

**ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI**

**FAKULTA EKONOMICKÁ**

**Bakalářská práce**

**Ekonomické vztahy ČR a USA**

**Economic relationship between the Czech Republic and the USA**

**Jan Podroužek**

**Plzeň 2022**



Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

*„Ekonomické vztahy ČR a USA“*

vypracoval samostatně pod odborným dohledem vedoucí bakalářské práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

Plzeň dne 17. 4. 2022

*v. r. Jan Podroužek*

## Poděkování

Rád bych poděkoval vedoucí bakalářské práce, paní Ing. Haně Kunešové, Ph.D a panu Ing. Petru Pištělákovu za pomoc poskytnout při psaní práce.

# Obsah

Úvod .....	7
<b>1 Mezinárodní ekonomické vztahy .....</b>	<b>9</b>
1.1 Mezinárodní obchod.....	9
1.2 Obchodní politika.....	10
1.2.1 Liberalismus a protekcionismus .....	12
1.3 Přímé zahraniční investice .....	14
1.3.1 Dělení přímých zahraničních investic.....	15
1.3.2 Teorie lokace.....	17
<b>2 Ekonomická charakteristika ČR a USA.....</b>	<b>20</b>
2.1 Česká republika.....	20
2.2 Spojené státy americké.....	22
2.3 Porovnání ekonomik ČR a USA .....	24
<b>3 Obchodní vztahy ČR, EU a USA.....</b>	<b>30</b>
3.1 Historie vztahů USA a evropských zemí .....	30
3.2 Obchodní vztahy EU a USA .....	32
3.2.1 Transatlantické obchodní a investiční partnerství .....	35
3.2.2 Vztahy EU a USA za prezidenta Donalda Trumpa .....	36
3.3 Obchodní vztahy ČR a USA .....	37
3.4 Instituce ovlivňující rozvoj ekonomických vztahů ČR a USA .....	41
3.4.1 Czech Trade .....	41
3.4.2 Czech Invest.....	42
3.4.3 Hospodářská komora České republiky .....	43
3.4.4 Obchodní oddělení Velvyslanectví USA .....	43
3.5 Význam Spojených států pro Českou republiku .....	44

3.6	Význam České republiky pro Spojené státy .....	46
<b>4</b>	<b>Přímé zahraniční investice ČR a USA, analýza podnikatelského prostředí daných zemí .....</b>	<b>48</b>
4.1	Přímé zahraniční investice ČR a USA.....	48
4.2	Podnikatelské prostředí v ČR a USA dle „Doing Business“ .....	50
4.2.1	Podnikatelské prostředí v České republice.....	51
4.2.2	Podnikatelské prostředí ve Spojených státech .....	52
<b>5</b>	<b>Šetření v České zbrojovce Uherský Brod.....</b>	<b>54</b>
5.1	Představení společnosti.....	54
5.2	Zodpovězené otázky šetření .....	55
5.3	Zhodnocení odpovědí .....	57
	<b>Závěr.....</b>	<b>58</b>
	<b>Seznam použitých zdrojů.....</b>	<b>59</b>
	<b>Seznam tabulek.....</b>	<b>62</b>
	<b>Seznam zkratek .....</b>	<b>64</b>
	<b>Abstrakt</b>	
	<b>Abstract</b>	

# Úvod

Tato bakalářská práce má za cíl charakterizovat a zhodnotit obchodní vztahy mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými. Dále práce cílí na zhodnocení přímých zahraničních investic mezi USA a ČR. Práci tvoří celkem 5 kapitol. První z nich se zabývá teoretickým úvodem do problematiky mezinárodních ekonomických vztahů se zaměřením na mezinárodní obchod a přímé zahraniční investice. Pro účely této bakalářské práce byly vymezeny základní pojmy mezinárodních ekonomických vztahů. Hlavní zaměření je věnované mezinárodnímu obchodu s charakteristikou základních směrů obchodní politiky.

Druhá kapitola práce se věnuje ekonomické charakteristice dvou ekonomických celků: České republiky a USA. V této kapitole je popsána ekonomická situace v uvedených zemích a charakterizována s využitím vybraných makroekonomických ukazatelů. U České republiky je zmíněná charakteristika Evropské unie, která hraje významnou roli pro mezinárodní vztahy ČR. Na konci kapitoly se práce dostává k přímému porovnání obou ekonomik.

Obsahem třetí kapitoly jsou obchodní vztahy Evropské unie a České republiky s USA. Začátek kapitoly tvoří historie samotných vztahů. Na ty je navázáno aktuální situací a charakteristikou obchodní politiky bývalého prezidenta USA. V kapitole je také zahrnut popis institucí, které nabízejí pomoc při rozvoji obchodních vztahů. Na závěr kapitoly byly vypracovány dvě analýzy SWOT, které zhodnocují význam obou zemí pro obchodní spolupráci.

Čtvrtá kapitola se věnuje problematice přímých zahraničních investic. Na základě aktuálních dat České národní banky byly zhodnoceny stavy a toky přímých zahraničních investic mezi ČR a USA. Pro porovnání byly vybrány dvě další referenční země (Německo a Čína). V návaznosti na přímé zahraniční investice se kapitola věnuje také kvalitě podnikatelského prostředí v obou zemích.

Pátá kapitola slouží k praktickému potvrzení dříve analyzovaných dat na základě zpracování otázek a odpovědí, které byly položeny panu Ing. Petru Pištělákovu působícímu ve firmě Česká zbrojovka Uherský brod. Vzhledem k zahraničním úspěchům a velké účasti přímo na trhu USA jde o velice relevantní zpětnou vazbu.

Pro zpracování této práce byla použita metoda rešerše zahrnující odbornou literaturu. Další části práce zahrnovaly získávání a vyhodnocování ekonomických dat ze specializovaných ekonomických portálů. Kvantitativní data týkající se ekonomické charakteristiky a obchodu byly podrobeny komparaci. Data byla získávána z domácích i zahraničních zdrojů, například Mezinárodního měnového fondu, Českého statistického úřadu, Evropské komise a podobně. Pro náhled do prostředí USA byla použita data také z portálu BussinesInfo.cz.



# 1 Mezinárodní ekonomické vztahy

Významnou roli ve světové ekonomice hrají mezinárodní ekonomické vztahy. Světovou ekonomiku označujeme za reálný sociálně ekonomický systém. Prvky (subsystémy) tohoto systému jsou vzájemně propojovány mezinárodními vztahy a mají určité vlastnosti, které podmiňují chování těchto prvků. Základními subsystémy světové ekonomiky jsou národní ekonomiky. Ty jsou od sebe navzájem odděleny hranicemi, které zdůrazňují jejich fungování po straně politické a ekonomické. Vzájemné propojení subjektů vytváří mezinárodní ekonomické vztahy. Ty mohou mít následující podoby:

- mezinárodní obchod se zbožím
- mezinárodní obchod se službami
- mezinárodní pohyb kapitálu
- mezinárodní pohyb pracovních sil (Cihelková, 2003)

V souladu s cílem práce se následující text práce soustředí na mezinárodní obchod se zbožím a službami.

## 1.1 Mezinárodní obchod

Mezinárodní obchod jako takový v první řadě představuje směnu reprodukovatelných statků jedné země s jinými státy. Tento mezinárodní styk tak představuje možnost překonávání limitů a bariér domácích ekonomik (Kubišta, 1999). Štěrbová (2013, s. 13) uvádí, že se jedná v dnešní době už o globální interakce, které se vyznačují řadou specifik. Za příklady těchto specifik udává rozdíly napříč různými spektry. Jedná se o kulturně-sociální, politicko-legislativní, ekonomické a institucionální spektra. Z hlediska dalšího rozvoje národních ekonomik je jejich zařazení do mezinárodního obchodu nezbytné (Krameš, 2008).

Zahraniční obchod má podobu operací s mezinárodním prvkem, tento prvek může být definován dvěma způsoby. Z těchto dvou způsobů můžeme vymezit dvě pojetí zahraničního obchodu (Kubišta, 1999):

- Přeshraniční koncept – Dle tohoto vymezení chápeme zahraniční obchod jako překročení zboží a služeb přes státní hranice. Tento koncept nebere zřetel na ekonomickou příslušnost účastníků.

- Národní koncept – Též označován jako koncept přidané hodnoty, podle něhož je zahraniční obchod uskutečněn obchodem mezi rezidenty a nerezidenty dané země. Tento koncept nebere v potaz státní hranice a jedná se o modernější pojetí reagující na změny ve světové ekonomice.

Ve vymezení mezinárodního obchodu hrají roli tři aspekty. Prvním jsou mezinárodní obchodní operace, právní rámec a obchodně-politický rámec, který operace upravuje. Tyto aspekty jsou dlouhodobě určovány rozmístěním výrobních zdrojů, jako jsou například půda, práce a technologie, v závislosti na poloze. Právní rámec je ovlivněn vývojem ekonomik. Proces vývoje je často propojený procesem globalizace. Poslední aspekt závisí na dlouhodobých vztazích mezi vybranými ekonomikami (Štěrbová, 2013).

Existuje několik důvodů potvrzujících důležitost mezinárodního obchodu. Prvním uvedeným je možnost využití pro nadbytečné statky. Heckscher-Ohlinův model popisuje právě tuto problematiku. Státy tíhnou k vývozu zboží, kterého mají na svém území dostatek. Naopak státy mají tendenci dovážet právě ty statky, kterých mají z hlediska zdrojů omezenější množství („Economics Help“, 2021). Tento jev lze blíže vymežit použitím modelu komparativní výhody. Tento model staví na předpokladu tří hlavních ekonomických důvodů pro mezinárodní obchod. Prvním je odlišnost v ekonomické efektivnosti, druhým odlišnost na základě různých vybaveností daných zemí výrobními zdroji. Posledním důvodem je možnost rozšíření trhu a následné využití úspor z rozsahu výrobců (Kubišta, 1999).

## **1.2 Obchodní politika**

Dle Kalínské (2007, s. 54) lze obchodní politiku chápat jako souhrn záměrů, strategií, zásad, opatření, nástrojů, smluv a institucí. Tyto prvky prostřednictvím vlády vymezují obchodní vztahy a upravují jejich dění. Obchodní politika má přispět k dosažení vymezených cílů vlády v jednotlivých oblastech ekonomiky. Touto cestou se mohou nepřímě řešit ekonomické problémy státu, jako například špatná obchodní bilance, či nezaměstnanost.

Důvodem existence obchodní politiky je skutečnost, že mezinárodní obchod probíhá mezi suverénními státy v dosti specifické dimenzi. Výsostným právem

suverénních celků je upravovat podmínky na svém území, a tudíž také upravovat podmínky mezinárodního obchodu. Aktivity zahrnuté do působení obchodní politiky do značné míry determinují orientaci obchodní politiky, kterou lze pak charakterizovat jako převážně liberální či převážně protekcionistickou. (Kubišta, 1999)

Z hlediska systémového začlenění obchodní politiky jde o podsystém hospodářské politiky státu. V tomto podsystému existují vnější a vnitřní vazby, působení je tedy zacíleno jak navenek, například uzavíráním obchodních smluv a dohod, vydáváním technických norem na dovážené produkty či stanovením práv k duševnímu vlastnictví, tak dovnitř podporou vývozu nebo například zaváděním ochranných a vyrovnávacích opatření. Vnitřní vazby jsou stanoveny národními legislativami států. Zakotvení je promítnuto do právně definovaných obchodně-politických nástrojů a opatření. Vnější vazby jsou spojnicí mezi obchodní politikou a ekonomickým a zahraničně-politickým systémem, vyplývají ze členství v mezinárodních ekonomických organizacích, mezinárodních obchodních ujednání či úmluv. Včlenění těchto vazeb se nachází ve střednědobých a dlouhodobých strategiích rozvoje vnějších obchodních vztahů (Štěrbová, 2013).

Podle Machkové (2002, s. 159) mezi hlavní faktory při tvorbě obchodní politiky patří: teritoriální postavení, hospodářské a politické vazby, ekonomická úroveň, ekonomický rozměr a hospodářská politika vlády. Z hlediska teritoriálního postavení státu má politika liberálnější charakter ve vztahu k zemím geograficky blízkým. Za cíl se považuje odstranění překážek vzájemného obchodu a podpoření vzájemných obchodních toků. Tato snaha může přerůst ve vytvoření integračního celku. Příkladem mohou být zóny volného obchodu. Tato charakteristika neplatí ve výjimečných případech, kdy geograficky blízké země nesdílejí názory ohledně věcí kulturních a politických. Za příklad tohoto rozporu lze uvést vztah Izraele a okolních zemí. Již existující hospodářské a politické vazby státu k dalším zemím mohou znamenat liberálnější charakter obchodní politiky. Z hlediska ekonomické úrovně politika méně rozvinutých zemí mívá většinou více protekcionistický charakter než u vyspělých zemí. Za příčinu lze pokládat snahy o ochranu domácího trhu před zahraniční konkurencí, která by mohla ohrozit domácí produkci. Za specifickou situaci lze pokládat trh zemědělských produktů. Zde se potýkáme s opačnou situací, vyspělé země aplikují dotační systémy do zemědělského sektoru a mají tendenci toto odvětví chránit. Země

s malým ekonomickým rozměrem většinou projevují větší zájem o volný obchod. Země Beneluxu mohou sloužit jako typická ukázka.

### 1.2.1 Liberalismus a protekcionismus

Vývoj obchodní politiky v historii vymežil dva pojmy týkající se používání nástrojů obchodní politiky. Toto rozdělení vymezuje termíny liberalismus a protekcionismus. Jedná se o teoretické rozdělení a v praxi se neseťkáme s čistou podobou ani jednoho z těchto směrů. Obchodní politika je určitou směsí a kompromisem, a lze tak hovořit o státech se spíše liberální, nebo spíše protekcionistickou obchodní politikou. Míru poměru liberální a protekcionistické politiky ovlivňuje řadu faktorů. Tyto přístupy mohou mít jak pozitivní, tak negativní dopady a je zapotřebí při jejich prosazování posuzovat možné dlouhodobé dopady na ekonomickou a sociální sféru. (Štěrbová, 2013).

**Liberalismem** chápeme stav odstraňování překážek obchodu v podobě klasických obchodních bariér tarifního i netarifního charakteru. Cílem liberalistické obchodní politiky je dosažení stavu, kdy se trh zcela otevře zahraniční konkurenci a odstraní přímé i nepřímé podpory exportu. Tento stav je předpokladem pro dosažení zahraniční výměny bez intervencí ze strany státu. Liberalismus je častou součástí nadnárodních ekonomických celků, kdy se jednotliví členové zavazují k určité míře otevření trhu vůči zbytku (Štěrbová, 2013).

