



# Perspektivy dohody CETA v kontextu tarifních a netarifních bariér obchodu vybraných českých podniků

## Bakalářská práce

*Studijní program:* B6208 – Ekonomika a management  
*Studijní obor:* 6210R015 – Ekonomika a management mezinárodního obchodu  
*Autor práce:* **Veronika Voborová**  
*Vedoucí práce:* Ing. Jana Šimanová, Ph.D.





## Zadání bakalářské práce

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

*Jméno a příjmení:* **Veronika Voborová**  
*Osobní číslo:* E16000675  
*Studijní program:* B6208 Ekonomika a management  
*Studijní obor:* B6210R015 – Ekonomika a management mezinárodního obchodu  
*Zadávající katedra:* katedra ekonomie  
*Vedoucí práce:* Ing. Jana Šimanová, Ph.D.  
*Konzultant práce:*

*Název práce:* **Perspektivy dohody CETA v kontextu tarifních a netarifních bariér obchodu vybraných českých podniků**

### Zásady pro vypracování:

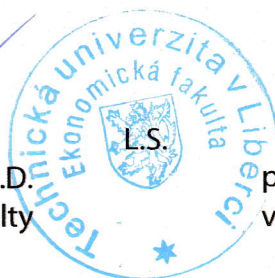
1. Stanovení cílů a formulace výzkumných otázek.
2. Aktuální tarifní a netarifní překážky v mezinárodním obchodě
3. Analýza vybraných kapitol dohody CETA v kontextu odstraňování tarifních a netarifních překážek obchodu s Kanadou
4. Případová studie dopadu dohody CETA na konkrétní firmy v odvětví elektrotechnického průmyslu
5. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných otázek.

Seznam odborné literatury:

- DEARDORFF, Alan V. 2014. Local comparative advantage: Trade costs and the pattern of trade. *International Journal of Economic Theory*. **10**(1): 9-35. ISSN 1742-7363.
- EK. 2014. *CETA Consolidated Text* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2014. Dostupné z: <http://www.tagesschau.de/wirtschaft/ceta-dokument-101.pdf>
- FRANCOIS, Joseph. 2013. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment*. Final Project Report. London: Centre for Economic Policy Research, 2013. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc\\_150737.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf)
- KOCOUREK, Aleš a Jana ŠIMANOVÁ. 2016. Studie dopadů uzavření Komplexní hospodářské a obchodní dohody mezi Kanadou na jedné straně a Evropskou unií a jejími členskými státy na straně druhé na Českou republiku a její ekonomiku. Souhrnná výzkumná zpráva, 2016, *Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky*. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/assets/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/dohody-o-volnem-obchodu/2016/12/Dopadova-studie-CETA.pdf>
- PROQUEST. 2017. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2017-09-28]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>

Rozsah práce: 30 normostran  
Forma zpracování: tištěná / elektronická  
Datum zadání práce: 31. října 2017  
Datum odevzdání práce: 31. srpna 2019

  
prof. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.  
děkan Ekonomické fakulty



  
prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.  
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2017

## Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum: 4. května 2018

Podpis: 

## **Poděkování**

Mé poděkování patří Ing. Janě Šímanové, Ph. D. za odborné vedení, trpělivost a ochotu, kterou mi v průběhu zpracování bakalářské práce věnovala.

Můj veliký dík patří dále mé rodině a blízkým za podporu po celý průběh mých studií.

## **Anotace**

Tato práce se zabývá tématem odstraňování bariér v rámci smlouvy CETA – Comprehensive Economic and Trade Agreement a klade si otázku, jak tato dohoda pomůže českým podnikům při exportu. Základním prvkem pro vznik této práce byla teze, že české podniky přímo vyvázejí vlastní zboží do Kanady, a předpoklad, že CETA jim pomůže ušetřit peníze po odstranění celních tarifů a pomůže snížit další finanční náklady, které jsou spojeny s netarifními bariérami, např. certifikacemi. CETA by měla podpořit české firmy při vstupu na kandský trh či při rozšíření jejich současného exportu. Formou dotazování byla oslovena skupina významných exportérů, kde byly zjišťovány důsledky uzavření CETA v praxi.

## **Klíčová slova**

bariéry, CETA, certifikace, cla, Česká republika, Kanada

## **Annotation**

This work deals with the topic of the taking down of barriers as part of the CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) and poses the question how it can help Czech businesses with export. The basic premise for writing this work was the thesis that Czech businesses directly export their own goods to Canada and also the supposition that CETA can help save money on the removed customs tariffs and on financial costs that are related to non-tariff barriers such as certifications. CETA should help Czech businesses with newly entering the Canadian market or with broadening their current exports. In the form of an interview, a group of important exporters has been addressed, trying to find the effects of CETA on daily business.

## **Key Words**

barriers, Canada, CETA, certification, Czech Republic, tariff

# Obsah

Seznam ilustrací.....	10
Seznam tabulek.....	11
Seznam zkratk .....	12
Úvod.....	14
<b>1. Zahranichně obchodní politika .....</b>	<b>16</b>
1.1 Liberalismus.....	16
1.2 Protekcionismus.....	17
<b>2. Obchodní bariéry .....</b>	<b>18</b>
2.1 Smluvní nástroje.....	18
2.1.1 Multilaterální smlouvy .....	18
2.1.2 Bilaterální smlouvy.....	19
2.2 Autonomní nástroje.....	19
2.2.1 Tarifní překážky .....	20
2.2.2 Netarifní překážky .....	21
<b>3. Význam mezinárodního obchodu Kanady s EU a ČR.....</b>	<b>23</b>
3.1 Obchod Kanady a EU .....	23
3.1.1 Současné ekonomické ukazatele.....	24
3.1.2 Komoditní struktura.....	26
3.2 Obchodní vztahy Kanady a ČR .....	26
3.2.1 Exporty českého zboží do Kanady .....	27
3.2.2 Importy kanadského zboží do ČR.....	28
<b>4. Dohoda CETA .....</b>	<b>30</b>
4.1 O vzniku .....	30
4.2 Přínosy CETA.....	31
4.2.1 Konkrétní výhody plynoucí z přijetí dohody.....	32
4.3 Přínosy CETA pro českou ekonomiku .....	32
4.3.1 Eliminace tarifních překážek obchodu .....	32
4.3.2 Eliminace netarifních překážek obchodu.....	33
4.3.3 Odhady dopadů CETA na vybrané ekonomické ukazatele ČR.....	35
<b>5. Případové studie .....</b>	<b>36</b>
5.1 Pneumatiky nové z pryže (HS code – 4011) .....	36
5.1.1 Mitas a.s. – o firmě .....	37
5.1.2 Mitas a.s. – expanze na zahraniční trhy .....	37



5.1.3	Mitas a.s. – Severní a Jižní Amerika .....	38
5.1.4	Mitas a.s. – Kanada .....	38
<b>5.2</b>	<b>Osobní automobily a jiná motorová vozidla ( HS code - 8703) .....</b>	<b>39</b>
5.2.1	ŠKODA AUTO a.s. - historie.....	39
5.2.2	ŠKODA AUTO a.s. – současnost a budoucnost.....	39
5.2.3	ŠKODA AUTO a.s. – Kanada (severoamerický trh) .....	40
<b>5.3</b>	<b>Spínače a další součásti el. obvodů (HS code – 8536).....</b>	<b>41</b>
5.3.1	Rockwell Automation s.r.o. - historie.....	41
5.3.2	Rockwell Automation s.r.o. – certifikace (proces).....	41
5.3.3	Rockwell Automation – dopady CETA.....	45
	<b>Závěr .....</b>	<b>46</b>
	<b>Seznam použité literatury .....</b>	<b>48</b>
	<b>Seznam příloh .....</b>	<b>50</b>

## Seznam ilustrací

Obrázek 1: Postup vzájemného uznávání shody .....	35
Obrázek 2: Napěťový tester .....	42
Obrázek 3: Logo CSA .....	43
Obrázek 4: Potisk kódem .....	44
Obrázek 5: Oficiální schválení dokumentu razítkem .....	44
Obrázek 6: Neoficiální nástěnka s postupem montáže.....	45

## Seznam tabulek

Tabulka 1: Objem kanadského obchodu v r. 2016 .....	24
Tabulka 2: TOP10 kanadských partnerů pro export v r. 2016 .....	25
Tabulka 3: TOP10 kanadských partnerů pro import v r. 2016.....	25
Tabulka 4: Obchodní bilance ČR-Kanada.....	27
Tabulka 5: TOP5 položek českého vývozu do Kanady v r. 2016 .....	27
Tabulka 6: TOP5 položek českého importu z Kanady v r. 2016.....	29

## Seznam zkratek

CAB	Conformity Assesment Bodies
CAD	Kanadský dolar
CCC	Celní sazebník Společenství
CCC	China Compulsory Certification
CEPA	Kanadsko-evropská parlamentní asociace
CETA	Comprehensive Economic and Trade Agreement
CSA	Canadian Standard Association
ČR	Česká republika
ČSN	Státní technická norma ČR
EHS	Evropské hospodářské společenství
EU	Evropská unie
EUR	Euro
G-7	Group of Seven
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu
HDP	Hrubý domácí produkt
ISO	International Organization for Standardization
NAFTA	Severoamerický dohoda o volném obchodu
NATO	Severoatlantický aliance
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OMI	Index otevřenosti
OSN	Organizace spojených národů
RSCA	Lineární regresní model
TARIC	Systém integrovaného tarifu Evropské unie
TiVA	Trade in Value Added

UL	Underwriters Laboratories
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji
USA	Spojené státy americké
USD	Americký dolar
WTO	Světová obchodní organizace

## Úvod

Cílem této práce je zhodnotit, jak mohou vybrané české podniky benefitovat z konkrétních ustanovení dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Kanadou (CETA). Jedná se především o tarifní bariéry a technické překážky obchodu, přičemž bude dopad dohody CETA na vybrané české firmy prezentován prostřednictvím případových studií vybraných firem, které jsou uvedeny v páté části předkládané bakalářské práce.

Dohoda CETA byla uzavřena mezi Kanadou a Evropskou Unií za účelem odstranění obchodních bariér, které tyto subjekty používaly jako nástroje omezení vzájemného obchodu. Dohoda ruší na obou stranách dohody převážnou část celních tarifů, pomáhá redukovat dopady z netarifních bariér, usnadňuje investiční aktivitu, zpřístupňuje veřejné zakázky a upravuje ustanovení týkající se autorských a souvisejících práv. Lze říci, že EU prezentuje zájmy všech svých členů, tedy i České republiky. Společné hospodářské zájmy Evropské unie a České republiky jsou nesmírně důležité. Česká republika praktikuje společnou obchodní politiku s celou EU, mají například společný celní sazebník vůči třetím státům. Je jisté, že by osamocená ČR neměla šanci vyjednat takové podmínky, které může domluvit velký celek, jakým je Evropská unie. Dohoda CETA tedy může být od začátku považována za obrovský přínos pro tento malý stát uprostřed Evropy. Obdobně byly uzavřeny smlouvy podobného formátu, jako např. Dohoda o volném obchodu mezi EU a Korejskou republikou, která významně pomohla ČR v automobilovém průmyslu, kdy díky nové vzniklé korejské továrně Hyundai vzrostla výroba a export v ČR i během ekonomické krize a celosvětového poklesu produkce automobilů.

