

8.1. Distribuční a prodejní kanály, využívání místních zástupců, další faktory ovlivňující prodej

Americké státní orgány (celní správa, finanční 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 US úřady budou komunikovat. Importér musí být firma se sídlem v USA („Importer of Record“). Dovozové zboží je na trhu distribuováno prostřednictvím velkoobchodních 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 obrátu ve vývozu daného zboží. České firmy by se měly orientovat spíše na zákazníky 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 rychlo-obrátkového zboží jako jsou alkoholické nápoje, potraviny nebo dárkové předměty).

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. Dodavatel je povinen předkládat finanční rozvahu o svém konsignačním skladu. Při přípravě distribuční smlouvy s americkým subjektem by české firmy měly v každém případě využít služeb amerických právníků a pečlivě specifikovat především následující oblasti:

Smluvní teritorium a exkluzivita, omezení

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.

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 končí soudními spory se doporučuje přenést odpovědnost za výrobek pokud možno na americký subjekt. Tady je na místě maximální opatrnost a precizní formulace. 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 obdržení platby za zboží od amerického smluvního partnera zodpovědnosti českého dodavatele končí.

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 a jiné) se jedná o jednu z nejdůležitějších věcí. Česká firma musí sama, na své náklady a na svoji zodpovědnost zaregistrovat svoji značku na Úřadě pro patenty a obchodní známky („United States Patent and Trademark Office“, www.uspto.gov). Nedoporučujeme tuto práci nenechávat na americkém subjektu, který bude zároveň zástupcem české firmy na území USA.

Doložka o arbitráži

Smlouva musí obsahovat ustanovení o arbitrážním řízení podle pravidel Americké arbitrážní asociace („American Arbitration Association“ – AAA, www.adr.org). 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 tyto prvky:

- výši provize, základ pro její výpočet a mechanismus vyplácení provize
- jednání zástupce (vlastním jménem nebo jménem zastupovaného)
- 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 Praze). 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. Informace o bonitě lze obstarat za úplatu prostřednictvím amerického právního zástupce, bank nebo specializovaných firem např. Dun & Bradstreet (D&B, www.dnb.com/us). Informace o místních firmách v jednotlivých státech je možno získat od regionálních a místních obchodních komor, kterých jsou 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.yahoo.com, www.google.com, www.excite.com, www.lycos.com).

Dalším zdrojem informací jsou průmyslová sdružení a různé profesní asociace, kterých je v USA přibližně 8 tis. Kompletní seznam amerických asociací obsahuje mnoho publikací typu „Yellow Book“ a „Leadership Directories“ (www.leadershipdirectories.com). Účast firmy v oborových sdruženích nebo na odborných veletrzích a konferencích je také dobrým indikátorem serióznosti firmy. Hodně firem v USA provozuje tzv. „Corporate Social Responsibility“, účastní se společenského života v místě svého podnikání, podporuje charitativní akce – všechny tyto znaky jsou pozitivním signálem, že je firma skutečně seriózním partnerem.

8.2. Podmínky zaměstnávání cizinců a místních sil

Imigrační politika se stala jedním ze žhavých politických témat, pravidelně se objevuje v politických diskuzích a jako volební téma. Nicméně za posledních několik let nedošlo na federální úrovni k žádnému většímu posunu, o to pečlivěji je třeba sledovat legislativu jednotlivých států USA. Hlavně státy na jihu USA v poslední době přikročily ke zpřísnění svého boje s nelegální imigrací (Texas, Arizona). V USA existuje mnoho konzultantských a právních kanceláří, které se úzce specializují na imigrační a komerční právo. Poplatky za jejich právní pomoc jsou poměrně vysoké. Kontakt na tyto firmy je k dispozici na internetových stránkách zastupitelských úřadů, které působí v USA (např. www.mzv.cz/washington, www.mzv.cz/ny).

Některé internetové stránky, vztahující se k této problematice:



- American Association of Immigration Lawyers (www.aila.org)
- American Bar Association (www.americanbar.org)
- Legal Information Institute (www.law.cornell.edu)
- Nezávislá informační stránka pro přistěhovalce (www.foreignborn.com)

Ve státě Arizona působí právní kancelář Ireny Jura, která je českého původu a poskytuje i imigrační služby (www.juraslaw.com). Bohunka Goldstein je původem Slovenka a imigračními otázkami se zabývá v New Yorku (e-mail: bohunka.goldstein@att.net)

Čeští občané mohou v USA dočasně pracovat jako zaměstnanci významných investorských firem nebo jako fyzické osoby, které investují v USA, profesionální experti (např. architekti, lékaři, inženýři, právníci, profesori, sportovci a trenéři), zaměstnanci amerických firem ze zahraničí, kteří jsou dočasně transferováni k mateřské firmě nebo za účelem zaškolení (k tomu blíže viz kapitola 1.13. Víza).

8.3. 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 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, kteří budou ve firmě na území USA působit a kteří nemají statut rezidenta či nejsou občany USA. Jelikož se jedná o spojitý a administrativní proces, je vhodné k těmto cílům využít služeb místních odborníků - právníků, kteří se specializují na komerční a imigrační právo. Náklady se pohybují v řádu tisíců dolarů. Většina zahraničních firem volí formu obchodní společnosti „Limited Liability Company“ (LLC.), která zhruba odpovídá české společnosti s ručením 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 - jednatel. 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. Výhodou je jednoduchost a nižší náklady na podnikání protože na tento typ společností se vztahuje méně formálních povinností než na jiné typy společností.

„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“ a „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. Firma dělá daňové přiznání ale daně neplatí, protože zisky se přesouvají na majitele 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 odpovědní pouze do výše svého kapitálového vkladu). K registraci je nutno doložit písemnou smlouvu, vyžaduje se rovněž doklad o založení firmy, tzv. „Certificate of Limited Partnership“, který registruje a vydává příslušný stát;

- „Limited Liability 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, 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 („Certification 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 tis. 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)

Jedná se stále poměrně o novou formu obchodní společnosti, používanou hlavně pro zastoupení cizích firem v USA (obdoba české spol. s r. o. nebo německého GmbH). 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 jednotlivé fyzické i právnické osoby, jejich počet není nijak omezen.

„Joint Venture – JV“ (společný podnik)

Společný podnik může založit dvě a více osob, jedná se o firmu, založenou za účelem specifického podnikatelského záměru. Poté, co jsou cíle JV splněny, společnost obvykle zaniká. V mnoha státech JV není navíc uznáván jako právnická osoba.

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:

a) Založení společnosti ve státě Delaware

Obchodní společnost založená podle práva státu Delaware nabízí významné výhody ve srovnání s ostatními státy. Náklady na založení firmy patří k nejnižším v USA (114,- USD pro společnost typu „Inc.“



a 90,- USD pro „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 daň. V současné době je ve státě Delaware zaregistrováno více než půl miliónu společností, včetně 60% nejúspěšnějších amerických firem registrovaných ve „Fortune 500“. Polovina z těchto firem je kótovaná na burze NYSE v New Yorku (www.nyse.com). Společnost typu „LLC.“ jako jediný typ společností skýtá možnost nepodléhat U.S. federálnímu daňovému systému, i když je firma zaregistrována v USA. 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.