U přístupu liberalismu se setkáváme s pozitivními a negativními dopady pro ekonomiku. Za dopady lze uvést rozšíření trhu, který se díky dovozu může stát různorodější a bohatší, dochází ke změně výrobní struktury. Příjem zboží od zahraničních subjektů vede ke snižování cen výrobků, stabilizaci těchto cen a v neposlední řadě pomáhá s eliminací inflace. Tento stav by za správných podmínek vedl ke zvětšení konkurenceschopnosti a případné specializaci subjektů na trhu. Subjekty exportního charakteru využijí možnosti vývozu svého zboží za zvýhodněných podmínek na trhy s patřičnými smlouvami, a rozšíří tak svůj trh. Dojde tím ke zvýšení celkových zisků těchto subjektů a posílení jejich pozice na trhu. Lze tak dosáhnout využití úspor z rozsahu a možné specializace. Negativně může směr liberalismu ovlivnit nezaměstnanost. Pokud se na trh dostanou příliš silní dovozci, kterým nebude schopna domovská produkce konkurovat, může se stát, že si zahraniční firmy vybudují

dominantní pozici na trhu. V konečném důsledku negativních dopadů klesají mzdy na domácím trhu (Kalínská, 2007).

Postup přijímání kroků liberalizace probíhá ve spolupráci v rámci větších celků a vícestranných mezinárodních jednání. Takové snahy přerůstají v určité vyjednávání, například TTIP (The Transatlantic Trade and Investment Partnership). Kubišta (1999, s. 53) dodává, že zastánci zcela volného obchodu jsou zejména teoretičtí ekonomové, vycházející z teorií, že mezinárodní obchod přispěje ke zlepšení situace na vlastních i cizích trzích.

**Protekcionismus** je opačným směrem k výše uvedenému liberalismu. Jedná se o strategie, které jsou určeny k ochraně vlastní produkce a výrobců. Důležitým nástrojem je celní zatížení cizí produkce, čímž se znevýhodní postoj dovozu na domácím trhu. Motivů k protekcionistické politice existuje několik. Ideologicky může být protekcionismus použit k ochraně vnitřní kulturní identity a ke snaze zabránění narušení vnějšími vlivy. Dalším motivem pro využití protekcionismu v domácí ekonomice může být ochrana domácích výrobců před silnější konkurencí. Za cíl je brána makroekonomická stabilita - zaměstnanost, daňová stabilita. Politicky je protekcionismus používán jako nástroj odvety, kdy se zavádí vůči vybraným státům takzvaná „odvetná“ cla. Dočasné zavedení protekcionistické ochrany může pozitivně vést k ochraně obchodní bilance, či zavedení nových technologií. Řešení nezaměstnanosti dlouhodobějším protekcionismem je mylnou představou. Celkově dlouhodobé využívání ochrannářských přístupů vede k rigiditě trhu a neefektivnosti subjektů (Kučerová, 2011).

V krajních případech, kdy jsou ochrannářské kroky vedeny do absolutních mezí, a ekonomika se odřízne od vnějších ekonomických vlivů, hovoříme o autarkii. V těchto případech se setkáváme s úplným potlačením dovozu a vývozu. Tyto kroky pouze prohlubují špatný stav ekonomiky a celkové zastarávání technologií používaných na trhu. Uvalování protekcionistických kroků vůči cizím subjektům jsou ve většině států světa podřízeny mnohostrannému obchodnímu systému. Například členové WTO (World Trade Organisation) jsou podřízeni určitým pravidlům, a uvalování těchto opatření je tak omezeno.

### 1.3 Přímé zahraniční investice

Součástí efektivního a otevřeného ekonomického systému jsou přímé zahraniční investice (FDI<sup>1</sup>). Ty mohou působit jako katalyzátor rozvoje ekonomik počátečním makroekonomickým stimulem a pozitivním ovlivněním využití zdrojů ekonomiky. K tomu dle OECD (2022) dochází třemi způsoby:

- Propojením PZI se zahraničními obchodními toky
- Externím působením na podobu obchodního sektoru hostitelské země
- Přímým ovlivňováním strukturních faktorů hostitelské země

Dle České národní banky (Česká národní banka, 2022) se přímou zahraniční investicí rozumí přeshraniční investice rezidenta jedné ekonomiky (přímý investor), která má za cíl získat trvalou účast v subjektu (podnik přímé investice), který je rezidentem v ekonomice jiné. Přímé zahraniční investice přináší ukazatele poskytující data o mezinárodních aktivitách ve formě majetkových účastí, úvěrech s nimi spojených a případných výnosech těchto investic. Do PZI jsou zahrnuty majetkové toky mezi subjekty přímého investora a podnikem přímé investice a všechny následující kapitálové transakce mezi těmito účastníky a přidruženými podniky.

Podle procentuálního podílu investora na základním kapitálu nebo hlasovacím právem dělíme přímé zahraniční investice na (Česká národní banka, 2022):

- Vytvoření dceřiné společnosti – větší než 50% podíl
- Vytvoření přidružené společnosti – 10% až 50% podíl
- Vytvoření pobočky – 100% zastoupení, přímé vlastnictví pozemků a staveb nerezidentem

Přímé investice se skládají z (Česká národní banka, 2022):

- **Základní kapitál** – vklad nerezidenta do základního kapitálu společnosti
- **Reinvestovaný zisk** – podíl nerezidenta na hospodářském zisku formou dividend
- **Ostatní kapitál** – úvěry přijaté a poskytnuté (cenné papíry, dodavatelské úvěry mezi přímými investory a jejich přidruženými podniky)

Na základě provedených investičních transakcí jsou sestaveny toky přímých investic, z čehož lze vyvodit jejich tržní ocenění. Od roku 2015 jsou hodnoty přeshraničních stavů základních kapitálů (u kótovaných akcií) subjektů udávány v tržní, nikoliv účetní hodnotě a v souladu s mezinárodně používanými manuály ESA 2010 a BPM6<sup>1</sup>.

### **1.3.1 Dělení přímých zahraničních investic**

Dle Jeldsen-Kragha (2002) přímé zahraniční investice můžeme rozdělit dle povahy integrace investice. Lze se setkat s vertikální a horizontální investicí.

Vertikální investice lze rozdělit na zpětné (backward) a dopředné (forward). Podstatou vertikálních investic je optimalizace nákladů výrobních procesů. Korporace tak často rozdělují fáze výrobního procesu na segmenty dle výhodné světové lokality. Zpětná investice cílí na produkci surových materiálů, které jsou firmou dále zpracovávány. Přejatá entita touto investicí na sebe v důsledku přebírá roli dodavatele. Tímto krokem může firma zacílit na úsporu za základní výrobní materiály. Příkladem může být firma Nestlé, která investuje do plantáží, kde pěstují primární suroviny pro svoji další produkci. Dopředné investice mají za svůj cíl zajistit industriálním společnostem distribuční kanály pro svoji produkci.

Pokud investice přinese akvizici společnosti, která má stejnou, či podobnou produkci, hovoříme o investici horizontální. Tyto investice jsou motivovány snahou o zvýšení podílu na trhu hostitelské země a snižují náklady spojené s přístupem na daný trh. Příkladem může být akvizice firmy Colt US a Colt Canada v roce 2021 skupinou CZG – Česká zbrojovka Group SE. Pro skupinu CZG, která je známá výrobou střelných zbraní CZUB (Česká zbrojovka Uherský Brod) jde o strategickou investici, pomocí které se chtějí přiblížit pozici světové špičky v odvětví (Reuters, 2021).

---

<sup>1</sup> ESA 2010 a BPM6 – Manuály k sestavení platební bilance a investiční pozice vůči zahraničí

Tabulka 1- Dělení přímých zahraničních investic

Hledisko	Druh	Definice
Podle motivu vstupu	trhy vyhledávající	cílem je optimalizace výroby (pokles výrobních nákladů)
		vytlačují domácí produkci nebo nahrazují dovoz
	faktory vyhledávající	cílem je optimalizace výroby (pokles výrobních nákladů)
		vývozně orientované
	aktiva vyhledávající	cílem je získání specifických aktiv (patent, obchodní značka)
	Podle způsobu vstupu	investice na zelené louce (greenfield)
investice na hnědé louce (brownfield)		změna vlastnické struktury i investice do restrukturalizace (většina privatizačních PZI)
M and A (merges and acquisitions)		ovládnutí již existujících aktiv

Zdroj: Srholec (2004)

Další možnosti dělení investic zachycuje tabulka dle Srholce (2004). Při výběru lokality přímých zahraničních investic hraje roli velká škála faktorů. Jak dodává Srholec (2004), jedná se o mix subjektivních a objektivních faktorů. Při rozhodování investor nejdříve vybírá vhodnou skupinu zemí (například Visegrádská čtyřka), dále pak zemi samotou (například Česká republika), a nakonec samotný region (Plzeňský kraj).

Při rozhodování hrají roli **všeobecné** faktory. Do této skupiny bychom zařadili politickou stabilitu, legislativní podmínky v zemi, intenzitu ekonomického růstu, daňové zatížení podnikatelů a podobně.



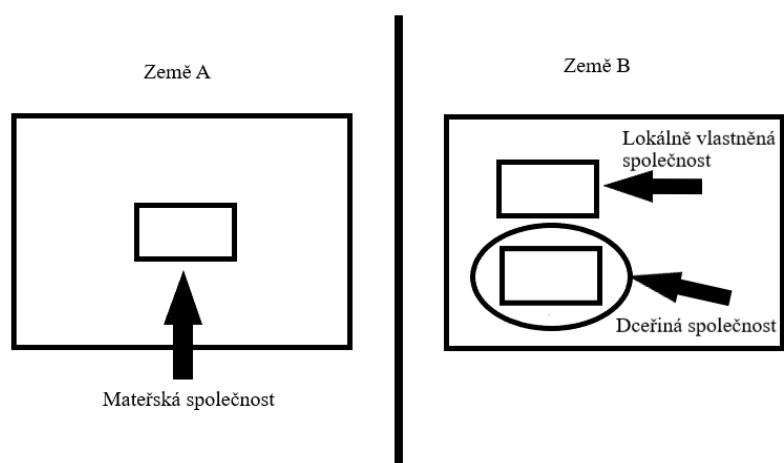
V neposlední řadě jsou investice ovlivněny **lokalizačními** faktory. Ty lze rozdělit do šesti skupin (Srholec, 2004)

1. Obchodní – rozložení trhu v dané zemi, vzdálenost od domovského trhu,
2. Pracovní faktory – úroveň kvality dostupných pracovních sil v dané lokalitě, jejich flexibilita a odbornost
3. Infrastrukturní faktory – úroveň kvality dopravních sítí, dostupnost zahraničních spojů
4. Nákladové faktory – cenové hladiny výstavby a práce
5. Specifické faktory – investiční pobídky, potenciální finanční spolupráce se zainteresovanou entitou
6. Environmentální faktory – úroveň kvality životního prostředí a života

### 1.3.2 Teorie lokace

Jeldsen-Kragh (2002) dále v otázce přímých zahraničních investic uvádí teorii lokace. Předpokládejme model se dvěma zeměmi A a B. Země A se musí rozhodnout, jestli do země B bude svoje zboží exportovat, nebo jestli v zemi B založí dceřinou společnost. Při tomto rozhodování přichází do úvahy již zmíněné všeobecné a lokalizační faktory. Jeldsen-Kragh (2002) bariéry vstupu dělí na přírodní (natural) a umělé (artificial). Za hlavní příklad umělé bariéry uvádí politické faktory.

Obrázek 1- Znázornění bariér investic



Zdroj: Vlastní zpracování (2022)

Kružnice kolem dceřiné společnosti znázorňuje přírodní bariéry a možný nedostatek informací o lokálním trhu (například legislativní podmínky). Čára mezi zemí A a zemí B má za cíl znázornit bariéry možných transakcí mezi oběma zeměmi. Tyto překážky ovlivňují jak export, tak případné přímé zahraniční investice.

Při exportu se mateřská společnost potkává s překážkami ve formě zvýšení produkce, nutného transportu a náklady spojenými s prodejem. Exportovaný produkt musí být adaptován lokálnímu trhu, což přináší dodatečné náklady. Export je také zatížen náklady za fyzický přesun zboží přes větší vzdálenosti, s tím se také přímo pojí náklady za případné skladování. Samotný prodej a marketing je z hlediska exportu nákladnější a komplikovanější. Mezi další úskalí můžeme zařadit případná vývozní cla a limity.

Pro dceřiné společnosti může výzvu představovat organizace a koordinace s mateřskou společností. Mimo to se může společnost setkat s překážkami v podobě měnových restrikcí, které značně komplikují pohyb kapitálu mezi mateřskou a dceřinou společností. Pozornost musí být také kladena na riziko ohledně směnných kurzů. Nicméně ve světě plovoucích směnných kurzů se nemusí nutně jednat o nevýhodu. Z hlediska diverzifikace rizik můžeme brát účast na více trzích z hlediska měny za výhodu.

Po výčtu a popsání rizik můžeme nyní identifikovat situace, kdy se společnosti vyplatí svoje produkty spíše exportovat, a kdy je vhodná příležitost pro založení jednotky v zemi B. Při tomto posuzování použijeme následující jednotky:  $P$ ,  $B_e$ ,  $B_d$  a  $V$ .

$P$  představuje rozdíl mezi produkčními náklady mezi zeměmi A a B, kde technologie použitá v zemi B odpovídá úrovni lokálních výrobců. Rozdíly jsou založeny na odlišných podmínkách při výrobě v obou zemích, například odlišných jednotkových nákladech.

$B_e$  jsou v tomto posouzení náklady za překonání bariér exportu ze země A do B  
 $B_d$  jsou náklady za překonání bariér ve vztahu k přímé zahraniční investici ze strany země A do země B.

$V$  představuje ekonomickou výhodu spojenou s vlastnictvím specifického know-how společnosti země A, které může být použito v zemi B

Jestli je firma ze země A schopná exportovat se ziskem do země B záleží na tom, jestli je jejich výhoda zajištěná určitým know-how větší než produkční výhoda firmy v zemi B, ke které jsou připočteny náklady za vývoz. S použitím symbolů výše uvedených bychom mohli vztah vyjádřit následovně:

$$V > P + Be$$

$$V = P + Be$$

$$V < P + Be$$

$P$  považujeme za kladné, pokud náklady za produkci za pomocí užití technologie v zemi B jsou nižší než náklady firmy B. Pokud je levá strana rovnice větší, země A je schopna vyvážet, protože výhoda země A překonává sumu výhody země B a nákladů za překonání bariéry. Pokud je pravá strana rovnice větší, není export pro zemi A výhodný. Jestli se společnost ze země A rozhodne pro přímou zahraniční investici, spíše než pro export záleží na další rovnici:

$$P + Be > Bd$$

$$P + B = Bd$$

$$P + Be < Bd$$

Založením dceřiné společnosti firma získá „na svoji stranu“  $P + Be$ . Produkci v zemi B v tomto případě dochází k úsporám a náklady za export nehrají roli. Na druhé straně je ale dceřiná společnost vystavena dodatečným nákladům za vystavení lokální produkci (to je značeno  $B_d$ ). Pokud je levá strana rovnice větší než pravá, zahraniční investice je vhodná. Z obou rovnic můžeme odvodit, že zahraniční investice může být brána v úvahu, i když by nedosahovala výnosu jako export. To by platilo za předpokladu, že:

$$P + Be > V > Bd$$

Nicméně v praxi se většinou setkáme s tím, že založení dceřiné společnosti často předchází právě export (Jeldsen-Kragh, 2002).

