



Dopad Brexitu na české vývozce do Velké Británie

Diplomová práce

Studijní program:

N0413A050007 Podniková ekonomika

Studijní obor:

Marketing a mezinárodní obchod

Autor práce:

Bc. Tereza Jiruchová, M.Sc.

Vedoucí práce:

Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.

Katedra marketingu a obchodu





Zadání diplomové práce

Dopad Brexitu na české vývozce do Velké Británie

Jméno a příjmení: **Bc. Tereza Jiruchová, M.Sc.**
Osobní číslo: E19000258
Studijní program: N0413A050007 Podniková ekonomika
Studijní obor: Marketing a mezinárodní obchod
Zadávající katedra: Katedra marketingu a obchodu
Akademický rok: **2020/2021**

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů práce
2. Integrovaní procesy a jejich dopady na státy
3. EU, její obchodní principy a specifika členství Velké Británie
4. Analýza současného stavu a predikce dopadu brexitu na české vývozce do Velké Británie
5. Shrnutí výsledků analýzy a formulace závěru

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy:
Forma zpracování práce:
Jazyk práce:

65 normostran
tištěná/elektronická
Čeština



Seznam odborné literatury:

- ANON. 2016. *Brexit, imigrace, finanční rizika: zvládne EU své krize?* Praha: Newton College. ISBN 978-80-87764-07-7
- BELKE, Ansgar a Sebastian PTOK. 2018. *British-European Trade Relations and Brexit: An Empirical Analysis of the Impact of Economic and Financial Uncertainty on Exports*. International Journal of Financial Studies, 6(3). ISSN 2227-7072
- BISSINGER, Caleb. 2018. *Brexit*. New York: Greenhaven Publishing. ISBN 9781534501416
- EVANS, Geoffrey a Anand MENON. 2017. *Brexit and British politics*. Cambridge, UK: Polity. ISBN: 9781509523863
- ŠMEJKAL, Václav, Olga FRANCOVÁ, Michael KOHAJDA. 2018. *Evropská unie po brexitu: právně-institucionální budoucnost evropské integrace*. Praha: Wolters Kluwer. ISBN 978-80-7598-098-4
- PROQUEST. 2020. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest.[cit. 2020-10-12]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz>

Konzultant: Dr Gareth Downing, Senior Lecturer in Economics, Department of Accounting, Finance and Economics, Huddersfield Business School

Vedoucí práce:

Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.
Katedra marketingu a obchodu

Datum zadání práce:

1. listopadu 2020

Předpokládaný termín odevzdání:

31. srpna 2022

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

L.S.

doc. JUDr. Ing. Bohumil Poláček, Ph.D.,
MBA, LL.M.
vedoucí katedry

Prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci jsem vypracovala samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé diplomové práce a konzultantem.

Jsem si vědoma toho, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

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

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má diplomová práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědoma následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

28. července 2021

Bc. Tereza Jiruchová, M.Sc.

Anotace

Tato diplomová práce je zaměřena na problematiku dopadu Brexitu na české vývozce do Velké Británie. První část práce je část teoretická, která podrobně vysvětluje pojmy, témata a oblasti, které jsou pro splnění cíle práce důležité. Konkrétně se jedná o problematiku integrace, její historii a jednotlivé integrační teorie. Následuje kapitola věnovaná Evropské unii, její obchodní politice a strategii, členství Velké Británie a specifikům, která její členství od začátku provázela. Druhou částí diplomové práce je část analytická. Třetí kapitola popisuje obchodní vazby České republiky s Velkou Británií. Trh Velké Británie je zhodnocen pomocí PEST analýzy a následuje rozbor predikce dopadu Brexitu na Českou republiku z roku 2019 vypracované agenturou Deloitte. Čtvrtá kapitola se zabývá analýzou současného stavu Brexitu. Na základě získaných a rozebraných rozhovorů s odborníky realizovaných formou podcastu je vypracována SWOT analýza, kde je pozornost zaměřena zejména na hrozby a příležitosti. Na základě zjištěných příležitostí jsou poté v páté kapitole uvedena doporučení českým exportérům.

Klíčová slova

Brexit, Evropská unie, export, integrace, mezinárodní obchod

Abstract

This diploma thesis is focused on the issue of the impact of Brexit on Czech exporters to the Great Britain. The first part of the work is the theoretical part, which explains in detail the concepts, topics and areas that are important for meeting the goal of the work. Specifically, it is the issue of integration, its history and individual integration theories. The following chapter is devoted to the European Union, its trade policy and strategy, the membership of the United Kingdom and the specifics that accompanied its membership from the beginning. The second part of the diploma thesis is the analytical part. The third chapter describes the trade ties of the Czech Republic with Great Britain. The United Kingdom is characterized by PEST analysis, followed by predictions of the impact of Brexit on the Czech Republic from 2019 prepared by the Deloitte agency. The fourth chapter deals with the analysis of the current state. Based on the interviews obtained in the form of a podcast, a SWOT analysis is prepared, where attention is focused mainly on threats and opportunities. Based on the identified opportunities, recommendations for Czech exporters are then given in the fifth chapter.

Key words

Brexit, European Union, export, integration, international trade

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala vedoucímu mé diplomové práce panu Ing. Jaroslavu Demelovi, Ph.D. za vřelou pomoc, cenné rady a celkovou vstřícnost v průběhu celého mého navazujícího studia.

Velký dík patří také mé rodině a všem blízkým, kteří mě v dobách studia bezpodmínečně podporovali.

Obsah

Seznam obrázků.....	12
Seznam tabulek	13
Seznam zkratek	14
Úvod	15
1 Integrační procesy a jejich dopady na státy.....	17
1.1 Historie evropské integrace	20
1.2 Integrační teorie	22
1.2.1 Federalismus.....	22
1.2.2 Funkcionalismus	23
1.2.3 Neofunkcionalismus	24
1.2.4 Integrační realismus	25
1.2.5 Integrační neorealismus	25
1.2.6 Intergovernmentalismus	26
1.3 Motivy evropské integrace	26
1.4 Stupně ekonomické integrace	28
1.4.1 Zóna volného obchodu.....	29
1.4.2 Celní unie	30
1.4.3 Společný trh.....	31
1.4.4 Hospodářská a měnová unie	32
1.4.5 Politická unie	33
2 EU a souvislosti Brexitu.....	35
2.1 Obchodní politika EU a její principy	35

2.1.1	Vývoj, obsah a cíl Společné obchodní politiky	35
2.1.2	Zásady obchodní politiky EU	36
2.1.3	Nástroje obchodní politiky EU	37
2.2	Nová obchodní strategie EU	38
2.3	Velká Británie v EHS, EU a specifika jejího členství	38
2.3.1	Velká Británie a pokusy o vstup do EHS	40
2.3.2	Velká Británie a její výjimky v EU	41
2.3.3	Počátek Brexitu a důvody k němu vedoucí	42
2.3.4	Předpokládané scénáře odchodu Velké Británie z EU	45
2.3.5	Obchodní dohoda mezi Velkou Británií a Evropskou unií	48
3	Obchodní vazby České republiky na Velkou Británii	51
3.1	PEST analýza Velké Británie	51
3.1.1	Politické faktory	51
3.1.2	Ekonomické faktory	52
3.1.3	Sociální faktory	53
3.1.4	Technologické faktory	54
3.2	Predikce dopadů Brexitu na českou ekonomiku z roku 2019	54
4	Analýza současného stavu	61
4.1	Vývoj česko-britského obchodu v posledních letech	61
4.2	Aktuální průběh obchodu mezi Českou republikou a Velkou Británií	64
4.2.1	Problematika obchodní politiky	66
4.2.2	Logistika a přeprava zboží do Anglie	67
4.2.3	Lidské zdroje	68
4.3	Názory českých exportérů a ministerstva průmyslu a obchodu	69

4.3.1	Rozdělení otázek v rozhovorech.....	69
4.3.2	Odpovědi na otázky	70
4.4	SWOT analýza Brexitu pro české exportéry do Velké Británie	75
4.4.1	Silné stránky.....	76
4.4.2	Slabé stránky.....	76
4.4.3	Příležitosti	77
4.4.4	Hrozby.....	81
5	<i>Shrnutí výsledků analýzy a doporučení českým exportérům.....</i>	82
	<i>Závěr.....</i>	85
	<i>Seznam použité literatury</i>	87
	<i>Seznam příloh.....</i>	90

Seznam obrázků

Obrázek 1: Typy integrace dle Galtunga	18
Obrázek 2: Přehled snah o evropskou integraci.....	20
Obrázek 3: Stadia ekonomické integrace.....	28
Obrázek 4: Dopad Brexitu na HDP České republiky v %	56
Obrázek 5: Dopad Brexitu na Českou republiku dle odvětví v mld. Kč.	57
Obrázek 6: Dopad Brexitu na odvětví ČR v mld. Kč	58
Obrázek 7: Relativní dopad na HDP.....	59
Obrázek 8: Vývoj česko-britského exportu v letech 2016-2020	62
Obrázek 9: Obchodní výměna s Českou republikou 2018-2020	64
Obrázek 10: Vývoj česko-britského exportu v roce 2021	65

Seznam tabulek

Tabulka 1: Neyova typologie integrace	19
Tabulka 2: Stadia ekonomické integrace	34
Tabulka 3: Změny přidané hodnoty ve vybraných odvětvích britské ekonomiky v horizontu 15 let	47
Tabulka 4: Vývoj česko-britského exportu v letech 2016-2020.....	62
Tabulka 5: Obchodní výměna s ČR.....	63
Tabulka 6: Vývoj česko-britského exportu v roce 2021	64

Seznam zkratek

ASN	Andské společenství národů
ASEAN	Sdružení národů jihovýchodní Asie
CEEAC	Hospodářské společenství států střední Afriky
CEFTA	Středoevropská zóna volného obchodu
COMESA	Společný trh pro Východní a Jižní Afriku
CZK	Česká koruna
ČSÚ	Český statistický úřad
DPH	Daň z přidané hodnoty
EFTA	Evropské sdružení volného obchodu
EHS	Evropské hospodářské společenství
EHP	Evropský hospodářský prostor
ESUO	Evropské společenství uhlí a oceli
EU	Evropská unie
EZVO	Evropské sdružení volného obchodu
GBP	Britská libra
HDP	Hrubý domácí produkt
MERCOSUR	Společný trh jihu
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
USD	Americký dolar
ZVO	Zóna volného obchodu

Úvod

Práce se zaměřuje na problematiku Brexitu s konkrétním zaměřením na jeho dopad na české vývozce do Velké Británie. Téma tedy zní „Dopad Brexitu na české vývozce do Velké Británie“. Alfou a omegou je tedy fenomén, který v roce 2016 otřásl stabilitou Evropské unie a přinesl určitou dávku obav z dopadu a následků výsledku referenda britských voličů. Téma ukončení členství bylo na stole Spojeného království od roku 1973, kdy Británie vstoupila do Evropského hospodářského společenství, předchůdce Evropské unie. O dva roky později se konalo první referendum, které ovšem rozhodlo o setrvání Británie v EHS. V březnu 2017 Británie formálně oznámila Evropské radě svůj záměr o opuštění EU. Spojené Království Velké Británie a Severního Irska opustilo Evropskou unii dne 31. ledna roku 2020. Následovalo tzv. přechodné období, jehož konec byl určen 24. prosince téhož roku, kdy byla po náročných peripetiích a opakovaných pokusech uzavřena s Evropskou unií tzv. Obchodní dohoda definující obchodní vztahy mezi EU a Spojeným královstvím. Zmíněná dohoda nabyla platnosti 1. února roku 2021.

Za cíl práce bylo stanoveno za pomoci literární rešerše a analýzy získaných informací posoudit dopady, kterými Brexit postihl české vývozce do Velké Británie a vyhodnotit, jaké příležitosti se novým českým exportérům naskýtají. Aktuální situace je také stručně komparována s predikcemi, které vznikaly už v dobách jednání o podobě Obchodní dohody mezi Spojeným královstvím a Evropskou unií.

V první části diplomové práce je provedena literární rešerše hlavních milníků výchozích pro dané téma. První kapitola je věnována integračním procesům a jejich dopadům na státy. Je zde obsažena definice pojmu, historie vzniku integračních procesů a jednotlivé integrační teorie. Dále jsou uvedeny motivy a v závěru první kapitoly jsou podrobně popsány stupně evropské integrace.

Druhá kapitola pojednává o Evropské unii. Je zde popsáno její zrození, obchodní politika a její nástroje. V další části druhé kapitoly je blíže popsán vztah a od počátku rozporuplný postoj Spojeného království zprvu k EHS a

posléze k EU. Jsou uvedena specifika jejího členství, výjimky a důvody vedoucí k samotnému referendu, které bylo završeno rozhodnutím o Brexitu. V závěru kapitoly je stručně nastíněn obsah Obchodní dohody mezi Spojeným královstvím a Evropskou unií. Vypíchnuty jsou zejména body týkající se mezinárodního obchodu a pohybu osob. Nejsou opomenuty výjimky týkající se Severního Irsku. V závěru kapitoly jsou definovány čtyři možné scénáře odchodu Velké Británie z Evropské unie a jejich možné dopady.

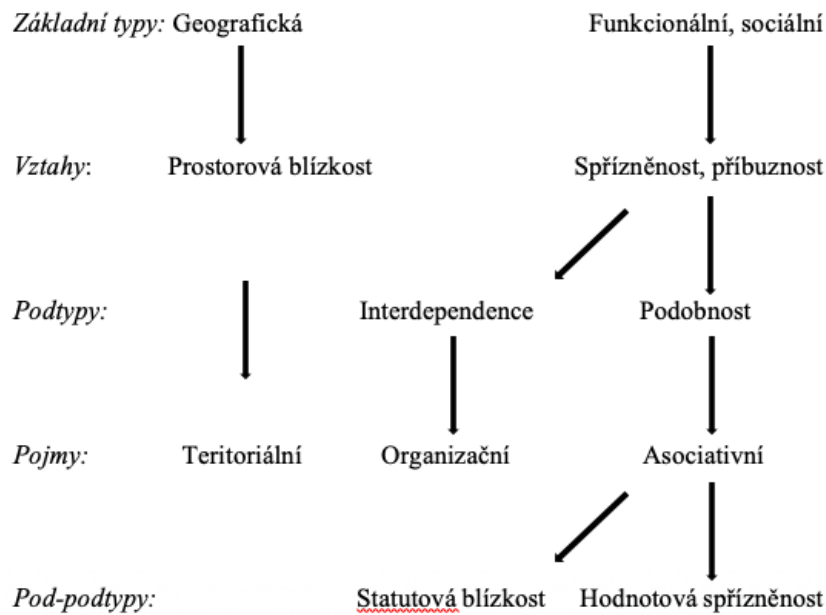
Ve třetí kapitole jsou popsány obchodní vazby České republiky na Velkou Británii. V úvodu kapitoly je shrnuta stručná historie česko-britských vztahů. Dále je provedena PEST analýza Velké Británie. Zbytek kapitoly je věnován predikcím dopadu Brexitu na českou ekonomiku. Tato analýza byla vypracována agenturou Deloitte v roce 2017.

Druhou částí diplomové práce je část analytická, která je založena na analýze zjištěných dat. V úvodu čtvrté kapitoly jsou analyzována data exportu České republiky do Velké Británie mezi lety 2018 – 2020. Není opomenut ani první kvartál roku 2021. Na základě informací získaných z veřejných podcastových rozhovorů s Michalem Dvořákem, ředitelem Preciosa Lighting pro Evropu a Afriku, Radimem Košťalem, ředitelem rodinné firmy Sipral a Martinou Tauberovou, náměstkyní ministra průmyslu a obchodu je vypracována SWOT analýza Brexitu pro české exportéry. Vypíchnuty jsou zejména příležitosti a hrozby celé situace. V páté kapitole je celá problematika Brexitu shrnuta a jsou představena doporučení českým exportérům do Spojeného království.

1 Integrační procesy a jejich dopady na státy

Pojem integrace se dá pokládat za poměrně široký a obsáhlý. Lze konstatovat, že různí autoři si tento pojem ve své literatuře vysvětlují a specifikují nejrůznějšími způsoby, přičemž ale význam tohoto slova zůstává víceméně stejný. Pojem integrace se v tom nejširším slova smyslu rozumí sjednocení, začlenění či splynutí. První potřeby definice integrace vznikly u teoretiků, jakým byli Karl Deutsch, Béla Belassa, Amitai Etzioni, Ernst Haas nebo Joseph S. Nye. Například Haas (1958) definoval integraci jako „*proces, při němž jsou političtí aktéři z rozdílného národního prostředí vedeni k tomu, aby přesunuli svou loajalitu, očekávání a politické aktivity k novému centru, jehož instituce disponují jurisdikcí nad již existujícími státy, anebo ji požadují.*“ V tomto pojetí je integrace chápána jako proces, nikoliv jako statický jev. Galtung (1968) vytváří svou definici s postojem, že dosud nebyla vhodná definice uvedena. Tvrdí, že v dosud vytvořených definicích docházelo k nepřesnému užívání pojmů jako integrace, podmínky podporující integraci a důsledky integračních procesů. Je toho názoru, že docházelo k zaměňování jejich významu. Galtung (1968) tedy říká, že integrace je „*proces, kdy dva nebo více aktérů vytvářejí nového aktéra. Když je tento proces dokončen, aktéři jsou integrováni. Opačně, dezintegrace je proces, kdy se jeden aktér rozdělí na dva či více aktérů. Když je tento proces dokončen, aktéři jsou dezintegrovaní.*“ Dále se dle Galtunga (1968) integrace dělí na geografickou, funkcionální a sociální. Geografická integrace má základ v teritoriálním vztahu, který se mění v jádro celé integrace. V případě funkcionální a sociální integrace je počátkem procesu sociální vztah, který může mít dvě podoby. První stojí na předpokladu interakce a interdependence. Předpokládá se, že mezi aktéry dochází k výměně čehosi. Druhá podoba stojí na předpokladu, že aktéři si jsou něčím blízcí. Může se jednat například o společné hodnoty (Waisová a kolektiv, 2009).

Schéma Galtungovy představy o základních typech integrace znázorňuje obrázek 1.



Obrázek 1: Typy integrace dle Galtunga

Zdroj: Vlastní zpracování dle Galtunga (1968)

Galtung předpokládal, že integrace většinou vychází z prostorové blízkosti. Takový předpoklad odpovídal 60. letům 20. století, nicméně technologický pokrok společně s rozvojem transportu a komunikace značně oslabil význam prostorové blízkosti. V současných integračních procesech se setkáváme s kombinací prostorové blízkosti a blízkosti hodnotové společně se spřízněností (Waisová a kolektiv, 2009).

Další zpracování integrační typologie pochází od Nye (1968). Přesná definice integrace od tohoto autora chybí, jelikož ji považuje za bezpředmětnou. Přichází ale s novým rozdělením integrace do tří skupin. Zmiňuje integraci ekonomickou, sociální a politickou. Nye (1968) tímto chtěl více popsat integrační chování za pomoci měřitelných ukazatelů. Nye (1968) také tvrdí, že proces integrace nevylučuje proces dezintegrace, který může probíhat souběžně (Waisová a kolektiv, 2009). Neyova představa o integračních procesech je uvedena v tabulce 1.

Tabulka 1: Neyova typologie integrace

Typ integrace	Podtyp	Druh projevu a činnosti
Ekonomická integrace	Integrace v oblasti obchodu	Založena na regionálním exportu zboží
	Integrace v oblasti služeb	Založena na sdíleném řízení služeb
Sociální integrace	Sociální integrace mas	Založeny na počtu a typu transakcí
	Sociální integrace mezi skupinami elit	
Politická integrace	Institucionální integrace	Založena na integraci v oblasti institucí a zohledňuje změnu autonomie členských zemí.
	Policy integrace/integrace politik	Založena na míře společného jednání členských zemí.
	Subjektivní integrace	Založena na existenci společné identity a vzájemných povinností
	Bezpečnostní společenství	Založeno na očekávání nenásilného řešení sporů mezi členy

Zdroj: Vlastní zpracování dne Nye (1968)

1.1 Historie evropské integrace

Aby bylo možné dobře porozumět pojmu evropské integrace, je zapotřebí být seznámen s její nedávnou minulostí. Dojde-li ke zmínce o evropské integraci, dá se předpokládat, že jako první vyvstane na mysli integrace novodobá. Což znamená období od padesátých let 20. století. Nicméně historie evropské integrace sahá daleko dále, jelikož pokusy o sjednocování evropského území jsou stejně staré jako evropská historie sama o sobě (König, 2006). Na následující obrázku 2 je možné si prohlédnout časovou osu vývoje evropské integrace až do roku 1950.



Obrázek 2: Přehled snah o evropskou integraci

Zdroj: Vlastní zpracování dle Königa (2006)

Dle Königa (2006) se první pokus o sjednocení evropského území přiděluje Karlu Velikému, který se snažil o opětovné vytvoření Římské říše. Území této říše zahrnovalo dnešní Francii, Švýcarsko, západní Německo, Belgie a Lucembursko. Pokud by došlo k vyškrtnutí Švýcarska a přidání Itálie, vzniklo by pět zakládajících členů Evropského společenství. Za další je uvedena snaha Jiřího z Poděbrad vytvořit evropskou konfederaci, která by společně čelila Turkům. Napoleon Bonaparte bojoval za sloučení území s jednotným právem, společným soudním dvorem, jednotnou měnou a jednotným systémem měrných jednotek. Období první světové války znamenalo erupci nacionalismu a přesvědčení, že každý národ má mít svůj vlastní stát. Za zajímavost lze považovat Belgicko-lucemburskou unii, která měla společnou centrální banku, společný zahraniční obchod a vzájemné pevné navázání měn. Z důvodu probíhající druhé světové války Winston Churchill s Jeanem Monnetem přišli s návrhem společné obranné politiky, zahraniční politiky, financí a hospodářství. Druhá světová válka přinesla uvědomění si nutnosti vzájemného propojení národů za účelem bezpečnosti. Roku 1944 se Belgie, Nizozemsko a Lucembursko rozhodly pro vytvoření celní unie, ke které ale bylo přistoupeno až roku 1948. Důkazem, že federalistické tendence byly po

druhé světové válce přítomny napříč Evropou, je vznik Unie evropských federalistů. Na vytvoření zmíněné Unie se podílely organizace z Belgie, Itálie, Spojeného království, Francie, Lucemburska, Švýcarska, Nizozemska a dalších. Zajímavé je to zejména proto, že Spojené království, Švýcarsko a Norsko se stavělo k evropské integraci spíše skepticky. V této době bývalý ministerský předseda Spojeného království Winston Churchill zdůrazňoval potřebu vybudování institucionální struktury, která umožní, aby Evropa fungovala v klidu a míru. Chtěl vybudovat něco jako Spojené státy evropské. Roku 1947 byl jmenován předsedou Hnutí za spojenou Evropu. Za výsledek konference v Haagu lze považovat podklady pro ustanovení Rady Evropy a přijetí Charty lidských práv a svobod. Ve zmíněných dokumentech jsou uvedeny pojmy jako volný pohyb osob, myšlenek a zboží, svoboda myšlení, shromažďování a vyjadřování, Soudní dvůr, Evropské shromáždění apod (König, 2006).

