



Diplomová práce

Potenciál dohody o volném obchodu mezi EU a zeměmi Mercosur pro český automobilový průmysl

Studijní program:

N0413A050007 Podniková ekonomika

Studijní obor:

Marketing a mezinárodní obchod

Autor práce:

Bc. Fatima Gharazi

Vedoucí práce:

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.

Katedra ekonomie

Liberec 2023



Zadání diplomové práce

Potenciál dohody o volném obchodu mezi EU a zeměmi Mercosur pro český automobilový průmysl

Jméno a příjmení:

Bc. Fatima Gharazi

Osobní číslo:

E21000295

Studijní program:

N0413A050007 Podniková ekonomika

Specializace:

Marketing a mezinárodní obchod

Zadávající katedra:

Katedra ekonomie

Akademický rok:

2022/2023

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných otázek.
2. Rozvojová a obchodní politika EU.
3. Vývoj a současnost obchodních vztahů mezi EU a Mercosur.
4. Dopady asociační dohody EU-Mercosur v sektoru automotive.
5. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných otázek.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

Forma zpracování práce:

Jazyk práce:

65 normostran

tištěná/elektronická

Čeština

Seznam odborné literatury:

- GHIOTTO, Lucianna a Javier ECHAIDE, 2019. *Analysis of the Agreement between the European Union and the Mercosur* [online]. Berlin: The Greens/EFA [cit. 2022-09-30]. Dostupné z: <https://www.annacavazzini.eu/wp-content/uploads/2020/01/Study-on-the-EU-Mercosur-agreement-09.01.2020-1.pdf>
- BALDWIN, Richard E. a Charles WYPLOSZ, 2013. *Ekonomie evropské integrace*. 4. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4568-8.
- ARANA, Arantza Gomez, 2017. *European Union's Policy Towards Mercosur*. Manchester, UK: Manchester University Press. ISBN 978-07-190-9694-5.
- GIEGER, Gisela, 2019. *The trade pillar of the EU-Mercosur Association Agreement* [online]. Belgium, Brussels: European Parliamentary Research Service [cit. 2022-09-30]. Dostupné z: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/640138/EPRS_BRI\(2019\)640138_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/640138/EPRS_BRI(2019)640138_EN.pdf)
- MENDEZ-PARRA, Max, Elitsa GARNIZOVA, Daniela Baeza BREINBAUER, Stefania LOVO, Jean-Baptiste VELUT, Badri NARAYANAN, Matthias BAUER, Philipp LAMPRECHT, Ken SHADLEN, Valeria ARZA, Martin OBAYA, Linda CALABRESE, Karishma BANGA, and Neil BALCHIN, 2020. *Sustainability Impact Assessment in Support of the Association Agreement Negotiations between the European Union and Mercosur* [online]. Luxembourg: Publications Office of the European Union. [cit. 2022-09-30]. Dostupné z: <https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/SIA-in-Support-of-the-Association-Agreement-Negotiations-between-the-EU-and-Mercosur-Final-Report.pdf>
- PROQUEST, 2022. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2022-09-30]. 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 2022

Předpokládaný termín odevzdání: 31. srpna 2024

L.S.

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová,
Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 1. listopadu 2022

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.

Potenciál dohody o volném obchodu mezi EU a zeměmi Mercosur pro český automobilový průmysl

Anotace

Tato diplomová práce se zaměřuje na potenciál dohody o volném obchodu mezi zeměmi Evropské unie a zeměmi Mercosur pro český automobilový průmysl. Cílem této diplomové práce je zjistit, jaké úspory asociační dohoda přinese obchodním partnerům v oblasti automotive. Text je rozdělen do tří částí, kdy první popisuje společnou obchodní politiku EU a vztahy se zeměmi Mercosur, druhá se věnuje metodickým postupům a třetí je aplikuje a vyhodnocuje závěry. Přínos dohody mezi EU a Mercosurem je posuzován na případové studii společnosti Magna Exteriors (Bohemia) s.r.o., která sídlí v České republice a jejímž hlavním předmětem činnosti je výroba automobilových plastových součástí. Závěry této diplomové práce naznačují, že dopady dohody pro podniky v sektoru automotive budou příznivé a po postupném odstraňování tarifních a netarifních překážek přinesou většině automotive podnikům velké finanční úspory. Otevření nových trhů zemí Mercosur však bude mít pro evropské automobilky a jejich subdodavatele s ohledem na velkou geografickou vzdálenost spíše nepřímý vliv.

Klíčová slova

automobilový průmysl, celní překážky, Evropská unie, Mercosur, mezinárodní obchod, obchodní dohoda

Potential of a Free Trade Agreement between the European Union and Mercosur for the Czech Automotive Industry

Annotation

This diploma thesis focuses on the potential of the free trade agreement between the countries of the European Union and the countries of Mercosur for the Czech automotive industry. The aim of this thesis is to find out what savings the mutual trade agreement between the mentioned countries will bring to business partners in the automotive sector. The text is divided into three parts, with the first describing the EU's common trade policy and relations with Mercosur countries, the second discussing its methodical procedures, and the third applying them and evaluating the conclusions. The benefits of the EU-Mercosur agreement are assessed through the case study of Magna Exteriors (Bohemia) s.r.o., which is based in the Czech Republic, producing automobile plastic parts. The conclusions of this diploma thesis indicate that the effects of the agreement for companies in the automotive sector will be favorable and, after the gradual removal of tariff and non-tariff barriers, will bring major financial savings to most automotive companies. However, the opening of the new Mercosur markets will have a rather indirect effect on European carmakers and their subcontractors, given the large geographical distance.

Key Words

Automotive Industry, duty barriers, European Union, international trade, Mercosur, trade agreement

Poděkování

Ráda bych touto cestou vyjádřila své vřelé poděkování panu **doc. Ing. Alešovi Kocourkovi, Ph.D.** za jeho cenné rady, ale hlavně za trpělivost při vedení mé diplomové práce. Taktéž bych chtěla poděkovat panu **Ing. Pavlovi Cvejnovi**, finančnímu řediteli společnosti Magna Exteriors (Bohemia) s.r.o. za vstřícnost, ochotu a pomoc při získání potřebných informací a podkladů nezbytných pro tuto práci.