## 2 Ekonomická charakteristika ČR a USA

### 2.1 Česká republika

Česká republika, zkráceně Česko, je parlamentní demokracií ležící ve střední Evropě. Rozlohou zaujímá 78 866 km<sup>2</sup>. Koruna česká (zkratka Kč) představuje národní měnu, která je vydávána Českou národní bankou (ČNB). Počet obyvatel čítá 10 694 000 (Český statistický úřad, 2021), z čehož v produktivním věku (15-64 let) se nachází přibližně 64 procent obyvatelstva. Podle prognózy ČSÚ se bude počet obyvatel v produktivním věku zmenšovat, kvůli trendu stárnutí populace. (Evropská komise, 2021).

Tabulka 2 - Vybrané makroekonomické ukazatele ČR

Ukazatel	2018	2019	2020	2021	2022
Populace v mil.	10,6	10,6	10,7	10,7	10,8
Růst HDP (%)	3,2	2,3	-6,5	5,1	4,3
HDP/obyv. (USD/PPP)	41 118	42 670	40 293	43 146	45 682
Inflace (%)	2,2	2,9	3,3	2,4	2,2
Nezaměstnanost (%)	2,2	2,0	3,1	3,4	3,2
Export zboží (roční procentuální změna)	3,5	1,3	-12,7	11,4	5,1
Import zboží v mld. (roční procentuální změna)	5,5	0,6	-9,8	8,7	4,0

Zdroj: IMF, World Economic Outlook Database (2021)

Z tabulky číslo 2 lze vyčíst trend vzrůstající nezaměstnanosti od roku 2019, nicméně dle dat EUROSTAT zůstává nezaměstnanost druhá nejnižší v celé EU. V EU je průměrná míra nezaměstnanosti k roku 2021 7,3 procenta (Úřad práce, 2021).

V roce 2004 se Česká republika stala novým členem Evropské unie. Ta ke dnešnímu datu čítá 27 členských zemí. Z ekonomického hlediska se do roku 2020<sup>2</sup> jednalo o největší obchodní uskupení na světě.

Vstup do Evropské unie pro Českou republiku také znamenal začlenění do jednotného trhu EU. Ten umožňuje volný pohyb zboží, služeb, osob a kapitálu po celém území Evropské unie. V důsledku obohacuje trh o širší nabídku zboží a služeb a umožňuje širší výběr z pracovních příležitostí. Dle odhadů EU (Rada EU, 2021) poskytuje jednotný trh EU 56 milionů pracovních míst. Na zasedání vedoucích představitelů EU v roce 2019 se došlo k závěru, že jednotný trh by měl být nadále prohlubován.

ČR je jakožto člen EU součástí schengenského prostoru. Schengenský prostor je jedním ze základních pilířů evropského projektu. V důsledku jde o zrušení hraničních kontrol a umožnění svobodného pohybu napříč členskými zeměmi. Tyto možnosti skýtají velké příležitosti z ekonomického hlediska zejména pro podniky. Česko se stalo součástí v roce 2007 (Evropský parlament, 2021). Schengenský prostor zahrnuje 26 zemí, z čehož je 22 členů Evropské unie a další 4 země, které jsou mimo EU. Ekonomický přínos pro země začleněné do schengenského prostoru je nesporný. Dle analýzy provedené Výzkumnou službou Evropského parlamentu, 1,7 milionu lidí využívá výhod plynoucích ze schengenského prostoru pro přejíždění hranic za prací. Dále odhaduje, že případná iniciativa znovuzavedení celních kontrol by mohla celkově stát 100 až 230 miliard eur v horizontu 10 let. Analýza „The Cost of Non-Schengen: Civil Liberties, Justice and Home Affairs aspects“ vytvořená roku 2016 tak potvrzuje jednoznačnou důležitost schengenského prostoru pro ekonomické fungování Evropské unie. (European Parliament, 2016)

---

<sup>2</sup> Evropská unie byla největším obchodním seskupením na světě do roku 2020, kdy vzniklo „Regional Comprehensive Economic Partnership“. Jde o zóny volného obchodu 15 asijských zemí.

## 2.2 Spojené státy americké

Spojené státy americké, také zkráceně USA, či Spojené státy, jsou uspořádáním prezidentskou federální republikou. Měnou je v USA americký dolar (mezinárodní zkratka USD). Pravomoci se na federální úrovni dělí na tři sektory. Prvním je moc výkonná, kterou zastupuje prezident USA, v současné době Joe Biden. Ten do úřadu nastoupil po slavnostní inauguraci 20. ledna 2021. Druhou moc zákonodárnou reprezentuje Kongres a poslední soudní moc vykonává Nejvyšší soud. Tyto instituce se nachází na území samostatného celku District of Columbia ve Washingtonu. Rozlohou se USA řadí mezi největší státy na planetě - 9 834 000 km<sup>2</sup>. Federální republiku tvoří 50 jednotlivých států, samostatný celek District of Columbia a 14 území v zámoří. Počet obyvatel USA je 328,24 milionů, a tak jsou Spojené státy na celkové třetí příčce podle počtu obyvatel. Přibližně 66 procent z celkového počtu obyvatel se nachází v produktivním věku mezi 15 až 64 lety života (Fojtíková, 2016).

Ve světové ekonomice Spojené státy uplatňují svůj vliv ve velkém počtu mezinárodních organizací a uskupeníh. Pro příklad OSN (Organizace spojených národů), ILO (Mezinárodní organizace práce), MMF (Mezinárodní měnový fond), WTO (Světová obchodní organizace), APEC (Asijsko-pacifické hospodářské společenství), či NATO (Severoatlantická aliance). Ekonomický potenciál USA je dán vysokou technologickou úrovní produkce a výzkumným odvětvím, tyto předpoklady dopomáhají faktu, že USA je jednou z nejsilnějších ekonomik světa. (Fojtíková, 2016).

Zhruba 70 procent HDP v USA tvoří spotřebitelské výdaje. Jde tak o hlavní složku ekonomiky USA. Současná nominální hodnota HDP (2021) je 22 139 miliard dolarů. Inflace dosáhla 1,9 procenta a nezaměstnanost se pohybuje okolo 5,8 procent (údaj k 16. 6. 2021, Bussines Info).

Současná situace v USA reflektuje pokles způsobený pandemií COVID-19. V této souvislosti byl zaznamenán pokles HDP mezi roky 2019 a 2020 o 3,5 %. V březnu roku 2021 byl schválen plán „na záchranu Ameriky“, který má do ekonomiky napumpovat 1,9 bilionu dolarů. V současné době dochází k pozvolnému oživení ekonomiky. Problémem však přetrvává velká dluhová zátěž Spojených států a rostoucí deficit zahraničního obchodu. Celková výše dluhu USA překonává objemem roční hrubou

domácí produkci, konkrétně ke konci roku 2020 veřejný dluh přesáhl HDP o 7,6 procenta.

Tabulka 3 – Vybrané makroekonomické ukazatele USA

Ukazatel	2018	2019	2020	2021	2022
Populace v mil.	326,882	328,461	330,005	331,421	332,844
Růst HDP (%)	3	2,2	-3,5	4,5	3
HDP/obyv. (USD/PPP)	63 014	65 134	63 240	66 500	69 690
Inflace (%)	2,4	1,8	1,3	1,9	2,1
Nezaměstnanost (%)	3,9	3,7	8,1	5,8	5,2
Export zboží v mld. USD	1 677,0	1 652,4	1 454,3	1 688,9	1 905,9
Import zboží v mld. USD	2 557,3	2 516,8	2 305,0	2 673,0	2 943,0
Průmyslová produkce (% změna)	4,0	0,9	-6,6	6,0	5,7

Zdroj: IMF, World Economic Outlook Database (2021)

Z tabulky číslo 3 můžeme vyčíst data potvrzující zasažení ekonomiky během pandemie COVID-19. Administrativa Joea Bidena má řešení této situace mezi současnými prioritami. Celková injekční podpora má za cíl posílení infrastruktury a snížení nezaměstnanosti. Dále má být navázáno částí zaměřující se na sociální péči a zdravotnictví. Tato situace nicméně neblaze přispívá ke špatné dluhové situaci USA a výhledově lze počítat s další eskalací tohoto problému. Dluh již přesáhl 28 biliónů USD, tj. rozpočteno na jednotlivé obyvatele můžeme dluh na hlavu vyčíslit na hodnotu cca. 85000 USD. (BusinessInfo, 2021). Také dle Fojtíkové (2017, s. 123) Spojené státy zaznamenaly nelichotivé hodnocení ze strany hodnocení GCI (Global Competitiveness Index), podle kterého tamní makroekonomické prostředí skýtá mnohá úskalí. Nejhorší hodnocení Spojené státy obdržely za špatnou schopnost dosahování rovnováhy ve veřejných financích. Po zvážení ekonomické situace **lze považovat veřejný dluh za vážný problém** současné a budoucí ekonomiky USA.

Fojtíková (2017, s. 123) dále uvádí, že ve světovém obchodě Spojené státy americké zaujímají první pozici v oblasti mezinárodního obchodu se službami a zbožím. Vysokou konkurenceschopnost na poli mezinárodního obchodu mají dle Fojtíkové zajišťovat následující faktory: velký domácí trh, efektivně fungující trh práce, sofistikované podnikání, technologická inovace, zaškolování pracovní síly, vysokoškolské vzdělávání obyvatel, rozvoj finančního trhu, dostatečná infrastruktura a celková technologická připravenost. Celkově USA patří mezi největší exportéry zemědělských produktů na planetě. Tento fakt je podpořen zákonem, který v platnost vstoupil roku 2014. Jedná se o zemědělský zákon „The Agricultural Act“, který vypracovala Obamova administrativa. Zákon zajišťuje reformu zemědělství s novými pravidly ohledně „bio-ekonomiky“ a přináší nové příležitosti pro export. Přední příčky v globálním měřítku také zaujímají ve vývozu potravin, průmyslového zboží a chemikálií. (Fojtíková, 2017)

### 2.3 Porovnání ekonomik ČR a USA

Prvním porovnávacím kritériem zvolíme velikost domácího trhu, která bude vyjádřena velikostí domácí populace. Dle projekcí odhadu Mezinárodního měnového fondu lze usoudit, že populace České republiky spíše tíhne ke stagnaci. Z demografického hlediska v ČR dochází ke stárnutí obyvatelstva. Počet obyvatel USA má dle IMF stabilně růst.

Tabulka 4 - Porovnání počtu obyvatel v mil.

	2018	2019	2020	2021	2025
Česká republika	10 610	10 650	10 694	10 730	10 790
Spojené státy americké	326 882	328 461	330 005	331 421	337 149

Poznámka: Data od roku 2020 jsou odhadem IMF

Zdroj: IMF, World Economic Outlook Database (2021)

Jako druhé kritérium pro porovnání ČR a USA je použit ukazatel podílu HDP na světovém produktu. U České republiky se hodnota drží na přibližně stejných číslech, tj. přibližně třetina procenta. U Spojených států pozorujeme klesající trend, který může být zapříčiněn zvětšením podílu Číny na světovém produktu.



Tabulka 5 – Podíl na světovém produktu v %

	2018	2019	2020	2021	2025
Česká republika	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Spojené státy americké	16	15,9	16	15,7	14,8

Poznámka: Data od roku 2020 jsou odhadem IMF

Zdroj: IMF, World Economic Outlook Database (2021)

Ekonomická úroveň vyjádřená v hrubém domácím produktu na obyvatele u obou ekonomických celků, dle predikcí IMF, má zaznamenat stálý růst. Ten je u obou ekonomik přibližně stejně rychlý.

Tabulka 6 - HDP na obyvatele v běžných cenách dle parity kupní síly v USD

	2018	2019	2020	2021	2025
Česká republika	41 118	42 670	40 293	43 144	52 916
Spojené státy americké	63 056	65 254	63 051	66 144	76 475

Poznámka: Data od roku 2020 jsou odhadem IMF

Zdroj: IMF, World Economic Outlook Database (2021)

Při pohledu na data HDP (tabulka číslo 7) u obou zemí si můžeme všimnout záporných hodnot v roce 2020. Tento ekonomický propad je způsoben pandemií COVID-19, která silně zasáhla produkci jak USA, tak celou Evropu včetně ČR. Procentuální růst by si měla Česká republika držet vyšší.

Tabulka 7 – Růst HDP v procentech

	2018	2019	2020	2021	2025
Česká republika	3,181	2,335	-6,499	5,117	2,515
Spojené státy americké	2,997	2,161	-4,272	3,078	1,831

Zdroj: IMF, World Economic Outlook Database (2021)

Poznámka: Data od roku 2020 jsou odhadem IMF

Tabulka 8 vypovídá o cenové stabilitě v daných ekonomikách. Podle posledních zpráv (prognóza ČNB, 2021) však očekáváme, že inflace bude ve skutečnosti vyšší, než odhaduje IMF. Příčinou může být fakt, že se obě ekonomiky vyrovnávají s poškozením způsobeným pandemií COVID-19. Po posledních světových událostech (eskalace ozbrojeného konfliktu na Ukrajině) inflace raketově roste a v současné době (2022) se hodnota meziroční inflace pohybuje kolem 12 %.

Tabulka 8 - Roční míra inflace v %

	2018	2019	2020	2021	2025
Česká republika	2,158	2,856	3,315	2,398	2,000
Spojené státy americké	2,440	1,812	1,520	2,765	2,216

Poznámka: Data od roku 2020 jsou odhadem IMF

Zdroj: IMF, World Economic Outlook Database (2021)

Dovoz zboží a služeb do České republiky má obdobné meziroční změny jako dovoz do USA. Vývoj je v uvedených letech téměř stejný, přičemž rok 2020 opět znamená negativní čísla pro obě ekonomiky. V roce 2025 by se změny u obou zemí měly téměř rovnat.

Tabulka 9 – Objem dovozu zboží a služeb (meziroční změny v %)

	2018	2019	2020	2021	2025
Česká republika	5,8	1,4	-9,7	9,4	2,3
Spojené státy	4,1	1,1	-12,3	7	2,2

Poznámka: Data od roku 2020 jsou odhadem IMF  
Zdroj: IMF, World Economic Outlook Database (2021)

Export z obou zemí má podobný vývoj, nicméně z tabulky 10 můžeme vyčíst, že už v roce 2019 se USA pohybovalo v záporných číslech. Meziroční změna mezi roky 2018 a 2019 tedy pro USA přinesla pokles objemu vývozu zboží. Česká republika se stále držela nad pomyslnou nulou, a tudíž objem exportu byl stabilní.

Tabulka 10 – Objem vývozu zboží a služeb (meziroční změny v %)

	2018	2019	2020	2021	2025
Česká republika	3,707	1,303	-12,355	11,336	3
Spojené státy americké	2,99	-0,118	-12,627	7,159	2,357

Zdroj: IMF, World Economic Outlook Database (2021)

Poznámka: Data od roku 2020 jsou odhadem IMF

Mezi důležité indikátory výkonu ekonomiky patří saldo obchodní bilance, kde vidíme, že Česká republika by se měla do kladných čísel dostat už před rokem 2025. Vývoz by tedy měl převýšit dovoz zboží. Spojené státy dle dat IMF prohlubují záporná čísla.