Pro pochopení problematiky obchodních bariér je třeba znát jejich původ. V první kapitole se práce soustředí na vysvětlení zahraniční obchodní politiky a dvou základních směrů, liberalismu a protekcionismu, kterými se státy v zásadě řídí. Druhá kapitola pak charakterizuje rozdělení obchodních bariér, popisuje, jakým způsobem bariéry vznikají a co přinášejí stranám obchodního kontraktu. Stěžejní jsou pro tuto práci autonomní nástroje, a to především cla a certifikace, kde cla představují tarifní bariéru a certifikace naopak netarifní.

Třetí kapitola nastiňuje situaci v obchodování mezi Kanadou a Evropskou unií, zaměřuje se na statistickou obchodní bilanci se zbožím a charakterizuje komodity vzájemné výměny

zboží. Důležité je pak srovnání těchto komodit s komoditami, které tvoří export a import v obchodních vztazích Kanady a České republiky. Tyto informace mohou být relevantní a přínosné pro české firmy, které se tak mohou soustředit na komodity, o něž je v Kanadě zájem. Je zřejmé, že kanadští spotřebitelé vyhledávají evropské obchodní značky, tudíž je pravděpodobné, že by české firmy se stejným typem komodit tuzemské firmy mohly uspět. Je ale jasné, že vstup se stejnou komoditou znamená na daném trhu konkurenci s jinými subjekty, které již v Kanadě působí, jsou známé a mají tam rozvinuté distribuční sítě. Těmito otázkami se práce zabývá v praktické části, kde srovnává možnosti vybraných českých firem.

Čtvrtá kapitola se věnuje dohodě CETA, popisuje její vznik a přínos pro evropské státy. Poslední část kapitoly stručně představuje pozitiva pro Českou republiku v kontextu odstraněním tarifních a netarifních bariér.

V poslední, tedy páté kapitole, je shrnut vlastní výzkum, který probíhal v českých firmách. Tyto firmy byly vybrány na základě HS kódů zboží, které vyrábějí a distribuují do světa. Konkrétně se jedná o kódy HS – 4011<sup>1</sup> a HS – 8536<sup>2</sup> zboží, které tvoří významný podíl vývozu z ČR do Kanady, s výjimkou kódu HS – 8703<sup>3</sup>, který byl vybrán jako představitel zboží, které zaujímá první příčku ve vývozu z EU do Kanady. Vzhledem k tomu, že data za jednotlivé exportní firmy nejsou dostupná ze žádných zdrojů, nemohl být výzkum zaměřen širokospektrálně na všechny české firmy.

---

<sup>1</sup> Pneumatiky nové z pryže

<sup>2</sup> Spínače a další součásti el. obvodů

<sup>3</sup> Osobní automobily a jiná motorová vozidla konstruovaná především pro přepravu osob, včetně osobních dodávkových automobilů a závodních automobilů

# 1. Zahraničně obchodní politika

Zahraničně obchodní politiku lze charakterizovat jako aktivity státu, kterými působí na zahraniční obchod dané země. (DVOŘÁK, 1999) Je součástí celkové obchodní politiky, jejímž prostřednictvím vlády států ovlivňují podnikatelské prostředí a vzájemné vztahy podnikatelů s cílem zajistit optimální vnitřní ekonomický vývoj, a to v průběhu veškerých časových horizontů. (KALÍNSKÁ, 2010)

Co se týče obchodní politiky EU, je společná pro všechny členské státy a výrazně přispívá k tvorbě pracovních míst a udržitelného růstu. Česká republika by nikdy nedosáhla takových výsledků jednání, jakých uspěla jako člen Společenství. Dvě základní kategorie smluv se liší v obsahu a úrovni liberalizace, které mají dosáhnout, a jsou jimi dohody o hospodářském partnerství s cílem podpořit rovnou třetích zemí a dohody o volném obchodu, jež se uzavírají s rozvinutými zeměmi a jsou zaměřeny na hospodářské cíle a vzájemném otevírání trhu. Mezi státy, se kterými uzavřela EU dohody o volném obchodu, patří například s Mexiko, Chile a Jižní Korea. Vyhlídkově se EU chystá uvést do praxe finalizované dohody s Ekvádorem, Singapurem a Vietnamem. Pro české vývozce to bude jistě znamenat nové možnosti expanze.

Míra závislosti na zahraničním obchodě stanovuje význam zahraničně obchodní politiky. Lze ji charakterizovat jako nekončící spor mezi filozofií volného obchodu (liberalistického přístupu) a ochránářského přístupu (protekcionismus). (DVOŘÁK, 1999)

## 1.1 Liberalismus

Pokud stát odstraňuje překážky obchodu a jeho trh je tak otevírán zboží z ciziny, je tento směr chápán jako liberalismus. Zároveň touto činností zvyšuje možnosti tuzemských výrobců. Otevírání trhu vede ke zvyšování konkurence, a to na jedné straně snižuje ceny pro spotřebitele, působí protinflačně a posiluje cenovou stabilitu. Na druhé straně však působí restrukturalizačně a může vytvářet sociální tlaky. (DVOŘÁK, 1999)



## 1.2 Protekcionismus

Za domov moderního protekcionismus se dají považovat Spojené státy americké. Hamilton totiž v 18. století vyvozoval, že k zajištění americké nezávislosti musí mít USA hospodářskou politiku, která by podporovala růst výroby, a zajistila tím tak základ pro existenci nového národa. Tohoto chtěl dosáhnout prostřednictvím dotací a subvencí pro průmysl. Argumentoval i tím, že regulace importu mírnými tarify, které by měly především zvyšovat státní rozpočet, by nesloužila k celkovému odrazení ostatních států od dovozu. Tato politika tak měla poskytnout růst výroby a nová pracovní místa, která by využívali nově přichozí imigranti. (VARADZIN, 2013)

Hlavními argumenty pro ochranářství jsou tedy předpoklady existence zranitelnosti hospodářství a důsledků z ní plynoucích. Protekcionismus chrání domácí podnikatele tím, že nedává šanci konkurenci z ciziny, aby vstupovala na trh. To může ovšem znamenat, že dostanou šanci méně efektivní či slabší výrobci. Dalším důvodem je obava z přílišné závislosti na dovozech. Poukazuje na skutečnost, že zranitelnost ekonomiky je z tohoto pohledu zvyšována i že otevřenost ekonomiky má markantní vliv na makroekonomickou stabilitu. (DVOŘÁK, 1999)

## **2. Obchodní bariéry**

Obchodní bariéry značí takové nástroje, které umožňují prosadit záměry států dotýkající se vztahů s jinými státy nebo vytváření podnikatelského prostředí uvnitř státu, či vnitřní ekonomiky obecně. Jedno ze základních dělení je na nástroje na ochranu vnitřního trhu a na nástroje na podporu vývozu. Do kategorie na ochranu vnitřního trhu se řadí všechny nástroje s protekcionistickým charakterem a takové, které odstraňují nekalou konkurenci, tedy dovoz za dumpingové ceny nebo dovoz subvencovaného zboží. Na druhé straně pak mezi nástroje pro podporu vývozu patří subvence státu do výroby vývozního zboží včetně subvencování primárních výrobních vstupů, subvence vývozu, výroby, daňové úlevy, státem garantované úvěry a pojištění vývozu, poskytování informací, vývozní služby a investiční pobídky. Je ovšem potřeba brát v úvahu fakta, že poskytování subvencí jakožto finančních příspěvků od státu je regulováno mnohostrannými obchodními ujednáními, jako například v rámci Světové obchodní organizace. (KALÍNSKÁ, 2010)

Opatření, kterými se jednotlivé státy snaží regulovat pohyby zboží a usměrňovat svou zahraniční politiku vůči jiným státům, se obvykle dělí na smluvní a autonomní. (DVOŘÁK, 1999)

### **2.1 Smluvní nástroje**

Smluvní prostředky vycházejí z uzavřených mezinárodních smluv, kterými jsou země vázány, a určují jimi obchodně politické režimy mezi stranami. Tuto oblast charakterizují principy nediskriminace, nejvyšších výhod a rovnosti stran. (DVOŘÁK, 1999) Dále se pak dělí na smlouvy bilaterální a multilaterální. (MAJEROVÁ, 2011)

#### **2.1.1 Multilaterální smlouvy**

Též mnohostranné smlouvy, podepisuje tři či více stran. Mohou být podepsány buď kolektivně, za přítomnosti všech stran na jednom místě ve stejný čas, nebo postupně jednotlivými účastníky. Takto podepsána byla například Charta OSN nebo Washingtonská smlouva o založení OSN. (VESELÝ, 2011) Poměrně zásadní význam mělo uzavírání multilaterálních smluv v rámci WTO, které silně iniciovalo právě tento druh smluv. Takto

se všechny členské státy zavázaly například ke spolupráci v oblasti obchodu s nezemědělskými produkty (Dohoda GATT 1994), se zemědělskými produkty (Dohoda o zemědělství) nebo se službami (Všeobecná dohoda o obchodu se službami). Po krachu některých globálních jednání WTO jsou upřednostňovány spíše bilaterální smlouvy mezi státy, popř. uskupeními států.

### **2.1.2 Bilaterální smlouvy**

Bilaterální smlouvy, též dvoustranné smlouvy, uzavírají dvě strany. Patří mezi ně obchodní dohody, obchodní smlouvy a platební dohody. Obchodní smlouvy jsou rámcovým ujednáním mezi dvěma státy a obsahují všeobecné zásady vzájemného zacházení smluvních stran v oblasti hospodářských styků. Uzavírají se na nejvyšší úrovni, tedy hlavami států. Obsahují podmínky importu a exportu zboží, včetně pravidel zdanění, proclení a poplatků. Tato pravidla bývají ustanovena v klauzoli – doložce. Nejvýznamnějšími doložkami jsou reciproční doložka, jež zavazují partnery jednat rovnocenně, dále pak doložka nejvyšších výhod, která zavazuje smluvní země poskytovat si navzájem veškeré výhody, jež si kdy v minulosti poskytly a v budoucnosti poskytnou třetí zemi. Tato doložka je povinná pro všechny členské země GATT. Obchodní dohody konkretizují obchodní smlouvy pro dané období, obvykle jeden rok. Upravují obchodní styky a stanovují zbožovou strukturu výměny zboží. Platební dohody se soustředí na případy, kdy není platba přímo určena obchodní smlouvou. Jedná se v nich o vyrovnání pohledávek a závazků vzniklých se vzájemných vztahů. Ve většině případů tedy obsahují měnu, ve které se bude účtovat, a zúročení. (MAJEROVÁ, 2011)

## **2.2 Autonomní nástroje**

Mezi autonomní prostředky patří opatření vlád, vydávaná jednostranně, s cílem upravit import a export zboží své země. (DVOŘÁK, 1999) Podle funkčnosti jsou rozdělovány na tarifní a netarifní bariéry. (KALÍNSKÁ, 2010)

## 2.2.1 Tarifní překážky

Pod tarifními překážkami rozumíme cla, tedy peníze vybírané za zboží, které prošlo přes celní hranici. Clo má fiskální původ, avšak tato úloha ustoupila obchodně-politické povaze cla, i když v některých ekonomikách je příjem do státního rozpočtu z vybraného cla stále markantní. Prostřednictvím cel se přímo mění cena importovaného i exportovaného zboží. Jejich výši lze lehce vypočítat na základě předem stanovené metodiky a daných koeficientů. (KALÍNSKÁ, 2010)

