



Diplomová práce

Dopady komplexní hospodářské a obchodní dohody s Kanadou na podniky v České republice

Studijní program:

N0413A050007 Podniková ekonomika

Studijní obor:

Marketing a mezinárodní obchod

Autor práce:

Bc. Veronika Süssová

Vedoucí práce:

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.

Katedra ekonomie

Liberec 2023



Zadání diplomové práce

Dopady komplexní hospodářské a obchodní dohody s Kanadou na podniky v České republice

<i>Jméno a příjmení:</i>	Bc. Veronika Süssová
<i>Osobní číslo:</i>	E19000477
<i>Studijní program:</i>	N0413A050007 Podniková ekonomika
<i>Specializace:</i>	Marketing a mezinárodní obchod
<i>Zadávající katedra:</i>	Katedra ekonomie
<i>Akademický rok:</i>	2020/2021

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných otázek.
2. Charakteristika vybraných indikátorů mezinárodního obchodu.
3. Situační analýza česko-kanadského mezinárodního obchodu.
4. Ekonomický význam komplexní hospodářské a obchodní dohody s Kanadou.
5. Případová studie dopadů na ekonomiku vybraného podniku.
6. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných otázek.

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy: 65 normostran
Forma zpracování práce: tištěná/elektronická
Jazyk práce: Čeština

Seznam odborné literatury:

- KALÍNSKÁ, Emílie. 2010. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-7513-5.
- KOCOUREK, Aleš. 2019. *Posouzení dopadů nové generace dohod Evropské unie o volném obchodu*. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7494-499-4.
- KOCOUREK, Aleš and Jana ŠIMANOVÁ. 2017. *Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European union and Its Member States: Assessing Impacts on the Czech Economy*. Liberec: Technical University of Liberec. ISBN 978-80-7494-381-2.
- KRUGMAN, Paul R., Maurice OBSTFELD a Marc J. MELITZ. 2015. *International Economics: Theory and Policy*. 10th edition. Boston: Pearson Education, The Pearson series in economics. ISBN 978-1-292-01955-0.
- MALÝ, Jiří. 2011. *Globalizace, integrace a české národní zájmy*. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-061-4.
- PROQUEST. 2020. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>.

Konzultant: Ing. Jana Šimanová, Ph.D., Technická univerzita v Liberci, katedra ekonomie

Vedoucí práce: doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
Katedra ekonomie

Datum zadání práce: 1. listopadu 2020
Předpokládaný termín odevzdání: 31. srpna 2023

L.S.

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.
vedoucí katedry

V Liberci dne 1. listopadu 2020

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.

Dopady komplexní hospodářské a obchodní dohody s Kanadou na podniky v České republice

Anotace

Diplomová práce se zabývá dopady Komplexní hospodářské a obchodní dohody Evropské unie s Kanadou na konkrétní české podniky působící na kanadském trhu. Dohoda přináší liberalizaci většiny druhů zboží od tarifních překážek, eliminuje řadu netarifních překážek a zrovnoprávňuje postavení podniků na vnitřních trzích smluvních protistran v poskytování služeb, veřejných zakázkách či investicích. Partneri prostřednictvím dohody stvrzují vzájemnou spolupráci a společné zájmy v oblasti udržitelného rozvoje a dalších témat.

Teoretická část práce nejprve zasazuje obchodní dohodu do kontextu společné obchodní politiky Evropské unie a následně rozebírá kontext jejího vzniku, průběh vyjednávání a text dohody po kapitolách. V praktické části je zaprvé provedena sekundární analýza česko-kanadského mezinárodního obchodu, v jejímž rámci je zhodnocena pozice České republiky na evropském trhu a význam a struktura česko-kanadského vzájemného obchodu a shrnuty dopady dohody na vybraná odvětví. Zadruhé je v praktické části popsáno šest případových studií vybraných podniků a institucí. Výsledkem praktické části je zhodnocení přínosů dohody z pohledu dosavadních zkušeností konkrétních podniků a institucí a formulace doporučení pro podniky, které zvažují vstup na kanadský trh.

Klíčová slova

CETA, Česká republika, Kanada, mezinárodní obchod, obchodní dohoda, společná obchodní politika Evropské unie, zóna volného obchodu

Impacts of the Comprehensive Economic and Trade Agreement on the Businesses in the Czech Republic

Annotation

The diploma thesis deals with the impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement of the European Union with Canada on specific Czech companies operating on the Canadian market. The agreement introduces liberalization of most types of goods from tariff barriers, eliminates several non-tariff barriers and equalizes the position of enterprises in the internal markets of the contracting parties in the provision of services, public procurement, or investment. Through the agreement, the partners confirm their cooperation and common interests in sustainable development and other issues.

The theoretical part of the thesis begins with placing the trade agreement in the context of the European Union's common trade policy and then discusses the context of its creation, the negotiation process, and the text of the agreement chapter by chapter. In the practical part, firstly, a secondary analysis of cross border trade between the Czech Republic and Canada is carried out, assessing the position of the Czech Republic on the European market and the importance and structure of Czech Canadian trade, and summarizing the impact of the agreement on selected sectors. The second section describes six case studies of selected companies and institutions. The practical part results in an assessment of the positive outcomes of the agreement in relation to the experiences of specific companies and institutions to date and the formulation of recommendations for businesses considering market entry into Canada.

Keywords

Canada, CETA, common trade policy of the European Union, Czech Republic, free trade area, international trade, trade agreement

Obsah

Seznam ilustrací (obrázků)	11
Seznam tabulek	11
Seznam použitých zkratk, značek a symbolů	12
Úvod	13
1 Společná obchodní politika EU	15
1.1 Vývoj	16
1.2 Nástroje společné obchodní politiky EU	17
1.2.1 Autonomní nástroje	18
1.2.2 Smluvní nástroje	19
1.3 Instituce a pravomoci EU v mezinárodním obchodě	20
1.3.1 Evropský parlament.....	20
1.3.2 Evropská komise.....	20
1.3.3 Rada EU.....	21
1.3.4 Výbor pro obchodní politiku Rady EU.....	22
2 Obchodní dohody EU	23
2.1 Dohody o ekonomickém partnerství	23
2.2 Dohody o přidružení.....	24
2.3 Dohody o volném obchodu	25
2.4 Průběh procesu vyjednávání dohod o volném obchodu.....	27
3 Komplexní hospodářská a obchodní dohoda s Kanadou	30
3.1 Kontext vzniku	30
3.2 Průběh vyjednávání.....	32
3.3 Obsah dohody.....	33
4 Metodika výzkumu	43
4.1 Design výzkumu.....	43
4.2 Výzkumná data	44
5 Sekundární analýza česko-kanadského mezinárodního obchodu	49
5.1 Zahraniční obchod ČR a Kanady ve vybraných indikátorech.....	49
5.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR a Kanady	54
5.3 Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR a Kanady	56
5.3.1 Dopady Komplexní hospodářské a obchodní dohody s Kanadou na českou ekonomiku dle vybraných sektorů.....	61
5.4 Přímé zahraniční investice	63

6 Případové studie	65
6.1 Případ 1: Budějovický Budvar.....	65
6.1.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 1	66
6.2 Případ 2: Berndorf Bäderbau s.r.o.....	68
6.2.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 2.....	69
6.3 Případ 3: Linet spol. s r.o.....	72
6.3.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 3.....	73
6.4 Případ 4: Principal Engineering s.r.o.	74
6.4.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 4.....	75
6.5 Případ 5: CzechTrade Kanada	77
6.5.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 5.....	79
6.6 Případ 6: Obchodní a investiční úsek Generálního konzulátu České republiky v Torontu.....	81
6.6.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 6.....	82
6.7 Vyhodnocení zodpovězení dílčích výzkumných otázek	85
Závěr	88
Seznam použité literatury	91

Seznam ilustrací (obrázků)

Obrázek 1 Ujednání CETA o dočasném pohybu osob dle kategorií.....	38
Obrázek 2 Vývoj obrátu světového obchodu v letech 2001 až 2021.....	50
Obrázek 3 Vývoj obchodu mezi ČR a Kanadou v letech 2001 až 2021.....	53
Obrázek 4 Teritoriální struktura vývozu z ČR 2020 (v %).....	54
Obrázek 5 Teritoriální struktura dovozů do ČR 2020 (v %).....	55
Obrázek 6 Komoditní struktura exportu z ČR do Kanady 2021 dle SITC.....	58
Obrázek 7 Komoditní struktura importu z Kanady do ČR 2021 dle SITC.....	58

Seznam tabulek

Tabulka 1 Soubor otázek pro české podniky působící na kanadském trhu.....	46
Tabulka 2 Soubor otázek pro vedoucí CzechTrade a Obchodního a investičního úseku Generálního konzulátu České republiky v Torontu.....	47
Tabulka 3 Žebříček zemí podle objemu vývozu v roce 2020.....	51
Tabulka 4 Žebříček zemí podle objemu dovozů v roce 2020.....	51
Tabulka 5 Komoditní struktura exportu z ČR do Kanady 2021 dle HS(4).....	59
Tabulka 6 Komoditní struktura importu z Kanady do ČR 2021 dle HS(4).....	59

Seznam použitých zkratk, značek a symbolů

CAD	kanadský dolar
CETA	Komplexní hospodářská a obchodní dohoda
EHS	Evropské hospodářské společenství
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu
HDP	hrubý domácí produkt
HS	Harmonizovaný systém číselného označování zboží
ICT	telekomunikace, počítačové a informační služby
SITC	Standardní mezinárodní obchodní klasifikace
USD	americký dolar
WTO	Světová obchodní organizace

Úvod

Ekonomická integrace má za cíl dosažení vyšší ekonomické úrovně a stability. Liberalizací vzájemného obchodu mezi státy lze lépe alokovat zdroje a snáz dosahovat úspor z rozsahu. Spotřebitelům liberalizace obchodu přináší větší výběr výrobků a nižší ceny, a tedy zvyšuje jejich blahobyt.

V Evropě byla v roce 1968 vytvořena celní unie a státy tehdejšího Evropského hospodářského společenství začaly společně koordinovat obchodní politiku vůči třetím zemím. Od té doby byla působnost společné obchodní politiky EU několikrát rozšířena a s rostoucím počtem zastupovaných států a pravomocí se stala jednou z nejvýznamnějších kompetencí EU.

Pro prosazování společné obchodní politiky jsou využívány autonomní a zejména smluvní nástroje, kdy Evropská unie uzavírá multilaterální či bilaterální smlouvy se třetími zeměmi. Od roku 2006 se EU zaměřuje na vyjednávání komplexních bilaterálních dohod, které vedle liberalizace obchodu se zbožím a službami zahrnují také témata jako udržitelný rozvoj, ochrana lidských práv a demokratických hodnot nebo liberalizace zahraničních investic a jejich ochrana. Tyto dohody jsou nazývány jako dohody tzv. nové generace (Kocourek 2019).

Tato diplomová práce se zabývá jednou z dosud podepsaných dohod nové generace, a sice Komplexní hospodářskou a obchodní dohodou s Kanadou, známou pod zkratkou CETA. Podpisu CETA v roce 2016 předcházelo pět let vyjednávání a v platnost vstoupila většina jejích ustanovení v roce 2017. Dohoda ruší mezi členskými státy Evropské unie a Kanadou převážnou část celních tarifů, má pomoci redukovat dopady netarifních překážek, rozšiřuje přístup k veřejným zakázkám protistran, nabízí nové a lepší příležitosti pro poskytovatele služeb, zlepšuje ochranu duševního vlastnictví či upravuje podmínky pro dočasný vstup a pobyt fyzických osob na území protistrany za účelem podnikání. Po dokončení ratifikačního procesu v zemích EU začnou platit také ustanovení usnadňující investiční aktivitu evropských podniků v Kanadě, a naopak.

Izolovat dopady obchodní dohody na českou ekonomiku od dalších faktorů, které její výkon ovlivňují, je obtížné. Cílem této práce je proto zhodnotit dopady Komplexní

hospodářské a obchodní dohody EU s Kanadou na podniky v České republice prostřednictvím zhodnocení dopadů na konkrétní české podniky působící v Kanadě.

Práce je rozdělena do tří částí. V rámci souhrnu teoretických východisek k danému tématu je nejprve blíže představena společná obchodní politika EU a její vývoj, instituce zodpovědné za její řízení a nástroje, které k tomu tyto instituce využívají. Dále jsou charakterizovány jednotlivé typy obchodních dohod EU a proces jejich vyjednávání. Závěr teoretické části se již soustředí na samotnou CETA a vysvětluje kontext vzniku dohody, shrnuje průběh vyjednávání a obsah finální podoby dohody po kapitolách.

Kapitola čtyři diplomové práce nastiňuje metodologické přístupy využití v rámci výzkumu a proces vedoucí k výběru těchto metodologických přístupů. Pro zmapování významu a struktury česko-kanadského obchodu poslouží deskriptivní sekundární analýza dat. Pro výzkum dopadů dohody CETA na konkrétní podniky byla využita kvalitativní strategie, která umožňuje zkoumat téma do hloubky. Konkrétně se jedná o případové studie čtyř podniků a dvou institucí, které českým podnikům asistují při vstupu na kanadský trh a působení na něm.

Výsledková část práce se skládá z kapitol pět a šest. Pátá kapitola se zabývá rozbohem česko-kanadského mezinárodního obchodu z dostupných statistických dat. Kontext obou zemí v rámci světového mezinárodního obchodu je nastíněn skrze vybrané indikátory jako je otevřenost ekonomiky, obrat zahraničního obchodu, obchodní bilance a teritoriální struktura zahraničního obchodu. Je rozebrán vývoj obratu vzájemného obchodu mezi Českou republikou a Kanadou a jeho komoditní struktura, která je porovnána s komoditní strukturou vzájemného obchodu mezi Evropskou unií. Tyto informace mohou posloužit českým firmám ke zjištění, v jakých odvětvích se jiným firmám z Evropy daří. Dále jsou zhodnoceny očekávané dopady na sektory české ekonomiky, v nichž působí podniky, které jsou předmětem následné kvalitativní studie. Nakonec v poslední podkapitole páté kapitoly je analyzován stav českých, kanadských a vzájemných přímých zahraničních investic. Šestá kapitola obsahuje případové studie vybraných podniků a institucí, hodnotí vnímané dopady CETA a na základě veškerých získaných informací formuluje doporučení pro podniky, které zvažují vstup na kanadský trh.

1 Společná obchodní politika EU

Společná obchodní politika Evropské unie představuje oblast kompetencí členských států v zahraničním obchodě, kterou dobrovolně převedly na orgány Evropské unie ve snaze společně posílit své postavení vůči zbytku světa. Fungování společné obchodní politiky je dle článku 207 Lisabonské smlouvy ve výlučné pravomoci institucí EU a je založeno na jednotných principech, a to zejména při úpravách celních sazeb, uzavírání preferenčních obchodních dohod, sjednocování liberalizačních opatření, ve vývozní politice a opatřeních na ochranu obchodu, v oblasti přímých zahraničních investic či obchodních aspektů duševního vlastnictví.

Mezi cíle společné obchodní politiky EU patří:

- podpora obchodní výměny států EU se třetími zeměmi;
- odstraňování tarifních i netarifních bariér obchodu;
- zajištění přístupu na zahraniční trhy pro služby a investice;
- získání přístupu k zahraničním veřejným zakázkám;
- prosazování otevřeného a mnohostranného obchodního systému ve světě a jeho harmonického rozvoje;
- prosazování evropských hodnot – podpora demokracie, právního státu, dodržování lidských práv a ochrany životního prostředí;
- ochrana zájmů EU a členských zemí;
- zajištění ochrany evropských spotřebitelů u dováženého zboží a služeb;
- podpora konkurenceschopnosti členských zemí na světovém trhu;
- tvorba nových pracovních míst pro občany EU a dosahování dlouhodobého a udržitelného hospodářského růstu.

K naplňování těchto cílů jsou využívány tři dimenze společné obchodní politiky, a to autonomní dimenze, kam spadá systém všeobecných celních preferencí či ochranná opatření prováděná EU; bilaterální dimenze čili dvoustranné obchodní dohody; a multilaterální dimenze, tedy mezinárodní obchodní organizace, jako je zejména Světová obchodní organizace (BusinessInfo.cz 2012).

1.1 Vývoj

Prosazování společné obchodní politiky je v první řadě umožněno existencí celní unie, s jejímž vznikem v roce 1968 začaly státy tehdejšího Evropského hospodářského společenství vůči třetím zemím vystupovat jako jedna entita a členské země se vzdaly práva provádět vlastní, nezávislou zahraničně obchodní politiku a utvářet své vnější hospodářské vztahy zcela samostatně (Kocourek 2019).

V roce 1992 byla podepsána Maastrichtská smlouva neboli smlouva o Evropské unii sjednocující ekonomické (a rovněž sociální a ekologické) aktivity Evropského hospodářského společenství, Evropského společenství uhlí a oceli a Euratomu v rámci prvního ze tří tzv. pilířů Evropské unie. Amsterodamskou smlouvou z roku 1997 byla působnost společné obchodní politiky rozšířena o obchod se službami a právy k duševnímu vlastnictví. Roku 2007 podepsalo 27 zemí EU Smlouvu o fungování Evropské unie, známou pod názvem Lisabonská smlouva, která nahradila dosavadní smlouvy, přidělila EU právní subjektivitu a ujasnila a významně rozšířila její pravomoci v oblasti obchodní politiky. Společná obchodní politika je prostřednictvím Lisabonské smlouvy zařazena do jedné oblasti se všemi vnějšími činnostmi Evropské unie, tedy se zahraniční a bezpečnostní politikou, mezinárodní environmentální politikou, rozvojovou pomocí a spoluprací se třetími zeměmi. Přímé zahraniční investice přechází pod kompetenci EU, stejně jako přijímání legislativy týkající se obchodu se službami a obchodních aspektů práv k duševnímu vlastnictví. Veškerá legislativa Evropské unie týkající se obchodu navíc musí být nově přijímána řádným legislativním procesem, v jehož rámci mají stejné pravomoci Rada a Evropský parlament a je posílen vliv Evropského parlamentu na obchodní politiku a zahraničně-obchodní dohody EU. V Radě je potom většina otázek z oblasti obchodu nově rozhodována hlasováním kvalifikovanou většinou (Baldwin a Wyplosz 2013) (Kocourek 2019).

V roce 2015 představila Evropská komise pod názvem „Obchod pro všechny: Cesta k zodpovědnější obchodní a investiční politice“ strategii rozvoje obchodních vztahů se třetími zeměmi, jako reakci na předcházející ekonomickou recesi. Jejím hlavním poselstvím je, že veškerý zahraniční obchod EU musí přinášet hospodářské příležitosti a posilovat postavení Evropy v globálních dodavatelských řetězcích. Toho má být dosahováno podporou obchodu se službami, usnadňováním digitálního obchodu, podporou mobility pracovníků, podporou zahraničních investic či

posilováním mezinárodní spolupráce v oblasti právních předpisů na úkor regulační rozdílnosti, kterou společnosti využívají k neférovému navyšování zisků skrz jejich přesuny a daňové úniky. Součástí strategie je proto uzavírání mezinárodních obchodních dohod, které zpřístupňují evropským výrobcům zahraniční trhy, podporují transparentnost a řádnou správu věcí veřejných, a v neposlední řadě jsou dohody a preferenční programy využívány k prosazování evropských hodnot (Evropská unie 2015).

Na začátku roku 2021 zveřejnila Evropská komise novou obchodní strategii na dalších pět let nazvanou „Přezkum obchodní politiky – Otevřená, udržitelná a sebevědomá obchodní politika“. Strategie vznikala v kontextu rostoucího protekcionismu a soupeření zemí, následně umocněného pandemií Covid-19, a je založena na konceptu otevřené strategické autonomie, ve které by Evropská unie měla být schopna účinněji vymáhat svá práva, prosazovat své zájmy v oblasti digitalizace či klimatické neutrality a zároveň udržet svou roli v mezinárodním obchodě. Klíčovým nástrojem k dosahování těchto cílů má být nadále prohlubování kooperace se třetími zeměmi skrz bilaterální obchodní dohody. EU se proto zaměří na vytvoření podmínek pro ratifikaci vyjednávaných obchodních dohod, a také na efektivnější vymáhání dodržování závazků v oblasti rovnocennosti evropských firem na zahraničních trzích, udržitelnosti nebo dodržování lidských práv a pracovních standardů, k nimž se zahraniční partneři zavázali v dohodách již platných (MPO 2021).

1.2 Nástroje společné obchodní politiky EU

Nástroje, které Evropská unie využívá v rámci své obchodní politiky vůči třetím zemím, lze dělit na autonomní a smluvní. K autonomním nástrojům se řadí všechna opatření, která EU uplatňuje jednostranně, mimo rámec smluvních závazků se zahraničím, ve snaze upravit objem či cenu dovozů a vývozu zboží a služeb. Smluvní nástroje vyplývají ze smluvních ujednání EU o dovozu a vývozu se třetími zeměmi, skupinami zemí a regiony a na celosvětové úrovni (Fojtíková a Lebedzik 2008).

1.2.1 Autonomní nástroje

Autonomní nástroje mohou být tarifní či netarifní. Tarifními nástroji se rozumí cla. Clo je jedním z nejstarších finančních nástrojů a skrz jeho výběr se přímo zvyšuje cena dováženého zboží. K tarifním nástrojům využívaným EU se řadí zejména společný celní sazebník EU, dále celní kvóty a celní stropy. Společný celní tarif lze označit za základní stavební kámen společné obchodní politiky Evropské unie. Cílem tohoto nástroje je vyrovnávat na vnitřním trhu Evropské unie konkurenceschopnost zboží pocházejícího ze členských zemí se zbožím dováženým ze zahraničí a chránit evropské výrobce. Význam cel jakožto příjmu do unijního rozpočtu díky rozšiřování sítě obchodních dohod EU postupně klesá (Fojtíková a Lebiezick 2008).

Společný celní sazebník je každoročně vydáván Evropskou komisí po jeho schválení Radou EU a musí být v souladu s pravidly WTO. Sazebník určuje celní sazby pro asi deset tisíc výrobků, přičemž výše cla na jednotlivé výrobky se dále může lišit dle země původu a u zemědělských dovozů také dle ročního období. K výpočtu cla na výrobky je zpravidla využívána buď metoda ad valorem, kdy je clo vypočítáno jako procentuální část hodnoty zboží, nebo je clo stanoveno jako pevný poplatek za každou jednotku dovezeného zboží (např. za barel ropy), případně jsou tyto dvě metody kombinovány. Pro asi čtvrtinu z výrobků uvedených v sazebníku je společná sazba rovna nule. Obecně platí, že průmyslové výrobky jsou celně nižšími sazbami než suroviny a nejvyšší celní sazby jsou vymezeny na zemědělské produkty (Fojtíková a Lebiezick 2008) (Krugman et al. 2015).

Položky celního sazebníku jsou rozčleněny dle tzv. kombinovaných nomenklatur, vycházejících z Harmonizovaného systému číselného označování zboží (HS) vyvinutého Světovou celní organizací a využívaného většinou obchodujících zemí světa (tento fakt mimo jiné usnadňuje jednání v oblasti liberalizace světového obchodu, včetně vyjednávání obchodních dohod). Dle kombinované nomenklatury je zboží ve společném celním sazebníku uspořádáno do XXI tříd a 99 kapitol a každý výrobek má svůj unikátní osmimístný kód. Kapitoly 1–24 rozčleňují zemědělské výrobky, do kapitol 25–99 jsou tříděny průmyslové výrobky. Čísla kapitol tvoří první dvě číslice kódů výrobků.

Druhým typem autonomních nástrojů jsou netarifní nástroje. Za netarifní opatření je považováno každé opatření, které není clem a zároveň ovlivňuje zahraniční obchod.

Mezi netarifní nástroje lze řadit množství omezení dovozu i vývozu neboli dovozní a vývozní kvóty, licenční povolení na vybrané zboží, certifikace, prokazování původu zboží, technické standardy nebo hygienické, zdravotní a ekologické normy. Netarifní nástroje jsou obtížně kvantifikovatelné, a proto představují „neviditelné překážky obchodu“. Ač byly nejprve zaváděny jako doplněk nástrojů tarifních, v dnešním moderním světě jsou důležitější součástí zahraniční obchodní politiky než tarifní opatření a na rozdíl od nich jsou stále významnou překážkou dovozu. Jsou využívány zejména ve vyspělých státech, včetně EU a Kanady. Nejvíce je těmito opatřeními zatíženo zemědělství, strojírenství nebo chemický průmysl. (Fojtíková a Lebieczik 2008).

1.2.2 Smluvní nástroje

Pojmem smluvní nástroje se rozumí veškeré bilaterální a multilaterální obchodní dohody. Základní multilaterální obchodní dohodou je Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT) původně z roku 1947, která nastavila pravidla pro mezinárodní obchod platná dodnes. V roce 1995 na GATT navázalo založení Světové obchodní organizace (WTO) (Krugman et al. 2015).

Na základě charakteru obsažených obchodních ustanovení lze obchodní dohody dělit na preferenční a nepreferenční. Podstata preferenčního systému spočívá v umožnění přístupu na vnitřní trh konkrétní země či celku (EU) jiné zemi či skupině zemí za zvýhodněných podmínek. Preferenční dohody musí být v souladu s pravidly WTO. Preference poskytované na dovoz výrobků ze zahraničí mohou nabývat podoby preferenčních cel, preferenčního snížení cel, preferenčních celních kvót a pro zemědělské produkty také sezónních preferenčních kvót. Preference mohou být jednostranné či reciproční, reciproční potom symetrické či asymetrické. Preferenčními recipročními smlouvami jsou celní unie nebo dohody o vytvoření zóny volného obchodu. Jedná se například o Dohodu USA-Mexiko-Kanada (USMCA), Regionální ekonomické partnerství (RCEP) zemí asijsko-pacifického regionu podepsané v roce 2020 a samozřejmě zóny volného obchodu mezi Evropskou unií a partnery, které budou blíže představeny v druhé kapitole (Fojtíková a Lebieczik 2008) (Vojta 2020).

1.3 Instituce a pravomoci EU v mezinárodním obchodě

V této podkapitole budou představeny instituce Evropské unie, které se podílí na tvorbě společné obchodní politiky. Hlavními aktéry jsou Rada EU, Evropská komise a Evropský parlament, které společně tvoří tzv. legislativní trojúhelník. Tyto orgány Evropské unie mají výlučnou pravomoc vydávat zákony o obchodních záležitostech a vyjednávat a uzavírat mezinárodní obchodní dohody, následně platné pro všechny členské země EU. Rozhodujícím orgánem pro provádění společné obchodní politiky je Rada EU a téměř rovnocenným partnerem v rozhodování je díky Lisabonské smlouvě také Evropský parlament.