Tabulka 11 – Saldo obchodní bilance v miliardách USD

	2018	2019	2020	2021	2025
Česká republika	1,041	-0,930	-1,642	-1,485	3,636
Spojené státy americké	-449,694	-480,225	-441,700	-462,953	-518,519

Zdroj: IMF, World Economic Outlook Database (2021)

Poznámka: Data od roku 2020 jsou odhadem IMF

Otevřenost ekonomik jednotlivých zemí posuzujeme pomocí ukazatele procentuálního podílu exportu zboží a služeb na hodnotě hrubého domácího produktu. Zjišťujeme tím stav závislosti ekonomiky na vnějším prostředí. Obecně platí, že silné ekonomiky s velkým domácím trhem mají hodnoty ukazatele menší, než malé rozvinuté ekonomiky (v našem případě Česká republika). Menší ekonomiky potřebují odbytiště pro svoji produkci, protože domácí trh nemusí být zcela dostačující. Data v tabulce 12 potvrzují, že otevřenost ekonomiky ČR je výrazně vyšší než ekonomiky USA.

Tabulka 12 - Export zboží a služeb k hodnotě HDP (v %)

	2016	2017	2018	2019	2020
Česká republika	79	79	77	74	71
Spojené státy americké	12	12	12	12	12

Zdroj: The World Bank (2021)

Úroveň exportu porovnááme ukazatelem procentuálního podílu zboží s vysokou technologickou úrovní („High Technology“) na celkovém exportu. Mezi tyto produkty se řadí například počítače, léčiva, výzkumná zařízení a produkty leteckého průmyslu.

Tabulka 13 - Podíl zboží s vysokou technologickou úrovní na exportu (v %)

	2015	2016	2017	<b>2018</b>	2019
Česká republika	18	17	18	<b>20</b>	21
Spojené státy americké	22	23	20	<b>19</b>	19

Zdroj: United Nations, Comtrade database (2021)

Mezi roky 2017 a 2018 došlo k obratu, kdy ČR „přeskočila“ USA v procentuálním podílu těchto produktů.

Po zhodnocení vybraných makroekonomických dat můžeme usoudit, že Česká republika může být vhodným obchodním partnerem pro Spojené státy americké. Z hlediska exportu je Česká republika velice progresivní a vývoz, který tvoří zásadní podíl HDP je tvořen ze značné části produkty s vysokou přidanou hodnotou. Tuto skutečnost lze zhodnotit jako skvělý předpoklad pro spolupráci právě s ekonomikou

USA, kde je zapotřebí velká průraznost a produkt dovezený do USA by měl být vysoké úrovně, aby slavil úspěch. Z mnoha ukazatelů se jeví obě ekonomiky jako vyspělé a na dobré úrovni. Lze tedy očekávat možnou obchodní spolupráci na vysoké úrovni se vzájemným respektem a širokou paletou pro případný obchod a zahraniční investice.

V neprospěch působí zasažení ekonomik pandemií COVID-19 a následná eskalace světové nejistoty kvůli konfliktu na Ukrajině, který přerostl ve válečnou situaci. Ukazatele jako inflace tedy nejspíše čeká daleko strmější nárůst, než lze předpovídat z dostupných dat IMF. Pro export vyspělých produktů, které mezi oběma ekonomikami proudí, by mohla být zásadní rostoucí cena materiálů.

## 3 Obchodní vztahy ČR, EU a USA

### 3.1 Historie vztahů USA a evropských zemí

Fojtíková (2016) udává, že první vážné ekonomické vztahy mezi USA a státy Evropy začaly po druhé světové válce. Zprvu se jednalo o hospodářskou pomoc zemím západní Evropy, která postupem času vytvořila možnosti pro mezinárodní partnerství. I přes částečnou rivalitu Evropského společenství (ES) a USA hlavní pilíře spolupráce tvořily obchody se službami a zbožím, dovozy a vývozy kapitálu a vědecko-technologický společný výzkum. Vztahy byly upravovány členstvím v mezinárodních organizacích, které nabývaly na důležitosti. Do výčtu těchto organizací lze uvést Organizaci spojených národů, Mezinárodní měnový fond či instituci Světové banky. Důležitý milník spolupráce se váže k datu 4. dubna 1949, kdy podpisem Severoatlantické smlouvy 12 zakládajících členů dalo vzniknout Severoatlantické alianci (NATO). Tuto smlouvu postupně podepsalo 30 zemí světa. V letech 1947-1951 USA poskytly přibližně 13 mld. USD („Marshall Foundation, 2021). Tyto prostředky byly zahrnuty v „Plánu evropské obnovy“ a v důsledku se jednalo o víceúčelovou půjčku na nákup z většiny amerického zboží a dary ve formě potravin, strojů a hnojiv. Spojené státy považovaly integrační kroky v Evropě za cíl svých politických a ekonomických zájmů. Tyto integrační snahy se začaly objevovat v 50. letech 20. století. Obchodní vztahy zprvu probíhaly v rámci Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT). I přes celkové snahy o bezproblémové odstraňování obchodních překážek se objevovaly občasné rozpory mezi USA a evropskými zeměmi. Jako příklad rozporu můžeme uvést omezení dovozu zboží z USA, která byla zavedena Evropským hospodářským společenstvím (EHS). Předmětem sporů byl především sektor obchodu s komoditami zemědělské výroby. EHS přijímala protekcionalistické opatření vlastního zemědělského trhu vůči USA formou dovozních opatření a pohyblivých kvót (Fojtíková, 2017).

Cihelková a kolektiv (2003) uvádí, že Evropa v průběhu jednotlivých období vnímala USA různě. V prvních dekádách vzájemné spolupráce USA uplatňovalo svůj strategický vliv po finanční revitalizaci evropských zemí. Zúčastněné země se tak smířily se závislostí na Spojených státech v oblasti mezinárodní politiky, obchodu či bezpečnosti. 70. léta poznamenala vztahy USA a evropských zemí ropnými šoky, které

měly za důsledek strukturální krize. Transatlantické vztahy byly dále otřeseny rozpadem Brettonwoodského měnového systému. Úpadek systému se odehrál na začátku 70. let minulého století, kdy se objevily problémy se snižující se zásobou měnového zlata. Následně byla pozastavena směnitelnost dolaru za zlato. I přes další pokusy o záchranu systému v podobě Washingtonské dohody (devalvace dolaru a rozšíření povolených fluktuací kurzů) bylo do systému opuštěno ve prospěch plovoucích kurzů. Došlo tak k oslabení amerického dolaru, který hrál roli klíčové měny v mezinárodních vztazích. Tyto události byly následovány snahami o posílení celkové evropské integrace.

V roce 1968 vznikla celní unie a Evropské hospodářské společenství (EHS) vykročilo směrem k vybudování společného trhu. Evropské země, které byly ponaučené neblahým osudem Brettonwoodského měnového systému, zkoušely vlastní cestu k měnové stabilitě.

Zprvu spolupráce probíhala na úrovni Evropského měnového systému, současnou obdobou je Hospodářská a měnová unie. Po rozpadu východního bloku docházelo k přehodnocování vzájemných vztahů mezi USA a evropskými zeměmi. Došlo k vytvoření základu transatlantických vztahů a v roce 1990 došlo k podpisu Transatlantické deklarace, která měla za cíl spojit společné snahy USA a Evropského společenství (ES). Důsledkem bylo posílení vzájemného obchodu, podnikání, vědeckého výzkumu či upevnění snah o zabezpečení míru a bezpečnosti ve světě (Fojtíková, 2017).

Další milníkem vztahů USA a Evropského společenství, resp. Evropské unie, byla „Nová transatlantická agenda“ (New Transatlantic Agenda) doprovázená podpisem „Společného akčního plánu“ (Joint EU-US Action Plan). Bod IV. NTA pojednával o „Stavění mostu napříč Atlantikem“. Byla přímo uvedena potřeba posílení vzájemných vztahů a spolupráce. NTA vymezilo potřebu aktivní spolupráce v oblasti vědy a techniky – to vyústilo v podepsání „Agreement for Scientific and Technological Cooperation“. Dokumenty byly podepsány v roce 1995 a znamenaly zjednodušení vztahů mezi EU a USA, růst vzájemného obchodu a upevnění ekonomických vztahů.

Roku 2007 na popud německé kancléřky Angely Merkelové byla ve spolupráci s tehdejším prezidentem USA G. W. Bushem vytvořena „Transatlantická ekonomická rada“ (Transatlantic Economic Council, TEC). Ta se měla zaměřit na otázky

odstraňování obchodních překážek, zjednodušení investic a zlepšení regulatorního rámce. Na summitu EU a USA v roce 2011 byla dále vytvořena „Pracovní skupina zastřešena na nejvyšší úrovni“ (High-Level Working group on Jobs and Growth). Úkolem skupiny byla identifikace možných politik a opatření, která by vedla ke zvýšení obchodu mezi USA a EU. To v důsledku mělo znamenat vytvoření nových pracovních míst, ekonomický růst a silnější konkurenceschopnost. Ve finále byly identifikovány dílčí překážky v podobě netarifních bariér, například v rozcházejících se technických normách. Dále byla vydaná závěrečná zpráva, která vyhodnocovala obchodní toky mezi USA a EU a přinesla doporučení zástupcům obou stran (United States Trade Representative, 2022).

### **3.2 Obchodní vztahy EU a USA**

Evropská unie ve věci mezinárodních obchodních vztahů uplatňuje společnou obchodní politiku EU. Společná obchodní politika EU se uplatňuje od r. 1968, kdy byla zavedena v bývalém EHS. Od tohoto roku začala EHS fungovat jako celní unie. Ve věci obchodní politiky má EU takzvanou výlučnou pravomoc. To znamená, že vše co je schváleno Radou Evropské unie, se stává závazným pro všechny členy EU. (EUR-Lex, 2021)

EU funguje také jako celní unie. V praxi tento fakt znamená, že orgány celní správy všech členských zemí fungují ve vzájemné shodě. Výsledkem je zjednodušení vzájemného obchodu mezi členskými státy. Při převozu zboží z jednoho členského státu do druhého se nemusí platit žádné clo. Pro obchod se zeměmi mimo EU se uplatňuje společný celní sazebník a integrovaný celní sazebník (TARIC). Příjmy z cel uvalených na výrobky dovážené do EU tvoří přibližně 14 procent celkového rozpočtu EU. (Evropská unie, 2021)

Celní kontroly prováděné na hranicích Evropské unie mají za cíl ochranu spotřebitele před případným závadným zbožím a ochranu vnitřního trhu EU. Celní kontrola může zadržet zboží pochybného charakteru – plagiáty, které nemusí splňovat normy, za které se napodobovaný výrobce zaručuje (trh oblečení – nezávadnost látek a barviv, bezpečnostní pomůcky a podobně), kontrola GMO potravin (v USA aktuální téma), kontrola kolků alkoholu (možná zdravotní rizika). Dále napomáhají k ochraně zvířat a životního prostředí uvnitř Evropské unie, protože dochází k eliminaci nelegálního obchodu se zvířaty a zamezuje se případnému šíření nemocí. (EUR-Lex, 2021)



Evropskou unii a Spojené státy pojí silné obchodní a investorské pouto. Navzájem se jedná o velice důležité partnerství, ze kterého profitují obě strany. Spojené státy a Evropská unie tvoří dva největší ekonomické celky na světě v rámci rozvinutých zemí. Dohromady Spojené státy a Evropská unie zaujímají třetinu celkové světového obchodu.

Tabulka 14 - Obchodní výměna USA s EU, v mil. EUR

Název	2018	2019	2020
Export z EU do USA	351 201,6	384 383,5	352 910,8
Import do EU z USA	214 677,7	232 619,8	202 619,0
Saldo obchodní bilance EU s USA	136 524,0	151 764,0	150 292,0

Zdroj: Evropská komise (2020)

Z výše uvedené tabulky číslo 14 lze vyvodit závěr, že EU má s USA aktivní saldo obchodní bilance (tj. přebytek obchodní bilance).

Za opravdu pozitivní vývoj obchodních vztahů mezi Evropskou unií a Spojených států můžeme považovat příslib vyřešení obchodního sporu Airbus – Boeing. Tento konflikt lze označit jako jeden z nejdéle se táhnoucích obchodních sporů vedených na půdě WTO. Jádrem celého sporu měly být nelegální oboustranné subvence domácím výrobcům letadel. Strana USA obvinila evropskou protistranu ze zasahování do firmy Airbus. Z opačné strany došlo k podobnému obvinění, tentokrát USA měly poskytovat nelegální podporu firmě Boeing. Tyto zákroky měly neférově zlepšovat pozici na trhu právě zmíněným firmám. Docházelo k následné zátěži mezinárodního obchodu mnohamiliardovými cly, která měla za úkol trestat obviněnou protistranu. Po sedmnácti letech poslední vývoj naznačuje ukončení tohoto sporu. (Reuters, 2021)

Spor ovlivnil všechny členské státy Evropské unie (vyvolával napětí dlouho trávajícího sporu se vzájemnými odvetnými cly). Vyřešení tohoto problému a odstranění odvetných cel může přinést další možnosti pro obchod.

Dalším pozitivním ukazatelem vývoje mezinárodních vztahů EU a USA je ochota USA spolupracovat na reformě WTO. Agenda EU vytyčuje následující plán pro reformu WTO (Euroskop, 2021):

- přijmout první soubor reforem WTO zaměřených na udržitelný rozvoj a úsilí o začlenění otázek udržitelnosti do činnosti této organizace
- posílit pravidla WTO proti negativním vedlejším účinkům státních zásahů do ekonomik členských států
- zjednodušit sjednávání nových dohod o otázkách důležitých pro velké dílčí skupiny členů WTO
- nalézt trvalé řešení současné patové situace v souvislosti se systémem WTO pro závazné řešení sporů

Výrazný obrat v mezinárodních vztazích EU a USA přineslo jednání o digitální dani v dubnu 2021. Administrativa Joea Bidena navázala dialog v této problematice, která reflektuje ekonomiku 21. století. Snaha zdanění digitálních gigantů byla v předchozích letech smetena ze stolu americkou protistranou a označena jako diskriminační. Největší subjekty postižené případným zdaněním pochází právě z USA, například Google a Facebook. Administrativa Donalda Trumpa chtěla domácí firmy chránit a vytvořit jim jakýsi „bezpečný přístav“. V souladu s Organizací pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) byl představen návrh na zdanění 100 největších firem. Další část amerického návrhu zahrnuje „minimální globální firemní daň“. (MaEvropa, 2021) Američané navrhli sazbu globální daně na 21 procent. Ministryně financí USA Janet Yellenová uvedla, že tuto daň může světová ekonomika využít k vytvoření rovnějších podmínek a prosperování ze zdanění korporací, což má podněcovat inovace a růst (Česká televize, 2021). Deník Financial Times vyhodnotil za cíl ministryně Yellenové upevnění pozice USA jako světového obchodního lídra. Evropská unie, která reformu společně s OECD připravuje již 4 roky, kvituje nedávné snahy USA, nicméně odmítá navrhovaných 21 procent. Česká republika návrh podporuje. Ministryně Alena Schillerová uvedla, že záměr americké strany schvaluje, nicméně se obává, že se bude jednat v určitém smyslu o zásah do národní politické suverenity. (Česká televize, 2021)

Negativním bodem ve vzájemné spolupráci EU a USA je přetrvávající využívání cel podle paragrafu 232 zákona „Trade Expansion Act“. Ten umožňuje prezidentovi USA

použít tarifní opatření k ochraně domácí produkce v duchu „America First“. Dekret upravující cla na ocel a hliník vstoupil v platnost 23. března 2018. Tento krok se setkal s negativním přijetím ze strany Evropské komise, která přišla s odvetnými opatřeními. V roce 2020 následovalo také zatížení vybraných produktů z oceli či hliníku. (Česká televize, 2020)

Komplikace s obchodem s ocelí a hliníkem, na rozdíl od sporu Airbus/Boeing, neznamenaly kladný vývoj na summitu EU – USA, který se konal v červnu 2021. Luděk Procházka (ředitel společnosti Gerlach, největšího českého poskytovatele služeb týkajících se cla) uvedl: „Absence průlomu v této oblasti příliš nepřekvapuje. USA si nepochybně chtějí ponechat nějakou vyjednávací páku. Bidenova vláda navíc sama v březnu uvalila antidumpingová cla na běžné hliníkové plechy z Německa, Itálie, Španělska, Rumunska, Chorvatska a dalších zemí“ (Rovný, 2021).