Minimální roční poplatek státu je 100,- USD. Založení firmy ve státě Delaware nabízí mnohé firmy, např. společnost CorpAmerica, Inc. (www.corpamerica.com).

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 asi 6% a zdravotní pojištění zhruba 7% z vlastní výplaty, 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“, www.irs.gov)
- číslo sociálního pojištění („Social Security Number“, www.ssa.gov)
- registraci případné obchodní známky informací, 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 and Regulatory Affairs“ (např. ve Washingtonu, DC na stránce www.dcrd.dc.gov nebo v New Yorku na webové stránce www.nyc.gov) 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.

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. 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.

Ve státě Nevada a Kalifornie zakládání firem nabízí společnosti Shipito/Eastbiz Corporation, 2972 Ciolumbia Street, Torrance, CA 90503, tel.: 310-808-4121, e-mail: john@shipito.com, www.shipito.com, kontakt: Jan Vaňhara.

8.4. Požadavky na propagaci, marketing, reklamu (využití HSP)

V USA je velmi náročný a vysoce rozvinutý trh z hlediska účinné propagace a marketingu. Pro české vývozce je základním cílem 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.

Náklady na reklamní kampaň při prodeji spotřebního zboží jsou v USA enormně vysoké a jsou v řádech několika milionů USD. Plnohodnotná reklamní akce cílená na konečného spotřebitele je tak velmi nákladnou záležitostí. Tuto součást marketingu na trhu je proto vhodné a nutné přenechat americkým subjektům.

Formy propagace a reklamy

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 dolarů. 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 (www.nytimes.com) stojí kolem 5 tis. USD.

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 mil. domácností. Lokálních stanic je téměř 2000 a jejich rozsah záleží na velikosti. Např. 30 sekund televizního reklamního vysílání stojí od 5 do 50 tis. USD. U místních stanic se ceny pohybují do 10 tis. USD za tuto dobu. Při finále amerického fotbalu „Super Bowl“ začátkem února každého roku však ceny rostou až do extrémních částek a několika sekundové 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.

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 m² stojí 2–5 tis. USD. Významnými městy mezinárodních veletrhů jsou Chicago, New York, Las Vegas, Dallas, Houston, Los Angeles, Atlanta, Boston.

Internet

Propagace pomocí vlastních stránek nebo využitím reklamního prostoru na internetu je nejrychleji se rozvíjejícím reklamním prostředkem. S rozvojem elektronického obchodování byl přitom překonán původní význam internetu jako informačního zdroje. Existence vlastní firemní internetové stránky v anglickém jazyce je prakticky základním předpokladem existence firmy v USA nebo při obchodování s USA.

Telemarketing

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

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

8.5. Způsoby řešení obchodních sporů

V USA působí nejvíce právních kanceláří a právníků v přepočtu na počet obyvatel na světě. 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.

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.

Soudní řízení je v USA velmi drahé a zdouhavé. 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. Američtí právníci nemají většinou zájem řešit soudní spory o menší částky, tj. do 75 tis. USD, protože soudní výlohy jsou značné.

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, www.bbb.org) 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.

8.6. Režim zadávání veřejných zakázek

Veřejné zakázky jsou všechny nákupy nebo projekty, které jsou financovány z federálních nebo státních prostředků. Veřejné zakázky vypisují v USA federální vláda a agentury na státní, regionální i lokální



úrovni. Pravidla pro vypisování veřejných zakázek se mohou u různých agentur a jednotlivých států lišit. Obecně platí, že na státní zakázky nad hodnotu 25 tis. USD je nutno zpravidla vypsat výběrové řízení.

Naším vstupem do EU se ČR stala účastníkem dohody WTO (www.wto.org) o veřejných zakázkách GPA („Government Procurement Agreement“). USA tak ČR přiznaly stejné podmínky v přístupu k americkým veřejným zakázkám, určených federálních institucí a států, jako všem smluvním stranám WTO. Na základě GPA je pro federální nebo státní zakázky udělována výjimka z omezení nákupů amerického zboží nebo služeb („Buy American Act“). GPA nyní platí v 37 státech a nezahrnuje všechna odvětví hospodářství, např. stále není zahrnuta perspektivní oblast veřejné dopravy. Rozsah vládních zakázek v USA představuje 200 mld. USD ročně. GPA se vztahuje na zakázky v objemu nad 175 tis. USD.

Zájemci o účast ve veřejných zakázkách však postupují vždy podobným způsobem:

- registrace u příslušné agentury jako dodavatel zboží či služeb
- 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

Pro zahraniční firmy je mnohdy poměrně velmi obtížné se v USA účastnit výběrových řízení. V USA je aplikován zákon „Buy American Act“ (BAA) z roku 1933, který velmi silně upřednostňuje domácí dodavatele a výrobce, čímž je omezen přístup zahraničních subjektů k mnohým veřejným zakázkám. Zákon není aplikován pouze v případě, že cena zahraničního zboží představuje 60% nejlevnější nabídky místního dodavatele za předpokladu stejné kvality a splnění stanovených podmínek kontraktu. Zákon doplňují v mnoha případech další státní a lokální předpisy, prakticky vylučující dodávku 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 referencí apod.

V současné době křehkého růstu ekonomiky existuje silný tlak na podporu všeho domácího –národního, prioritou Obamovy administrativy je růst pracovních příležitostí. O to je účast ve vládních řízeních ještě složitější.

Pro české firmy z oblasti obranného, bezpečnostního a záchranářského průmyslu se díky ukončení jednání o textu Dohody o vzájemném pořizování materiálu a služeb v oblasti obrany mezi USA a ČR („Reciprocal Defense Procurement Memorandum of Understanding“) otvírají značné možnosti účastnit se veřejných státních zakázek a dodávek pro jednotlivé složky americké administrativy. ČR se po podpisu Dohody tak stane 22. zemí světa, co bude moci využívat statut přímých dodávek vládě USA. Jedná se o velmi významný krok k dalšímu rozvoji vzájemných hospodářských vztahů a o nové exportní příležitosti s velkou přidanou hodnotou.

Informace o veřejných zakázkách lze najít na těchto adresách:

- www.ustr.gov (USTR – „U.S. Trade Representative“)
- www.fbo.gov („Federal Business Opportunities“)
- 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 Government Market“)
- www.govliquidation.com („Government Liquidation“).

8.7. Problémy a rizika místního trhu

Ohromná rozsáhlost a určitá nepřehlednost amerického trhu, společně s mnohdy komplikovanými zákony a předpisy patří k hlavním problémům trhu USA. USA se ale i tak trvale umísťují na předních místech většiny mezinárodních srovnání ohledně dobrých podmínek pro podnikání. Rizika tak většinou neplynou z podnikání přímo v USA, ale z rozdílů mezi zahraničními (českými) a americkými právními i obecnými zvyklostmi, na které je potřeba se předem připravit. Pro úvodní fázi lze doporučit 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 („Marking and Labelling“). Je důležité ověřit si podmínky pro vstup zboží do USA včetně technických a zbožíových standardů. USA věnují velkou pozornost ochraně duševního vlastnictví a obchodních známek (ČR je již třetím rokem vyňata ze seznamu zemí, porušujících práva duševního vlastnictví – tzv. „Watch List“, což USA velmi oceňují).

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.