Je tedy možné říci, že za hlavní motiv snahy o integraci se považuje zabránění dalším případným válečným konfliktům mezi evropskými zeměmi. Během rozvoje integračního procesu se objevovaly další motivy, které už nespočívaly pouze s obavou z extrémního nacionalismu a z válečného konfliktu. Jako příklady lze uvést sociální politiku, důraz na udržitelný rozvoj, zahraniční politiku, boj proti obchodu s lidmi, terorismu, atd. (König, 2006). Cíle evropské integrace lze považovat spíše za politické, nicméně prostředky k dosažení cílů jsou postaveny více na ekonomickém základě. Významným posunem v evropské měnové integraci byl vznik celní unie v letech 1958-1968, kdy došlo k omezení tarifů a kvót vnitřního obchodu Unie. Dalším důležitým mezníkem je strategie jednotného trhu vytvářená v letech 1986-1992, kdy došlo k odstranění netarifních překážek a liberalizaci toku kapitálu, služeb a pracovní síly. Nutno podotknout, že určité části této strategie jsou uplatňovány dodnes. Coby poslední důležitý posun evropské ekonomické integrace lze uvést Eurozónu, která dosáhla sloučení měny většiny členů Evropské unie. Veškeré tyto snahy s sebou ale přinesly něco, čemu se říká diskriminační efekt. Snaha o hlubší integraci vyvolala reakci ze strany států, které stály mimo uskupení. Došlo tedy k tomu, že i původně

zdráhavé evropské země se nechaly do Evropské unie stáhnout (Baldwin, Wyplosz, 2013).

1.2 Integrační teorie

Dá se říci, že integrační teorie jsou rozděleny do dvou směrů s odlišnými tradicemi. První směr má tradici realistickou. Do tohoto směru se řadí teorie realismu, neorealismu a intergovernmentalismu. Tento směr se snaží podat reálný obraz mezinárodních vztahů a závěry realistů se mohou zdát poměrně pesimistické. Za hlavní aktéry se v tomto směru považují státy, mezinárodní a nadnárodní korporace. Druhou skupinou jsou směry založené na liberálně-idealistickém pohledu, kdy se jedná o přesně opačný postoj oproti realistickým tradicím. Zde jsou hlavními aktéry státní instituce a závěry těchto směrů lze považovat za pozitivní. Mezi tyto směry se řadí federalismus, funkcionalismus a neofuncionalismus (Bednářová, 2020).

1.2.1 Federalismus

Dle Waisové (2009) je federalismus považován za jednu z nejstarších integračních teorií. První zmínka o federalismu pochází z období na přelomu 40. a 50. let 20. století. Podruhé přichází na scénu v 80. letech. Tentokrát je ale úzce spjatý s procesem evropské integrace, kdy je vnímán coby liberální mezivládní přístup. Ve Spojených státech amerických byl federalismus vnímán jako nástroj centralizace a američtí federalisté se stavěli proti britskému centralismu. Pro americké federalisty znamenal federalismus efektivnější způsob vládnutí.

V současné době je federalismus vnímán jako politická teorie, která řeší vztahy autonomních jednotek uvnitř federálního státu. Vláda řeší pouze některé oblasti, např. obranu nebo zahraniční politiku, a jednotlivé části nesou dle ústavního vymezení odpovědnost za další oblasti. Do chodu těchto oblastí vláda nezasahuje (Waisová, 2009).

Po druhé světové válce byl federalismus dle Waisové (2009) rozdělen na dva přístupy a dva směry. Prvním přístupem je přístup radikální, což znamená touhu po skokové změně. V praxi to znamená, že původní státy jsou zcela

nahrazeny novým federálním útvarem. Druhý přístup je umírněnější. Tento přístup je k federalismu jako k procesu, který by měl probíhat postupně za politické podpory (Waisová, 2009).

Co se směrů týče, federalismus je dělen na světový a evropský. Jak sám název napovídá, světoví federalisté zvažovali vznik světové federace, kdežto evropští federalisté svůj zájem soustředili na Evropu, přičemž jejich cílem byla zejména Evropa západní (Waisová, 2009).

1.2.2 Funkcionalismus

Podobně jako v případě federalismu, i u funkcionalismu je základním předpokladem a východiskem liberální myšlení. Vznik funkcionalismu se datuje do 40. let 20. století. Hlavním cílem je zajistit takové pojetí mezinárodních vztahů, aby bylo v budoucnu zabráněno válečným konfliktům. Funkcionalismus se ohrazuje proti rozdělení světa na státy a chování států dle pravidel mocenské rovnováhy (Waisová, 2009).

Za zakladatele je považován David Mitrany, který přinesl názor, že hranice států znamenají vytváření umělých bariér, které mají za následek neefektivní fungování ekonomických vztahů. Dále považoval za negativní, že v čele států stojí státníci, kteří sledují pouze vlastní moc a není v jejich hlavním zájmu maximalizace užitku společnosti. Mitrany (1965) chápal, že hlavní překážkou k integraci budou právě politické elity, proto přišel s teorií tzv. větvení. V praxi to mělo vypadat tak, že nejdříve dojde k integraci v oblastech běžného každodenního života. Předpokládal, že spolupráce v jedné oblasti povede k potřebě spolupráce v oblasti další. To znamená, že dochází k prohlubování spolupráce a jejímu rozšiřování do dalších sektorů (Bednářová, 2020). Za základní kritérium funkcionalismu je dle Waisové (2009) považována závislost organizace společnosti a jejího územního rozsahu na funkci, kterou daná organizace vykonává. Jinými slovy to znamená, že hranice integrované skupiny neodpovídají hranicím státu a u jednotlivých technických oblastí mohou být dokonce rozdílné. Zároveň není vyloučeno, že jedno území může být součástí vícero integračních uskupení různých velikostí a zaměření.

1.2.3 Neofunkcionalismus

Dle Rosamonda (2000) je neofunkcionalismus považován za nejvýznamnější teorii integrace. V určitém období byly dokonce významy pojmů „neofunkcionalismus“ a „teorie integrace“ vnímány jako totožné. Oproti Mitranymu a jeho teorii funkcionalismu, neofunkcionalismus přijímá stát a jeho činitele smířlivěji a připouští geografické omezení. Politika je v tomto směru vnímána jako přirozená součást a klíčový prvek integrace. I v tomto případě integrace začíná v ekonomické oblasti, ale právě političtí činitelé podporují její šíření do dalších oblastí. Z tohoto vyplývá, že integrace je dle neofunkcionalistů udržitelná pouze v případě, je-li v souladu zájmů klíčových ekonomických a politických aktérů (Waisová, 2009).

Za zakladatele je považován Ernst Haas, který vypracoval model neofunkcionalismu v práci „The Uniting of Europe. Political, social, and economic forces 1950-1957“ (Bednářová, 2020). Základní mechanismus tohoto principu se nazývá přelévání. Předpokládá se, že podpora integrace nevychází z něčí teoretické představy, nicméně z pozitivní zkušenosti s integrací. Dle Haase (1960) platí, že pokud se vedení členských zemí přesvědčí o užitečnosti integrace v jedné oblasti, dojde k podpoře integrace v oblastech dalších. Právě tento jev je označován za přelévání, které lze rozdělit do několika skupin. Za funkcionální přelévání je považováno přenášení spolupráce z jedné oblasti do oblasti další. Řízené přelévání znamená vytváření umělých vazeb na základě politických jednání a politické přelévání je spojeno se stále se zvyšujícími zahraničními transakcemi, které vyžadují vznik regulativních orgánů (Bednářová, 2020). Od 60. let 20. století čelí teorie neofunkcionalismu stále větší kritice, načež sám Haas začíná být k procesu přelévání skeptický. Zjišťuje, že *„nově integrované oblasti funkcionálně nenavazují na předchozí integrační kroky, a nelze je tedy vysvětlit pomocí konceptu přelévání. Neofunkcionalismu navíc vyčítá, že se vyhýbá normativnímu hodnocení a systematickému zobecňování.“* (Waisová 2009: str. 55). S novou podobou neofunkcionalismu přišel v 90. letech Phillipe Schmitter (1996). Hovoří se o novém funkcionalismu nebo neo-neofunkcionalismu, který uznává nové aspekty, jakými jsou například úloha

mezinárodního ekonomického vlivu nebo větší zohlednění významu a úlohy domácí politické scény a veřejného mínění v jednotlivých zemích. Prvky neofunkcionalismu byly užitečné pro Nye, který je přenesl do několika liberálních teorií. Za příklad lze uvést neofunkcionalistickou představu o socializaci elit jakožto prvku, který podporuje prohlubování integrace, nebo analýzu vlivu nevládních aktérů na politiku států (Waisová, 2009).

1.2.4 Integrační realismus

V úvodu této kapitoly je uvedeno, že realisté se k integraci staví poněkud pesimisticky. Za hlavního aktéra je v tomto případě považován stát (Vlček, 2015). Mezi hlavní představitele realismu se řadí Edward Hallett Carr, Reinhold Niebuhr, Hans Joachim Morgenthau a Stanley Hoffman. Poslední jmenovaný přišel s tvrzením, že státy akceptují ekonomickou integraci pouze z toho důvodu, aby upevnily vlastní postavení. Z tohoto tvrzení vyplývá, že realismus vychází z předpokladu, že mezinárodní vztahy a politika znamenají neustálý boj o moc a že konflikt může být omezen pouze na krátkou dobu (Kratochvíl, 2008). Chování jednotlivých států v mezinárodním prostředí se dá popsat jako anarchistické. Ve vnitrostátní politice totiž platí jasná pravidla, jejichž dodržování hlídají příslušné orgány. Kdežto na úrovni mezinárodních vztahů neexistuje nadřazená autorita (Vlček, 2015). Zmíněná anarchie ale nemusí nutně znamenat války. Státy se snaží prosazovat své zájmy na základě nejrůznějších dohod, od kterých lze kdykoliv svobodně odstoupit. Realisté hodnotí chování států jako velmi racionální. Nutno ale podotknout, že rozhodování států probíhá s ohledem na nedokonalé informace, což vede k chybám. Tomuto se snaží předejít neorealismus (Frankel, 1996).

1.2.5 Integrační neorealismus

Neorealismus se objevuje v 70. letech 20. století. Za významné představitele jsou považováni Kenneth Waltz, John Mearsheimer a Robert Gilpin. V případě neorealismu už není původ konfliktu pouze v touze po moci, ale v celé struktuře mezinárodního systému (Kratochvíl, 2008). Dle Waltze (1979) neorealismus vychází ze tří předpokladů. Prvním z nich je, že hlavním principem mezinárodního a politického systému je anarchie. Zadruhé,

základním prvkem jsou státy vykonávající stejné funkce a posledním předpokladem je, že jejich moc plyne z distribuce schopností mezi státy.

1.2.6 Intergovernmentalismus

Dle Cihelkové (2011) je intergovernmentalismus teorie založená na mezivládním paradigmatu, což znamená, že zastánci této teorie mají takový názor, že řešení problémů spočívá v mezinárodním vyjednávání mezi jednotlivými státy. Hlavním zdrojem moci v tomto případě jsou státy, z čehož vyplývá, že integrace je vytvářena vyjednáváním a postupným politickým sbližováním národních vlád. Za cíl lze považovat touhu po maximálním bohatství a co nejvyšší úrovni státní síly. Za hlavní motiv je považován zájem daného státu. Podobně jako u předchozích teorií, i zde jsou integrační procesy ovládnuty nejsilnějšími zeměmi. Z tohoto faktu také vyplývají hlavní důvody kritiky tohoto integračního směru. Této teorii je vyčítáno, že výsledky integračních procesů bývají ku prospěchu právě těm státům, které se řadí k nejsilnějším. Císař (2002) zmínil řešení, které nese název liberální intergovernmentalismus, který byl představen Andrewem Moravcsikem (1993). Liberální intergovernmentalismus je teorie vycházející z kritiky neofunkcionalismu a předpokládá, že se vlády chovají racionálně, řeší své zájmy a berou ohled i na mezinárodní vztahy. Nicméně i tato teorie čelí kritice, že příliš závisí na ohleduplnosti mezivládního jednání.

1.3 Motivy evropské integrace

König (2008) vypracoval seznam motivů, které vznikaly na základě historických událostí. Tyto události dávaly důvody k vytvoření pokusů o evropskou integraci. Sám uznává, že ne všechny motivy jsou ještě stále v současnosti aktuální a toto posouzení nechává čistě na čtenáři.

König (2008) za klíčový a nejnápadnější motiv uvádí evropskou soudržnost coby způsob překování destruktivních sil nacionalismu. Tento motiv byl primárním téměř ve všech historických pokusech o sjednocení evropského kontinentu. Coudenhove-Kalergi (1923, st. 19) uvádí: „*Evropa jako politický pojem neexistuje. Světadíl, zvaný tímto jménem, je chaos národů a států, prachárna mezinárodních konfliktů, retorta budoucích světových válek. ...*

Evropská otázka bude rozřešena teprve sjednocením evropských národů. Toto sjednocení nastane buď dobrovolně, utvořením panevropské federace – nebo násilně, ruským vítězstvím nad Evropou.“ Touto citací je navázáno na další motiv, který vnímá evropskou soudržnost jako ochranu před sovětskou rozpínavostí. Toto souvisí s obdobím, kdy se komunisté chopili moci v zemích střední a východní Evropy. Za další motiv König (2008) uvádí evropskou soudržnost jako metodu zkrocení Německa a snahu začlenit ho zpět do mezinárodních politických a ekonomických vztahů. Za další se uvádí motiv snížení politické, ekonomické, vojenské a kulturní převahy USA nad západní Evropou. Tento motiv je platný i na počátku 21. století, což potvrzuje Lisabonská strategie, která měla za cíl vytvořit z EU do roku 2010 nejdynamičtější ekonomiku světa. Coby konkurenta ale EU nemá pouze na straně USA, ale také v Japonsku a Číně. S USA souvisí i další motiv, který vidí Spojené státy americké nejen jako konkurenta, ale také jako užitečný zdroj inspirace. Že se EU inspirovala u USA, o tom svědčí i fakt, že evropská integrace postupně nabírala podobu zóny volného obchodu a celní unie, jednotného vnitřního trhu a v několika zemích už i hospodářské a měnové unie se společnou měnou. Za těmito kroky lze hledat víru v celoevropský volný trh získaný deregulací a podmínkami pro férovou hospodářskou soutěž. Eurooptimisté dokonce hovoří o federalizaci Evropy a dosažení politické unie. Je ale možné vytvořit federaci více než 20ti států s rozdílnou kulturou a jazykem? Posledním motivem, který König (2008) uvádí, je hledání vlivu a bezpečnosti malých západoevropských států v nestabilním světě. Jako příklad König uvádí situaci, kdy se jednání s mimoevropskými státy zúčastnil jen jeden stát zastupující zbytek skupiny. Tento akt zcela logicky posílil vyjednávací sílu právě onoho státu, který zastupoval země ostatní. König (2008) uvádí ještě motivy v podobě sociální politiky, ochranu životního prostředí, zahraniční a bezpečnostní politiky nebo justici a vnitro, což znamená boj proti obchodu s lidmi, drogami nebo společný postup v boji proti terorismu.

Různí autoři přichází s různými tvrzeními. Například Kunešová a spol. (2014) uvádí, že motivy regionální integrace vychází z ekonomických, kulturních a politických podmínek dané oblasti a z tohoto důvodu je velice

složitě je zobecnit. Podobný názor zastává také Cihelková (2011). Zlý (2009) konstatuje, že motivy k integrační spolupráci vychází z ekonomické, politické nebo ideologické sféry a že propojení v jedné sféře přechází k propojení ve sféře další. Například původní politická spolupráce se může překlenout v ekonomickou integraci. Jako příklad uvádí Sdružení národů jihovýchodní Asie, ASEAN. V otázce motivů ekonomického směru hovoří o rozdílném očekávání v mikroekonomické a makroekonomické oblasti. Objevují se například odlišná očekávání v otázkách dopadu růstu produkce, posílené podpory vývoje a inovací, z posílení vlivu určitého subregionu ve světové ekonomice nebo posílení vyjednávacího potenciálu vůči třetím zemím.

1.4 Stupně ekonomické integrace

První zmínka o stadiích ekonomické integrace byla uvedena v článku *The Theory of Economic Integration* prof. Belly Ballasy v 60. letech 20. století. Stadia ekonomické integrace jsou zobrazena v obrázku 3.



Obrázek 3: Stadia ekonomické integrace

Zdroj: vlastní zpracování dle Boulaze (2006)

1.4.1 Zóna volného obchodu

První a nejjednodušší formou ekonomické integrace je zóna volného obchodu. Zóna volného obchodu znamená dohodu mezi dvěma nebo více zeměmi o postupném odstranění překážek v obchodu mezi těmito zeměmi. Jinými slovy se odstraní restriktce v podobě cel nebo kvót. Zboží se tedy mezi členskými státy může pohybovat zcela volně (Cihelková, 2012). Odstranění překážek většinou nepřichází okamžitě po podepsání smlouvy, ale většinou mizí po různě dlouhém přechodném období. Co se týče vztahů vůči nečlenským zemím, členské země si ponechávají plnou pravomoc v rozhodování o obchodní politice s těmito zeměmi. Obchod členských zemí s ostatními zeměmi není nikterak omezen. Importované zboží je označeno certifikátem, na základě kterého se později rozhoduje o uvalení či neuvalení cla dle celního sazebníku. Nabízí se otázka, pro které země je vlastně zóna volného obchodu výhodná. Obecně lze říci, že ekonomické výhody dosahují země s vzájemným vysokým objemem obchodní výměny. Těm zóna volného obchodu poskytne komparativní výhodu a efektivnější využití výrobních faktorů. Za dobrý příklad zóny volného obchodu lze uvést Evropskou zónu volného obchodu EZVO (EFTA). Zakládajícími členy se v roce 1960 staly Spojené království, Dánsko, Norsko, Portugalsko, Rakousko, Švédsko a Švýcarsko. Později se k zóně přidalo Finsko, Island a Lichtenštejnsko. Zmíněné země ale ESVO (EFTA) postupně opouštěly, jelikož se stávaly členy EHS. Od roku 2007 má EZVO jenom čtyři členy – Norsko, Švýcarsko, Island a Lichtenštejnsko (Lacina, 2008). EZVO a EU mají nadstandartní obchodní vztahy a vazby. Jejich společenství se nazývá Evropský hospodářský prostor, neboli EHP. Jedinou výjimku zde tvoří Švýcarsko, které není členem. EHP je svou formou na pomezí zóny volného obchodu a společným trhem. Vysvětlení společného trhu bude uvedeno níže. Země využívají potenciál ekonomické integrace, ale zároveň si ponechávají autonomii v rozhodování na své národní úrovni (Evropská komise, 2005). Jako další příklad ZVO lze uvést Středoevropskou zónu volného obchodu (CEFTA), která vznikla roku 1993. Členství ve ZVO CEFTA bylo jakousi přípravkou pro kandidátské země na členství v EU. Obnovy se CEFTA dočkala v roce 2006, kdy předsedové zemí jihovýchodní Evropy podepsali

novou Středoevropskou dohodu o volném obchodu. CEFTA v tomto případě slučuje 32 bilaterálních dohod o volném obchodu v jihoevropském regionu (Lacina, 2008).

1.4.2 Celní unie

Za další a kvalitativně vyšší formu ekonomické integrace je považována celní unie. Oproti ZVO vzniká podstatný rozdíl v postoji vůči nečlenským, tzv. třetím zemím. V případě ZVO měla každá země svou vlastní obchodní politiku vůči třetím zemím. V případě celní unie mají členské státy společnou obchodní politiku vůči třetím zemím (Kunešová, 2014). Stejně jako v případě ZVO, i zde si členské země ponechávají určitou lhůtu pro naplnění cílů dohody. Odklady cílů si země vytyčují zejména kvůli ochraně svých trhů a možnosti vypořádat se s konkurencí. Odstranění cel je totiž zapotřebí chápat coby ztrátu nástroje ochrany národního trhu a různých odvětví před zahraniční konkurencí. Většinou to v praxi vypadá tak, že nejdříve se ruší obchodní překážky v silně konkurenčních odvětvích a ta citlivější přicházejí na řadu jako poslední. Do citlivějších odvětví jsou dle Laciny (2008) řazena odvětví textilní, obuvnické nebo například potravinářské. Po skončení přechodného období by tedy měly zmizet veškeré obchodní překážky mezi členskými zeměmi. Pokud třetí země vyváží své zboží do celní unie, už si nevybírá členskou zemi, která má nejnižší celní sazbu. Členské státy totiž mají společný celní sazebník. Ochrana trhu celní unie je přenesena na její hranice. Zboží, které se dostane do celní unie, se již poté pohybuje volně. Coby příklad si lze uvést celní unii mezi Českou republikou a Slovenskem po rozdělení v roce 1993. V té době téměř 20% veškerého vývozu směřovalo na Slovensko. Jako další příklad si lze uvést ZVO Společný trh Jihu (MERCOSUR), který vznikl v roce 1991 mezi Argentinou, Brazílií, Paraguají a Uruguayí. Roku 1995 došlo k transformaci do celní unie a podpisu Dohody o vytvoření ZVO s Andským společenstvím národů (ASN). Za jednu z nejmladších celních unií se považuje EAC – Východoafrické společenství, kde jsou členy Tanzanie, Keňa a Uganda. K podpisu smlouvy došlo v roce 2000, která vešla v platnost k 1. lednu 2005 (Lacina, 2008).

1.4.3 Společný trh

Pokud se k volnému pohybu zboží přidá ještě volný pohyb kapitálu, služeb a osob, získá se třetí stupeň ekonomické integrace, který nese název společný trh. Za cíl nejsou považovány pouze nulové kvantitativní a tarifní restriktce, ale nežádoucí je také diskriminace zahraničních výrobců a dodavatelů. Lidem, zboží a ani službám není bráněno v překračování hranic států, které jsou začleněny do společenství (Zlý, 2009). Volnému pohybu kapitálu se rozumí tak, že neexistuje jakékoliv omezení v převodu finančních prostředků mezi národními ekonomikami. V praxi to znamená, že investoři se zcela dobrovolně rozhodnou, v jaké zemi budou konat své investice. V případě obyvatelů platí, že mohou ukládat své volné prostředky v jakékoliv ekonomice. Jinými slovy, volný pohyb kapitálu znamená efektivní alokaci investic a podporu ekonomického růstu a zaměstnanosti. Když by se hovořilo o volném pohybu osob, nemá se na mysli pouze svoboda cestování, která byla do covidové pandemie vnímána jako samozřejmost, ale také dostatečné institucionální zázemí v podobě uznávání občanství, vzdělání apod. Volný pohyb služeb se může zdát poněkud problematický, jelikož podstatná část služeb je vázána na místo, kde jsou poskytovány. Volný pohyb služeb se tedy týká pouze určitého množství aktivit. Z pohledu obchodovatelnosti služeb lze potřebu blízkosti dodavatelů a spotřebitelů rozdělit do následujících čtyř skupin. První skupinou jsou dodavatelé a spotřebitelé, kteří nejsou na své poloze vůbec závislí a setrvávají každý na svém místě. Pod tímto si lze představit například přenos dat uživatelům do zahraničí. Do druhé skupiny spadají případy, kdy dodavatel setrvává na svém místě a spotřebitel se pohybuje. Zde se může uvést coby příklad turistika nebo vzdělávání. Do třetí skupiny spadá pravý opak. Dodavatel se pohybuje a spotřebitel setrvává na svém místě. Zde poslouží jako příklad cirkus. Čtvrtá skupina zahrnuje situaci, kdy se pohybuje jak dodavatel, tak spotřebitel. Zde Lacina (2008) uvádí za příklad turistu na plavbě lodí kolem světa, která je majetkem společnosti sídlící v Evropě. Na základě výše uvedených informací lze říci, že čím nižší jsou náklady na kontakt mezi dodavatelem a spotřebitelem, tím vyšší je obchodovatelnost dané služby. Lacina (2008) dále zdůrazňuje, že sektor služeb je pojítkem ekonomických transakcí a silou stimulující produkci zboží.