Závěrem chci velmi poděkovat své drahé rodině, která mě ve studiu vždy podporovala a zároveň mě motivovala **jít za svými sny.**

Obsah

Seznam ilustrací (obrázků)	13
Seznam tabulek	14
Seznam použitých zkratk, značek a symbolů	15
Úvod	17
1 Teoretická část	19
1.1 Základní struktura orgánů EU.....	19
1.1.1 Jednotný evropský trh	20
1.1.2 Vztahy EU s ostatními státy.....	22
1.2 Společná obchodní politika EU	23
1.2.1 Historie společné obchodní politiky	24
1.2.2 Nástroje obchodní politiky EU	25
1.2.3 Druhy obchodních dohod uzavírané EU.....	27
1.2.4 Evropská unie a vztahy s rozvojovými zeměmi	30
1.3 Sdružení Mercosur	31
1.3.1 Historie vzniku sdružení Mercosur	32
1.4 Vztahy EU s Mercosurem	33
1.4.1 Charakteristika jednotlivých zemí Mercosuru a obchodní vztahy s EU	33
1.4.2 Současný stav ekonomik v zemích Mercosur.....	36
1.5 Dohoda Evropské unie a Mercosuru	37
1.5.1 Ujednání dohody EU-MRC a její kapitoly	38
1.5.2 Technické překážky obchodu	40
1.5.3 Odstranění cel v rámci dohody	42
1.5.4 Výhody a nevýhody, které dohoda přinese EU	43
1.5.5 Výhody a nevýhody, které dohoda přinese Mercosuru.....	45
2 Metodická část	46
3 Aplikační část	50
3.1 Vývoj obchodu se zbožím mezi EU a Mercosurem	50
3.1.1 Celkový export zboží z EU do Mercosuru v roce 2021.....	52
3.1.2 Celkový import zboží z EU do Mercosuru v roce 2021.....	54
3.2 Obchodní toky mezi Českou republikou a blokem Mercosur v roce 2021....	55
3.2.1 Export zboží z České republiky do bloku Mercosur v roce 2021.....	56
3.2.2 Import zboží ze zemí Mercosur do České republiky v roce 2021.....	59

3.2.3 Podniky exportující z ČR do MRC	61
4 Představení společnosti Magna Exteriors	62
4.1 Magna International Inc.	62
4.1.1 Magna International Inc. a její závody v Jižní Americe	63
4.2 Liberecký závod Magna Exteriors – základní informace	64
4.2.1 Předmět výroby společnosti	64
4.2.2 Současnost libereckého závodu a vize do budoucna	69
5 Případová studie	71
5.1 Strukturovaný rozhovor s jednatelem společnosti.....	71
5.2 Strukturovaný rozhovor s celní deklarantkou	76
Závěr	79
Seznam použité literatury	82

Seznam ilustrací (obrázků)

Obrázek 1: Průmyslové ekosystémy.....	21
Obrázek 2: Mapa členských zemí EU po výstupu Velké Británie	29
Obrázek 3: Mapa zemí Mercosur	32
Obrázek 4: Třída XVII – Vozidla, letadla plavidla a dopravní prostředky.....	48
Obrázek 5: Vývoj vzájemného obchodu zemí EU a Mercosur.....	51
Obrázek 6: Odvětvová struktura exportu zboží z EU do Mercosuru v roce 2021.....	53
Obrázek 7: Odvětvová struktura importu zboží z Mercosuru do EU v roce 2021.....	54
Obrázek 8: České exportující podniky do Mercosuru	61
Obrázek 9: Liberecký závod Magna Exteriors	62
Obrázek 10: Logo společnosti Magna	64
Obrázek 11: Projekty liberecké Magny pro BWM a VW	65
Obrázek 12: Interiér Audi A4.....	73

Seznam tabulek

Tabulka 1: Základní klasifikace obchodních dohody EU	28
Tabulka 2: Základní informace o členských státech Mercosur v roce 2021	36
Tabulka 3: Struktura dohody EU-Mercosur	39
Tabulka 4: Klasifikace netarifních opatření v mezinárodním obchodu	41
Tabulka 5: Jednotlivé skupiny dle klasifikace SITC.....	46
Tabulka 6: Vývoj vzájemného obchodu se zbožím mezi EU a Mercosur.....	51
Tabulka 7: Export zboží z EU do Mercosuru v roce 2021.....	52
Tabulka 8: Vývoj exportu automotive zboží z EU do MRC	53
Tabulka 9: Import zboží ze zemí Mercosur do EU v roce 2021.....	54
Tabulka 10: Vývoj Importu automotive zboží z MRC do EU	55
Tabulka 11: Teritoriální struktura obchodu ČR se zeměmi MRC v roce 2021.....	56
Tabulka 12: Vyvážené zboží z ČR do jednotlivých zemí v MRC v roce 2021	57
Tabulka 13: Vyvážené automotive zboží z ČR do Mercosuru v roce 2021 v tis. EUR	57
Tabulka 14: Dovážené zboží z MRC do ČR v roce v roce 2021	59
Tabulka 15: Dovážené automotive zboží z MRC do ČR v roce 2021 v tis. EUR	60
Tabulka 16: Závody Magna International Inc. v Brazílii a Argentině v roce 2022	63
Tabulka 17: Vyvážené produkty z Magna Exteriors v únoru 2023	65
Tabulka 18: Seznam států, kam se produkty z Magny vyvezly a v jakém množství .	66
Tabulka 19: Aktuální celní zatížení jednotlivého zboží v zemích Mercosur	67
Tabulka 20: Počet NTMs na potenciální vývoz výrobků Magna Exteriors do MRC...	68
Tabulka 21: Průměrná nákladnost netarifních opatření	68
Tabulka 22: Aktuální struktura výroby z hlediska značek v roce 2023	71
Tabulka 23: Struktura zemí, kam liberecký závod vyváží	72
Tabulka 24: Struktura z hlediska produktů, které Magna vyváží	72

Seznam použitých zkratk, značek a symbolů

€	euro
AKT	Země Afriky, Karibiku a Tichomoří (<i>African, Caribbean and Pacific Group of States</i>)
BMW	(<i>Bayerische Motoren Werke</i>)
CLEPA	Evropská asociace výrobců automotive součástí (<i>European Association of Automotive Suppliers</i>)
ČR	Česká republika
DCFTAs	Prohloubené a komplexní dohody o volném obchodu (<i>Deep and Comprehensive Free Trade Areas</i>)
DG	Generální ředitelství (<i>Departments and executive agencies</i>)
EU	Evropská unie (<i>European Union</i>)
EUR	euro
FTA	Dohoda o volném obchodu (<i>Free Trade Agreement</i>)
GSP	Všeobecný systém preferencí (<i>Generalised Scheme of Preferences</i>)
HDP	hrubý domácí produkt
HS	Harmonizovaný systém (<i>Harmonised System</i>)
INMETRO	Národní institut pro metrologii, kvalitu a technologii (<i>National Institute of Metrology, Standardization, and Industrial Quality</i>)
JIS	(<i>Just in sequence</i>)
JLR	(<i>Jaguar Land Rover</i>)
MRC	Mercosur
NTB	netarifní překážky obchodu (<i>non-tariff barriers to trade</i>)
NTMs	netarifní opatření v mezinárodním obchodu (<i>non-tariff measures</i>)
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (<i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i>)
PPP	parita kupní síly (<i>purchasing power parity</i>)