Nejčastější dělení je podle účelu, směru pohybu zboží či způsobu vybírání. Dle účelu je lze identifikovat jako cla fiskální, která mají za cíl získat příjem do státního rozpočtu. Cla ochranná mají chránit domácí výrobu způsobem zvyšování ceny importovaného zboží. To dává příležitosti i menším podnikům, kdy si mohou dovolit zvýšit své ceny, ale zachovat si tak vyšší poptávku spotřebitelů po levnějším zboží. Cla prohibitivní slouží k tomu, aby se téměř vynuloval dovoz takto zatíženého zboží. To může sloužit též k podpoře domácích producentů, ale ve většině případů jde spíše o ochranu trhu před všemi podobnými produkty. Typickým příkladem je alkohol ve Švédsku, kdy tamní vláda silně propaguje zdravý životní styl a alkohol z místní produkce i ze zahraničí je tam sice dostupný, ale pouze ve specializovaných obchodech a za velmi vysoké ceny. Cla skleníková mají napomáhat rozvoji nově vznikajícího odvětví. Cla odvetná postihují státy, které se snaží neoprávněně znesnadnit pohyb zboží přes jejich vlastní hranice. Cla negociační slouží jako prostředek vyjednávání při obchodně politických jednáních a snaží se o vynucení ústupků druhé strany. Cla diferenční zvýhodňují či znevýhodňují dopravu v určitém směru s cílem vyrovnat zatížení určitých dopravních cest. Cla preferenční mají základ v mezinárodních smlouvách o preferenčním obchodním styku, celních uniích či oblastech volného obchodu a spadají sem i cla, která jsou poskytována i rozvojovým a méně rozvinutým zemím v rámci tzv. všeobecného systému preferencí. Co se týče hlediska směru pohybu zboží, cla se dělí na dovozní, vývozní a tranzitní. Dovozní cla jsou vybírána při importu a jsou nejčastějším obchodně politickým nástrojem. Vývozní cla se vybírají při exportu a smyslem může být zabránit vývozu. V České republice vývozní cla vůbec neexistují. Cla tranzitní byla vybírána při průvozu zboží, ale v současnosti téměř vymizela. Byla nahrazena poplatky, které se od dopravců vybírají na hranicích, např. dálničními poplatky. Z hlediska způsobu vybírání se pak člení na cla valorická, specifická a smíšená. Valorická cla jsou stanovena procentem z celní hodnoty zboží, specifická cla jsou

vyměřena pevnou částkou za fyzickou jednotku a smíšená se snaží odstranit nedostatky valorických a specifických cel. (DVOŘÁK, 1999)

Základním tarifním nástrojem EU jsou společné celní sazebníky vůči nečlenským zemím. Do společného rozpočtu EU členské státy odvádějí 75 % z hodnoty vybraných cel a 25 % si ponechávají do vlastních zdrojů, ze kterých financují například administrativní náklady spojené s celním odbavením zásilek. Základem pro určení výše cla je Celní sazebník Společenství CCT (Common Customs Tariff), ve kterém je se nachází detailní popis zboží a výše a typ cla, které jsou k němu přiřazeny. Pro klasifikaci používají kombinovanou nomenklaturu, která vychází z Harmonizovaného systému číselného označení zboží. Podle něj je zboží rozděleno do 21 tříd a 99 kapitol, kde kapitoly 1-24 označují zboží zemědělské produkce a ostatní kapitoly průmyslové zboží. Celní sazebník je každým rokem aktualizován v Úředník věstníku Společenství. Krom celního věstníku EU zavedla systém TARIC, který je veden v elektronické podobě a který shromažďuje informace o platné legislativě Společenství. EU uplatňuje pouze dovozní cla, samozřejmě podle svých smluvních závazků. Uplatňuje clo hodnotové, specifické, kombinované smíšené i variabilní. Zvyšovat celní sazby smí jen v souladu s pravidly WTO, jelikož podepsala 100% celní závaznost. Mimo cla, ale v souvislosti s nimi, uplatňuje EU dále celní kvóty, celní stropy a tarifní kvóty. (MAJEROVÁ, 2011)

### **2.2.2 Netarifní překážky**

Netarifní překážky neboli netarifní bariéry jsou souborem opatření, která jsou užívána v obchodní politice jako ochranné nástroje s cílem podporovat domácí ekonomiku nebo jako ochrana před nekalými obchodními praktikami zahraničních subjektů. Původně byly vyvinuty jako doplněk tarifních opatření, avšak v současnosti jejich význam převýšil celní opatření. Za netarifní bariéru je považováno jakékoliv opatření (vyjma cel), které jakýmkoliv způsobem ovlivňuje obchod. Klasifikací netarifních bariér se zabývá UNCTAD, který je dělí na paratarifní, finanční, automatická licenční, kvantitativní, monopolistická, technická, sanitární a fytosanitární opatření. Paratarifní jsou jakýmsi dodatkem k tarifním překážkám a jedná se jmenovitě o celní přírážky, dodatečné daně, tarifní kvóty, opatření ke kontrole cen či povolení dovozu v návaznosti na exportní výkonnosti. Finanční opatření zahrnují administrativní stanovení cen, dobrovolné limity

vývozních cen, přírážky a odvody z cen a antidumpingová opatření, která mají za cíl vyrovnat rozdíl vzniklý mezi normální hodnotou zboží a vývozní cenou. Pod automatická licenční opatření spadají automatické licence a monitorování dovozu, mezi monopolistická opatření pak stanovení jediné dovozní organizace a povinné využití národních služeb pojišťovnictví. Do technických, sanitárních a fytosanitárních opatření spadají technické regulace, certifikace, inspekce před naloděním, speciální celní formality a požadavky na nezávadnost potravin a na zachování zdraví zvířat a rostlin. (KALÍNSKÁ, 2010)

### **2.2.2.1 Vybrané technické bariéry obchodu - certifikace**

Velký problém představují pro firmy vyrábějící vlastní výrobky právě certifikace. Certifikace samotná je proces posuzování shody výrobku s požadavky technických předpisů a technických specifikací. Výrobová specifikace vychází z předpokladu, že posuzovaný výrobek splňuje předem stanovené a přijaté požadavky, které jsou definovány v normách či jiných technických dokumentech, s nimiž má být daný výrobek ve shodě. V různých zemích světa existují různé požadavky na výrobky a ty reflektují jednotlivé certifikáty. V Evropě je to certifikát CE, ve Spojených státech Amerických UL, v Číně CCC a v Kanadě CSA. Všechny organizace zabývající se zkoušením a certifikacemi produktů a služeb jsou nezávislými subjekty. Samotné certifikáty rozlišují na dva typy shody, a to certifikát shody (produkt-produkt), což je dokument potvrzující, že opravené zařízení splňuje požadavky kladené na zařízení původní, a certifikát shody (produkt-norma), který vydává organizace o shodě přílušných produktů nebo služeb s požadavky, které nese určitá norma. Nejčastějšími certifikacemi jsou ISO 9001 (certifikace systémů jakosti) a ISO 14001 (systémů environmentálního managementu). Pro firmy jako takové pak certifikát představuje nezávislé ověření, které potvrdí důvěryhodnost vůči partnerům a jistotu vůči orgánům dozoru nad trhem. Certifikující firmy se snaží najít pro posouzení shody optimální metodu. Probíhají u nich zkušební testy v laboratořích, imitace podmínek používání nebo jen ověření na základě teoretických výpočtů či kombinace těchto metod, pokud předpisy nestanoví přesnou metodu. Náklady pro zákazníka se skládají ze zhotovení zkušebních vzorků, dopravy, cestovních nákladů inspektora a časového faktoru. Většina těchto firem působí globálně, není tedy třeba zasílat zkušební vzorky na jiný kontinent.

### 3. Význam mezinárodního obchodu Kanady s EU a ČR

Kanada je jednou z mocností střední velikosti, která má významný vliv jak na ekonomické a obchodní vztahy, tak na mezinárodní bezpečnost. Významně se zapojuje do celosvětového dění. Je členem NATO i dalších mezinárodních seskupeních jako je OSN, WTO, G-7 či OECD. Rozkládá se na území 9 971 tis. km<sup>2</sup> (CIHELKOVÁ 2003), a touto rozlohou je druhým největším státem na světě. Naproti tomu hustota osídlení je velmi nízká v důsledku vysoké míry urbanizace.

#### 3.1 Obchod Kanady a EU

Mezinárodní obchod je pro Kanadu stěžejní. Kanadské exporty zboží a služeb se podílejí na HDP více než 45 %. Hlavním obchodním partnerem jsou USA, kam exportuje přes 75 % z celkových vývozu (a do zemí NAFTA přes 80 % celkového vývozu). Obdobně je na tom Kanada s importem z USA. V posledních deseti letech nastal rapidní růst sektoru služeb, které v současnosti představují přibližně 75 % kanadského HDP. Nicméně saldo obchodní bilance v oblasti služeb je deficitní. (Kanada: Zahraniční obchod a investice, 2017)

Pro evropské země má Kanada význam především jako partner v rámci NATO, nicméně ekonomicky je velmi cenným trhem. Zpočátku se veškerá spolupráce rozvíjela spíše v neekonomických oblastech, a to především protože Evropská společenství a USA byli ti, kteří se zaměřovali na obchodní vztahy, ale Kanada byla velmi závislá na USA, a tak ani o obchodní spolupráci tolik neusilovala. Po druhé světové válce Kanada společně s Evropou usilovaly o bezpečnost na evropském kontinentu a účastnily se poválečných obnov. Postupně toto spojení utužila spolupráce v mezinárodních organizacích. V roce 1974 byla ustanovena každoroční setkání kanadského a evropského parlamentu, s čímž souviselo i založení Kanadsko-evropské parlamentní asociace (CEPA) později, v roce 1980. (Vztahy Evropské unie a Kanady, 2007)

*„V 70. letech Kanada začala pociťovat svou čím dál větší závislost na USA. V r. 1973 činil podíl USA na kanadském obratu přes 64 %, zatímco ku EHS pouze přes 12 % exportu.“*  
(HALL, 1997, s. 4) Proto v roce 1976 podepsala Evropská společenství spolu s Kanadou

Rámcovou dohodu o obchodní a hospodářské spolupráci. Tak tedy formalizovaly své ekonomické vztahy a položily základy pro rozvoj vzájemného obchodu. Za další důležité dokumenty můžeme považovat Deklaraci o vzájemných vztazích mezi Kanadou a Evropským společenstvím a jeho členskými státy (1990) a Společnou politickou deklaraci o vztazích Kanady a EU a Akční plán Kanady a EU (1996). (CIHELKOVÁ 2003)

### 3.1.1 Současné ekonomické ukazatele

Pro Kanadu je (po USA) EU<sup>4</sup> druhým nejdůležitějším obchodním partnerem, jak můžeme vidět v Tabulce č. 1.

Tabulka 1: Objem kanadského obchodu v r. 2016

Země	Objem obchodu (mld. CAD)	Podíl na obchodu (%)
USA	752,2	70,4
Čína	60,0	5,6
Mexiko	27,7	2,6
Velká Británie	25,6	2,4
Japonsko	22,8	2,1
Německo	19,0	1,8
Jižní Korea	13,6	1,3
Itálie	8,1	0,8
Francie	8,0	0,8
Nizozemsko	7,7	0,7

Zdroj: vlastní zpracování dle Businessinfo.cz

Vzájemný obchod Kanady a EU se zbožím dosáhl v roce 2016 hodnoty 94,1 mld. CAD a meziročně se tak zvýšil o 1,7 % (92,5 mld. CAD v roce 2015). Kanadský vývoz do EU dosáhl hodnoty 41,8 mld. CAD a meziročně se tak zvýšil o 5,8 % (39,5 CAD v roce 2015) a kanadský dovoz z EU se meziročně snížil o 1,3 % (52,3 mld. CAD v roce 2016). Deficit Kanady činil 10,5 mld. CAD a meziročně se snížil o 22,2 %. Na celkovém kanadském exportu se EU v r. 2016 podílela 8 % a na celkovém kanadském importu 9,6 % (Kanada: Zahraniční obchod a investice, 2017).