1.3.1 Evropský parlament

Evropský parlament byl založen v roce 1952 pod názvem Společné shromáždění Evropského společenství uhlí a oceli. Od roku 1979 jsou poslanci Parlamentu přímo voleni občany států EU na pětileté volební období. Aktuálně má Parlament 705 poslanců. Hlavním sídlem Evropského parlamentu je Štrasburk, kde se uskutečňují plenární zasedání, nicméně stálé výbory Parlamentu se schází v Bruselu a předsednictvo sídlí v Lucemburku. Předseda Evropského parlamentu je volen na dva a půl roku, tedy polovinu volebního období Parlamentu, a zastává roli zástupce Parlamentu při jednání s ostatními orgány EU (Evropská unie 2022).

Role Evropského parlamentu v legislativním procesu postupně posílila. Jak již bylo naznačeno, k zásadnímu rozšíření jeho legislativních pravomocí došlo skrz Lisabonskou smlouvu. Lisabonská smlouva postavila v řádném legislativním procesu Parlament na stejnou úroveň s Radou EU v mnoha nových oblastech včetně obchodní politiky. Výjimku tvoří schvalování mezinárodních smluv včetně obchodních dohod, kde Parlament na rozdíl od Rady nemůže navrhnout změny, dohodu mu Rada předá pouze k vyjádření souhlasu či nesouhlasu (Baldwin a Wyplosz 2013).

1.3.2 Evropská komise

Zřízení Evropské komise se datuje do roku 1958. Většina jejích útvarů sídlí v Bruselu a v Lucemburku, zároveň má Zastoupení ve všech členských zemích. Komise je

složena z 27 politicky nezávislých komisařů, kteří jsou jmenováni vždy na pět let. Předseda Komise je volen Evropským parlamentem.

Jedná se o hlavní výkonný orgán EU, a tedy klíčovou instituci v legislativním procesu. Komise odpovídá za předkládání návrhů nových právních předpisů Radě EU a Evropskému parlamentu a provádění rozhodnutí těchto dvou institucí. Komise své návrhy konzultuje s představiteli zainteresovaných skupin a občanské společnosti, návrhy v oblasti obchodu také s Výborem pro obchodní politiku Rady EU. Mezi její další pravomoci patří správa unijního rozpočtu a přerozdělování finančních prostředků, dohled nad správnou a včasnou implementací právních předpisů EU v členských státech a reprezentace EU v zahraničí a v mezinárodních organizacích (Evropská unie 2022).

Na základě mandátu od Rady EU jedná Evropská komise o obchodních otázkách v rámci mezinárodních organizací a s nečlenskými zeměmi včetně vyjednávání obchodních dohod. Tato jednání vede jménem EU. Evropský parlament a Výbor pro obchodní politiku Rady EU disponují právem na systematické informace o těchto jednáních. Společně s Radou je Komise zodpovědná za to, že sjednané obchodní dohody nejsou v rozporu s vnitřními politikami a předpisy Evropské unie (Baldwin a Wyplosz 2013).

1.3.3 Rada EU

Rada Evropské unie vznikla v roce 1958 pod názvem Rada Evropského hospodářského společenství. Rada zasedá v Bruselu. Je složena z ministrů, jednání Rady se vždy účastní jeden ministr za každou členskou zemi, a to v závislosti na aktuálním předmětu jednání. Ministři se snaží v Radě prosazovat názory svých vlád. Předsednictví v Radě EU se mění každý půlrok a střídají se v něm jednotlivé země EU v rámci rotace. Od 1. července do 31. prosince 2022 byla Česká republika již podruhé předsednickou zemí (Evropská unie 2022).

Mezi funkce Rady EU patří schvalování unijních zákonů a rozpočtu, koordinace politik členských států, rozvoj společné zahraniční a bezpečnostní politiky EU a v neposlední řadě uzavírání mezinárodních dohod.

V oblasti uzavírání mezinárodních dohod je pravomocí Rady udělit mandát Komisi, aby jménem EU jednala o dohodách mezi EU a třetími zeměmi nebo mezinárodními organizacemi. Po úspěšném ukončení vyjednávání Rada na základě návrhu Komise rozhoduje o podpisu a uzavření dohody. Rada rovněž přijímá konečné rozhodnutí o uzavření dohody poté, co svůj souhlas vyjádří Evropský parlament a dohodu ratifikují všechny členské státy EU (Rada EU a Evropská rada 2021).

1.3.4 Výbor pro obchodní politiku Rady EU

Výbor pro obchodní politiku je jedním z přípravných orgánů v rámci rozhodovacího procesu Rady v otázkách obchodní politiky Evropské unie. Role Výboru pro obchodní politiku je specifikována v článku 207 Lisabonské smlouvy. Pravidelná zasedání Výboru jsou řízena představitelem předsednické země Rady a zástupci členských zemí zde mají prostor diskutovat s Evropskou komisí o veškerých obchodních tématech a poskytovat jí poradenství. Do gesce Výboru spadá rovněž řešení obchodních sporů (Rada EU a Evropská rada 2021).

2 Obchodní dohody EU

Zahraniční obchodní vztahy Evropské unie jsou budovány převážně na smluvním základě. Obchodní dohody slouží EU jako nástroj ke zpřístupňování zahraničních trhů pro její zboží a služby, dosahování stabilních a předvídatelných obchodních vztahů a vymahatelnosti přijatých závazků. Evropská unie uzavírá obchodní dohody jako výlučné nebo smíšené. Pro výlučné mezinárodní obchodní smlouvy EU platí, že veškeré oblasti dotčené danou dohodou spadají do výlučných pravomocí EU, zatímco smíšené dohody pokrývají i oblasti, kde jsou pravomoci sdíleny mezi EU a její členské země. Smíšené dohody jsou proto přijímány nejen Radou EU na základě souhlasu Evropského parlamentu, ale také je musí ratifikovat všechny členské státy (Fojtíková a Lebiezík 2008) (Kocourek 2019).

Podle obsahu a zaměření lze obchodní dohody EU dělit na dohody o partnerství a spolupráci a preferenční obchodní dohody. Dohody o partnerství a spolupráci tvoří obecný rámec pro rozvoj hospodářských vztahů mezi dotčenými zeměmi, přitom obvykle neupravují nastavení jejich vzájemné celní politiky. Podstatou dohod je rozvoj stability, prosperity a demokracie v partnerských zemích prostřednictvím úzké vzájemné spolupráce a politického dialogu. Evropská unie má tyto dohody uzavřeny se zeměmi východní Evropy, které nejsou členy EU, a zeměmi jižního Kavkazu a střední Asie.

Motivací k uzavírání preferenčních obchodních dohod je odstraňování překážek ve vzájemné obchodní výměně mezi jejich aktéry a usnadňování přístupu na jejich vnitřní trhy. Smluvní partneři se zavazují k dosažení vyšší úrovně liberalizace vzájemného obchodu, než jaká je představována doložkou nejvyšších výhod. Vedle recipročních preferenčních dohod umožňuje EU také jednostranné preference rozvojovým zemím v rámci různých schémat na jejich podporu. Preferenční obchodní dohody EU lze dělit na dohody o ekonomickém partnerství, dohody o přidružení a dohody o vytvoření zóny volného obchodu (Kocourek 2019).

2.1 Dohody o ekonomickém partnerství

Dohody o ekonomickém partnerství jsou obchodní a rozvojové dohody, které Evropská unie uzavírá na hospodářskou pomoc státům v Africe, v Karibiku a

v Pacifiku. Okamžikem vstupu těchto dohod v platnost jsou úplně eliminovány překážky obchodu na straně EU a trhy jejích členských zemí se otevírají dovozu zboží a služeb z afrických, karibských a tichomořských zemí, zatímco od smluvní protistrany není vyžadována okamžitá reciprocita, ale zavazuje se k liberalizaci zhruba čtyř pětín svého obchodu během nadcházejících 15 až 25 let, přičemž ze závazku je vyloučeno 20 % nejcitlivějšího zboží.

Cílem dohod je podpora integrace daných ekonomicky zranitelných zemí do světového obchodu, rozvoje jejich ekonomiky, diverzifikace exportů a řádné správy ekonomických záležitostí a veřejných služeb. Jednotlivé smlouvy jsou šité na míru specifickým regionálním podmínkám a sociálně-ekonomické situaci daných států. Mimo celní preference poskytují chudým zemím také transfer znalostí, technickou pomoc a pružná pravidla původu a zvláštní záruky a opatření pro zemědělství a bezpečnost potravin (Baldwin a Wyplosz 2013).

2.2 Dohody o přidružení

Dohody o přidružení neboli asociační dohody Evropská unie uzavírá s jednotlivými státy, jejich skupinami nebo mezinárodními organizacemi. Cílem asociačních dohod je posílení vzájemných ekonomických vztahů a podpora obchodní výměny, a to buď s předpokladem pozdějšího vstupu protistrany do Evropské unie nebo bez něj. Na základě tohoto typu dohod jsou recipročně výrazně zredukovány nebo zcela eliminovány vzájemné celní bariéry, typickým obsahem přidružení je totiž vytvoření zóny volného obchodu s průmyslovými výrobky, případně vytvoření celní unie. Některé asociační dohody dokonce zahrnují dílčí nebo úplné zavedení dalších svobod jako volný pohyb osob, svoboda podnikání, obchod se službami nebo pohyb kapitálu.

Příklady dohod o přidružení s vidinou budoucího vstupu protistrany do Evropské unie mohou být dohoda s Českou republikou platná před vstupem ČR do EU v roce 2004 či stabilizační a asociační dohody Evropské unie se Srbskem, Severní Makedonií, Černou Horou, Bosnou a Hercegovinou a Albánií. Příklady dohod o přidružení bez předpokladu vstupu do EU jsou dohody s Izraelem, Egyptem nebo Alžírskem. Nejvýznamnější vyjednávanou asociační dohodou obsahující zároveň dohodu o volném obchodu je jednoznačně dohoda s jihoamerickým obchodním blokem Mercosur, aktuálně sdružující Brazílii, Argentinu, Uruguay a Paraguay. Specifickou

dohodou o přidružení je tzv. Evropský hospodářský prostor, který představuje nejvyšší úroveň poskytovaných preferencí, neboť na jeho základě jsou nečlenské státy Island, Lichtenštejnsko a Norsko členy jednotného vnitřního trhu EU a zavázaly se v této oblasti k aplikaci stejných principů a zásad jako členské státy (Kocourek 2019).

2.3 Dohody o volném obchodu

Dohody o volném obchodu představují nejčastější formu mezinárodní spolupráce Evropské unie. Tyto smlouvy výrazně snižují nebo odstraňují vzájemné celní i netarifní překážky obchodu pro zboží pocházející ze smluvních zemí, obchodní bariéry vůči třetím zemím nejsou nijak dotčeny a smluvní strany si je nadále zachovávají vlastní.

Dohody o volném obchodu je možné dělit na dohody první generace, prohloubené a komplexní dohody a dohody nové generace. Jako dohody první generace jsou nazývány dohody sjednané před rokem 2006, než Evropská komise přijala sdělení Globální Evropa, které aktualizovalo pohled EU na liberalizaci obchodu. Řadí se sem dohody o volném obchodu ze 70. let 20. století se Švýcarskem, Norskem a Islandem; dále dohody o volném obchodu uzavřené na přelomu 20. a 21. století se středomořskými státy, jako jsou Izrael, Egypt nebo Alžírsko v rámci asociačních dohod s danými zeměmi; dohody s Mexikem a Chile z let 2000 a 2003; i dohody o volném obchodu v rámci dohod o stabilizaci a přidružení se zeměmi západního Balkánu Albánií, Bosnou a Hercegovinou, Černou Horou, Severní Makedonií a Srbskem, uzavřené v časovém období mezi roky 2001 až 2016.

Prohloubenými a komplexními dohodami o volném obchodu se rozumí dohody EU o volném obchodu sjednané v rámci dohod o přidružení s Gruzii, Moldavskem a Ukrajinou. Dohody s Gruzii a Moldavskem platí od roku 2016, prohloubená a komplexní zóna volného obchodu mezi Evropskou unií a Ukrajinou je plně účinná od roku 2017, kdy byla ratifikována Nizozemskem jakožto poslední členskou zemí EU. Podstata smluv spočívá ve vytvoření podmínek pro politické sblížení a hospodářskou integraci zemí s Evropskou unií v rámci východní dimenze Evropské politiky sousedství, tzv. Východního partnerství. Skrze dohody dochází k usnadnění vzájemného obchodu díky recipročnímu otevření trhů se zbožím obou smluvních stran se zbožím (mírně asymetricky ve prospěch přidružených partnerů) a postupnému

sbližování právních předpisů, pravidel a norem východní protistrany s právními předpisy, pravidly a normami EU.

Jako nová generace dohod o volném obchodu se označují komplexní dohody o volném obchodu sjednané po roce 2006. Tento typ smluv překračuje rámec snižování celních sazeb a obchodu s průmyslovými výrobky a je zaměřen i na vytvoření společných pravidel pro obchod se službami včetně finančních služeb, zadávání veřejných zakázek, liberalizaci zahraničních investic a ochranu investic, a na spolupráci v oblasti regulace, sjednocení standardů a monitorovacích a vynucovacích mechanismů. Jedním z ústředních témat nové generace dohod je také ochrana životního prostředí a podpora udržitelného rozvoje (Kocourek 2019).

Mezi země, které s Evropskou unií uzavřely dohody nové generace, patří Jižní Korea, Singapur, Vietnam, Japonsko, Kolumbie, Peru, Ekvádor, země Střední Ameriky a Kanada. Dohoda s Jižní Koreou se stala první dohodou v rámci nové generace dohod a zároveň první obchodní dohodou mezi EU a asijskou zemí. Většina ustanovení smlouvy byla prozatímně uplatňována již od roku 2011, plné účinnosti nabyla v roce 2015 po ratifikaci všemi členskými státy EU. Zóny volného obchodu se Singapurem a Japonskem nabyly platnosti v roce 2019, s Vietnamem tvoří EU zónu volného obchodu od roku 2020. Obchodní dohoda se Střední Amerikou platí od roku 2013 prozatímně, stejně jako dohoda s Kolumbií a Peru, ke které se v roce 2017 přidal také Ekvádor. Komplexní hospodářská a obchodní dohoda s Kanadou je prozatímně platná od roku 2017.

Další snahy o liberalizaci vzájemného obchodu směřuje Evropská unie na USA, Indii, Austrálii, Nový Zéland či země jihovýchodní Asie. V letech 2018 a 2021 úspěšně završila rozhovory s Mexikem a Chile o nových ujednáních nahrazujících existující dohody první generace. V roce 2019 dosáhla EU po dvaceti letech vyjednávání shody na podobě zóny volného obchodu s obchodním sdružením Mercosur. V souvislosti s kácením a požáry amazonských pralesů však některé evropské státy požadují v dohodě větší záruky ochrany životního prostředí. Pokud se orgánům EU podaří najít kompromis mezi požadavky členských a jihoamerických států a dojde k uzavření dohody, bude se jednat o největší zónu volného obchodu, kterou EU dosud vyjednala. Týkat se bude více než 700 milionů lidí (European Union 2022).

Většinu z již uzavřených dohod stále čeká ratifikace některými členskými státy EU. Například u dohody se státy Střední Ameriky chybí pouze podpis Belgie a na stejný podpis čeká i komplexní obchodní dohoda s Kolumbií, Peru a Ekvádorem. Novější dohodu s Vietnamem zatím neschválilo patnáct evropských národních parlamentů, dohodu mezi EU a Kanadou deset. V roce 2018 byla Radou EU přijata nová pravidla uzavírání obchodních dohod, kdy jsou oddělena ustanovení týkající se investic a sjednávána samostatně. Důvodem bylo rozhodnutí Evropského soudního dvora ohledně dohody mezi EU a Singapurem, který se téměř dva roky zabýval rozdělením pravomocí mezi orgány EU a členskými státy při uzavírání této obchodní dohody a dospěl ke stanovisku, že do sdílené pravomoci spadá jen problematika nepřímých zahraničních investic a řešení sporů mezi investory, zbylý obsah je ve výlučné pravomoci EU, kde není vyžadována ratifikace členskými státy (European Union 2022) (Kocourek 2019).

2.4 Průběh procesu vyjednávání dohod o volném obchodu

Evropská komise má právo iniciativy obchodních dohod včetně dohod o volném obchodu a podává Radě EU návrhy na jejich sjednání. V přípravné fázi Komise zahájí veřejné diskuze s občany členských států a zájmovými skupinami o zamýšlených přínosech dané dohody, neformálně prověřuje požadavky a přání obou potenciálních smluvních stran a hodnotí možné dopady. Jakmile jsou jasné hlavní rysy obsahu dohody, vydá Evropská komise doporučení Radě EU k zahájení vyjednávání a informuje Evropský parlament. Rada EU rozhodne o pověření Komise jednáním a stanovuje jí cíle, rozsah jednání a časové lhůty nezávaznou směrnicí pro vyjednávání (mandátem). Závěrečným krokem přípravné fáze je sestavení vyjednávacího týmu, který si sestavuje pověřený hlavní vyjednávač Evropské unie pro danou dohodu z Generálního ředitelství pro obchod Evropské komise. Vyjednávací tým se skládá z odborníků vybraných napříč všemi generálními ředitelstvími Komise podle toho, která témata má sjednáváná dohoda upravovat (Kocourek 2019).

Vyjednávání probíhá ve vyjednávacích kolech, která společně plánují hlavní vyjednávači smluvních stran. Jednotlivá kola se mohou týkat všech témat dohody či jen části. Proces vyjednávání v průměru zabere dva až tři roky, může ale trvat i o mnoho déle, což byl případ i Komplexní hospodářské a obchodní dohody s Kanadou. Ve zlomových okamžicích a pravidelně po každém vyjednávacím kole informuje

Komise o průběhu vyjednávání ostatní orgány EU a také veřejnost skrze hodnoticí zprávu dostupnou online. Svůj postup průběžně konzultuje s Výborem pro obchodní politiku. Konkrétní vyjednávací návrhy a návrh textu smlouvy je Komise povinna před projednáním s protistranou konzultovat přímo s Radou. V rámci Evropského parlamentu je průběh vyjednávání diskutován zejména ve Výboru pro mezinárodní obchod. Přestože Evropský parlament nemá pravomoci do vyjednávání přímo zasahovat, Výbor pro mezinárodní obchod může ovlivňovat vyjednávání tím, že vydává usnesení, ve kterých vyjadřuje svůj postoj k dalšímu postupu Komise. Ačkoliv není povinností Evropská komise požadavky obsažené v usnesení reflektovat, musí uvážit roli Evropského parlamentu při schvalování dohody (Kocourek 2019) (Zachová 2017).

Jakmile smluvní partneři dosáhnou konečné podoby jednotné verze dohody, předá Evropská komise její text ke kontrole a případným opravám právním expertům. Tento proces trvá několik měsíců. Po jeho ukončení bývá dohoda obvykle parafována. Finální podobu textu Evropská komise zašle Radě EU a Evropskému parlamentu, zároveň ji zveřejňuje online a nechává přeložit do všech 23 úředních jazyků Evropské unie.

Komise navrhne Radě, aby dohodu podepsala, rozhodla o jejím předběžném provádění a uzavřela ji. U smíšených smluv je předběžné provádění zpravidla navrhováno pouze pro ta ustanovení sjednávané dohody, která jsou ve výlučné pravomoci EU. Poté, co Rada po rozpravě přijme rozhodnutí o podpisu smlouvy, dochází k jejímu oboustrannému formálnímu podpisu. Na straně Evropské unie bývá signatářem komisař pro obchod Evropské komise nebo vládní ministr z předsednické země Rady EU (Zachová 2017).

Proces schvalování pokračuje v Evropském parlamentu. Evropský parlament v kooperaci s Výborem pro mezinárodní obchod konzultuje dopady dohody s externími experty z průmyslu, odborových svazů či z oblasti životního prostředí. Výstupem je hodnoticí zpráva Výboru, která slouží jako podklad pro následné hlasování o vyslovení souhlasu s dohodou na plenárním zasedání Parlamentu.

Je-li dohoda smíšená, zbývajícím krokem je její ratifikace členskými zeměmi EU. Ta podléhá vlastním pravidlům jednotlivých států, nejčastěji jí předchází hlasování v národních a regionálních parlamentech, kterých je celkem 38 (Kocourek 2019).

Po dokončení ratifikace Evropskou unií i jejími smluvními partnery Rada přijímá rozhodnutí o uzavření dohody a publikuje jej v online Úředním věstníku EU. Dohoda vstupuje v plném znění v platnost v den, jaký je dohodou určen (Zachová 2017).

3 Komplexní hospodářská a obchodní dohoda s Kanadou

Komplexní hospodářská a obchodní dohoda s Kanadou, v angličtině Comprehensive Economic and Trade Agreement, zkráceně CETA, je progresivní dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a jejími členskými státy na jedné straně a Kanadou na straně druhé. Jejím posláním je posílení bilaterální kanadsko-evropské obchodní spolupráce za pomoci širokého spektra sjednocujících úprav v oblasti mezinárodního obchodu a odstraňování tarifních i netarifních překážek obchodu, s cílem nabídnout evropským firmám lepší obchodní příležitosti v Kanadě (a naopak), zlepšit tak konkurenceschopnost firem i postavení spotřebitelů, podpořit tvorbu pracovních míst a ekonomický růst. Ambiciózní dohoda nové generace vedle vzájemného obchodu se zbožím a službami pokrývá také témata ochrany zahraničních investic, přístupu na trh s veřejnými zakázkami, ochrany práv duševního vlastnictví či dodržování pracovních norem, a prosazuje silné závazky v oblasti ochrany životního prostředí a udržitelného rozvoje. Vyjednávání CETA trvalo pět let mezi lety 2009 a 2014. Dohoda je v platnosti od 21. září 2017. Protože se jedná o smíšenou dohodu, do dokončení ratifikace všemi členskými státy EU platí v režimu prozatímního provádění (Kocourek 2019).

3.1 Kontext vzniku

Evropská unie je druhým největším, a tedy klíčovým kanadským obchodním partnerem a investorem, Kanada jedenáctým největším obchodním partnerem EU a čtvrtým největším investorem na jejím území. EU a Kanada jsou blízkými partnery v kontextu skupin G7 a G20 a sdílejí stejné hodnoty. V rámci zemí G7 je Kanada první zemí, s níž Evropská unie vytvořila zónu volného obchodu (Turunen 2022).

Kanada má dlouhodobý zájem na posílení vzájemných obchodních vztahů ve snaze snížit závislost na USA, jejím největším obchodním partnerovi, a své vnější obchodní vztahy diverzifikovat, čemuž z velké části bezcelní přístup na trh s téměř 500 miliony spotřebiteli rozhodně napomůže (Cihelková 2003) (Global Affairs Canada 2008).

Vzájemné vztahy mezi tehdejší Evropským společenstvím a Kanadou byly zahájeny v 50. letech minulého století a postupem času přerostly v úzké strategické partnerství

v mnoha oblastech. K první formalizaci vzájemných hospodářských vztahů mezi EHS a Kanadou došlo v roce 1976 podpisem Rámcové dohody o obchodní a hospodářské spolupráci, jejímž cílem byla podpora vzájemné obchodní výměny prostřednictvím závazku přijímat takovou legislativu, která povede k jejímu dalšímu rozvoji, a uplatnění tzv. principu národního zacházení, který mezi smluvními stranami zamezil znevýhodňování dováženého zboží. Na Rámcovou dohodu postupně navázaly další smlouvy, jako například Transatlantická deklarace z roku 1990, která posílila i politickou, kulturní a vědeckou spolupráci; Společná politická deklarace o vztazích Kanady a EU a Akční plán Kanady a EU z roku 1996, zaměřené vedle ekonomických vztahů rovněž na zahraniční politiku nebo bezpečnostní otázky, a specifikuující nástroje k rozvíjení kanadsko-evropských vztahů; v roce 2004 pak byla uzavřena Partnerská agenda EU – Kanada, která zahrnuje i kooperaci v oblasti soudnictví. Mimo výše zmíněné byly během postupného sblížení průběžně podepisovány také dohody týkající se konkrétních sektorů ekonomiky a dalších dílčích oblastí, což jen potvrzuje snahu obou aktérů rozvíjet své vztahy a stanovovat pro ně společná a oboustranně výhodná pravidla (Euroskop 2018).

Od roku 1990 se představitelé Evropské unie a Kanady scházejí na pravidelných summitech EU – Kanada. Na summitu EU – Kanada 2002 v Ottawě vydali vedoucí představitelé obou celků společné prohlášení, ve kterém se shodli na rostoucím významu vzájemných vztahů a formulovali cíl je revidovat a prohlubovat skrze novou a rozsáhlou bilaterální dohodu. Prvním pokusem o sjednání takové dohody byla Dohoda o posílení obchodu a investic (v angličtině Trade and Investment Enhancement Agreement). Vyjednávání bylo zahájeno v roce 2005, v roce 2006 však bylo pozastaveno (SICE 2022).

Jedním z impulsů k otevření dialogu o uzavření dohody o volném obchodu byla finanční krize v letech 2007 a 2008, rozpoutaná ve Spojených státech amerických, ale dopadající díky globalizaci na celý svět. Zatímco mnoho zemí světa na tuto krizi zareagovalo naopak uvalením především netarifních protekcionistických opatření na dovozy ze zahraničí, EU a Kanada zareagovaly opačně a rozhodly se své ekonomiky navzájem více provázat a překážky obchodu a investic minimalizovat.

Samotnému zahájení vyjednávání o vzniku zóny volného obchodu předcházela studie pod názvem Zhodnocení přínosů a nákladů bližšího ekonomického partnerství EU – Kanada, kterou společně vypracovalo kanadské ministerstvo zahraničních vztahů a

mezinárodního obchodu a Evropská komise. Studie zkoumala unijní i kanadský soukromý sektor a dospěla k závěru, že liberalizace obchodu se zbožím a službami přinese výhody jak EU, tak Kanadě. Výsledky studie byly prezentovány na summitu EU – Kanada v roce 2008 a na jejich základě bylo rozhodnuto o klíčových oblastech vyjednávání a jeho směřování. Vyjednávání o dohodě CETA započalo o rok později (Global Affairs Canada 2008).

3.2 Průběh vyjednávání

Oficiálním datem zahájení vyjednávání o Komplexní hospodářské a obchodní dohodě je 6. květen 2009, kdy bylo oznámeno na summitu EU – Kanada v Praze, který proběhl za českého předsednictví Radě EU. Mandát k zahájení jednání udělila Rada Evropské komisi 27. dubna 2009.