České firmy nesmí zapomínat na to, že kromě federální úrovně, existuje velké množství právních předpisů na úrovni jednotlivých států a třeba v oblasti pracovního práva stále více rozhodují lokální administrativy o konkrétních povinnostech, které firmy a zaměstnavatelé musí splnit. Hodně se státní legislativy liší též v ekologických nebo energetických předpisech.

8.8. Problematika ochrany duševního vlastnictví

Pro USA 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 mld. USD 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. USD!

USA 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 svá práva svého duševního vlastnictví a Globální akademie duševního vlastnictví („Global Intellectual Property Academy“), která poskytuje vzdělávací programy pro cizí vládní úředníky v globálních otázkách duševního vlastnictví.

V oblasti česko-amerických vztahů na poli ochrany práv duševního vlastnictví probíhala v letech 2009 až 2011 dynamická diskuse, na jejímž základě došlo na jaře 2010 k významnému posunu. Úřad nejvyššího obchodního představitele USA (USTR) zveřejnil výroční zprávu „Watch List 2010“ (WL), hodnotící stav ochrany práv duševního vlastnictví ve světě – „Special 301 Report on Intellectual Property Rights“ (IPR). ČR v ní byla vyňata ze seznamu zemí, porušujících práva duševního vlastnictví. ČR, společně s Polskem a Maďarskem, figurovala v úvodu zprávy jako pozitivní příklady zemí, které byly z WL vyřazeny. Na seznam „hříšníků“ USTR, který je de facto výčtem zemí, které podle názoru USA na svém území nedostatečně zajišťují ochranu práv duševního vlastnictví, byla ČR zařazena v lednu roku 2008 na základě tzv. „Out-of-Cycle-Review“, provedeného na podzim 2007. Americké úřady tehdy reagovaly na opakované stížnosti zejména amerických zástupců hudebního a filmového průmyslu ohledně masivního prodeje nelegálních hudebních a filmových nosičů a výrobků padělaných značek na českých příhraničních trzích se SRN a Rakouskem.



USA velmi pozitivně hodnotí úpravy českého trestního zákoníku. Na „Watch List 2011“ nebyla ČR důvodů zařazena ani v roce 2011. „Watch List 2012“ bude USTR publikovat ke konci dubna t. r.

Mezi nejostřeji sledované země z hlediska porušování autorských práv a umístěné na tzv. „Priority Watch List“ nadále patří: Čína, Rusko, Alžírsko, Argentina, Chile, Indie, Indonésie, Kanada, Pákistán, Thajsko a Venezuela. Z členských zemí EU se na WL nacházejí Finsko, Itálie, Rumunsko, Řecko a Španělsko. Dále je na něm i Norsko. V případě umístění Kanady na nejvyšším stupni seznamu je hlavním problémem to, že kanadské území mj. patří k hlavním tranzitním oblastem nelegálně vyrobeného zboží v Asii (především v Číně), které pak z Kanady směřuje do USA.

8.9. Obvyklé platební podmínky, platební morálka

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, což je běžné. Akreditiv a úvěr jsou základní formy platby ze strany amerických podniků. Americký dovozce většinou nesouhlasí s platbou neodvolatelným akreditivem. Prodej na úvěr je 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“). UCC působí v jednotlivých státech v Úřadu státního sekretáře („Office of the Secretary of State“). Pokud tomu tak není, česká firma by měla podepsat s americkým dovozcem tzv. „Security Agreement“, tj. 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 není ani nákladná.

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 ne velmi často setkávají s neplacením za odebrané zboží. Zapojení amerického pojišťovacího makléře pro pojištění pohledávky české firmy je vhodné zvažovat u větších případů, tady se podmínky velice liší a nelze podat jednotnou informaci o detailech takovéto ochrany.

8.10. Významné veletrhy a výstavy v teritoriu

V USA se ročně 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, Interop, Gartner Show, Westec, 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. Mnohé z těchto veletrhů rovněž byly navrženy ekonomickým úsekem ZÚ Washington k oficiální účasti ČR v předcházejících letech. Tyto obory představují z hlediska českého vývozu do USA růstový potenciál. Jedná se o výstavy a veletrhy, které mají celonárodní americký charakter, účastní se jich rovněž zahraniční vystavovatelé.

Mezi nejvýznamnější výstavní města v USA patří New York, Chicago, Las Vegas, Atlanta, San Francisco, Boston.

Nejzajímavější výstavy a veletrhy v USA

„BIO Boston 2012“

Nomenklatura: Biotechnologie



Místo: Boston Convention Center, San Diego, California
Termín: 18. 6. - 21. 6. 2012
Organizátor: Exhibits Team, 1201 Maryland Avenue, SW Suite 900, Washington DC 20024
Tel: +1 202-312-9264, Fax: +1 202-488-0993, E-mail: exhibit@bio.org, www.bio2008.org

„IMTS Chicago 2012“ („International Manufacturing Technology Show“)

Nomenklatura: Obráběcí a tvářecí stroje, strojírenství, inženýrství
Místo: Chicago McCormick Place, Chicago, Illinois
Termín: 10. 9. - 15. 9. 2012 (koná se jednou za 2 roky)
Organizátor: Association of Manufacturing Technology - AMT, 7901 Westpark Drive, McLean, Virginia 22102-4206
Tel: +1 703-893-2900, Fax: +1 703-893-1151, E-mail: amt@mfgtech.org, www.mfgtech.org, Kontakt: Ms. Desiree Blessing - registration

„WESTEC 2012“

Nomenklatura: Obráběcí a tvářecí stroje, strojírenství, inženýrství
Místo: Los Angeles/Anaheim Convention Center, Los Angeles
Termín: 27. 3. - 29. 3. 2012 (koná se jednou za 2 roky)
Organizátor: Society of Manufacturing Engineers - SME, One SME Drive, Dearborn, Michigan 48121
Tel: +1 313-271-1500, Fax: +1 313-271-2861, E-mail: expo@sme.org, www.sme.org

„APTA Expo“ („International Public Transport Show“)

Nomenklatura: Veřejná, městská doprava
Místo: Houston, Texas
Termín: Koná se jednou za 3 roky, příště ve dnech 13. 10. - 15. 10. 2014
Organizátor: American Public Transportation Association – APTA, National Trade Productions, 313 South Patrick Street, Alexandria, Virginia 22314
Tel: +1 703-683-8500, Fax: +1 703-836-4486, E-mail: jhoff@ntpsshow.com, www.apta.com, www.ntpsshow.com, Kontakt: Ms. Jennifer Hoff, Show Director

„INTEROP 2012“

Nomenklatura: IT
Místo: Mandalay Bay Resort and Casino, 3950 Las Vegas Blvd. South, Las Vegas, Nevada 89119
Termín: 6. - 10. 11. 2012 (koná se 2x ročně, v Las Vegas a v New Yorku)
Organizátor: The International Woodworking Fair 3520 Piedmont Rd., NE, Suite 350, Atlanta, Georgia 30305
Tel +1 415-947-6000 Registrace: +1-800-745-6493, www.interop.com/lasvegas

„IWF 2012“ („International Woodworking Machinery & Furniture Supply Fair - USA“)

Nomenklatura: Dřevoobráběcí stroje, nábytek
Místo: Georgia World Trade Convention Center, Georgia
Termín: 22. 8. - 25. 8. 2012 (koná se jednou za 2 roky)
Organizátor: Interop, C/O TechWeb LLC, 600 Harrison Street, San Francisco, CA 94107-1243 Tel: +1 404.693.8333, Fax: +1 404-693-8350, E-mail: iwf@iwfatlanta.com, www.iwfatlanta.com