Sektor služeb, toky kapitálu, mezinárodní obchodní výměna a pohyb osob jsou hlavní hybnou silou integrace a rozhodují o konkurenceschopnosti ekonomik a jednotlivých firem. Pokud by se měly uvést příklady společných trhů, nesmí se zapomenout na EU. Dále lze uvést Hospodářské společenství zemí střední Afriky (CEEAC) a Společný trh pro východní a jižní Afriku (COMESA) (Lacina, 2008).

1.4.4 Hospodářská a měnová unie

Za pomyslný vrchol ekonomické integrace považujeme koordinaci hospodářské politiky a následné vytvoření měnové unie se společnou měnou. Pokud by mělo nejdříve dojít k vysvětlení hospodářské unie, jedná se o společný trh, který navíc obsahuje sjednocení významných hospodářských politik, mezi které patří politiky monetární, fiskální, sociální, strukturální apod. Vůči třetím zemím už nedochází k zohledňování pouze obchodních vztahů, ale přichází na řadu také vztahy hospodářské politiky (Waisová, 2009). Měnová unie znamená vytvoření fixních devizových kurzů a zajištění plné směnitelnosti měn členských států. Členské státy také mohou opustit svou národní měnu a přijmout měnu společnou. Měnová unie vyžaduje koordinaci monetární a měnové politiky, což znamená, že společenství členských zemí musí mít vytvořen dostatečný rozpočet a alespoň částečně sjednocenou daňovou soustavu. V integrační fázi hospodářské a měnové unie členské státy přichází o svou monetární a měnovou autonomii. Pravomoc přebírá společná centrální banka, která dále rozhoduje o monetárních otázkách společenství. Nejméně dotknutá je fiskální politika členských zemí, která zůstává v pravomoci národních vlád. Nicméně i zde je zapotřebí počítat s omezeními, protože už dříve v textu bylo uvedeno, že je vyžadována alespoň částečná harmonizace daňové soustavy, společný rozpočet a vyrovnanost veřejných rozpočtů. Jako příklady hospodářské a měnové unie lze uvést Eurozónu, Východní karibskou měnovou zónu, Centrální africké ekonomické a monetární společenství a Západní africkou ekonomickou a monetární unii (Lacina, 2008).

1.4.5 Politická unie

Politická unie už tak úplně nesouvisí s procesem ekonomické integrace. Politická unie zasahuje do oblasti politiky členských států. Politická unie znamená spolupráci v neekonomické oblasti. Je jakousi nadstavbou a formálním zakončením procesu ekonomické integrace. Za typický znak politické unie je považována velice úzká spolupráce institucí zastupujících státy v dané unii sjednocené navenek. Jinými slovy se hovoří o společné zahraniční a bezpečnostní politice (Kunešová, 2014). Politická unie je velice podobná konfederaci, respektive federaci. Je velice těžké toto definovat, jelikož každá vzniklá politická unie byla velice specifická (Lacina, 2008). Politická unie s sebou nese navíc ztrátu autonomie členského státu také v oblasti fiskální politiky, neboť je zapotřebí dostatečně velkého rozpočtu pro celé společenství (Drulák, 2003). Lacina (2008) uvádí, že politickou unii lze vytvořit dvěma způsoby. Zprv je možné vytvořit po vzoru USA nebo SRN federální typ státu. Zadruhé lze jít cestou postupně se rozvíjející ekonomické spolupráce, která vyvrcholí právě politickou unií. Integrační teorie první způsob definují jako federalismus, druhý jako funkcionalismus nebo neofunkcionalismus, viz kapitola 1.2.

Celá problematika stupňů ekonomické integrace je poněkud složitá. Zejména z důvodu, že v praxi není možné najít jasně daný příklad každého stupně. Všechna vymezení jsou pouze indikativní. Skutečnost spíše odpovídá kombinacím určitých stupňů. Tyto kombinace budou zcela jistě korespondovat s potřebami daných států.

Závěrem se zcela jistě nabízí otázka, jak si s ohledem na stupně integrace vede Evropská unie. Evropskou unii lze označit za jakéhosi „hybrida“. Nejedná se o federaci, konfederaci, stát a není ani obyčejnou mezivládní organizací. Přenosil (2008) uvádí, že Evropská unie je organizace svého druhu. S ohledem na tabulku 2 ji nelze jednoznačně zařadit.

Tabulka 2: Stadia ekonomické integrace

Stadia integrace	ZVO	Celní unie	Společný trh	HMU	Politická unie
Bez překážek vzájemného obchodu	X	X	X	X	X
Společná obchodní politika		X	X	X	X
Volný pohyb VV			X	X	X
Společná hospodářská politika			částečně	X	X
Společná měna				X	X
Společná zahraniční a bezpečnostní politika					X

Zdroj: Vlastní zpracování dle Laciny (2008)

2 EU a souvislosti Brexitu

Když by se měly jen velice stručně nastínit kroky vedoucí ke zrození Evropské unie, je zapotřebí zmínit důležitá společenství, na jejichž základech EU stojí. Prvním z nich je Evropské společenství uhlí a oceli (ESUO). Původcem myšlenky je Jean Monnet. Roku 1951 byla podepsána Pařížská smlouva a vzniklo Evropské společenství uhlí a oceli. Bylo to vůbec poprvé, kdy nějaký ekonomický sektor, který byl tradičně v rukou národních států, se dostal do kompetence nadnárodní instituce. Zakládajícími státy byly kromě Francie a Německa také Itálie, Belgie, Nizozemí a Lucembursko. Toto společenství bylo roku 1958 doplněno o Evropské společenství pro atomovou energii. Obě tato uskupení byla orientována pouze na vymezené trhy. Posledním společenstvím bylo Evropské hospodářské společenství, které mělo již širší záběr. Fungování těchto tří společenství v praxi dospělo počátkem devadesátých let k vytvoření spolupráce v oblasti bezpečnostní politiky a v oblasti justice a vnitra. Došlo ke vzniku Evropské unie (Přenosil, 2008). Pojem Evropská unie byl poprvé zaveden ve smlouvě o EU, která vešla v platnost 1. listopadu 1993. Smlouva o Evropské unii je též známá pod pojmem Maastrichtská smlouva (König, 2008). Evropská unie je postavena na třech pilířích, které jsou označovány pojmem „Maastrichtský chrám“. První pilíř zahrnuje oblasti spolupráce původních společenství. Druhý pilíř zahrnuje společnou zahraniční a bezpečnostní politiku. Třetí pilíř znamená spolupráci v oblasti vnitřní bezpečnosti a justice (Přenosil, 2008).

2.1 Obchodní politika EU a její principy

Pro dosažení cílů této diplomové práce je zapotřebí zaměřit se na mezinárodní obchod a více si přiblížit obchodní principy a obchodní politiku Evropské unie, která platí jak v rámci společenství, tak stejně je zapotřebí se zaměřit na země stojící mimo.

2.1.1 Vývoj, obsah a cíl Společné obchodní politiky

Výše bylo zmíněno, že základy společné obchodní politiky byly vytvářeny již od roku 1958, kdy podepsáním Římské smlouvy došlo ke vzniku

Evropského hospodářského společenství. Členské státy začaly uplatňovat společnou celní a obchodní politiku vůči třetím zemím. Podepsáním Maastrichtské smlouvy v roce 1992 byl potvrzen záměr vytvoření jednotného vnitřního trhu pro volný pohyb zboží, služeb, osob i kapitálu. Amsterodamská smlouva podepsaná roku 1997 rozšířila společnou obchodní politiku o obchod se službami a právy duševního vlastnictví. Smlouva z Nice z roku 2003 přinesla změnu zejména v rozhodovacích procesech. Lisabonská smlouva z roku 2009 rozšířila společnou obchodní politiku o přímé zahraniční investice. Dále bylo touto smlouvou určeno, že Evropský parlament a Rada spolurozhodují při přijímání nařízení ve věcech společné obchodní politiky. Tento krok měl vést k transparentnosti rozhodování EU (Fojtíková, 2009).

Obsah obchodní politiky EU je upraven v článku 207 Smlouvy o fungování EU. Je v něm uvedeno, že společná obchodní politika je založena na jednotných zásadách v oblasti celních sazeb, uzavírání celních a obchodních dohod, které se týkají obchodu se zbožím a službami, obchodních aspektů duševního vlastnictví, přímých zahraničních investic, apod. Cíl společné obchodní politiky je zase uveden ve článku 206 Smlouvy o fungování EU, kde je uvedeno, že cílem je přispívat k harmonickému rozvoji světového obchodu, odstranění omezení mezinárodního obchodu a přímých zahraničních investic a ke snižování celních a jiných překážek. Jinými slovy lze říci, obchodní politika EU má vést k liberalizaci (Rozeňalová, 2006).

2.1.2 Zásady obchodní politiky EU

Rozeňalová (2006) uvádí tři zásady společné obchodní politiky Evropské unie. Zmiňuje zásadu jednotnosti, asimilace a zásadu výlučnosti pravomoci EU. Když by mělo dojít ke specifikaci zásady jednotnosti, uvedlo by se, že zásada jednotnosti znamená jednotný dovozní a vývozní režim. Rozeňalová tuto zásadu považuje za klíčovou v otázce soutěže na společném trhu. Zásada asimilace zase říká, že pravidla volného pohybu zboží se uplatní i na výrobky pocházející ze třetích zemí, které jsou v členských státech ve volném oběhu a byla za ně zaplácena cla. Za poslední zásadu je literaturou považována výlučná pravomoc Evropské unie v oblastech celní unie a společné obchodní

politiky. Volně přeloženo to znamená, že pouze Evropská unie vytváří právní akty nebo uzavírá mezinárodní smlouvy, které se týkají společné obchodní politiky společenství. Členské státy toto mohou učinit pouze v případě, jsou-li k těmto aktivitám Uní zmocněné.

2.1.3 Nástroje obchodní politiky EU

Dle údajů zveřejněných Ministerstvem průmyslu a obchodu České republiky (2005) lze rozdělit nástroje obchodní politiky do čtyř skupin. První skupinou jsou opatření ovlivňující dovoz. Sem se řadí cla, ochranná opatření, antidumpingová opatření a protisubvenční opatření. Druhou skupinou jsou opatření ovlivňující vývoz. Další skupinou jsou opatření, která ovlivňují dovoz i vývoz zároveň. Čtvrtou skupinou jsou opatření ovlivňující výrobu a obchod. Sem je řazen právní rámec podnikání, hospodářská soutěž, subvence a státní pomoc a ochrana práv k duševnímu vlastnictví.

Mezi výrazné autonomní nástroje společné obchodní politiky Evropské unie patří cla. Cla na zboží dovezené do EU znamenají zhruba 14% celkového rozpočtu EU a jsou považována za tradiční vlastní zdroje. V praxi to vypadá tak, že celní unie EU je řízena vnitrostátními celními správami, které jednají jako celek. Tímto způsobem dochází k ochraně zboží, spotřebitele nebo například i životního prostředí (Evropská komise, 2020). EU používá hned několik druhů cel. Užívají se cla valorická, specifická, kombinovaná, smíšená a cla pohyblivá. Nejčastější jsou valorická (hodnotová), která jsou používána u 90% proclených položek. Výše cel se pohybuje od 0% do 210%. Nejvyšší sazby se dle údajů Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky týkají masa, mléčných výrobků, obilných produktů, nápojů nebo tabákových výrobků. Celní zákon Evropské unie platí i při vývozu, což znamená, že všechno zboží, které opouští území Evropské unie, musí projít celní kontrolou. Při vývozu nedochází k uplatnění cel či jiných poplatků. Opatření, která kontrolují vývoz, mají za cíl kontrolovat množství vyváženého zboží, jeho kvalitu, dodržování případných kvót vývozu nebo provádění bezpečnostní politiky. V tomto případě je hovořeno například o embargu uvaleném na zbraně, munice a vojenská zařízení do zemí jako Afganistán, Etiopie nebo například Sierra Leone. Vývozní subvence nepatří mezi zásady

Evropské unie. Výjimky se udělují zřídka, a to pouze v rámci společné zemědělské politiky. Poslední zmínkou v této kapitole bude proexportní politika. Nutno podotknout, že Evropská unie nemá žádnou společnou proexportní politiku. Přímá nebo nepřímá podpora exportu zůstává v pravomoci členských států Společenství. Evropská unie pouze kontroluje hladký průběh soutěže mezi podniky, případně schvaluje exportní úvěry (Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky, 2005).

2.2 Nová obchodní strategie EU

Dne 18.2. 2021 byla Evropskou komisí představena nová obchodní strategie Evropské unie. Strategie je zaměřena na otevřenost a asertivitu v oblasti prosazování unijních zájmů. EU v tomto plánu klade důraz na udržitelnost obchodu a hodnotových řetězců. Evropská komise se ve své zprávě zmiňuje o rostoucím napětí mezi velmocemi, které je vytvářeno zejména v kontextu s pandemií covid-19. Pandemie pomohla odhalit nedokonalosti dosavadního obchodního modelu. Evropská unie se proto rozhodla jít cestou strategické autonomie, která by měla přispět k větší samostatnosti EU a úspěšnějšímu prosazování jejích zájmů. EU se chce soustředit na klimaticky neutrální a digitální ekonomiku. EU má v plánu posílit vztahy s obchodními partnery jakými jsou Chile, Austrálie a Nový Zéland. Posílení transatlantických vztahů by mělo dopomoci k vyrovnání mocenského nástupu Číny. Samostatnou kapitolou je role udržitelnosti. Evropská komise má v plánu zapojit státy G20 do snahy o zlepšení klimatických a environmentálních podmínek a tvrději vymáhat dodržování závazků v této oblasti zájmu. Dále se bude zabývat problematikou dodržování lidských práv a pracovních standardů. Cílem je vymýcení dětské práce. V současné chvíli členské státy zasílají své závěry, které by měly být Radou Evropské unie schváleny v květnu 2021 (European commission, 2021).

2.3 Velká Británie v EHS, EU a specifika jejího členství

Cílem této kapitoly je specifikovat vztah Velké Británie k Evropské unii. Pro pochopení veškerých událostí, které vedly až k Brexitu, je nutné si nastínit celý historický kontext. Historie EU byla popsána již dříve v této práci.

Momentálně se tedy pozornost zaměřuje pouze na pozici Velké Británie ve společenství Evropské unie.

Baldwin (2008) ve své knize uvádí, že Velká Británie byla již v 19. století vnímána jako koloniální velmoc a její fungování bylo inspirací pro evropskou integraci. Zároveň ale také připouští, že přístup Velké Británie ke sjednocení byl poněkud skeptický. Na druhou stranu Fiala a Pitrová (2009) píší, že již před druhou světovou válkou Velká Británie projevila vůli ke sjednocení. Jako důkaz této vůle uvádí již výše zmíněný návrh politika Jeanna Monneta (1950) na britsko-francouzskou spolupráci v hospodářství, zahraniční politice a v bezpečnosti. Návrh byl zamítnut z důvodu, že Francii obsadilo Německo. Po druhé světové válce byla Evropa v tak dezolátním stavu, že hlavním cílem všech evropských států se stala snaha o zabránění dalším katastrofám podobného charakteru. Winston Churchill (1946) vyzýval k vytvoření evropské rodiny, nicméně zde je na místě upozornit, že nehovořil o Velké Británii jako o členovi této rodiny, nicméně ji zmiňoval coby rodinného přítele. Pravděpodobně to bylo dáno tím, že celá Evropa se soustředila pouze na zamezení dalších konfliktů. Velká Británie, coby vítězný stát a koloniální mocnost, se soustředila na zahraniční politiku a vztahy s USA (Mezihorák, 2003). Co se ale Evropy týče, roku 1948 vznikla Organizace pro hospodářskou spolupráci, která měla za cíl se postarat o ekonomickou obnovu Evropy. Než došlo ke vzniku organizace, dostala se Francie a Německo do konfliktu s Velkou Británií a skandinávskými zeměmi. Francie s Německem, které byly podporovány USA, měly prioritu v utvoření zón volného obchodu a celní unie. Na druhou stranu Velká Británie a Skandinávie podporovaly státní suverenitu a preferovaly spolupráci na základě dohod. Zde se již projevila nevole Velké Británie v podřizování se postojům, o jejichž správnosti není přesvědčena. Jako výsledek vznikl kompromis nesoucí název OEEC, kdy se jednalo o mezivládní organizaci, kde každá členská země nemusí souhlasit s daným návrhem a není nucena se podřizovat většině (Fiala a Pitrová, 2001). Další projev neochoty Velké Británie k integraci proběhl, když Britové odmítli účast v Evropském společenství uhlí a oceli (ESUO). Baldwin (2008) uvádí, že Velká Británie spatřovala hlavní problém v nadnárodním vedení, čímž by přišla o svou vlastní suverenitu. Zajímavým

počinem bylo v roce 1960 založení Evropského sdružení volného obchodu (EFTA), čímž Velká Británie reagovala na vznik EHS, kde svou účast razantně odmítla. Tímto krokem chtěli Britové ukázat, že lze dosáhnout hladkého průběhu volného obchodu i bez složité byrokracie a společného celního tarifu. Dalšími členy EFTA byly Dánsko, Norsko, Portugalsko, Rakousko, Švédsko a Švýcarsko.

2.3.1 Velká Británie a pokusy o vstup do EHS

Později v 60. letech byla Velká Británie nucena přehodnotit svůj postoj vůči EHS, jelikož začala ztrácet svou jistou pozici světové velmoci. Stále častěji se objevovaly dekolonizační tendence, což vedlo ke zhoršování obchodních vztahů s USA. Spojené státy americké v této době aktivně podporovaly EHS. Členské státy se staly rostoucími ekonomikami. Oproti tomu se Velká Británie potýkala s rostoucí nezaměstnaností a slábnoucí ekonomikou. Velká Británie podala rovnou dvě žádosti o vstup EHS. První proběhla v roce 1961, kdy si Britové připravili spoustu požadavků, pomocí kterých chtěli hájit své zájmy. Jedním z požadavků bylo zvýhodnění i zemí Commonwealthu nebo například výjimku ze zemědělské politiky. Vyjednávání bylo poměrně komplikované a způsobovalo neshody v samotném EHS. Země Beneluxu a Itálie byly jednoznačně pro vstup Velké Británie, jelikož se jim přestala zamlouvat svrchovanost Francie. Nerozhodnost panovala i v Británii. Polovina země vstup do EHS aktivně podporovala. Druhá polovina, která byla složena zejména ze zemědělců a zastánců obchodu s Commonwealthem, byla vůči vstupu Velké Británie do EHS velmi skeptická. Tohoto skepticismu využila Francie a francouzský premiér Charles de Gaulle ve finále nepřijal Velkou Británii do EHS. Jeho slovy byla Británie považována za neevropské území, které je ekonomicky i kulturně velmi odlišné (Euroskop, 2018). Fiala a Pitrová (2009) uvádí, že tento krok francouzského premiéra vyvolal v EHS rozpory, jelikož rozhodnutí o nepřijetí Velké Británie nebylo konzultováno s ostatními členy. De Gaulle požadoval, aby Velká Británie přijala veškeré principy EHS a dala přednost Evropě před USA a to v oblasti jak politické, tak obchodní. Druhou žádost Velká Británie podává v roce 1967. Britský premiér Harold Wilson se soustředil na orientaci zahraničního obchodu na

Evropu. V EHS se začala prohlubovat krize a chvíli se zdálo, že vstupu Velké Británie do EHS nebude nic bránit. Bohužel Charles de Gaulle o dva roky později zamítá druhou žádost o vstup, kterou opřel o špatný stav britské ekonomiky a špatnou platební bilanci. Velká Británie se stává členem EHS až v roce 1973, tedy po více než 11 letech. Předcházela tomu konference v Haagu roku 1969, kde EHS jednala o otázkách nutnosti prohloubení integrace. Posléze Britové zahájili kampaň ve své zemi, jelikož začali vnímat členství v EHS coby nutnost pro další rozvoj britské ekonomiky (Baldwin, 2008). Přenosil (2007) ale uvádí, že očekávání Velké Británie nebyla naplněna, jelikož na Blízkém východě nastala ropná krize, která vyhnala nahoru ceny ropy a dalších energetických surovin, což mělo za následek ekonomické recese západních zemí. Velká Británie se potýkala se stagflací a nezaměstnanost vzrostla na 12%. Nespokojenost se členstvím v EHS vyústila v referendum o setrvání ve Společenství, ve kterém ale téměř 70% Britů hlasovalo pro setrvání.

K vyhocení celého vztahu mezi Velkou Británií a EHS došlo po roce 1979, kdy se na post ministryně dostala Margaret Thatcherová. Ta se velice ostře postavila proti členským poplatkům, které byly z velké části investovány do rozvoje zemědělství. Velká Británie nikdy nebyla agrární zemí, tudíž Thatcherová zastávala názor, že se Velká Británie nachází ve znevýhodněné situaci. Po summitu v Lucemburku, kde Thatcherová předvedla velmi emotivní projev, bylo Británii nabídnuto řešení v podobě nižšího příspěvku a upravení plateb v následujících dvou letech. Ze strany Thatcherové byla tato nabídka zamítnuta. Stejným odmítavým způsobem se stavěla proti Bruselu, do kterého měla být centralizována moc EHS. Její razantní a odmítavý postoj vůči společenství vyvolával neklid i na území samotného Spojeného království. Když se blížily parlamentní volby v roce 1990, sama Margaret Thatcherová rezignovala (Baldwin, 2008).

2.3.2 Velká Británie a její výjimky v EU

Přenosil (2007) uvádí, že k uklidnění vztahů mezi Velkou Británií a EHS dochází v 90. letech, kdy se k moci dostává nový ministerský předseda John Major se svou proevropskou politikou. Nutno podotknout, že byl více

proevropsky orientovaný než jeho předchůdkyně, nicméně stále zastával názory o potřebě zachování britské suverenity a upřednostňoval spíše spolupráci s EHS než vyslovené členství.

Okolnosti vzniku EU a podpisu Maastrichtské smlouvy jsou uvedeny dříve, a to v kapitole o EU. Zde se věnuje pozornost pouze specifikům týkajících se Velké Británie, která si pro sebe sjednala několik trvalých výjimek. První výjimka se týká měnové politiky, kdy se dle Maastrichtské smlouvy členské státy zavazují přijmout euro coby společnou měnu. Nicméně Velká Británie si pro sebe sjednala výjimku, kdy si mohou ponechat svou národní měnu s možností své rozhodnutí v budoucnu kdykoliv změnit. S tímto souvisí fakt, že Velká Británie není povinna udržovat rozpočtový schodek pod 3% HDP. Mohou mít tedy oproti jiným členským státům větší deficit. Zároveň ale nemají možnost rozhodovat o otázkách eura (Fiala a Pitrová, 2009).