Jednacími koly bylo celkem devět a probíhala střídavě v Ottawě a v Bruselu. První kolo se uskutečnilo v Ottawě ve dnech 19. až 23. října 2009. Další čtyři kola vyjednávání se konala během roku 2010, zbylá v roce 2011, přičemž poslední proběhlo od 17. do 21. října 2011 opět v Ottawě.

Finální politická shoda mezi Evropskou unií a Kanadou nad vznikem dohody CETA byla oznámena 18. října 2013. Pět let od začátku vyjednávání, 5. srpna 2014, se smluvní strany dohody i na jejím konečném znění. Text dohody poté obdržely členské státy EU a kanadské provincie a teritoria a následovalo dvouleté období právní revize textu a jeho překladu do všech úředních jazyků obou partnerů (SICE 2022).

Ratifikace dohody Evropskou unií byla do poslední chvíle nejistá. K dohodě mělo nejprve výhrady několik států v čele s Německem a těsně před summitem EU – Kanada, na který byl naplánován slavnostní podpis, dohodu zablokoval belgický regionální parlament zastupující Valonsko. Bez jeho souhlasu nemohla dohodu schválit belgická centrální vláda, ačkoliv ji sama podporovala. Obavami valonské vlády byla ztráta konkurenceschopnosti místních podniků v souboji s kanadskými vývozci, možný dvojitý výklad některých formulací obsažených v dohodě či zneužívání práva firem žalovat státy při investičních sporech. Nakonec se však podařilo najít kompromis a poskytnout Valonsku takové záruky, že na dohodu přistoupilo (ČT24 2016).

Dohoda byla podepsána 30. října 2016 v Bruselu spolu s Dohodou o strategickém partnerství mezi EU a Kanadou a společně nahradily Rámcovou dohodu z roku 1976. Evropský parlament vyslovil souhlas s CETA 15. února 2017 a 21. září 2017 dohoda vstoupila v platnost v režimu prozatímního provádění, tak aby evropské i kanadské firmy mohly čerpat výhody smíšené dohody již před dokončením ratifikačního procesu v členských státech EU. Prozatímní provádění se v zásadě týká ustanovení ve výlučné pravomoci EU, což je asi 95 % obsahu dohody, a jsou z něj vyloučena ustanovení soustředující se zejména na investice (Turunen 2022).

Schvalování dohody v parlamentech členských států EU není v roce 2022 stále dokončeno. Senát České republiky s ní vyjádřil souhlas již v dubnu 2017, Poslanecká sněmovna v září téhož roku a v říjnu stvrdil ratifikaci dohody prezident. Poslední dosavadní zemí, která dohodu přijala, je Nizozemí, které jí ratifikovalo v červenci 2022. V závěru roku 2022 pak dohodě dalo zelenou také Německo. Nadále chybí deset podpisů, konkrétně podpisy Belgie, Bulharska, Francie, Irska, Itálie, Kypru, Maďarska, Polska, Řecka a Slovinska (Deutsche Welle 2022) (Lavranos 2022).

3.3 Obsah dohody

Více než čtyřsetstránkové znění dohody CETA začíná preambulí, ve které jsou specifikovány motivy a zásady uzavření dohody, a dále je rozdělen do 30 kapitol. Součástí smlouvy je rovněž více než 1 000 stran příloh. Spolu s dohodou byl vypracován také společný nástroj k výkladu dohody, jenž poskytuje závazný a jednoznačný výklad vybraných ustanovení dohody pro případ sporů.

Následuje stručné shrnutí obsahu jednotlivých kapitol dle (BusinessInfo 2018) a (Evropská unie 2021).

- **Kapitola 1: Obecné definice a úvodní ustanovení**

První kapitola definuje pojmy, které se v dohodě objevují, pro shodné porozumění kanadských a evropských partnerů jazyku použitému v dohodě, stanovuje zeměpisnou oblast působnosti či specifikuje vztahy k jiným dohodám. V článku 1.9 dohoda nastavuje práva a povinnosti obou stran týkající se vodních zdrojů a jejich ochrany.

- **Kapitola 2: Národní zacházení a přístup zboží na trh**

Druhá kapitola popisuje, jak CETA mezi EU a Kanadou sníží nebo odstraní většinu cel, daní a dalších dovozních poplatků za zboží v okamžiku vstupu dohody v platnost a některé další postupně. Smluvní partneři v této kapitole souhlasí s tím, že nebudou znevýhodňovat zboží importované od protistrany oproti domácímu zboží. Kapitola také nastiňuje určitá omezení a kontroly, které CETA zavede nebo zachová, jako je ochrana práv obou stran jako členů WTO nebo zajištění původu zboží, které dovážejí.

Již před vstupem CETA v platnost dosahovalo celní zatížení dovozů z Kanady do EU hodnoty v průměru pouze přibližně 2 %, průměrná celní sazba pro vývozy z Evropské unie do Kanady lehce přesahovala 5 %. Okamžikem zahájení předběžného provádění dohody bylo odstraněno asi 98 % celních překážek, další 1 % má následovat ve lhůtě do osmi let od vstupu v prozatímní platnost, poté by měly evropské podniky celkem ročně ušetřit až 590 milionů EUR za kanadské celní poplatky. Průměrná celní sazba pro dovozy z Kanady do EU by se po poslední fázi snižování cel v roce 2025 měla z původních 2 % snížit téměř na nulu, průměrná celní sazba u vývozu z EU do Kanady klesne na necelých 2,6 % (Kocourek 2019).

Míra liberalizace nicméně závisí na typu zboží. V první fázi jsou z ní vyloučeny vybrané průmyslové položky a zejména citlivé produkty zemědělství. Některé zemědělské a potravinářské produkty jsou z liberalizace vyloučeny úplně, například vejce či drůbež, Kanada z liberalizace vyjímá také mléčné výrobky, EU zase vybrané druhy ovoce. Přesto lze mluvit o výrazné liberalizaci trhu se zemědělskými komoditami. Do Kanady je nově možné vyvážet přes 90 % evropských zemědělských a potravinářských produktů včetně alkoholických nápojů, a pro mnoho z nich byly i dvojnásobně navýšeny tarifní kvóty.

Odvětvově na clech při vývozu z EU do Kanady po poslední fázi jejich snižování nejvíce ušetří evropský automobilový průmysl, následovaný textilním průmyslem a chemickým průmyslem. Z pohledu teritoriálního připadá více než třetina veškerých úspor na exportéry z Německa. U dovozu z Kanady do EU vévodí úsporám potravinářský průmysl, následovaný strojírenstvím a chemickým průmyslem. Teritoriálně i v opačném směru nejvíce ušetří Německo, i když s menším podílem. Je nutné zmínit, že CETA byla vyjednávána v době, kdy bylo členem Evropské unie Spojené království a importy do Spojeného království tvořily před Brexitem přes čtvrtinu kanadských dovozů do EU. Pokud by tedy

bývalo nedošlo v roce 2020 k Brexitu, na dovozech z Kanady by v rámci EU dosahovaly zdaleka největších úspor právě importéři kanadského zboží do Spojeného království (Kocourek 2019).

- **Kapitola 3: Nápravná opatření v oblasti obchodu**

Smluvní strany potvrzují svá práva a závazky v souladu s předpisy Světové obchodní organizace. Členové WTO smí bojovat proti negativním dopadům nekalých obchodních praktik na svůj domácí průmysl prostřednictvím antidumpingových a vyrovnávacích opatření a ochranných opatření spravedlivým a transparentním postupem. Kapitola dále zahrnuje pravidla vyšetřování možných případů využití nekalých obchodních praktik a mechanismy pro konzultace a sdílení informací, které by měly přispět k tomu, aby se nekalým obchodním praktikám předcházelo.

- **Kapitola 4: Technické překážky obchodu**

Vedle úspor na clech má CETA přispět také ke snížení netarifních překážek vzájemného obchodu mezi Evropskou unií a Kanadou, které jsou pro podniky mnohem významnější zátěží než cla. V kapitole Technické překážky obchodu se smluvní partneři zavázali, že budou úzce spolupracovat na oboustranné slučitelnosti technických předpisů, norem, metrologie a postupů posuzování shody, které mohou ovlivnit vzájemný obchod se zbožím. Standardizační orgány mohou sdílet zkušenosti a určit oblasti, kde by bylo možné více spolupracovat. Na žádost druhé strany jí při přípravě nového předpisu poskytnou co nejvíce informací v co nejranější fázi přípravy s cílem vzájemné harmonizace předpisů.

- EU a Kanada se také dohodly na akceptování osvědčení o shodě vydaných protistranou u zboží, jako jsou elektrická a elektronická zařízení, rádiová a telekomunikační koncová zařízení, hračky nebo měřicí přístroje. Za určitých podmínek mohou evropští posuzovatelé shody zkoušet výrobky určené k exportu do Kanady dle kanadských pravidel a naopak. Podniky tak nemusí hradit dvakrát stejnou zkoušku, vydaný certifikát bude uznáván oběma stranami, což může být významná úspora zejména pro malé a střední podniky.

- **Kapitola 5: Sanitární a fytosanitární opatření**

V této kapitole je navázáno na veterinární dohodu mezi EU a Kanadou z roku 1998, zaměřující se na zvířata a jakékoli produkty obsahující složky živočišného původu, a rámec spolupráce je rozšířen na sanitární a fytosanitární opatření v celém rozsahu, tedy i na bezpečnost potravin a zdraví zvířat a rostlin, přičemž opatření v těchto oblastech nesmí klást neopodstatněné překážky obchodu.

Obsahem kapitoly jsou detailní ustanovení o regionalizaci, rovnocennosti, dovozních kontrolách a podmínkách obchodu, auditů a certifikací. Cílem je zefektivnění schvalovacích procesů, snížení nákladů a lepší předvídatelnost obchodu s živočišnými a rostlinnými produkty.

- **Kapitola 6: Cíle a usnadnění obchodu**

Cílem kapitoly šest je zjednodušení a zefektivnění celních postupů. Pro zajištění transparentnosti mají být například na internetu zveřejňovány celní požadavky a informace o postupech pro vyřizování dotazů, jistota a předvídatelnost má zase být zajištěna skrz spolehlivý a efektivní odvolací proces a předběžná rozhodnutí o sazebním zařazení. Dále se obě strany se zavazují využívat možnosti automatizace a racionalizace postupů v závislosti na míře rizikovosti dováženého zboží či služby.

- **Kapitola 7: Subvence**

Tato kapitola zvyšuje transparentnost státních dotací firmám. EU i Kanada musí svému protějšku pravidelně oznamovat, jak dotují výrobu zboží, a musí poskytnout další informace o konkrétních případech dotací pro podniky, které poskytují služby, pokud o ně druhá strana požádá.

Kromě toho kapitola specifikuje mechanismus, který umožňuje EU a Kanadě vzájemně konzultovat dotace, které by mohly negativně ovlivnit zájmy druhého partnera, a nalézt řešení, pokud tak některá dotace již činí. EU a Kanada se rovněž dohodly, že nebudou dotovat vývoz zemědělských produktů na trh protistrany.

- **Kapitola 8: Investice**

Osmá kapitola stanovuje opatření, která mají otevřít cestu investicím v obou směrech, zajistit ochranu investic, snadnější schvalování investičních projektů, spravedlivé jednání vlád s investory a princip národního zacházení a rychlé řešení sporů. Dohoda v této kapitole mimo jiné:

- odstraňuje překážky pro zahraniční investice, jako jsou výkonnostní požadavky na podniky a omezení přístupu na trh na základě limitu zahraničního kapitálu, hodnoty aktiv či počtu podniků v odvětví;
- umožňuje investorům z EU převést svůj kapitál v Kanadě zpět do EU a naopak;
- zavádí transparentní, stabilní a předvídatelná pravidla pro investice;
- zavádí nový systém investičního soudu (tribunál), který investorům umožní rychle a spravedlivě řešit investiční spory s vládami.

Přitom je potvrzeno právo na regulaci na všech úrovních veřejné správy.

CETA definuje investice velmi široce jako jakoukoli formu majetku kontrolovanou přímo nebo nepřímo prostřednictvím investora a vykazující znaky investice. Mezi investicemi jsou tak zahrnuty podniky, akcie, akciový kapitál, dluhopisy, podnikatelské úvěry, úroky z koncese, zakázky na klíč, výstavby, produkce, rozdělení příjmů i práva k majetkovému i duševnímu vlastnictví. Investorem je v CETA fyzická osoba nebo podnik udržující významné podnikatelské aktivity v EU či v Kanadě (Kocourek a Šimanová 2017).

- **Kapitola 9: Přeshraniční obchod se službami**

Kapitola devět se vztahuje na opatření, která mají vliv na přeshraniční obchod se službami. Kapitola usnadňuje podnikům z EU poskytovat služby kanadským zákazníkům, a naopak, a vyplývají z ní nové příležitosti k poskytování služeb na území smluvních protějšků například v oblasti finančních služeb, dopravy či telekomunikací (oblastem jsou věnovány také samostatné kapitoly dohody 13–15). Rozšíření přístupu na kanadský trh pro evropské firmy probíhá jak na federální úrovni, tak poprvé rovněž v jednotlivých kanadských provinciích a municipalitách. Vyloučeny z liberalizace jsou citlivé služby v letecké dopravě, dále na straně EU audiovizuální služby, na straně Kanady kultura.

- **Kapitola 10: Dočasný vstup a pobyt fyzických osob za účelem podnikání**

Tato kapitola poskytuje právní jistotu kvalifikovaným pracovníkům, kteří se v souvislosti s podnikáním dočasně pohybují na území druhého partnera. Je stanovena maximální délka pobytu pro jednotlivé kategorie pracovníků dle typů odbornosti a oblasti, ve kterých smí na území druhé smluvní strany působit. Zjednodušeny jsou podmínky pro krátkodobé obchodní návštěvy, kterým je umožněna maximální délka pobytu 90 dní během šestiměsíčního období, dále je firmám usnadněno vysílat mechaniky a další odborníky za účelem instalace zařízení a poskytování záručního servisu a podpory. Usazení vysílaných zaměstnanců je při splnění vízových povinností umožněno až na tři roky s možností prodloužení až o dalších 18 měsíců. Možnosti pro jednotlivé kategorie pracovníků přehledně shrnují Kocourek a Šimanová (2017) v následující tabulce na obrázku 1.

Kategorie		Délka pobytu	
Klíčové osoby	Výměny v rámci jednoho podniku	Seniorní zaměstnanci	Méně než 3 roky (nebo podle délky pracovní smlouvy) s možností prodloužení až o 18 měsíců podle uvážení strany.
		Specialisté	
		Absolventi	Méně než 1 rok (nebo podle délky pracovní smlouvy).
	Investoři		1 rok s možností prodloužení.
	Obchodní návštěvy s investičními záměry		Nejvýše 90 dní během šestiměsíčního období.
Smluvní dodavatelé služeb			Kumulativní doba není delší než 12 měsíců, s možností rozšíření v každém období 24 měsíců nebo po dobu trvání smlouvy.
Nezávislí odborníci			
Krátkodobé obchodní návštěvy			Nejvýše 90 dní během šestiměsíčního období.

Obrázek 1 Ujednání CETA o dočasném pohybu osob dle kategorií
Zdroj: (Kocourek a Šimanová 2017)

- **Kapitola 11: Vzájemné uznávání odborných kvalifikací**

CETA stanovila rámec, který umožňuje Kanadě uznávat odborné kvalifikace získané v EU a naopak, prostřednictvím dílčích dohod profesních komor EU a Kanady, které určí podmínky uznání dané kvalifikace. Pilotní profesí jsou architekti, dohoda mezi komorami architektů platí již od prvního roku platnosti dohody CETA.

- **Kapitola 12: Domácí regulace**

Aby domácí regulace na území jednoho z partnerů nebyly nespravedlivou překážkou obchodu vůči druhému, všechny přijaté regulující právní předpisy mají být srozumitelné, přiměřené a veřejně přístupné. Udělování licencí má být uskutečňováno včas a důsledně, stejně jako stanovování požadavků na kvalifikace.

- **Kapitola 13: Finanční služby**

Třináctá kapitola rozšiřuje princip národního zacházení a doložky nejvyšších výhod na finanční služby a zajišťuje rovný a spravedlivý přístup na oba trhy finančním institucím a investorům, pokud splní stanovené podmínky. Kromě toho mohou společnosti, které poskytují finanční služby, nabízet své služby přeshraničně pouze v omezeném počtu odvětví, jako jsou některé pojišťovací a bankovní služby. Kapitola naopak nezahrnuje služby v důchodovém a sociálním zabezpečení a veřejné finanční služby poskytované se zárukou států nebo za použití jejich finančních zdrojů. Dohoda vytváří společný Výbor pro finanční služby, který se zabývá dohledem a regulací finančního sektoru.

- **Kapitola 14: Služby v mezinárodní námořní dopravě**

Jasný rámec pro regulaci trhu námořní dopravy mezi EU a Kanadou vytváří kapitola čtrnáct. Cílem je zajištění rovného přístupu do přístavů a k přístavním službám pro obchodní lodě.

- **Kapitola 15: Telekomunikace**

Tato kapitola se zabývá poskytováním přístupu do veřejných telekomunikačních přenosových sítí a služeb obou smluvních stran za nediskriminačních podmínek z pohledu kvality a technických norem a specifikací. Strany se zavazují, že zabrání hlavním poskytovatelům veřejných telekomunikačních přenosových sítí nebo služeb uplatňovat postupy narušující hospodářskou soutěž. Strany potvrzují práva zákazníků ponechat si své telefonní číslo při změně operátora nebo využívat telekomunikační služby v odlehlých oblastech.

- **Kapitola 16: Elektronický obchod**

Kapitola „Elektronický obchod“ se týká veškeré elektronicky prováděné podnikatelské činnosti. Jsou zde specifikována pravidla ochrany osobních údajů uživatelů na internetu. Dále protistrany potvrzují, že online služby nemají podléhat clu ani jiným poplatkům mimo vnitrostátní daně, a slibují spolupráci v otázkách, které s sebou elektronický obchod přináší, jako uznávání certifikátů elektronických podpisů, nakládání s nevyžádanými elektronickými obchodními sděleními či ochrana uživatelů před podvodnými a klamavými praktikami na internetu.

- **Kapitola 17: Politika hospodářské soutěže**

EU a Kanada se v CETA zavazují, že budou postihovat praktiky narušující hospodářskou soutěž a obchod jako zneužívání dominantní pozice na trhu, kartelové dohody, fúze s významnými protisoutěžními účinky apod. Zároveň vyšetřování společností, u kterých existuje podezření na protisoutěžní chování, musí probíhat spravedlivě a transparentně. Partneri se také dohodli na vzájemné spolupráci orgánů pro hospodářskou soutěž.

- **Kapitola 18: Státní podniky, monopoly a podniky, kterým byla přiznána zvláštní práva nebo výsady**

V této kapitole strany potvrdily, že nebudou narušovat hospodářskou soutěž mezi soukromými podniky a zajistí, aby státní podniky, monopoly a podniky, jimž byla udělena zvláštní práva či výsady, nediskriminovaly zboží, služby nebo investice druhé strany. Cílem pravidel je, aby EU i Kanada mohly svobodně volit způsoby, jakými poskytují svým občanům veřejné služby.

- **Kapitola 19: Veřejné zakázky**

Rozsah, v jakém Kanada skrz CETA otevírá své veřejné zakázky Evropské unii, je největší ze všech obchodních partnerů Kanady, protože evropské společnosti se jako první zahraniční společnosti mohou účastnit výběrových řízení i na veřejné zakázky v kanadských provinciích, teritoriích a municipalitách. Ty přitom dosahují až dvojnásobného objemu než zakázky federální. Obě strany se zavázaly také ke konkrétním krokům vedoucím k usnadnění přístupu k informacím o všech jejich veřejných zakázkách a vyloučily znevýhodňování firem protistrany.

- **Kapitola 20: Duševní vlastnictví**

Dvacátá kapitola nastiňuje postupy pro ochranu práv duševního vlastnictví, jako například sladění kanadských a evropských pravidel ochrany technologických prostředků a správy digitálních dat za účelem posílení ochrany práv autorských. CETA je průlomem v oblasti ochrany duševního vlastnictví pro léčiva, kde byl systém dříve asymetrický a Kanada poskytovala nedostačující ochranu z pohledu evropských standardů.

Ustanovení kapitoly dále upravují ochranné známky, průmyslové vzory, patenty, a také zeměpisná označení. Kanada souhlasila s ochranou 143 typických produktů z konkrétních zeměpisných oblastí EU, nejčastěji se jedná o potraviny a nápoje, například holandský sýr „Gouda“ nebo italské víno „Chianti“. Kanada uznala také dvě česká zeměpisná označení, konkrétně „Žatecký chmel“ a „České pivo“.

- **Kapitola 21: Spolupráce v oblasti regulace**

Tato kapitola se týká vývoje, přezkumu a metodických aspektů regulačních opatření. Vychází ze stávající dohody mezi EU a Kanadou o spolupráci v oblasti regulace a vybízí regulátory k výměně zkušeností a informací a identifikování oblastí, kde by mohli spolupráci prohloubit. Veškerá kooperace probíhá na bázi dobrovolnosti a neomezuje pravomoci stran v oblasti právních předpisů.

- **Kapitola 22: Obchod a udržitelný rozvoj**

Smluvní strany uznávají souvislost mezi hospodářským a sociálním rozvojem a ochranou životního prostředí jako navzájem se posilujících součástí udržitelného rozvoje, potvrzují své závazky směrem k udržitelnému rozvoji plynoucí z mezinárodních dohod a zdůrazňují prospěch, který zohledňování pracovních a environmentálních otázek přináší současným i budoucím generacím. Zavazují se dodržovat práva a povinnosti nastavené v oblastech pracovních práv a ochrany životního prostředí v následujících dvou kapitolách dohody. Rozšiřování obchodu

a investic nemá probíhat na úkor udržitelnosti, ale mělo by k ní přispívat. Strany zřizují společný Výbor pro obchod a udržitelný rozvoj a společné Fórum občanské společnosti složené ze zástupců evropských i kanadských organizací občanské společnosti.

- **Kapitola 23: Obchod a práce**

Partneři se zavazují dodržovat pracovní normy stanovené Mezinárodní organizací práce. Dohoda chrání právo obou stran regulovat pracovní záležitosti, ale brání jim ignorovat nebo uvolňovat pracovní normy k povzbuzení obchodu. V neposlední řadě nastavuje mechanismy uvádění ustanovení této kapitoly do praxe. Mezi tyto mechanismy patří zřízení kontaktního místa pro protistranu či povinnost vstřícně přijímat rady a názory nevládních organizací a veřejnosti. Na provádění kapitoly dohlíží Výbor pro obchod a udržitelný rozvoj.

- **Kapitola 24: Obchod a životní prostředí**

V kapitole dvacet čtyři strany přislíbily provádět mezinárodní environmentální dohody. Podobně jako u pracovních norem dohoda ponechává oběma protějškům právo regulovat záležitosti v oblasti životního prostředí, ale zamezuje jim ignorovat nebo uvolňovat vnitrostátní právní předpisy k povzbuzení obchodu. CETA také podporuje ochranu lesů a vodních zdrojů a udržitelné lesní hospodářství a rybolov. Na provádění kapitoly dohlíží Výbor pro obchod a udržitelný rozvoj.

- **Kapitola 25: Dvoustranné dialogy a spolupráce**

V návaznosti na sdílené hodnoty se strany dohodly na užší spolupráci a dialogu v některých otázkách společného zájmu. Jako strategická se v současném geopolitickém kontextu jeví spolupráce v problematice surovin a klíčová je i spolupráce ve vědě, technologii, výzkumu a inovacích. Zároveň jsou do CETA začleněny stávající dohody o dialogu a spolupráci v těchto oblastech.

- **Kapitola 26: Administrativní a institucionální ustanovení**

Tato kapitola nastiňuje, jak bude EU a Kanada uplatňovat ustanovení CETA. Vysvětluje, jak by EU a Kanada měly organizovat výbory, které dohoda zřizuje, a právní povahu jejich rozhodování.

- **Kapitola 27: Transparentnost**

Dvacátá sedmá kapitola se zabývá transparentností dohody a sdílením informací. EU i Kanada musí zveřejňovat zákony, předpisy a správní rozhodnutí související s dohodou a musí být schopné odpovídat na otázky ohledně způsobu, jakým dohodu provádí. Státy se rovněž dohodly na spolupráci v mezinárodních

organizací za účelem podpory transparentnosti mezinárodního obchodu a investic.

- **Kapitola 28: Výjimky**

Obě strany mají právo vyloučit určité oblasti, buď z konkrétních kapitol CETA, nebo z celé dohody. Mohou tak učinit z důvodů jako je zajištění veřejné bezpečnosti, zabránění daňovým únikům nebo zachování a podpora kulturní identity.

- **Kapitola 29: Řešení sporů**

V předposlední kapitole je přiblížen systém pro řešení sporů mezi stranami vycházejících z interpretace a uplatňování dohody. Řešení sporů je založeno nejprve na komunikaci a konzultacích s odborníky, následně mohou partneři využít formální postup stanovený touto kapitolou a dohled nezávislého prostředníka.

- **Kapitola 30: Závěrečná ustanovení**

Závěrečná kapitola specifikuje pravidla pro vstup dohody v platnost, začlenění nových členských států EU do dohody po jejím podpisu a možnosti změn či ukončení dohody.

4 Metodika výzkumu

Čtvrtá kapitola diplomové práce se zabývá metodologickými přístupy použitými v tomto výzkumu a procesem vedoucím k výběru těchto metodologických přístupů. Cílem předkládané práce je zhodnocení dopadů Komplexní hospodářské a obchodní dohody EU s Kanadou na podniky v České republice skrz zhodnocení dopadů na konkrétní české podniky působící v Kanadě. Pro naplnění cíle se výzkum snaží zodpovědět na otázku, jaký reálný přínos má Komplexní hospodářská a obchodní dohoda EU s Kanadou pro české podniky působící na kanadském trhu. Kapitola je rozdělena do dvou částí. V podkapitole „Design výzkumu“ bude představen zvolený metodologický přístup, přiblížena vybraná výzkumná strategie a výzkumné otázky. Druhá podkapitola je zaměřena na výběr dat pro tento výzkum a jejich charakteristiku, výzkumný vzorek a metody sběru dat a analýzy.

4.1 Design výzkumu

Tato práce se zaměřuje na subjektivní popis situace vybraných českých podniků, které mají obchodní vztahy s Kanadou, a institucí, které sídlí v Kanadě a podnikům radí se vstupem a působením na kanadském trhu. Využívá k tomu smíšený kvalitativní přístup. Hlavním účelem výzkumu je evaluace dopadů CETA na zkoumané podniky. Jako výzkumná strategie byla vybrána sekundární analýza česko-kanadského mezinárodního obchodu zaměřující se na deskripci dostupných statistických dat, následovaná zejména případovými studii jednotlivých podniků a institucí.