Evropská unie doufá, že výše zmíněná cla budou odstraněna do konce prosince 2021. Rozhodování o clech je podle Procházky (Rovný, 2021) v USA silně politicky motivované téma. Odbory amerických oceláren podporují současný stav, který chrání jejich domácí produkci. Vývoj cen kovů v roce 2021 zaznamenal prudký růst, a tak vyvstává otázka, zdali je z ekonomického hlediska (podpořeného celkovým nedostatkem těchto surovin) rozumné na clech trvat (Rovný, 2021).

### **3.2.1 Transatlantické obchodní a investiční partnerství**

Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP) je názvem obchodní dohody, jejíž příprava se datuje do roku 2013. Ta měla za úkol liberalizovat obchodní vztahy mezi EU a USA – zjednodušit, zlevnit a zefektivnit obchod/investice. Uzavření TTIP by znamenalo vytvoření jedné z největších a nejvýznamnějších bilaterálních dohod. (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2017)

Dle odhadů Evropské komise (Bussinesinfo.cz, 2017) by se býval po přijetí TTIP export z EU do USA zvedl až o 28 procent. Sjednání by mělo za důsledek i geopolitické a strategické dopady. Došlo by k potvrzení síly vzájemného transatlantického partnerství. Za Českou republiku bylo hlavním gestorem ve věci TTIP Ministerstvo průmyslu a obchodu. Sjednání by bylo důležité i z hlediska mezinárodní bezpečnosti. (Ministerstvo zahraničních věcí, 2015)

TTIP by vytvořilo lepší podmínky a výhody pro malé a střední podniky, které by měly snazší podmínky vstupu na trh USA bez bariér. V důsledku by se mohla zvětšit konkurenceschopnost těchto podniků, které právě kvůli velkým bariérám o vstupu na trh USA neuvažovaly. (Evropská komise, 2016)

Řešení investičních sporů mělo být pozměněno. Text návrhu EU předpokládal vytvoření kvazisoudního systému o dvou stupních. První instance měla zahrnovat 15 soudců. Druhý stupeň, který by sloužil pro odvolání, se měl skládat ze 6 soudců. Jmenování soudců mělo probíhat v rámci speciálního výboru, který by byl vytvořen právě dohodou TTIP. Do budoucna se také počítalo s vytvořením stálého investičního tribunálu, který měl řešit spory týkající se ostatních dohod uzavřených na úrovni EU. (Ministerstvo financí České republiky, 2016)

Jednání o TTIP však zkrachovala počátkem roku 2017 po nástupu Donalda Trumpa do prezidentské funkce.

### **3.2.2 Vztahy EU a USA za prezidenta Donalda Trumpa**

V roce 2017 nastoupil do funkce prezidenta USA Donald Trump. Ten po celou dobu svého mandátu razil heslo „America First“, které značně ovlivnilo transatlantické vztahy. Hlavní obchodní poradce prezidenta Donalda Trumpa krátce po inauguraci označil jednání o TTIP (viz předchozí podkapitola) za ukončené. V červnu 2017 Trump oznámil, že USA odstupují od Pařížské klimatické dohody. Ta má za dlouhodobý cíl ochranu celosvětového klimatu (v platnost vstoupila roku 2016, Spojené státy byly první, kdo od smlouvy odstoupil). Bez předešlých varování byla v roce 2018 snížena úroveň EU a statut diplomatů Evropské unie v hierarchii protokolů diplomacie USA. V důsledku tento krok měl znamenat méně významné postavení a méně časté zvaní na akce vysoké úrovně. Následovaly výše uvedené kroky v oblasti uvalení cla na hliník a ocel. V červnu 2018 skončila Evropské unii výjimka z uvalení zmíněných celních tarifů. V reakci ze strany EU Výbor pro překážky obchodu schválil protipatření a byla celně zatížena specifikovaná americká produkce dovážená do EU. Vztahy EU a USA se během funkčního období Donalda Trumpa výrazně zhoršily. Postoj USA k EU byl spíše konkurenční a nepodporoval případný rozvoj spolupráce. (Euroskop, 2021)

### 3.3 Obchodní vztahy ČR a USA

Od vstupu České republiky do Evropské unie nemůžou orgány České republiky vyjednávat vlastní obchodní smlouvy upravující obchodní vztahy ČR a USA. V rámci společné obchodní politiky EU vyjednává za všechny členské státy podmínky Evropská komise. Schválené dohody jsou pak závazné pro všechny členy EU.

Česká republika (Ministerstvo zahraničních věcí) současně eviduje na 65 smluvních ujednání upravující obchodní vztahy mezi ČR a USA. Podle portálu BusinessInfo.cz (2021) k nejdůležitějším dohodám patří (Business info, 2020):

- Dohoda mezi Českou a Slovenskou Federativní Republikou a Spojenými státy americkými o vzájemné podpoře a ochraně investic (1991)
- Smlouva mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu a majetku (1993)
- Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o letecké dopravě (1996)
- Dohoda mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými o vědeckotechnické spolupráci (2008)
- Smlouva o sociálním zabezpečení mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými (2007)
- 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 (2007)
- Dohoda mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem obrany Spojených států amerických o výměně inženýrů a výzkumných a vědeckých pracovníků (2009)
- Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o vzájemném pořizování materiálu a služeb pro účely obrany (2012)
- Dohoda mezi Ministerstvem průmyslu a obchodu České republiky a Ministerstvem energetiky Spojených států amerických o spolupráci na civilním výzkumu a vývoji v oblasti jaderné energetiky (2014)

Z dlouhodobého hlediska jsou Spojené státy americké jedním z nejvýznamnějších obchodních partnerů pro Českou republiku. Následující tabulka číslo 15 vyčísľuje obchodní výměnu mezi ČR a USA. V roce 2019 dovoz z USA do ČR převyšoval vývoz z ČR do USA přibližně o jednu miliardu Kč. Rok 2020 zaznamenal obrat ve vývoji a vývoz do USA převýšil protihodnotu o 4,5 miliard Kč.

Tabulka 15 - Obchodní výměna ČR s USA v mld. Kč

Název	2018	2019	2020
Export z ČR do USA	90,9	106,5	104,3
Import do ČR z USA	101,4	107,7	99,8
Saldo obchodní bilance ČR s USA	-10,4	-1,3	4,5

Zdroj: ČSÚ (2020)

Trend růstu vzájemných obchodů je zřetelný i na vybraném časovém úseku, v roce 2020 objem vzájemného importu a exportu klesl v důsledku omezení zavedených během pandemie COVID-19. Pro analýzu vzájemného obchodu poslouží následující tabulky, které obsahují „TOP 10“ položek vývozu ČR do Spojených států a „TOP 10“ položek dovozu do ČR ze Spojených států. Tabulka 16 porovnává změny v objemu vybraných položek mezi roky 2017 a 2018.

Tabulka 16 - Vývoz ČR do Spojených států amerických 2018

Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota 2018 Kč (tis.)	Podíl z celku	Stat. hodnota 2017 Kč (tis.)	Meziroční nárůst
8411	Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny	6 666 174	7,4	4 478 812	48,8
4011	Pneumatiky nové z pryže	3 803 777	4,2	3 962 498	-4,0
8471	Stroje pro automat. zprac. dat, jednotky, snímače apod	3 692 130	4,1	2 522 213	46,4
8413	Čerpadla i se zařízením měřicím zdviže na kapaliny	3 531 426	3,9	3 623 733	-2,5
8708	Části, součásti a příslušenství motorových vozidel čísel 8701 až 8705	3 223 071	3,6	3 628 028	-11,2

8536	El. zařízení k vypínání, spínání nebo k ochraně el. obvodů aj. <1 000 V	2 648 842	2,9	2 622 332	1,0
9012	Mikroskopy, jiné než optické; difraktografy	2 281 232	2,5	1 723 346	32,4
8537	Tabule, panely, ovládací stoly, pulty, skříně a jiné základny, vybavení	2 173 212	2,4	2 458 464	-11,6
3917	Trouby trubky hadice příslušenství z plastů	1 741 289	1,9	1 311 514	32,8
8517	Přístroje pro vysílání, přijímání hlasu, obrazů ap. dat	1 734 934	1,9	941 725	84,2
Celkem TOP 10		31 496 087	34,9	27 272 665	15,5
Celkem vývoz		90 368 604		87 237 536	3,6

Zdroj: ČSÚ, BussinesInfo (2020)

Z tabulky číslo 16 vyplývá, že export zboží z ČR do USA zahrnuje produkty s vysokou přidanou hodnotou. Jedná se tak o velice důležitý trh pro řadu českých firem. Spojené státy tvoří pomyslnou špičku mezi vývozními destinacemi českých produktů leteckého průmyslu. Data v řádku 1 tuto skutečnost jasně podporují. Meziroční nárůst mezi rokem 2017 a 2018 tvořil necelých 50 procent. Vývoz je podpořen úplností výrobního řetězce produktů leteckého průmyslu v České republice. Schopnost vlastního vývoje a celkové výroby na vlastním území řadí Českou republiku do pomyslného „elitního klubu“. Josef Kašpar, prezident Asociace leteckých výrobců (ALV ČR) a šéf Výzkumného a zkušebního leteckého ústavu (VZLÚ), uvedl: „Do USA vyvážíme letadla, motory a komponenty. Jde o trh, který je komplikovaný, ale představuje velký potenciál pro letecký i kosmický průmysl. Vloni se zařadil na první příčku českého leteckého vývozu. Letecký export do USA v roce 2018 dosáhl 7,5 miliardy korun“ (Czech Aerospace Report, 2019). Dalším velkým českým hráčem na tomto poli je První brněnská strojírna (PBS) Velká Bíteš. Ta přímo vyvíjí a vyrábí turbínové motory pro americký trh.

Významnou položku tvoří vývoz pneumatik. Zde jako zástupce můžeme uvést Českou gumárenskou společnost.

Česká republika se stala světovou velmocí ve výrobě elektronových mikroskopů. Výrobní závody, které sídlí na Moravě, patřící společnosti FEI Czech Republic (současné působící pod značkou Thermo Fisher Scientific) měly v roce 2015 objemem výroby pokrýt necelou třetinu celkové světové produkce (Hníková, 2015). Ředitel společnosti Hynek Peřina za hlavní trhy označil právě USA, EU a Asii. (iBrno, 2018)

Export z České republiky do USA lze hodnotit velice pozitivně a zahrnuje technologicky velice složité produkty, pro jejichž vývoj a výrobu jsou potřeba nemalé zdroje, jak finanční, tak lidské.

Tabulka 17 – Důvoz do ČR ze Spojených států amerických 2018

Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota 2018 Kč (tis.)	Podíl z celku	Stat. hodnota 2017 Kč (tis.)	Mezioroční nárůst
8802	Ostatní letadla (například vrtulníky, letouny)	11 969 309	12,0	5 442 213	119,9
8411	Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny	6 501 926	6,5	5 528 870	17,6
3004	Léky odměřené, ne krev, antiséra ap., vata aj.	4 375 472	4,4	3 978 755	10,0
8471	Stroje pro automat. zprac. dat, jednotky, snímače ap.	4 087 197	4,1	2 463 686	65,9
8703	Osobní automobily aj. motorová vozidla pro přepravu osob	3 641 837	3,7	5 279 258	-31,0
8542	Elektronické integrované obvody	2 357 078	2,4	1 699 717	38,7
8517	Přístroje pro vysílání, přijímání hlasu, obrazů ap. dat	2 241 711	2,3	2 379 517	-5,8
9018	Lékařské, zubolékařské nebo zvěrolékařské nástroje a přístroje aj.	2 090 620	2,1	1 878 855	11,3
8803	Části a součásti výrobků položky 8801 00 nebo čísla 8802	1 999 248	2,0	1 976 984	1,1
3002	Krev lidská, živočišná, antiséra, látky očkovací	1 923 170	1,9	1 742 540	10,4
Celkem TOP 10		41 187 568	41,4	32 370 395	27,2
Celkem vývoz		99 580 932		91 264 307	9,1

Zdroj: ČSÚ, BussinesInfo (2020)

Komoditní struktura dovozu do ČR z USA uvedená v tabulce 17 je podobná struktuře vývozu do USA (viz tabulka 16). Jedná se o výrobky s vysokou přidanou hodnotou. Významné položky opět reprezentuje letecký průmysl ve formě ostatních letadel a motorů. Dvakrát jsou v tabulce zaznamenány skupiny produktů léčiv (antiséra,



odměřené léky, očkovací séra, krev). Farmaceutický průmysl je dále zastoupen zubařskými nástroji.

### **3.4 Instituce ovlivňující rozvoj ekonomických vztahů ČR a USA**

#### **3.4.1 Czech Trade**

Organizace Czech Trade byla založena roku 1997 a svými aktivitami podporuje české firmy, které se snaží o úspěšné obchodování a investice v zahraničí. V roce 2000 organizace otevřela kancelář i ve Spojených státech.

Organizace byla založena Ministerstvem průmyslu a obchodu. Má pomáhat při rozvoji mezinárodního obchodu a rozvíjet vztahy a spolupráci mezi českými firmami a zahraničím. Exportérům je nabídnuta asistence profesionálů s dlouholetými zkušenostmi a přehledem o daném trhu. Na půdě USA jsou v současné době 3 kanceláře – v Chicagu, New Yorku a San Franciscu.