SITC	Standardní mezinárodní klasifikací zboží (<i>Standard International Trade Classification</i>)
TBT	technické překážky obchodu (<i>technical barriers to trade</i>)
USD	americký dolar (<i>United States Dollar</i>)
VW	Volkswagen AG
WTO	Světová obchodní organizace (<i>World Trade Organization</i>)

Úvod

21. století nabízí mnoho příležitostí k mezinárodnímu obchodu a k prohlubování mezinárodních vztahů. Bohužel poslední roky tohoto období s sebou přinesly četné problémy a recese v důsledku pandemie Covid-19, kdy se světová ekonomika, ale samozřejmě i dílčí odvětví a průmysly včetně automobilového, vzpamatovávají z následků této pandemie. Když to již vypadalo, že je vše zažehnáno a začíná se konečně blýskat na lepší časy, zasáhla do ekonomických vazeb válka mezi Ukrajinou a Ruskem, která znovu přispěla k prohloubení potíží v oblasti mezinárodního obchodu.

To, že začala válka mezi Ruskem a Ukrajinou, se samozřejmě podepsalo i na českém trhu a ve velkém měřítku zasáhlo i automotive. Rusko nabízelo svou rozlohou a počtem obyvatel velký vývozní potenciál. Po ztrátě tohoto trhu je nutné začít vážně uvažovat, čím nahradit tento slibně rostoucí trh s bezmála 150 miliony obyvatel. V tomto kontextu získávají na váze i významu regiony, jejichž podíl na exportech byl dosud marginální, včetně sdružení Mercosur, které zahrnuje čtyři velké státy – Argentinu, Brazílii, Paraguay, Uruguay (dále též „MRC“). Tento trh, který má okolo 275 milionů obyvatel, znamená pro EU a pro české firmy vyvážející automobily a autodíly velkou příležitost. Existuje tu však mnoho překážek, jak tarifních a netarifních, tak i dalších, které tomuto obchodu brání. Ostatně obchodní dohoda, která měla být v roce 2019 uvedena v platnost, bohužel zatím není ani předběžně prováděna a není známo, kdy a jestli vůbec k tomu kroku dojde. Pokud by však k tomuto významnému pokroku v procesu ratifikace dohody došlo, je cílem této diplomové práce zjistit, jaké úspory vzájemná obchodní dohoda mezi EU a Mercosurem přinese obchodním partnerům v oblasti automotive.

Diplomová práce je rozdělena na tři hlavní části: První, teoretická část této práce představuje shrnutí extenzivní literární rešerše s vazbou na téma diplomové práce. V této části se diplomová práce věnuje představení Evropské unie a mechanismům jejího fungování. Dále se práce zaměřuje na společnou obchodní politiku EU, její historii a také na nástroje, které Unie využívá při uplatňování společné obchodní politiky a konkrétně při ochraně trhu. Také zde jsou charakterizovány základní druhy obchodních dohod, které Evropská unie uzavírá s vybranými státy, jejich záměr, účel a zacílení. Následně se práce věnuje popisu skupiny rozvojových zemí a vztahům, které s nimi EU buduje a udržuje. Poté práce přesune svou pozornost na sdružení

Mercosur, kde vysvětlí jeho historii vzniku a také zhodnotí současný stav ekonomik v Brazílii, Argentině, Paraguayi a Uruguayi. Dále práce představí čtenáři vztahy EU a MRC a zároveň charakterizuje jednotlivé země MRC a jejich vlastní obchodní vztahy s EU. Nakonec bude probrána dohoda EU-MRC, její kapitoly, překážky, které obchodu brání, a to jak tarifní, tak netarifní, a nakonec této kapitoly budou shrnuty výhody a nevýhody, které tato dohoda přinese jak EU, tak i samotnému Mercosuru.

Druhá část této práce je nazvaná jako část metodická, ve které budou popsány a obhájeny veškeré postupy, které budou v rámci aplikační části použity. Bude zde také vysvětlena vybraná metoda výzkumu, která bude aplikovaná v následující části práce.

Ve třetí části práce, která je aplikační, budou identifikovány základní trendy obchodních toků mezi EU a MRC v letech 2010 až 2021. Bude charakterizována struktura celkového exportu zboží z EU do MRC a import zboží z MRC do EU v roce 2021. Dojde také na analýzu obchodních toků mezi Českou republikou a blokem MRC v témže roce 2021. Poslední podkapitola se bude věnovat českým podnikům, které se již nyní rozhodly exportovat své zboží na trhy Latinské Ameriky. V této části se také představí společnost Magna Exteriors (Bohemia) s.r.o. (dále jen „Magna Exteriors“), na které bude později demonstrována případová studie, a také její mateřská společnost Magna International, bez které by liberecká Magna neexistovala. O libereckém závodu budou ve čtvrté části uvedeny základní informace, popsán hlavní předmět výroby, současná vývozní situace na evropských trzích a také bude shrnuta současná situace celého podniku a jeho vize do budoucna.

Poslední kapitola je postavena na případové studii společnosti Magna Exteriors, která bude provedena formou strukturovaného rozhovoru s finančním ředitelem a zároveň i jednatelem společnosti, Ing. Pavlem Cvejnem, a s celní deklarantkou, která je v této společnosti též stálou zaměstnankyní, s paní Monikou Bielikovou. Zároveň tato část přináší odpověď na výzkumnou otázku, tedy jestli má obchodní část asociační dohody EU-Mercosur potenciál přispět k exportu firem z ČR (v tomto případě společnosti Magna Exteriors) do Jižní Ameriky za předpokladu snížení či úplného odstranění tarifních a netarifních překážek.

1 Teoretická část

Tato kapitola bude věnována Evropské unii (dále EU), uskupení, které dnes vystupuje na diplomatické úrovni jako jeden celek (v současné době s počtem 27 členských států včetně České republiky). Ve druhé části této kapitoly, bude představeno sdružení Mercosur (s počtem 4 členských států), které je pokládáno jako nejdůležitější regionální integrační organizaci Latinské Ameriky. Dále se tato kapitola zaměří na vztahy mezi těmito bloky a samozřejmě i na znění dohody.

1.1 Základní struktura orgánů EU

Evropská unie je definována jako jedinečná mezinárodní hospodářská a politická unie, které se podařilo ve světě nastolit mír, stabilitu a též zavést pro členské státy jednotnou měnu – euro. Základ EU je tvořen čtyřmi svobodami pohybu pro občany, zboží, služby a kapitál, kterým je díky EU umožněno se téměř bez omezení pohybovat po celém prostoru Evropské unie bez hraničních kontrol a překážek. (EC 2022)

V čele Evropské unie stojí tři hlavní instituce – Evropská komise, Evropský parlament a Rada EU.