Smyslem kvalitativního výzkumu je porozumět unikátní realitě jednotlivců a skupin a zachytit jejich pocity a vjemy. Kvalitativní výzkum funguje v přirozeném prostředí nebo v kontextu výzkumu a využívá různé techniky sběru dat a analytické postupy s cílem získat do zkoumaného jevu hluboký vhled. Hlavními výzkumnými strategiemi spojenými s kvalitativním výzkumem jsou etnografie, případová studie, akční výzkum, Zakotvená teorie nebo narativní výzkum (Saunders et al. 2012).

Případovou studii lze definovat jako hloubkové šetření zkoumající data v konkrétním kontextu jednoho nebo několika málo případů. Nabízí možnost jít nad rámec kvantitativních statistických výsledků, popsat vztahy v jejich celistvosti a v případě tohoto výzkumu tak lépe zachytit konkrétní dopady na české podniky. Yin (2014, s.

16) definuje tuto výzkumnou strategii jako „*empirické bádání, které zkoumá současný fenomén v kontextu jeho reálného života; když hranice mezi jevem a kontextem nejsou jasně patrné; a ve kterých se používá více zdrojů důkazů.*“ Důraz na kontext je zásadní výhodou případové studie, na rozdíl např. od experimentu, který jev izoluje od jeho kontextu a zaměřuje se pouze na omezený počet proměnných (Yin 2014).

Hlavní výzkumná otázka zní: Jaký reálný přínos má Komplexní hospodářská a obchodní dohoda EU s Kanadou pro české podniky působící na kanadském trhu?

Pro zodpovězení hlavní výzkumné otázky byly dále zvoleny následující dílčí výzkumné otázky:

- Otázka 1: Jaké jsou dosavadní zkušenosti podniků s kanadským trhem?
- Otázka 2: Jakým překážkám v rámci obchodu s Kanadou podniky nadále čelí?
- Otázka 3: Jaké výhody CETA podnikům přinesla?
- Otázka 4: Jaká doporučení v rámci česko-kanadského obchodu jsou respondenty popisována?

4.2 Výzkumná data

Pro výzkum budou využita primární i sekundární data. Jako primární data se označují data získaná výzkumníkem specificky pro účely jeho výzkumu a v reálném čase, zatímco sekundární data jsou již existující, minulá data dostupná z různých publikovaných zdrojů, a to jak ve formě surových dat, tak již zpracovaných informací a přehledů, které shromáždil či vytvořil někdo jiný a za jiným účelem. Primární data tedy na rozdíl od sekundárních dat přesně odpovídají potřebám daného výzkumu. Přesto má smysl využívat i sekundární data. Jejich hlavní výhodou je to, že jejich sběr je snadný a rychlý a mohou mít mnohem větší rozsah, protože nezávislý výzkumník obvykle nemá časové možnosti a zdroje, aby sám sbíral velké soubory podrobných dat, zatímco vlády a organizace ano. Analyzují velké objemy dat a publikují oficiální statistiky a zprávy, které mohou být stejně spolehlivé jako primární data shromážděná výzkumníkem (Saunders et al. 2012).

Primární data pro tuto práci budou získána vedením online polostrukturovaných rozhovorů se zástupci vzorku čtyř českých společností podnikajících v Kanadě, jedná se o:

- Budějovický Budvar, n.p., státní pivovarnický podnik;
- Berndorf Bäderbau s.r.o., výrobce nerezových bazénů a bazénových komplexů;
- Linet spol. s r.o., specializující se na výrobu zdravotnických lůžek;
- Principal Engineering s.r.o., poskytovatele specializovaných IT služeb.

Dalšími dvěma respondenty budou vedoucí zahraniční kanceláře CzechTrade v Kanadě a vedoucí Obchodního a investičního úseku Generálního konzulátu České republiky v Torontu.

Výzkumný vzorek byl vybrán na základě techniky sněhové koule neboli nabalování. Jedná se o způsob získávání respondentů, kdy první respondent doporučí další vhodné respondenty, od kterých lze zajistit informace pro zkoumané téma, a ti zase někoho dalšího. Tato technika je vhodná pro výzkum skupin, které mají společný zájem, jsou si blízké místem výskytu nebo například vztahem ke zvolenému problému. Metodou sněhové koule byly hledány podniky, které splňovaly kritérium působení na kanadském trhu, a instituce, které těmto podnikům asistují a mají tak přehled o tom, jaký je o kanadský trh po vstupu CETA v platnost zájem, jak se daří CETA implementovat a jakým největším překážkám podniky v Kanadě nadále čelí či co naopak oceňují. Druhým kritériem pro výběr respondentů byla ochota zapojit se do výzkumu (Novotná et al. 2019).

Polostrukturované rozhovory dávají účastníkům svobodu vyjádřit své názory vlastními slovy, zatímco témata a otázky, které je třeba pokrýt, jsou jasné, protože tazatel má předem připraveno tzv. jádro rozhovoru, tedy minimum témat a otázek, které chce s dotazovaným probrat. Výhodou polostrukturovaných rozhovorů je možnost se doptávat. Na základě výzkumných otázek byly pro tento výzkum připraveny dva scénáře rozhovoru, a sice jeden pro zástupce vybraných podniků (Tabulka 1) a druhý pro vedoucí institucí, které českým podnikům se vstupem a působením na kanadském trhu pomáhají, tedy agentury CzechTrade Kanada a Obchodního a investičního úseku Generálního konzulátu České republiky v Torontu (Tabulka 2).

Tabulka 1 Soubor otázek pro české podniky působící na kanadském trhu

1	Nejprve prosím krátce představte váš podnik a pozici, kterou zastáváte.
2	Co je váš produkt?
3	Do kterých zemí se váš produkt nejvíce vyváží?
4	Jaký je zhruba podíl Kanady na celkovém zahraničním obchodu vašeho podniku?
5	Jak váš podnik především vstupuje na zahraniční trhy?
6	Kdy a jak vstoupil váš podnik na kanadský trh?
7	Jaké výhody spatřujete ve zvolené formě vstupu na kanadský trh ve vašem segmentu?
8	Jaká jsou podle vás specifika kanadského trhu, například v porovnání s trhy evropských států či USA?
9	Jak byste na základě vašich zkušeností zhodnotil/a Kanadu jako cílový stát pro vaše zahraniční aktivity?
10	Jaké obchodní bariéry se vám zdají nejproblematičtější při exportu z Evropy do Kanady?
11	CETA vstoupila v prozatímní platnost v roce 2017. Jaký je vývoj obchodních aktivit vašeho podniku v Kanadě za poslední dekádu, zaznamenal/a jste nějaký rozdíl po roce 2017 oproti předchozímu vývoji?
12	Jaké máte informace o tom, jestli byl váš podnik ovlivněn některým z níže uvedených dopadů dohody CETA? <ul style="list-style-type: none"> • Snížení cel • Rozšíření přístupu na kanadský trh se službami • Zlepšení přístupu ke kanadským veřejným zakázkám • Sjednocení certifikací a norem mezi EU a Kanadou • Zjednodušení mobility pracovníků
13	Jak byste bodově ohodnotil/a přínos dohody CETA na váš podnik na škále od 1 do 10 bodů?
14	Myslíte si, že je CETA přínosná pro české podniky obecně?
15	Můžete se podělit o nějakou radu, kterou byste dal/a českým podnikům, které zvažují vstup na kanadský trh?

Zdroj: vlastní zpracování

Cílem scénáře pro jednotlivé podniky z ČR působící v Kanadě je získání informací o jejich dosavadních zkušenostech se vstupem a působením na tamním trhu a vnímaných dopadech dohody CETA na jejich podnikání. Zásadní je potom také závěrečná otázka na formulaci doporučení pro podniky, které by o vstupu na kanadský trh přemýšlely. U souboru otázek pro vedoucí pracovníky CzechTrade a investičního úseku Generálního konzulátu České republiky v Torontu jsou otázky sestaveny velmi podobně, pouze jsou generalizovány na české podniky v Kanadě obecně.

Tabulka 2 Soubor otázek pro vedoucí CzechTrade a Obchodního a investičního úseku Generálního konzulátu České republiky v Torontu

1	Nejprve prosím krátce představte činnost vaší instituce v oblasti pomoci českým podnikům.
2	Jakým způsobem převážně vstupují české podniky na kanadský trh?
3	Jaké výhody spatřujete v jednotlivých formách vstupu na kanadský trh?
4	Dokážete posoudit, jestli se nějak liší nejčastější forma vstupu českých podniků na kanadský trh od nejběžnější formy vstupu na jiné zahraniční trhy?
5	Jakou cestou si české firmy dle vašich zkušeností nejčastěji hledají partnery či distributory na kanadském trhu?
6	Jaká jsou podle vás specifika kanadského trhu, například v porovnání s trhy evropských států či USA?
7	Které produkty českých podniků mají podle vašeho názoru největší šanci v Kanadě uspět?
8	CETA vstoupila v prozatímní platnost v roce 2017. Jak hodnotíte vývoj zájmu českých podniků o vstup do Kanady za poslední dekádu, zaznamenal/a jste nějaký rozdíl po roce 2017 oproti předchozímu vývoji?
9	Jak byste na základě vašich zkušeností zhodnotil/a Kanadu jako cílový stát pro zahraniční aktivity podniků?
10	Jaké obchodní bariéry se vám zdají nadále nejproblematictější při exportu z Evropy do Kanady?
11	Jak vnímáte dosavadní postup implementace jednotlivých ustanovení dohody CETA?
12	Jak vnímáte význam následujících dopadů dohody CETA pro české podniky? <ul style="list-style-type: none"> • Snížení cel • Rozšíření přístupu na kanadský trh se službami • Zlepšení přístupu ke kanadským veřejným zakázkám • Sjednocení certifikací a norem mezi EU a Kanadou • Zjednodušení mobility pracovníků
13	Myslíte si, že je CETA obecně přínosná pro české podniky?
14	Jak byste přínos dohody CETA pro české podniky ohodnotil/a bodově na škále od 1 do 10 bodů?
15	Můžete se podělit o nějakou radu, kterou byste dal/a českým podnikům, které zvažují vstup na kanadský trh?

Zdroj: vlastní zpracování

Pro splnění etiky výzkumu musí být zajištěn informovaný souhlas, respondentům proto bude vysvětlen účel rozhovoru, způsob sběru dat a jejich zaznamenávání. Se souhlasem respondentů budou rozhovory nahrávány na diktafon.

K analýze primárních dat poslouží doslovný přepis s úpravou textu. Jednotlivé výpovědi budou následně okódovány a řazeny do kategorií. Na základě toho budou zpracovány případové studie. Pro doplnění informací o jednotlivých respondentech budou využita data z jejich oficiálních webových stránek, pro podniky také z jejich výročních zpráv dostupných z portálu Ministerstva spravedlnosti ČR (2023)

or.justice.cz, pro instituce dále z Katalogu služeb Jednotné zahraniční sítě (JZS) a Klientského centra pro export (KCE) na webu BusinessInfo.cz (2022).

Sekundární data pro analýzu charakteristik česko-kanadského mezinárodního obchodu budou získána především ze Světové banky a jejích databází, z Českého statistického úřadu, z oficiálních stránek kanadské vlády a dalších oficiálních institucí. Očekávané dopady na sektory, ve kterých působí zkoumané podniky, jsou čerpány z dopadové studie, kterou provedli Kocourek a Šimanová (2017). Data budou čerpána v korunách, amerických dolarech i kanadských dolarech podle toho, v jaké měně daná instituce data vede. Pro přepočty USD a CAD na korunu budou využity průměrné kurzy ČNB za rok 2022, tedy 1 USD = 23,36 CZK a 1 CAD = 17,95 CZK (Kurzy.cz 2023).

5 Sekundární analýza česko-kanadského mezinárodního obchodu

Kanada a Česká republika mají přátelský vzájemný vztah založený na sdílených hodnotách a spolupráci v multilaterálních organizacích. Kanada zažila během 20. století několik vln československé imigrace a uprchlíky vždy vřele přijímala, díky čemuž má na 100 000 Kanadčanů české kořeny (Government of Canada 2022).

Česká republika je na základě údajů Mezinárodního měnového fondu v pořadí dle celkové hodnoty veškerého vyrobeného zboží a služeb v rámci hranic země za rok 2021 s hodnotou HDP 282 miliard dolarů na 48. místě mezi největšími ekonomikami světa, Kanada je ve stejném žebříčku na 9. příčce se svým HDP téměř 2 biliony USD. Při seřazení dle nominálního HDP na obyvatele jsou si země v žebříčku blíže, a sice ČR na 41. místě (27 tisíc dolarů na obyvatele) a Kanada na místě 16. (52 tisíc dolarů na obyvatele) (IMF 2022).

V Kanadě lze rozlišit dvě velmi rozdílné ekonomické oblasti. Ve východní části druhé největší země světa, v níž žije přibližně 70 % z celkem 38 milionů obyvatel, dominují služby a spotřebitelský průmysl. V západní části Kanady se nachází silná zemědělská a surovinová základna, včetně těžebního průmyslu. V Kanadě se těží dřevo, ropa, která je nejvýznamnější vývozní položkou, dále zemní plyn a kovy. Asi tři čtvrtiny kanadského exportu míří do USA.

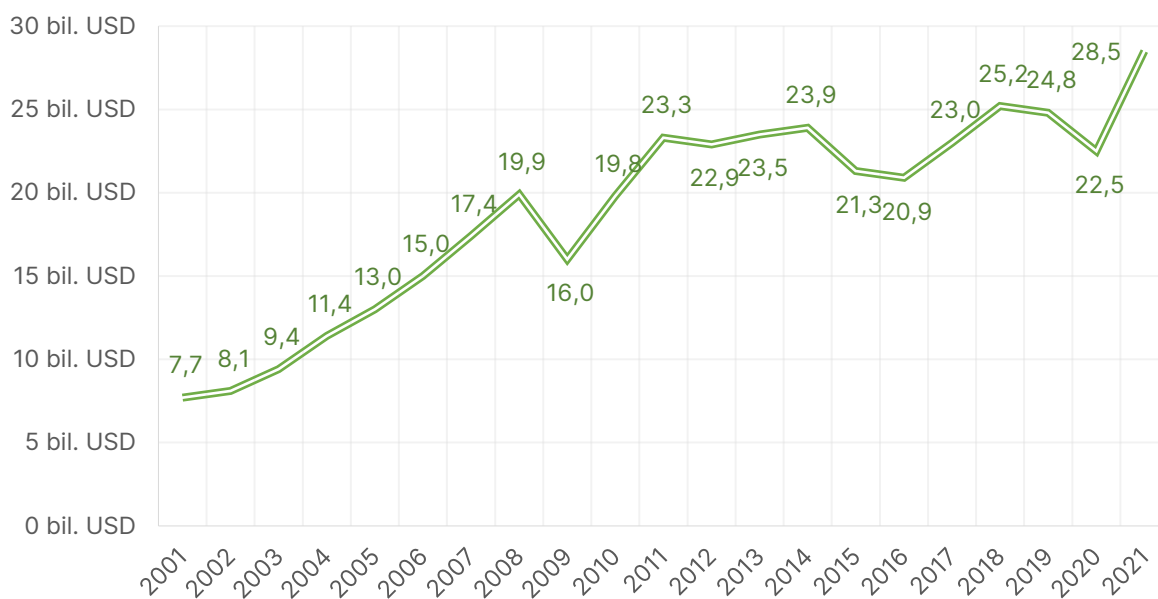
Kanada se v pořadí největších obchodních partnerů České republiky dosud každoročně umísťuje až mezi čtyřicátou a padesátou příčkou. Objem vzájemné obchodní výměny mezi ČR a Kanadou však dlouhodobě roste, na čemž mají zásluhu hlavně kanadské investice v ČR. V posledních letech převažuje import z Kanady do ČR nad exportem z ČR do Kanady (BusinessInfo.cz 2022).

5.1 Zahraniční obchod ČR a Kanady ve vybraných indikátorech

Pro analýzu vzájemného obchodu mezi Českou republikou a Kanadou a pochopení významu dohody CETA pro českou ekonomiku jako celek je nejprve nutné obě ekonomiky zasadit do kontextu celosvětového mezinárodního obchodu a nastínit

pozici ČR v rámci zahraničního obchodu Evropské unie. V této podkapitole bude přiblížena otevřenost české a kanadské ekonomiky, jejich celkový a vzájemný obrat zahraničního obchodu a obchodní bilance. V dalších podkapitolách bude analyzována teritoriální struktura vývozu a dovozu ČR a Kanady, nejvýznamnější komodity vzájemné výměny mezi ČR a Kanadou, které budou porovnány s komoditami obchodovanými mezi EU a Kanadou, a nakonec bude popsána pozice vzájemných přímých zahraničních investic.

Podle toho, v jakém procentuálním poměru je obrat zahraničního obchodu konkrétní země vůči hrubému domácímu produktu, lze měřit stupeň otevřenosti její ekonomiky. Obvykle platí, že čím je ekonomika menší, tím vyšší poměr vyjde, a tedy tím je ekonomika otevřenější, protože domácí produkce v dané zemi nemůže uspokojit všechny potřeby tuzemských spotřebitelů. Česká republika jakožto malá, exportně orientovaná ekonomika se v žebříčku Světové banky vejde do první dvacítky ekonomik s nejvyšší mírou otevřenosti. Obrat zahraničního obchodu ČR dosáhl v roce 2021 hodnoty 143 % HDP. Naopak kanadská ekonomika se ve stejném žebříčku nachází až na 110. místě a lze tak říci, že má podstatně větší prostor k další liberalizaci. Její úroveň otevřenosti je k roku 2021 lehce přes 60 % HDP a na podobné úrovni se pohybuje dlouhodobě. Míru otevřenosti kanadské ekonomiky lze srovnávat například s otevřeností Itálie nebo Francie. Otevřenost Evropské unie jako celku dlouhodobě roste a v roce 2021 se blížila 93 % (Lacina 2001) (The World Bank 2023).



Obrázek 2 Vývoj obratu světového obchodu v letech 2001 až 2021

Zdroj: vlastní zpracování na základě (The World Bank 2022)

Obrat zahraničního obchodu představuje součet všech dovozů a vývozů za dané časové období. Celkový světový obrat mezinárodního obchodu v roce 2020 byl 22,5 bilionů amerických dolarů, v roce 2021 dosáhl nové rekordní hodnoty 28,5 bilionů USD, jak lze vidět na obrázku 2.

Celkový obrat zahraničního obchodu Kanady činil v roce 2020 1 bilion USD, obrat zahraničního obchodu České republiky je oproti kanadskému asi třetinový a na obratu EU má podíl lehce přesahující 3 %.

Tabulka 3 zobrazuje pořadí největších současných světových exportérů a tabulka 4 žebříček největších světových importérů. Kanada byla v roce 2020 čtrnáctým největším exportérem se sumou vývozů 484 miliard USD a desátým největším importérem s dovozy v hodnotě 518 miliard USD. Česká republika obsadila v exportu i importu 32. příčku. Čeští exportéři vyvezli v roce 2020 zboží a služby za 175 miliard dolarů, tedy asi 3,8 bilionů korun při celkové hodnotě importů přesahující 158 miliard dolarů, zhruba 3,4 bilionů korun (The World Bank 2022).

Tabulka 3 Žebříček zemí podle objemu vývozů v roce 2020

Pořadí	Stát	Objem vývozu (miliard USD)
1.	Čína	2 732
2.	USA	2 134
3.	Německo	1 674
4.	Japonsko	793
5.	Spojené království	777
6.	Francie	760
7.	Nizozemí	712
8.	Hong Kong	613
9.	Jižní Korea	607
10.	Singapur	599
...		
14.	Kanada	484
...		
32.	ČR	175

Tabulka 4 Žebříček zemí podle objemu dovozů v roce 2020

Pořadí	Stát	Objem dovozu (miliard USD)
1.	USA	2 811
2.	Čína	2 363
3.	Německo	1 452
4.	Francie	808
5.	Japonsko	800
6.	Spojené království	775
7.	Nizozemí	616
8.	Hong Kong	606
9.	Jižní Korea	541
10.	Kanada	518
...		
32.	ČR	158

Zdroj: vlastní zpracování na základě (The World Bank 2022)

Z udávané sumy exportů z Kanady v roce 2020 tvořilo 390 miliard dolarů zboží a zbylých 94 miliard služby; ze sumy exportů z ČR v témže roce tvořilo 147 miliard dolarů zboží a zbylých 28 miliard služby. Importy do Kanady se skládají ze zboží za

420 miliard USD a služeb za 98 miliard; importy do ČR se skládají ze zboží za 135 miliard USD a služeb za 23 miliard USD. Podíl služeb na celkových vývozech a dovozech u obou států odpovídá celosvětovému průměru, kde obchod se službami tvoří asi jednu pětinu celkového obrátu mezinárodního obchodu, ačkoliv se již mnoho let rozvíjí rychleji než obchod se zbožím (The World Bank 2022).

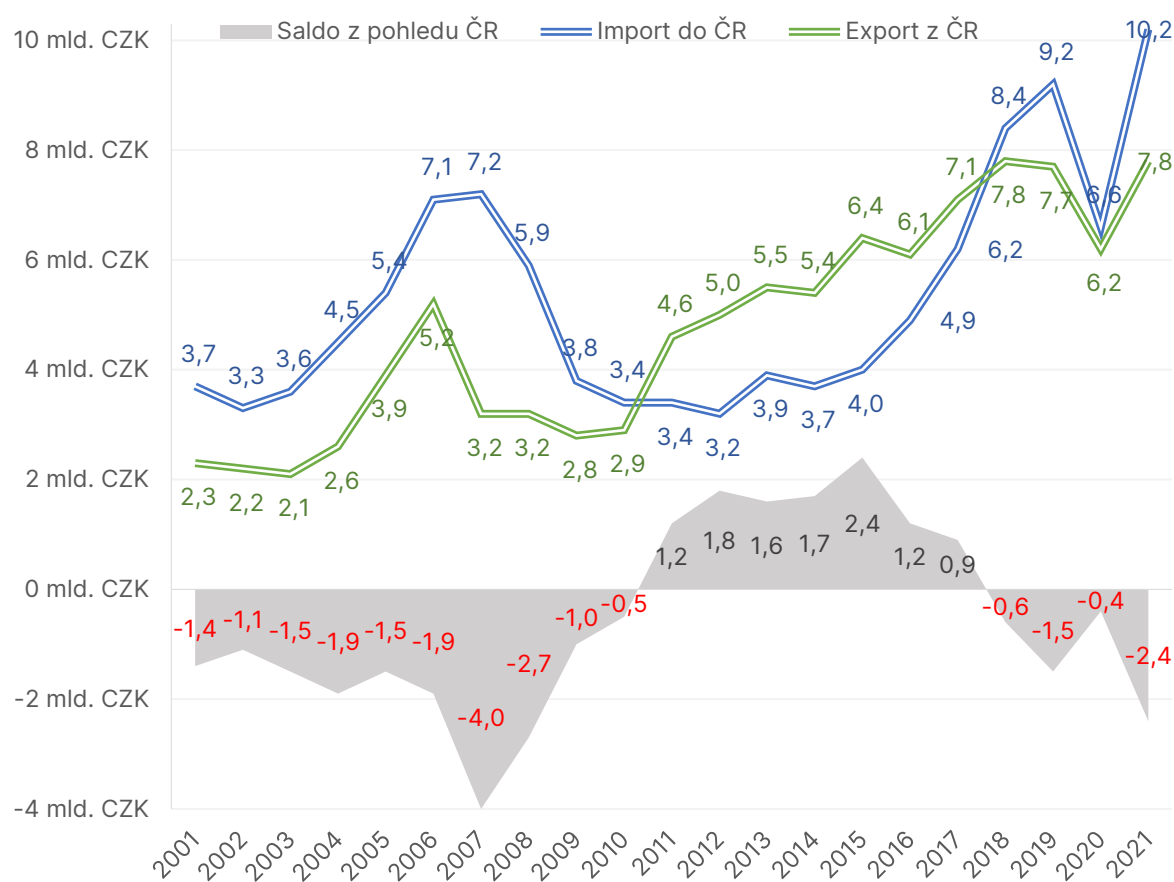
Posledním významným ukazatelem výkonnosti ekonomiky v mezinárodním obchodě, který bude v této podkapitole rozebrán, je obchodní bilance. Saldo obchodní bilance se sleduje na běžném účtu platební bilance a odpovídá rozdílu mezi celkovými hodnotami vývozu a dovozu zboží a služeb za dané období, zpravidla jeden rok. Pokud je objem exportu vyšší než objem importu, obchodní bilance se označuje jako aktivní, resp. přebytková (kladné saldo). Naopak převažuje-li import nad exportem, obchodní bilance je pasivní, resp. schodková (záporné saldo). Obchodní bilanci ovlivňují úroveň měnového kurzu, úroveň domácího produktu či úroveň zahraničního produktu (Krugman et al. 2015).

Obchodní bilance České republiky je dlouhodobě výrazně aktivní. Export zboží a služeb v hodnotě 175 miliard dolarů při hodnotě importů 158 miliard dolarů v roce 2020 znamená, že český zahraniční obchod dosáhl v tomto roce kladného salda 17 miliard dolarů (necelých 400 miliard korun). Srovnatelně přebytkový byl i v předchozích letech. V posledním roce a půl se ale ČR změnila v dovozní ekonomiku, neboť obchodní bilance se dostala do schodku a ke konci roku 2022 se zatím nedaří tento negativní trend zvrátit. K obrátu došlo vlivem dopadů Covidu-19 na průmysl a omezení výroby aut, ke kterému se v roce 2022 přidalo zejména enormní navyšování cen ropy a zemního plynu při současném útlumu exportů do Ruska v důsledku ruské invaze na Ukrajinu. Dopady těchto událostí na český zahraniční obchod jsou ještě větší, než byly dopady světové finanční a hospodářské krize 2008. Českým vývozcům nesevřel ani aktuální silný kurz koruny vůči euru. Česká republika v tom nicméně není sama, vysoké ceny ropy a zemního plynu pocítila v roce 2022 celá Evropská unie, a i její obchodní bilance se dostala po deseti letech poměrně stabilních přebytků do deficitu (BusinessInfo 2022) (Macrotrends.net 2023).

Vývoj obchodní bilance Kanady v posledních patnácti letech lze označit oproti českému za opačný. Ačkoliv do roku 2008 byla Kanada také dlouhodobě vývozní ekonomikou, světová finanční a hospodářská krize pozitivní vývoj zvrátila a až do roku 2020 kanadský export pravidelně lehce zaostával za importem o 20 až 30 miliard USD

(asi 1 % obratu). I zde došlo k dalšímu obratu v roce 2021, kdy Kanada konečně opět zaznamenala kladné saldo a export převýšil import o 3 miliardy USD. Největší podíl na exportu měly energetické produkty (Macrotrends.net 2023).