Pro podnikatele, kteří by chtěli cílit na trh v USA má Czech Trade řadu doporučení. Z nich vychází následující desatero sestavené na základě zkušeností s místním trhem Czech Trade (2022):

- Buďte kreativní
- Buďte flexibilní
- Buďte připravení (ve smyslu přípravy na obchodní jednání apod.)
- Počítejte s kulturními rozdíly
- Respektujte specifika prostředí (zde je kladen důraz na správnou volbu slov, humoru a respektování amerických hodnot – patriotismus, korektnost, státní symboly)
- Využijte služeb profesionálů znalých místního prostředí
- Buďte aktivní a iniciativní
- Buďte spolehlivým a důvěryhodným partnerem – důležité je respektovat uzavřené dohody
- Dodržujte smluvené termíny
- Buďte sebevědomí – případné vyjednávání s americkými protějšky může zahrnovat tvrdé vyjednávání

Zdroj:

Na základě autorovo osobních zkušeností z jednání s americkými obchodními protějšky můžeme toto desatero za celkem výstižné. Dodržování smluvních podmínek (například objednávek a jejich vykrytí) je pro jednání klíčové a případné selhání vede ke značným komplikacím. Nedodržení podmínek ve vztahu dodavatel – zákazník velice rychle může znamenat zhoršené podmínky na delší dobu. Největším přešlapem, který vede k rychlému odstřižení je nerespektování předem dohodnutých platebních podmínek. (V oboru automotive se většinou jedná o Net 30 a Net 60). Jednání s americkými obchodními partnery, ale i kolegy vyžaduje velice flexibilní a sebevědomý přístup. Zkušenosti s americkými entitami autor získal při působení ve společnosti Shape Corp US a její dceřiné společnosti Magnode LLC.

CzechTrade (2022) za perspektivní obory v USA označuje oblasti IT, sklářského průmyslu, farmaceutik a těžkého strojírenství. Tyto doporučení korespondují s tabulkou číslo 15, kde figurují ve velkém počtu produkty s vysokou přidanou hodnotou.

### **3.4.2 Czech Invest**

Agentura Czech Invest vznikla v roce 1992. Stejně jako Czech Trade jde o příspěvkovou organizaci založenou Ministerstvem průmyslu a obchodu. Za cíl si agentura Czech Invest dává přeměnu České republiky v inovačního lídra Evropy.

Podle Czech Invest (2022) se tato agentura zaměřuje na následující aktivity:

- rozvoj potenciálu českých technologických firem
- podpora tzv. „chytrých“ investic
- motivace zahraničních investorů usazených v ČR k sofistikovaným komplementárním investicím
- rozvoj a kultivace národního start-upového a spin-offového prostředí
- asistence českým firmám při vstupu na zahraniční trhy
- propagace české ekonomiky, technologií a výzkumu a vývoje v zahraničí
- kultivace podnikatelského a investičního prostředí ve všech regionech ČR
- spojování partnerů z podnikatelské a výzkumně-vývojové sféry
- využívání trendů v progresivních sektorech globální ekonomiky

Z portfolia nedávných projektů, se kterými Czech Invest spolupracoval, stojí za zmínku technologie chytrých budov Sharry. V roce 2018 tento projekt expandoval do USA. Konkrétně do New Yorku, kde za pomoci programu CzechAccelerator zaznamenal úspěch (Czech Invest, 2022).

### **3.4.3 Hospodářská komora České republiky**

Hospodářská komora ČR je největším zástupcem podnikatelů v zemi a jediným zákonným zástupcem podnikatelů v ČR. Jedná se o nejvýznamnějšího reprezentanta podnikatelské sféry, který sdružuje více než 16000 členů. Posláním Hospodářské komory je vytváření příležitostí pro podnikání a upevňovat stabilitu podnikatelského prostředí.

Hlavním komorovým partnerem pro spolupráci s USA je Chamber of Commerce of the U.S.A. Jde o organizaci sídlící ve Washingtonu D. C., která je v současné době světově největší organizací zabývající se podporou podnikání. Spolupráce mezi Hospodářskou komorou a Chamber of Commerce of the U.S.A. byla navázána v roce 1975 (Hospodářská komora České republiky, 2022).

### **3.4.4 Obchodní oddělení Velvyslanectví USA**

Obchodní oddělení Velvyslanectví USA spadá pod Ministerstvo obchodu USA. Za cíl si klade pomoc při navazování nových obchodních vztahů mezi podniky ČR a USA. Tým obchodního oddělení spolu s vybranými specialisty sídlí v Praze.

### 3.5 Význam Spojených států pro Českou republiku

Pro zjištění významu Spojených států pro Českou republiku z hlediska obchodu byla sestavena následující SWOT analýza. Ta pohlíží na silné stránky, slabé stránky, příležitosti a hrozby, které ČR zaznamenává při obchodu s USA.

Tabulka 18 - SWOT analýza USA z pohledu ČR

	Silné stránky USA	Slabé stránky USA
Vnitřní vliv	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Velký trh</li> <li>• Významný podíl na světovém produktu</li> <li>• Významný obchodní partner</li> <li>• Člen mnoha mezinárodních organizací</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rostoucí míra zadlužení veřejného sektoru</li> <li>• Zkrachovalé jednání TTIP</li> </ul>
	Příležitosti	Hrozby
Vnější vliv	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalizace s nástupem Joe Bidena</li> <li>• Možné zlepšení obchodních vztahů (kauza Airbus/Boeing)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Silně konkurenční prostředí</li> <li>• Nejistá situace ohledně cel na hliník a ocel</li> <li>• Možné označení odvětví za „strategické“ – zavedení cla</li> <li>• Geografická vzdálenost</li> </ul>

Zdroj: Vlastní zpracování (2021)

Z tabulky číslo 18 je patrné, že silnou stránkou USA je bezesporu stabilní postavení USA na mezinárodním trhu. To je podpořeno členstvím v mnoha významných světových organizacích – WTO, IMF, ILO a dalších (viz kapitola 2). Pro Českou republiku představují Spojené státy důležitého obchodního partnera (zmíněno v kapitole 3.3), jedním z důvodů je právě velikost trhu USA, což je dáno demografickými údaji (viz kapitola 2).

Slabé stránky ve SWOT analýze vymezují tři body. Prvním z nich je rostoucí míra zadlužení veřejného sektoru (viz kapitola 2.2). Tato slabá stránka se nejspíše nedočká zlepšení, naopak zmíněný „plán na záchranu Ameriky“ zadlužení spíše prohloubí. Další slabou stránkou z pohledu ČR se jeví zkrachovalé jednání TTIP. Jakožto člena

Evropské unie by Transatlantické obchodní a investiční partnerství přímo ovlivnilo obchodní vztahy ČR s USA.

Mezi příležitosti řadíme možnou liberalizaci mezinárodní obchodní politiky USA po příchodu nového prezidenta do funkce. Zástupce z řad demokratické strany Joe Biden se jeví více nakloněn liberalistické politice než jeho předchůdce Donald Trump. Druhý bod na seznamu příležitostí se také týká vývoje obchodního vztahu EU a USA, konkrétně vyřešení kauzy Airbus, Boeing. V jeho důsledku dochází ke zrušení vybraných dovozních cel, které zatěžovaly mezinárodní obchod s USA. Jedním z důvodů opuštění sporu se zdá být prudký růst konkurenční produkce v Číně. (Tomanka, 2021)

Jako hrozbu můžeme uvést ve SWOT analýze (tabulka 18) silně konkurenční prostředí. Tento fakt zdůrazňuje prémiovou povahu USA jako obchodního partnera pro ČR, tabulka 15 (kapitola 3.3), potvrzuje nutnou vyspělou úroveň dovezené produkce pro zajištění úspěchu ČR v USA. Tento předpoklad sortiment, který je vyvážený z ČR do USA naplňuje. Druhou hrozbou se jeví nejistá situace ohledně cel na ocel a hliník. Tato protekcionistická pozice USA značně omezuje určité segmenty mezinárodního obchodu s USA (viz kapitola 3.2).

V podobném duchu se nese i další hrozba na seznamu. Tím je riziko dalších možných ochrannářských kroků ze strany USA, které by označily vybrané odvětví za strategické, čímž by se měl ochránit domácí trh uvalením cel na zahraniční dovoz. Riziko je zvýšené stavem po pandemii COVID-19 a budoucími tendencemi o znovunastartování ekonomiky USA. Poslední zmíněnou hrozbou je geografická vzdálenost, která dělí ČR a USA. Pro překonání větší vzdálenosti se využívá námořní a letecká doprava. Dle logistického portálu Agility (Agility, 2021) je námořní doprava ze Spojených států na území Evropské unie postižena mírným nedostatkem přepravních kontejnerů a přepravního vybavení.

Provedená SWOT analýza (tabulka 18) zvýrazňuje potenciál trhu USA pro ČR a celkový velký význam. Převládají silné strany, nicméně v případné obchodní spolupráci je zapotřebí počítat s uvedenými hrozbami.

### 3.6 Význam České republiky pro Spojené státy

Obdobná SWOT analýza byla vytvořena i pro opačný případ. Byly zhodnoceny silné stránky, slabé stránky, příležitosti a hrozby, se kterými se může USA setkat při obchodu s ČR.

Tabulka 19 - SWOT analýza ČR z pohledu USA

	Silné stránky ČR	Slabé stránky ČR
Vnitřní vliv	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Technologicky vyspělá produkce</li> <li>• Člen Evropské unie</li> <li>• Vysoká míra bezpečnosti</li> <li>• Dostupnost v rámci evropského tranzitu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rostoucí míra inflace</li> <li>• Malý trh</li> <li>• Tempo zvyšování státního dluhu</li> </ul>
	Příležitosti	Hrozby
Vnější vliv	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Výhled na liberálnější vztahy v rámci EU - USA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rostoucí politické diskuze o vystoupení z EU</li> <li>• Stárnoucí populace</li> <li>• Geografická vzdálenost</li> </ul>

Zdroj: Vlastní zpracování (2022)

Za silnou stránku ČR považujeme technologickou vyspělost produkce. To se odráží na produktovém portfoliu vyváženého zboží, ve kterém jsou zastoupeny produkty s vysokou přidanou hodnotou a potřebným technologickým zázemím (kapitola 3.3). Silnou stranou České republiky je také členství v Evropské unii. Díky tomu je mezinárodní obchod na mnoha úrovních zjednodušen a případné podmínky mezinárodního obchodu jsou vyjednány větším celkem než je ČR sama. Míra bezpečnosti v ČR je nezpochybnitelnou silnou stránkou. Česká republika je zřídka postižena živelnými katastrofami nebo teroristickými útoky. Dle „světového mírového indexu“ (GPI) je Česká republika devátou nejmírumilovnější zemí na světě (Institute for Economics & Peace, 2021).

Výhodou ČR je pozice v centru Evropy, která napomáhá snadnému a rychlému tranzitu. Jan Ekl, bývalý ředitel Svazu spedice a logistiky (SSL), označuje Českou republiku za „logistické srdce Evropy“ (Dopravní noviny, 2021).

Za slabé stránky ve SWOT analýze ČR z pohledu USA (tabulka 19) lze uvést rostoucí míru inflace (viz kapitola 2.1). Z demografického hlediska je Česká republika malým trhem, to lze brát jako další slabou stránku ČR z hlediska mezinárodního obchodu. Poslední uvedenou slabou stránkou je velké tempo zvyšování státního dluhu. Dluh ČR rozpočtený na jednoho obyvatele je přibližně 220 tisíc Kč. (ČSÚ, 2021)

Příležitostí z hlediska SWOT analýzy (tabulka 19) je předpokládané zlepšení transatlantických vztahů (EU – USA) způsobené novou administrativou USA. Česká republika jako člen Evropské unie bude stav vývoje mezinárodních vztahů na úrovni EU – USA reflektovat.

Hrozbou pro případné mezinárodní obchodní vztahy mohou být politické tendence usilující o vystoupení ČR z Evropské unie. Po vzoru Velké Británie chtěla podle průzkumu z EU odejít přibližně pětina dotázaných respondentů (Euractiv, 2020). Stárnutí populace a zmenšování se skupiny lidí v produktivním věku lze vnímat jako potenciální hrozbu. Tento údaj je zanesen v druhé kapitole (kapitola 2.1). Stejně jako u předchozí analýzy (tabulka 18) může negativní roli hrát velká geografická vzdálenost, která může komplikovat logistický tok zboží.

V analýze SWOT (tabulka 19) převládají silné stránky. Česká republika nabízí pro USA zajímavé možnosti obchodu a zdejší trh lze považovat za stabilní. Vývoj odstraňování slabých stránek bude záviset na výběru sanační strategie vládou České republiky.

## 4 Přímé zahraniční investice ČR a USA, analýza podnikatelského prostředí daných zemí

### 4.1 Přímé zahraniční investice ČR a USA

Pro vyčíslení stavu tuzemských přímých zahraničních investic byla použita data České národní banky.

Tabulka 20 - Stav tuzemských přímých zahraničních investic v zahraničí (v mil. Kč) k roku 2020

Cílová země	Základní kapitál	Reinvestovaný zisk	Ostatní kapitál	Celkem
<b>USA</b>	<b>9 711,6</b>	<b>1 367,6</b>	<b>4 006,6</b>	<b>15 085,8</b>
Německo	19 687,5	-299,6	4 425,9	23 813,8
Čína	10 496,7	-128,9	589,7	10 957,6

Zdroj: Česká národní banka (2022)

K porovnání významu Spojených států amerických, jako cílové země přímých zahraničních investic ze směru České republiky byly vybrány dvě cílové země – sousední Německo a často diskutovaná Čína. Výběr těchto zemí vytváří kontrast mezi geografickou vzdáleností a případnou důležitostí vybraného trhu. Čína je i přes zpomalení tempa růstu druhou největší světovou ekonomikou. V roce 2021 Čína sesadila Spojené státy americké z prvního místa žebříčku příjemců zahraničních investic. Z dat tabulky 20 můžeme vyčíst, že USA je k roku 2020 stále preferovanější českými investory. Převaha Německa může být vysvětlena například lokalizačními faktory, které byly rozebrány v kapitole 1.3.



Tabulka 21 - Stav přímých zahraničních investic v České republice k roku 2020 (v mil. Kč)

Cílová země	Základní kapitál	Reinvestovaný zisk	Ostatní kapitál	Celkem
<b>USA</b>	<b>30 595,1</b>	<b>24 284,0</b>	<b>-6 041,4</b>	<b>48 837,7</b>
Německo	336 369,8	255 537,7	28 894,3	620 801,7
Čína	21 316,2	-19 346,3	2 401,8	4 371,8

Zdroj: Česká národní banka (2022)

Celkové stavy přímých zahraničních investic v České republice ukazují, že tuzemské prostředí je vhodnou volbou pro zahraniční investory, i ze strany Spojených států amerických.

Úřad pro ekonomické a obchodní záležitosti (Bureau of Economic and Business Affairs) hodnotí Českou republiku jako otevřenou zemi s těsnou velikostí s integrací v Evropské unii. Z hlediska přímých zahraničních investic se americkému úřadu jeví ČR jako atraktivní země pro expanzi. Jako důležitý prvek je zmíněn zákon č. 72/2000, ten upravuje možnosti investičních pobídek a vytváří příhodné prostředí pro zahraniční investory. Dále úřad uvádí jako silnou stránku existenci organizace Czech Invest (U.S. Department of State, 2022).