Tabulka č. 2 zachycuje deset nejvýznamnějších kanadských partnerů pro vývoz. Zemí EU, do které Kanada nejvíce vyvážela, se stala Velká Británie s 18 mld. CAD. Toto je možné

<sup>4</sup> součet objemů obchodu evropských zemí z tabulky (VB, Německo, Itálie, Francie, Nizozemsko)



vysvětlovat jako pozůstatek společenství z dob, kdy byla Kanada součástí unie britských kolonií a teritorií. Mezi další významné vývozní partnery pak patří Německo (4,4 mld. CAD), Francie (3,5 mld. CAD) spolu s Belgií (3,3 mld. CAD). Česká republika se celkově ze zemí EU umístila na 18. místě (173,5 mil. CAD), což se dá považovat za úspěch, jelikož je ČR poměrně malým státem vůči větším evropským mocnostem.

*Tabulka 2: TOP10 kanadských partnerů pro export v r. 2016*

Země	Vývoz (mld. CAD)	Podíl na vývozu (%)
USA	392,3	73,3
Čína	22,4	4,2
Velká Británie	18,0	3,4
Japonsko	11,0	2,1
Mexiko	8,8	1,7
Jižní Korea	4,6	0,9
Německo	4,4	0,8
Indie	4,1	0,8
Francie	3,5	0,7
Belgie	3,3	0,6

Zdroj: vlastní zpracování dle businessinfo.cz

V tabulce 3 lze vidět deset nejvýznamnějších kanadských importérů pro rok 2016. Mezi největší evropské dovozce do Kanady patří Německo (14,6 mld. CAD), opět Velká Británie (7,6 mld. CAD), Itálie (5,6 mld. CAD), Švýcarsko a Nizozemsko. Česká republika se na této příčce umístila na 16. místě s celkovým dovozem 542, 2 mil. CAD (Kanada: Zahraniční obchod a investice, 2017).

*Tabulka 3: TOP10 kanadských partnerů pro import v r. 2016*

Země	Dovoz (mld. CAD)	Podíl na dovozu (%)
USA	359,9	65,8
Čína	37,6	6,9
Mexiko	18,9	3,5
Německo	14,6	2,7
Japonsko	11,8	2,2
Jižní Korea	9,0	1,6
Velká Británie	7,6	1,4
Itálie	5,6	1,0
Švýcarsko	5,4	1,0
Nizozemsko	4,8	0,9

Zdroj: vlastní zpracování dle businessinfo.cz

### 3.1.2 Komoditní struktura

Mezi hlavní dovozní komodity Kanady patří motorová vozidla a osobní automobily (35 mld. CAD a 6,5 % na celkovém dovozu). Tím se dá vysvětlit značný úspěch Německa, které vlastní velké automobilové výroby distribuující své automobily po celém světě. Významný podíl tvoří také náhradní díly a části motorových vozidel (27,2 mld. CAD s 5 % podílem) a s tím související nákladní vozidla a jiná přepravní vozidla (17,2 mld. CAD a 3,2 % podíl). Dále pak ropné a asfaltové produkty, telefonická zařízení, magnetické a optické stroje, léky a vrtulníky, letadla a kosmické lodě a nimi pak související letecké motory a jiné plynové turbíny.

Mezi hlavní vývozní artikly v roce 2016 patřila též motorová vozidla a osobní automobily. Ty se celkově podílely na celkovém vývozu 12,5 % částkou 64,7 mld. CAD. Nicméně ropa a bitumen tvořily 10,1 % a 42,4 mld. Menšími podíly má zlato, průmyslové stroje, ropné produkty, zemní plyn, dřevo a léky.

## 3.2 Obchodní vztahy Kanady a ČR

Česká ekonomika je podle Světové banky 4,7krát menší než kanadská. Ekonomické vztahy ČR a Kanady se odehrávají především na poli vzájemné výměny přidané hodnoty (Trade in Value Added; TiVA). Z odhadů statistik prováděných tými OECD a WTO je patrný poměrně nízký význam Kanady jako partnera pro Českou republiku a ještě nižší v pozici ČR jako partnera v kanadském zahraničním obchodě. Podle hrubých exportů zboží a služeb z ČR připadá na Kanadu podíl 0,38 %, a naopak 0,21 % z Kanady do ČR.

Česká republika si stojí velice dobře na světovém žebříčku obratu zboží a služeb. Jedná se o velmi otevřenou, exportně orientovanou zemi. Dle dat Světové banky se ČR umístila v roce 2015 na 11. místě s hodnotou 163 %. Přitom ještě v roce 2010 byla ČR v tomto ukazateli o třicet procent nižší a usadila se na 27. příčce. Toto je značná signifikace toho, jak se ČR otevřela světu. Kanada, oproti tomu, se obvykle umísťuje až poslední třetině světového žebříčku (v r. 2015 94. pozice ze 143 hodnocených zemí). Poměr vývozu zboží a služeb k GDP ČR se v roce 2015 zvýšil dokonce na 84 %, což je přibližně dvojnásobek oproti průměru EU28, a ve srovnání s Kanadou si ČR vede lépe o 52 %.

Tabulka 4: Obchodní bilance ČR-Kanada

	2012	2013	2014	2015	2016
Vývoz ČR	4,97	5,48	5,34	6,42	6,1
Dovoz ČR	3,24	3,86	3,67	4,03	4,9
Obrat	8,21	9,14	9,01	10,45	11,01
Bilance	1,73	1,62	1,67	2,39	1,20

Zdroj: vlastní zpracování dle Businessinfo.cz

V tabulce č. 4 je vidět vývoj obchodní bilance v letech 2012 – 2016. Ve všech letech byla obchodní bilance kladná, což znamená, že ČR vyvážela více do Kanady než Kanada do ČR.

### 3.2.1 Exporty českého zboží do Kanady

„Z hlediska odvětvové klasifikace reprezentují rozhodující podíl exportů českých výrobků do Kanady dvě odvětví – strojírenství a hutnictví. Jejich produkty jsou rovněž zastoupeny mezi TOP20 českými položkami vyváženými na kanadský trh. Tato výrazná sektorová koncentrace souvisí s obecně větší specializací českého národního hospodářství vyplývající z jeho bezmála pětinové absolutní velikosti ve srovnání s Kanadou.“ (KOCOUREK, 2016, str. 20)

Tabulka 5: TOP5 položek českého vývozu do Kanady v r. 2016

Pořadí	HS kód	Název oddílu zboží	Průmyslové odvětví	Vývozy v tis. Kč	Podíl na vývozu do Kanady do ČR (%)	Průměrný vážený celní tarif (%)
1	7302	Materiál na stavbu tratí železničních a tramvajových	Hutní průmysl a zpracování železa a ocelí	721 185	11,82	0
2	4011	Pneumatiky nové z pryže	Gumárenský	216 088	3,54	6,23
3	3917	Trouby trubky hadice příslušenství z plastů	Plastikářský	178 593	2,93	0
4	8512	Přístroje elektrické osvětlovací a jiné, stěrače apod.	Elektro-technický	36 070	0,59	0,37
5	7325	Výrobky lité ostatní z železa oceli	Kovodělný	12 706	0,21	0,2

Zdroj: vlastní zpracování dle ČSÚ

Z této tabulky je tedy patrné, že významnými produkty pro export, na které Kanada ukládala celní povinnost, byly pneumatiky nové z pryže (6,23 % v režimu doložky nejvyšších výhod) a výrobky ze železa a oceli (6,03 % v režimu doložky nejvyšších výhod). Vysoký tarif byl pak uvalen na zboží z netkaných textilií (18 %), nicméně všechny tyto celní tarify byly automaticky odstraněny, když CETA vešla v platnost. (KOCOUREK, 2016)

V dopadové studii byla srovnávána konkurenceschopnost českých exportů na kanadském trhu, ze které vyplývá, že z hlediska produktové specializace má ČR největší komparativní výhodu a registruje relativně nejvyšším podílem na evropských vývozech do Kanady s pneumatikami novými z pryže ( $RSCA - EU = 0,75$ ;  $RSCA - svět = 0,49$ ) a s částmi a součástmi vozidel motorových pro přepravu osob aj. traktorů ( $RSCA - EU = 0,68$ ;  $RSCA - svět = 0,58$ ).

### **3.2.2 Importy kanadského zboží do ČR**

Opět se prosazují dva nejvýznamnější sektory. V případě importů se ovšem jedná o strojírenství a potravinářství, které tvoří tři pětiny objemu kanadských dovozů do České republiky. Konkrétně, v rámci TOP5, se jedná o aerodynamy – vrtulníky, letadla a jejich části (celní tarif 3,37 %) a potravinové přípravky (10,71% clo).

Tabulka 6: TOP5 položek českého importu z Kanady v r. 2016

Pořadí	HS kód	Název oddílu zboží	Průmyslové odvětví	Dovozy v tis. Kč	Podíl na dovozu z Kanady do ČR (%)	Průměrný vážený celní tarif (%)
1	8802	Aerodiny, ostatní lodě, kosmické nosiče startovací	Dopravní prostředky	569 927	11,63	3,37
2	2309	Přípravky používané k výživě zvířat	Potravinářský	225 117	5,21	0,93
3	3004	Léky odměřené, ne krev, antisera apod., vata a jiné	Farmaceutický	211 450	4,32	0
4	713	Luštěniny suché vyluštěné i loupané drcené	Potravinářský	171 701	3,5	0
5	2106	Přípravky potravinové jiné	Potravinářský	111 805	2,28	10,71

Zdroj: vlastní zpracování dle ČSU

## 4. Dohoda CETA

V originálu *Comprehensive Economic and Trade Agreement*, dále jen CETA, je komplexní dohodou o hospodářské a obchodní spolupráci mezi Kanadou na jedné straně a Evropskou unií a jejími členskými státy na straně druhé. (KOCOUREK, 2016)

### 4.1 O vzniku

Po komplikovaných závěrečných jednáních byla CETA podepsána 30. října 2016 na summitu EU-Kanada v Bruselu. Tato jednání trvala více jak 5 let a výsledek byl oznámen na summitu EU-Kanada v Praze v květnu r. 2009, kde byla dokončena právní revize textu. Jedná se o nejrozsáhlejší dohodu podobného druhu v celých kanadských dějinách. Svým přesahem překonává dokonce severoamerickou dohodu NAFTA z roku 1994 o volném obchodu států Severní Ameriky, která pomohla odstranit 29 % celních položek. V případě CETA však již v první den platnosti došlo k odstranění téměř 98 % existujících celních položek. (Kanada: Vztahy země s EU , 2017). CETA vstoupila oficiálně v platnost 21. září 2017. Dohoda slibuje oživení obchodu a prosazování a ochranu společných hodnot. Vytváří pro obyvatele nové obchodní a investiční příležitosti. Zachovává schopnost Evropské unie a jejích členských států a Kanady přijímat a uplatňovat vlastní právní předpisy a pravidla regulující hospodářskou činnost ve veřejném zájmu, dosahovat legitimních cílů veřejné politiky v oblastech, jako je ochrana a podpora veřejného zdraví, sociální služby, veřejné vzdělání, bezpečnost, životní prostředí, veřejná mravnost, sociální ochrana nebo ochrana spotřebitele, soukromí a ochrana údajů a podpora a ochrana kulturní rozmanitosti.