„NBAA 2012“ („National Business Aviation Association Annual Meeting and Convention“)

Nomenklatura: Letecká technika
Místo: Orlando, Florida
Termín: 30. 10. - 1. 11. 2012 (koná se každoročně)
Organizátor: National Business Aviation Association, Inc., 1200 Eighteenth Street NW, Suite 400, Washington, DC 20036-2527
Tel: +1 202-783-9000, Fax: +1 202-862-5552, E-mail: info@nbaa.org, www.nbaa.org

„American International Toy Fair 2013“

Nomenklatura: Hračky
Místo: Jacob K. Javits Convention Center, New York, New York
Termín: 10. 2. - 13. 2. 2013 (koná se každoročně)
Organizátor: American International Toy Fair, A TIA Event, 1115 Broadway, Suite 400 New York, New York 10010



Tel: +1 212.675.1141, Fax: +1 212.645.324, E-mail: 6toyfairs@toy-tia.org, www.toyfairny.com

„Oshkosh AirVenture 2012“

Nomenklatura: Malá sportovní letadla

Místo: EAA Aviation Center, 3000 Poberežny Road, Oshkosh, WI 54902

Termín: 23. 7. - 29. 7. 2012 (koná se každoročně)

Organizátor: EAA - Experimental Aircraft Association, 3000 Poberežny Road, Oshkosh, WI 54902

Tel: +1 920-426-4800, Fax: +1 920-426-6761, E-mail: convention@eaa.org , www.airventure.org

„ICFF 2012“ („International Contemporary Furniture Fair“)

Nomenklatura: Nábytek

Místo: Jacob K. Javits Convention Center, New York, New York

Termín: 19. 5. - 25. 5. 2012 (koná se každoročně)

Organizátor: George Little Management, LLC., 10 Bank Street, White Plains, New York 10606

Tel: +1 914.421.3206, Fax: +1 914.948.6180, E-mail: webgenie@glmshows.com, www.glmshows.com, www.icff.com

WINDPOWER Conference & Exhibition 2012

Nomenklatura: Energetika – technologie pro větrnou energii

Místo: Georgia World Congress Center, Atlanta, GA

Termín: 3.6. - 6.6.2012

Organizátor: American Wind Energy Association, 1501 MStreet, Suite 1000, Washington, DC 20005, tel: +1 202.383.2500, fax: +1 202.383.2505, e-mail: windmail@awea.org, <http://www.windpowerexpo.org>

NRA SHOW 2012

Nomenklatura: Produkty pro hotelnictví, restaurátorství, gastronomie

Místo: McCormick Place, Chicago, IL

Termín: 5.5. - 8.5.2012

Organizátor: National Restaurant Association (NRA), 1200 17th Street, Washington, DC 20036,

tel: +1 202.331.5900, fax: +1 202.331.2429, e-mail: mheftman@restaurant.org, <http://www.restaurant.org/show>

International Home + Housewares Show® 2012

Nomenklatura: Domácí potřeby, bytové doplňky a vybavení

Místo: McCormick Place, Chicago, IL

Termín: 10.-13.3.2012

Organizátor: International Housewares Association (IHA), 6400 Shafer Court, Suite 650, Rosemont, IL 60018. tel: +1 847.692.0161 (kontakt: Mr. Derek Miller), e-mail: dmiller@housewares.org, <http://www.housewares.org>

OFC/NFOEC 2012

Nomenklatura: Optické komunikace a síť

Místo: Los Angeles Convention Center, Los Angeles, CA

Termín: Technická konference 4.3. - 6.3. 2012, veletrh 6.3. - 8.3. 2012

Organizátor: The Optical Society (OSA), 2100 Massachusetts Ave NW, Washington, DC 20036, tel: +1 202.416.1907, fax: +1 202.416.6100, E-mail: exhibits@ofcconference.org, <http://www.ofcnfoec.org>

MINEXPO 2012

Nomenklatura: Těžební a dobývací technika

Místo: Las Vegas Convention Center, Las Vegas, NV

Termín: 24.9. - 26.9.2012

Organizátor: The National Mining Association (NMA), 101 Constitution Ave NW, Suite 500 East, Washington, DC 20001, tel: +1 202.463.2600, Fax: +1 202.463.2666, E-mail: minexpo@nma.org, <http://www.minexpo.com>

„NYIGF 2012“ („New York International Gift Fair“)

Nomenklatura: Dárkové předměty, bižuterie, sklo, ozdobné předměty, doplňky

Místo: Jacob K. Javits Convention Center, New York, New York (www.javitscenter.com)

Termín: 18. 8. - 23. 8. 2012 (koná se každoročně)

Organizátor: George Little Management, LLC., 10 Bank Street, White Plains, New York 10606,

Tel: +1 914.421.3272, Fax: +1 914.948.6180, +1 914.948.6194, E-mail:

customerrelations@glmshows.com, www.nyigf.com, www.glmshows.com, Kontakt.: Mr. Jeff Little, Show Manager

„XChange Americas 2012“

Nomenklatura: ICT služby



Místo: Gaylord Texan Convention Center, Grapevine/Dallas, Texas
Termín: 18. 8. - 21. 8. 2012 (koná se každoročně v různých místech)
Organizátor: Everything/UBM Channel, Box 9078, New York, NY 10087-9078
Tel: +1 603.898.1234, www.everythingchannelevents.com, www.ubmchannel.com, www.xchange-events.com

„NAMM 2013“ Nomenklatura: hudební nástroje

Místo: Anaheim Convention Center, Anaheim

Termín: 24. 1. - 27. 1. 2013 (koná se každoročně)

Organizátor: NAMM Headquarters, 5790 Armada Drive, Carlsbad, CA 92008

Tel: +1 760.438.8001, Fax: +1 438.7327, www.namm.org

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

- www.tscentral.com Trade Show Central
- www.globaltechnoscan.com Trade Fairs, Conferences & Events
- www.globalsources.com Trade Show Center
- www.tsea.org Trade Show Exhibitors Association
- www.proshows.com Professional Trade Shows
- www.tradeshowweek.com Trade Show Week
- www.expocentral.com Expo Central
- www.tsnn.com The Ultimate Trade Show Resource.

9. Investiční klima

9.1. 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, kontakt: www.bea.gov. 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.

Nabytí vlastnictví zemědělské půdy včetně lesů je nutno podle zákona Agricultural Foreign Investment Disclosure Act of 1978 (AFIDA) oznámit ministerstvu zemědělství (Department of Agriculture) v příslušném americkém státě. Nesplnění povinnosti má za následek pokutu ve výši až 25% tržní ceny akvizice.

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 nespádají cizí letecké společnosti operující mezi zahraničními destinacemi a USA. V současné době zvažuje Kongres návrh amerického Ministerstva dopravy, podle kterého by v některých případech mohli zahraniční investoři vlastnit v amerických leteckých společnostech až 49% podíl, avšak současně by mohli držet pouze 25% akcií spojených s hlasovacím právem. Dne 30. dubna 2007 byla ve Washingtonu D.C. podepsána „Dohoda o otevřeném nebi“ (Open Skies Agreement) mezi EU a USA, která umožňuje aeroliniím z Evropy létat z jakéhokoli města EU do jakéhokoli bodu v USA a naopak. Dohoda vstoupila v platnost dne 30. března 2008. Tzv. druhý stupeň „Dohody o otevřeném nebi“ byl po 8 kolech jednání uzavřen 25. března 2010 v Madridu. Dohoda ještě musí být formálně schválena na obou dvou stranách Atlantiku.