V následujícím grafu (Obrázek 3) je vyobrazen vývoj exportu zboží z České republiky do Kanady, importu z Kanady do ČR a vzájemné bilance obchodu se zbožím mezi ČR a Kanadou v letech 2001 až 2021 v miliardách korun. Od počátku sledovaného období do roku 2010 převažuje dovoz z Kanady do ČR nad vývozem z ČR do Kanady, v letech 2011 až 2017 je obchodní bilance z pohledu České republiky kladná a od roku 2018 opět převažuje dovoz nad vývozem, jak již bylo naznačeno v úvodu této kapitoly. V roce 2020 činil schodek obchodu se zbožím s Kanadou 400 milionů korun, v roce 2021 nabyl hodnoty 2,4 miliardy korun, především díky nárůstu dovozu z Kanady, například dovozu léčiv (BusinessInfo 2022).



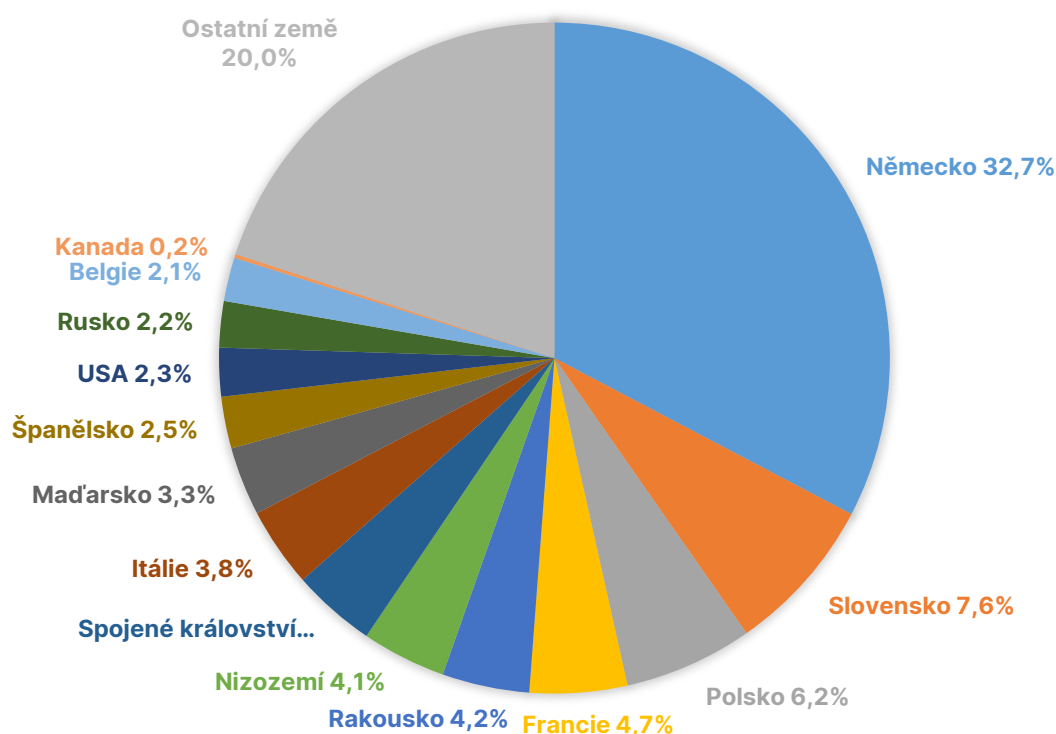
Obrázek 3 Vývoj obchodu mezi ČR a Kanadou v letech 2001 až 2021

Zdroj: vlastní zpracování na základě (ČSÚ 2023)

5.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR a Kanady

Teritoriální strukturou mezinárodního obchodu se rozumí rozložení obchodních toků mezi jednotlivými zeměmi a skupinami zemí ze stejné geografické oblasti či s podobnými charakteristikami.

Z grafu na předchozí stránce lze vyvodit také význam zahraničního obchodu ČR s Kanadou pro obě partnerské země. Byla-li v roce 2020 suma kanadských vývozů zboží do zahraničí 390 miliard USD, tedy asi 9 bilionů korun, vývozy z Kanady do ČR v hodnotě 6,6 miliard korun tvořily 0,07 % celkových vývozů z Kanady. Podobně jestliže čeští exportéři vyvezli v roce 2020 zboží za 147 miliard dolarů, respektive 3,4 bilionů korun, export do Kanady za 6,2 miliardy korun tvořil 0,18 % exportů zboží z ČR za tento rok. Na základě nízkých procentuálních podílů na celkovém vývozu obou zemí lze konstatovat, že Kanada je v oblasti obchodu se zbožím spíše okrajovým partnerem České republiky a význam ČR jako obchodního partnera Kanady je ještě menší.



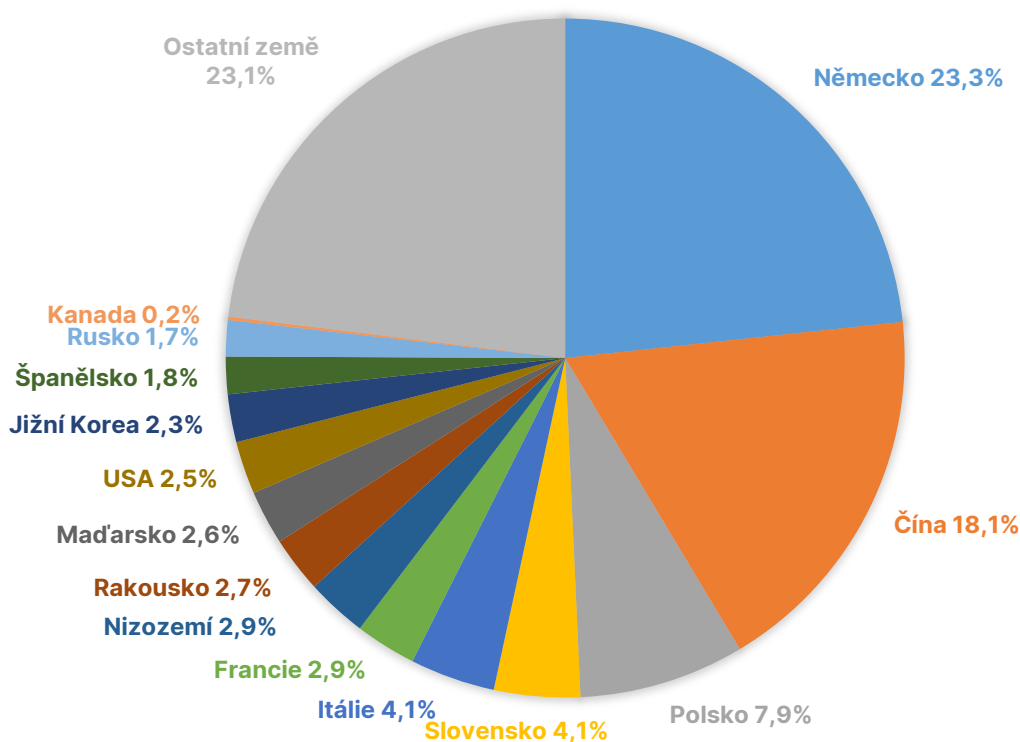
Obrázek 4 Teritoriální struktura vývozů z ČR 2020 (v %)

Zdroj: vlastní zpracování na základě (World Integrated Trade Solution 2023)

Nejvýznamnějším obchodním partnerem České republiky je Německo, kam byla v roce 2020 vyvezena asi třetina veškeré exportované produkce, jak lze vidět na

obrázku 4. V objemu exportu následují další země Evropské unie v čele se zbylými sousedy ČR, Francií či Nizozemím. Podíl českého vývozu do zemí Evropské unie se pohybuje kolem 80 %. Ze zemí mimo EU Česká republika exportuje nejvíce do Spojeného království, Spojených států amerických, do Ruska, Číny, Turecka či na Ukrajinu. Jak bylo zmíněno v úvodu kapitoly, Kanada se v pořadí největších obchodních partnerů České republiky dosud každoročně umísťuje až mezi čtyřicátou a padesátou příčkou.

Z Německa se do ČR i nejvíce importuje, a sice přes 23 % veškerých dovozů. Obrázek 5 dále ukazuje, že na druhé příčce v pořadí se nachází Čína s 18 %, následovaná opět zeměmi Evropské unie, z nichž vede Polsko s téměř 8 %. Z mimoevropských zemí jsou druhým největším importérem do ČR Spojené státy americké, dále Korea, Rusko, Japonsko nebo Spojené království (World Integrated Trade Solution 2023).



Obrázek 5 Teritoriální struktura dovozů do ČR 2020 (v %)
Zdroj: vlastní zpracování na základě (World Integrated Trade Solution 2023)

Kanada exportuje tři čtvrtiny své produkce do Spojených států amerických. Druhým největším obchodním partnerem Kanady je Evropská unie, jejíž podíl činil v roce 2020 přibližně 5,3 %, na třetím místě se v objemu exportů nachází Čína se 4,9 %, další jsou Spojené království (3,9 %), Japonsko (2,4 %) a Mexiko (1,2 %). Ze států EU vede největší objem kanadských vývozu do Německa a Nizozemí, následovanými Itálií,

Francií či Belgií. Česká republika je v pořadí čtrnáctou nejvýznamnější cílovou zemí kanadských exportů v rámci EU.

Žebříček importérů do Kanady vedou Spojené státy s asi polovičním podílem. V roce 2020 následuje Čína s 14,1 %, Mexiko s 5,5 %, na čtvrtém místě je první zástupce EU Německo se 3,2 %, páté Japonsko s 2,5% podílem. Celkový podíl EU na importech do Kanady odpovídá 11,1 %. Česká republika obsadila v celkovém pořadí 45. místo, z členských zemí EU je patnáctá (World Integrated Trade Solution 2023).

5.3 Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR a Kanady

Objem vývozu a dovozu může být vymezen i samostatně pro jednotlivé komodity či skupiny komodit. Komoditní struktura se formuje v závislosti na komparativních výhodách a má spojitost s úrovní ekonomického rozvoje. Ke klasifikaci obchodovaných komodit se využívá HS nebo Standardní mezinárodní obchodní klasifikace (SITC). SITC třídí veškeré zboží do deseti sekcí (nomenklatur) a dále do několika úrovní skupin, které reflektují materiály zboží, fázi zpracování, využití či důležitost pro světové trhy. Smyslem užívání společného názvosloví je vzájemná srovnatelnost seznamů zboží, právě díky které lze analyzovat komoditní strukturu mezinárodního obchodu (United Nations 2006).

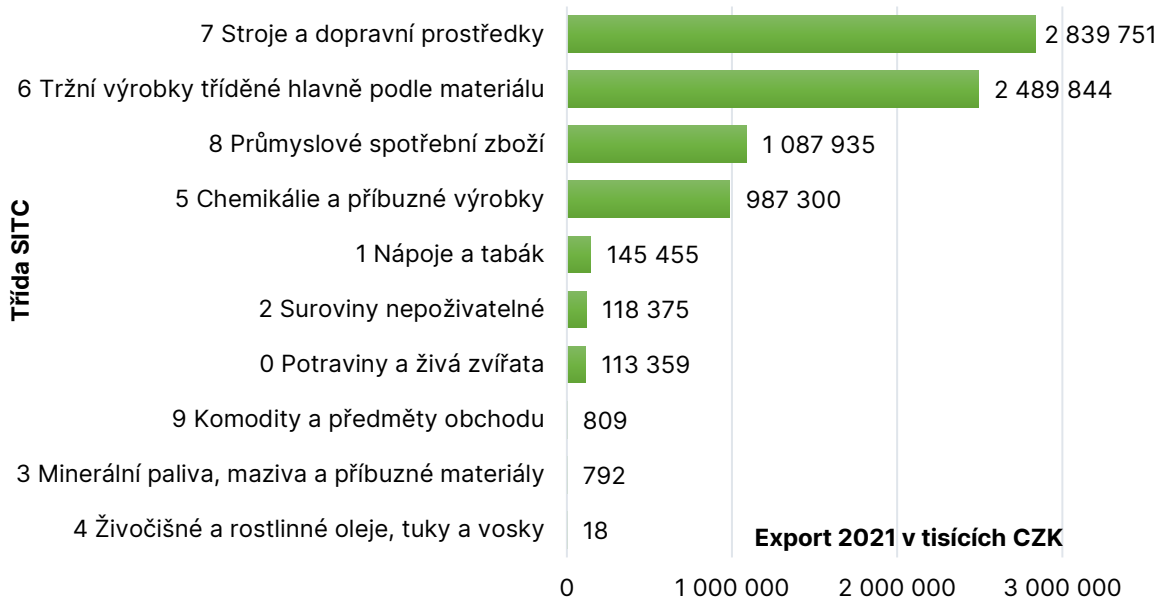
Z České republiky se tradičně nejvíce vyvážejí automobily a ostatní motorová vozidla, které se v roce 2020 vyvezly za více než 800 miliard korun a tvořily 26 % českého exportu. Druhý největší podíl na českých vývozech mají díly a příslušenství k motorovým vozidlům, dále počítače, vysílací zařízení a součásti a příslušenství kancelářských přístrojů. V roce 2020 byla ČR největším světovým vývozcem neoptických mikroskopů; pružinových, vzduchových a plynových zbraní; a také exponovaných a vyvolaných kinematografických filmů. Z pohledu SITC se dle Českého statistického úřadu (2022) zdaleka nejvíce vyvážejí třída 7 – stroje a dopravní prostředky, na druhé příčce se dlouhodobě umisťují tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu (třída 6), třetí je průmyslové spotřební zboží (třída 8). Největší podíl v rámci vývozu služeb mají k roku 2020 služby v oblasti dopravy, druhé místo zaujímají telekomunikační, počítačové a informační služby, pořadí pokračuje cestovním ruchem, poradenskými službami a výrobními službami na fyzických vstupech vlastněných druhými (BISTAT 2023) (OEC 2023).

Největší položkou dovozu do ČR jsou stroje a dopravní prostředky, především v kategoriích elektrických zařízení, přístrojů a spotřebičů a silničních vozidel, včetně dílů a subdodávek pro průmyslovou výrobu, která se následně exportuje. Dále se nejčastěji dováží vysílací zařízení, počítače, součásti a příslušenství kancelářských přístrojů a léky. Ve složení nejvíce dovážených služeb má podobně jako u vývozu prvenství v roce 2020 transport, následují cestovní ruch, poradenské služby; telekomunikačních, počítačových a informačních služeb se dováží téměř o polovinu méně, než vyváží, a jsou v pořadí čtvrté (BISTAT 2023) (OEC 2023).

Kanada je jednou z mála vyspělých zemí, ze které se vyváží energie. Kanada má velké zásoby ropy a zemního plynu, její ropné zásoby jsou po Saúdské Arábii druhé největší na světě. Energie jsou také nejvýznamnější vývozní položkou Kanady, v roce 2021 tvořily 22 % kanadských exportů. Kromě toho je země předním vývozcem zinku, uranu, zlata, niklu, hliníku nebo olova. Kovové rudy a nekovové nerosty spolu s kovovými a nekovovými minerálními výrobky mají společně druhý největší podíl na kanadském vývozu ve výši 16 %. Třetí nejvýznamnější vývozní komoditou je spotřební zboží, podobný podíl na exportu mají také motorová vozidla a díly, páté jsou lesnické výrobky a stavební a obalové materiály, přičemž Kanada je největším světovým vývozcem řezaného dřeva. V kontextu současných událostí v Evropě nelze nezmínit, že Kanada je též významným vývozcem pšenice a ostatních obilovin a hnojiv (největším vývozcem pšenice a hnojiv je k roku 2021 Rusko). Vývozu služeb z Kanady vévodí cestovní ruch, následovaný počítačovými a informačními službami a dopravou.

Pořadí kanadských importů je následující: na prvním místě je spotřební zboží (22 %), na druhém motorová vozidla a jejich díly (15 %), na dalších příčkách elektrické a elektronické vybavení a jejich díly, průmyslové stroje a zařízení a jejich díly nebo kovové a nekovové minerální výrobky. V dovozu služeb převládá doprava, druhé jsou licenční poplatky, cestovní ruch je třetí (Government of Canada 2022).

Pro přehled nejvýznamnějších komodit vzájemné zbožíové výměny mezi ČR a Kanadou je využito nejprve členění SITC (Obrázek 6 a Obrázek 7), a následně detailnější členění HS(4). Dle členění SITC jsou z ČR do Kanady v roce 2021 v největším objemu vyváženy stroje a dopravní prostředky, následované tržními výrobky tříděnými hlavně podle materiálu, průmyslovým spotřebním zbožím, chemikáliemi a třídou 1 Nápoje a tabák.



Obrázek 6 Komoditní struktura exportu z ČR do Kanady 2021 dle SITC

Zdroj: vlastní zpracování na základě (ČSÚ 2023)

I složení kanadských importů do České republiky dle SITC vévodí třída 7 – stroje a dopravní prostředky, na druhé příčce jsou chemikálie a tržní výrobky až třetí. Čtvrtou nejvýznamnější položkou importů z Kanady jsou minerální paliva, maziva a příbuzné materiály. Dále s podobnou úrovní podílu na celkové hodnotě importů následují průmyslové spotřební zboží, potraviny a živá zvířata a suroviny.



Obrázek 7 Komoditní struktura importu z Kanady do ČR 2021 dle SITC

Zdroj: vlastní zpracování na základě (ČSÚ 2023)

Tabulka 5 vyobrazuje přehled TOP15 položek vyvážených z ČR do Kanady dle členění HS(4).

Tabulka 5 Komoditní struktura exportu z ČR do Kanady 2021 dle HS(4)

Pořadí	HS(4) kód zboží	Název zboží	Export 2021 v tisících CZK
1	4011	Nové pneumatiky z kaučuku	535 444
2	7302	Materiál pro stavbu tratí železničních a tramvajových	492 647
3	8708	Části, součásti a příslušenství silničních motorových vozidel	290 252
4	3917	Trubky, potrubí a hadice a jejich příslušenství	286 173
5	8428	Ostatní zvedací, manipulační, nakládací nebo vykládací zařízení	264 557
6	8471	Stroje automatického zpracování dat, jednotky, snímače apod.	212 531
7	7326	Ostatní výrobky ze železa nebo oceli	201 529
8	9403	Ostatní nábytek a jeho části a součásti	162 305
9	7308	Konstrukce a části a součásti konstrukcí	152 803
10	3904	Polymery vinylchloridu a jiných halogenolefinů	142 593
11	8477	Stroje na zpracování kaučuku, plastů	130 691
12	8803	Části a součásti bezmotorových prostředků pro létání, ostatních letadel a kosmických lodí a raket	122 489
13	8411	Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny	120 888
14	2203	Pivo ze sladu	118 237
15	8406	Parní turbíny	117 404

Zdroj: vlastní zpracování na základě (ČSÚ 2023)

Dle HS(4) mají největší podíl (téměř 7 %) na vývozu z ČR do Kanady k roku 2021 pneumatiky, dále konstrukční materiály pro stavbu kolejových tratí, díly a příslušenství motorových vozidel, potrubí, manipulační zařízení, zařízení pro automatizované zpracování dat, výrobky ze železa a oceli, proudové motory nebo pivo.

Tabulka 6 Komoditní struktura importu z Kanady do ČR 2021 dle HS(4)

Pořadí	HS(4) kód zboží	Název zboží	Import 2021 v tisících CZK
1	2701	Černé uhlí; brikety, bulety a podobná tuhá paliva vyrobená z černého uhlí	1 661 574
2	7601	Hliník surový (neopracovaný)	1 532 902
3	8802	Ostatní letadla (letouny, vrtulníky); kosmické lodě (včetně družic) a balistické a kosmické nosné rakety	1 431 984
4	3004	Léky odměřené, ne krev, antiséra apod., vata a jiné	1 167 006
5	2601	Železné rudy a koncentráty, včetně kyzových výpražků (výpalků)	399 979
6	3304	Přípravky kosmetické, líčidla	364 672
7	7118	Mince	194 818
8	2309	Přípravky používané k výživě zvířat	159 417
9	2106	Přípravky potravinové	149 465
10	8543	Elektrické stroje a přístroje s vlastní individuální funkcí	146 608
11	8411	Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny	137 382
12	9031	Měřicí nebo kontrolní přístroje, zařízení a stroje, projektory na kontrolu profilů	112 057
13	0713	Luštěniny sušené, vyluštěné, též loupané nebo půlené	101 224
14	9033	Části, součásti a příslušenství strojů optických, měřicích, lékařských apod.	81 518
15	8708	Části, součásti a příslušenství silničních motorových vozidel	73 633

Zdroj: vlastní zpracování na základě (ČSÚ 2023)

Největšími vývozními položkami z Kanady do ČR v HS(4) bylo uhlí, hliník, letadla či léky, jak ukazuje tabulka 6.

Z Evropské unie se do Kanady dle HS(4) v roce 2021 v největším objemu vyvážely:

- 8703 Osobní automobily a jiná motorová vozidla pro přepravu osob (necelých 7 % celkových vývozů);
- 3002 Lidská krev; zvířecí krev připravená k terapeutickým, profylaktickým nebo diagnostickým účelům; antiséra, ostatní krevní složky a imunologické výrobky, též modifikované nebo získané biotechnologickými procesy; očkovací látky, toxiny, kultury mikroorganismů (kromě kvasinek) a podobné výrobky;
- 3004 Léky odměřené, ne krev, antiséra apod., vata a jiné;
- 2710 Minerální oleje a oleje ze živičných nerostů, jiné než surové;
- 2204 Jiné víno; vinný mošt, jehož kvašení bylo předem zabráněno nebo jehož kvašení bylo zastaveno přidáním alkoholu;
- 8411 Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny;
- 8710 Tanky a jiná bojová obrněná vozidla;
- dále Ostatní letadla (letouny, vrtulníky), kosmické lodě (včetně družic) a balistické a kosmické nosné rakety; Lékařské nástroje; Hormony, prostaglandiny, tromboxany a leukotrieny; Části, součásti a příslušenství silničních motorových vozidel; Vratné nebo rotační zážehové spalovací pístové motory s vnitřním spalováním; Části a součásti bezmotorových prostředků pro létání, ostatních letadel a kosmických lodí a raket; Ostatní nábytek a jeho části a součásti; a Stroje a mechanická zařízení s vlastní individuální funkcí.

Z Kanady do Evropské unie mířily v témže roce zejména:

- 2601 Železné rudy a koncentráty, včetně kyzových výpražků (výpalků), a to s téměř 14% podílem na celkovém dovozu;
- 3004 Léky odměřené, ne krev, antiséra apod., vata a jiné;
- 8802 Ostatní letadla (letouny, vrtulníky); kosmické lodě (včetně družic) a balistické a kosmické nosné rakety;
- 2709 Minerální oleje a oleje ze živičných nerostů, surové;
- 7102 Diamanty, též opracované, avšak nezamontované ani nezasazené;
- 8411 Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny;
- 7601 Hliník surový (neopracovaný);

- na dalších příčkách Měděné rudy a koncentráty; Semena řepky nebo řepky olejky; Sójové boby; Mince; Pšenice a souřež; Černé uhlí; brikety, bulety a podobná tuhá paliva vyrobená z černého uhlí; Netvářený nikl; a Radioaktivní chemické prvky a radioaktivní izotopy (ITC 2023).

Z porovnání žebříčků je zřejmé, že složení nejvýznamnějších dovozních položek z Kanady je u Evropské unie v zobrazení dle HS(4) z velké části podobné jako u České republiky, nicméně v pořadí TOP exportů jsou společné pouze proudové motory (8411), součástky silničních motorových vozidel (kód 8708) a bezmotorových prostředků pro létání, ostatních letadel a kosmických lodí a raket (8803). Ostatní kategorie komodit vyvážených z EU v tuto chvíli nepatří mezi významné z pohledu ČR, ačkoliv je o ně na kanadském trhu zájem.

V oblasti služeb byly k roku 2020 největšími vývozními položkami z Evropské unie do Kanady telekomunikace, počítačové a informační služby (ICT), transport a poplatky za využití duševního vlastnictví. Z České republiky do Kanady to byly služby v letecké dopravě, ICT a cestovní ruch v oblasti soukromých cest, ve směru z Kanady do ČR je soukromý cestovní ruch na prvním místě, následovaný poplatky za využití duševního vlastnictví a ICT je třetí. Kanada je v oblasti služeb desátým největším obchodním partnerem ČR v rámci mimoevropských zemí (BISTAT 2023).

5.3.1 Dopady Komplexní hospodářské a obchodní dohody s Kanadou na českou ekonomiku dle vybraných sektorů

Očekávané dopady dohody CETA na některé sektory české ekonomiky analyzuje Kocourek a Šimanová (2017).

Největším tarifním překážkám obchodu dlouhodobě čelí zemědělství a potravinářský průmysl. Přestože dohoda CETA přináší značnou liberalizaci tarifních překážek, toto odvětví si i po plné implementaci dohody CETA část bariér zachová, a to buď v režimu kvóty celní sazby, některé výrobky jsou z liberalizace zcela vyloučeny, jako vejce či drůbež, Kanada z liberalizace vyjímá také mléčné výrobky, EU zase vybrané druhy ovoce. Podíl zemědělství a potravinářského průmyslu na obchodní výměně mezi ČR a Kanadou se pohybuje v řádu jednotek procent. Do TOP15 vývozních položek v roce 2021 dle HS(4) se z oblasti zemědělského a potravinářského průmyslu vejde pouze

Pivo ze sladu, jak ukazuje tabulka 5 na str. 51. To bylo již před CETA vyváženo bezcelně, podobně jako víno. U dalších nejvýznamnějších vyvážených komodit z tohoto odvětví jako jsou cukrovinky s obsahem a bez obsahu kakaa či lihoviny došlo k liberalizaci se vstupem dohody CETA v platnost. Výčet TOP15 dovozních komodit (tabulka 6) zahrnuje hned tři položky z oblasti zemědělství a potravinářského průmyslu, a sice krmivo pro zvířata, potravinové přípravky a luštěniny. Ani jedna z těchto položek neplatila clo již před CETA. K odstranění cel díky CETA ale došlo například u nealkoholických nápojů nebo cukrů a cukerných sirupů včetně javorového, což jsou další významné položky importu. Kocourek a Šimanová (2017) očekávají po sedmi letech od vstupu dohody CETA v platnost celkově pozitivní dopad na sektory zemědělství a potravinářství, kdy jako nejzásadnější přínosy dohody hodnotí liberalizaci u některých významných položek vyvážených z ČR do Kanady, navyšování dovozních kvót, zjednodušení přístupu na kanadský trh skrz odstraňování netarifních bariér a právní ochranu zeměpisných označení „Žatecký chmel“ a „České pivo“.