Kanada je první ze zemí G7, s níž EU uzavřela dohodu o volném obchodu. Pro EU je Kanada 4. nejvýznamnějším investorem, a naopak EU je 2. největším investorem v Kanadě. Po úplné implementaci dohody je očekávané zvýšení obchodu se zbožím a službami o 23 %. (Kanada: Vztahy země s EU , 2017)

Členové Evropské komise tuto dohodu kvitovali se slovy, že se jedná o nástroj růstu s přínosem pro evropské společnosti, který zároveň prosazuje hodnoty EU, k využití globalizace a k vytváření pravidel celosvětového obchodu. Komisařka pro obchod Cecilia

Malmströmová pak dodala: „*Situace našich vývozců se změní. Prozatímní vstup dohody v platnost umožní společně s lidem v EU okamžitě využívat jejích výhod. Je to pozitivní signál pro světovou ekonomiku, který může podpořit hospodářský růst a přispět k vytváření pracovních míst. CETA je moderní a progresivní dohoda, která klade důraz na náš závazek volného a spravedlivého obchodu založeného na hodnotách. Zároveň nám pomáhá utvářet globalizaci a pravidla, jimiž se řídí celosvětový obchod. Zdůrazňuje navíc naše pevné odhodlání podporovat udržitelný rozvoj a chránit schopnost vlád provádět regulaci ve veřejném zájmu. Také výrazně posílí naše vztahy s Kanadou, naším strategickým partnerem a spojencem, s nímž máme hluboké historické a kulturní vazby.*“

## **4.2 Přínosy CETA**

Evropským podnikům všech velikostí CETA přináší nové příležitosti k vývozu do Kanady. Usnadní i nové vstupy, spojené s menšími vstupními investicemi. Podniky v EU podle průzkumů ročně ušetří cca 590 mil. EUR, což je částka, kterou tvoří cla vyváženého zboží a služeb do této země. Společnosti navíc získají lepší přístup ke kanadským veřejným zakázkám. Dohoda přinese profit především menším společnostem, které si nemohly dovolit náklady na byrokracii spojenou s vývozem do Kanady. Ušetří tak čas i peníze, poněvadž se vyhnou dvojitým požadavkům na zkoušky produktů, táhoucím se celním procedurám a vysokým právním poplatkům. Členské státy se zavázaly, že jejich úřady zabývající se podporou vývozu budou nápomocny při zahajování vývozu do zámoří, a tím posílí stávající obchod a přilákají tak nové investice. (Obchodní dohoda mezi EU a Kanadou vstupuje v platnost, 2018)

CETA nesnižuje důležitost právních předpisů EU ani je nijak nemění. Nepovede ke změně norem v žádné z regulovaných oblastí. Veškerý dovoz z Kanady bude muset splňovat pravidla a předpisy EU. Zaručuje veřejné služby, a pokud si to jednotlivé země EU budou přát, mohou uvalit na konkrétní služby státní monopol. Zavazuje se, že nebude ovlivňovat privatizování vlád a deregulovat veřejné služby, jako například dodávku vody, zdravotnictví, sociální služby či vzdělávání. Státy samy se budou rozhodovat o tom, zda služby zachovají jako všeobecné a veřejné, případně je budou moci subvencovat. Dále budou zplnomocněny v budoucnu kdykoli zrušit jakékoli samostatné rozhodnutí o případné privatizaci těchto odvětví. (KOCOUREK, 2016)

#### **4.2.1 Konkrétní výhody plynoucí z přijetí dohody**

Jakmile CETA vešla v platnost, eliminovala převážnou část celních tarifů, s výjimkou malé části tarifů uvalených na zemědělské produkty a dopravní prostředky, které slibuje odstranit do sedmi let po vstupu v platnost. Dále CETA slibuje nové a lepší příležitosti pro poskytovatele služeb, spolu s transparentní a účinnou ochranou investic. Navrhuje nové mechanismy řešení investičních sporů. Hledá kompromisy při vzájemném uznávání odborných certifikací, z čehož plyne odstranění nákladů spojenými s dvojitým testováním. Upravuje podmínky pro dočasný vstup a pobyt fyzických osob za účelem podnikání. Evropským firmám usnadňuje přístup ke kanadským veřejným zakázkám. Poskytuje výhody pro výrobce tradičních výrobků, kde zachovává například zeměpisná označení, př. „České pivo“.

### **4.3 Přínosy CETA pro českou ekonomiku**

O tom, že z této dohody bude benefitovat více ČR, svědčí ukazatele *International Trade of Commerce*, který sestavil index otevřenosti (OMI), podle kterého se Česká republika umístila v roce 2015 na 17. místě ve světě a Kanada až na místě 24. Je z toho totiž zřejmé, že uzavřenější byla právě Kanada, a právě ta je tou stranou, která bude muset odstranit více bariér.

Co se praktického hlediska týče, je podstatným faktem, že tak malý stát jakým je ČR, by bez pomoci EU nejspíš nikdy nedosáhl tak úspěšného výsledku vyjednávání s ekonomikou, jakou je ta kanadská. Mezi podstatné klady členství v tak velkém společenství tedy patří společná politika vůči třetím státům, kde členové EU praktikují například společné celní sazebníky, které se s platností CETA významně eliminují.

#### **4.3.1 Eliminace tarifních překážek obchodu**

Lze předpokládat zvýšení českého exportu zboží u komodit, kterým se odstranily celní tarify po vstupu CETA v platnost. Česká republika vykazuje vysokou míru specializace a komparativních výhod právě u komodit, jako jsou pneumatiky, respektive při výrobě pryžových pláštěů a duší v rámci gumárenského průmyslu (CZ NACE 22.11), a dále při



výrobě dílů a příslušenství pro motorová vozidla a jejich motory (CZ NACE 29.3). S těmito produkty tvoří Česká republika solidní konkurenci i celosvětově.

Na druhé straně snížení celních tarifů pro kanadské importy povede ke snížení vstupních nákladů pro české firmy. A to povede dále k nárůstu zaměstnanosti v odvětví zpracovatelského průmyslu.

Co se týče ušopených peněz na položkách TOP20, Kocourek předpokládá, že na českém vývozu do Kanady ušetří firmy průměrně 60 mil. Kč ročně a čeští dovozci z Kanady okolo 80 mil. Kč, a to pouze na zrušených celních tarifech. Celkové roční úspory dovozců pak odhaduje na 104,5 mil. Kč a na straně vývozců 97,9 mil. Kč. (KOCOUREK, 2016)

#### **4.3.2 Eliminace netarifních překážek obchodu**

Již v úvodu této kapitoly je třeba upozornit na fakt, že nelze číselně odhadovat úspory na jakékoli straně dohody. Technické bariéry nejsou v žádném dokumentu sepsané všechny a už vůbec ne s peněžním vyjádřením. Ve většině případů jsou netarifní bariéry tvořeny celým komplexem regulací a předpisů. Dopady změn regulace mohou být nelineární, což v praxi znamená, že úprava velkého počtu předpisů nepovede k odtranění hlavní bariéry. Je téměř nemožné netarifní bariéry odstranit kompletně. Každý stát má totiž nezpochybnitelné právo na ochranu zdraví a bezpečí svých obyvatel a každý stát tohoto dosahuje trochu jinými způsoby. Pokud tedy spotřebitelé nemají ucelené nároky na výrobky, budou se vždy objevovat odchylky v jednotlivých normách.

Nicméně, obě strany dohody se zavázaly k posilování vazeb a spolupráci v oblastech metrologie, normalizace, testování, certifikace a akreditace, dozoru nad trhem a sledováním prosazování předpisů, a zejména k podpoře zapojení svých akreditačních orgánů a orgánů posuzování shody. Regulační práce se sestává z výměny informací o jednotlivých regulačních systémech, výměny zkušeností, veřejných i neveřejných informací a spolupráce na mezinárodní úrovni. Tyto kroky povedou k přípravě samotné regulace, kterou vypracují na základě sebraných dat. V závěru by pak mělo dojít k minimalizaci odchylek jednotlivých norem. CETA zde předpokládá konvergenci, vzájemné uznávání certifikací, lepší využití mezinárodních norem a úpravu postupů posuzování shody. V rámci definování těchto kroků je do příloh dohody přiložený Protokol

o vzájemném uznávání výsledků posuzování shody, který zlepší posuzování u stanovených kategorií výrobků. V této příloze je zaznamenán mechanismus, podle kterého budou orgány posuzování shody CAB<sup>5</sup> akreditované akreditačním orgánem uznaným Kanadou provádět posuzování shody podle specifických kanadských technických předpisů. Tento proces je pro lepší vizualici nastíněn v obrázku č. 1. Protokol obsahuje seznam výrobků, u kterých se Kanada a EU dohodly o akceptaci prohlášení o shodě vydaných druhou stranou. Konkrétně se jedná například o elektrická a elektronická zařízení včetně elektrických instalací a přístrojů, rádiová a telekomunikační koncová zařízení, hračky, stavební výrobky a strojní zařízení. Do tří let od vstupu dohody v platnost by měla proběhnout jednání o případném rozšíření oblastí působnosti protokolu. Prioritními komoditami jsou zdravotnické prostředky včetně příslušenství, tlaková zařízení včetně nádob, potrubí, příslušenství a sestav, spotřebiče plyných paliv, osobní ochranné prostředky, železniční systémy a zařízení umístěná na palubě lodí. (KOCOUREK, 2016)

Tím by se tedy měly značně snížit náklady na ono testování, protože firmy nebudou nuceny testovat dvakrát, na kanadské i na české straně. Jednotné testování tak sníží náklady společností na získání certifikace výrobku. Ku prospěchu bude odstranění dvojího testování zejména pro malé a střední podniky, které nedisponují natolik velkým kapitálem. Nově by mohly být mezi certifikující centra zařazeny i české zkušebny, které již dlouhé roky usilují o toto zastoupení. To by byl další přínos pro Českou republiku jako celek.

---

<sup>5</sup> Conformity Assessment Bodies



Obrázek 1: Postup vzájemného uznávání shody

Zdroj: Studie dopadů uzavření Komplexní hospodářské a obchodní dohody mezi Kanadou na jedné straně a Evropskou unií a jejími členskými státy na straně druhé na Českou republiku a její ekonomiku

#### 4.3.3 Odhady dopadů CETA na vybrané ekonomické ukazatele ČR

Pokud se objevují jakékoli predikce ohledně vývoje ekonomických ukazatelů vyvolanými dopady CETA, jedná se o velmi malé změny výkonnosti českého hospodářství. Jelikož ČR obchoduje s Kanadou velmi omezeně, český domácí produkt se pravděpodobně zvýší pouze v řádech tisícín procenta. Přebytná obchodní bilance ČR by měla mít tendenci se snižovat. Pozitivně by se dopady CETA měly projevit i na mzdách, kde Kocourek předpokládá po sedmi letech nárůst mezd o 0,0041 % po odstranění cel a netarifních překážek. Zároveň se mzdovým ohodnocením poroste i celkový blahobyt obyvatelstva, kde je předpokládán nárůst po sedmi letech o 7,707 mil. USD. Ani po rozsáhlých eliminacích tarifních i netarifních bariér, jaké přináší CETA, však nebude hrát Kanada významnější roli v českém zahraničním obchodě.