Evropská komise je výkonný orgán, který navrhuje zákony, stará se o dodržování smluv a zajišťuje fungování EU. V současné době je tvořena 27 komisaři, tedy každý komisař pochází z jednoho členského státu. V čele Evropské komise stojí v současnosti předsedkyně Ursula von der Leyen. (Svaz průmyslu a dopravy ČR 2022)

Úkony, které Komise provádí, vedou skrze Generální ředitelství (DG), což jsou v podstatě ministerstva EU. Počet těchto ředitelství je k roku 2022 třicet šest a za každé jedno ředitelství odpovídá určité množství komisařů, obvykle se jedná o dva komisaře. V oblasti obchodu je nejpodstatnější Generální ředitelství pro obchod. Toto ředitelství nejen řídí, ale také jedná v rámci společné obchodní politiky s partnery mimo EU. Jeho snahou je podpora exportů do třetích zemí, a naopak podpora importu ze třetích zemí na evropský trh. Také je toto ředitelství zaměřené na priority Evropské komise, mezi které lze uvést zvýšení zaměstnanosti, zlepšení konkurenceschopnosti

na světových trzích nebo podpora volného obchodu. (Svaz průmyslu a dopravy ČR 2022)

Evropský parlament schvaluje (společně s Radou EU) právní předpisy, jejichž návrhy mu předkládá Evropská komise a rozhoduje o mezinárodních dohodách. Vedle této legislativní role, plní také úlohu dozorčí a rozpočtovou. Všech 27 členských států zde zastupuje 705 poslanců. Každá země má v Evropském parlamentu určený počet poslanců podle svého počtu obyvatel a podle pravidel stanovených v tzv. Smlouvě o Evropské unii. Německo, které má poměrně velké množství obyvatel, má v Evropském parlamentu celkem 96 poslanců, zatímco menší země jako Lucembursko mají pouze 6 poslanců. Současnou předsedkyní Evropského parlamentu je podobně jako u Evropské komise také žena, Roberta Metsolová. (Svaz průmyslu a dopravy ČR 2022)

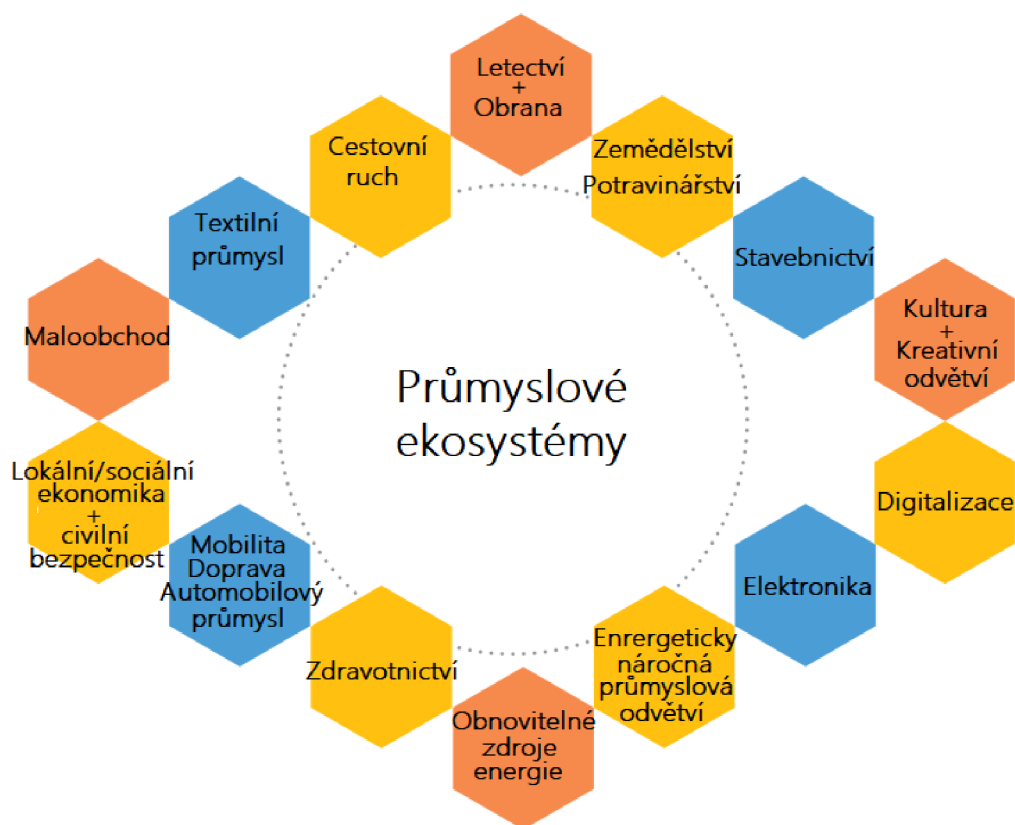
Rada Evropské unie vykonává rovněž zákonodárnou činnost. V Radě jsou zastoupeny členské státy pouze jedním zástupcem, který je na úrovni ministra. Zástupci, kteří se zabývají obchodní politikou jsou tedy ministři průmyslu a obchodu nebo jejich příslušný národní ekvivalent. Mezi hlavní činnosti Rady lze uvést přijímání legislativních rozhodnutí, které uskutečňuje společně s Evropským parlamentem, dále spolurozhodování s Evropským parlamentem o nových předpisech a politikách EU a koordinování politik členských států. Rada také stanovuje společnou zahraniční a bezpečnostní politiku a přijímá základní rozhodnutí o způsobu fungování společné obchodní politiky. (Svaz průmyslu a dopravy ČR 2022)

1.1.1 Jednotný evropský trh

Jednotný vnitřní trh je považován za jeden z největších úspěchů Evropské unie. Díky **vytvoření jednotného evropského trhu** dochází již 30 let k volnému pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu. Na tomto vnitřním trhu platí stejná pravidla pro všechny členské státy, což zajišťuje rovné a spravedlivé podmínky pro veškeré podniky i spotřebitele, kteří díky hospodářské soutěži mají širší výběr zboží a služeb. (EC 2022)