Tabulka 22- Odliv přímých investic do zahraničí za rok 2020 (v mil. Kč)

Cílová země	Základní kapitál	Reinvestovaný zisk	Ostatní kapitál	Celkem
<b>USA</b>	<b>673,0</b>	<b>693,5</b>	<b>-1 694,9</b>	<b>-328,4</b>
Německo	3 247,2	1 887,2	1 404,5	6 538,9
Čína	-539,7	-1 080,4	-126,6	-1 746,7

Zdroj: Česká národní banka (2022)

Toky přímých zahraničních investic za rok 2020 byly silně ovlivněny pandemií COVID-19. V tomto případě je celková suma kladná pouze u odlivu investic do sousedního Německa.

Tabulka 23 - Příliv přímých investic do České republiky za rok 2020 (v mil. Kč)

Cílová země	Základní kapitál	Reinvestovaný zisk	Ostatní kapitál	Celkem
<b>USA</b>	<b>6 560,8</b>	<b>1 529,7</b>	<b>-77,3</b>	<b>8 013,2</b>
Německo	-68 155,6	3 318,4	33 071,4	-31 765,9
Čína	3 058,1	-1 686,9	-7 104,4	-5 733,2

Zdroj: Česká národní banka (2022)

Z vybraných zemí si z hlediska přílivu zahraničních investic do České republiky za rok 2020 vedly Spojené státy nejlépe. Opět zde situaci silně ovlivnila pandemie COVID-19. Data tabulek 20-23 potvrzují důležitost amerického trhu, jako cíl tuzemských zahraničních investic. Česká republika je dle stavů zahraničních investic velice oblíbenou destinací pro zahraniční investice. Z hlediska případného rozložení příchozích investic je nejčastější lokalitou hlavní město Praha. Dle výzkumu Evropské komise z roku 2019 (FDI in the Czech Republic: A Visegrád Comparison) připadá na Prahu více než 50 % všech přímých zahraničních investic.

## 4.2 Podnikatelské prostředí v ČR a USA dle „Doing Business“

Pro porovnání a zhodnocení podnikatelského prostředí v obou ekonomikách nám poslouží data na portále Doing Business. Ten vyhodnocuje jednotlivá spektra podnikatelského prostředí a hodnotí je na škále 1 až 190 (190 států je zapojeno do tohoto šetření a právě porovnáváním se utváří žebříček, který by měl vypovídat o stavu jednotlivých faktorů). Čím nižší „číslo“ (lepší umístění na žebříčku), tím lepší výsledek v daném kritériu.

#### 4.2.1 Podnikatelské prostředí v České republice

Celkové skóre, kterého Česká republika dosáhla je **41**. V klasifikaci Doing Business se tak ČR označuje jako „Very Easy“ – Velice snadné případné založení nového podniku. Jde o nejlepší možnou klasifikaci.

Tabulka 24 – Skóre České republiky ve vybraných oblastech dle Doing Business

Kritérium	Skóre
Formální založení společnosti	134
Vyřízení stavebních povolení	157
Zavedení elektřiny	11
Zaregistrování majetku	32
Poskytnutí půjčky	48
Ochrana malých podniků	61
Daňová zátěž	53
Možnost obchodování přes hranice	1
Vymáhání dluhů	103
Řešení insolvence	16

Zdroj: Doing Bussines (2022)

Za negativní aspekty podnikatelského prostředí v České republice data v tabulce 24 označují formální založení společnosti – posuzuje se celkový počet nutných procedur a jejich náročnost. Velice špatně dopadl aspekt vyřizování stavebních povolení, zde je ČR až na příčce 157. Špatný výsledek přisuzují byrokratické zátěži, která je se stavebním povolením spojená. Naopak nejlepší výsledek, který se přímo týká zahraničního obchodu, zaznamenala možnost obchodování přes hranice. Výsledek nepochybně reflektuje členství v schengenském prostoru a celní unii. Portál Doing Bussines tuto kategorii posuzuje podle následujících kritérií (**společně s výsledky kritérií pro ČR**):

- Časová zátěž **exportu** - celní kontrola (**0**)
- Peněžní zátěž **exportu** - celní kontrola (**0**)
- Časová zátěž **exportu** – vyřízení nezbytné dokumentace (**1**)
- Peněžní zátěž **exportu** – vyřízení nezbytné dokumentace (**0**)

- Časová zátěž **importu** - celní kontrola (**0**)
- Peněžní zátěž **importu** - celní kontrola (**0**)
- Časová zátěž **importu** – vyřízení nezbytné dokumentace (**1**)
- Peněžní zátěž **importu** – vyřízení nezbytné dokumentace (**0**)

Peněžní a časová zátěž obchodování přes hranice je v případě České republiky podle portálu Doing Business takřka nulová.

#### 4.2.2 Podnikatelské prostředí ve Spojených státech

USA sedí na pomyslné 6. příčce tabulky Doing Business. Jde tak o jedno z nejlepších prostředí pro potenciální nové podniky.

Tabulka 25 - Skóre Spojených států ve vybraných oblastech dle Doing Business

Kritérium	Skóre
Formální založení společnosti	55
Vyřízení stavebních povolení	24
Zavedení elektřiny	64
Zaregistrování majetku	39
Poskytnutí půjčky	4
Ochrana malých podniků	36
Daňová zátěž	25
Možnost obchodování přes hranice	39
Vymáhání dluhů	17
Řešení insolvence	2

Zdroj: Doing Business (2022)

Podnikatelské prostředí v USA je dle výsledků velice příznivé pro zakládání nových podniků. Největší obtíže zde nastávají při zavádění elektřiny a formálním založení společnosti. Zbylé body se pohybují v průměru okolo skóre 25. Stejně jako u předešlého příkladu České republiky posoudíme náročnost obchodování přes hranice. Výsledné skóre USA v této kategorii je 39 bodů, což je podstatně vyšší než u hodnoty ČR.

- Časová zátěž **exportu** - celní kontrola (**2**)
- Peněžní zátěž **exportu** - celní kontrola (**175**)

- Časová zátěž **exportu** – vyřízení nezbytné dokumentace (**2**)
- Peněžní zátěž **exportu** – vyřízení nezbytné dokumentace (**60**)
- Časová zátěž **importu** - celní kontrola (**2**)
- Peněžní zátěž **importu** - celní kontrola (**175**)
- Časová zátěž **importu** – vyřízení nezbytné dokumentace (**8**)
- Peněžní zátěž **importu** – vyřízení nezbytné dokumentace (**100**)

Další detaily uvedené portálem Doing Business upřesňují, že špatné výsledky jsou dosaženy také velkou geografickou rozlehlostí USA a případné náklady pojící se s převozem zboží jsou mnohonásobně větší, než v případě ČR/EU. V porovnání počtu nezbytné dokumentace jsou na tom Spojené státy opět hůře. Pro porovnání můžeme uvést situaci při převozu zboží mezi USA a Mexikem a mezi Českou republikou a Německem. První určitá složitost je vytvořena faktem, že dokumenty, které jsou zapotřebí pro import (konosament, certifikát původu, faktura, seznam položek a dva celní formuláře) se liší od potřebných dokumentů k exportu. Zapotřebí je také větší množství dokumentů, což je zapříčeno uvedenými celními formuláři. V rámci Evropské unie jsou tyto povinnosti standardizované a tím je situace značně zjednodušená. Díky existenci jednotného trhu EU odpadají formuláře pro celní styk a díky existenci schengenského prostoru jsou zrušené hraniční kontroly na vnitřních hranicích mezi státy schengenského prostoru (tedy např. mezi ČR a Německem) (Doing Business, 2021).

## 5 Šetření v České zbrojovce Uherský Brod

Za spolupráce s panem Ing. Petrem Pištělákem, který v České Zbrojovce Uherský Brod působí od roku 2019 jako Chief Commercial Officer (CCO) byly vypracovány otázky, které se váží na teorii zahrnutou v práci. Odpovědi byly poskytnuty v dubnu 2022.

### 5.1 Představení společnosti

Česká zbrojovka Uherský Brod spadá do skupiny Colt CZ Group SE, společně s dalšími společnostmi jako 4M systems, Dan Wesson, Colt a Colt Canada. Jde o předního světového výrobce střelných zbraní pro ozbrojené složky, sportovní střelbu a lov. Skupina je vlastněna holdingem Česká zbrojovka Partners SE ze 77,2 % a zbylých 22,8 % tvoří veřejně obchodovatelné akcie.

V květnu roku 2021 skupina ovládla společnost Colt Holding Company LLC (100% podíl). Jedná se o výrobce světoznámých zbraní Colt, společně s přidruženou firmou Colt Canada (ColtCzGroup, 2022).

Finanční výsledky (Finex, 2022):

- Obrat za rok 2019 – 5,9 mld. Kč
- Obrat za rok 2020 – 6,8 mld Kč.
- Provozní výsledek hospodaření za rok 2020 – 1056,3 mld Kč.

Rozložení Tržeb (ColtCzGroup, 2022):

- **USA – 54%**
- **ČR – 24%**
- Evropa (bez ČR) – 14%
- Ostatní – 8 %

Z rozložení tržeb můžeme jasně vyčíst důležitost amerického trhu pro společnost, to jak v případě exportu, tak přímých zahraničních investicí.

## **5.2 Zodpovězené otázky šetření**

Následují otázky položené Ing. Petru Pištělákovvi. Odpovědi prošly kontrolou oddělením pro externí komunikaci.

### **1. Z hlediska jakých faktorů lze označit trh USA (pro přímé zahraniční investice a export) za lukrativní/přínosný?**

Z pohledu naší společnosti je to největší světový trh s relativně nízkými administrativními bariérami.

### **2. Přináší s sebou velká geografická vzdálenost trhů ČR a USA zásadní obtíže? Pokud ano, které a jak lze mírnit negativní dopady této skutečnosti?**

Geografická vzdálenost přináší nutnost mít v USA vlastní mezisklad, což zvyšuje náklady, nezanedbatelný je i finanční dopad prostředků vázaných ve zboží na cestě.

### **3. Přináší politická situace v USA možná rizika/hrozby (celní zatížení, odvetná cla, politika „America first“)? Pokud ano, jak velkou mají důležitost?**

Ano přináší, v USA se pravidelně střídají vlády s větší, nebo menší snahou regulovat naše odvětví. To se projevuje v různé míře administrativního zatížení našich dovozů, ať už prostřednictvím cel, nebo úplným zákazem importu v některých kategoriích.

### **4. Znamenala politická situace v USA někdy pro export CZUB problém?**

Vždy se přizpůsobujeme platné legislativě, takže obecně problémy nenastávají.

### **5. Je export do USA z ČR zatížen významnými časovými a peněžními náklady? (například z důvodů vyřízení nezbytné dokumentace a celních kontrol)**

Nevymyká se to běžnému administrativnímu zatížení naší kategorie jinde po světě.

### **6. Lze vnímat trh USA jako více konkurenční prostředí?**

Jednoznačně ano

## **7. Z hlediska přímých zahraničních investic (akvizice Colt's Manufacturing Company,LLC)–**

### **a. Jak dlouhý časový úsek je zapotřebí pro vyřízení akvizice?**

Každá akvizice je individuální, časová náročnost může být od několika měsíců do několika let. Akvizice Coltu skupinou Česká zbrojovka Group (od 12. 4. 2022 Colt CZ Group) trvala přibližně 7 měsíců.

### **b. Vyskytly se obtíže, které bylo třeba řešit operativně?**

Celý proces proběhl hladce, a to mimo jiné i díky tomu, že si skupina CZG/nyní Colt CZ Group najala v USA poradce, kteří nás provedli procesem získání souhlasu místních orgánů.

## **8. Působením sesterské společnosti v USA se lze setkat s otázkou směnných kurzů. Lze tuto skutečnost chápat spíše jako riziko nebo výhodu (například diverzifikace rizik)?**

Toto řešíme standardním zajištěním směnných kurzů. Z pohledu fluktuace poptávky je přítomnost na velké části světových trhů jednoznačnou výhodou.

## **9. Jaké dopady měla pandemie COVID-19 na trh se zbraněmi?**

Byly narušeny logistické trasy a v některých případech došlo ke snížení dostupnosti některých vstupních materiálů. Podobně jako v jiných odvětvích.

## **10. Spolupracovala CZUB někdy v historii s organizacemi podporujícími mezinárodní obchod a vztahy (Hospodářská komora České republiky, Obchodní oddělení Velvyslanectví USA, CzechTrade, CzechInvest apod.)?**

CZUB je sama, nebo i prostřednictvím své mateřské organizace ColtCZ Group, SE je aktivním členem všech výše-zmíněných organizací, nebo s nimi spolupracuje. S vděčností využíváme také podpory exportní banky ČEB a služeb ekonomických sekcí českých ambasad v zahraničí.



### 5.3 Zhodnocení odpovědí

Odpovědi Petra Pištěláka ze společnosti CZUB do jisté míry potvrdily teoretické závěry a důležitost amerického trhu pro výrobce produktů s vysokou přidanou hodnotou. Pro výrobu zbraní je zapotřebí velké know-how a vysoká technologická úroveň produkce pro zajištění konkurenceschopnosti.

První otázka, kde odpověď zdůrazňuje nízké administrativní zatížení, koresponduje s analýzou „Doing Business“, ve které USA figurují jako přívětivé prostředí pro nové podniky. I v případě CZUB se jeví geografická vzdálenost jako zatěžující a přináší komplikace (zde nutnost meziskladu). Odpovědi na otázky směřované na obchodní politiku potvrzují, že subjekty působící na tomto trhu musí případnému politickému klimatu přisuzovat patřičnou důležitost.

Samotná akvizice Coltu, kterou lze považovat za přímou zahraniční investici enormních rozměrů netrvala příliš dlouho, i přes případné komplikace přinesené pandemií a případnými omezenými možnostmi cestování. Nutnost najmutí poradců zdůrazňuje spíše úskalí zaměření produkce, která je regulována mnohými zákony. Ty se navíc liší napříč Spojenými státy, dle jednotlivých federativních celků.

Za velice pozitivní lze považovat skutečnost, že CZUB využívá služeb velkého množství institucí, které se zaměřují na rozvoj mezinárodního obchodu s USA. Podtrhuje to jejich důležitost pro mezinárodní obchodní vztahy vytvářením vhodného prostředí a možné poskytnutí potřebných informací, například pro začínající investory a exportéry.

## Závěr

Tato bakalářská práce má za cíl charakterizovat a zhodnotit obchodní vztahy mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými. Dále práce cílí na zhodnocení přímých zahraničních investic mezi USA a ČR.

Spojené státy americké a Česká republika jsou důležitými obchodními partnery a vzájemný obchod přináší mnohé možnosti. USA jsou vhodným trhem pro české produkty s vysokou technologickou úrovní, které mnohdy patří mezi světovou „špičku“.

Vzájemné vztahy ČR a USA mohou stavět na dlouhé historii, kterou v ekonomické spolupráci sdílí.