Gowland a Turner (2010) uvádí, že díky nástupu Tonyho Blaira k moci v roce 1997 zažila ekonomika Velké Británie dlouho vyhlášený boom. Došlo ke snížení inflace, nezaměstnanosti a veřejného dluhu. Skončil odmítavý postoj vůči Evropské unii a Velká Británie začala více spolupracovat a být jejím středem. Stejněho roku dochází k reformě Maastrichtské smlouvy, která vyústila roku 1999 v Amsterodamskou smlouvu, jejíž hlavní částí je Schengenská prováděcí úmluva. Podstatou této úmluvy je vytvoření zóny volného pohybu osob bez kontrol. Zde si Velká Británie sjednává druhou výjimku o ponechání pasových kontrol na hranicích. Své požadavky opírá o skutečnost, že je ostrovním státem a nevlastní vnitrostátní průkazy totožnosti. Poslední výjimka souvisí s podpisem Lisabonské smlouvy z roku 2007, kdy Velká Británie odmítá přijmout Evropskou chartu základních lidských práv a svobod, která údajně zasahuje do britského zákoníku práce. Uplatněním této výjimky bylo dosaženo toho, že Evropský soudní dvůr nebyl oprávněn napadnout britský právní systém s odvoláním na Chartu.

2.3.3 Počátek Brexitu a důvody k němu vedoucí

V roce 2010 se do funkce ministerského předsedy dostává David Cameron, který v jednom ze svých projevů v roce 2013 oznamuje, že v případě svého

dalšího vítězství v parlamentních volbách nechá hlasovat britský národ o setrvání Velké Británie v Evropské unii, čímž podnítl novou vlnu skepticismu vůči Evropské unii. Dodal také, že pokud by se Britové rozhodli zůstat členy Evropské unie, bude požadovat reformy, které vrátí Velké Británii a dalším členským zemím ztracenou suverenitu. První požadovanou reformou bylo znovuzískání větších pravomocí pro národní parlamenty, čímž by došlo ke zmenšení vlivu Evropské unie. Za další chtěl Cameron například omezit příliv migrantů, kterému musely čelit členské státy po vstupu nových členů EU. Evropská unie byla ochotna splnit tyto požadavky za jediné podmínky a to, že Velká Británie zůstane členem Evropské unie. Referendum z června 2016 ovšem rozhodlo jinak (Euractiv, 2016).

Dlouhé měsíce byla Velká Británie rozdělena na dva tábory, přičemž jeden z nich žádal setrvání v EU a druhý chtěl jednoznačně z EU vystoupit. Během kampaně se objevovala různá témata hovořící pro i proti setrvání Velké Británie v Evropské unii, ze kterých byly později definovány důvody odchodu Velké Británie z EU. Mezi tyto patří typický britský euroskepticismus, který se projevoval od samého začátku evropské integrace. Dalším důvodem je otázka migrace, která byla během Brexitu rozlišována na dva druhy. Prvním druhem migrace byla ta týkající se Blízkého Východu. Druhým druhem migrace byla ta, kdy do Velké Británie přicházeli lidé kvůli pracovním příležitostem. David Cameron sliboval snížení přílivu migrantů na třetinu. Jako posledním podstatným důvodem Brexitu byly příliš vysoké náklady na členství, nezlepšení britské ekonomiky díky vstupu do EU, neúspěchy eurozóny, aj. Co se týče příspěvků Velké Británie do EU, v roce 2016, tedy v roce, kdy se uskutečnilo referendum, dosahoval příspěvek zhruba 300 dolarů na jednoho britského občana. Dle Friedmana (2016) byla sice většina z celkového příspěvku využita na území Spojeného království, ale zastánci Brexitu upřednostňovali variantu, že si země peníze ponechá a parlament rozhodne o jejich dalším využití.

Kibasi (2017) shrnuje několik příčin vedoucích k Brexitu. Hlavní důvod vidí v tom, že pro podstatnou část britského obyvatelstva byl dosavadní ekonomický model zcela nefunkční. Uvádí, že s výjimkou Londýna a jihovýchodu země nedošlo na území Velké Británie od hospodářské krize

v roce 2008 ke zlepšení ekonomické situace. Dále uvádí, že není možné najít žádný britský region, ve kterém by se mzdy zaměstnanců dostaly na stejnou úroveň, které dosahovaly před krizí v roce 2008. V článku je také uvedeno, že zastánci Brexitu lživě interpretovali otázky související s migranty ze střední Evropy. Britové volící Brexit měli vštípený názor, že migrace vytvořila model, který je založený na nízké kvalitaci, produktivitě a mzdách. Stoupenci Brexitu toto zdůvodňovali právě přílivem pracovní síly ze střední Evropy. Kibasi (2017) zmiňuje ale jiné důvody špatného ekonomického modelu. Dle něj měla Velká Británie problém s investicemi. Místo, aby byly prováděny investice do moderních zařízení, které by zvýšily produktivitu, uchylují se k levným pracovním silám ze střeoevropských zemí. Druhý problém vidí v nízké produktivitě a v nízkých mzdách. Velká Británie se také v roce 2017 nacházela v obrovském obchodním deficitu. Docházelo totiž k nákupům v zahraničí, které byly financovány úvěry a prodejem britského kapitálu. Další problém byla nerovnost mezi domácnostmi. Kibasi (2017) uvádí, že 10% nejbohatších domácností má příjem, který dosahuje jedenáctinásobku příjmu těch 10% nejchudších. Pro srovnání, v Německu je tento rozdíl sedminásobný. Tento problém volně navazuje na hlubokou regionální nevyváženost ekonomiky. Londýn je považován za nejbohatší region v Evropě a společně s jihovýchodem Anglie vytváří 40% britského HDP. Další regiony Velké Británie zaostávají za většinou ostatních regionů Evropy.

Již dříve byl nastíněn průběh a důležitá data Brexitu, přičemž jedním z nich byl 23. červen roku 2016, kdy se konalo dříve zmíněné referendum o ukončení členství Velké Británie a Severního Irska v Evropské unii. Pro vystoupení hlasovalo téměř 52% voličů. Dále o vystoupení rozhodl i parlament Spojeného království. Následkem tohoto obdržela Evropská unie žádost o vystoupení dle článku 50 Lisabonské smlouvy. Tímto je dosaženo dalšího mezníku brexitského procesu, kterým je datum 29. března 2017, kdy byl článek 50 aktivován. Za další důležitý mezník je považováno datum 15. ledna 2019. Tento den probíhalo hlasování britského parlamentu o smlouvě o vystoupení, kdy byla tato smlouva zpracována kabinetem Theresy Mayové. Výsledek tohoto hlasování nebyl příznivý, jelikož nebyla vhodně definována

a vyřešena situace v Severním Irsku. Hlavní komplikací zde byly vztahy mezi Irskem, které zůstává členem EU a Severním Irskem, které EU opustilo. Dne 29. března 2019 skončila dvouletá lhůta pro dojednání dohody. Za „vánoční dárek“ lze považovat odsouhlasenou dohodu ze dne 24. prosince roku 2020. Tohoto dne si Evropská unie a Spojené království společně odsouhlasily dohodu o obchodu a spolupráci, která přetváří jejich budoucí vztahy. Následně 29. prosince 2020 došlo k odsouhlasení dohody všemi 27 státy. Poslední den, tedy 31. prosince 2020, byla dohoda o obchodu a spolupráci mezi Evropskou unií a Spojeným královstvím zveřejněna v úředním věstníku Evropské unie. Dohoda je prozatímně prováděna od 1. ledna 2021 (EUR-Lex, 2021).

2.3.4 Předpokládané scénáře odchodu Velké Británie z EU

Pokud by byla predikce dopadu Brexitu na české vývozce vytvářena skutečně před jeho realizací, tedy v letech 2018,2019, musela by být založena na všech čtyřech scénářích odchodu Velké Británie a Severního Irska z EU. S těmito čtyřmi variantami pracovala analýza britské vlády, která pochází z roku 2018. Zmíněná analýza odhaduje vývoje pro tyto čtyři varianty odchodu z Evropské unie a výsledkem jsou odhady rozdílů v dlouhodobé velikosti hrubého domácího produktu po opuštění EU oproti situaci, kdy by Británie v EU setrvala. Všechny scénáře vychází z předpokladu, že dojde k nastavení obchodu mezi Spojeným královstvím a zeměmi, které stojí mimo Evropskou unii. V případě Velké Británie i ostatních zemí mimo EU platí nulová obchodní cla. V případě zemí mimo EU bez dohody o volném obchodu se počítá s co nejvýhodnějšími cly. Další předpoklad se týká otázky migrace. Předpokládá se, že parametry migrace zůstávají stejné (Deloitte, 2019).

První scénář je označován jako tzv. **No Deal**. Tento scénář znamená, že by nedošlo k uzavření žádné dohody o vystoupení Velké Británie z Evropské unie. V tomto případě by platila obchodní cla pro země s největšími výhodami. Zde jsou v netarifních nákladech obsaženy položky, jako je celní administrativa, zdržení a zvýšení bariér v obchodu se zahraničím. Tyto dopady byly odhadovány s ohledem na netarifní náklady mezi zeměmi, kde dochází k obchodu v rámci nepreferenčního uspořádání mezi obchodními

partnery podle pravidel WTO. Když by mělo dojít k vyjádření v procentech, netarifní náklady by v případě zboží dosahovaly 6-15%. U služeb by se jednalo o 4-18% (Deloitte, 2019).

Druhý scénář nese název **Average FTA**. Tato varianta znamená, že dohoda o volném obchodu obsahuje nulová cla, ale stanovily by se průměrné netarifní náklady, které by vycházely ze standardních dohod o volném obchodu. Tyto netarifní náklady by byly vypočteny například z ukončení členství Velké Británie v celní unii, celní administrativy nebo regulatorních bariér. Zde se odhaduje, že by netarifní náklady dosahovaly hodnot 5-11% u zboží a 3-14% u služeb (Deloitte, 2019).

Třetí scénář se označuje jako **EEA type**. Tento scénář vychází z předpokladu, že Spojené království zůstane členem EEA a společného trhu Evropské unie. Čeho ale přestane být členem, je celní unie. V tomto případě platí nulová obchodní cla a zvýšení netarifních bariér v podobě nákladů na celní administrativu apod. U zboží by tyto náklady dosahovaly hodnot 3-7%. V případě služeb se hovoří o 1-3%. EEA type pracuje s myšlenkou, že Spojené království přijímá legislativu Evropské unie, přispívá do rozpočtu a zaručuje volný pohyb osob mezi Spojeným královstvím a Evropskou unií (Deloitte, 2019).

Poslední scénář pod jménem **White paper** vychází z dokumentu, kdy britská vláda stanovuje podmínky odchodu země z Evropské unie. Tento dokument pochází z roku 2018 a počítá s nulovými obchodními cly a minimálními netarifními bariérami pro zboží. Netarifní náklady se odhadují na 0-1% u zboží a na 2-10% v případě služeb (Deloitte, 2019).

V tabulce 3 jsou znázorněny ekonomické dopady.

Tabulka 3: Změny přidané hodnoty ve vybraných odvětvích britské ekonomiky v horizontu 15 let

	No deal	Average FTA	EEA type	White Paper
Zpracovatelský průmysl	-12%	-8%	-2%	-0,1%
Zemědělství a potravinářský průmysl	-11%	-7%	-3%	-2%
Služby	-8%	-5%	-1%	-0,9%
Finanční služby	-9%	-7%	-1%	-0,8%
Síťová odvětví	-4%	-2%	0%	0,8%

Zdroj: Vlastní zpracování dle Deloitte (2019).

Tabulka 3 popisuje horizont 15 let a dopad na úroveň přidané hodnoty ve vybraných odvětvích britské ekonomiky. Agentura Deloitte (2019) vycházela z odhadů relativních změn přidané hodnoty ve vybraných odvětvích ekonomiky Velké Británie. Jsou zobrazeny předpokládané změny v nastavení mezinárodního obchodu mezi Británií, zeměmi EU a zeměmi mimo EU. Ve výpočtech v tabulce 3 opět nejsou zohledněny případné změny a dopady změn v otázce migrace.

K vypočtení agentura Deloitte použila Input-Output model založený na mezinárodních tabulkách I-O tabulek, které pochází k roku 2014. Dále znázorněné výsledky zachycují odběratelské vztahy mezi 43 vybranými zeměmi v 56 odvětvích. Pro výpočty absolutních změn HDP agentura použila údaje o HDP v roce 2017.

2.3.5 Obchodní dohoda mezi Velkou Británií a Evropskou unií

Kdyby měla být popsána dohoda mezi Evropskou unií a Velkou Británií, jedná se o dokument složený z 1246 stran nesoucí název Dohoda o obchodu a spolupráci mezi Evropskou unií a Spojeným královstvím Velké Británie a Severního Irska. Kromě 1246 stran dohoda obsahuje 800 stran příloh, kde jsou definovány dohody o bezpečnostních postupech pro výměnu a ochranu utajovaných informací, dohody o spolupráci pro bezpečné a mírové využívání jaderné energie a 15 nezávazných politických deklarácí. Deklarace definují pojmy z dohody a popisují oblasti jako jsou kontrola státních podpor, daňový režim, práva a povinnosti dopravců či vzájemné uznávání výrobních praktik pro léčiva. Peers vysvětluje, že Dohoda je asociační dohodou založenou na Smlouvě o fungování EU, která kopíruje mezinárodní právo. Odkazuje na pravidla Světové obchodní organizace nebo na Organizaci spojených národů. Dále je důležité říct, že se nejedná o smíšenou dohodu, tudíž o ní nemusí hlasovat národní parlamenty členských států Evropské unie. Smíšené dohody jsou totiž uzavírány mezi EU a jejími členskými státy, které stojí na straně jedné a třetí zemí stojící na straně druhé. Za příklad smíšené dohody můžeme považovat komplexní hospodářskou dohodu Evropské unie s Kanadou. Hlavním vyjednavatelem Evropské unie pro jednání s britskou vládou o podmínkách vystoupení Spojeného království z Evropské unie je Michel Barnier (Hosnedlová, 2021).

Mezi nejdůležitější součásti Dohody pro tuto diplomovou práci patří obchod, cestování, služby a doprava.

Dohoda ukončila ke dni 1. ledna 2021 48 let trvající volný pohyb zboží. Ačkoliv se strany dohodly na nulových kvótách a clech, dalo se očekávat zdržení na březích kanálu La Manche a to zejména kvůli kontrolám dokumentů a speciálních certifikátů pro dovoz potravin, zvířat a rostlin, které musí splňovat hygienické normy. Tyto kontroly provádí celní správa. Produkty, které bude Spojené království vyvážet do EU a nebudou přímo ze Spojeného království pocházet, budou procleny. V praxi to znamená, že pokud se výrobek skládá více jak z 10% ze součástky, která pochází z Číny, výrobek se musí podrobit proclení. Firmy, které mají sídlo v Británii a vyváží

do Evropské unie, musí dodržovat unijní standardy týkající se například životního prostředí, pracovního práva, práv cestujících či bezpečnosti dopravy. Například u automobilového průmyslu budou ovšem kontroly jednodušší. Evropská komise také přišla s návrhem nového nástroje pod názvem „Mechanismus pro vypořádání se s následky Brexitu“ (2021). Tento projekt má rozpočet 5 miliard EUR a má za úkol v následujících třech letech pomoci sektorům ve členských státech, které budou odchodem Spojeného království z jednotného trhu a celní unie nejvíce zasaženy. Případné nedodržování pravidel obsažených v obchodní dohodě ze strany Spojeného království je zatíženo sankcemi v podobě odvetných cel a omezení spolupráce. V průběhu času by měl mít Londýn možnost přijmout vlastní pravidla, která budou konzultována s Bruslem. Zcela jiný režim se pojí k Severnímu Irsku, které podléhá Protokolu o Irsku/Severním Irsku, který je připojen k výstupové dohodě z října roku 2019. Zmíněný protokol určuje, že Severoirčané se dále řídí unijními pravidly jednotného trhu a celní unie. Tento fakt zabraňuje vytvoření tvrdé hranice na irském ostrově (Hosnedlová, 2021).

S výstupem Spojeného království z Evropské unie úzce souvisí i konec volného pohybu osob. Volně přeloženo, končí možnost volně pobývat, pracovat a studovat jak na území Evropské unie pro občany Spojeného království, tak Velké Británie pro osoby z EU. Možné jsou krátkodobé výjezdy v maximální délce 90 dnů. Pro cestování do Spojeného království bude od září roku 2021 povinné mít u sebe pas. V současné chvíli je pas dobrovolnou položkou. Pokud chce občan EU setrvat na území Evropské unie po dobu delší než 90 dnů, je zapotřebí, aby získal vízum. Občané EU, kteří budou mít o vízum zájem, musí projít bodovým imigračním systémem, jelikož Spojené království upřednostňuje kvalifikované pracovníky. V opačném případě, Britové žijící na území Evropské unie nově potřebují rezidenční kartu, která zlegalizuje jejich pobyt. Evropané žijící ve Velké Británii mají také možnost se registrovat do dvouúrovňového systému usedlíků, kteří žijí na území Británie méně nebo více než pět let. Dohoda zároveň definuje i zajištění pokračování výhod sociálního zabezpečení, například starobní důchody, mateřská, rodičovská nebo rodičovská dovolená. Co není součástí balíčku, jsou dávky v nezaměstnanosti. I v případě cestování

se na Iry vztahuje výjimka. Na hranicích mezi Irskou republikou a Spojeným královstvím vzniká společná cestovní zóna. Zajímavostí je v tomto případě postavení Gibraltaru. Dne 31. prosince 2020 se Madrid s Londýnem dohodl na provizorním režimu, kdy se Gibraltar stane hraničním bodem Schengenského prostoru, čímž se zajistí volný pohyb osob a zboží, který je pro tuto oblast klíčový (Hosnedlová, 2021).

Co se služeb týče, ty nejsou v Dohodě příliš zmiňovány. Pokud chtějí Britové poskytovat své služby na území Evropské unie, je zapotřebí přestěhovat na území EU pobočku nebo celé sídlo. Dojednání finančních služeb by mělo probíhat dodatečně. V Dohodě jsou definovány určité výjimky zejména v oblasti audiovizuálních služeb nebo například v oblasti dopravy. Co ovšem Dohoda neposkytuje, je uznání profesních kvalifikací (Hosnedlová, 2021).

Opuštění Evropské unie znamená pro letecké společnosti ve Velké Británii také ztrátu možnosti provozování letů mezi destinacemi Evropské unie. Mají možnost létat z britských měst do center evropských metropolí a zpět. Přestupy možné nejsou. Výjimku tvoří cesty do třetích zemí. V Dohodě jsou ovšem předpoklady pro pokračující spolupráci v oblasti letecké dopravy, a to zejména pro jednoduchost cestování. Jediné výraznější omezení se týká kamionů a počtů vykládek (Hosnedlová, 2021).

3 Obchodní vazby České republiky na Velkou Británii

Vztahy mezi Českou republikou a Velkou Británií se dají z dlouhodobého hlediska považovat za téměř dokonalé. K navázání diplomatických vztahů došlo bezprostředně po vzniku České republiky v roce 1993. Tyto nadstandardní mezinárodní vztahy vycházejí z tradice dobrých svazků již od roku 1918, pak v průběhu druhé světové války nebo po roce 1989. Spolupráce mezi Českou republikou a Velkou Británií probíhá v oblasti politicko-ekonomické, společenské kulturní i vědecko-vzdělávací. Obě země sdílí podobné pohledy na záležitosti zahraniční politiky a světové bezpečnosti. Vztahy se ještě více prohloubily po vstupu České republiky do NATO, jelikož došlo k jakémusi stvrzení členství v Evropské Unii. Za potvrzení vynikajících vztahů s Českou republikou s Velkou Británií lze považovat situaci, kdy Velká Británie otevřela svůj pracovní trh obyvatelům České republiky a na oplátku Česká republika podnikla stejný krok vůči občanům Spojeného království. Co se bezpečnostně-vojenské oblasti týče, probíhala spolupráce i v Afghánistánu. Na straně česko-britské obchodní a ekonomické spolupráce také dochází k neustálému nárůstu jejího významu. Trh Velké Británie je pro Českou republiku pátým nejvýznamnějším vývozním trhem (mzv.cz, 2021).

Hlavním obchodním partnerem Spojeného království jsou již tradičně země Evropské unie, na které připadá 49% britského zahraničního obchodu. Spojené království mělo v roce 2020 schodek v obchodě s Evropskou unií ve výši 72 miliard GBP.

3.1 PEST analýza Velké Británie

V této podkapitole je zpracována PEST analýza Velké Británie. Jedná se o rozpracování politických, ekonomických, sociálně-kulturních a technologických faktorů, které zemi ovlivňují nebo ovlivňovat mohou. Jedná se tedy o jakýsi strategický audit makro okolí pro české exportéry.

3.1.1 Politické faktory

Jedním z hlavních politických faktorů je stabilní vláda Spojeného království. O stabilitě vlády rozhoduje mnoho faktorů, jako je stanovování zákonů, kontrolovaná nebo nízká korupce a účinnost vládní politiky. Pokud si vláda ve všech těchto faktorech vede dobře, pak by to byla nejen stabilní, ale také úspěšná vláda, kterou Spojené království bezpochyby má. Podle žebříčku světové banky se Velká Británie v roce 2007 umístila na první příčce s ohledem právě na politickou stabilitu (marketingtutor.cz, 2021).

Spojené království spadá do kategorie nejmocnějších zemí světa. Vládní systém země se skládá z konstituční monarchie a parlamentní demokracie. Předseda vlády je hlavou vlády a panovník je hlavou státu. V současné době je Boris Johnson předsedou vlády a královna Alžběta II. je monarchou Velké Británie. Podle zprávy BBC zveřejněné v roce 2019 je legálně role monarchy a královské rodiny spíše tradicí a ceremonií. Skotská národní strana, labouristé, demokraté a konzervativci jsou čtyři hlavní politické strany, které dominují celé zemi. Jako další důležitý faktor je zapotřebí zmínit, že Velká Británie je silnou ekonomikou a její stálé místo v OSN jí poskytuje velký vliv na globální problémy, které souvisí jak s politikou, ekonomikou, sociální oblastí, kulturou i vědou. V politické části této analýzy samozřejmě nelze opomenout Brexit. Hnutí za Brexit vytvořilo v posledních letech atmosféru nejistoty. Nakonec to vyvrcholilo dohodou o odchodu Spojeného království z EU 24. prosince 2020. Mnoho lidí věřilo, že vystoupení z EU povede k ekonomické prosperitě země a vytvoří mnoho pracovních příležitostí (marketingtutor.cz, 2021).