Jednotný trh v současné době představuje pro EU výhodu v podobě oživení Evropy po pandemii Covid-19 a opírá se o **průmyslovou strategii**, jejímž hlavním cílem je klimatická neutralita a též vedoucí postavení Evropy v digitální oblasti. Tato strategie má za úkol podpořit zelenou a digitální transformaci evropské ekonomiky a podpořit

tak konkurenceschopnost evropského průmyslu a zároveň vytvořit odolnost jednotného trhu vůči neblahým vlivům, a to v podobě nástrojů pro mimořádné situace, které budou řešit strukturálním způsobem dostupnost a zároveň volný pohyb osob, zboží a služeb, dojde-li v budoucnu k dalším krizím, dále v prohloubení jednotného trhu a v jeho monitorování. Právě monitorování by mělo být aplikováno každoročně na **14 průmyslových ekosystémech**, které znázorňuje Obrázek 1. (EC 2022)



Obrázek 1: Průmyslové ekosystémy
Zdroj: vlastní zpracování (EC 2022)

Průmyslová strategie se zaměřuje na všechny skupiny na obrázku 1, včetně automobilového průmyslu, který se stal jedním z klíčových průmyslových sektorů. V blízké budoucnosti si tento sektor projde řadou různých opatření. Strategie totiž podporuje přechod na nízkouhlíková a úsporná vozidla, která budou poháněna ekologickými palivy. Také byl podaný návrh v podobě zákazu prodeje aut se spalovacími motory, avšak definitivní rozhodnutí bylo dočasně odloženo. (EC 2022)

Podle publikace Evropské komise má EU pro jednotný trh stanoveny tyto cíle:

- „navázat na zkušenosti získané v souvislosti s pandemií COVID-19 a ruskou invazí na Ukrajinu a řešit například narušení dodavatelských řetězců,
- zajistit, aby jednotný trh vytvářel více příležitostí pro podniky a podnikatele k rozšiřování jejich činnosti,
- odstraňovat překážky, které lidem brání ve snadném nákupu nebo prodeji zboží a služeb z jiného členského státu nebo v jiném členském státě a které omezují volný pohyb pracovníků,
- zajistit, aby stejná pravidla týkající se spravedlnosti, příležitostí a povinností platila i pro digitální ekonomiku,
- zlepšit rekvalifikaci a prohlubování dovedností ve všech průmyslových odvětvích,
- zajistit přístup k financování, normám a patentům s cílem budovat, rozšiřovat a chránit vedoucí postavení Evropy v oblasti inovativních technologií.“ (EC 2022, s. 28)

S jednotným trhem je silně spjata také měnová unie. Již v roce 1999 přijalo 12 členských států EU jednotnou společnou měnu euro a postupně se přidávaly další státy, kde je možné uvést například Slovenskou republiku, která přijala euro v roce 2009 a po něm jej přijalo ještě Estonsko, Lotyšsko, Litva a naposledy, konkrétně 1. ledna 2023 jej přijalo také Chorvatsko. Česká republika se tomu kroku zatím vyhýbá, ale pravděpodobně také jednou euro přijme. (Scheinert 2022)

1.1.2 Vztahy EU s ostatními státy

EU se snaží udržovat s ostatními zeměmi i s mezinárodními organizacemi vztahy, které jsou klíčové převážně pro ochranu a prosazování zájmů EU v zahraničí, pro podporu míru a pro zlepšování mezinárodní spolupráce v nejrůznějších oblastech. Také je na místě podotknout, že EU je aktivním členem v mnoha mezinárodních organizacích, jako je například Světová obchodní organizace (WTO), která má za úkol dohlížet na obchodní praktiky mezi zeměmi a podporovat volný obchod, nebo v Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), jejímž cílem je podpora hospodářské spolupráce mezi členskými státy, aby se tak dosáhlo udržitelného hospodářského růstu, zvýšení životní úrovně a kvality života. (Moudrý 2017)

EU má také snahu se v rámci společné zahraniční a bezpečnostní politiky diplomaticky vkládat do vzniklých konfliktů, v současné době konkrétně do konfliktu mezi Ruskem a Ukrajinou, který představuje pro EU zásadní výzvu a aktivně se snaží podporovat diplomatická řešení tohoto konfliktu. Zatím však neúspěšně. Válka pokračuje, a Rusko se proto stalo nežádoucím obchodním i politickým partnerem. Proto jsou veškeré politické a obchodní vztahy související s Ruskem buď zcela na bodu mrazu, nebo silně utlumené a nikdo zaručeně nedokáže odhadnout ani celkový budoucí dopad tohoto konfliktu na světovou ekonomiku, ani budoucnost vztahů Ruska s okolními státy. (Malovec 2022)

Válka značně ovlivňuje dění na světových trzích, což vede k poklesu bilaterálního obchodu. Ještě počátkem roku 2022 byla Ruská federace významným dodavatelem surovin pro evropský trh a odběratelem evropské produkce výrobků i služeb. Z ČR se do Ruska vyvážely převážně automotive komponenty, které se využívaly k výrobě automobilů v Rusku. Ostatně také Škoda Auto, která je 100 % vlastněna německým holdingem Volkswagen Group, byla v Rusku vždy velmi aktivní a představovala podle výsledků průzkumu v roce 2019 sedmou nejprodávanější značku na ruském automobilovém trhu. Nyní si musí české automobilové společnosti vyrábějící automotive komponenty hledat jiné odběratelské trhy, kam by mohly vyvážet autodíly a trh Mercosur je v této situaci velkou příležitostí, neboť i on by mohl tuto smlouvu využít k větší diverzifikaci svého obchodního portfolia a snížení závislosti na Číně. (ČTK 2019)

1.2 Společná obchodní politika EU

“Společná obchodní politika Evropské unie (European Union's Common Commercial Policy) představuje oblast hospodářské politiky jednotlivých členských států EU, v níž členské státy svěřily pravomoc vést jednání o uspořádání vnějších vztahů Evropské unie Evropské komisi, aby tak posílily své společné postavení vůči nečlenským zemím. Cílem společné obchodní politiky Evropské unie je podpora obchodní výměny Evropské unie a zbytku světa a prosazování evropských hodnot, demokracie a transparentnosti, lidských práv, udržitelného rozvoje, bezpečnosti a ochrany životního prostředí.” (Kocourek 2019, s. 19)

Obchodní politika je jednou z politik, která se řadí mezi nejvíce propracované a také mezi nejstarší politiky Evropských společenství. Jejím cílem je podporovat volný a spravedlivý obchod mezi státy EU a zbytkem světa, dále vytváří silnější postavení EU v mezinárodním obchodu a také zajišťovat jednotný přístup k obchodu i investicím všem členským státům. V zásadě lze rozlišit tři dimenze obchodní politiky – **autonomní** (ochranná opatření a systém všeobecných celních preferencí), **bilaterální** (regionální dohody a dohody o volném obchodu) a **multilaterální** (Světová obchodní organizace, Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj). Všechny tyto zmíněné dimenze mají vliv na hospodářský růst a prosperitu Evropské unie tvoří nedílnou součást společné obchodní politiky EU. (MPO 2012)