Výzvu pro všechny zmíněné strany představuje situace vytvořená pandemií COVID-19, která silně zasáhla světovou ekonomiku. Její dopady byly patrné napříč kapitolami práce a vyřešení této situace bude vyžadovat úsilí i na poli mezinárodních vztahů. Případná spolupráce Evropské unie a Spojených států amerických v boji s pandemií COVID-19 byla uvedena jako první bod Nové agendy pro globální změnu.

Príslibem upevnění vzájemných vztahů se jeví vyřešení obchodního konfliktu Airbus, Boeing, který drží rekord v délce trvání obchodního sporu mezi EU a USA na mezinárodní půdě, a v průběhu značně komplikoval situaci pro všechny zúčastněné strany. Je možné doufat ve stejně pozitivní vývoj i ve zbylých transatlantických jednáních.

Transatlantické vztahy nesou velikou důležitost a jejich role v mezinárodním obchodě je významná pro obě strany oceánu. Značnou důležitost vztahům můžeme přisoudit i z hlediska přímých zahraničních investic, které proudí na obě strany. Z příkladu firmy České zbrojovky Uherský Brod vyplývá, že Česká republika je domovem firem, které mají Spojeným státům co nabídnout a na tamější trh expandovat. Přímé zahraniční investice míří do České republiky ze Spojených států ve významné míře a potvrzují výhodnou lokaci České republiky a příhodné prostředí pro investiční akce, se kterými můžou pomáhat organizace typu Czech Trade a Czech Invest.

## Seznam použitých zdrojů

Agility (2021). *USA Shipping Updates due to Coronavirus COVID-19*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://logisticsinsights.agility.com/COVID19/united-states/>

Business Info (2017). *Transatlantická dohoda o obchodu a investicích mezi EU a USA (TTIP)*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.businessinfo.cz/navody/transatlanticka-dohoda-o-obchodu-a-investicich-mezi-eu-a-usa-ttip/>

Business Info (2020). *Spojené státy americké*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.businessinfo.cz/navody/spojene-staty-americke-souhrnna-teritorialni-informace>

ColtCzGroup (2022). *Historie České zbrojovky*. Dostupné 15.4.2022 z <https://www.czub.cz/o-firme-historie/>

Cihelková, E. (2003). *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Praha: C. H. Beck.

Czech Aerospace Report (2019). *Česko-americký obchod létá na jedničku*. Dostupné 22. 8. 2021 z

[https://www.aerospaceinczech.com/admin/files/pdf/Newsletter\\_podzim19\\_144.pdf](https://www.aerospaceinczech.com/admin/files/pdf/Newsletter_podzim19_144.pdf)

Czech Invest (2022). *Český startup Sharry proměňuje budovy v technologické skvosty. Úspěšně expandoval až na Manhattan*. Dostupné 13.4.2022 z

<https://www.czechinvest.org/cz/Studie/Pripadove-studie/Startupy/Sharry>

Česká televize (2020). *Po hliníku a oceli zdání USA i dovoz výrobků z nich*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://ct24.ceskatelevize.cz/svet/3038218-po-hliniku-a-oceli-zdani-usa-i-dovoz-vyrobku-z-nich>

Česká televize (2021). *USA „poštouchly“ jednání o reformě zdaňování. Volají po globální minimální dani pro korporace*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://ct24.ceskatelevize.cz/ekonomika/3300313-usa-postouchly-jednani-o-reforme-zdanovani-volaji-po-globalni-minimalni-dani-pro>

Česká televize (2021). *USA se vrátily k Pařížské dohodě. Boj se změnami klimatu je část Bidenovy agendy*. Dostupné 22. 8. 2021 z

<https://ct24.ceskatelevize.cz/svet/3272154-usa-se-vratily-k-parizske-dohode-boj-se-zmenami-klimatu-je-cast-bidenovy-agendy>

České Noviny (2021). *Senát USA schválil opatření, které je základem pro masivní Bidenovy investice*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.ceskenoviny.cz/zpravy/senat-usa-schvalil-opatreni-ktere-je-zakladem-pro-masivni-bidenovy-investice/2075106>

Český statistický úřad (2021). *Databáze Eurostatu*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://apl.czso.cz/pll/eutab/html.h>

Doing Business (2021). *Doing Business in Czech Republic - World Bank Group*. Dostupné 22. 8. 2021 z

[https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/czech-republic#DB\\_tab](https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/czech-republic#DB_tab)

Doing Business (2021). *Doing Business in United States - World Bank Group*. Dostupné 22. 8. 2021 z

<https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/united-states>

- Dopravní noviny (2016). *Transport logistic China 2016: Mezi vystavovateli ani letos nechyběly české firmy*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.dnoviny.cz/spedice-logistika/transport-logistic-china-2016-mezi-vystavovateli-ani-letos-nechybely-ceske-firmy>
- Euractiv (2019). *Vztahy Evropské unie a Spojených států amerických*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://euractiv.cz/section/all/linksdossier/115791-2/>
- Euractiv (2020). *Většina Čechů odmítá referendum o czexitu*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://euractiv.cz/section/cr-v-evropske-unii/news/vetsina-cechu-odmita-referendum-o-czexitu/>
- Euroskop (2021). *Vývoj vztahů mezi EU a USA – nový začátek po nástupu Joa Bidena?* Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.euroskop.cz/9047/36326/clanek/vyvoj-vztahu-mezi-eu-a-usa-novy-zacatek-po-nastupu-joa-bidena/>
- Evropská unie (2021). *European Union website, the official EU website*. Dostupné 22. 8. 2021 z [https://europa.eu/european-union/about-eu/figures\\_cs](https://europa.eu/european-union/about-eu/figures_cs)
- Evropský parlament (2016). *The Cost of Non-Schengen: Civil Liberties, Justice and Home Affairs aspects*. Dostupné 22. 8. 2021 z [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS\\_STU\(2016\)581387](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_STU(2016)581387)
- Evropský parlament (2021). *Schengen: průvodce evropským prostorem bez hranic*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.europarl.europa.eu/news/cs/headlines/security/20190612STO54307/schengen-pruvodce-evropskym-prostorem-bez-hranic>
- Finex (2022). *Akcie České zbrojovky - Cena, dividendy 2022, kde koupit?* Dostupné 15.4.2022 z <https://finex.cz/akcie/ceska-zbrojovka/>
- Fojtíková, L. & Vahalík, B. (2017). *Praktická hospodářská politika ve vybraných zemích světové ekonomiky*. Ostrava: Vysoká škola báňská - Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta.
- Hospodářská komora České republiky (2022). *O nás - Hospodářská komora Č* dostupné 10.4.2022 z <https://komora.cz/o-nas/>
- Hníková, E. (2015). *Česko je světovou velmocí v mikroskopech*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://byznys.hn.cz/c1-64163170-cesko-je-svetovou-velmoci-v-mikroskopech-stoji-zatretinou-celkove-produkce>
- iBrno (2018). *Jihomoravským exportérem roku je Thermo Fisher Scientific*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.ibrno.cz/business/62502-jihomoravskym-exporterem-roku-je-thermo-fisher-scientific.html>
- Kalínská, E. (2010). *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada.
- Kubišta, V. (1999). *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Praha, Česko: HZ Editio spol s. r. o.
- Kučerová, I. (2011) *Ekonomické vztahy - repetitorium .(2)*. Praha: Metropolitní univerzita Praha.
- Kjeldsen-Kragh (2002), *International economics*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press

- Machková, H. (2002). *Mezinárodní obchod a marketing: [praktická výkladová encyklopedie]*. Praha: Grada,
- Marshall Foundation (2015). *The European Recovery Program*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.marshallfoundation.org/marshall/the-marshall-plan/foreign-assistance-act-1948/the-european-recovery-program/>
- Ministerstvo financí ČR (2020). *Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s eurozónou*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.mfcr.cz/cs/zahranicni-sektor/pristoupeni-cr-k-eurozone/maastrichtska-kriteria-a-sladenost-cr/2020/vyhodnoceni-plneni-maastrichtskych-konve-40143>
- Ministerstvo zahraničních věcí (2016). *Transatlantická obchodní a investiční dohoda (TTIP)*. Dostupné 22. 8. 2021 z [https://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni\\_vztahy/cr\\_v\\_evrope/transatlanticka\\_obchodni\\_a\\_investicni/index.html](https://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni_vztahy/cr_v_evrope/transatlanticka_obchodni_a_investicni/index.html)
- Novák, F. (2020). *Největší virtuální elektrárna Ameriky má zabránit blackoutům*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.tydenikhrot.cz/clanek/virtualni-elektrarna-usa-blackout>
- Reuters (2021). *After 17 years, truce nears in U. S. -Europe jet subsidy war*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.reuters.com/business/aerospace-defense/europe-us-nearing-jet-subsidy-pact-under-chinas-shadow-2021-06-14>
- Rovný, T. (2021). *Celní válka mezi EU a USA nekončí. Američané dál komplikují import oceli, oděvů i skla*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://ekonomickydenik.cz/celni-valka-mezi-eu-a-usa-nekonci-americane-dal-komplikuji-import-oceli-odevu-i-skla/>
- Srholec, M. (2004). *Přímé zahraniční investice v České republice : teorie a praxe v mezinárodním srovnání*. Linde
- Štěřbová, L. (2013). *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada.
- The World Bank (2021). *High-technology exports (% of manufactured exports)*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?view=chart>
- Tomanka, M. (2021). *Válka Boeingu s Airbusem po 17 letech skončí, EU a USA zruší vzájemná cla*. Dostupné 22. 8. 2021 z [https://www.idnes.cz/ekonomika/doprava/airbus-boeing-eu-usa-cla-dovoz-biden.A210615\\_103201\\_eko-doprava\\_mato](https://www.idnes.cz/ekonomika/doprava/airbus-boeing-eu-usa-cla-dovoz-biden.A210615_103201_eko-doprava_mato)
- Úřad práce (2021). *Nezaměstnanost v květnu klesla na 3,9 %*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.uradprace.cz/web/cz/-/nezamestnanost-v-kvetnu-klesla-na-3-9->
- Vision of Humanity (2021). *Destination for Peace*. Dostupné 22. 8. 2021 z <https://www.visionofhumanity.org>

## Seznam tabulek

Tabulka 1- Dělení přímých zahraničních investic.....	16
Tabulka 2 - Vybrané makroekonomické ukazatele ČR .....	20
Tabulka 3 – Vybrané makroekonomické ukazatele USA .....	23
Tabulka 4 - Porovnání počtu obyvatel v mil. ....	24
Tabulka 5 – Podíl na světovém produktu v % .....	25
Tabulka 6 - HDP na obyvatele v běžných cenách dle parity kupní síly v USD.....	25
Tabulka 7 – Růst HDP v procentech.....	26
Tabulka 8 - Roční míra inflace v % .....	26
Tabulka 9 – Objem dovozu zboží a služeb (meziroční změny v %).....	27
Tabulka 10 – Objem vývozu zboží a služeb (meziroční změny v %).....	27
Tabulka 11 – Saldo obchodní bilance v miliardách USD .....	27
Tabulka 12 - Export zboží a služeb k hodnotě HDP (v %) .....	28
Tabulka 13 - Podíl zboží s vysokou technologickou úrovní na exportu (v %) .....	28
Tabulka 14 - Obchodní výměna USA s EU, v mil. EUR.....	33
Tabulka 15 - Obchodní výměna ČR s USA v mld. Kč .....	38
Tabulka 16 - Vývoz ČR do Spojených států amerických 2018 .....	38
Tabulka 17 – Dovoz do ČR ze Spojených států amerických 2018 .....	40
Tabulka 18 - SWOT analýza USA z pohledu ČR.....	44
Tabulka 19 - SWOT analýza ČR z pohledu USA.....	46
Tabulka 20 - Stav tuzemských přímých zahraničních investic v zahraničí (v mil. Kč) k roku 2020.....	48
Tabulka 21 - Stav přímých zahraničních investic v České republice k roku 2020 (v mil. Kč).....	49
Tabulka 22- Odliv přímých investic do zahraničí za rok 2020 (v mil. Kč) .....	49

Tabulka 23 - Příliv přímých investic do České republiky za rok 2020 (v mil. Kč).....	50
Tabulka 24 – Skóre České republiky ve vybraných oblastech dle Doing Business .....	51
Tabulka 25 - Skóre Spojených států ve vybraných oblastech dle Doing Business .....	52

## Seznam zkratek

ALV - Asociace leteckých výrobců

APEC - Asijsko-pacifické hospodářské společenství

ČNB - Českou národní banka

ČR – Česká republika

EHS - Evropské hospodářské společenství

EK – Evropská komise

ES – Evropské společenství

EU – Evropská unie

GPI – Světový mírový index

HDP – hrubý domácí produkt

ILO - Mezinárodní organizace práce

MMF - Mezinárodní měnový fond

NATO - Severoatlantická aliance

OECD - Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

OSN - Organizace spojených národů

PPP – parita kupní síly

SSL - Svaz spedice a logistiky

TEC - Transatlantická ekonomická rada

TTIP - The Transatlantic Trade and Investment Partnership

USA – Spojené státy americké

USD – americký dolar

VZLÚ - Výzkumný a zkušební letecký ústav

WTO - World Trade Organisation



## **Abstrakt**

Podroužek, J. (2021). *Ekonomické vztahy ČR a USA* (Bakalářská práce), Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická, Česko.

**Klíčová slova:** Česká republika, Spojené státy americké, mezinárodní obchod

Cílem bakalářské práce je charakterizovat a zhodnotit obchodní vztahy mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými. Dále práce cílí na zhodnocení přímých zahraničních investic mezi USA a ČR. První kapitola práce je zaměřena na teoretický úvod do problematiky mezinárodních ekonomických vztahů, se zaměřením na mezinárodní obchod a přiblížení pojmů obchodní politiky. Ve druhé kapitole se práce věnuje ekonomické charakteristice obou ekonomických subjektů. Třetí kapitola obsahuje informace o obchodních vztazích České republiky, Evropské unie a Spojených států amerických. Pro zhodnocení významu obou obchodních partnerů jsou na konci kapitoly obsaženy analýzy SWOT. Čtvrtá kapitola se věnuje přímým zahraničním investicím a zhodnocení podnikatelských prostředí obou trhů. Poslední kapitola se věnuje šetření ve společnosti Česká zbrojovka Uherský Brod.

## **Abstract**

Podroužek, J. (2021). *Economic relationship between the Czech Republic and the USA* (Bachelor Thesis). University of West Bohemia, Faculty of Economics, Czech Republic.

**Key words:** Czech Republic, United States of America, international trade

The aim of the bachelor thesis is to characterize international trade relationship especially those regarding international trade between the Czech Republic and the United States of America. The further aim is directed at the theme of foreign direct investments between the Czech Republic and USA. The first chapter serves as a theoretical introduction to economic relationships. The highlighted for of the economic relationships is the international trade which is theoretically described. The second chapter consists of economic characteristics of both economic subjects. The third chapter contains a brief history of the economic relationships between the two subjects. To analyse the trade importance for both countries, there are two SWOT analysis prepared for that matter. The fourth chapter captures an analysis of the foreign direct investments and an evaluation of the business environment in both countries. The last chapter involves questions and answers created in cooperation with business entity Česká zbrojovka Uherský Brod.