3.1.2 Ekonomické faktory

Při definici ekonomických faktorů je rozhodně zapotřebí zmínit, že ekonomika Velké Británie je ekonomikou silnou a také velmi rozmanitou, což je důvodem jejího úspěchu. Její trh je tak různorodý, že poskytuje všem podnikům stejnou příležitost k růstu a rozkvětu a přidává hodnoty do života zákazníků. Pokud má společnost různorodou kulturu, znamená to, že poskytuje cizincům prostor k životu a růstu. V důsledku toho ekonomika Spojeného království přitahovala pozornost po celém světě. Mnoho individuálních investorů a společností proto investovalo své zdroje a kapitál

do různých oblastí britské ekonomiky. Například lze uvést oblasti nemovitostí, vědy, technologie, jídla, oblečení, potravin, zábavy nebo sportu. Zajímavou součástí britské ekonomiky je sazba daně. V současné době je sazba daně z příjmu právnických osob pro společnosti 19%. V roce 2016 bylo oznámeno, že vláda do konce roku 2020 sníží daňovou zátěž na 18%. Měli totiž za cíl přilákat co nejvíce nových investorů. Z pohledu inflace v britské ekonomice k mnoha změnám nedochází. V současné době je inflace ve Velké Británii 1,94%. V roce 2019 to bylo kolem 1,7%. Podle regulace Bank of England by nemělo dojít ke změně vyšší než o 2%. Podle některých finančních analytiků je přírůstek míry inflace u konce.

V únoru 2020 činila míra nezaměstnanosti britské ekonomiky přibližně 3,8%. Pokud to porovnáme s tempem minulých let, pak klesla o 0,2%. Pokles míry nezaměstnanosti tedy znamená, že lidé vydělávají. Tím pádem je HDP na obyvatele vyšší, jelikož každý do ekonomiky přispívá svým dílem (marketingtutor.cz, 2021).

3.1.3 Sociální faktory

Podle Úřadu pro národní statistiku se odhaduje, že populace Spojeného království dosáhne do konce roku 2039 74 milionů lidí. Je to proto, že v současné době porodnost překračuje míru úmrtnosti. Počítá se tedy s tím, že tento fakt bude mít vliv na trh práce. Vytvoří se příležitosti pro podniky a bude zapotřebí uspokojit potřeby většího množství lidí. Spojené království je jedním z největších spotřebitelských trhů na světě. Pojišťovací společnosti, realitní a zdravotnický průmysl dosáhly v předchozím nárůstu populace značného zisku. Lidé utrácejí velké množství peněz na své zdravotní pojištění. V důsledku toho systém zdravotní péče ve Velké Británii v posledních letech hodně pokročil, pokud jde o poskytování kvalitních služeb jejich pacientům. Zajímavostí britského vzdělávacího systému je, že se každoročně aktualizuje o nejnovější informace. Její vzdělávací systém zahrnuje moderní metodologie výuky a učení. Proto jsou tituly britského vzdělávacího systému uznávány po celém světě. Již dříve v této práci bylo uvedeno, že u míry nezaměstnanosti došlo k poklesu a že míra inflace je

přiměřená. Tato fakta staví občana Spojeného království mezi osoby s vysokými příjmy (marketingtutor.cz, 2021).

3.1.4 Technologické faktory

Tato země má přední světové výzkumné a vývojové instituty a vždy se neustále snaží prolomit bariéry téměř ve všech oblastech. Její ekonomika poskytuje podnikatelům velké příležitosti. Každý vynález a vývoj přispívá k rozvoji země. V současné době dosahuje většího pokroku v oblasti technologií. Dokonce i britské technologické instituty uspějí nad indickými, japonskými, korejskými a americkými instituty (marketingtutor.cz, 2021).

3.2 Predikce dopadů Brexitu na českou ekonomiku z roku 2019

Co se základních ekonomických informací týče, pokud je měřeno objemem hrubého domácího produktu, Spojené království je pátou největší ekonomikou světa. Podíl Velké Británie na globální ekonomice dosahuje hodnoty 2,3%. Když by byl ostrov brán ještě jako součást Evropské unie, dal by se označit za druhou nejsilnější ekonomiku s ohledem na objem hrubého domácího produktu. V roce 2015 se Velká Británie podílela na HDP Evropské unie 15,2%. Dominantou britské ekonomiky jsou služby, které se na ní podílejí 80%. Na průmysl zbývá 13% a zemědělství zaujímá pouze 1%. Mezi hlavní obchodní partnery Spojeného království se řadí z pohledu vývozu USA, Německo, Francii, Nizozemsko a Irsko. U dovozu to jsou Německo, USA, Čína, Nizozemsko a Francie. Pokud by měly být určeny nejčastěji vyvážené komodity, jednalo by se o stroje a zařízení, motorová vozidla, ropu, zemní plyn, vzácné kovy nebo farmaceutické výrobky (Deloitte, 2019).

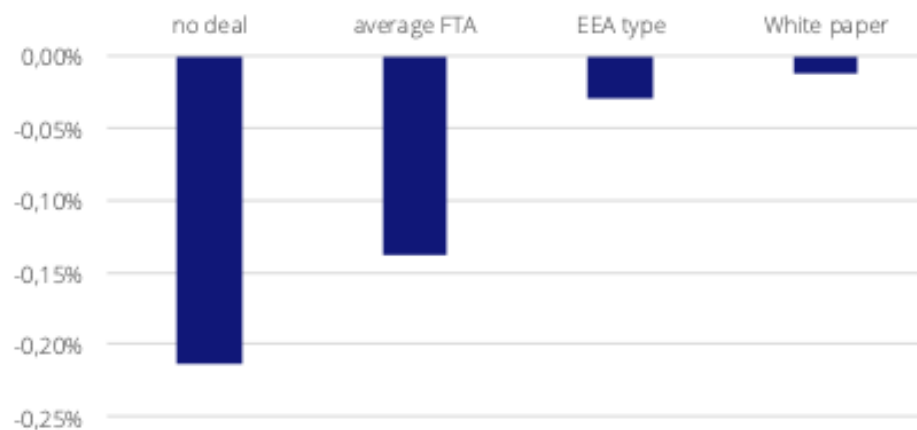
Pro Českou republiku je Velká Británie jedním z nejvýznamnějších obchodních partnerů. Zaujímá 5. místo v zahraničním obchodě. V roce 2017 do Spojeného království směřovalo z České republiky téměř 5% celkového objemu exportovaného zboží. Co se dovozu týče, Velká Británie obsáhla 2,3% z celkového dovozu. Česká republika do Spojeného království nejvíce

vyváží osobní automobily, zařízení k automatickému zpracování dat, díly motorových vozidel, příslušenství, elektrické přístroje a telekomunikační zařízení. Opačným směrem se nejvíce dováží také osobní automobily. Dále pak se jedná o léčiva, čerpadla, díly kancelářských strojů, díly ke strojům k automatickému zpracování dat, díly a příslušenství motorových vozidel (Deloitte, 2019).

V roce 2017 byla obchodní bilance České republiky vůči Spojenému království byla v přebytku více než 100 mld. Kč. Bilance služeb byla pro Česko také pozitivní. Kde došlo k deficitu, je saldo důchodů, kde deficit dosáhl hodnoty 19. mld. Kč. Z celkového pohledu byla bilance běžného účtu mezi Českou republikou a Velkou Británií v roce 2017 pozitivní. Saldo dosáhlo hodnoty 95 mld. Kč. Za zmínku stojí také vazba investic. 92 mld. Kč byl objem přímých investic britských firem do ČR ke konci roku 2016. Na druhou stranu objem českých investic do firem na ostrově je minimální (Deloitte, 2019).

Pouze pro připomenutí, agentura Deloitte definovala čtyři možné scénáře odchodu Velké Británie z Evropské unie. Tyto scénáře nesly názvy No Deal, Average FTA, EEA type a White paper. Dále v této kapitole jsou rozpracovány jednotlivé scénáře společně s jejich odhadovanými dopady na českou ekonomiku. V následujících grafech jsou znázorněny potenciální dopady na HDP České republiky v %, následně dle odvětví a na jednotlivá odvětví v mld. Kč a nakonec je možné si prohlédnout relativní dopad na HDP z globálního hlediska.

Z výsledků analýzy agentury Deloitte na obrázku 4 je patrné, že nejhorší pro vývoj českého HDP je varianta No Deal.

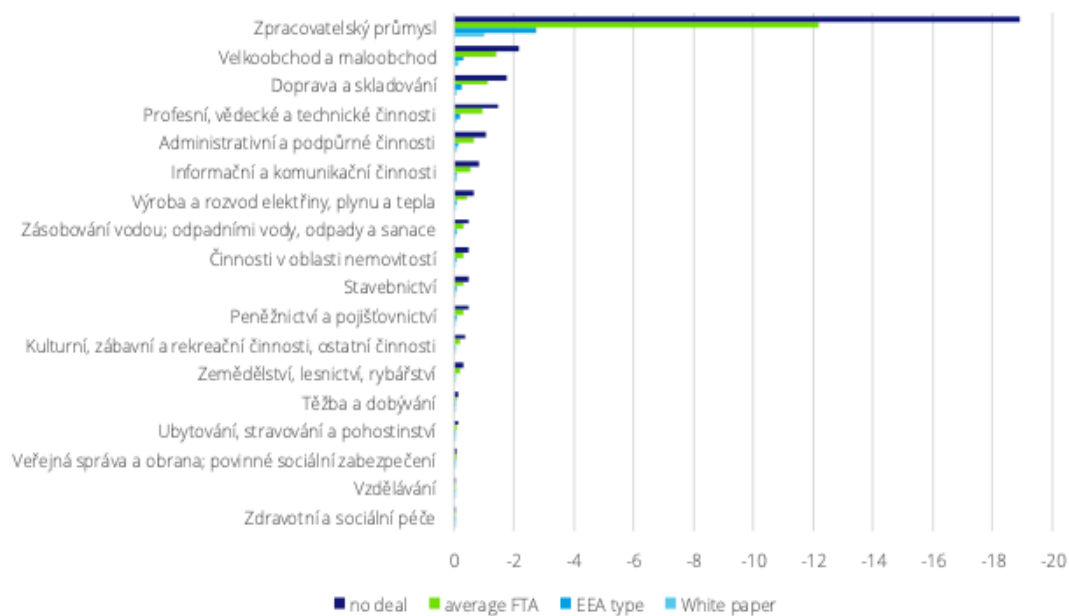


Obrázek 4: Dopad Brexitu na HDP České republiky v %

Zdroj: Deloitte, 2019

V tomto případě by došlo k dlouhodobému snížení českého HDP o 0,2%. Pokud by se hodnota měla vyjádřit absolutně, hovoří se o objemu 10 mld. Kč. Druhá nehorší je varianta tzv. průměrné dohody, kde by došlo ke ztrátě 6 mld. Kč na HDP. Třetí místo zaujímá scénář EEA type se zhruba 0,04% a nejmenší ztráty pro Českou republiku znamená scénář White paper. Agentura opět připomíná, že pracuje pouze s dopady týkajícími se zahraničního obchodu. Nepracuje s investicemi ani s migrací.

Když by se analýza pojala z hlediska odvětví, největší ztráty by na základě výsledků patrných z obrázku 5 zaznamenaly firmy operující ve zpracovatelském průmyslu, a to napříč všemi scénáři odchodu.

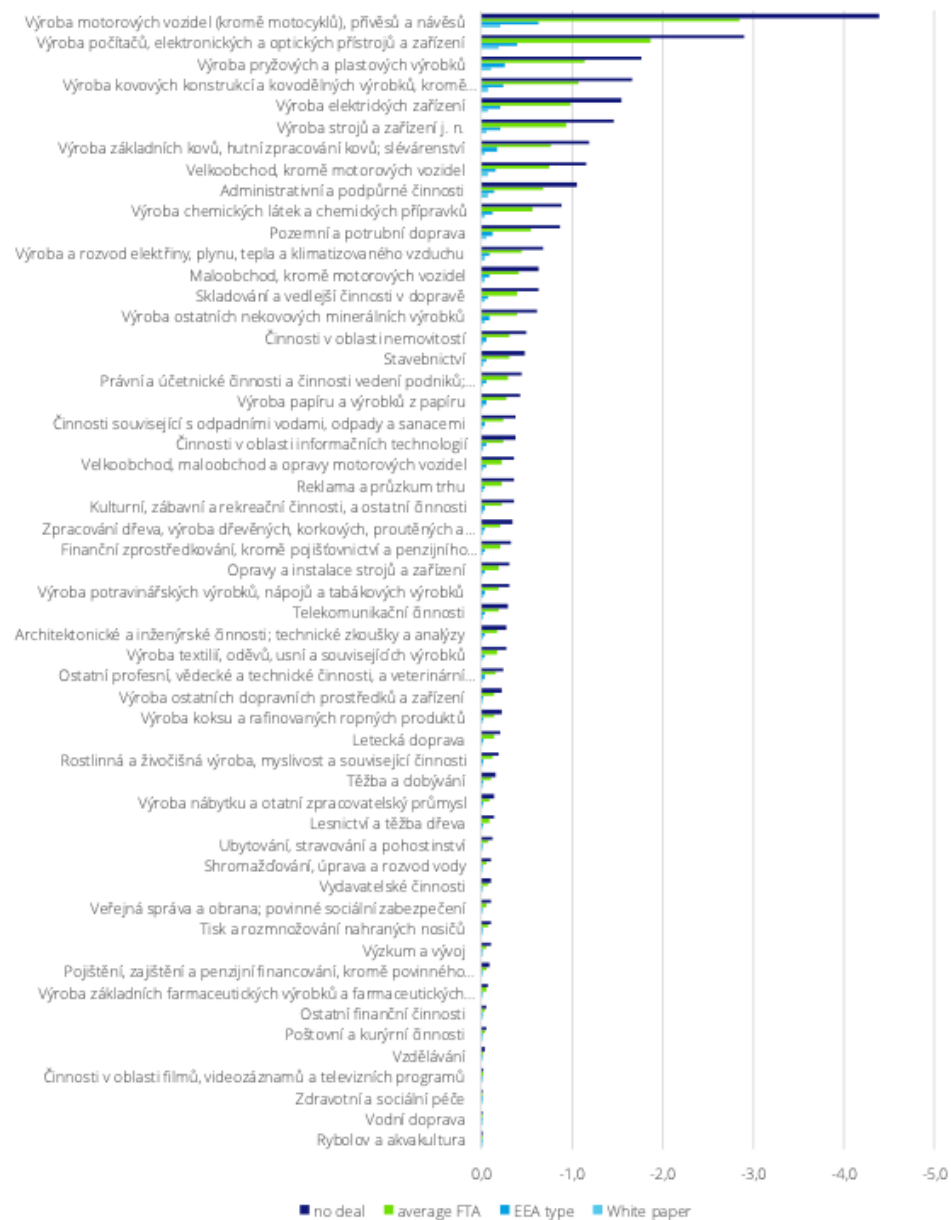


Obrázek 5: Dopad Brexitu na Českou republiku dle odvětví v mld. Kč.

Zdroj: Deloitte, 2019

Následuje velkoobchod s maloobchodem. Třetí v pořadí je doprava a skladování, následovaná profesními, vědeckými a technickými činnostmi.

Z obrázku 6 zase vyplývá, že dle agentury Deloitte firmy operující v automobilovém průmyslu by nejvíce tratile v případě No Deal, kdy by mohly přijít až o 4,5 mld. Kč z celkových tržeb.



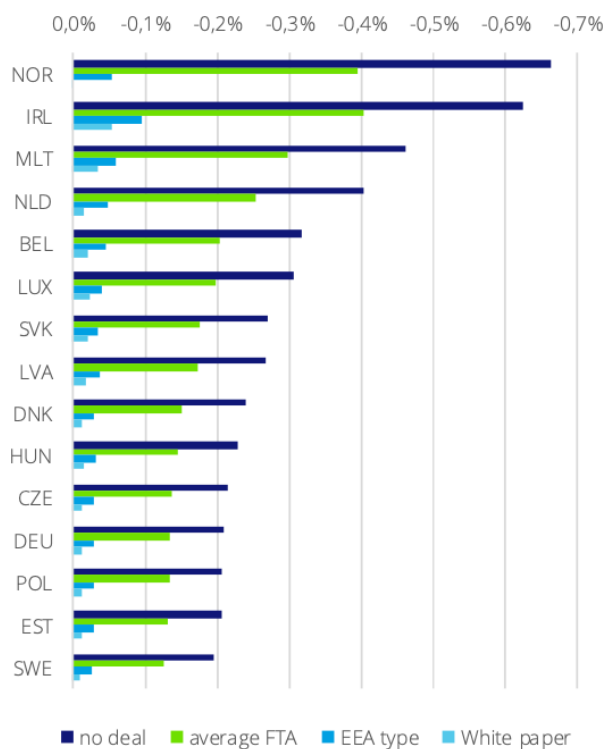
Obrázek 6: Dopad Brexitu na odvětví ČR v mld. Kč

Zdroj: Deloitte, 2019

Postižení by byli také výrobci dílů a příslušenství, kteří dodávají jak českým, tak německým a dalším automobilkám. Výrazněji bude Brexitem ovlivněno také odvětví počítačů, elektroniky, gumových výrobků, plastů, dopravy,

skladování a obchodní firmy. Agentura odhadla, že české firmy by trpěly na Brexitu bez ohledu na formu odchodu zhruba 30 mld. Kč.

Portál BusinessInfo zase v roce 2018 uvedl, že s ohledem na fakt, že by Česká republika vnímala Velkou Británii jako třetí zemi, došlo by k rapidnímu zhoršení exportu České republiky, který by musel nově čelit celním překážkám. Portál BusinessInfo uvedl, že by mohlo dojít k navýšení celních sazeb až na 19%. Vedle celních sazeb by také stály již dříve zmíněné netarifní a další administrativní náklady. Tyto komplikace by vedly k nevyhnutelnému navýšení cen, což by mělo za následek horší konkurenceschopnost na britském trhu, na kterém si v roce 2018 české firmy vedly dobře právě kvůli dobrému poměru ceny a kvality. I tento portál počítal s tím, že nejvíce zasažen bude automobilový průmysl, kde česká vláda predikovala ztráty 9% s tím, že celkový negativní dopad na český hrubý domácí produkt by mohl dosáhnout 0,4%. Pro porovnání, z údajů vyplývajících z obrázku 7 agentura Deloitte počítala v nejhorsím případě, tedy případě No Deal, s poklesem českého HDP o 0,2%.



Obrázek 7: Relativní dopad na HDP

Zdroj: Deloitte, 2019

Z globálního hlediska dle agentury Deloitte na obrázku 7, s ohledem na velikost vlastního hrubého domácího produktu Brexit nejvíce změní Norsko s Irskem. Z dlouhodobého hlediska by v případě No deal varianty odchodu HDP obou zmíněných zemí klesl až o 0,6%. Dalšími v pořadí jsou země Beneluxu, střední Evropy a Pobaltí. Když by bylo globální hledisko vzato v absolutním měřítku, největší ztráty by zaznamenalo Německo, které by mohlo přijít až o 8 mld. USD ročně a USA by trátily o půl miliardy USD méně (Deloitte, 2019).

4 Analýza současného stavu

V analytické části diplomové práce je nejdříve analyzován vývoj exportu zboží České republiky do Velké Británie od zlomového roku 2016 do roku 2020, kdy se celý svět potýkal s koronavirovou pandemií. V tabulce 4 a na obrázku 8 je zachycen vývoj pohybu zboží přes hranice mezi Velkou Británií a Českou republikou. Data vychází z údajů Českého statistického úřadu a týkají se pouze pohybu zboží. Data obsahující i zahraniční obchod se službami zobrazuje tabulka 5 a obrázek 10.

Po meziročním srovnání následuje analýza vývoje česko-britského exportu během prvních pěti měsíců roku 2021. Situace je srovnána s očekáváním expertů z roku 2020. Celé je to doplněno dalšími odhady expertů pro následující roky. Následuje deskripce oblastí, které byly vyhodnoceny jako klíčové pro splnění cíle diplomové práce. Těmito oblastmi jsou:

- Problematika obchodní politiky
- Problematika přepravy zboží do Anglie
- Problematika lidských zdrojů

Již dříve v práci bylo zmíněno, že se jedná o zcela bezprecedentní situaci. Je tedy logické, že lídři zemí měli o průběhu určitou představu. Zda se představa shoduje s realitou, pomáhá zjistit kapitola 4.3, která přináší názory a pohledy na věc jak ze strany velkého exportéra, malého exportéra, tak zástupce ministerstva průmyslu a obchodu. Pro exportéry bylo vybráno pět otázek. Zástupci ministerstva bylo určeno dalších pět. Na základě odpovědí byla vypracována SWOT analýza Brexitu, která definuje zejména příležitosti a hrozby pro české exportéry do Velké Británie. Příležitosti jsou také rozděleny dle sektorů a odvětví.

4.1 Vývoj česko-britského obchodu v posledních letech

Tato podkapitola se zaměřuje na vývoj česko-britského exportu v posledních letech. Konkrétně o vývoz v letech 2016 – 2020. Počáteční rok 2016 byl vybrán z důvodu, že se jedná o klíčový rok celé brexitovské problematiky.

V roce 2016 totiž proběhlo referendum o výstupu z Evropské unie a zvedla se první obav z následků tohoto britského rozhodnutí.

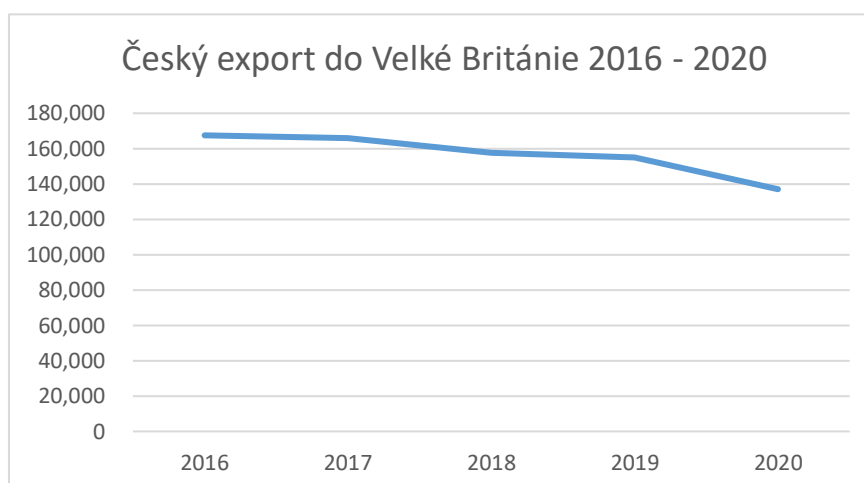
Tabulka 4: Vývoj česko-britského exportu v letech 2016-2020

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Export v mil. CZK	167 515	165 793	157 787	155 010	137 021

Zdroj: Vlastní zpracování dle czso.cz

Tabulka 4 zachycuje vývoj pohybu zboží za hranice České republiky do Velké Británie v letech 2016 – 2020. Tyto údaje zobrazují tedy export pouze zboží a nikoliv služeb. Data vychází z údajů zveřejněných Českým statistickým úřadem.

Již na první pohled je z tabulky 4 i obrázku 8 zřejmé, že od roku 2016 dochází k neustálému poklesu exportu. Mezi lety 2016 a 2017 byl pokles mírný. K většímu skoku ve výši zhruba 8 000 000 CZK došlo mezi lety 2017 a 2018. V dalším roce, tedy v roce 2019 došlo opět k mírnějšímu poklesu a největší propad přinesl rok 2020. Zde došlo k meziročnímu poklesu o zhruba 18 000 000 CZK. Nutno podotknout, že vina vině je nejen Brexit, ale zejména celosvětová koronavirová pandemie. Velikosti propadů jsou lépe zřejmé z obrázku 8.