1.2.1 Historie společné obchodní politiky

Historie obchodní politiky Evropské unie sahá již do **počátků evropské integrace**. Společná obchodní politika byla v roce 1957 součástí Smlouvy o založení Evropského společenství a její úkol spočíval ve vytvoření společného trhu a celní unie. K dokončení budování celní unie došlo až v roce 1968, kdy byla odstraněna cla a zároveň byl vytvořen společný celní sazebník vůči třetím zemím. (Moudrý, 2017) V roce 1975 byla podepsána Dohoda o spolupráci a obchodu mezi Evropským společenstvím a státy Afriky, Karibiku a Tichomoří (AKT), jejímž hlavním cílem byla podpora ekonomického rozvoje zemí uvedeného regionu. Dne 7. února 1992 byla podepsána **Smlouva o Evropské unii** (nazývána jako Maastrichtská smlouva), **která stanovila nové zásady obchodní politiky, a zároveň došlo ke vzniku společného jednotného trhu**, o kterém se práce zmínila již v předcházející podkapitole. V platnost tato dohoda vstoupila 1. listopadu 1993. (Berend 2016)

Další důležitý mezník, který byl spjatý se společnou obchodní politikou, byl učiněn Amsterodamskou smlouvou (v platnost vstoupila v roce 1999), která rozšířila obchodní politiku na obchod se službami a zahrnula zde také práva duševního vlastnictví. Stejnou důležitost má i smlouva z Nice, která byla podepsána v roce 2001 (v roce 2003 vstoupila v platnost) a definovala samotný cíl společné obchodní politiky, kterým je především harmonický rozvoj světového obchodu, posílení konkurenceschopnosti EU ve světě a neustálá snaha o snižování celních bariér bránících obchodu. (Sokolská 2023)

V roce 2021 představila EU v rámci společné obchodní politiky novou obchodní strategii, která má přispět k hospodářskému oživení po pandemii Covid-19 a také k podpoře zelené a digitální transformace. (CDK 2021)

1.2.2 Nástroje obchodní politiky EU

Nástroje obchodní politiky je možné rozdělit na nástroje **autonomní a smluvní**. Autonomní nástroje jsou dále členěny na **tarifní a netarifní**. Tarifní a netarifní nástroje jsou definovány jako takové nástroje, které je **možné uplatnit nad hranici smluvních závazků** se zeměmi mimo EU. Tím se zásadně liší smluvní nástroje, které musí vycházet přímo ze smluv uzavíraných s třetími zeměmi. (Jiříková 2019)

- **Autonomní nástroje**

Tarifní autonomní nástroje umožňují EU jednostranně přijímat opatření k ochraně vlastního trhu a průmyslu. K tomu jsou například využívána **cla**. Cílem těchto tarifních nástrojů je ochrana průmyslu před zahraniční konkurencí, podpora mezinárodního obchodu, zajištění příjmů pro vládu nebo ovlivnění hospodářských vztahů. (Celní správa ČR 2023)

„Clo, resp. celní poplatek, je dávka vybíraná státem při přechodu zboží přes celní hranici.“ (Celní správa ČR 2023)

Jak již bylo zmíněno, jedná se o tarifní nástroj, jehož přínosem je získání peněz do státního rozpočtu a také ochrana domácího trhu. Správu a vybírání cla má v gesci celní správa každé země a veškerá nařízení a **pravidla jsou upravena v celním zákoně**. V současné době je ustanoveno aplikování pouze cla dovozního a též je velmi často využíváno clo preferenční, což je clo snížené a je vázáno ke zboží pocházejícího ze zemí, které mají značné zvýhodnění před zeměmi ostatními. (Celní správa ČR 2023)

Netarifní nástroje obchodní politiky jsou taková opatření, která jsou využívána vládou jednotlivých zemí k ovlivnění mezinárodního obchodu a hospodářského růstu, která však nezahrnují zavedení cel, celních kvót nebo jiných tarifních omezení dovozu. Netarifní nástroje musí být využívány správně s ohledem na mezinárodní pravidla, aby

nedocházelo k negativním dopadům na mezinárodní obchod a globální hospodářství. (Jiříková 2019)

Mezi nejznámější **netarifní nástroje** se řadí **licence, celní kvóty nebo kvantitativní restrikce**.

Celní kvóty jsou definovány jako **množstevní omezení dovozu**. Importéři mohou tedy do vybrané země **dovážet jen omezené množství zboží**. To může mít dopad na cenu daného zboží, a to následně ovlivnit situaci na trhu. Využití celních kvót je však obvyklé v případech, že vybraná země není členem WTO. (Celní správa ČR 2023)

- **Smluvní nástroje**

Tyto nástroje jsou souborem právních ustanovení, která EU využívá převážně pro regulaci a ochranu mezinárodního obchodu. Již zmíněné nástroje byly vytvořeny na základě Lisabonské smlouvy, která vstoupila v platnost v roce 2009. **Mezi smluvní nástroje** obchodní politiky se řadí **obchodní smlouvy, obchodní dohody** nebo také platební dohody. (Jiříková 2019)

Smluvní nástroje představované dvoustrannými (bilaterálními) či vícestrannými (multilaterálními) dohodami regulují otázky obchodní politiky mezi stranami těchto dohod a mohou zajistit stanovení výhodnějších podmínek, než které jsou stanovovány v nástrojích autonomních. Je to z toho důvodu, že smějí obsahovat mechanismy na řešení sporů a také otázky nespádající do obchodní politiky, kde si jako příklad lze představit humanitární pomoc. (Svaz průmyslu a dopravy ČR 2022)

Jako příklady smluvních nástrojů se uvádějí:

- Dohoda WTO (často zvaná jako multilaterální smlouva),
- smlouvy se státy severní Afriky a Blízkého východu,
- smlouvy o partnerství s rozvojovými regiony. (Svaz průmyslu a dopravy ČR 2022)

„Jednou z kategorií jsou tzv. Asociační dohody, tedy dohody uzavírané za účelem sladování obchodních politik a odstraňování bariér a dalších otázek, mezi něž často patří i výhled a příprava na budoucí členství v EU, tj. určitý předstupeň. Asociační

smlouvy nejsou jednotnou kategorií, jsou **součástí obchodní dohody**, tzv. prohloubené a komplexní dohody o volném obchodu (DCFTAs). Posilují větší politické dohody například Unie pro Středomoří s Tuniskem.“ (Svaz průmyslu a dopravy ČR 2022, s. 19)

Jinými slovy, asociační dohody (nebo také smlouvy o přidružení) jsou obvykle uzavírány se zeměmi a regiony za účelem posílení vztahů. Tyto smlouvy, pokud jsou uzavřeny způsobují zvýšení úrovně závazku a samozřejmě také zvýšení úrovně angažovanosti k těmto zemím a regionům. (Vaisarová 2018)