V segmentu farmaceutického průmyslu a zdravotnických prostředků jsou nejzávažnějšími překážkami legislativa pro stanovení cen a úhrad léků a regulace výroby či klinických hodnocení nových léčiv. Na území Kanady je nezbytné dodržovat standardy kanadské vládní agentury Health Canada, na území Evropské unie zase Evropské lékové agentury. Dohoda CETA rozšiřuje a prohlubuje již existující spolupráci mezi těmito dvěma institucemi. Tarifní překážky pro většinu farmaceutických a zdravotnických prostředků, včetně operačních stolů a lůžek, byly eliminovány již před dohodou. Význam tohoto průmyslu v rámci celkové obchodní výměny lze na základě hodnot z roku 2021 hodnotit jako velmi asymetrický. V TOP15 exportních položkách v HS(4) k roku 2021 nefiguruje ani jeden výrobek a první se nachází až na 44. místě, naopak v TOP15 dovozních položkách jsou hned na čtvrtém místě odměřené léky v hodnotě téměř 1,2 miliardy CZK.

Telekomunikace, počítačové a informační služby jsou progresivně se rozvíjejícím sektorem. Export telekomunikačních, počítačových a informačních služeb z České republiky do Kanady tvoří k roku 2020 kolem 22 % celkového exportu služeb. Import ICT se na celkovém importu služeb z Kanady podílí necelými 14 %. Bilance v tomto segmentu služeb je od roku 2018 z pohledu ČR kladná a náskok České republiky se zvyšuje. Možnou zásluhu na tomto vývoji mají následující ustanovení CETA:

- ustanovení otevírající kanadský trh s veřejnými zakázkami až na provinční, teritoriální a municipální úroveň, české podniky se tak mohou ucházet o zakázky týkající se digitalizace a komplexních řešení pro veřejnou správu v Kanadě;
- ustanovení zjednodušující mobilitu pracovníků, především pro samotné poskytování služby;
- v oblasti telekomunikačních služeb (Kapitola patnáct) zaručení nediskriminačního přístupu k síti a přeshraničnímu přenosu dat;
- v oblasti elektronického obchodu (Kapitola šestnáct) závazek absence cla a dalších poplatků pro elektronické dodávky;
- ustanovení týkající se ochrany duševního vlastnictví v oblasti autorských práv, technologických prostředků a správy digitálních práv (BISTAT 2023) (Kocourek a Šimanová 2017).

5.4 Přímé zahraniční investice

ČNB (2020) uvádí, že stav českých přímých zahraničních investic dosáhl ke konci roku 2020 hodnoty 1 096,8 miliard korun. Největší objem je nainvestován v Nizozemí (27,2 %), dále v Lucembursku (20,2 %), na Slovensku (10,6 %), na Kypru či ve Spojeném království. Z pohledu odvětvové struktury investic patří zdaleka největší podíl finanční a pojišťovací činnosti (64 %), dalšími nejatraktivnějšími odvětvími jsou zpracovatelský průmysl (9,2 %), výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu (8,3 %), činnosti v oblasti nemovitostí či velkoobchod, maloobchod; opravy motorových vozidel.

Přímé zahraniční investice v České republice nabyly ke konci roku 2020 stavu 4 175,6 miliard korun. Na kapitálu investovaném v ČR se z teritoriálního hlediska nejvíce podílí Nizozemí (16,8 %), Lucembursko (16,0 %), Německo (14,9 %), Rakousko nebo Francie. Země Evropské unie mají dlouhodobě podíl kolem 90 % na veškerých přímých zahraničních investicích v ČR. Z mimoevropských investorů jsou nejvýznamnější Jižní Korea, Japonsko a Spojené státy. Co se týká odvětvové struktury, i ve směru ze zahraničí do ČR jsou nejatraktivnějším odvětvím finanční a pojišťovací činnosti, i když jejich podíl na celkovém složení je podstatně menší (28,3 %) než v u českých investic v zahraničí. Na druhém místě je zpracovatelský průmysl (27,1 %), třetí velkoobchod, maloobchod; opravy motorových vozidel (12,2 %), dále činnosti v oblasti nemovitostí a profesní, vědecké a technické činnosti (ČNB 2020).

Přímé zahraniční investice Kanady dosáhly v roce 2020 hodnoty 62 miliard kanadských dolarů, respektive 1,1 bilionu korun. V roce 2021 se kanadské zahraniční investice meziročně téměř zdvojnásobily a dosáhly rekordní hodnoty 123 miliard CAD, tedy přibližně 2,2 bilionu korun. Kanada v zahraničí nejvíce investuje v USA (kolem poloviny celkového objemu investic), sektorově ve finanční a pojišťovací činnosti, obchodu a dopravě.

Na kanadském území bylo v roce 2020 zahraničím zainvestováno v hodnotě 32 miliard kanadských dolarů (574 miliard korun), v roce 2021 v hodnotě téměř 76 miliard CAD (necelých 1,4 bilionu korun). Na rozdíl od České republiky, která je čistým příjemcem, je tedy Kanada čistým plátcem přímých zahraničních investic. V Kanadě nejvíce investují Spojené státy americké (třetinový až poloviční podíl), následované Nizozemím, největším investorem v Kanadě v rámci EU. Nejzajímavějšími kanadskými odvětvími pro zahraniční investice byly v roce 2021 výrobní činnost či energetika a těžební odvětví (Government of Canada 2022).

Kanadu lze vedle výše zmiňované Jižní Koreje, Japonska a USA řadit mezi největší mimoevropské investory v České republice. V roce 2020 činily kanadské přímé investice v České republice 114 milionů kanadských dolarů, tedy 2 miliardy korun, oproti 18 milionům CAD (323 milionům CZK) v roce 2019. Investice z Kanady směřují nejčastěji do sektorů výroby motorových vozidel a strojírenství a elektrotechniky. V roce 2020 byla pozice přímých investic z České republiky v Kanadě 43 milionů CAD (772 milionů korun), stejně jako v roce 2019. Investice ČR tvoří pouze asi 0,008 % z celkové hodnoty zahraničních investic v Kanadě (Government of Canada 2022).

6 Případové studie

Tato kapitola je zaměřena na výzkum dopadů Komplexní hospodářské a obchodní dohody s Kanadou na konkrétní české podniky. Obsahem kapitoly je šest případových studií. Jedná se o čtyři podniky a dvě instituce:

- Budějovický Budvar, n.p., státní pivovarnický podnik;
- Berndorf Bäderbau s.r.o., výrobce nerezových bazénů a bazénových komplexů;
- Linet spol. s r.o., specializující se na výrobu zdravotnických lůžek;
- Principal Engineering s.r.o., poskytovatele specializovaných IT služeb;
- Generální konzulát ČR v Torontu a jeho obchodně-investiční úsek;
- Zahraniční kancelář CzechTrade v Kanadě.

6.1 Případ 1: Budějovický Budvar

Budějovický Budvar, n.p. je český státní podnik, založený v roce 1895 pod názvem Český akciový pivovar. V roce 1930 si pivovar nechal zaregistrovat ochrannou známku Budvar, kterou využíval pro exportní 12° světlý ležák, a po úspěchu známky ve světě přidal slovo Budvar do svého názvu. Roku 1967 se zakládá společnost Budějovický Budvar, n.p., pod který spadá původní akciová společnost spolu s českobudějovickým měšťanským pivovarem. Podnik se zodpovídá Ministerstvu zemědělství (Budějovický Budvar, n.p. 2023).

V současné době se společnosti velmi daří a vyváží do 70 zemí světa. Jedná se o nejexportovanější české pivo. Exporty tvoří 75 % celkového vyrobeného objemu, v roce 2022 bylo vyvezeno rekordní množství 1,3 milionu hektolitrů piva. Mezi největší evropské odběratele patří s 50% podílem Německo, následované Polskem, Slovenskem, Ukrajinou, Švédskem, Chorvatskem či Spojeným královstvím. TOP10 zákazníkem bylo do ruské invaze na Ukrajinu také Rusko. V Německu, Slovensku a Spojeném království má Budvar dceřiné společnosti, které mají vlastní sklady. Vývoz do Kanady je na 11. příčce v rámci celkových exportů pivovaru. Čistý obrat firmy za rok 2021 činil téměř 3,3 miliardy korun (MS 2023).

Protože v Severní a Jižní Americe působí americká značka Budweiser, Budvar zde nesmí prodávat své pivo pod značkou Budweiser Budvar jako na evropských trzích,

ale používá zde speciální název Czechvar. Tato shoda jmen je předmětem již asi 100 let trvajících sporů mezi Budějovickým Budvarem a americkou firmou Ansheuser-Busch, která americký Budweiser vyrábí. Zejména v posledních letech, kdy Budvar navýšil exporty, spory každoročně zaměstnávají soudy v různých koncích světa.

6.1.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 1

Respondentkou rozhovoru byla Business development manažerka pro Severní Ameriku. Na této pozici je čtyři roky a předtím třináct let pracovala pro jednoho z importérů Budvaru na kanadský trh. Sídlí v kanadském Torontu, původem je ze Spojeného království.

Otázka 1: Jaké jsou dosavadní zkušenosti podniků s kanadským trhem?

Budějovický Budvar je do Kanady vyvážen od roku 2001. Aktuálně do Kanady vyváží pivo v láhvích, plechovkách i sudech, a to zejména originální světlý ležák a dále tmavý, kterého se však prodá desetkrát méně. Nealkoholické pivo dosud Budvar v Kanadě neprodává, protože to zatím nebylo schváleno ze strany kanadských orgánů. Podle respondentky to ale příští rok zkusí znovu. Trh s alkoholickými nápoji je v Kanadě velmi regulovaný, podobně jako například ve Švédsku. Místní autority v každé provincii, tzv. Liquor Boards, rozhodují, co může být na daném trhu prodáváno i v jakých cenách. Jedinou provincií, kde funguje volný trh, je Alberta. Asi 60 % veškerého Czechvaru v Kanadě se prodá v prodejnách zaměřených na alkoholické nápoje, 30 % v supermarketech a zbylých 10 % směřuje do hospod.

Na kanadském trhu je velká konkurence, v celé Severní Americe vyrostlo za poslední roky mnoho řemeslných pivovarů a supermarkety jsou lokálními pivy z minipivovarů dle hodnocení respondentky přeplněné. V supermarketu se prodává i tisíc různých značek piva. Přes 80 % prodeje tvoří piva „Made in Canada“. Pozice Budvaru se přesto postupně zlepšuje, za dobu působení respondentky se každý rok prodeje zvyšují o nejméně 10 % v Kanadě i USA. Aktuálně je Budvar 18. nejoblíbenějším importovaným pivem v Kanadě. Pilsner Urquell se ve stejném žebříčku pohybuje mezi 11. až 12. místem, což respondentka přisuzuje tomu, že je na kanadský trh dovážen déle, a tak mohl mnoho let těžit z prezentování se jako originální české pivo. Mezi českými pivy

exportovanými do Kanady tedy Budvar zaujímá druhou příčku, třetí je s odstupem Staropramen.

Otázka 2: Jakým překážkám v rámci obchodu s Kanadou podniky nadále čelí?

Jako největší překážku Budvaru v Severní Americe respondentka jmenuje jednoznačně omezení ve využívání originálního jména. Czechvar je na severoamerickém trhu málo známý a nikdo nezná jeho historii. Zároveň je v Kanadě omezena možnost propagovat alkohol a pivovar zde ani nemůže vložit tolik peněz do marketingu jako v Evropě, protože by v USA přestal být cenově konkurenceschopný, v Kanadě ani nemá ve většině provincií možnost cenu zvýšit skrz regulace. Ty jsou další překážkou kanadského trhu v oblasti prodeje alkoholu. Jednou z příčin nízkého rozpočtu na propagaci na severoamerických trzích jsou dle respondentky potom také vysoké ceny námořní dopravy přes oceán. Závěrem zmiňuje, že během pandemie Covid-19 trvalo dostat do Ameriky dodávku piva tři až čtyři měsíce.

Respondentka zastává názor, že by pro Budvar bylo i přes vysokou počáteční investici nejvýhodnější postavit pobočku pivovaru v Severní Americe nebo si nechat pivo vyrábět u jiného místního pivovaru, který má volnou kapacitu. Mnoho dalších pivovarů tento postup aplikuje. Chápe však, že Budějovický Budvar má jako státní podnik zodpovědnost vůči českým občanům a zakládá si na autenticitě značky spočívající mimo jiné v tom, že je pivo stále vyráběno výhradně v České republice.

Otázka 3: Jaké výhody CETA podnikům přinesla?

Respondentka nevnímá žádné konkrétní přínosy dohody pro podnik, vzhledem k tomu, že pivo bylo již před CETA bez tarifní zátěže, Budvar do Kanady pouze vyváží, a kromě respondentky nemá v Kanadě jiné zastoupení. Zároveň však respondentka dodává, že každé odstranění obchodních bariér vnímá jako přínos. Na bodové škále 1–10 bodů proto přínosům CETA pro Budvar udělila symbolické dva body.

Otázka 4: Jaká doporučení v rámci česko-kanadského obchodu jsou respondenty popisována?

Respondentka zdůrazňuje nutnost se dobře připravit na vstup na kanadský trh a počítat s tím, že podnik narazí na mnoho bariér, zejména v prodeji alkoholu. V Kanadě jsou přísná pravidla pro propagaci alkoholických nápojů a je tedy nutné zvolit jiné

propagační strategie než v Evropě. Podniky dle slov respondentky nemají očekávat, že na trhu uspějí rychle, ale spíše se připravit na to, že jen rozjezd podnikání v Kanadě může zabrat kolem dvou let. Kanadští zákazníci jsou ale otevření novým lidem, novým produktům a novým podnikům. V zemi žije mnoho lidí s evropskými kořeny, další Evropané se do země stěhují a chtějí mít i na kanadském trhu k dispozici produkty, na které jsou zvyklí. Respondentka závěrem shrnuje, že „podnikat v Kanadě je velmi těžké, podniky jsou zpočátku nuceny skákat skrz obruče, ale s dostatečnou přípravou se to nakonec vyplatí“.

6.2 Případ 2: Berndorf Bäderbau s.r.o.

Společnost Berndorf Bäderbau s.r.o., výrobce nerezových bazénů a bazénových komplexů, je dceřinou firmou rakouské Berndorf Metall und Bäderbau GmbH. Ta je součástí kovodělného koncernu Berndorf AG. Berndorf Bäderbau s.r.o. byla založena v roce 2000 ve městě Bystřice nad Olší. V sídle podniku se nachází výrobní haly, marketingové oddělení a oddělení technického vývoje.

Primárním sortimentem jsou aquaparky, privátní bazény nebo vířivky, sauny a zkompletované celky pro wellness, včetně čerpadel a úpravy vody. Dalším produktem jsou titanové bazény s vodou z mrtvého moře pro léčebné účely. Firma se zabývá veřejnými zakázkami v oblasti veřejných plaveckých bazénů, bazénů v nemocnicích a rehabilitačních centrech a zakázkovou výrobou nejen pro ČR a EU, ale i různé kouty světa. Ve svém oboru zaujímá vedoucí pozici na trhu, a proto se na ni architekti, zákazníci i potenciální zahraniční partneři často obrací sami. Za rok 2022 měla čistý obrat 654 milionů korun (Berndorf Bäderbau s.r.o. 2023) (MS 2023).

Hlavním důvodem vzniku dceřiné společnosti v České republice bylo zlevnění výroby, a tím lepší postavení na trzích východní Evropy. Primárním trhem je ČR spolu s Polskem a Slovenskem, kde Berndorf Bäderbau s.r.o. vlastní dceřiné společnosti. Dalšími působišti jsou trhy Německa, Švýcarska, Spojeného království, Itálie, Slovinska, Skandinávie či jihovýchod Evropy jako Chorvatsko, Srbsko či Gruzie. V Kanadě má podnik exkluzivní zastoupení společností Stainless Steel Pool & Spa Canada se sídlem ve Whistleru v Britské Kolumbii. Podobné partnerství jako v Kanadě má podnik také na Novém Zélandu (Berndorf Bäderbau s.r.o. 2023).

6.2.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 2

Respondenty rozhovoru byli zároveň výkonný ředitel Berndorf Bäderbau s.r.o. (respondent A) i majitel kanadské partnerské firmy Stainless Steel Pool & Spa (respondent B). Respondent A a respondent B jsou dlouholetí přátelé a znají se více než 20 let. Respondent B je Čech žijící v Kanadě a má kanadské občanství.

Otázka 1: Jaké jsou dosavadní zkušenosti podniků s kanadským trhem?

Respondent A uvádí, že prvotním impulsem pro vstup na kanadský trh bylo doporučení kanadského podniku, se kterým jednou pracovali ve stejném objektu. Pracovníci tohoto podniku velmi chválili bazén, který Berndorf v objektu stavěl, a zmiňovali, že takové bazény z Kanady neznají a že by se v Kanadě jistě uchytily.

Dalším impulsem pak byla informace o probíhajícím vyjednávání dohody CETA mezi Evropskou unií a Kanadou. Oba respondenti se shodli na zájmu o spolupráci a její podobu začali připravovat již rok před vstupem CETA v platnost stejně jako mapovat kanadský trh. Respondent B založil firmu Stainless Steel Pool & Spa a těsně před vstupem dohody v platnost již měli podniky uzavřenou dohodu o spolupráci a dali v Kanadě první nabídky. Zvolenou formu spolupráce oba respondenti chválí jako svobodnou pro obě strany. Respondent A nevyklučuje, že v budoucnu Berndorf založí v Kanadě vlastní pobočku, ale nyní to podle něj není na pořadu dne, musely by značně narůst objemy prodeje.

Hned první projekt Berndorfu v Kanadě vyplynul z vítězství ve veřejné zakázce. Jednalo se o veřejný bazén v aquatic centru v provincii Yukon blízko hranic s Aljaškou. Obecně je v Kanadě největší zájem o výcvikové bazény pro soukromé plavecké školy a privátní bazény. Respondent A vyzoroval, že na rozdíl od projektů pro evropské zákazníky v Kanadě příliš nefunguje argument dlouhé výdrže bazénu. Soukromé i veřejné prostory se v Kanadě častěji rekonstruují, a navíc si Kanadčané nebudují sídla na celý život, ale naopak hodně cestují a na jednom místě obvykle stráví pět, maximálně deset let.

Podniku se na kanadském trhu daří. Donedávna téměř neměli konkurenci, ta v současné době teprve vzniká a zatím se kvalita kanadských bazénů těm z ČR nevyrovná. Standard bazénů v Kanadě byl před vstupem firmy Berndorf na trh dle

slov obou respondentů o 20 až 30 let pozadu. V této souvislosti respondent A zmiňuje, že ve spolupráci s agenturou CzechTrade a zastupitelskými úřady pořádali pro kanadské architekty aquaparků incomingovou misi do České republiky, během které je vozili po České republice a ukazovali jim technologie českých bazénů. Misi se chystají v budoucnu zopakovat, protože pomáhá k budování vztahů s místními architekty, kteří se na Berndorf nyní již i sami obrací a pomáhají přesvědčovat koncové zákazníky k výběru bazénu od českého podniku, ačkoliv zpočátku byli opatrní.

Respondent A si na základě dosavadních zkušeností myslí, že Kanadčané jsou lepší partneři než Evropané, protože jsou skromnější a srdeční. Pozitivně hodnotí také jednání s městy a úřady, které je podle něj uvolněnější než v Česko republice.

Otázka 2: Jakým překážkám v rámci obchodu s Kanadou podniky nadále čelí?

Ač se Berndorf Bäderbau s.r.o. a Stainless Steel Pool & Spa na kanadském trhu úspěšně etablovaly a jejich podnikání se rozrůstá, respondent B zmiňuje, že není snadné se na trhu uchytit. Nestačí nabízet kvalitní produkt, Kanada si svůj trh chrání a pyšně se hlásí ke všemu, co je vyrobeno na jejím území. Respondent A vyjadřuje přesvědčení, že pokud by Stainless Steel Pool & Spa nebyla kanadská společnost, bylo by podstatně složitější uspět, a to i kvůli absenci osobního kontaktu a z hlediska časového posunu. I takto ve výběrových řízeních někdy zůstanou za kanadskými podniky, které v Kanadě vyrábí. Respondenti mají zkušenosti také s tím, že v průběhu výběrového řízení někdy dojde k zásadním změnám parametrů jako je například změna požadavků na použité materiály.

Respondenti nadále vnímají rozdíly mezi evropskými a kanadskými hygienickými a bezpečnostními normami, ale nejedná se z jejich pohledu o velkou překážku. Evropské normy jsou obecně přísnější a aktuálnější, proto si Berndorf většinou dokáže obhájit, proč se jimi řídí. Elektronické prvky (např. světla) nakupuje podnik rovnou v Severní Americe, aby měly správnou certifikaci.

Aktuálně největší bariérou jsou pro Berndorf ceny zámořské dopravy. Ceny dopravy z Evropy do Kanady jsou podle respondentů stále asi trojnásobné oproti stavu před pandemií Covid-19. Respondenti doufají, že se ceny brzy zase sníží. Dopravu po

Kanadě hodnotí neutrálně, je nutné automaticky počítat s dlouhými vzdálenostmi, ale o bariéru obchodu se nejedná.

Poslední identifikovanou překážkou je problém zorientovat se v daňovém systému jednotlivých provincií. Dle zkušeností respondentů platí v každé provincii jiná pravidla a často jsou jim daně doučtovány:

Respondent A: „Já vidím ještě velký problém vypořádat se s otázkami daní a cel. Do každé provincie, když vezeme něco poprvé, tak všude mají jiná pravidla a přístupy firem a orgánů, každý má jiný přístup k tomu, jak danit a co danit. Pak nám každou chvíli chodí nový dopis z Kanady, že máme něco doplatit.“

Poradenské firmy si potom účtují vysoké částky za poradenství i u základních daňových otázek a rady různých poradenských firem na stejné téma se liší.

Otázka 3: Jaké výhody CETA podnikům přinesla?

Podnik na kanadský trh vstoupil bezprostředně po vstupu dohody v platnost, jedná se o první českou, podle slov respondenta A možná i první evropskou společnost, která výhod CETA využila. Za jednoznačně největší přínos oba respondenti označili zjednodušení mobility pracovníků a uznávání shody kvalifikací. Zjednodušení mobility pracovníků komentují jako hlavní důvod, proč v Kanadě začali podnikat. Bazény do Kanady obvykle dodávají tak, že na místo pošlou části bazénu a tým z ČR, který bazén smontuje. Za předchozích pravidel by bylo podle slov respondenta B možné do Kanady dodávat jen několik menších produktů, protože by museli bazény dodávat vcelku, případně by je musela montovat kanadská firma. To by se nejen finančně nevyplácelo, ale hlavně je v Kanadě svářečů nerezových nedostatek. V rámci uznávání shody kvalifikací je podniku velkým přínosem uznávání právě svářečských zkoušek. Svářečům nyní v Kanadě stačí evropský certifikát na svařování.

Za další benefit, který se jim hned z kraje působení na kanadském trhu podařilo využít, respondenti považují rozšíření přístupu k veřejným zakázkám. Zároveň zmiňují, že ucházet se o veřejné zakázky je obecně mnohem složitější než o soukromé, protože je zainteresováno více osob. K úspěchu je nutné budovat vztahy s municipalitami, dále v případě bazénů s architekty, statiky, hygienou apod.

Podniku se dotkla i ochrana patentů či odstraňování cel v rámci CETA, ačkoliv cla již před vstupem dohody v platnost nebyla významná a tarifní zátěž na bazénové produkty činila 2,7 %.

Celkově oba respondenti vnímají přínos CETA tak, že dohoda jim umožnila obchod s Kanadou, proto ho i bodově hodnotí plným počtem bodů.

Otázka 4: Jaká doporučení v rámci česko-kanadského obchodu jsou respondenty popisována?

Respondent A považuje za přínosné diverzifikovat cílové trhy tak, aby podnik nebyl závislý jen na vývoji v Evropě. Kanada skýtá nepřeborné množství příležitostí. Nutné je však počítat s tím, že i se zajímavým produktem je nezbytné být proaktivní a neočekávat úspěch rychle, může to trvat i pět let. Závěrem zmiňuje, že CzechTrade a zastupitelské úřady ČR v Kanadě jsou z jeho zkušenosti v případě potřeby vždy nápomocné.

Respondent B vyzývá české podniky ke vstupu na kanadský trh s tím, že musí být trpělivé, nejprve poznat tamní mentalitu a uvědomit si, že Kanadčané jsou mnohem konzervativnější než Evropané. Čím více času podle něj podniky budování obchodních vztahů věnují, o to hlubší a dlouhodobější budou.

6.3 Případ 3: Linet spol. s r.o.

Společnost Linet je společnost s ručením omezeným, založená v roce 1990 v České republice se sídlem v Želevčicích u Slaného. V současné době je firma součástí Linet Group se sídlem v Nizozemsku. Primárním předmětem podnikání společnosti je výroba a prodej nemocničních lůžek. Firma si za dobu svého působení vytvořila distribuční síť do mnoha zemí světa, přičemž mezi hlavní vývozní trhy patří Německo, Francie, UK, Španělsko a USA. Čistý obrat firmy za účetní období od dubna 2021 do března 2022 činil 4,8 miliardy korun (MS 2023).

Na zahraničních trzích v rámci západní Evropy či v USA, kde je bohaté zdravotnictví a vysoká kupní síla, Linet působí skrz přímé obchodní zastoupení. V zemích, kde podniku nedává smysl mít přímé zastoupení, jako jsou například evropské státy na východ od ČR, funguje pomocí distributorů. Kanada je jednou ze zemí, kde Linet

nepůsobí přímo. Celkem aktuálně působí ve 120 zemích. Největší obraty má v Německu, Francii, Spojeném království, Španělsku a v USA.

6.3.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 3

Respondentkou za podnik byla Global Business Development manažerka, která u Linetu působí přes devět let a mezi lety 2018 a 2022 byla Regional Sales manažerkou pro Kanadu.

Otázka 1: Jaké jsou dosavadní zkušenosti podniků s kanadským trhem?

V Kanadě má Linet založenou legální entitu Linet Canada Inc. se sídlem v Torontu. Jedná se o jakousi prodlouženou ruku podniku, ale nikoliv o přímé obchodní zastoupení. Nevstupuje tak do obchodních příležitostí a veřejných zakázek v Kanadě přímo, ale skrz distributory. Jako cíl fungování kanadské entity podniku respondentka uvádí být distributorům a zákazníkům v Kanadě marketingově a servisně blíže. Podobný systém jako v Kanadě využívá Linet i v Austrálii, v Číně nebo na Středním východě.