Obrázek 8: Vývoj česko-britského exportu v letech 2016-2020

Zdroj: Vlastní zpracování dle czso.cz

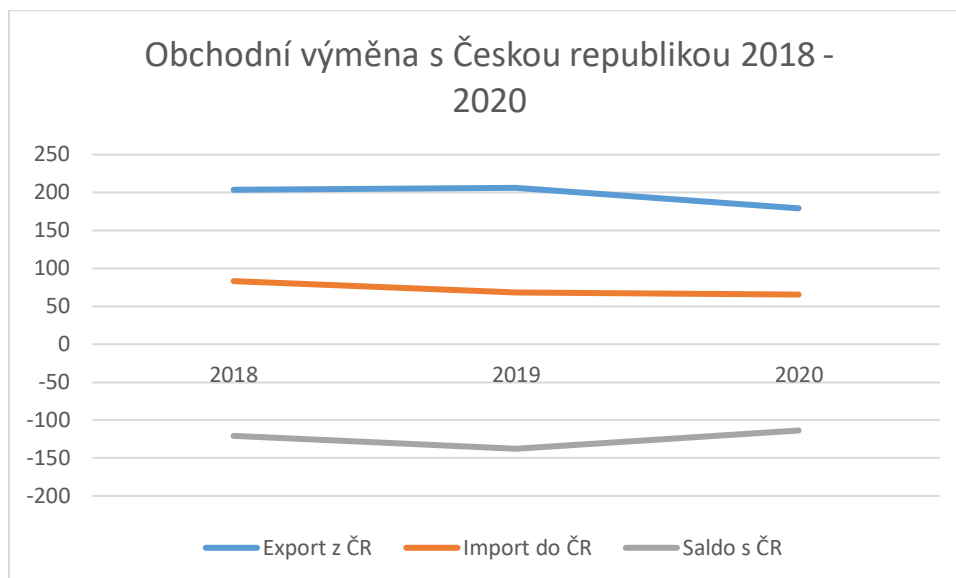
Tabulka 5 a obrázek 9 ukazují výši exportu, importu a celkové saldo obchodní výměny Velké Británie s Českou republikou v letech 2018 – 2020. V těchto údajích je zaznamenán nejen pohyb zboží, ale i služeb. Údaje opět vychází z dat zveřejněných českým statistickým úřadem.

Tabulka 5: Obchodní výměna s ČR

	2018	2019	2020
Export z ČR v mil. CZK	203,8	206,2	179,2
Import do ČR v mil. CZK	83,2	68,4	65,5
Saldo s ČR v mil. CZK	-120,6	-137,8	-113,7

Zdroj: Vlastní zpracování dle czso.cz

Z tabulky 5 je patrné, že nedocházelo pouze k poklesu vývozu. V roce 2019 český vývoz do Velké Británie narostl o 0,5%. V roce 2020 je propad českého exportu do Velké Británie znatelný. Meziročně klesl o 12,4%. Pokles obchodu s Velkou Británií se připisuje na jedné straně koronavirové pandemii a vládním opatřením, které probíhaly na obou stranách. Na druhou stranu se však firmy v období podzimu předzásobily kvůli obavám a očekáváním s ohledem na Brexit. Toto propad obchodu mírně snížilo.



Obrázek 9: Obchodní výměna s Českou republikou 2018-2020

Zdroj: Vlastní zpracování dle czso.cz

Co se týče importu, zde ve všech uvedených letech docházelo k poklesu. Větší meziroční pokles proběhl mezi lety 2018 a 2019. Import meziročně poklesl o zhruba 15 000 000 CZK. Meziroční propad 2019-2020 je nepatrný a to ve výši 3 000 000 CZK.

4.2 Aktuální průběh obchodu mezi Českou republikou a Velkou Británií

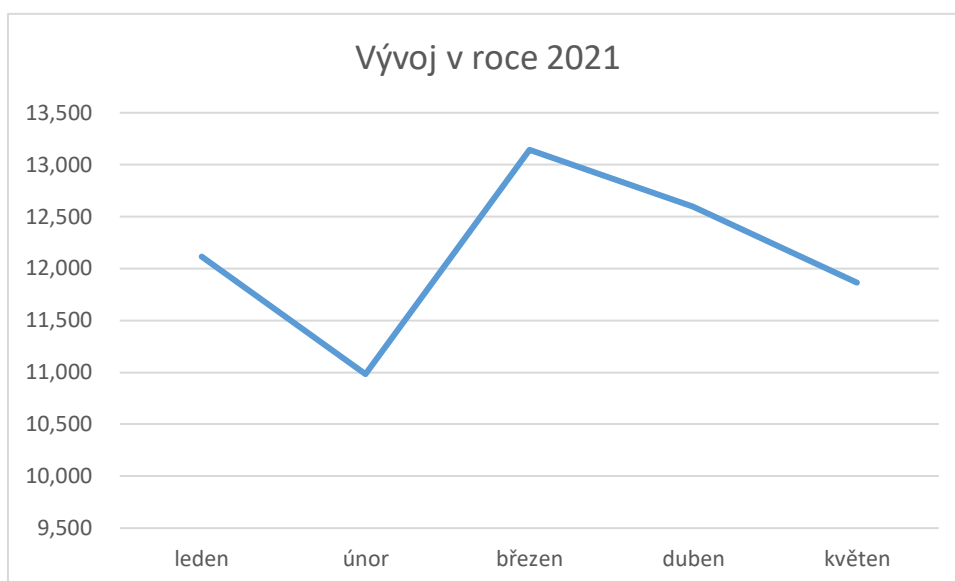
Obchodní relace s Evropskou unií se za tři měsíce od ledna 2021 propadla o 6,7 miliardy GBP. Pro Českou republiku je obchod s Velkou Británií třetí nejefektivnější relací zahraničního obchodu. Co se exportu týče, za první čtvrtletí roku 2021 je Spojené království v pořadí šestým největším exportním trhem pro Českou republiku a 16. největším importním trhem. Z pohledu obrátu vzájemného obchodu je Spojené království na 10. místě.

Tabulka 6: Vývoj česko-britského exportu v roce 2021

Export v roce 2021	leden	únor	březen	duben	květen
Export v mil. CZK	12 117	10 983	13 143	12 596	11 864

Zdroj: Vlastní zpracování dle czso.cz

Na základě údajů českého statistického úřadu z roku 2021 a předběžných informací lze říci, že v prvním čtvrtletí roku 2021 český export do Velké Británie klesl o 2,1% a import z Velké Británie do České republiky klesl o necelých 11%. Výraznější oživení českého exportu někteří experti očekávali od druhého kvartálu roku 2021, nicméně tabulka 6 a obrázek 10 ukazují, že se experti mýlili. Ke zlepšení došlo v březnu, ale v dubnu a květnu se česko-britský export zase potýkal s poklesem.



Obrázek 10: Vývoj česko-britského exportu v roce 2021

Zdroj: Vlastní zpracování dle czso.cz

Dosavadní vývoj exportu do Velké Británie v roce 2021 je poněkud nestálý. Od ledna do února docházelo k poklesu zhruba o 1 mld. CZK. Nárůst proběhl v březnu a to o zhruba 2,2 mld. CZK. Od dubna exportu opět pozvolně klesá. Mezi březnem a dubnem byl propad ve výši 0,5 mld. CZK. V květnu byl zaznamenán další propad 0,7 mld. CZK.

Odhad na další roky říká, že na předkrizová čísla se dost pravděpodobně český export nedostane dříve než v roce 2023. Tyto informace vycházejí z tzv. indexu exportu, který je připravován Raiffeisenbank a Asociace exportérů. Dle slov Heleny Horské z Raiffeisenbank je zapotřebí, aby se

firmy připravily na prodlužování dodacích lhůt pro výrobní materiály. Zejména v automobilovém průmyslu chybí v současné chvíli čipy a polovodiče, což významně omezuje výrobu. Otto Daněk z Asociace exportérů (2021) připojuje, že chybí kvalifikovaní pracovníci z průmyslového odvětví. Další výraznou komplikací je nízká kapacita, zvyšující se ceny kontejnerové dopravy nebo také růst cen nejrůznějších komodit. Například cena mědi oproti loňskému roku vzrostla o 80% (e15.cz, 2021).

Daněk (2021) také upozorňuje, že uvedená fakta se rozhodně propíší do cen výrobků. Vzroste tlak na růst inflace a vše povede ke zdlouhavým jednáním uvnitř dodavatelských řetězců. Pokud se ČNB pokusí o kontrolu inflace, česká koruna posílí a tento fakt poškodí české exportéry. Pozitivním faktem také je, že dle Daňkových slov došlo k nižšímu propadu vývozu. Předpoklady udávaly 15-20% poklesu vývozu.

Pro splnění cíle diplomové práce je zapotřebí přesně určit zkoumané oblasti. Pozornost tedy bude zaměřena následovně:

- problematika obchodní politiky
- problematika logistiky a přepravy zboží do Spojeného království
- problematika lidských zdrojů

4.2.1 Problematika obchodní politiky

S ohledem na fakt, že Spojené království už není členem Evropské unie a její celní unie a jednotného trhu, začaly existovat celní a regulační hranice. Dohoda stvrzuje, že mezi Spojeným královstvím a Evropskou unií neexistují cla a ani kvóty na zboží, které bude splňovat dané podmínky. Zmíněné podmínky jsou uvedeny v Dohodě, která stanovila řadu mechanismů pro vypnutí nulových celních sazeb. Aby bylo možné bezcelní přístup získat, zboží musí splňovat požadavek pravidla původu. Toto skýtá seznam pravidel, která se týkají množství místního obsahu, dostatečné transformace nebo konkrétního zpracování. Všechna tato pravidla jsou obsažena v přílohách Dohody. Přílohy Dohody také definují přechodná pravidla a zvláštní ujednání

pro specifické druhy výrobků. Pro příklad, je zavedeno šestileté období pro postupné zavádění požadavků na pravidla původu, která souvisí s elektrickými automobily. Dohoda říká, že výrobci profitují z plné dvoustranné kumulace materiálů a zpracování. Toto podporuje obchod mezi trhy Spojeného království a zeměmi Evropské unie. Ujednání tímto myslí i na firmy se složitými dodavatelskými řetězci (cysnews.cz, 2021).

Součástí příloh Dohody jsou také omezení. Jedním z nich je omezení, které říká, že zboží dovážené do Spojeného království procházející minimálním zpracováním, podléhá při zpětném odeslání celním tarifům (cysnews.cz, 2021).

Zboží, které je dováženo do Spojeného království, musí mít od 1. ledna 2021 úplné celní prohlášení, a to včetně doložení původu. Toto prohlášení musí být obchodníci schopni dodat do šesti měsíců od obchodu. Na druhou stranu, zboží, které je vyváženo do Spojeného království a naopak, nemusí mít prohlášení obchodního dodavatele v místě v době, kdy je zboží vyváženo, a to do 31. prosince 2021. Co ovšem obchodník mít musí, je jistota, že zboží splňuje pravidla původu, jelikož zpětně může být prohlášení dodavatele požadováno. Po skončení přechodného období pro Brexit nebudou dohody mezi Evropskou unií a dalšími zeměmi platné pro Velkou Británii. Z toho důvodu se Spojené království vehementně snaží reprodukovat stávající dohody Evropské unie, aby zajistily pokračování obchodních dohod pro britské firmy (cysnews.cz, 2021).

4.2.2 Logistika a přeprava zboží do Anglie

Co se týče letecké a nákladní dopravy, ta bude pokračovat i nadále osobními a nákladními letadly, která nadále přistávají v zemích Evropské unie. Počítají se i mezipřistání na letištích Spojeného království. Dopravcům je umožněno pokračovat v jízdě bez zvláštního povolení. Co je ale omezeno, je počet cest. Další součástí Dohody je uznání britských řidičských průkazů bez potřeby mezinárodního řidičského oprávnění (cysnews.cz, 2021).

Spojené království opustilo k 1. lednu 2021 zónu DPH Evropské unie. Změny zahrnují DPH z dovozu, ztrátu prahů prodeje na dálku od e-shopů a sešrotování skladových zásob nízké hodnoty. Každý britský podnikatel musí mít zahraniční registraci DPH v Evropské unii a může od něj být vyžadován zvláštní daňový zástupce pro DPH. Tento zástupce nese veškerou zodpovědnost za nezaplacenou DPH. Cílem Dohody je také sladit dohodnuté normy OECD v oblasti daní. Dále je tu řešena problematika vyhýbání se daňovým povinnostem a sdílení informací. Odchodem Spojeného království z Evropské unie došlo také ke ztrátě triangulace DPH (cysnews.cz, 2021).

4.2.3 Lidské zdroje

V Dohodě je uvedeno, že vízové a krátkodobé obchodní cesty jsou určeny na délku maximálně 90 dnů v každém 180denním období (cysnews.cz, 2021). Seznam aktivit, které jsou Dohodou přijaty pro definici krátkodobého obchodního návštěvníka, jsou následující:

- schůzky a konzultace
- výzkum a design
- marketingový průzkum
- školení a semináře
- veletrhy a výstavy
- nákup zboží nebo služeb
- poprodejní nebo poprodejní servis (např. opravy a údržba)
- obchodní transakce (např. pojišťovny, bankéři)
- pracovníci cestovního ruchu (např. cestovní kanceláře, průvodci)

Naopak jednotlivé členské státy mohou mít další požadavky nebo omezení. Pro příklad lze uvést Rakousko, které vyžaduje pracovní povolení i pro průzkum trhu (cysnews.cz, 2021).

Vláda Spojeného království také přinesla nový britský bodový imigrační systém, který nahrazuje bývalá automatická práva na práci a usídlení (cysnews.cz, 2021).

4.3 Názory českých exportérů a ministerstva průmyslu a obchodu

Tato část kapitoly začíná rozpracovanými odbornými rozhovory. K problematice Brexitu vyjadřuje Michal Dvořák, který je ředitelem Preciosa Lighting pro Evropu a Severozápadní Afriku. Dále hovoří Radim Košťál, ředitel rodinné firmy Sipral, která se zabývá výstavbou fasád na bázi skla a lehkých kovů. Poslední rozhovor je s Martinou Tauberovou, náměstkyní ministra průmyslu a obchodu pro řízení sekce Evropské unie a zahraničního obchodu. První dva rozhovory jsou tedy vedeny na bázi obchodní praxe a poslední nabízí možnost nahlédnout na úhel pohledu vedoucích orgánů.

4.3.1 Rozdělení otázek v rozhovorech

V první části otázek odpovídali vedoucí zástupci českých podniků exportujících do Velké Británie. Konkrétně se jedná o Michala Dvořáka, ředitele Preciosa Lighting pro Evropu a Severozápadní Afriku a Radima Košťála, ředitele rodinné firmy Sipral. Druhá polovina otázek je směřována na Martinu Tauberovou, náměstkyni ministra průmyslu a obchodu pro řízení sekce Evropské unie a zahraničního obchodu.

V rozhovorech s českými exportéry do Velké Británie byly kladeny následující otázky:

- 1) Jak probíhaly přípravy na Brexit?*
- 2) Jakým způsobem Brexit ovlivnil podnikání?*
- 3) Jaké jsou největší problémy, které momentálně firmy zatěžují?*
- 4) Jaký máte názor na Dohodu?*
- 5) Jak moc je těžké rozlišit dopady Brexitu a koronavirové pandemie?*

Martina Tauberová odpovídala na otázky v poměrně podobném znění. Dále pak hodnotila přístup českých firem jako celku. Shrnula možné příležitosti

pro české exportéry a dala určitá doporučení. Hlavní otázky, které v rozhovoru zazněly, byly následující:

- 6) *Jak hodnotíte nastavení pravidel obchodu mezi ČR a Velkou Británií?*
- 7) *Čeští exportéři se potýkají s novými věcmi. V čem nachází největší problém, případně kolik firem obchod vzdalo?*
- 8) *Vzniká příležitost pro české exportéry?*
- 9) *Jak vidíte další vývoj obchodu mezi Českou republikou a Velkou Británií?*
- 10) *Budou se nadále řešit podmínky obchodu mezi ČR a UK?*

4.3.2 Odpovědi na otázky

První tři otázky jsou zodpovězeny Dvořákem (2021) i Košťalem (2021). Otázky 4 a 5 zodpovídá pouze Dvořák.

1) Jak probíhaly přípravy na Brexit?

Na otázku číslo jedna odpovídal Radim Košťál. Uvedl, že interní projekt Brexit byl zahájen již rok před Brexitem. Firma Sipral počítala s tou nejhorší variantou, což znamenalo cla, kompletní celní administrativu apod. Košťál (2021) jako ředitel firmy požadoval dokonalou přípravu ve vnitřních systémech firmy, aby měli každou dodávku do UK podloženou všemi náležitostmi pro celní řízení. Došlo k nasmlouvání logistické a celní firmy v Praze, kam se outsourcovala veškerá administrativa potřebná pro vývoz. K nasmlouvání partnera došlo i na straně britské. Zaobírali se i externími problémy, což znamenalo například implementovat otázky cel do smluv. Ve finále se ukázalo, že firma Sipral byla připravena bravurně. Nicméně, kdo nebyl připraven vůbec, byla britská strana a jejich celní úřady. Tam pan Košťál považoval situaci za tragickou. Nicméně od konce května situaci považuje za stabilizovanou.

2) Jakým způsobem Brexit ovlivnil podnikání?

Zde Dvořák (2021) uvádí, že ve spojení s koronavirovou pandemií, se jednalo o velmi turbulentní období. Připravovaly se nejrůznější analýzy a predikce. Největší problém spatřuje v samotném odsouhlasení Brexitu, jelikož do konce loňského roku probíhalo přechodné období a ještě týden před jeho koncem nebylo vůbec jasné, co bude následovat. Bude dohoda? Nebude dohoda? Jaké budou podmínky dohody? Čili jednalo se o období velice nejisté. V současné době, tedy v roce 2021, se už rozjíždí projekty a probíhá obchod mezi Velkou Británií a Evropskou unií. Preciosa Lighting vidí klíčovou záležitost v komunikaci. Řeší aktuálně otázky dovozních cel, dovozního DPH. Dvořák (2021) opakuje, že je to celé o komunikaci, servisu a snaze obou stran se domluvit. Samozřejmě je důležité vědět, co je pro finálního zákazníka důležité.

Košťal (2021) zase uvedl, že cla sice nejsou, nicméně dovoz a vývoz na britské straně probíhá způsobem, jakoby cla byla. Veškerá administrativní celní procedura probíhá. Firma Sipral je v objemu až 20 kamionů do Velké Británie za týden, tudíž porce administrativy je z pohledu Košťala objemná. Co se navýšení nákladů týče, Košťal (2021) uvedl, že se jedná o procentuální navýšení v hodnotě zhruba 1,5% ročního obrátu podniku. Nicméně, co se poptávky týče, jistě byly obavy, že Brexit bude mít vliv na výstavbu bytů ve Velké Británii. Vznikaly tam totiž obrovské bytové komplexy a velká část bytů byla prodávána klientům z cizích zemí. Firma Sipral se tedy obávala dopadu. Nicméně ono k žádné velké změně zatím nedošlo, jelikož klienti již byly, projekty byly nasmlouvány a výstavba probíhá.

3) Jaké jsou největší problémy, které momentálně firmy zatěžují?

Dvořák (2021) v této otázce zmínil zejména problematiku lidského kapitálu. Zhruba tři měsíce zpátky probíhala instalace svítidel v Londýně a bylo zapotřebí dopravit techniky z České republiky do Londýna. Řešila se co největší efektivita přesunu lidského kapitálu a zboží. Vystávala otázka karantény, testování, dopravení zboží, proclení daného zboží. Řeší se dovozní

cla, jak je to nejefektivnější proclít a jak to následně komunikovat na zákazníka.

Košťal (2021) reagoval na tuto otázku podobně. Řekl, že kromě nárůstu administrativy a nákladů na ni, má celý Brexit také dopad na pracovní povolení pro české zaměstnance.

4) Jaký máte názor na Dohodu?

Dvořák (2021) uvedl, že detaily se stále objevují. Dohoda se vyvíjí v čase. Sice byl nastaven na začátku nějaký základ, ale stále probíhají jednání, jak spolupráci co nejvíce zlepšit. Pro Preciosu Lighting to neznamená nějaký závažný problém. Spíše je vše o komunikaci a jakým způsobem se tato problematika dál komunikuje na zákazníka. Dohoda, jaká je, má omezení v podobě proclení, jelikož už není volný pohyb zboží mezi Velkou Británií a Evropskou unií. Vznikly poplatky a další administrativní kroky, které musí firmy brát v potaz. Proces se komplikuje a zpomaluje, nicméně nejedná se o nic tak závažného, co by ohrožovalo obchod. A jak řekl už v odpovědích na předchozí otázky, klíčová je komunikace. Komunikace spočívá v tom, najít to správné řešení pro obě strany. U každého zákazníka je situace jiná. Jeden zákazník dokonce reagoval tak, že si založil svoji dceřinou společnost v Evropské unii. Preciosa tedy komunikovala fakt, že s ním bude obchodovat napřímo. Pohyb zboží bude tedy v rámci Evropské unie a i samotná fakturace bude v rámci Evropské unie. Takže je to spíše o ujištění zákazníka, že jsme schopni najít ty cesty, jak to pro něj udělat co nejjednodušší a samozřejmě pro nás.

5) Jak moc je těžké rozlišit dopady Brexitu a koronavirové pandemie?

Zde Dvořák (2021) uvádí, že rozlišit dopady koronavirové pandemie a Brexitu je poměrně komplikované. Britská vláda podporuje zaměstnance i firmy, které byly covidem zasaženy. Pro rozpočet britské ekonomiky je to obrovská zátěž. Až s odstupem času se ukáže, jak budou schopni ten schodek státního rozpočtu vyrovnat a dorovnat.

6) Jak hodnotíte nastavení pravidel obchodu mezi ČR a Velkou Británií?

Tauberová (2021) uvedla, že odstup je velmi malý. Čeští exportéři si na novou situaci zvykají. I na straně Velké Británie ministerstvo zachytilo, že jejich zavádění pravidel je velmi pozvolné. Zatím je jejich nástup hodnocen jako velmi opatrný. Čeští exportéři byli na novou situaci připraveni a se zpomalením obchodu souvisela i pandemie. Ministerstvo doufá, že plná obnova obchodu s Velkou Británií Českou republiku v následujících měsících čeká.

7) Čeští exportéři se potýkají s novými věcmi. V čem nachází největší problém, případně kolik firem obchod vzdalo?

Tauberová (2021) ve své odpovědi přiznává, že hlavní problém byl v přístupu k aktuálním informacím i přes jejich veškerou snahu. Pokud firma narazí na místě na zásadní překážky jako například nepropustnost kamionů na hranicích na přelomu roku, potřebuje tento problém řešit okamžitě a precizně vytvořené webové stránky jsou k ničemu a nepomohou. Ministerstvo tedy dostávalo poměrně silnou zpětnou vazbu, jelikož se firmy neměly na koho obrátit. Tato zpětná vazba a požadavek na horkou linku, kde bude osoba, která pomůže vyřešit aktuální problém, byla předána britskému velvyslanci. Tímto způsobem bylo tedy ministerstvem požádáno o sjednání nápravy.