1.2.3 Druhy obchodních dohod uzavírané EU

Mezinárodní obchodní dohody se podle svého charakteru dělí na preferenční obchodní dohody a nepreferenční obchodní dohody. Rozdíl mezi **preferenční** a **nepreferenční** obchodní dohodou je takový, že preferenční obchodní dohoda přináší výhodné podmínky, a to jak v podobě finanční (úlevy na cle), tak i v podobě snazšího přístupu na trh obchodního partnera. Nepreferenční dohoda při dovozu zboží do EU nepřináší žádné finanční úlevy, to znamená, že pro importéra tato dohoda znamená zaplatit clo v plné výši. Je ještě nutné dodat, že tyto nepreferenční dohody se týkají nejvyspělejších ekonomik světa a EU tuto dohodu uplatňuje na dovoz zboží z USA nebo z Austrálie. (Jiříková 2019) Pro tuto práci budou ale důležité preferenční obchodní dohody, kterých má Evropská unie v současné době až 78 (jsou v platnosti) s různými zeměmi po celém světě. Těchto 78 preferenčních dohod tvoří dohromady až třetinu celkového obchodu EU. Pokud by měli být zmíněni hlavní preferenční partneři EU, je to Švýcarsko a Norsko. (Svaz průmyslu a dopravy ČR 2022)

Preferenční obchodní dohody přinášejí obrovské výhody v podobě podpory hospodářského růstu, vytváření nových pracovních míst, snížení či úplné odstranění cel a samozřejmě napomáhají ve zlepšení samotného obchodu. Samozřejmě i přes řadu výhod, které preferenční dohody nabízí, se mohou najít jistá úskalí, která sebou přináší. Jako příklad je možné uvést fakt, že díky preferenčním dohodám dochází na domácích trzích k poměrně velké závislosti na dovozech, což není zrovna dvakrát pozitivní, jelikož se může stát, že v případě kolapsu si daná země nemusí s takovým výpadkem poradit a v dané zemi může vzniknout poněkud velký zmatek. Také to má

samožřejmě vliv na domácí výrobu, jelikož značná nabídka produktů na domácím trhu sice potěší konečné konzumenty, avšak tato situace může mít negativní dopad na domácí podniky, které nejsou schopni vyrobit či vypěstovat takové produkty a zboží, které by mohlo konkurovat tomu zahraničnímu. (Berend 2016)

Nyní budou představeny preferenční obchodní dohody, které jsou v rámci Evropské unie uzavírány s dalšími zeměmi. Tyto dohody jsou rozděleny na tři základní kategorie, které budou uvedeny v následující tabulce 1.

Tabulka 1: Základní klasifikace obchodních dohody EU

Typ dohody	Popis dohody	Příklad z praxe
Celní unie	Dohoda mezi dvěma nebo více zeměmi, která umožňuje volný pohyb zboží mezi nimi a zároveň stanovuje společné celní tarify pro zboží ze třetích zemí. V rámci celní unie není vyžádána platba celních poplatků při přepravě do zemí v rámci celní unie.	Německo, Francie
Dohody o stabilizaci a přidružení	Tyto dohody zajišťují snížení nebo úplně odstranění celních tarifů v mezinárodním obchodě.	Albánie, Černá hora
Dohody o volném obchodu		Japonsko, Kanada, Jižní Korea
Dohody o hospodářském partnerství		Tichomoří (Papua-Nová Guinea, Fidži, Vanuatu a Samoa)
Dohody o partnerství a spolupráci	Celní tarify jsou v případě těchto dohod obvykle neměnné.	Irák

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (EC 2023)

V tabulce 1 jsou obsaženy typy dohod, které jsou uzavírané v rámci Evropské unie. Pro tuto práci je však klíčová **Dohoda o volném obchodu (FTA)**, která je součástí širší dohody o přidružení mezi EU a MRC. (Abrahamová a kol. 2020)

Dohoda o volném obchodu je v podstatě mezinárodní smlouva uzavíraná dvěma nebo více zeměmi, která snižuje nebo zcela odstraňuje cla, zabývá se ochranou duševního vlastnictví, technickými překážkami či celními kvótami. V platnosti jsou v současné době dohody o volném obchodu uzavřeny mezi EU a Jižní Koreou nebo dokonce byla v roce 2021 podepsána obchodní dohoda o volném obchodu mezi EU a Velkou Británií. Ta byla po dobu 47 let aktivním členem EU, ale v roce 2020 se stala oficiálně třetí zemí. Odchod Velké Británie znamenal pro EU ztrátu jedné z nejvýznamnějších a největších ekonomik. (Doležal 2022)

Velikost Evropské unie je zaznamenána na obrázku 2, kde jsou barevně vyznačeny státy, které jsou součástí Evropské unie. Po výstupu Velké Británie je celkový počet států 27.



Obrázek 2: Mapa členských zemí EU po výstupu Velké Británie
Zdroj: (EU 2021)

V rámci obchodních dohod by mělo být upozorněno na to, že právní předpisy související s obchodními dohodami, které jsou přijímány a mezinárodní obchodní dohody, které jsou uzavírány, **jsou konány pouze a výlučně EU**. V žádném případě se žádnými členskými státy. (Fojtíková a kol. 2014)

1.2.4 Evropská unie a vztahy s rozvojovými zeměmi

Rozvojové země jsou v rámci obchodní politiky definovány jako země **s nízkým a středním příjmem na osobu**. Tyto země jsou velmi často označovány jako země Afriky, Karibiku a Tichomoří (ATK), ale také je možné sem zařadit země Blízkého východu nebo země Latinské Ameriky (sem patří i země sdružení Mercosur). EU poskytuje obchodní preference a zvláštní podmínky pro tyto rozvojové země, aby tak podpořila jejich hospodářský růst a snížila tak v dané zemi chudobu. (Soukup 2015)

Rozvojové země je možné specifikovat i podle jejich charakteristických rysů. Mezi tyto rysy lze zařadit vysokou nezaměstnanost, špatná infrastruktura, vysokou porodnost ale paradoxně i vysokou úmrtnost, se kterou se pojí dosahovaný nízký průměrný věk. Dalším rysem je nedostačující zdravotnická péče a velice nízká odbornost v technických a IT oborech a často celkově velmi nízká úroveň vzdělání. Podle dat, která jsou běžně dostupná na portálu Světové Banky je ve státech Latinské Ameriky zhruba 96 % gramotných obyvatel, ale po podrobném prozkoumání dat se došlo k závěru, že z toho má až přes 30 % obyvatel jen základní vzdělání, což ihned změnilo celkový pohled na danou situaci. (Vaisarová 2018)