## 5. Případové studie

V této kapitole je shrnut výzkum, který probíhal ve vybraných českých podnicích. Jelikož neexistuje dostupná centrála dat o českých exportech do Kanady, hledání firem probíhalo na základě shody jejich výrobního sortimentu s nejdůležitějšími českými a evropskými vývozními komoditami na kanadský trh. Bylo osloveno celkem dvacet podniků a na dotazy poskytlo zpětnou vazbu pouze sedm z nich, z nichž čtyři s Kanadou žádné obchodní vazby nemají. Z důvodu tak malé odezvy od podnikatelských subjektů nelze přijímat jakékoliv zobecnění výsledků průzkumu, což v důsledku znamenalo rozepsání případových studií pro každou firmu zvlášť, aby bylo možné ilustrovat rozdílné přístupy k tomu, jak realizují obchodní zájmy na zkoumaném trhu. Až na výjimku ŠKODA AUTO byly podniky, které s Kanadou nespolupracují, vyřazeny z případových studií. Další výjimku tvoří firma Sécheron Tchequie s.r.o., výrobce elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení, která sice do Kanady své výrobky distribuuje, avšak v rozhovoru uvedl jeden z jejích ředitelů, že se jich žádné restrikce ohledně certifikací netýkají. Kromě faktu, že firma nečelí problematice netarifních bariér, žádné změny pro ně nenastávají ani v případě eliminací tarifních bariér. Na jejich výrobky bylo nulové clo již před uvedením CETA v platnost, a tak byla z případových studií pro nulové dopady vyřazena.

### 5.1 Pneumatiky nové z pryže (HS code – 4011)

V roce 2016 činil vývoz tohoto zboží 216 088 000 Kč a podílel se 3,54 % z celkového českého exportu do Kanady. Na toto zboží byl uvalen poměrně vysoký celní tarif, který byl se vstupem CETA v platnost odbourán. Pneumatiky nové z pryže tvořily druhý nejdůležitější atribut vývozu ČR do Kanady, a proto byl vyhledán představitel toho odvětví, společnost Mitas a.s.

### **5.1.1 Mitas a.s. – o firmě**

Tato společnost je součástí koncernu švédského Trelleborg Group. Je českým výrobcem mimosilničních pneumatik, tzn. zemědělských, industriálních, motocyklových. Byl založen v třicátých letech minulého století, kdy v Praze začal s výrobou pneumatik. Dnes Mitas vlastní tři výrobní závody v České republice, jeden v USA ve státě Iowa a jeden v Srbsku. Zastoupen je v celkem 14 zemích prostřednictvím zahraničních poboček a vlastní svou prodejní a distribuční síť. S ročním obrátem 450 mil. eur (r. 2012), patří mezi největší evropské výrobce zemědělských pneumatik a pneumatik pro těžkou stavební techniku.

### **5.1.2 Mitas a.s. – expanze na zahraniční trhy**

V současnosti je 86 % všech jejich výrobků dodáváno evropským zákazníkům, ale společnost se snaží rozšiřovat své aktivity po celém světě. (Společnost Mitas, 2017)

Společnost má silné zázemí v oblasti výzkumu a rozvoje. I přes pokles v segmentech zemědělských a průmyslových pneumatik v roce 2016 (v porovnání s rokem 2015) dosáhli příznivých hospodářských výsledků, což ale bylo v souladu s očekáváním managementu a v souladu s finančním plánem. Díky pozitivnímu cash-flow tak mohli pokračovat s investováním do významných projektů. A právě důraz na inovace pomohl této značce k dosažení titulu druhého největšího evropského výrobce mimosilničních pneumatik. Jedním z hlavních milníků, co se týče rozšiřování mezinárodního zastoupení, bylo otevření výrobního závodu v USA. Americký trh má obrovský potenciál, zároveň však vysoké nároky. Nový závod Mitas strategicky umístil v roce 2012 do srdce amerického farmářského průmyslu a centra výrobců zemědělské techniky – Iowi. (Fakta o Mitasu, 2017) Iowa disponuje jednou z nejbohatších a nejproduktivnějších půd na světě. Přes 90 % plochy je využíváno pro zemědělské účely. Je zde pěstována především kukuřice a sója a produkováno vepřové maso a vejce. (Articles, facts & infographics about Iowa Agriculture, 2017) Tato pobočka je stěžejní právě i pro obchod s Kanadou.

### **5.1.3 Mitas a.s. – Severní a Jižní Amerika**

V roce 2016 tvořilo odbytiště prodeje v celé Severní a Jižní Americe 8 %, kde firma zaznamenala celkový nárůst prodeje. Tento rok byl pro MITAS a.s. klíčový, co se týká exekuce značkové strategie. Součástí nové strategie pro rozvoj marketingu a prodej pneumatik Mitas a Cultor bylo spuštění nové řady Mitas Premium, která nahradila veškeré pláště značky Continental u výrobců zemědělských strojů. Ty byly pozitivně přejaty všemi předními výrobci zemědělské techniky. V souvislosti s převzetím skupinou Trelleborg ukončil MITAS výrobu a prodej pneumatik s konkurenční značkou a nahradil je svou vlastní. (MITAS, 2016)

### **5.1.4 Mitas a.s. – Kanada**

Z osmi procent z konsolidovaných tržeb z prodeje v Severní a Jižní Americe, zaujímá Kanada asi 1,2 %. Přepočteno na € se jedná přibližně o 4,32 milionu. Pokud by zboží bylo vyváženo z České republiky a vztahovalo by se na ně zrušení cel v rámci dohody CETA, ušetřela by firma cca 269 136 €. Nicméně jelikož si firma založila výrobní pobočku v Iowě a to již před vyjednáváním nové dohody o zrušení celních tarifů mezi EU a Kanadou, vyváží zboží právě z USA, a řeší to tak přes NAFTA. Pro tuto firmu tak CETA není přínosem. I když jsou ve vedení firmy o existenci této dohody informováni, náklady spojené s přepravou přes oceán by převýšily částku, kterou by firma ušetřila na dovozních clech. A tak zůstane při nynějším modelu distribuce do Kanady, tedy přímému vývozu z USA.

Co se týče predikcí u ostatních českých exportérů za předpokladu, že objemy vývozu tohoto zboží zůstanou stejné v dalších letech, měli by průměrně ušetřit přibližně 9,5 mil.<sup>6</sup> Kč na zrušených celních tarifech. To se bude týkat například společnosti Barum Otrokovice, která je největším českým vývozcem automobilových pneumatik.

---

<sup>6</sup> vypočteno z průměrného vývozu nových pneumatik pro osobní automobily v letech 2010-2015

## 5.2 Osobní automobily a jiná motorová vozidla ( HS code - 8703)

Hlavní otázkou, kterou se tato práce zabývá, je teze, jak pomůže CETA českým podnikům. A to nejen těm, které již na kanadském trhu figurují, ale i těm, které do Kanady ještě nevyvázejí. Pro zodpovězení této otázky byl kontaktován jeden z celosvětově nejznámějších českých podniků a zároveň největší český vývozce – ŠKODA AUTO a.s.

### 5.2.1 ŠKODA AUTO a.s. - historie

První krok pro založení firmy přišel v roce 1895, kdy Václav Laurin s Václavem Klementem postavili vlastní jízdní kolo, které pojmenovali Slavia. U konstrukce kol však nezůstalo a brzy začali vyrábět i motocykly, které konkurovaly prvním motocyklům na světě. Jako další se zrodila řada Voiturette A a spolu s ní i rodová linie automobilů, díky níž se řadí ŠKODA mezi nejstarší automobilky na světě. V roce 1925 došlo ke spojení se strojírnami ŠKODA Plzeň a dosáhly společně obrovského úspěchu s novým modelem ŠKODA Popular. V roce 1991 přešlo plné vlastnictví do skupiny Volkswagen. (ŠKODA AUTO, 2016)

### 5.2.2 ŠKODA AUTO a.s. – současnost a budoucnost

ŠKODA AUTO a.s. je největším českým výrobcem automobilů se sídlem v Mladé Boleslavi, kde se zároveň nachází i jejich největší výrobní závod. Další závody mají v Kvasinách a Vrchlabí. Dlouhodobě se řadí mezi největší české firmy, co se výše tržeb týče<sup>7</sup>. Patří mezi největší české zaměstnavatele<sup>8</sup> a je největším českým exportérem<sup>9</sup>. Vyvázejí nejvíce do Číny, Německa, Velké Británie, Polska a Ruské federace. Od roku 2007 se jejich vozy vrátily na australský trh. V současnosti do Severní Ameriky vůbec nevyváží.

---

<sup>7</sup> 354 485 000 000 Kč (v r. 2016)

<sup>8</sup> 28 373 zaměstnanců (r. 2016)

<sup>9</sup> více jak 310 miliard Kč (2016), více než 1 milion aut

Na budoucnost se ŠKODA AUTO připravuje pomocí Strategie 2025, mezi jejíž vize patří elektromobilita, digitalizace produktů a procesů, vstup na nové trhy a rozšiřování klasické výroby automobilů o mnoho dalších služeb. Do roku 2025 má ŠKODA AUTO v plánu zdvojnásobit roční produkci. (ŠKODA AUTO, 2016)

### **5.2.3 ŠKODA AUTO a.s. – Kanada (severoamerický trh)**

I přes fakt, že ŠKODA AUTO slibuje ve Strategii 2025 vstupy na nové trhy, Kanadu ani USA v hledáčku potenciálních trhů zatím nemají. Bez povšimnutí nesmí zůstat fakt, že ŠKODA AUTO již v Severní Americe působila, a to koncem padesátých do začátku šedesátých let. Nicméně lze říct, že tato značka již dávno upadla v zapomnění místních spotřebitelů. A představenstvo Volkswagenu tvrdí, že „*vstup neznámé značky na tento obrovský trh s modely orientovanými na evropské zákazníky a neexistující dealerskou sítí je čistá sebevražda*“. V roce 2016 byl vstup ŠKODA do USA velmi diskutovaným tématem. Aby ŠKODA neoponechala nic náhodě, nechala si zaregistrovat u patentového úřadu v USA názvy modelů Octavia, Yeti a Superb. V roce 2017 pak ŠKODA potvrdila, že plány na vstup do USA odsouvá. (AUTO.CZ, 2016)

Z interních zdrojů bylo formou dotazování zjištěno, že vstup do Kanady, by stál Škodovku přibližně 10 ročních obrátů, a to si samozřejmě nemohou dovolit. Navíc bylo ústně potvrzeno, že vstup na tak zaběhlý trh, jakým je Kanada, by ani nemusel být úspěšný v očích spotřebitelů, tj. že Škoda by musela konkurovat ostatním značkám, které si svou reputaci budovaly dlouhá desetiletí.

Ani v tomto případě tedy CETA a rušení obchodních bariér nepomůže při expanzi do Kanady. Nadějí pro ŠKODA mohou být údajně elektromobily, se kterými by měly všechny automobilky rovnocenné podmínky na nových trzích. A výroční zprávy ŠKODA potvrzují, že na tomto novém atributu usilovně pracují. I CETA by v tomto případě mohla pomoci, jelikož slibuje odstranění celních tarifů pro části a součásti motorových vozidel pro přepravu osob, aj. traktorů. Tato restrikce by se tedy týkala i vozidel na elektrický pohon. Otázkou zůstává možnost, kterou naskytuje CETA v případě eliminací netarifních bariér v segmentu výroby automobilů a jejich součástí. Se vstupem CETA v platnost dojde k zahrnutí předpisů OSN do kanadských předpisů Motor Vehicle Safety Regulations. To



zahrnuje technické předpisy ohledně světlometů, zámků a zámkových systémů. V nejbližších třech letech má dojít k novým návrhům a zapracování dalších předpisů, které by měly usnadnit pro ŠKODA AUTO vstup na kanadský trh. Jelikož jsou tyto předpisy výhledové, nemá ŠKODA AUTO zpracovány žádné kalkulace či odhady. Uznávají však, že tyto regulace budou znamenat, a to zejména po uplynulých třech letech po vstupu CETA v platnost významný posun pro případný vstup především kvůli značným úsporám.