Lodě plující pod americkou vlajkou musí být vlastněny americkými občany či právníckými osobami ovládanými americkými občany. Jejich podíl ve společnosti musí tvořit minimálně 75%.

- **Telekomunikace**

Federální zákony neumožňují vydávání licencí pro vysílání zahraničním společností. Podíl zahraničního investora v amerických telekomunikačních společnostech může činit maximálně 20%.

- **Bankovníctví 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).

- **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). Zákon nepřináší žádné převratné změny v procesu, který byl poprvé zásadně kodifikován v roce 1988 a je znám také jako „Exon-Florio“ podle autorů tehdejšího návrhu zákona. Poněkud se mění složení Komise pro zahraniční investice v USA /Committee on Foreign Investment in the USA /CFIUS. Mění se také lhůty pro provedení monitoringu a vyhodnocení rizik. Očekává se, že díky tomu bude možná prověřováno více případů než doposud, ale nikoli v podstatné míře. Zvláštní pozornost bude podle dosavadních analýz CFIUS věnovat firmám, vlastněným plně nebo částečně státem, který není členem NATO. Ve zjevné reakci na případ prodeje amerických přístavů saúdsko-arabské společnosti byla v nedávné minulosti definována „kritická infrastruktura“ jako systém /fyzický či virtuální/, jehož případné poškození by mohlo oslabit národní bezpečnost USA. To znamená, že se rozšiřuje původní ochrana výhradně vojenských, respektive obranných systémů i na další oblasti. CFIUS je také povinen informovat o svých krocích a výsledcích obě komory Kongresu. Nejširší pravomoci v této oblasti ovšem zůstávají i nadále prezidentu Spojených států.

- **Jaderné materiály**

Podle smlouvy o zřízení NAFTA nemůže cizinec 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 vytvoření určitý minimální počet pracovních míst. Přehled pobídek nabízených jednotlivými státy lze nalézt na stránkách Velvyslanectví ČR ve Washingtonu:

http://www.mzv.cz/washington/cz/obchod_a_ekonomika/vstup_na_us_trh/danove_pobidky_v_jednotlivych_statech/index.html

Mnoho užitečných informací lze nalézt na stránkách organizace SelectUSA, která patří pod US Department of Commerce (americké ministerstvo obchodu): <http://selectusa.commerce.gov>

9.2. Přímé zahraniční investice v teritoriu (odvětvová a teritoriální struktura)

Přímé zahraniční investice (PZI)

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.

Přímé americké investice v zahraničí

Celková hodnota přímých amerických investic v zahraničí v roce 2010 činila 3,91 bilionu USD. V Evropě proinvestovaly Spojené státy 55,9 % z uvedené částky, v hodnotovém vyjádření 2,19 bilionu USD. Z toho nejvíc v Nizozemí (521,4 mld.), ve Velké Británii (508,3 mld.) a v Lucembursku (274,9 mld.). Největším příjemcem investic z USA mimo Evropu byla Kanada (296,7 mld. USD). Podle americké statistiky činily přímé americké investice v České republice v roce 2010 celkem 5,9 mld. USD, z toho 2,6 mld. USD do průmyslových odvětví, 1,9 mld. do bankovního sektoru, 625 mil. do finančního a pojišťovacího sektoru a 237 mil do velkoobchodu.

Přímé zahraniční investice v USA

Celková hodnota přímých zahraničních investic v USA v roce 2010 činila 2,34 bilionu USD. Z Evropy přiteklo celkově 1,70 bilionu USD. Investice z ČR jsou realizovány převážně finančními institucemi a jsou směřovány do amerických akcií a dluhopisů. V roce 2008 jejich hodnota dosahovala 57 milionů USD. Největšími přímými zahraničními investory v USA jsou Kanada, země EU a Japonsko.

Příliv PZI do USA podle země původu – 10 nejvýznamnějších (miliony USD)

	2008	2009	2010
Celkem	2 046 662	2 114 501	2 342 829
Velká Británie	447 529	416 139	432 488
Japonsko	234 748	239 312	257 273
Nizozemsko	179 938	199 906	217 050
Německo	173 843	191 461	212 915
Kanada	168 746	202 303	206 139
Švýcarsko	157 121	140 745	192 231
Francie	141 922	157 921	184 762
Lucembursko	130 020	146 580	181 203



Rakousko	37 399	41 289	49 543
Belgie	23 379	37 820	43 236

Zdroj: The Bureau of Economic Analysis, USDOC

Příliv PZI do USA podle odvětví (miliony USD)

	2008	2009	2010
Výrobní sektor	650 380	665 178	748 279
Z toho:			
Strojírenství	69 346	79 765	79 388
Chemická výroba	157 303	137 678	175 394
Potravinářství	25 713	27 706	41 366
Zpracování kovů	157 303	137 678	175 394
Elektronika	59 170	55 999	56 760
Elektr. stroje a souč.	17 771	17 811	19 196
Dopravní technika	81 610	87 030	93 648
Velkoobchod	311 181	307 106	330 889
Maloobchod	35 789	38 774	39 963
Depozitní instituce	71 671	104 933	111 268
Finance (bez depozit. instit.)	261 569	296 184	356 781
Informační technologie (HSP, film, hudba, telekomunikace, ..)	158 145	143 518	156 518
Reality	48 352	49 944	49 108

Profesionální služby (věda, technologie, engineering, ...)	57 585	41 556	79 258
Ostatní odvětví (agri, těžba, stavebnictví, energie, ..)	451 990	467 309	470 767

Zdroj: The Bureau of Economic Analysis, USDOC

9.3. České investice v teritoriu

České investice v USA jsou relativně malé. Podle odhadu existuje v USA přibližně 35 firem s vlastnickým podílem českých subjektů. Většinou se jedná o obchodní zastoupení nebo malé obchodní firmy (software, strojírenství, hi-tech, potravinářství, atd.). Mezi největší a nejvýznamnější přímou českou investicí v USA patří k dnešnímu datu investice České gumárenské společnosti do nové výrobní firmy v Charles City ve státě Iowa. Investice činí téměř 50 mil. USD. Český inovativní výrobce nemocničních lůžek, společnost Linet, a. s. hodlá v nadcházejících letech rovněž investovat v USA a pokrývat i trh Jižní Ameriky.

České firmy i fyzické osoby obchodují s americkými cennými papíry. Největší zájem je o americké vládní dluhopisy (U.S. Treasury Bonds & Notes), v poslední době došlo k nárůstu nákupů a prodejů firemních akcií, avšak objemy těchto obchodů jsou minimální.

Následující tabulka obsahuje seznam některých firemních zastoupení, které byly v USA zřízeny čs. subjekty. Seznam obsahuje firmy, se kterými je ZÚ v kontaktu. V poslední době české firmy ZÚ o svých aktivitách většinou neinformují (pokud nemají problémy s americkými úřady).