Kanadský trh není pro Linet příliš významný, v roce 2020 na kanadský trh podnik vyvezl zboží v hodnotě asi 700 tisíc dolarů, zatímco například na trh USA, kde má přímý obchodní tým, prodal lůžka v hodnotě kolem 50 milionů dolarů. Respondentka hodnotí, že způsob zdravotní péče a standardy v této oblasti jsou v USA a v Kanadě velmi podobné. V USA se však lůžka prodávají s mnohem vyšší marží, protože zde po mnoho let působil duopol společností Stryker a Hillrom (nyní pod firmou Baxter), který uměle zvyšoval ceny, navíc je v USA zdravotnictví soukromé, a proto hlavním cílem je poskytnutí prémiové péče za současné optimalizace nákladů. Zdravotnictví v Kanadě je z 95 % státní a převažuje zde snaha tlačit dolů pořizovací ceny, zatímco na ekonomickou efektivnost investic se zde ze zkušeností respondentky příliš nehledí.

Otázka 2: Jakým překážkám v rámci obchodu s Kanadou podniky nadále čelí?

Zřízení přímého obchodního zastoupení v Kanadě by dle slov respondentky byla obrovská investice, protože by nestačil jeden obchodní tým, ale vzhledem ke vzdálenostem mezi jednotlivými aglomeracemi by jich bylo potřeba sestavit více a na

to je kanadské zdravotnictví příliš malé. Kanadu z důvodu velkých vzdáleností při malé kupní síle obecně hodnotí jako investičně náročný mix.

Jako další překážky označuje regulace kanadského zdravotnictví, rigiditu trhu a jeho pokrývání kanadskou vládou skrze dotace pro domácí podniky. Uvádí, že veřejné zakázky ve zdravotnictví jsou ve skutečnosti dvoukolové, kdy druhé kolo probíhá přímo v nemocnicích. Během trvání tendru leckdy některý z místních dotovaných podniků nabídne slevu, což si Linet nemůže dovolit.

Otázka 3: Jaké výhody CETA podnikům přinesla?

Respondentka nevnímá žádné přínosy obchodní dohody CETA pro firmu Linet spol. s.r.o. Tarifní zátěž zdravotnických prostředků jako jsou operační stoly a lůžka byla již před vstupem CETA v platnost nulová, zjednodušení mobility pracovníků mezi EU a Kanadou Linet nevyužívá a netarifními překážkami v kanadském zdravotnictví čelí nadále včetně nerovnosti podmínek ve veřejných zakázkách. Přínos dohody pro Linet ohodnotila jedním bodem z možných deseti.

Otázka 4: Jaká doporučení v rámci česko-kanadského obchodu jsou respondenty popisována?

Respondentka vyjadřuje názor, že dohoda může určitě pomoci podnikům, které vyvázejí větší celky, produkty vyšší přidané hodnoty a produkty, u kterých je potřebná přítomnost českých pracovníků na území Kanady. Podnikům radí před vstupem na kanadský trh důkladně prozkoumat, jaká je v jejich segmentu konkurence, a na trh vstupovat pouze tehdy, je-li konkurence malá nebo se jedná o unikátní produkt, a vývoz do Kanady se podniku vyplatí i se započtením současných cen dopravy přes oceán.

6.4 Příklad 4: Principal Engineering s.r.o.

Principal Engineering s.r.o. se sídlem v Praze vznikla v roce 2003 a tvoří skupinu společností a startupů, sloužící k zastřešení komplexních dodávek služeb v oboru informačních technologií. Svá řešení poskytují na trzích v Evropě a Severní Americe. Hlavním produktem společnosti je předávání know-how a komplexních řešení v IT na bázi konzultací, bodyshopu, vývoje, licencí a návrhů celkového designu IT. Poskytují

nástroje pro digitalizaci bankovníctví, telekomunikací, utilit a veřejného prostoru, včetně zdravotnictví, a vyvíjí produkty dle průmyslu 4.0 a Internetu věcí (IoT). Pomocí své sítě téměř 4000 IT specialistů a kvalifikovaných odborníků nabízí Principal Engineering rychlý způsob, jak získat zkušený tým pro projekt (Principal Engineering s.r.o. 2023).

Čistý roční obrat společnosti v účetním období 2021 činil 808 milionů korun. Obchodní aktivity se odehrávají v celé Evropské unii a na trzích Severní Ameriky. Primárním trhem je český, který tvoří zhruba 90 %. Na vybrané zahraniční trhy Principal vstupuje skrz založení dceřiných společností. Společnost má pobočky v České republice (Praha), na Slovensku (Bratislava), v Kanadě (Toronto) a USA (Pittsburgh). Kanadská společnost se nazývá Principal Technologies N.A. Ltd. Pobočky jsou sloučeny do holdingu Principal Group SE (MS 2023).

6.4.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 4

Rozhovor byl veden s provozním ředitelem společnosti.

Otázka 1: Jaké jsou dosavadní zkušenosti podniků s kanadským trhem?

Principal se zúčastnil podnikatelské mise do Kanady pořádané Ministerstvem zahraničních věcí, kde jeho zástupci navázali kontakty. Nejprve se pokoušeli zúčastnit několika veřejných zakázek z ČR, ale ukázalo se, že k úspěchu je nutné mít v Kanadě pobočku. Pobočku v Kanadě otevřeli v roce 2021 v Torontu v provincii Ontario, založení pobočky trvalo asi tři měsíce. Se zakládáním pobočky společnosti pomáhala místní právní kancelář. Tu si společnost najmula přes doporučení velké mezinárodní právní kanceláře, se kterou spolupracuje v České republice. Přes tuto kancelář Principal uzavřel spolupráci také s účetní firmou, která podniku spravuje daně. Zaměstnance kanadské pobočky tvoří z 90 % Kanadčané, zaměstnanci z ČR mají možnost se do Kanady přesunout v případě zájmu pracovat na kanadském projektu.

Prvními službami dodanými na kanadský trh byly služby na bázi Microsoft technologií v hodnotě kolem šesti milionů dolarů. Podnik tuto federální zakázku vyhrál asi tři měsíce po otevření pobočky. Vítězství ve velké federální zakázce podniku pomohlo se na kanadském trhu etablovat. V současné době dodávají pro několik společností, hlavními zájemci jsou banky, největší zájem je o veškeré služby na bázi Microsoft

technologií jako je Power BI, Azure, Sharepoint a další cloudové služby. Společnost na trhu spolupracuje s místními IT firmami.

Respondent hodnotí Kanadu jako bohatý stát, ve kterém se dobře žije, a kanadský trh jako velmi potenciální a hladový po technologiích. IT specialisté jsou v zemi žádaní a snadno získávají pracovní povolení. Kanada se podle něj snaží lákat na své území technologické podniky včetně těch menších a mít ekonomiku založenou na inovacích. Byznys je v zemi koncentrovaný do několika center, pokud se v některém z nich podnik nachází, je blízko mnoha příležitostem. Respondent porovnává se Spojenými státy, kde jsou příležitosti více roztržštěné přes celou zemi. V USA byla pobočka kvůli absenci obchodní dohody mezi EU a USA založena až po kanadské. CETA podle respondenta dělá z Kanady téměř další stát Evropské unie. Rozjezd podniku na americkém trhu trval mnohem déle, několik měsíců tam slovy respondenta „tápali“.

Společnost se v Severní Americe orientuje hlavně na IT řešení pro velké bankovní instituce. V Kanadě podle respondenta působí asi osm bankovních domů, které si velmi konkurují, a proto kladou důraz na inovace. Respondent pokračuje ve srovnání s USA a udává, že ve Spojených státech je bank zhruba 300. Americký bankovní trh je na rozdíl od kanadského decentralizovaný a banky nemají motivaci své služby digitalizovat. Banky si navzájem nekonkurují, protože každá působí v jiném městě a lidé z daného města jsou zvyklí vše vyřizovat osobně v této „městské“ bance.

Otázka 2: Jakým překážkám v rámci obchodu s Kanadou podniky nadále čelí?

Největší překážkou bude dle respondenta vždy vzdálenost a časový posun. Zpočátku byla překážkou absence kanadské pobočky, bez které Kanada do některých veřejných zakázek podnik nepustí nebo se podstatně sníží jeho šance na vítězství. Respondent naopak vyzdvíhal, že si kanadské instituce velmi zakládají na diverzitě a diverzita v rámci jejich pracovních sil podnikům ve výběrovém řízení přináší mnoho bodů navíc.

Otázka 3: Jaké výhody CETA podnikům přinesla?

Podpis CETA byl impulsem pro vstup podniku na kanadský trh a otevření tamní pobočky. Respondent vyzdvíhá, že dohoda umožnila volný pohyb lidí a kapitálu bez speciálních povolení a velmi usnadnila rozjezd zahraničních podniků na kanadském

trhu. Než CETA vešla v platnost, možnosti otevření pobočky v Kanadě byly omezené, pobočka musela být například založena kanadským státním příslušníkem nebo mít vysoký základní kapitál. CETA podniku podstatně zjednodušila, respektive umožnila na kanadský trh vstoupit. Přínos dohody respondent ohodnotil devíti body z možných deseti.

Otázka 4: Jaká doporučení v rámci česko-kanadského obchodu jsou respondenty popisována?

Respondent radí si před vstupem na trh dobře vyhodnotit, jaké jsou na kanadském trhu v daném segmentu příležitosti a o hodnocení požádat i zastupitelské úřady ČR v Kanadě. Je podle něj nutné vyhledat lokální lidské zdroje a doporučuje se s pomocí lokálních právníků propojit s místními autoritami, které mají pro technologické společnosti pobídky.

„Zaprvé udělat si takový ten benchmarking toho, co kanadský trh v tom daném segmentu vlastně nabízí. Pak se samozřejmě spojit s naším velvyslanectvím v Kanadě a projít s nimi, jakou máme šanci na tamním trhu působit a co všechno oni vidí jako problematické nebo vhodné se na to zaměřit. No a pak už je to jen o spolupracovnících na kanadském trhu, potřebujete tam mít lokální lidi, nemůžete to dělat z dálky, to vůbec nejde. A plus snažit se spojit s místními autoritami a budovat s nimi vztah. Oni mají i pobídky pro typy firem jako jsme my, každá provincie má svoje pobídky, takže se snaží udržet technologické firmy na svém území. Ale většina lokálních právníků vás dokáže správně nasměrovat.“

6.5 Příklad 5: CzechTrade Kanada

Agentura CzechTrade byla založena v roce 1997 Ministerstvem průmyslu a obchodu České republiky. Jejím posláním je pomoc českým firmám při zahraničních exportních a investičních aktivitách. Pracovníci CzechTrade v ČR a v zahraničních kancelářích poskytují exportérům rozsáhlé informační a asistenční služby, které jim pomohou ušetřit čas i náklady a minimalizovat rizika spojená se zahraničním obchodem. Zahraniční kanceláře CzechTrade předávají firmám znalost místního prostředí a ověřené kontakty na místní obchodní partnery, které by firmy samy získávaly složitě.

Servis je aktuálně poskytován v 64 zemích. CzechTrade je součástí tzv. Jednotné zahraniční sítě, což je ucelený systém podpory pro exportéry z ČR.

Některé služby, které CzechTrade nabízí, jsou zdarma, jiné jsou zpoplatněné. Příkladem bezplatné služby je úvodní služba pod názvem Market Entry. Ta spočívá v základním průzkumu daného zahraničního trhu pro produkt zainteresovaného podniku, vyhledání obchodních kontaktů, podpoře při zajištění logistiky či doporučení vhodné formy vstupu na trh a případně v návaznosti předání základních informací k postupu při zakládání zahraniční pobočky. Mezi další služby patří různé formy prohlubování této základní asistence. CzechTrade může například sám oslovovat potenciální obchodní partnery dle kritérií zadaných podnikem a odprezentovat jim jeho produkt, se zainteresovanými zahraničními firmami pak zprostředkovat obchodní jednání včetně zajištění logistiky a tlumočení, nebo může podniku poskytnout komplexní asistenci při složitých administrativních procesech jako je zakládání pobočky a získávání licencí. Současně s výše zmíněnými službami CzechTrade podnikům doporučuje vhodné veletrhy a výstavy. Podniky mohou na tyto akce jen přijet či tam vystavovat, a to ať už formou katalogu nebo osobně. Lze předpokládat, že potenciální obchodní partneři se budou veletrhů a výstav zaměřených na jejich odvětví účastnit, CzechTrade jim zasílá pozvánky a může podnikům i předjednat schůzky. V neposlední řadě CzechTrade pořádá oborové podnikatelské mise do zahraničí a podnikatelské incomingové mise do České republiky, různé semináře a pravidelně dvakrát ročně také tzv. Meeting Points, dvoudenní akci, na které mají podniky po předchozí rezervaci možnost využít půl hodiny bezplatného poradenství od reprezentanta některé ze zahraničních kanceláří (BusinessInfo.cz 2022).

Zahraniční kancelář CzechTrade v Kanadě sídlí v Calgary v provincii Alberta, která se rozkládá na jihozápadě Kanady. V zahraniční kanceláři působí pouze její vedoucí, který byl respondentem rozhovoru. K ruce obvykle mívá jednoho stážistu. Sám ředitel zahraniční kanceláře působí na této pozici od roku 2009 a v Kanadě žije od roku 1980, kdy do země emigroval z tehdejšího Československa.

6.5.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 5

Otázka 1: Jaké jsou dosavadní zkušenosti podniků s kanadským trhem?

Respondent vnímá narůstající zájem českých podniků o kanadský trh. Podniky si podle něj v posledních letech více uvědomují potřebu diverzifikovat své cílové trhy i za oceán a nedržet se jen v Evropě. Dohodu CETA respondent považuje za důležitý faktor, který zájem určitě zvyšuje. Jako důkaz zvýšeného zájmu uvádí plnou obsazenost schůzek s ním během nedávných Meeting Points. Poslední Meeting Point se konal v únoru 2023 a respondent účast zhodnotil následovně:

„Mám radost z toho teda, musím říct, že Kanada byla úplně obsazená. Já jsem neměl čas ani si dojít pro kafe, to byl jeden meeting za druhým. Takže to je pozitivní, protože před dejme tomu těmi deseti lety ten zájem takový nebyl. To jsem tam byl třeba z půlky obsazený.“

Podle respondenta mají o kanadský trh zájem podniky za všech odvětví, „od tkaniček do bot po atomové elektrárny“. Občas uspěje produkt, od kterého by to nečekal, občas je to bohužel naopak.

Podnikání v Kanadě s sebou dle názoru respondenta nese podstatně méně byrokratické zátěže než podnikání v Evropě. Tamní úřady hodnotí jako ochotnější a chápavější. Přesto je přesvědčen, že u tak vzdáleného trhu jako je kanadský, je zejména u malých a středních podniků pro úspěšný vstup zásadní využít pomoci CzechTrade nebo zastupitelských úřadů, jinak mohou zbytečně přicházet o peníze, než se na trhu zorientují.

Otázka 2: Jakým překážkám v rámci obchodu s Kanadou podniky nadále čelí?

Největší bariérou jsou zdvojené certifikace, respondent odhaduje, že zhruba 40 % podniků nějakou certifikaci k působení na kanadském trhu potřebuje. Implementaci uznávání shody certifikací vnímá jako pomalou a jako hlavní důvod vidí fakt, že certifikace udělují soukromé firmy, které nechtějí přijít o část výdělku, a proto hledají cesty, jak sjednocování bránit. Podnikům se proto zatím doporučuje si například elektronické součástky objednat rovnou kanadské, aby správnou certifikaci již měly.

Dokud nebude ve větší míře implementováno uznávání kvalifikací, jako další významnou překážku respondent vidí zkoušky, které musí při příjezdu do Kanady splnit povolání jako elektrikář, zdravotní sestra a další. Tyto zkoušky jsou nejen praktické, ale i teoretické, a jsou velmi náročné, kvůli čemuž mnoho kvalifikovaných sil z České republiky v Kanadě raději změni obor nebo pracují jen jako pomocné síly.

Podobně jako v jiných zemích zde funguje protekcionismus a tlak domácích firem, jsou protěžovány domácí výrobky. Kanadčané jsou navíc opatrní v rozhodování a potrpí si na osobní kontakt. Ačkoliv mají díky CETA evropské podniky teoreticky stejnou šanci ve veřejných zakázkách jako kanadské, prakticky to dosud neplatí vždy. Respondent uvádí příklad veřejné zakázky na trolejbusy, která proběhla kolem roku 2000 a kterou získala kanadská firma nezabývající se výrobou trolejbusů, ale lokomotiv a dalších kolejových vozidel. Tendru se přitom účastnil i tehdejší český specialista na trolejbusy Škoda Ostrov s.r.o. a všechny požadavky splňoval nejlépe. Podobnou zakázku v americkém San Franciscu Škoda Ostrov získala. Na doplňující otázku, jestli si respondent myslí, že po vstupu CETA v platnost by Škoda Ostrov kanadský tendr vyhrála, odpovídá, že ne. Aby podniky uspěly ve veřejných zakázkách, ideální cestou je z jeho zkušeností spolupracovat na produktu s místním partnerem, případně založit v Kanadě pobočku.

Poslední aktuální překážkou, kterou respondent zmiňuje, je vzdálenost. Nároky na dopravu jsou v Kanadě úplně jiné než v Evropě či ve Spojených státech. Kanada má malou kupní sílu a aby distributor oslovil stejný počet zákazníků jako např. v USA, musí pokrýt mnohem větší kus země. Po pandemii Covid-19 navíc vzrostly až na čtyřnásobek ceny dopravy přes oceán. Zboží s malou přidanou hodnotu nemá s tak velkými náklady na dopravu šanci na kanadském trhu dlouhodobě konkurovat. V posledních měsících ale ceny začaly klesat a respondent vyjádřil optimismus, že se význam této překážky zase zmenší.

Otázka 3: Jaké výhody CETA podnikům přinesla?

CETA podnikům rozhodně přinesla odbourání cel, ačkoliv se pro většinu podniků nejedná o zásadní úsporu, protože cla nebyla vysoká ani před vstupem dohody v platnost. Nejvýznamnějším přínosem dohody bude dle slov respondenta uznávání certifikací a kvalifikací, až se povede tato ustanovení implementovat. Uznávání shody certifikací bude podle něj běh na dlouhou trať. Jako podstatné zjednodušení hodnotí

zjednodušení mobility pracovníků, se kterým byl dříve problém a které v menší či větší míře využívá mnoho českých podniků působících na kanadském trhu, pro některé z nich to byl impuls na trh vstoupit. I přes přetrvávající protekcionismus, popsany u zodpovězení dílčí výzkumné otázky 2, nakonec respondent hodnotí jako pozitivní dopad i rozšíření přístupu evropských firem k veřejným zakázkám na provinciální a municipální úroveň.

V bodovém hodnocení respondent udělil dohodě 5, respektive 6 bodů, protože dohoda je přínosná, ale zatím podle něj nefunguje, jak má. Kdyby již byla aplikována v plném rozsahu, udělil by dohodě maximální počet 10 bodů.

Otázka 4: Jaká doporučení v rámci česko-kanadského obchodu jsou respondenty popisována?

Podnik, který se rozhoduje o vstupu do Kanady, musí být finančně silný a mít již exportní zkušenosti, alespoň z Evropy, aby měl systém a jasnou cílovou skupinu. Respondent varuje, že nemá cenu snažit se v Kanadě udat produkt, který se nedaří prodat v ČR a v EU. Na vstup na trh je nutné se dostatečně připravit. Je vhodné obrátit se na agenturu CzechTrade či na zastupitelské úřady, aby podniku pomohly překonat těžký začátek.

6.6 Příklad 6: Obchodní a investiční úsek Generálního konzulátu České republiky v Torontu

Generální konzulát České republiky v Torontu funguje paralelně s Velvyslanectvím České republiky v Ottawě. Obě města jsou situována v provincii Ontario na východě Kanady. Působnost konzulátu je proto omezena pouze na část této provincie, dále na provincie Manitoba, Saskatchewan a Alberta. Ostatní provincie a federální úroveň jsou v působnosti Velvyslanectví. Oba zastupitelské úřady jsou součástí Jednotné zahraniční sítě.

Mezi funkce Obchodního a investičního úseku Konzulátu patří podpora českých podniků při vstupu a působení na kanadském trhu, podpora českých investic v Kanadě skrz vyhledávání investičních příležitostí a prezentace ČR jako vhodného cílového místa pro investice a podnikání kanadských subjektů. Konzulát českým

podnikům poskytuje informace o kanadské ekonomice, podnikatelském prostředí a o obchodních příležitostech v jednotlivých provinciích, konzultace a asistenci při zakládání poboček v Kanadě, mapuje a zprostředkovává jim kontakty. Na rozdíl od agentury CzechTrade se při zmíněných činnostech zaměřuje více na směr B2G (business-to-government). Mimo obchodní partnery podnikům vyhledává také kontakty na provinční vládní instituce, nabízí podporu při jednání s oficiálními institucemi v zemi a státními podniky, podporu u veřejných zakázek a má větší přehled o regulatorních požadavcích na podniky, CzechTrade Kanada se tímto tématem nezabývá. V mnoha ohledech spolu obě instituce úzce spolupracují, i Konzulát se například podílí na pořádání obchodních cest a misí do Kanady a asistuje podnikům při účasti na výstavách a veletrzích. Služby Obchodního a investičního úseku Generálního konzulátu ČR v Torontu jsou bezplatné (MZV 2023) (BusinessInfo.cz 2022).

6.6.1 Zodpovězení dílčích výzkumných otázek z pohledu případu 6

Respondentkou rozhovoru byla vedoucí Obchodního a investičního úseku. Na této pozici působí od roku 2021. Předtím pracovala pro Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR nebo pro CzechInvest.

Otázka 1: Jaké jsou dosavadní zkušenosti podniků s kanadským trhem?

Respondentka hodnotí, že pro české podniky je těžké na kanadský trh vstoupit. Na kanadském trhu je velká konkurence ze strany domácích podniků a zejména také podniků z USA, kvůli velkým vzdálenostem a roztržitosti mezi provinciemi je náročné si trh zmapovat a vytipovat, kde a v čem může podnik uspět. Podniky přípravu někdy podcení a jsou nepříjemně překvapené, že o jejich produkt v Kanadě není zájem. Se vstupem na trh však může podnikům právě Konzulát, Velvyslanectví nebo CzechTrade výrazně pomoci, neboť tyto instituce místní prostředí znají a mají přístup k databázím podniků dle oblasti podnikání a produktů. Mohou českým podnikům pomoci najít spolehlivého distributora, což je u tak vzdáleného trhu jako je ten kanadský velmi potřebné. Respondentka sleduje nárůst zájmu podniků o rady a asistenci Konzulátu při vstupu do Kanady, ale větší množství klientů více než přínosům dohody CETA přisuzuje tomu, že podniky si zvykají, že se můžou na zastupitelské úřady pro poradenství obrátit. Část českých podniků podle ní kanadský

trh stále přehlíží a míří raději na americký trh, jehož hlavní výhoda tkví v tom, že je podstatně větší.

Podniky podle respondentky obecně vstupují na kanadský trh tak jako na jiné zahraniční trhy nejprve formou vývozu, protože to s sebou nese nejmenší investice a riziko. Velmi často využívají místní zástupce či distributory, které hledají přes služby Jednotné zahraniční sítě, veletrhy nebo osobní kontakty. Zahraniční pobočku má v Kanadě jen malá část českých podniků. Zakládání kanadské entity respondentka zpravidla doporučuje těm podnikům, které již ví, že je na trhu pro jejich produkt odbyt. Výhodami založení pobočky na území Kanady jsou ze zkušeností respondentky větší důvěryhodnost pro místní zákazníky, větší šance uspět ve veřejných zakázkách či možnost hlásit se do státních programů podpory.

Otázka 2: Jakým překážkám v rámci obchodu s Kanadou podniky nadále čelí?

Respondentka v tomto ohledu zdůrazňuje netarifní překážky obchodu. Mezi hlavní problémy, které české podniky v Kanadě dle respondentky řeší, patří byrokratická náročnost trhu a velká roztříštěnost na úrovni provincií. Mezi provinciemi je složité přesouvat zboží a lidské zdroje, na spoustu oblastí včetně nároků na některé typy zboží mají rozdílná pravidla. Velkým znevýhodněním zahraničních firem je, že kanadské úřady minimálně od pandemie Covid-19 reagují pomalu a není jednoduché od nich získat závazná stanoviska, která navíc často nechtějí dávat písemně. Respondentka pochybuje o tom, že by kanadský stát, který je jinak právním státem dodržujícím pravidla, tyto i několikaměsíční prodlevy činil cíleně, ale spíše to považuje za důsledek nedostatku zaměstnanců. Na nepřilíš profiremním fungování Kanady parazitují soukromé poradenské firmy, které jsou velmi drahé.

Ač odstraňování netarifních překážek je jedním z nejzásadnějších očekávaných přínosů obchodní dohody CETA, implementaci jejích ustanovení v této oblasti respondentka označuje za dlouhodobý proces, který je stále teprve na začátku a zatím z velké části není využíván v praxi. Běží pouze pilotní projekty, například v uznávání profesních kvalifikací jsou pilotním povoláním architekti, dále se pilotně rozbíhá posuzování shody, zde je pilotem uznávání shody certifikací ATEX (EU) a HAZLOC (Kanada) na prostředky do výpustního prostředí. Většinu certifikací speciálních pro Kanadu či severoamerický trh tak musí evropští a čeští výrobci nadále plnit.

Otázka 3: Jaké výhody CETA podnikům přinesla?

Odstranění tarifních překážek respondentka nepovažuje za významný benefit, neboť většina cel byla velmi nízká již před vstupem CETA v platnost a kvóty pro dovoz zemědělských a potravinářských produktů do Kanady nejsou naplněny. Za klíčové přínosy považuje zaprvé zjednodušení mobility pracovníků a s tím související zjednodušení vstupu na kanadský trh, poskytování služeb a poprodejněho servisu, zadruhé přístup k tendrům v kanadských provinciích. Jako přínos také hodnotí to, že podniky mohou z Kanady vyvážet některé produkty po dostatečném zpracování teoreticky bezcelně dále do USA. Respondentka hodnotí, že CETA má významný potenciál v oblasti odstranění netarifních překážek, ale bohužel tento klíčový přínos se zatím neprojevil a průlom lze teprve očekávat.

Vedle konkrétních dopadů pro podniky respondentka zdůrazňuje strategický význam dohody v oblasti technologií, udržitelnosti či kritických nerostných surovin. Podle respondentky „EU upevnila svou pozici spojence vůči Kanadě, což se dále projevuje i v konkrétní sektorové spolupráci, podpoře některých programů mezi EU a Kanadou a jedná se tak i o strategické geopolitické partnerství“.

Respondentka nechtěla přínos dohody bodově hodnotit.