### **5.3 Spínače a další součásti el. obvodů (HS code – 8536)**

Podle Businessinfo, zaujímala tato položka českého vývozu do Kanady čtvrté místo v tabulce nejvýznamnějších položek českého exportu. Vyvezlo se přibližně 11,6 mil. CAD. (Kanada: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR, 2017)

Z pohledu CETA se jedná o zajímavé odvětví zejména z pohledu odstraňování netarifních překážek. Toto odvětví je velmi náročné zejména na získávání certifikací. Jako reprezentant tohoto odvětví byla pro případovou studii vybrána firma Rockwell Automation s.r.o., u které lze předpokládat úspory díky opatřením CETA v oblasti netarifních bariér.

#### **5.3.1 Rockwell Automation s.r.o. - historie**

Rockwell Automation s.r.o. založená v roce 1993 se soustředí na výrobu průmyslové elektrotechniky, konkrétně spínací a jisticí techniky, vizualizačních panelů, řídicích systémů a frekvenčních panelů. Spadá pod americký Rockwell Automation, který je jednou z vedoucích světových společností v tomto oboru. Pod tímto koncernem figurují zástupci značek jako Allen Bradley, Guard Master a ProsCon, které získala akvizicemi v minulosti. V roce 2016 firma vykazovala čistý zisk 18,3 mil. Kč a obrat 328 mil Kč. Celkem zaměstnává 120 lidí a řadí se tedy mezi malé podniky.

#### **5.3.2 Rockwell Automation s.r.o. – certifikace (proces)**

Tato firma řeší obchod s Kanadou obdobně, jako firma MITAS, totiž přes pobočky v Severní Americe. Nicméně na české straně se potýká právě s netarifními bariérami, totiž

certifikacemi. Rockwell nabízí komplexní řešení v podobě spínačů, které prodává jako finální produkt, ale v České republice se vyrábějí, respektive montují jednotlivé součásti celku. Každá z těchto položek, která vyžaduje otestování, musí nést známku certifikace. Pro kanadské spotřebitele je nejvýznamnějším atributem nehořlavost, jelikož většina budov v Kanadě je stavěna ze dřeva. V každém dílku je tedy kladen důraz na to, aby nemohl vzplanout, a to nejen samovolně, ale i v případě externího zdroje požáru. Na každé součástce se testuje napětí na speciálním testeru (viz obrázek č. 2). Chemické složení použitých materiálů se nechává kontrolovat externím pracovištěm, na které každého půl roku firma provádějící manufakturní práce, posílá určený počet kusů po každém typu dílu. Testovací centrum porovnává složení uvedené na obalu a výsledky vlastního testování. V závěru nesmí být žádné odchylky, jinak je výrobek okamžitě zbaven možnosti nosit štítek certifikace. Obdobným testováním, které nepřipouští odchylky, je test vertikální a horizontální hořlavosti, který taktéž provádí společnost, zabývající se certifikacemi. V dokumentech o dílech je pak označení V0, které taktéž kontroluje zaměstnanec CSA Group přímo ve firmě.



Obrázek 2: Napěťový tester  
Zdroj: vlastní fotodokumentace

Pro Kanadu provádí certifikace společnost CSA Group. Je světovým poskytovatelem testování, inspekcí a certifikací pro produkty z různých odvětví trhu. Mimo kanadskou certifikaci CSA poskytuje i certifikace pro americký trh. Pokud spotřebitel stojí i o americkou verzi certifikace CSA, pod hlavním logem CSA přibude ještě označení C a US<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> C – uvolněno pro kanadský trh, US – uvolněno pro trh spojených států

(viz obrázek č.3). Působí ve 14 státech po světě, má 35 000 stálých klientů, více jak 140 zemím pomohla při vstupu do Kanady a vlastní tým 2 000 zaměstnanců po celém světě. Celkem vlastní 14 testovacích center, které si dávají za úkol zajistit kvalitu a bezpečnost importovaných produktů do Kanady. Nejbližší testovací centrum pro Českou republiku se momentálně nachází v Bayernu v Německu. Další se pak nachází například ve Velké Británii, kde CSA odkoupila společnost SIRA, na jejímž působišti momentálně testuje.



*Obrázek 3: Logo CSA*  
Zdroj: csagroup.org

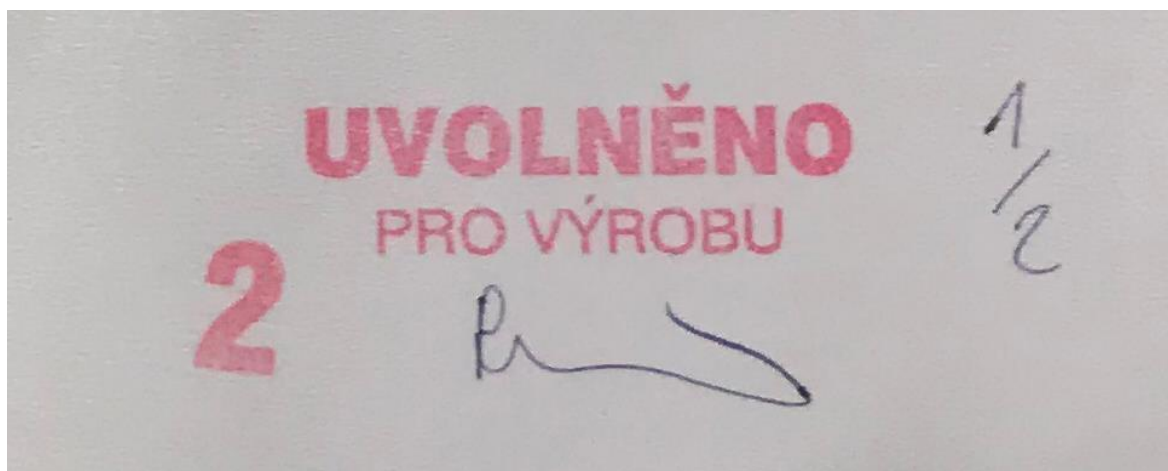
Pokud vzorky projdou testováním v jednom z center CSA, mohou být importovány do Kanady. Nicméně čtyřikrát do roka si každý podnik musí zaplatit kontrolu z CSA group, která kontroluje dílčí testování přímo v podniku. Testování probíhá po celý rok pod dohledem zaškoleného pracovníka podniku. Každý úspěšně otestovaný díl je poté potištěn kódem, který potvrzuje, že díl prošel testovacím procesem bez závad (viz obrázek č. 4). Pokud by například rozměrově neseděl vylitý díl z formy, do dalších montáží by se ani nedostal, protože by do něj ostatní části nezapadaly. Pracovník CSA Group dále kontroluje další certifikáty, které firmy získala. Jedním z nich je například norma ISO 9001 (viz příloha 1), která byla ovšem novelizována v roce 2016 a tudíž se jmenuje ISO 9001:2016. Tato mezinárodní norma podporuje používání procesního přístupu při vytváření, implementaci a zvyšování efektivnosti systémů managementu kvality s cílem zvýšit spokojenost zákazníka prostřednictvím plnění jeho požadavků. Aby toho firma dosáhla, musí stanovit a řídit mnoho vzájemně propojených činností. S novelizací normy došlo ke spřísnění procesního přístupu ČSN EN ISO 9001:2016. Zdůrazňuje se zde důležitost pochopení požadavků a jejich plnění, potřeby posuzovat procesy z hlediska přidané hodnoty, neustálé zlepšování procesů na základě objektivního měření a dosahování výsledků týkajících se výkonnosti a efektivnosti procesů.



Obrázek 4: Potisk kódem

Zdroj: vlastní fotodokumentace

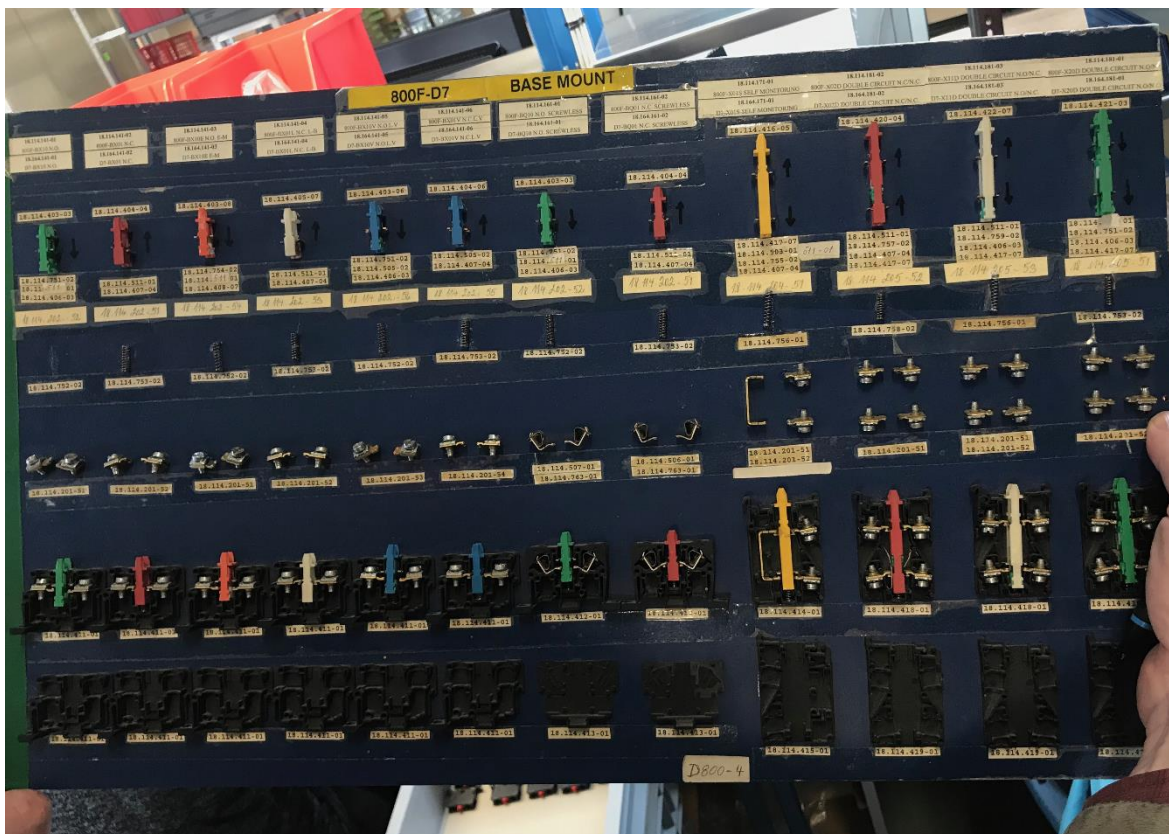
Pro každý dílčí proces montáže používají dělníci manufaktury speciální výkresy. Každý oficiálně schválený výkres musí nést razítko nesoucí nápis „UVOLNĚNO PRO VÝROBU“ (obrázek č. 5), jinak nesmí být ve výrobě použit. Tato restrikce by v praxi znamenala, že by se musela zastavit celá výroba.



Obrázek 5: Oficiální schválení dokumentu razítkem

Zdroj: vlastní fotodokumentace

Pro zjednodušení pochopení samotné montáže pak firma může mít postup vysvětlený na nástěnkách, na kterých jsou díly vyřazené z výroby, na kterých je ukázán detailní postup montáže (viz obrázek 6). Na této nástěnce pak oficiální razítko být nemusí a slouží čistě pro potřeby dělníků.