Firemní zastoupení v USA

Název firmy:	Obor činnosti:
ABC&G Corp. 1555 E. Flamingo Road, Suite 155 Las Vegas, NV 89119 Tel: +1 949.240.7809 E-mail: sales@abcandg.com , sales@4chandeliers.com , www.4chandeliers.com	dovoz lustrů z Kamenického Šenova
ADAST America, Inc. 5790 Lamar Street Arvada, CO 80002 Tel: +1 303.423.1200 Fax: +1 303.463.4653 www.adast-america.com Ivo Heller - President	dovoz a prodej ofsetových polygrafických strojů
Agrofert Inc. - North P.O. Box 416 Rootstown, OH 44272 Tel: +1 330.297.0671 Fax: +1 330.752.4141 E-mail: jdifeo@agrofertinc.com , www.agrofertinc.com Jack DiFeo - Director Agrofert Inc. - South 115-C Charlotte Road Savannah, GA 31410 Tel: +1 912.507.8972 Fax: +1 912.897.3735 E-mail: lwalters@agrofertinc.com Larry Walters - Director	vývoz a dovoz chemických a farmaceutických výrobků
Amati USA, Inc.	100 % – Amati-Denak, s.r.o., Kraslice



1124 Globe Avenue, P. O. Box 1429 Mountainside, New Jersey 07092 Tel: +1 908.301.1366 Fax: +1 908.301.1367 E-mail: amati_strunal@msn.com www.amati.cz Rana Singh – President	dovoz a prodej hudebních nástrojů
AŽD Signaling 13800 Coppermine Road Herndon, VA 20171 Tel.: +1 312 252 1592 E-mail: info@azdsignaling.com www.azdsignaling.com	Výrobce zabezpečovací, telekomunikační, informační a automatizační techniky, zejména se zaměřením na oblast kolejové a silniční dopravy
Bead & Trim, Inc. 357 West 36th Street, 4rd Floor New York, NY 10018 Tel: +1 212.725.9845 Fax: +1 212.683.8516 E-mail: vladimir.sulc@beadandtrim.com www.beadandtrim.com Vladimír Šulc - President	100 % – Vladimír Šulc dovoz a prodej bižuterie, bižuterních komponentů, vánočních ozdob
Textilia, Inc. 50 W, 34th Street 19A5 New York, NY 10001, Tel: +1 646.473.1540 Fax. +1 646.473.1446 E-mail: tvaruzek@aol.com Miroslav Tvarůžek - President	dovoz a prodej textilních a oděvních výrobků
Cargo-Partner, Inc. 248-29 Brookville Boulevard Rosedale, NY 11422 Tel: +1 718.632.7505 Fax: +1 718.632.7505 E- mail: zdenek.sima@cargo-partner.com www.cargo-partner.com Zdeněk Síma – Manager Business Development	Přepravní služby Evropa - USA
CZ – USA, Inc. P.O. Box 171073 Kansas City, Kansas 66117-0073 Tel: +1 913.321.1811 Fax: +1 913.321.2251 E-mail: info@cz-usa.com www.cz-usa.com Alice Poluchová - Vice President	100 % – ČZ Uherský Brod, a.s. dovoz a prodej zbraní licencovaným velkoobchodníkům (pistole, malorážky, kulovnice, brokovnice, vzduchovky)
Erwin Junker Machinery Inc. 1524 Davis Road Elgin, IL 60123 Tel: +1 847.488.0406 Fax: +1 847.488.0436 E-mail: info@junker-usa.com www.junker-usa.com	100 % – skupina JUNKER dovoz obráběcích strojů (brusek)
Javlin Inc. (Headquarters) 11921 Freedom Drive, Suite 550 Reston, VA 20190 Tel : +1 703 736 8385 Fax: +1 703 904 4399 Javlin Inc. (Atlanta office) 1736 Defoor Place NW Atlanta, GA 30318 Tel : +1 404.975.4243	Datová integrace a správa dat
Linnet Americas, Inc.	Výroba nemocničních lůžek



10420-R Harris Oaks Blvd Charlotte, NC 28269 Tel: 877-815-9895 Tel: 704-248-5650 Fax: 704-248-5655 Email: info@linetamericas.com Web: www.linetamericas.com	
Mitas Tires US, Inc. (dříve CGS Tires US, Inc.) 7400 Carmel Executive Park, Suite 100 NC 28226 Charlotte Tel.: +1 704 542 3422 Fax: +1 704 542 3474 Email: neil.rayson@cgs-tires.com Web: www.mitas.cz Vladimír Dušánek - Project Manager	Výroba pneumatik pro užitkové stroje
Moser USA, LLC 21440 Pacific Blvd. Sterling, VA 120167 Tel: +1 866.240.9115 Fax: +1 800.248.2715 E-mail: customerservice@mose-lass.com www.moser- glass.com	dovoz a prodej luxusního skla
Miller Brewing Company (člen skupiny SAB/ Miller) 3939 West Highland Blvd. Milwaukee , Wisconsin 53208 Tel. +1 414.931.2000 www.millerbrewing.com Norman Adami - President	dovoz a prodej piva Pilsner Urquell
Pilsen Imports, Inc. 3985 Virginia Avenue Cincinnati, OH 45227 Tel: +1 513.271.3380 Fax: +1 513.271.8629 E-mail: info@pilsenimports.com www.pilsenimports.com	US zastoupení TOS Hulín dovoz soustruhů
Preciosa International Inc. 2316 Wehrle Dr. Williamsville, New York 14221 Tel: +1 716.626.9759 Fax: +1 716.626.9758 E-mail: sales@ny.preciosa.com www.preciosa.com Scott Glaser - President	100 % – Preciosa, a.s., Jablonec nad Nisou dovoz a prodej bižuterních komponentů, růženců a lustrů
Sellier & Bellot USA, Inc. P.O. Box 7307 Shawnee Mission, Kansas 66207 Tel: +1 800.960.2422 Fax: +1 229.723.8748 E-mail: ceq@sb-usa.com www.sb-usa.com	87,5 % – Ed Grasso 12,5 % – Sellier & Bellot, a.s., Vlašim dovoz a prodej sportovní a lovecké munice
Software 602, Inc. 8833 Perimeter Park Blvd. , Suite 702 Jacksonville, Florida 32216 Tel: +1 904.642.5400 Fax: +1 904.565.6024 E-mail: info@software602.com www.software602.com	70 % – Software 602, a.s., Praha 30 % – management, Software 602 Slovensko, s.r.o. výroba a prodej kancelářského softwaru
Solid Access Technologies, LLC. 27 Green Street Newburyport, MA 01950 Tel: +1 463.463.0642	IT – ultra-rychlé pevné disky (ultra-fast Solid State Disk)