Otázka 4: Jaká doporučení v rámci česko-kanadského obchodu jsou respondenty popisována?

Respondentka zejména doporučuje, aby se podniky kvalitně připravily na vstup na kanadský trh, a to jak z pohledu velmi profesionální prezentace, tak i průzkumu trhu. Kanadu podle ní nelze podcenit, protože se jedná o velmi náročný a konkurenční trh, který je navíc úzce provázaný s USA. Je nutné se připravit opravdu detailně, i z pohledu standardů, požadavků, značení a dalších formálních náležitostí. Respondentka podnikům doporučuje využít pomoci Jednotné zahraniční sítě.

Na kanadském trhu mají dle jejího názoru největší šanci uspět podniky, které mají kvalitní a konkurenceschopný produkt, jsou zvyklé vyvážet a mají dobrou reprezentaci v angličtině. Příležitost vidí také u produktů dělaných na míru zákazníkům. Myslí si, že je důležité mít v Kanadě místního distributora.

6.7 Vyhodnocení zodpovězení dílčích výzkumných otázek

V této podkapitole budou shrnuta hlavní témata, která vyplynula z odpovědí respondentů u jednotlivých případů dle dílčích výzkumných otázek.

Podniky hodnotily dosavadní zkušenosti s kanadským trhem převážně kladně, až na případ 3: Linet spol. s r.o. všichni zástupci podniků komentovali, že se jim na kanadském trhu daří a jejich podnikání roste. Oba zástupci institucí v rámci Jednotné zahraniční sítě pozorují nárůst zájmu českých podniků o jejich služby v rámci mapování kanadského trhu, vyhledávání kontaktů na obchodní partnery a další asistence.

Jako největší přetrvávající překážky obchodu respondenti jmenovali zpravidla netarifní překážky obchodu. Zprvce se jedná o protekcionismus především ve veřejných zakázkách, které často připadnou kanadské společnosti, která splňovala požadavky zakázky v menší míře než daný český podnik, nebo kanadské společnosti, která mohla nabídnout nižší cenu díky tomu, že je dotovaná státem. Šance ve veřejných zakázkách uspět zvyšuje partnerství s domácím podnikem či založení vlastní pobočky podniku v Kanadě, což dokazují úspěchy podniků Berndorf Bäderbau s.r.o. a Principal Engineering s.r.o. Pro podniky, které k prodeji výrobků v Kanadě potřebují nějaký typ certifikace, je další překážkou pomalá implementace ustanovení dohody CETA týkajících se uznávání shody evropských a kanadských certifikací. Společnosti musí většinu certifikací dosud plnit v Evropě i v Kanadě, což pro některé z nich znamená nemalé dodatečné náklady. Některé sektory zároveň zůstanou i po plné implementaci CETA v Kanadě silněji regulovány než v Evropě, typickým příkladem je prodej alkoholu. Vzájemné uznávání kvalifikací již v některých profesích funguje, například svářeči pro výkon svého povolání v Kanadě nadále náročné zkoušky plnit nemusí, čehož využívá společnost Berndorf. Respondent za CzechTrade a respondentka za Obchodní a investiční úsek Generálního konzulátu České republiky v Torontu však zmiňují, že pro mnoho profesí toto ustanovení CETA také zatím implementováno nebylo. Nakonec respondenti zmiňují různé bariéry související se vzdáleností a geografickou rozlohou kanadského trhu. Nejpalčivějším aktuálním problémem v této oblasti jsou pro respondenty dodávající na kanadský trh zboží vysoké ceny za dopravu z Evropy do Kanady, které po pandemii Covid-19 vzrostly i na čtyřnásobek. Dále respondenti zmiňují roztržitost pravidel mezi

kanadskými provinciemi, logistickou náročnost trhu či časový posun mezi ČR a Kanadou.

Mezi praktické přínosy obchodní dohody pro české podniky patří zejména zjednodušení mobility pracovníků. Dva ze čtyř zkoumaných podniků, a sice případ 2: Berndorf Bäderbau s.r.o. a případ 4: Principal Engineering s.r.o., dokonce tento přínos označily jako faktor, který jim umožnil vstup na kanadský trh. V nabízeném bodovém hodnocení na škále od jednoho bodu do deseti díky tomu oba podniky ohodnotily přínos dohody velmi vysoko, a to devíti a desíti body, na rozdíl od dalších dvou podniků, které udělily dva a jeden bod. Respondenti dále i přes výhrady k jeho praktickému fungování označili jako pozitivní dopad rozšíření přístupu k veřejným zakázkám i do kanadských provincií a měst. Posledním zmiňovaným přínosem byla u případu 2 ochrana evropských patentů, oběma stranami potvrzená v rámci Kapitoly 20 dohody zaměřené na duševní vlastnictví.

V oblasti doporučení v rámci česko-kanadského obchodu se všichni respondenti shodli, že je nutné se opravdu důkladně připravit na vstup na trh a předem dobře vyhodnotit šance podniku na úspěch. Z výzkumu je v oblasti doporučení pro podniky také patrné, že je před vstupem na kanadský trh vhodné obrátit se pro asistenci na instituce v Kanadě v rámci Jednotné zahraniční sítě, tedy zastupitelské úřady ČR v Kanadě či kanadskou zahraniční kancelář agentury CzechTrade, a vyplácí se s těmito institucemi spolupracovat i během působení na kanadském trhu například v pořádání inomingových misí do České republiky pro kanadské obchodní partnery, což pomáhá budovat s nimi vztah.

Na základě získaných informací lze doporučení pro podniky, které se rozhodují o vstupu na kanadský trh, formulovat do následujícího desatera:

- Je nezbytné, aby podnik byl před vstupem na kanadský trh finančně silný.
- Podnik musí mít profesionální reprezentaci v angličtině.
- Podnik by již měl mít exportní zkušenost a jasnou cílovou skupinu.
- Vstup na trh vyžaduje opravdu detailní přípravu z pohledu průzkumu trhu, i z pohledu standardů, požadavků, značení a dalších formálních náležitostí.
- Produkt musí být konkurenceschopný, v nejlepším případě mít vysokou přidanou hodnotu a aspirovat na zaplnění mezery na trhu. Je nutné uvážit ceny dopravy z Evropy do Kanady.

- Je vhodné obrátit se na české zastupitelské úřady v Kanadě či agenturu CzechTrade pro zhodnocení šancí podniku, a případně pomoc a asistenci.
- Může se vyplatit najmout si lokální právní kancelář a účetní firmu.
- Je nutné budovat s místními partnery v Kanadě vztahy.
- Nelze očekávat, že se úspěch dostaví rychle, ale trpělivost se vyplácí.
- Ke zvýšení šancí na vítězství ve veřejných zakázkách značně pomáhá zakomponovat do produktu komponent vyrobený v Kanadě či se zakázek účastnit jménem kanadského partnera nebo pobočky.

Závěr

Cílem tohoto výzkumu bylo posoudit dopady Komplexní hospodářské a obchodní dohody EU s Kanadou na podniky v České republice prostřednictvím zhodnocení dopadů na konkrétní české podniky působící v Kanadě. Hlavní výzkumnou otázkou, kterou se tento výzkum snažil zodpovědět, je otázka: Jaký reálný přínos má Komplexní hospodářská a obchodní dohoda EU s Kanadou pro české podniky působící na kanadském trhu?

V teoretické části práce byly popsány charakteristiky společné obchodní politiky EU, byla představena typologie obchodních dohod EU a proces jejich vyjednávání. Byl charakterizován kontext vzniku dohody CETA, průběh vyjednávání a obsah finálního text dohody po kapitolách.

Sekundární analýza dat zasadila česko-kanadský obchod do světového a kanadsko-evropského kontextu a ukázala, že obchodní výměna mezi Českou republikou a Kanadou není ani pro jeden ze států zásadně významná. Podíl Kanady na teritoriální struktuře českého zahraničního obchodu se pohybuje kolem 0,2 %. Saldo obchodní bilance vzájemného obchodu je v posledních letech z pohledu ČR záporné. Analýza pomohla identifikovat produktové skupiny, ve kterých se daří evropským podnikům a mohl by v nich být potenciál pro zapojení se ze strany českých podniků. V závěru analýzy byly zhodnoceny dopady na odvětví, ve kterých působí podniky zkoumané v následující kvalitativní studii.

Z případových studií vyplynulo, že některé dopady Komplexní hospodářské a obchodní dohody s Kanadou mohou být pro české podniky naprosto zásadním přínosem, ba dokonce rozhodujícím faktorem pro vstup podniků na kanadský trh. V případových studiích 1–4 zaměřených na podniky se setkaly dva zcela opačné pohledy na přínosy dohody. Dva ze čtyř podniků, které se účastnily výzkumu, by do Kanady pravděpodobně vůbec nevstoupily nebýt této dohody a zjednodušení vstupu a působení pracovníků na kanadském trhu. Zároveň je ale zřejmé, že ne každého podniku a obchodního modelu se obchodní dohoda dotýká. Zbylé dvě zkoumané společnosti, které nemají na kanadském trhu vlastní zastoupení ani partnera, ale pouze distributory, naopak žádný reálný přínos dohody nezaregistrovaly. Oba podniky navíc působí v silně regulovaných odvětvích potravinářství a zdravotnictví,

kde narážejí na bariéry, které CETA vůbec neřeší (striktní pravidla pro prodej alkoholu na kanadském území) nebo se jich týká jen nepřímo a její dopady jsou proto slabé nebo zcela zanedbatelné (dotace pro kanadské výrobce zdravotnických prostředků, které pokřívají šance podniků v tomto sektoru ve veřejných zakázkách).

Výzkum dále potvrdil, že odstranění celních překážek obecně není tak významným přínosem jako odstraňování překážek netarifních. Náklady na překonání netarifních opatření v obchodě mezi vyspělými státy ve většině odvětví dalece přesahují výdaje na cla, která byla ostatně již před implementací dohody u většiny zboží v řádu jednotek procent. Bohužel odstraňování netarifních překážek obchodu je složitý proces a implementace ustanovení CETA, která se na odstranění netarifních překážek obchodu mezi EU a Kanadou zaměřují, zabere ještě mnoho času. Příkladem je uznávání shody evropských a kanadských certifikací, kde je pilotem uznávání shody certifikací ATEX (EU) a HAZLOC (Kanada) na prostředky do výpustního prostředí, ale na veškeré ostatní zboží musí zatím podniky i nadále zajišťovat zdvojené certifikace. Dle slov ředitele CzechTrade Kanada se tato povinnost týká asi 40 % podniků.

Závěrem výzkumu je, že doposud implementovaná opatření obchodní dohody CETA mají tendenci české podniky působící v Kanadě ovlivnit buď výrazně nebo zcela okrajově – v závislosti na odvětví a způsobu vstupu na kanadský trh. Jako nejvýznamnější reálný přínos pro podniky je v současnosti možné označit zjednodušení mobility pracovníků vyplývající z Kapitoly 10 dohody. V budoucnu lze ale očekávat, že jeho význam předčí ustanovení týkající se odstraňování netarifních překážek, jako jsou dvojí náklady na certifikace a nutnost absolvovat náročné zkoušky k výkonu určitých povolání na území protistrany. Průlom v implementaci těchto ustanovení s sebou pravděpodobně přinese i větší nárůst zájmu českých podniků o kanadský trh. Vedle toho, je ovšem důležité se na dohodu dívat také z pohledu potvrzení strategického partnerství mezi Evropskou unií a Kanadou, například v oblasti udržitelnosti či nerostných surovin.

Hlavním limitem tohoto výzkumu je nezahrnutí všech možných ilustrativních případů, které by mohly podat komplexnější informaci o dopadech dohody CETA na podniky v České republice. Výzkum se zabýval pouze exportéry na kanadský trh a vůbec se nevěnoval dopadům na podniky, které z Kanady do ČR dovážejí. Dalším limitem je možné zkreslení při interpretaci dat.

Na výzkum by bylo možné navázat právě zrcadlovým pohledem na situaci u podniků, které z Kanady dovážejí do Čech nebo do jiných zemí EU. Také by bylo vhodné výzkum zopakovat, až významněji pokročí odstraňování bariér obchodu mezi Evropskou unií a Kanadou v oblasti uznávání shody certifikací. Zejména pro malé a střední podniky je tento problém zásadní, uznávání evropské certifikace v Kanadě by se mohlo stát dalším rozhodujícím faktorem motivujícím ke vstupu na kanadský trh širší okruh podniků.

Seznam použité literatury

- BALDWIN, Richard E. a Charles WYPLOSZ, 2013. *Ekonomie evropské integrace*. 4. vydání. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4568-8.
- BERNDORF BÄDERBAU S.R.O., 2023. *Berndorf CZ » O nás* [online]. Bystřice nad Olší: Berndorf Bäderbau [cit. 2023-04-08]. Dostupné z: <https://www.berndorf-bazeny.cz/o-nas/>
- BISTAT, 2023. *Oracle Analytics Interactive Dashboards – BISTAT: Current account in geographical breakdown* [online]. Praha: Česká národní banka [cit. 2023-01-29]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/analytics/saw.dll?Dashboard>
- BUDĚJOVICKÝ BUDVAR, N.P., 2023. *Historie* [online]. České Budějovice: Budějovický Budvar, n.p. [cit. 2023-04-08]. Dostupné z: <https://www.budejovickybudvar.cz/pivovar/historie>
- BUSINESSINFO.CZ, 2012. *Společná obchodní politika Evropské Unie | BusinessInfo.cz* [online]. Praha: CzechTrade, 09.02.2012 [cit. 2022-11-12]. Dostupné z: [Společná obchodní politika Evropské Unie | BusinessInfo.cz](https://www.businessinfo.cz/obchodni-politika-evropske-unie/)
- BUSINESSINFO.CZ, 2018. *Obchodní dohoda mezi EU a Kanadou (CETA): CETA po kapitolách* [online]. Praha: CzechTrade, 21.09.2018 [cit. 2022-12-11]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/kanada-souhrnna-teritorialni-informace/>
- BUSINESSINFO.CZ, 2022. *Katalog služeb Jednotné zahraniční sítě (JZS) a Klientského centra pro export (KCE) | BusinessInfo.cz* [online]. Praha: CzechTrade, 17.03.2022 [cit. 2023-04-07]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/katalog-sluzeb-jednotne-zahranicni-site-jzs-a-klientskeho-centra-pro-export-kce/#sluzbyjednotnesite>
- BUSINESSINFO.CZ, 2022. *Kanada | BusinessInfo.cz* [online]. Praha: CzechTrade, 15.06.2022 [cit. 2022-12-28]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/kanada-souhrnna-teritorialni-informace/>
- BUSINESSINFO.CZ, 2022. *Česko mělo rekordní schodek zahraničního obchodu, vývoj exportu je v mlze | BusinessInfo.cz* [online]. Praha: CzechTrade, 07.10.2022 [cit. 2023-01-19]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/clanky/cesko-melo-rekordni-schodek-zahranicniho-obchodu-vyvoj-exportu-je-v-mlze/>

- CIHELKOVÁ, Eva, 2003. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Praha: C.H. Beck. Beckova edice ekonomie. ISBN 80-7179-804-5.
- ČNB, 2020. *Přímé zahraniční investice — 2020: Obecný metodický popis a komentář k vývoji přímých zahraničních investic* [online]. Praha: Česká národní banka [cit. 2023-02-11]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/export/sites/cnb/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2020_CZ.pdf
- ČSÚ, 2022. *Česká republika od roku 1989 v číslech – aktualizováno 9.12. 2022 | ČSÚ: Tab.06.03 Zahraniční obchod se zbožím podle tříd mezinárodní klasifikace SITC (2005–2021)* [online]. Praha: Český statistický úřad, 09.12.2022 [cit. 2023-01-29]. Dostupné z: https://www.czso.cz/documents/10180/171348127/32018122_0603.pdf/af001a45-e3e6-46bb-82a5-fb64bba3376d?version=1.1
- ČSÚ, 2023. *Pohyb zboží přes hranice (PZpH)* [online]. Praha: Český statistický úřad [cit. 2023-01-28]. Dostupné z: <https://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>
- ČT24, 2016. *CETA žije. Belgické regiony vyřešily patovou situaci kolem smlouvy s Kanadou — ČT24 — Česká televize* [online]. Praha: Česká televize, 27.10.2016 [cit. 2022-11-27]. Dostupné z: <https://ct24.ceskatelevize.cz/svet/1944816-ceta-zije-belgicke-regiony-vyresily-patovou-situaci-kolem-smlouvy-s-kanadou>
- DEUTSCHE WELLE, 2022. *German lawmakers greenlight EU-Canada free trade agreement – DW – 12/01/2022* [online]. Bonn: Deutsche Welle, 12.01.2022 [cit. 2022-12-03]. Dostupné z: <https://www.dw.com/en/german-lawmakers-greenlight-eu-canada-free-trade-agreement/a-63955618>
- EUROPEAN UNION, 2022. *EU Trade Agreements* [online]. Brussels: European Commission, Directorate-General for Trade [cit. 2022-11-17]. Dostupné z: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiations-and-agreements_en
- EUROSKOP, 2018. *Kanada – Euroskop* [online]. Praha: Úřad vlády České republiky [cit. 2022-11-27]. Dostupné z: <https://euroskop.cz/evropska-unie/politiky-eu/zahranici-a-bezpecnost/vnejsi-vztahy/nejdulezitejsi-staty/kanada/>

- EVROPSKÁ UNIE, 2015. *Obchod pro všechny: Cesta k zodpovědnější obchodní a investiční politice* [online]. Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské unie [cit. 2022-11-16]. ISBN 978-92-79-50480-8. Dostupné z: doi:10.2781/786593 NG-01-15-586-CS-N
- EVROPSKÁ UNIE, 2021. *Hospodářská a obchodní dohoda mezi Kanadou a Evropskou unií* [online]. Lucemburk: EUR-Lex, 09.09.2021 [cit. 2022-12-28]. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=LEGISSUM:4298972>
- EVROPSKÁ UNIE, 2022. *Instituce, orgány a agentury EU | Evropská unie* [online]. Brusel: Evropská komise, Generální ředitelství pro komunikaci [cit. 2022-11-16]. Dostupné z: https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/institutions-and-bodies/types-institutions-and-bodies_cs
- EUROPEAN UNION, 2022. *Overview of FTA and other trade negotiations* [online]. Brussels: European Commission, Directorate-General for Trade [cit. 2022-11-17]. Dostupné z: <https://circabc.europa.eu/rest/download/a7aab8e0-085d-4e36-826f-cbe8e913cf13>
- FOJTÍKOVÁ, Lenka a Marian LEBIEDZIK, 2008. *Společné politiky EU: historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. Praha: C.H. Beck. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7179-939-9.
- GLOBAL AFFAIRS CANADA, 2008. *Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership: A Joint Study by the European Commission and the Government of Canada* [online]. Ottawa: Government of Canada, 8.1.2013 [cit. 2022-11-27]. Dostupné z: <https://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/study-etude.aspx?lang=eng>
- GOVERNMENT OF CANADA, 2022. *State of Trade 2022: The Benefits of Free Trade Agreements* [online]. Ottawa: Government of Canada, 01.08.2022 [cit. 2023-01-28]. Dostupné z: https://www.international.gc.ca/transparence-transparence/state-trade-commerce-international/2022.aspx?lang=eng#a1_4
- GOVERNMENT OF CANADA, 2022. *Canada-Czech Republic relations* [online]. Ottawa: Government of Canada, 02.09.2022 [cit. 2023-01-08]. Dostupné z: https://www.international.gc.ca/country-pays/czech_republic-republique_tcheque/relations.aspx?lang=eng

- IMF, 2022. *World Economic Outlook Database* [online]. Washington: International Monetary Fund [cit. 2023-01-08]. Dostupné z: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/October>
- ITC, 2023. *Trade Map - Bilateral trade between European Union (EU 27) and Canada* [online]. Geneva: International Trade Centre [cit. 2023-03-26]. Dostupné z: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx
- KOCOUREK, Aleš a Jana ŠIMANOVÁ, 2017. *Comprehensive economic and trade agreement: between Canada and the European Union and its member states : assessing impacts on the Czech economy*. Liberec: Technical University of Liberec. ISBN 978-80-7494-381-2.
- KOCOUREK, Aleš, 2019. *Posouzení dopadů nové generace dohod Evropské unie o volném obchodu*. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7494-499-4.
- KRUGMAN, Paul R., Maurice OBSTFELD a Marc J. MELITZ, 2015. *International Economics: Theory and Policy*. Tenth edition. Boston: Pearson Education. The Pearson series in economics. ISBN 978-1-292-01955-0.
- KURZY.CZ, 2023. *Kurzy ČNB v roce 2022, historie kurzů měn | Kurzy.cz* [online]. Praha: Kurzy.cz, spol. s r.o. [cit. 2023-04-02]. Dostupné z: https://www.kurzy.cz/kurzy-men/kurzy.asp?A=H&rok_source=1&interval_typ=1&rok=2022
- LACINA, Lubor, 2001. *Makroekonomie otevřené ekonomiky*. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně. ISBN 80-7157-488-0.
- LAVRANOS, Nikos, 2022. *Dutch Senate approves CETA ratification - Borderlex* [online]. Borderlex, 12.07.2022 [cit. 2022-12-03]. Dostupné z: <https://borderlex.net/2022/07/12/dutch-senate-approves-ceta-ratification/>
- MACROTRENDS.NET, 2023. *Czech Republic Trade Balance 1990-2023 | MacroTrends* [online]. Macrotrends LLC [cit. 2023-01-19]. Dostupné z: <https://www.macrotrends.net/countries/CZE/czech-republic/trade-balance-deficit>
- MACROTRENDS.NET, 2023. *Canada Trade Balance 1961-2023 | MacroTrends* [online]. Macrotrends LLC [cit. 2023-01-19]. Dostupné z: <https://www.macrotrends.net/countries/CAN/canada/trade-balance-deficit>

- MPO, 2021. *Nová strategie EU: Otevřená, udržitelná a asertivní obchodní politika* | MPO [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky, 23.02.2021 [cit. 2022-11-16]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/nova-strategie-eu-otevrena--udrzitelna-a-asertivni-obchodni-politika--259727/>
- MS, 2023. *Veřejný rejstřík a Sběrka listin - Ministerstvo spravedlnosti České republiky* [online]. Praha: Ministerstvo spravedlnosti České republiky [cit. 2023-04-08]. Dostupné z: [https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-\\$firma](https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-$firma)
- MZV, 2023. *Generální konzulát České republiky v Torontu* [online]. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí České republiky [cit. 2023-04-07]. Dostupné z: <https://www.mzv.cz/toronto/cz/index.html>
- NOVOTNÁ, Hedvika, Ondřej ŠPAČEK a Magdaléna ŠŤOVÍČKOVÁ JANTULOVÁ, 2019. *Metody výzkumu ve společenských vědách*. Praha: Fakulta humanitních studií Univerzity Karlovy. ISBN 978-80-7571-052-9.
- OECD, 2023. *Czechia (CZE) Exports, Imports, and Trade Partners* | OECD - The Observatory of Economic Complexity [online]. The Observatory of Economic Complexity [cit. 2023-01-29]. Dostupné z: <https://oec.world/en/profile/country/cze>
- PRINCIPAL ENGINEERING S.R.O., 2023. *O nás - Principal Engineering s.r.o.* [online]. Praha: Principal Group SE [cit. 2023-04-08]. Dostupné z: <https://www.principal.tech/cz/o-nas>
- RADA EU A EVROPSKÁ RADA, 2021. *Výbor pro obchodní politiku – Consilium* [online]. Brusel: Generální sekretariát Rady EU, 27.08.2021 [cit. 2022-11-16]. Dostupné z: <https://www.consilium.europa.eu/cs/council-eu/preparatory-bodies/trade-policy-committee/>
- SAUNDERS, Mark, Philip LEWIS a Adrian THORNHILL, 2012. *Research Methods for Business Students* [online]. 6th edition. Harlow: Pearson [cit. 2023-04-02]. ISBN 978-0-273-75075-8. Dostupné z: <https://gibsoncollege.edu.et/wp-content/uploads/2022/01/Research-Methods-for-Business-Students-by-Mark-Saunders-Philip-Lewis-Adrian-Thornhill-z-lib.org-1.pdf>
- SICE, 2022. *SICE: Trade Policy Developments: Canada-European Union* [online]. Washington: The General Secretariat of the Organization of American States

- [cit. 2022-11-27]. Dostupné z: http://www.sice.oas.org/tpd/can_eu/can_eu_e.asp
- THE WORLD BANK, 2023. *World Development Indicators | DataBank* [online]. Washington: The World Bank Group [cit. 2023-01-14]. Dostupné z: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NE.TRD.GNFS.ZS&country=>
- THE WORLD BANK, 2022. *World Bank Open Data | Data* [online]. Washington: The World Bank Group [cit. 2022-02-06]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/>
- TURUNEN, Tuula, 2022. *Transatlantické vztahy: USA a Kanada | Fakta a čísla o Evropské unii | Evropský parlament* [online]. Evropský parlament [cit. 2022-11-27]. Dostupné z: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/cs/sheet/174/transatlanticke-vztahy-usa-a-kanada>
- VOJTA, Vít, 2020. *Vznikla největší zóna volného obchodu na světě, ministři ji podepsali virtuálně*. Asiaskop [online]. Praha: Sinoskop – Institut pro současnou Čínu [cit. 2022-02-05]. Dostupné z: <https://www.asiaskop.cz/analyzy-komentare/vznikla-nejvetsi-zona-volneho-obchodu-na-svete-ministri-ji-podepsali-virtualne>
- WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION, 2023. *Canada trade balance, exports, imports by country and region 2020 | WITS Data* [online]. Geneva: World Trade Organization [cit. 2023-01-28]. Dostupné z: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CAN/Year/2020/TradeFlow/EXPIMP>
- WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION, 2023. *Czech Republic trade balance, exports, imports by country and region 2020 | WITS Data* [online]. Geneva: World Trade Organization [cit. 2023-01-28]. Dostupné z: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CZE/Year/2020/TradeFlow/EXPIMP>
- YIN, Robert K, 2014. *Case study research: Design and methods*. 5th ed. Los Angeles, California: Sage. ISBN 978-1-4522-4256-9.
- ZACHOVÁ, Aneta, 2017. *Grafika: Dohoda s Kanadou trvala Evropě osm let, teď se chystá na Mexičany a Brity. Kdo rozhodne? - Aktuálně.cz* [online]. Aktuálně.cz,

02.03.2017 [cit. 2022-11-23]. Dostupné z:
<https://zpravy.aktualne.cz/zahranici/evropsky-parlament/proces-vyjednavani-obchodnich-dohod-v-eu/r~cf400e2aff3411e6bc17002590604f2e/v~sl:196c5db1bf305e9dc380b7731336c117/>