Dále Tauberová (2021) uvedla, že početně není známo, kolik firem padlo následkem Brexitu nebo koronavirové krize. Období je krátké na nějaké výřečné statistiky. Velmi záleží, o jaké firmě je hovořeno. Zda jde o firmu střední velikosti nebo zkušeného exportéra, který ještě před vystoupením Velké Británie z Evropské unie obchodoval s třetími zeměmi. Taková společnost se potom na nové podmínky nastavila s větší lehkostí, než firma, která dosud exportovala pouze na vnitřní trh. Pro takovou to byla skutečně nová situace. Přes 80% exportu České republiky jde na vnitřní trh EU, takže celá řada firem nemá tu zkušenost s vývozem do třetích zemí, kde vstupují do hry celní procedury. Některé firmy se připravily a předaly celní povinnosti na firmy, které potřebnou administrativu vyřizovaly za ně. Pak byly i firmy, u kterých byla patrná snaha vyčkat a nestihly se připravit v dostatečném

předstihu. Do 24. prosince bylo vše velmi nejisté. Některé firmy se dokonce pro obchod s Velkou Británií předzásobily, aby na sobě hned po Novém roce nemusely testovat funkčnost nových opatření. Další vliv na upozadění poptávky měla samozřejmě na svědomí koronavirová pandemie.

8) Vzniká příležitost pro české exportéry?

Tauberová (2021) uvádí, že vzniká příležitost pro zvýšení investic tady v České republice. Spousta českých firem stojí uprostřed dodavatelského řetězce. České firmy potřebují vstupy do výroby, které poté zkompletují a vyvázejí je dál. Nejčastěji do Německa. Ministerstvo tedy rozhodně má zájem vyrábět na území České republiky výrobky s vysokou přidanou hodnotou a nechat české firmy se v tom dodavatelském řetězci posouvat výš.

9) Jak vidíte další vývoj obchodu mezi Českou republikou a Velkou Británií?

Tauberová (2021) srovnávala první kvartál roku 2020 s rokem 2021 a komentovala to tím, že vývozy setrvávají prakticky na stejných číslech. V loňském roce vývozy dosáhly hodnoty 50,2 mld. Kč. V roce 2021 vývozy sahají k hodnotě 49,9 mld. Kč. Předpokládá se, že se firmy Brexitem nedaly odradit a najaly kvalitní spediční služby. Díky Dohodě se nemusí platit cla a neexistují ani kvóty. Nicméně celní procedury se stále musí brát v potaz. Očekává se příznivý vývoj česko-britského obchodu, jelikož se jedná o velmi silný trh. Pro Českou republiku je to trh, kam se vyváží vysoko přidaná hodnota, inovativní výrobky. Jedná se, dle slov Tauberové, o sedmého největšího partnera.

Dále Martina Tauberová (2021) uvádí, že Evropská unie stále vyhodnocuje dopady pandemie a spolehlivost dodavatelských řetězců. Celá řada zemí včetně České republiky a jejich firmy byly nuceny reagovat na odhalenou zranitelnost dodavatelských řetězců. Vstupy se dováží jen z několika mála asijských zemí, spíše tedy, dle slov Tauberové (2021), z jedné asijské země. Pandemie razantně ovlivnila logistiku, tj. leteckou dopravu, lodní přepravu. Došlo k navýšení cen za kontejnery, což mělo za následek, že přepravní náklady rapidně narostly a zároveň spolehlivost partnerů dodávat v reálném

čase klesla. Vznikla nepříjemná situace, která přetrvává. Vede k nutnosti přemýšlet, zda není možné své dodavatelské vztahy více diverzifikovat. Je zapotřebí si uvědomit, že všichni jsou na tom podobně. Evropská unie se nechce uzavřít a nechce obchodovat pouze na vnitřním trhu, takže se také snaží o diverzifikaci svých dodavatelských vztahů. Tauberová (2021) také zmínila, že proběhla rychlá analýza u strategických komponent. Bylo identifikováno zhruba 130 strategických výrobků, u kterých je Evropská unie na jednom nebo dvou dodavatelích zcela závislá. Je tedy zapotřebí ověřit i jiné možné dodavatele.

10) Budou se nadále řešit podmínky obchodu mezi ČR a UK?

Zde byla odpověď Tauberové (2021) poměrně stručná. Uvedla, že jednání budou jistě pokračovat. Oboustranně obě země pojí zájem. Doufá také, že se podaří dojednat segment ve finančních službách.

Z výše uvedených odpovědí vyplývá, že nutností pro úspěšné přežití Brexitu byla, dle slov Košťiala (2021), jednoznačně včasná příprava a nepodcenit možné dopady i té nejhorší brexitovské varianty, tedy varianty No Deal. Tauberová (2021) z MPO ještě dodala, že samozřejmě záleží na velikosti firmy, o které je hovořeno a zda má zkušenosti s obchodem ve třetích zemích. Michal Dvořák (2021) zase vidí hlavní cestu přežití v zájmu obou obchodujících stran a jejich vzájemné komunikaci.

4.4 SWOT analýza Brexitu pro české exportéry do Velké Británie

V této části diplomové práce je rozpracována SWOT analýza Brexitu pro české exportéry do Velké Británie. SWOT analýza je považována za velmi užitečnou, jelikož se jedná o univerzální analytickou techniku používanou pro hodnocení vnitřních a vnějších faktorů, které ovlivňují úspěch daného záměru. Nicméně pro dosažení cíle diplomové práce bude pozornost upnuta zejména na část příležitostí a hrozeb. SWOT analýza Brexitu pro české exportéry do Británie je sestavena na základě informací získaných z dříve

uvedených rozhovorů a z výroční zprávy, kterou vydala vláda Spojeného království. Silné a slabé stránky Brexitu budou uvedeny velmi stručně.

S ohledem na téma diplomové práce není SWOT analýza použita úplně standardně. SWOT analýza je používána primárně pro podniky, nicméně zde je analyzována situace. Hlavní roli zde hrají hlavně příležitosti a hrozby, které jsou s Brexitem spojeny.

4.4.1 Silné stránky

- Menší podniky jsou snáze přizpůsobitelné. Mají menší infrastrukturu, což jim přináší určitou hbitost a možnost rychle reagovat na změny.
- Za silnou stránku lze považovat i tzv. podnikatelského ducha. Tato vlastnost sama o sobě hledá příležitosti. Podnikatelé jsou proslulí tím, že maximalizují příležitosti právě díky svému nadšení.
- Britský automobilový průmysl je jedním z průmyslových odvětví, které těží z integrovaných evropských dodavatelských řetězců.
- Prospěch exportérů Evropské unie, kteří vyvázejí do Spojeného království, je vyšší než prospěch společností Spojeného království, které vyvázejí do Evropské Unie.

4.4.2 Slabé stránky

- Za výrazně slabou stránku Brexitu je jistojistě považována nejistota. Nejistota ztěžuje rozhodování. Pro vlastníka firmy je důležité zvážit rizika jakýchkoli obchodních rozhodnutí. I když existuje mnoho příležitostí, existuje málo záruk a risk ne vždy znamená zisk. Tuto myšlenku nejistota v otázce Brexitu jenom prohlubuje.
- Společně s Brexitem jde ruku v ruce otázka zaměstnanců a lidského kapitálu obecně. Již dříve bylo v této práci uvedeno, že Česká republika i Velká Británie otevřely své pracovní trhy sobě navzájem.
- Za další slabou stránku je považován fakt, že malé a střední podniky jsou citlivé na problémy s peněžními toky. S ohledem na Brexit i Covid lze předpokládat, že dojde k navyšování cen dovážených

výrobků, tudíž celé podnikání bude stát více peněz. Je tedy zapotřebí posílit finanční obranu.

- A na zvyšování cen dovážených výrobků má svůj značný podíl také poslední uvedená slabá stránka v této kapitole – zvýšení náročnosti administrativy. Obchod po Brexitu mezi Spojeným královstvím a zeměmi Evropské unie bude znamenat více celního papírování a kontrol.

4.4.3 Příležitosti

- Již z rozhovoru s paní Tauberovou z MPO vyplynulo, že je zapotřebí, aby podniky i země obecně přezkoumaly své dodavatelské řetězce. Toto přezkoumání a následné řešení pomůže k nalezení možných úspor a následnému zvýšení efektivity. Tato obchodní aktivita je prospěšná nejen s ohledem na Brexit, ale také Covid, který dodavatelské řetězce potrápil možná ještě větší měrou.
- Následkem předchozího bodu lze očekávat zvýšení obchodu s dalšími zeměmi mimo Spojené království a Evropskou unii. Některé britské portály uvádí, že se vývozců od trhu Evropské unie odvrací a že stále více podniků se snaží navázat obchod s nečlenskými zeměmi Evropské unie a tím si otevírají dveře na nový trh.
- Za dobrý příklad využití příležitosti pro české exportéry na britském trhu je otevření Pubu, kde je prodáváno výlučně české pivo a celý designový interiér je sestaven pouze z českých výrobků. Na realizaci projektu se podíleli čeští skláři, porcelánka, designéři, výrobci nábytku, podlah a vybavení do kuchyní a český národní pivovar. Celý tento projekt je pod záštitou Czech Beer Alliance. Koncept vznikl v kooperaci s kanceláří CzechTrade v Londýně s cílem podpořit budování dobrého jména českého řemeslného piva ve spojení s interiérovým designem a vybavením do hotelnictví a gastronomických provozů.
- Z rozhovoru s Michalem Dvořákem zase vyplývá, že některé britské firmy zvažují opuštění Spojeného království a to zejména v momentě, kdy jsou aktivity dané firmy opravdu úzce spjaty s jednotným trhem

Evropské unie. Pan Dvořák (2021) uvádí, že se setkal se situací, kdy zákazník vytvořil zcela novou dceřinou společnost.

- Za významnou příležitost pro české exportéry lze považovat fakt, kdy britská vláda v souvislosti s problematikou Brexitu podporuje ekonomiku významnými infrastrukturálními projekty, jakými například jsou: Jaderná elektrárna Hinkley Point, rozšíření londýnského letiště a budování vysokorychlostní železnice. Projekty jaderné elektrárny a budování vysokorychlostní železnice jsou již schváleny. Projekt přestavby letiště ještě schválen není. Předpokládá se, že se bude jednat o Heathrow. Z těchto projektů britské vlády vyplývá potřeba subdodávek zboží a služeb z různých sektorů.
- Za další příležitost může být považována snaha přilákání dalších společností, které jsou více vázány na vnitřní trh Evropské unie, a to po vzoru firmy zmíněné v rozhovoru s Michalem Dvořákem.

Příležitosti rozdělené dle odvětví vyplývající z výroční zprávy britské vlády:

Již z výroční zprávy britské vlády vyplývá, v jakých oblastech mají jaké plány. V pro české exportéry jsou lukrativní zejména dále uvedené oblasti, mezi které patří dopravní průmysl a infrastruktura, energetický průmysl, ICT a zdravotnický průmysl společně s farmaceutickým.

Dopravní průmysl a infrastruktura

- Britská vláda předpokládá, že požadavky na fyzické rozestupy budou přetrvávat, tudíž roste poptávka po řešeních, které fyzické rozestupy podporují. A to jak ve veřejných prostorech, tak v dopravních prostředcích, na pracovištích nebo v restauracích. Britská vláda také slíbila balíček 2 mld. GBP na podporu cyklistiky a chůze. Vznikl tzv. národní cyklistický plán, který do roku 2025 plánuje zvýšit dvojnásobně pohyb na kolech i pěšky. Například Londýn společně s Manchesterem mají plán pro úpravu ulic a silnic v zájmu zachování rozestupů mezi lidmi, což znamená rozšíření chodníků a podporu

cyklistiky. Skotská vláda zase nabízí městům 10 mil. GBP na výstavbu širších chodníků a cyklostezek.

- Další část plánu souvisí s podporou elektrických automobilů. Mají v plánu zvýšit četnost dobíjecích stanic v ulicích.

Energetický průmysl

- Co se energetického průmyslu týče, tak britská vláda stanovila nový cíl dosažení nulových emisí CO₂ z britské ekonomiky, a to do roku 2050. Do roku 2025 všechny hnědouhelné elektrárny musí ukončit svůj provoz a ze stávajících jaderných bloků má sedm z nich svůj provoz ukončit také. Do roku 2030 je zase zapotřebí nalézt ekologičtější zdroje pro čtvrtinu britské energie. Hlavní roli zde hrají jádro, obnovitelné zdroje, ukládání energie, úspory energie, elektromobilita apod.

V současné chvíli energie z obnovitelných zdrojů jako je vítr, vlny, biomasa nebo slunce zabírá celkem 37% elektřiny, která je Velkou Británií generovaná. Největší podíl zabírá větrná energie, která v roce 2019 tvořila celých 20%. Do roku 2030 se má větrná energie podílet na celkové energii produkované na britském území až jednou třetinou. Na podporu této myšlenky vznikla řada projektů. Innogy připravil větrnou farmu, která nese název Sofia Offshore Wind Farm. Tímto je možné se zaregistrovat do dodavatelského řetězce. Tím, že dochází k upozadění uhlí, objevují se nové požadavky na síť, a to například v podobě nových kapacit úložišť, které mají vzrůst až čtyřnásobně. Britská vláda chce také do roku 2025 zakázat užívání fosilních paliv pro vytápění nových domů, a to společně s kotly na zemní plyn. Zde vzniká tedy příležitost pro dodavatele alternativních řešení. Již v rozhovoru s Trauberovou bylo uvedeno, že se pozornost přesouvá na vodík. Dle britské vlády je vodík jednou z alternativ pro vytápění domácností. Trh Spojeného království je tímto otevřen inovacím a experimentálními technologiím pro výrobu energie. Počítá i s energií z odpadu.

Když by tedy mělo být jasné řečeno, v čem se skýtá příležitost pro české exportéry, jsou to dodávky českých systémů a komponentů specializovaných strojírenských dodávek, ucelených řešení, baterií, článků, měničů, střídačů, kabelů. Dále pro dodávky smart energy komponentů včetně smart homes a smart cities. Příležitost může být také spatřena v oblasti přečerpávacích vodních elektráren, které mohou sloužit k vykryvání energetických špiček.

ICT

- Již dříve v práci bylo uvedeno, že britská vláda v souvislosti s covidem předpokládá přetrvání požadavků na rozestupy. S tímto jdou ruku v ruce příležitosti v oblasti IT. Jelikož se už v první fázi pandemie objevil neuvěřitelný nárůst poptávky po digitálních a online řešeních, která umožňovala dodržování právě těch zmíněných rozestupů a distanční fungování pracovních týmů. Očekává se, že tento trend bude i nadále přetrvávat. Příležitosti se objeví i v online nakupování, které v době krize zažilo také nevídaný boom.
- Ve stručnosti tedy příležitosti budou v inovativních, interaktivních, personalizovaných a na umělé inteligenci založených na řešeních pro e-commerce.
- Další příležitosti se naskytanou i ve fyzické infrastruktuře připojení, jelikož britská vláda počítá s tím, že každá domácnost bude mít k dispozici gigabitové širokopásmové připojení kabelem a to vše do roku 2025.
- Příležitosti také vzniknou i v chytrém řešení dopravy. Britský ministr dopravy již hovořil s firmami, jakými jsou například Google, Microsoft a Citymapper, aby analyzovaly dostupná data, a chce vyvinout aplikace, které cestujícím ukážou vytíženost určité cestovní sítě v reálném čase.

Zdravotnický a farmaceutický průmysl

- Nebyl to Covid, co odstartovalo prioritizaci zdravotního sektoru. Tento záměr vznikl již dávno před covidovou pandemií. Je fakt, že NHS zoufale potřebuje nechat vzniknout a uskutečnit projekty, které souvisí s revitalizací nemocnic, a to zejména z hlediska vybavenosti

přístroji. Existuje již řada plánů, které zahrnují výstavbu 40 nových nemocničních zařízení, oddělení, jednotek intenzivní péče, operačních sálů, vybavení psychiatrických klinik, obnovu velmi zastaralé počítačové infrastruktury a celkovou modernizaci a doplnění vybavení.

- Smutnou realitou je, že britské nemocnice mají v přepočtu na jednoho obyvatele méně vybavení ve srovnání se zeměmi OECD. Konkrétně Spojené království má třikrát menší podíl přístrojů na magnetickou rezonanci či výpočetní tomografii než Německo.

4.4.4 Hrozby

- Nikdy dřív se to nestalo. Asi největší hrozbou celé brexitové problematiky je fakt, že se jedná o situaci zcela bezprecedentní. Evropská unie a ani členské země nemusely podobnou situaci řešit, takže s tímto jdou ruku v ruce oprávněné obavy.
- Mnoho britských podniků najímá kvalifikované a nekvalifikované pracovníky z Evropské unie. Přesto ale neexistují žádné záruky, že mohou nebo budou chtít ve Velké Británii zůstat pracovat. To zvyšuje tlak na vlastníky podniků, aby našli pracovníky ze Spojeného království nebo ze zemí mimo Evropské unie.
- Britský trh se otevře zboží ze zemí mimo EU, jako jsou USA a Čína. Potenciálně skvělé pro spotřebitele, kteří mají větší výběr, ale podniky budou čelit novým konkurentům, kteří se nemusí řídit pravidly jednotného trhu Evropské unie.
- Přístup k financování může být výrazně snížen. Přístup pro bankovníctví může být po brexitu omezen a dopady na změny v obchodním bankovníctví a financích mohou mít dopad na peněžní toky, zisky a růst.
- Opravdové vrásky na čele dělají podnikatelům nové technické normy, pravidla balení výrobků, nastavení minimálních cen, upřednostňování domácích podniků apod. To by mělo dopad především na malé a střední podniky, které se hůře vyrovnávají s netarifními překážkami.

5 Shrnutí výsledků analýzy a doporučení českým exportérům

Z dříve uvedených informací v této diplomové práci vyplývá, že pro větší a zkušené exportéry problematika Brexitu nepřinesla nic nového, čím by nějak reálně ohrozila jejich existenci. Kdo má ovšem problém, jsou firmy, které s exportem do třetích zemí nemají dostatečné zkušenosti, jelikož obchodují pouze v rámci trhu Evropské unie. Brexit pro ně přinesl zásadní změnu. Zboží nyní podléhá celnímu odbavení, je potřeba celní deklarace, kontrola zboží živočišného a rostlinného původu. Toto všechno je pro zkušeného exportéra obchodujícího s USA nebo Ruskem zažitý stereotyp. Pro nezkušeného se jedná o novinku, na kterou musí reagovat.

Velkou výhodou pro české exportéry je fakt, že došlo k včasnému podepsání Dohody. Kdyby k němu nedošlo, okamžitě by vešla v platnost celní zatížení dle celních tarifů, což v praxi znamená například desetiprocentní cla na auta nebo na autodíly.

Nevýhodou je, že Dohoda neobsahuje řadu podstatných záležitostí, které se dotýkají zejména pracovníků vysílaných do zahraničí. Čeští pracovníci v současné chvíli musí mít pracovní víza. Dohoda sice nějaké výjimky uvádí, ale není jich mnoho. Zmíněné výjimky se týkají umělců, sportovců nebo například pracovníků, kteří přichází do země pouze za účelem montáže zboží, které přímo jejich firma zároveň dodává. Pokud se jedná o montáž „cizího“ zboží, je zapotřebí získat vízum, které musí zajistit místní britská firma. Dalším problémem je fakt, že ne každá britská firma má na toto licenci. Dle slov Jiřího Raka z CzechTrade celá tato procedura stojí zhruba 2000 liber.

Další komplikace se pojí s B2C prodejem a zasahuje zejména české e-shopy, které mají konečného zákazníka ve Spojeném království. České e-shopy jsou od 1. ledna 2021 povinny účtovat do své ceny britskou DPH, kterou následně odvedou daňovým úřadům ve Velké Británii. Existují případy, kdy český exportér následkem toho svou činnost pozastavil nebo úplně ukončil. Existují ovšem možnosti, jak toto nařízení obejít. Je možné najít místní e-shop nebo

prodávat přes Amazon nebo Marketplace. V tomto případě daňová povinnost padá na tohoto prostředníka.

Složitosti také přináší fakt, že doprava mezi Evropskou unií a Velkou Británií se podstatně zdražila a zkomplikovala. Často se stává, že pokud je kamion plný kusového zboží a byť jediný doklad není 100% správně, dochází k pozastavení a kamion musí stát. Část spedičních firem tedy tyto cesty omezila nebo výrazně zdražila. Zdražení se pohybuje ve výši až 80 liber na jednu paletu.

Ve třetí kapitole na obrázku 6 je uvedeno, že dle predikcí z roku 2017 bude Brexitem nejvíce zasažen automobilový průmysl. V této souvislosti platí, že pro české exportéry v tomto odvětví je Spojené království velmi důležitým partnerem, a to nejen z hlediska vývozu automobilů, ale i samotných dílů. Mezi nejvýznamnější exporty patří díly výrobců jako jsou Jaguar, Land Rover nebo Nissan. Nicméně Velká Británie se v současné době potýká s největším meziročním propadem prodeje aut za čtyřicet let. Na vině není Brexit, ale koronavirová pandemie. Auta se jednoduše neprodávají, jelikož je nemá kdo kupovat. Lidé zůstávají doma. Poklesl i vzájemný obchod mezi Českou republikou a Spojeným královstvím. Na vině je opět spíše covid než Brexit. Český export stojí zejména na automotive a tato oblast zaznamenala propady všude po světě.

S ohledem na informace vyplývající z vypracované SWOT analýzy mají čeští exportéři poměrně širokou paletu příležitostí a doporučení, ve kterých oblastech obchodu lze příležitostí využít. Vzhledem k plánům britské vlády a přetrvávajícím požadavkům na fyzické rozestupy obyvatel se objevuje první příležitost pro firmy podnikající v oblasti dopravního průmyslu, stavitelství a infrastruktury. Další příležitost odhalil také covid, a to příležitosti v ICT sektoru. Stále aktuální je téma zelené ekonomiky, takže i britská vláda vypracovala plán pro nalezení ekologičtějších zdrojů energie, tudíž vzniká příležitost v oblasti energetického průmyslu. Poslední skupina příležitostí se objevila v oblasti zdravotnictví a farmaceutického průmyslu. Řada britských nemocnic a jejich vybavení zoufale volá po revitalizaci.

Pro firmy stojící mimo zmíněné oblasti je možné využít například asistenčních služeb agentury CzechTrade. Jiří Rak z CzechTrade ve svém rozhovoru pro portál BusinessInfo uvedl, že například v březnu roku 2021 nabízeli dvoudenní konzultace online formou pro české firmy. Konzultací se účastnili jak zkušení, tak i nezkušení exportéři, které britský trh zatím jenom zajímá. Pro nezkušené exportéry nabízí možnost vypracování analýzy jejich zboží a šancí pro úspěch. Samozřejmostí je následná asistenční služba a vytipování možných partnerů.

Je důležité si uvědomit, že britský trh je poměrně velký a čítá nezanedbatelné množství potenciálních příležitostí, které jenom čekají, až budou využity.

Závěr

Tématem této diplomové práce byl dopad Brexitu na české exportéry do Velké Británie. Cílem práce bylo pomocí teoretické rešerše a následné analýzy získaných informací zjistit, jak moc jsou čeští exportéři ovlivněni, pokud chtějí obsáhnout i lukrativní britský trh.