Fax: +1 978.463.7480 E- mail: tomas.havrdasolidaccess.com www.solidaccess.com Tomáš Havrda – Managing Partner	
Tatra Travel Bureau, Inc. 212 East 51Street New York City, New York 10022 Tel: +1 212.486.0533 Fax: +1 212.486.1456 E-mail: jindra@tatratravel.com www.tatratravel.com	cestovní agentura zaměřená na turistiku do Stř. Evropy
Tiny Software, Inc. 3945 Freedom Circle, Suite 1020 Santa Clara, CA 95054 Tel: +1 408.919.7360, +1 800.994.TINY Fax: +1 408.919.7365 E-mail: sales@tinysoftware.com www.tinysoftware.com Mr. Roman Kasan, CEO	výroba softwaru na zakázku
Trustfin USA, Inc. 6012 - A Old Pineville Road Charlotte, North Carolina 28217 Tel: +1 704.521.9303 Fax: +1 704.521.8379 E-mail: sales@uniplet.com www.uniplet.com	100 %-- Trustfin, a.s., Praha, exkluzivní distributor firmy Uniplet, a. s. dovoz, prodej a servis maloprůměrových pletacích strojů a tkacích stavů
Y Soft Americas, Inc. 5751 Kroger Drive Suite 251 Keller, TX 76244-5650 Tel: +1 888.761.9977 Fax: +1 817.253.9277 E- mail: sales.us@ysoft.com www.ysoft.com Tomáš Vašíček – Director of Sales Ken Cox – CEO, ken.cox@ysoft.com	IT – produkt SafeQ – řešení tiskových úkolů v kancelářských objektech a nakládání s dokumenty
ZPS-CNC U.S.A., Inc. 1225 Henri Drive Wauconda, IL 60084 Tel: +1 847.487.4353 Fax: +1 847.487.4352 E-mail: sale@rpsusa.com www.rpsusa.com Robert C. Norman, Vice President	100 % – Tajmac-ZPS, a.s. dovoz obráběcích strojů
Good Data 530 Bush St., Suite 900 San Francisco, CA 94108 Tel: +1 415 200 0186 www.gooddata.com	Business intelligence
Socialbakers Prokopova 30100 Plzeň www.socialbakers.com	Analytika sociálních médií (významní zákazníci v USA)
Tapmates s.r.o. Velké náměstí 1 Hradec Králové, 50003 CZ Tel: +1 (650) 924-9233	Vývoj, design a analýza aplikací pro IPHONE, IPAD, MAC



www.tapmates.com	
------------------	--

9.4. Nejperspektivnější odvětví pro investice, privatizační a rozvojové projekty

O významu teritoria Spojených států pro čs. exportéry snad nelze pochybovat. USA jsou největším světovým dovozcem. Americký trh má vysokou absorpční schopnost ve všech oblastech včetně průmyslového strojního zařízení, průmyslových materiálů a komponentů, dopravních prostředků a jejich součástí, spotřebního zboží a potravinářských specialit. Vzhledem k rozsahu amerického trhu, růstu amerického hospodářství a objemu dovozů lze považovat za potenciální oblasti pro vývoz všechny sektory včetně trhu spotřebního zboží. Perspektivní investice je tedy možno směřovat do stejných oblastí, jaké byly uvedeny již v kapitole 7.4.

- energetika (výstavba 1.300 - 1.800 nových elektráren v příštích 20 letech, výstavba nových distribučních sítí v délce cca 420 tis. km východ-západ, renovace jaderných elektráren, renovace elektráren na tuhá paliva, renovace jaderných elektráren)
- vývoj software, především správa webů
- mikroelektronika, zejména polovodiče
- biotechnologie
- výrobní kooperace, výroba na zakázku pro americké firmy

Přestože nanejvýš perspektivní, nevyužitá zatím zůstává spolupráce s americkými firmami na třetích trzích. Velké americké firmy nemají (zatím) důvěru v čs. dodavatele, kteří nemají dostatečné světové nebo americké reference.

Zajímavé odkazy:

- Startup America <http://www.whitehouse.gov/startup-america-fact-sheet>
- Visas for Treaty Traders and Treaty Investors http://travel.state.gov/visa/temp/types/types_1273.html
- CzechAccelerator <http://www.czechaccelerator.cz/>
- NYCEDC <http://www.nycedc.com>
 - Programs for Entrepreneurs <http://www.nycedc.com/service/programs-entrepreneurs>
 - Incubators & Workspaces <http://www.nycedc.com/service/incubators-workspaces>
 - International Business <http://www.nycedc.com/service/international-business>
- Techstars <http://www.techstars.com/>
- Cambridge Innovation Center <http://www.cictr.com/>
- MassChallenge <http://masschallenge.org/>
- Massachusetts Technology Development Corporation <http://www.mtdc.com/>

9.5. Rizika investování v teritoriu

Investování v USA není spojeno se zvláštními nebo jinde neznámými riziky investování. Existující rizika přímých i portfoliových investic jsou spojena s běžnými vnějšími faktory (růst či pokles ekonomiky, pohyb směnného kursu, pohyb cen surovin apod.) i vnitřními faktory (kvalita vedení firmy, kvalita a dostupnost informací o vývoji trhů a pohybu cen) stejně jako ve všech vyspělých zemích.

10. Očekávaný vývoj v teritoriu

10.1. Významné události v následujícím roce a jejich dopady na ekonomickou sféru země

Spojené státy americké jsou největší ekonomikou světa s HDP přes 15 bil. USD. USA jsou rovněž nejsilnější ekonomikou co do kupní síly a zemí s nejvíce inovacemi a průmyslovými patenty. Předpověď růstu americké ekonomiky pro rok 2012 se pohybuje kolem 3%. Americká ekonomika již oficiálně není v recesi, nicméně nadále přetrvávají obavy a určité negativní prognózy ekonomů především, co se týče výše nezaměstnanosti USA a situace na realitním trhu. Vliv na ekonomiku bude nepochybně mít současná finanční a fiskální krize v eurozóně. Rok 2012 je i v USA volebním rokem. Všichni republikánští kandidáti na funkci prezidenta staví ekonomiku a zaměstnanost mezi svoje prioritní témata.

Vážným problémem celé americké společnosti i domácí ekonomiky však i v roce 2011 nadále zůstává poměrně vysoká míra nezaměstnanosti (8.1%), rekordně vysoká míra deficitu federálního rozpočtu, vážné fiskální problémy jednotlivých států Unie a rostoucí veřejné zadlužení.

Za jistý odraz skutečného vývoje ekonomiky lze v USA mj. považovat i poměrně kladný vývoj burzovních indexů v loňském roce. Nejznámější burzovní index „Dow Jones Industrial Average“ (DJI) na konci 3. čtvrtletí roku 2007 (před začátkem krize), dosahoval historických hodnot, převyšujících 14 tis. bodů. V březnu roku 2009 (během pravděpodobného dna krize), DJI klesl až pod hodnotu 7 tis. bodů. Od dubna 2009 DJI pak postupně rostl a znovu překročil historickou hranici 10 tis. bodů. Růst DJI s drobnými korekcemi a mírnou fluktuací, nepřetržitě pokračuje a v dubnu roku 2010 překročil další pomyslný mezník, hranici 11 tis. bodů. Celý loňský rok se držel na hranici 10 tis. bodů. Za necelé první tři měsíce roku 2012 DJI rostl a opět atakuje hranici 14 tis. bodů.

10.2. Trendy, vstup země do mezinárodních uskupení, přijetí nových zákonů, daní apod.

Rok 2011 byl v USA ve znamení blížících se prezidentských voleb, které se budou konat v listopadu 2012. Veškeré aktivity administrativy a republikánských kandidátů se věnovaly debatám o citlivých politických i ekonomických tématech. USA poprvé ve své historii zaznamenala snížení svého ratingu z prestižních "AAA" na "AA-".