Obrázek 6: Neoficiální nástěnka s postupem montáže  
Zdroj: vlastní fotodokumentace

### 5.3.3 Rockwell Automation – dopady CETA

Podle protokolu o vzájemném uznávání výsledků posuzování shody dojde k uznání dalších evropských testovacích center kanadskou stranou. Proces certifikace se pro tuto firmu nezmění. I nadále firmy budou muset hradit náklady na testování vzorků, certifikace, osvědčení a dohled nad výrobními místy. Rostoucí počet testovacích center schopných vydávat certifikace pro kanadský trh však povede k větší dostupnosti těchto služeb a ke zvýšení konkurence mezi jednotlivými organizacemi. Pokud budou chtít tyto organizace maximalizovat své zisky, budou nuceny zlevnit své služby. Tento krok si budou moci především velké a tradiční firmy s pravidelnými zakázkami od spotřebitelů. Lze zde tedy predikovat, že globální firma, jakou je CSA Group skutečně zlevní své služby a Rockwell Automation tak ušetří na svých nákladech na certifikace, ačkoliv nelze tuto částku momentálně vyčíslit. Pro CSA Group to bude krom možných ztrát z důvodu zlevnění služeb znamenat především zvýšení nabídek, jelikož se rozšíří možnosti certifikací, které budou moci provádět i v Evropě, což by ale mělo vést k vyrovnání ztrát způsobených zlevněním služeb.

## Závěr

Hlavním cílem této bakalářské práce bylo zjistit, jakým způsobem pomůže dohoda CETA vybraným českým podnikům. Předpokladem pro finanční či časové úspory podniků byla především eliminace tarifních a netarifních bariér vycházející z uzavření dohody CETA mezi Kanadou a Českou republikou.

Problematice vzniku a charakterizaci obchodních bariér byly věnovány první dvě kapitoly práce. Nejprve byly v první kapitole vymezeny pojmy protekcionismus a liberalismus, ze kterých se tvorba obchodních bariér vyvíjí. Následně, v druhé kapitole, byly klasifikovány druhy obchodních bariér a hlouběji rozvedena netarifní bariéra – certifikace.

Třetí kapitola shrnula obchod mezi Kanadou a Evropskou unií. Tato kapitola popsala nejvýznamnější komodity vzájemné obchodní výměny. Toto bylo zásadní informací pro hledání firem do případových studií. Konkrétně to byly z nejvýznamnějších komodit vyvážených z EU motorová vozidla a osobní automobily (ŠKODA AUTO a.s.) a z komodit vyvážených z ČR pak pneumatiky nové z pryže (MITAS a.s.) spolu se spínači a dalšími součástmi el. obvodů (Rockwell Automation s.r.o.).

Čtvrtá kapitola byla zaměřena na vznik a přínosy dohody CETA všeobecně i konkrétně pro Českou republiku. Co se týče všeobecných předpokladů, podniky v EU by mohly ušetřit cca 590 mil. EUR, a to pouze na eliminovaných clech. Dále jistě CETA přinese časové i finanční úspory v oblasti eliminace netarifních bariér, ačkoliv tyto dopady není možné vyčíslit. Úspory z odstraňování tarifních i netarifních překážek zaznamenají i české podniky, ačkoliv nelze předpokládat markantní dopad, a to především z důvodu malých podílů českých firem na vývozu do Kanady.

V páté kapitole byl shrnut průzkum dopadů CETA v praxi ve třech českých firmách. Firmy byly vybrány na základě shody vlastního výrobního sortimentu s nejvýznamnějšími českými a evropskými exportními komoditami na kanadský trh, jelikož neexistuje dostupná komplexní centrála dat o českých expotech do Kanady. Byli tak osloveni reprezentanti působící ve výrobních segmentech, pro které by CETA mohla mít zásadnější přínos. Z oslovených dvaceti podniků odpovědělo pouze sedm subjektů a nebylo tedy možné zobecňovat výsledky průzkumu. Informace získané na strukturovaných

rozhovorech s jednotlivými představiteli firem a informace z výročních zpráv byly přepracovány do jednotlivých případových studií, které ukazují pohled firem na CETA a vyvozují závěry pro jejich budoucí vývoj.

Firmě MITAS a.s. reprezentující výrobu pneumatik z pryže nezpůsobí CETA zásadní změny. Případně ušetřené objemy peněz na zrušených clech, která byla uvalena na jejich výrobky, nevyrovnají náklady spojené s přepravou přes oceán. Firma tak i nadále zůstane u výroby a distribuce z USA. Co se týče dalších českých výrobců pneumatik v ČR, ti by údajně měli průměrně ušetřit na zrušených celních tarifech přibližně 9,5 mil. Kč ročně.

Pro ŠKODA AUTO znamená CETA pokrok v případném vstupu na kanadský trh. Úprava předpisů pro segment automotive a výhody plynoucí z dalších jednání po třech letech vstupu CETA v platnost, budou s určitostí znamenat významný posun při rozhodování, zda do Kanady vyvážet či nikoli. Úprava předpisů by znamenala pro ŠKODA AUTO značné úspory, které byly před vstupem CETA v platnost nemyslitelné.

Rockwell Automation se pohybuje v odvětví náročném na netarifní bariéry a významně by mu mohla CETA pomoci v případě, kdy česká certifikační centra a zkušebny dostanou povolení vydávat kanadské certifikáty. Vzroste tak konkurence mezi certifikačními subjekty a veškeré procesy spojené s certifikacemi by se tedy logicky měly zlevnit a zrychlit. Nelze však v současné době případné ušetřené objemy konkrétně vyčíslit.

Je zřejmé, že jakákoliv snaha o odstranění obchodních bariér, je přínosná. Zůstává však otázkou, zda obchodní bariéry jsou onou jedinou překážkou, která omezuje české exportéry v jejich vývozu do Kanady. Zda tedy hlavním aspektem bránícím vstupu do Kanady není například nízká konkurenceschopnost českých podniků či kvalita jejich zboží a flexibilita.



## Seznam použité literatury

- AUTO, 2016, [online] [cit. 2018-04-10] Dostupné z: <http://www.auto.cz/skoda-v-usa-to-by-byla-sebevrazda-rekl-clen-predstavenstva-vw-101143>
- BUSINESSINFO, Copyright ©. Zastupitelský úřad ČR v Ottawě, 2017. BusinessInfo.cz. Kanada: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR [online] [cit. 2018-04-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/kanada-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr-17930.html#sec1>
- BUSINESSINFO, Copyright ©. Zastupitelský úřad ČR v Ottawě, 2017. BusinessInfo.cz. Kanada: Vztahy země s EU [online] [cit. 2018-04-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/kanada-vztahy-zeme-s-eu-17929.html>
- BUSINESSINFO, Copyright ©. Zastupitelský úřad ČR v Ottawě, 2017. BusinessInfo.cz. Kanada: Zahraniční obchod a investice [online] [cit. 2018-04-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/kanada-zahranicni-obchod-a-investice-17928.html>
- DVOŘÁK, P., 1999. Základy mezinárodní obchodní politiky. Praha: Vysoká škola ekonomická. ISBN 80-7079-658-8.
- EVROPSKÁ KOMISE, 2018. ZASTOUPENÍ V ČESKÉ REPUBLICĚ. Obchodní dohoda mezi EU a Kanadou vstupuje v platnost [online] [cit. 2018-04-10]. Dostupné z: [https://ec.europa.eu/czech-republic/news/CETA\\_cs](https://ec.europa.eu/czech-republic/news/CETA_cs)
- FARM FLAVOR, 2017. Farm Flavor. Profiling United States agriculture, farming and food production through articles, .... Articles, facts & infographics about Iowa Agriculture [online] [cit. 2018-04-10]. Dostupné z: <https://www.farmflavor.com/iowa-agriculture/>
- HŘEBAČKA, P., 2007. is.muni.cz. Vztahy Evropské unie a Kanady [online] Brno [cit. 2018-04-10]. Dostupné z: [https://is.muni.cz/th/64005/prif\\_m](https://is.muni.cz/th/64005/prif_m)
- KALÍNSKÁ, E., 2010. Mezinárodní obchod v 21. století. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-3396-8.
- KOCOUREK, A. a J. ŠIMANOVÁ, 2016. Studie dopadů uzavření Komplexní hospodářské a obchodní dohody mezi Kanadou na jedné straně a Evropskou unií a jejími členskými státy na straně druhé na Českou republiku a její ekonomiku.



Souhrnná výzkumná zpráva, 2016, Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/assets/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/dohody-o-volnem-obchodu/2016/12/Dopadova-studie-CETA.pdf>

MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL, 2011. Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi. Brno: Computer Press. ISBN 978-80-251-3421-4.

MITAS, 2016, Výroční zpráva [online] [cit. 2018-04-10] Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=49662385&subjektId=277176&spis=73312>

MITAS, 2017. Mitas-tyre.com. Fakta o Mitasu [online] [cit. 2018-04-10] Dostupné z: <http://www.mitas-tyres.com/cz/o-nas/fakta-o-mitasu-1/>

MITAS, 2017. Mitas-tyre.com. Společnost Mitas [online] [cit. 2018-04-10]. Dostupné z: <http://www.mitas-tyres.com/cz/o-nas/spolecnost-mitas/>

ŠKODA AUTO, 2016, Historie ŠKODA [online] [cit. 2018-04-10]. Dostupné z: <http://www.skoda-auto.cz/o-nas/historie>

VARADZIN, F., 2013. Mezinárodní ekonomie: (teorie světového hospodářství). Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-116-1.

VESELÝ, Z., 2011. Diplomacie (Teorie - praxe - dějiny). Plzeň: Aleš Čeněk. ISBN 978-80-7380-332-2.

## Seznam příloh

Příloha A	- Certifikát ČSN EN ISO 9001:2016 .....	51
-----------	---	----

# Příloha A - Certifikát ČSN EN ISO 9001:2016

		
<h2>Certifikát</h2> <p>udělený organizaci</p>		
<h3>SPEL Manufacturing s.r.o.</h3> <p>Třídvorská 1371, 280 02 Kolín V Česká republika</p>		
<p>Bureau Veritas tímto osvědčuje, že systém managementu výše uvedené organizace byl posouzen a shledán ve shodě s požadavky následující systémové normy:</p>		
Norma		
<hr/> <h2>ČSN EN ISO 9001:2016</h2> <hr/>		
Oblast certifikace		
<h3>VÝROBA ELEKTROMECHANICKÝCH PRVKŮ, VODIČOVÝCH SVAZKŮ A ROZVADĚČŮ NÍZKÉHO NAPĚTÍ</h3>		
Datum počátečního schválení: <b>28. LEDNA 2016</b>	Počáteční datum recertifikačního cyklu: <b>20. LEDNA 2018</b>	Končící datum recertifikačního cyklu: <b>19. LEDNA 2021</b>
<p>Tento certifikát platí – za předpokladu následného uspokojivého udržování funkčnosti systému managementu do: <b>19. LEDNA 2021</b></p> <p>Pro ověření platnosti certifikátu volejte: <b>+420 210 088 215</b></p> <p>Další vysvětlení týkající se rozsahu tohoto certifikátu a aplikovatelnosti požadavku systému řízení lze získat na základě konzultace s organizací.</p>		
		
Verze 1, Datum revize: <b>20. LEDNA 2018</b>		<b>S 3100</b>
Číslo certifikátu: <b>CZ006628-1</b>		
<small>MANAGING OFFICE: BUREAU VERITAS CZECH REPUBLIC, spol. s r.o., Obřadského 1, 14010, Praha 4, Czech Republic. ISSUING OFFICE ADDRESS: BUREAU VERITAS CZECH REPUBLIC, spol. s r.o., Obřadského 1, 14010, Praha 4, Czech Republic.</small>		