Analytická část upínala pozornost zejména na tři oblasti:

- Obchodní podmínky
- Lidské zdroje
- Doprava

V úvodu práce je uvedeno, že Brexit je jakýmsi fenoménem své doby a od britského referenda v roce 2016 velmi skloňovaným pojmem napříč celým světem, jelikož britská ekonomika je zatím stále jednou z nejsilnějších. Bylo tedy zpočátku jasné, že se toto rozhodnutí dotkne velkého množství zemí a zvedla se obrovská vlna oprávněných obav.

Analytická část práce začíná PEST analýzou Velké Británie. Poté následuje analýza provedená agenturou Deloitte z roku 2019, která představila čtyři možné scénáře odchodu Velké Británie z Evropské unie. Jako nejtragičtější scénář se jevil ten s názvem No Deal, což znamenalo, že Britové opustí Unii bez jakékoliv dohody a nastane tzv. tvrdý Brexit. Také předpověděli, že pravděpodobně nejvíce zasaženým odvětvím bude automobilový průmysl včetně vyráběných a dodávaných dílů.

Zda měli nebo neměli pravdu, není tak jednoduché určit, jelikož celou situaci zkomplikovala celosvětová koronavirová pandemie. Nicméně z dat agentury CzechTrade vychází, že k propadu došlo v celém mezinárodním obchodu obecně, a to napříč všemi odvětvími. Podstatný pokles v oblasti automotive se objevil například i v obchodu s Německem.

Podstatnou částí práce byly informace vycházející z podcastů vytvořených pro portál BusinessInfo, kde hovořili zástupci exportérů, kteří se víceméně shodují na tom, že hladké přežití Brexitu spočívalo v kvalitní přípravě,

následné komunikaci se zákazníkem a oboustrannému chtíči obchod dokončit. K tomu experti Martina Tauberová z MPO a Jiří Rak z CzechTrade ještě uvedli, že schopnost firmy přežít a přizpůsobit se Brexitu nepochybně závisela na faktu, zda se jedná o zkušeného exportéra obchodujícího se třetími zeměmi léta nebo o podnik střední velikosti, který dosud operoval pouze na vnitřním trhu Evropské unie.

Na základě informací získaných z rozhovorů formou podcastu byla vypracována SWOT analýza, která definovala příležitosti pro české exportéry, ze kterých následně vyplynula doporučení. Bylo zjištěno, že příležitosti pro české exportéry se otevírají v následujících oblastech:

- Stavebnictví
- Infrastruktura
- ICT
- Energetika
- Zdravotnictví a farmaceutický průmysl

Britská vláda již představila své plány a projekty v těchto oblastech a české firmy často stojí uprostřed dodavatelských řetězců, takže lze očekávat, že dojde k upevnění jejich pozice a eventuálnímu povýšení ve zmíněném řetězci. Celá Evropská unie by měla zvážit diverzifikaci svých dodavatelských řetězců a nebyť závislá na jednom nebo maximálně dvou dodavatelských zdrojích.

Nevýhodou celé problematiky je fakt, že se jedná o zcela bezprecedentní záležitost, která je navíc komplikovaná celosvětovou pandemií, kdy se život na planetě prakticky zastavil. Navíc je celá situace poměrně čerstvá a experti se shodují, že je brzy na to vytvářet nějaká ucelená hodnocení. Debaty ohledně nedostatků obchodní dohody stále probíhají, tudíž lze očekávat další úpravy.

Co se obchodu týče, ten znovu běží a jeho úspěšnost závisí zejména na kvalitní komunikaci, znalosti konečného zákazníka a zájmu daný obchod dokončit ke spokojenosti obou stran. Kde je vůle, přichází úspěch. Ten experti očekávají v podobě návratnosti původních čísel už v roce 2023.

Seznam použité literatury

ANON. 2016. *Brexit, imigrace, finanční rizika: zvládne EU své krize?* Praha: Newton College. ISBN 978-80-87764-07-7

BALDWIN, R., WYPLOSZ, Ch., 2013. *Ekonomie evropské integrace*. Praha. Grada publishing. ISBN 978-80-247-4568-8

BEČKOVÁ, J., 2021. *Brexit: Analýza dohody o obchodu a spolupráci mezi EU a Spojeným královstvím: leden 2021*. [online]. [cit. 2021-07-14]. Dostupné z: <https://www.cysnews.cz/top-clanky/brexit-analyza-dohody-o-obchodu-a-spolupraci-mezi-eu-a-spojenym-kralovstvim-leden-2021/>

BELKE, A., PTOK, S., 2018. *British-European Trade Relations and Brexit: An Empirical Analysis of the Impact of Economic and Financial Uncertainty on Exports*. International Journal of Financial Studies, 6(3). ISSN 2227-7072

BISSINGER, C., 2018. *Brexit*. New York: Greenhaven Publishing. ISBN 9781534501416

BUSINESSINFO.CZ, 2021. *Jiří Rak (CzechTrade): Brexit přinesl komplikace hlavně pro menší firmy a e-shopy*. [online]. [cit. 2021-06-22]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/clanky/jiri-rak-czechtrade-brexit-prinesl-komplikace-hlavne-pro-mensi-firmy-a-e-shopy/>

BUSINESSINFO.CZ, 2021. *Martina Tauberová: Český export po pandemii a Brexitu*. [online]. [cit. 2021-06-22]. Dostupné z: <https://soundcloud.com/user-333246350/martina-tauberova-firmy-mely-zvazit-vetsi-diverzifikaci-dodavatelu>

BUSINESSINFO.CZ, 2021. *Radim Košťál: Jak Brexit ovlivnil britský trh*. [online]. [cit. 2021-06-22]. Dostupné z: <https://soundcloud.com/user-333246350/radim-kostial-sipral-brexit?in=user-333246350/sets/exportni-zrcadlo>

BUSINESSINFO.CZ, 2021. *Michal Dvořák: Brexit klade na komunikaci vysoké požadavky*. [online]. [cit. 2021-06-22]. Dostupné z: <https://soundcloud.com/user-333246350/michal-dvorak-preciosa-uk-brexit?in=user-333246350/sets/exportni-zrcadlo>

Cavusgil, S. T., Knight, G. A., 2009. *Born global firms: A new international enterprise* (1st ed.). [New York, N.Y.] (222 East 46th Street, New York, NY 10017): Business Expert Press.

CIHELKOVÁ, E., 2011. *Evropská ekonomická integrace: procesy, politiky, governance*. Praha: Oeconomica. 335 s. ISBN 978-80-245-1835-0.

ČÍSAŘ, O., 2002. *Teorie mezinárodních vztahů a evropská studia*. [online]. [cit. 2021-02-06]. Dostupné z:

<http://www.politologickycasopis.cz/userfiles/file/2002/1/2002-1-3-C%C2%B0sa%C5%BC-Teorie%20mezin%E2%80%A0rodn%C2%B0ch%20vztah%C3%96%20a%20evropsk%E2%80%A0%20studia.pdf>

ČTK. 2021. *Český export se na předkrizová čísla dostane až v roce 2023*. [online]. [cit. 2021-07-14]. Dostupné z: <https://www.e15.cz/byznys/cesky-export-se-na-predkrizova-cisla-dostane-az-v-roce-2023-1379437>

DELOITTE. 2019. *Brexit. Analýza dopadů odchodu Velké Británie z EU*. [online]. [cit. 2021-06-22]. Dostupné z: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cz/Documents/deloitte-analytics/Deloitte_BREXIT_unor_2019.pdf

DRULÁK, P., 2010. *Teorie mezinárodních vztahů*. Praha: Portál., ISBN 978-80-7367-721-3.

EDWARDS, T. a Ch. Rees. 2017. *International human resource management: globalization, national systems and multinational companies*. 3rd ed. Pearson. ISBN 978-1-292-17189-0.

EVANS, G., MENON, A., 2017. *Brexit and British politics*. Cambridge, UK: Polity. ISBN: 9781509523863

FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945–2008)*. Praha: C.H.Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

FRANKEL, B., 1996. *Realism: Restatements and Renewal*. Frank Cass & Co. ISBN: 978-0714641461

HAAS, P. S., J. G. RUGGIE a P. SCHMITTER, 2008. *Beyond the nation-state functionalism and international organization*. Colchester: ECPR Press. 584 s. ISBN 978-095-5248-870.

HOSNEDLOVÁ, P. EURACTIV.CZ. 2021. *Analýza: Co obsahuje obchodní a bezpečnostní dohoda mezi EU a Velkou Británií?*. [online]. [cit. 2021-06-21]. Dostupné z: <https://euractiv.cz/section/brexit/linksdossier/analyza-co-obsahuje-obchodni-a-bezpecnostni-dohoda-mezi-eu-a-velkou-britanii/>

KRATOCHVÍL, P., 2008. *Teorie evropské integrace*. Praha: Portál. 218 s. ISBN 978-80-7367-467-0.

KOLEKTIV PRACOVNÍKŮ MINISTERSTVA ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. 2020. *Mapa strategických příležitostí*. Ministerstvo zahraničních věcí České republiky. ASTRON print. Praha. ISBN 978-80-7441-052-9

KÖNIG, P., LACINA, L., a PŘENOSIL, J., 2008. *Učebnice evropské integrace*. Brno: Barrister & Principal. ISBN 978-80-7364-044-6

KUNEŠOVÁ, H., 2014. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. Praha: C.H. Beck. 386 s. ISBN 978-80-7400-502-2.

MACH, P., 2012. *Jak vystoupit z EU?*. Praha. Dokořán. ISBN 978-80-7363-463-6

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČESKÉ REPUBLIKY. 2005. *Společná obchodní politika Evropské unie*. [online]. [cit. 2021-03-24]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/dokumenty/26809/29280/316951/priloha002.pdf>

EUROPEAN COMMISSION. 2021. *Commission sets course for an open, sustainable and assertive EU trade strategy*. [online]. [cit. 2021-03-24]. Dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2243>

EUR-LEX. 2021. *Brexit: Vztahy EU a Spojeného království*. [online]. [cit. 2021-06-20]. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/content/news/Brexit-UK-withdrawal-from-the-eu.html?locale=cs>

PROQUEST. 2020. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2020-10-12]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz>

ROZEHNALOVÁ, N.; TÝČ, V. *Vnější obchodní vztahy Evropské unie*. Brno: Masarykova univerzita, 2006. 207 s. ISBN 80-210-4073-4.

SYCHRA, Z., 2017. *Dopady brexitu na českou politiku vůči Evropské unii*. Praha. Friedrich Ebert Stiftung. ISBN 978-80-87748-38-1

ŠMEJKAL, V., FRANCOVÁ, O., KOHAJDA, M., . 2018. *Evropská unie po brexitu: právně-institucionální budoucnost evropské integrace*. Praha: Wolters Kluwer. ISBN 978-80-7598-098-4

VELVYSLANECTVÍ ČESKÉ REPUBLIKY V LONDÝNĚ. 2021. *Vztahy ČR a Spojeného království*. [online]. [cit. 2021-06-29]. Dostupné z: https://www.mzv.cz/london/cz/vzajemne_vztahy_cr_a_spojeneho/index.html

VLČEK, V., 2015. *Úvod do mezinárodních vztahů*. AMO.

WAISOVÁ, Š.. *Regionální integrační procesy*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009. ISBN 978-80-7380-232-5.

WALTZ, K. 1979 : *Theory of International Politics*, McGraw-Hill, Boston

ZLÝ, B., 2009. *Úvod do teorie mezinárodní ekonomické integrace*. Brno: Tribun EU. 284 s. ISBN 978-80-7399-719-9.

Seznam příloh

Příloha 1 - Rozhovor s Michalem Dvořákem, ředitel Preciosa Lighting pro Evropu a Severozápadní Afriku pro portál BusinessInfo.cz

Jakým způsobem Vaše podnikání ovlivnil Brexit?

Brexit ve spojení s pandemií byl turbulentní dobou -> příprava analýz a predikcí. Největší problém bylo samotné odsouhlasení. Do konce loňského roku probíhalo přechodné období. Ještě týden před koncem přechodného období firmy nevěděli, co bude následovat. Bude dohoda? Nebude dohoda? Jaké budou eventuálně podmínky dohody? Bylo to velmi nejisté období.

V současné době jsme v roce 2021, kdy se rozjíždí projekty, probíhá obchod mezi Velkou Británií a Evropskou unií. Pro Preciosu Lighting je klíčová komunikace, jak tu situaci nejlépe vyřešit. Řeší se otázky dovozních cel, dovozní DPH a tak podobně. Je to o komunikaci, servisu a snaze obou stran. Důležité je vědět, co je nejdůležitější pro finálního zákazníka.

Jaké jsou největší problémy firem, které je zatěžují?

Zhruba tři měsíce zpátky probíhala instalace svítidel v Londýně a bylo zapotřebí dopravit techniky z České republiky do Londýna. Řešila se co největší efektivita přesunu lidského kapitálu a zboží. Vystávala otázka karantény, testování, dopravení zboží, proclení daného zboží. Řeší se dovozní cla, jak je to neefektivnější proclít a jak to následně komunikovat na zákazníka.

Jaký je pohled na Dohodu z obecného hlediska? Je vše nastaveno v pořádku?

Detaily se stále objevují. Dohoda se vyvíjí v čase. Sice byl nastaven na začátku nějaký základ, ale stále probíhají jednání, jak spolupráci co nejvíce zlepšit. Pro Preciosu Lighting to neznamená nějaký závažný problém. Spíše je vše o komunikaci a jakým způsobem se tato problematika dál komunikuje na zákazníka. Ta Dohoda jaká je, má omezení v podobě proclení, jelikož už není volný pohyb zboží mezi Velkou Británií a Evropskou unií. Vznikly

poplatky a další administrativní kroky, které musí firmy brát v potaz. Proces se komplikuje a zpomaluje, nicméně nejedná se o nic tak závažného, co by ohrožovalo obchod.

Brexit pro vás tedy znamená novou formu komunikace. Co je pro vás tedy nové?

Když bych to uvedl na pravou míru, ta komunikace spočívá v tom, najít to správné řešení pro obě strany. U každého zákazníka je situace jiné. Jeden zákazník dokonce reagoval tak, že si založil svoji dceřinou společnost v Evropské unii. Preciosa tedy komunikovala fakt, že s ním bude obchodovat napřímo. Pohyb zboží bude tedy v rámci Evropské unie a i samotná fakturace bude v rámci Evropské unie. Takže je to spíše o ujištění toho zákazníka, že jsme schopni najít ty cesty, jak to pro něj udělat co nejjednodušší a samozřejmě pro nás.

Jaká je atmosféra ve Velké Británii? Jak se k situaci staví? I především ke zhoršující se ekonomické situaci.

Velká Británie si sice Brexit odsouhlasila, nicméně Londýn, nebo spíše lidé v Londýně byli proti Brexitu. Došlo k situaci, kdy si lidé neuvědomovali, co to ten Brexit znamená. Měli základní informace, proč by měli volit pro nebo proti a ve finále situaci přijali takovou, jaká je. Teď je situace jiná a samozřejmě velmi ovlivněná covidem. Došlo k přehlcení zdravotnického systému. Ale v tuto chvíli se lidé sjednotili. Chápu opatření a poslouchají. Nevnímám nenávist a špatnou náladu. Britové jsou velmi hrdí a pokud na ně probíhá správná komunikace s vysvětlením, chápu to a dodržují to.

Očividně je těžké rozlišit dopady Brexitu a Covid pandemie.

S tím souhlasím. Britská vláda podporuje zaměstnance i firmy, které byly covidem zasaženy. Pro rozpočet britské ekonomiky je to obrovská zátěž. Až s odstupem času se ukáže, jak budou schopni ten schodek státního rozpočtu vyrovnat a dorovnat.

Příloha 2 – Radim Košťál, ředitel rodinné firmy Sipral

Jak probíhaly přípravy na Brexit?

Zahájili jsme interní projekt Brexitu zhruba rok před Brexitem. Od začátku jsme počítali s nejhorší variantou – cla, kompletní celní administrativa apod. Chtěli jsme se připravit dokonale v našich systémech uvnitř firmy, abychom doklady pro každou dodávku do VB měli se všemi náležitostmi pro celní řízení. Nasmlouvala se logistická a celní firma v Praze na české straně, kam se outsourcuje veškerá administrativa potřebná pro vývoz. Je nasmlouvaný partner i na britské straně. Externí příprava znamená například do smluv implementovat otázky cel – navýšení administrativních nákladů. Ukázalo se, že jsme byli připraveni velice dobře. Britská strana nebyla připravena vůbec. Celní úřady nebyly připraveny vůbec. Na konci května se problémy dají považovat za vyřešené.

Jak se tedy pravidla projevila?

Nejsou cla, je jedna věc. Ale dovoz a vývoz na britské straně probíhá stejně jakoby cla byla – administrativní celní procedura probíhá. Čeští exportéři jsou v objemu 20 kamionů týdně do VB – porce administrativy je strašná.

Vliv podmínek na exportéry?

Bál jsem se, že Brexit bude mít vliv na výstavbu bytů ve Velké Británii. Ohromné bytové komplexy – velká část bytů je prodávána klientům z cizích zemí. Bál jsem se dopadu. Ono se to nestalo – klienti již byli. Kromě nárůstu administrativy a nákladů na ni, tak to má dopad na pracovní povolení pro české zaměstnance.

Růst nákladů? Procentuelní vyčíslení?

Zhruba 1,5% ročního obrátu.

Další krok – pod vlivem Brexitu certifikace UKSA, příprava?

Od ledna 22, opět příprava v rámci firmy i vstupních materiálů a jejich subdodavatelů.

Příloha 3 - Martina Tauberová, MPO

Jak hodnotíte nastavení pravidel obchodu mezi Českou republikou a Velkou Británií?

Odstup je velmi malý. Čeští exportéři si na novou situaci zvykají. I na straně Velké Británie jsme zachytili, že jejich zavádění pravidel je velmi pozvolné. Zatím to hodnotíme jako velmi opatrný nástup. Čeští exportéři byli na novou situaci připraveni a se zpomalením obchodu souvisela i pandemie. Doufejme, že plná obnova obchodu s Velkou Británií nás v následujících měsících čeká.

Čeští exportéři se potýkají s novými věcmi, jakými jsou přihlášení k britské DPH v případě eshopů, pracovní víza apod. Co je největší problém?

Problém byl přístup k aktuálním informacím i přes veškerou snahu. Pokud firma narazí na místě na zásadní překážky jako například nepropustnost kamionů na hranicích na přelomu roku, tak tady byla obdržena silná zpětná vazba, kdy se firmy neměly na koho obrátit a neměly komu zavolat. V tuto chvíli informace na webových stránkách nepomohou. Tato zpětná vazba a požadavek na horkou linku, kde bude osoba, která pomůže vyřešit aktuální problém, byla předána britskému velvyslanci. Bylo požádáno o sjednání nápravy.

Některé firmy obchod pozastavily. Kolik těch případů bylo?

Početně nevíme. Období je krátké na nějaké výřečné statistiky. Velmi záleží, o jaké firmě se bavíme. Zda jde o firmu střední velikosti nebo zkušeného exportéra, který ještě před vystoupením VB z EU obchodoval s třetími zeměmi. Taková společnost se potom na nové podmínky nastavila s větší lehkostí, než firma, která dosud exportovala pouze na vnitřní trh. Pro takovou to byla skutečně nová situace. Přes 80% exportu České republiky jde na vnitřní trh EU, takže celá řada firem nemá tu zkušenost s vývozem do třetích zemí, kde vstupují do hry celní procedury. Některé firmy se připravili a předaly celní povinnosti na firmy, které potřebnou administrativu vyřizovali za ně. Pak byly i firmy, u kterých byla patrná snaha vyčkat a nestihly se

přípravit v dostatečném předstihu. Do 24. prosince bylo vše velmi nejisté. Některé firmy se dokonce pro obchod s Velkou Británií předzásobily, aby na sobě hned po Novém roce nemusely testovat funkčnost nových opatření. Další vliv na upozadění poptávky měla samozřejmě na svědomí koronavirová pandemie.

Jak vidíte další vývoj obchodu mezi Českou republikou a Velkou Británií?

Když srovnáme první kvartál roku 2020 s rokem 2021, jsme prakticky na stejných číslech. V loňském roce to bylo 50,2 mld. Kč, tak letos máme vývozy v hodnotě 49,9 mld. Kč. Očekává se, že se firmy Brexitem nedaly odradit, najaly kvalitní spediční služby. Díky dohodě se nemusí platit cla a neexistují ani kvóty. Nicméně celní procedury se stále musí brát v potaz. Očekává se příznivý vývoj česko-britského obchodu, protože se jedná o velmi silný trh. Pro ČR je to trh, kam se vyváží vysoko přidaná hodnota, inovativní výrobky. Jedná se o sedmého největšího partnera.

Zvýšená poptávka v zahraničí a narušené dodavatelské řetězce – jak tento faktor ovlivní česko-britský obchod?

EU vyhodnocuje dopady pandemie a spolehlivost dodavatelských řetězců. Celá řada zemí včetně ČR a jejich firmy byly nuceny reagovat na odhalenou zranitelnost dodavatelských řetězců. Vstupy jako například suroviny se dováží jen z několika mála asijských zemí, spíše z jedné asijské země. Pandemie razantně ovlivnila logistiku – leteckou dopravu, lodní přepravu, navýšení cen za kontejnery – přepravní náklady rapidně narostly, ale zároveň spolehlivost partnerů dodávat v reálném čase klesla. Vznikla nepříjemná situace, která přetrvává. Vede k nutnosti, zda nemůžu své dodavatelské vztahy více diverzifikovat. Všichni jsou na tom podobně. EU se nechce uzavřít a nechce obchodovat pouze na vnitřním trhu, takže se snaží o diverzifikaci dodavatelských vztahů.

Proběhla rychlá analýza u strategických komponent. Bylo identifikováno zhruba 130 strategických výrobků, na kterých je EU u jednoho/dvou dodavatelích zcela závislá. Je tedy zapotřebí ověřit i jiné možné dodavatele.

**Před pandemií signály o přesměrování dodavatelů z Asie do Evropy.
Může to získat větší intenzitu?**

Děje se to u mikročipů. Evropský automobilový průmysl je závislý na dodavatelích mikročipů z Číny, Tchajwanu a z USA, tak je zjevné, že je to dlouhodobě neudržitelné. Je zájem o jednání s tchajwanskými investory. Jejich největší výrobce mikročipů je připraven investovat v Evropě a rozšiřovat výrobu. Spousta evropských zemí má o tyto investice zájem.

Vzniká příležitost pro české exportéry?

Určitě vzniká příležitost pro zvýšení investic tady v České republice. Spousta českých firem stojí uprostřed toho dodavatelského řetězce. České firmy potřebují vstupy do výroby, které poté zkompletují a vyváží je dál. Nejčastěji do Německa. Máme tedy zájem vyrábět na území ČR výrobky s vysokou přidanou hodnotou a nechat české firmy se v tom dodavatelském řetězci posouvat výš.

Podmínky obchodu mezi ČR a VB, spousta nedořešených otázek. Vývoj?

Jednání budou pokračovat. Oboustranně nás pojí zájem. Snad se podaří dojednat segment ve finančních službách.