Ve snaze podpořit ekonomický růst prezident Obama představil Kongresu 8. září 2011 tzv. „American Jobs Act“, fiskální stimulus, který by měl nastartovat ekonomický růst a snížit nezaměstnanost. Celkové náklady na všechna opatření v balíku mají dosáhnout 447 mld. USD, z čehož zhruba 245 mld. USD zahrnuje snížení daňové zátěže, 140 mld. USD zvýšení výdajů především na infrastrukturu a 62 mld. USD prodloužení podpory v nezaměstnanosti. Největší podíl z celého balíku připadá na snížení daně z příjmů pro zaměstnance a snížení daňových odvodů pro zaměstnavatele s důrazem na malé a střední podniky a firmy, které poskytnou práci dlouhodobě nezaměstnaným a znevýhodněným skupinám obyvatel.

Téměř polovinu celkového amerického obchodního deficitu tvoří obchod s Čínou. Zákonodárci ze států tzv. „Manufacturing Belt“ (Ohio, Pennsylvania, Indiana, Michigan), kde bylo zrušeno hodně pracovních míst ve výrobním sektoru jejich přesunem do Asie (především do Číny), opakovaně přichází s iniciativami, které by měly zavést určitá odvetná opatření na dovoz některého zboží ze zemí, které trvale manipulují s kursem své měny s cílem zlevnit export na americký trh a zdražit dovoz amerického zboží. Nový návrh zákona „Currency Exchange Rate Oversight Reform Act 2011“, který by měl řešit tuto problematiku, byl schválen v Senátu v říjnu 2011, avšak k jeho platnosti chybí schválení ve Sněmovně reprezentantů, které je za současného rozložení politických sil značně nepravděpodobné.

V říjnu 2011 byly po pětiletých vyjednáváních v Kongresu ratifikovány tři dohody o volném obchodu - FTA s Kolumbií, Panamou a Jižní Koreou, které zjednodušují mezinárodní obchod. Pro USA znamenají tyto smlouvy největší obchodní dohodu od roku 1992, kdy s Kanadou a Mexikem podepsaly Severoamerickou dohodu o volném obchodu (NAFTA).

Důležitou prioritou administrativy, vedle výše uvedené reformy systému zdravotního pojištění zůstává ochrana majitelů špatných hypoték před vystěhováním, zásadní reforma dohledu nad finančními trhy. Jde o změny způsobu regulace celé řady finančních společností, počínaje největšími bankami, přes makléřské firmy a pojišťovny, až po hypoteční banky a zprostředkovatele.

Deficit rozpočtu ve fiskálním roce 2011 (1.10.2010 - 30.9.2011) dosáhl 1299 mld. USD (8.6% HDP), což představuje nárůst téměř o celá 2% HDP oproti roku 2010. Vládní dluh se nyní pohybuje na úrovni 100.3% HDP (nominálně více než 15 176,1 mld. USD). Za posledních 5 let se vládní dluh zvýšil o téměř 60%, což je velmi varovný vývoj.

V USA je již od roku 1917 zákonem stanoven limit na výši federálního dluhu. Zatímco první limit byl tehdy určen ve výši 11,5 mld. USD, dle v současné době platného zákona je maximální federální zadlužení stanoveno na 16,69 bil. USD. Od roku 1962 byl zákonný limit zvýšen již 75x, z toho 11x od roku 2001. Na první pohled se tedy zdá, že limit příliš neplní svůj účel, tj. nedokáže zabránit nárůstu dluhu, neboť v případě potřeby ho Kongres vždy navýší. V roce 2011 však byla situace jiná. Jednání o navýšení limitu se vedla do poslední chvíle a hrozilo, že vláda se ocitne v situaci, kdy nebude schopna financovat své výdaje a fakticky tak zbankrotuje. Agentura Standard and Poors v reakci na rozpočtový problém USA snížila úvěrový rating USA.

10.3. Nové možnosti pro český export či jinou ekonomickou spolupráci s ČR

Každý zájemce o vývoz českého zboží a služeb do USA si musí být vědom, že jako největší trh na světě jsou USA vzorem pro firmy z celého světa ("... if you can sell in the US, you can sell anywhere..."). Firmy na zdejšímu trhu jsou vystaveny obrovskému konkurenčnímu tlaku, především odavatelským cenám. Stabílní právní rámec a smysl pro dodržování pravidel atraktivitu amerického trhu ještě zvyšují.

Český vývoz do USA lze stimulovat zejména získáváním stále většího podílu aktivit amerických firem v celé škále domácího (hospodářství, zejména ve zpracovatelském průmyslu, včetně vědecko-výzkumné základny. Velkým stimulem exportu z ČR do USA je tedy začleňování českého průmyslu do globální ekonomiky a mezinárodních dodavatelských řetězců a vyhledávání perspektivních průmyslových kooperačních vazeb. Tento typ obchodování se již také výraznou měrou podílí na vzájemném obchodu a u našeho vývozu dosahuje kolem 70% z celkového objemu.

Jako nový a velmi zajímavý obor se pro český export jeví oblast obranného, bezpečnostního a záchranářského průmyslu. Začátkem letošního roku byl odsouhlasen text Dohody o vzájemném pořizování materiálu a služeb v oblasti obrany mezi ČR a USA. Dohoda by měla být podepsána a ČR se stane 22. zemí, která bude moci dodávat americké armádě za velmi výhodných podmínek, jde o oboustrannou dohodu.

Americké firmy stále hledají cesty ke zvýšení zisku a stále uvažují o svých aktivitách v zahraničí. Žádný dodavatel relativně jednodušších výrobků nebo dílů by si neměl být jistý automatickou jistotou obnovení obchodních kontraktů, právě především díky neustálé konkurenci ostatních firem z celého světa na trhu. Vývozci do USA proto musí neustále hledat nové možnosti a spíše než samotné výrobky nabízet řešení a technickou expertízu, která je odlišná od konkurence. Přestože je nanejvýš perspektivní, nevyužitá zatím zůstává spolupráce s americkými firmami na třetích trzích, i když jsou naše firmy na to již technicky připraveny.

V době ekonomické krize a problémů se zajištěním financování podnikání stojí za zvážení také nabídka úvěrů a jiných finančních produktů. Americký finanční trh je nejrozvinutější na světě a investoři stále hledají nové příležitosti.

Vzhledem k vyhlášeným prioritám americké administrativy prezidenta Obamy a celkové náladě společnosti lze jako velice perspektivní odvětví označit veškeré aktivity v oblasti využívání obnovitelných zdrojů energie a zvyšování efektivity využívání energie a paliv. Dále pak veškeré aktivity směřující ke zvýšení ochrany klimatu. Nový impuls rozvoje je ztelný u rozvoje systémů veřejné dopravy v amerických městech. Stále častěji se objevují projekty na obnovu tramvajové dopravy. Tyto projekty však narážejí na deficity veřejných rozpočtů. Dlouhodobě perspektivní oblastí je zdravotní péče a péče o seniory. Samozřejmě infrastrukturní projekty napříč celými Spojenými státy nabízejí mnoho příležitostí, jako zahraniční firmy bez trvalé americké přítomnosti a právní subjektivitu je však téměř nereálné se



o tyto zakázky ucházet. U těchto projektů mohou navíc zahraniční subjekty narazit na administrativní překážky v podobě preferencí Buy America/n.