EU je známá tím, že se věnuje podpoře rozvojových zemí a je tak považována za velmi významného hráče v oblasti **podpory obchodu**, kultury, vzdělání a převážně rozvojové pomoci, kvůli které byl v roce 1957 založen Evropský rozvojový fond a z něhož je financováno zdravotnictví, voda či hygiena v rozvojových zemích. V oblasti podpory obchodu se EU snaží uzavírat obchodní dohody s rozvojovými zeměmi, které mají dané zemi přinést podporu hospodářského rozvoje, snížení tamní chudobu a zabezpečit tak zlepšení kvality života a tvorbu nových pracovních míst. Z toho plyne, že právě tyto obchodní dohody usnadňují bilaterální obchod mezi EU a rozvojovými zeměmi a přinášejí těmto zemím **exportní příležitosti**. Pokud by mělo být upřesněno, kde se takové země nachází, jsou to země například na Blízkém východě (Sýrie) nebo v Latinské Americe, kde jsou pro tuto práci důležité státy Brazílie, Argentina, Paraguay a Uruguay. (Arana 2017)

„Ve své rozvojové politice klade EU velký důraz na obchod a zaměřuje se přitom na země, které nejvíce potřebují pomoc. Hlavním nástrojem je zde takzvaný všeobecný systém preferencí, který některým druhům zboží z rozvojových zemí poskytuje

preferenční přístup na trh EU. Preferenční zacházení pro africké, karibské a tichomořské země pak zajišťují tzv. dohody o hospodářském partnerství. Kromě toho existuje iniciativa zvaná „Vše kromě zbraní“, která je zacílena na nejméně rozvinuté země. Všechny tyto systémy jsou v souladu s pravidly Světové obchodní organizace.“ (Iglér 2022)

Zvláštní podmínky pro tyto rozvojové země jsou poskytovány prostřednictvím těchto opatření a programů:

- **Podpora obchodu** – EU poskytuje převážně finanční a technickou pomoc, aby měly rozvojové země možnost zapojit se do světového obchodu.
- **Všeobecný systém preferencí (GSP)** – systém poskytující preferenční tarify pro dovoz zboží z rozvojových zemí, kde tyto země mají nárok na snížené nebo nulové clo na vybrané druhy zboží.
- **Programy rozvojové spolupráce** – poskytování převážně finanční pomoci pro rozvojové země, která je zaměřena na rozvoj zdravotní péče, vzdělání či na infrastrukturu dané země.
- **Evropský rozvojový fond** – nástroj EU, kterým poskytuje finanční pomoc rozvojovým zemím. (Soukup 2015)

Od 1. ledna 2019 ztratil blok MRC nárok na jednostranný preferenční přístup na trh EU podle GSP, který je výhradně určen jen pro rozvojové země. Země Mercosur se totiž za poslední roky díky svému ekonomickému vývoji zařadily mezi země s vyšší střední úrovní příjmů. (Gieger 2019)

1.3 Sdružení Mercosur

Mercosur se řadí mezi velké producenty a exportéry zemědělských produktů, zatímco EU je jedním z největších světových trhů pro potravinářské výrobky. Také je nutné zmínit, že Mercosur představuje sedmou největší ekonomiku světa a vytváří přibližně 45 % HDP celé Jižní Ameriky. (EC 2023) Pokud by měl být porovnán hrubý domácí produkt EU s MRC, tak HDP Evropské unie v roce 2021 činil 13,9 bil. USD a převýšil tak HDP Mercosuru až 6krát, jelikož HDP bylo v tomtéž roce za cele sdružení MRC

2,3 bil. USD. Před Evropskou unií se nachází pouze USA s výsledkem 19,3 bil. USD a Čína s výslednou hodnotou 14,6 bil. USD. (WB 2022)

1.3.1 Historie vzniku sdružení Mercosur

Základy tohoto sdružení byly položeny podpisem Asunsiónské smlouvy. dne 26. března 1991 v Asunsiónu, hlavním městě Paraguaye., V této dohodě čtyři zakládající smluvní strany (Brazílie, Argentina, Uruguay a Paraguay) daly svůj souhlas k volnému pohybu zboží, služeb a také výrobních faktorů mezi členskými zeměmi. Cílem smlouvy bylo vytvořit zónu volného obchodu mezi zeměmi Mercosur, tedy odstranění cel a omezení na obchod mezi smluvními stranami. Smluvní strany se dohodly na zavedení společného vnějšího cla, které bylo ve výši 35 % na vybrané dovozy ze států mimo smluvní blok. Samozřejmě došlo i k přijetí společné obchodní politiky. Členské státy chtěly dosáhnout stejného výsledku jako Evropská unie, tedy vytvořit jednotný společný trh a možná vytvořit i jednotnou měnu. (Fojtíková 2017)



Obrázek 3: Mapa zemí Mercosur

Zdroj: (EK 2019)

Do tohoto uskupení v nedávné minulosti patřila i Venezuela, která do sdružení vstoupila v roce 2012, ale v roce 2016 byla vyloučena z důvodu nesplnění kritérií členství. Podle sdružení Venezuela nesplnila své závazky v oblasti lidských práv a demokracie. Dále byla v roce 2012 přijata jako člen s právem na účast na zasedáních, ale bez hlasovacího práva. Kromě toho existuje řada států, které vyjádřily zájem o

vstup do Mercosuru, jako je například Chile, Peru, Kolumbie nebo Ekvádor. (Ghiotto a Echaide 2019)

1.4 Vztahy EU s Mercosurem

EU již v 90. letech začala uzavírat bilaterální dohody s jednotlivými státy dnešního Mercosuru. Také se podílela na financování různých kulturních, vědeckých či technických programech, které se pořádaly na území Brazílie, Argentiny, Paraguaye či Uruguaye. Rok 1995 byl významný, jelikož byla uzavřena Mezuregionální rámcová dohoda o spolupráci, což je první oficiální uzavřená spolupráce, která byla uzavřena mezi dvěma těmito bloky, tedy mezi EU a Mercosurem. Tato spolupráce měla za hlavní cíl posílit politické a ekonomické vztahy a tím pádem byla také logicky zaměřena na obchodní sféru, která měla mířit na liberalizaci zboží, odstranění překážek v podobě cel či zvýšení mezinárodní konkurenceschopnosti. (Vaisarová 2018)

„Vztahy EU s Latinskou Amerikou a Karibikem mají mnoho rozměrů a realizují se na různých úrovních. Evropská unie spolupracuje s celým regionem prostřednictvím summitů hlav států či předsedů vlád, přičemž s Karibikem, Střední Amerikou, Andským společenstvím, sdružením Mercosur a jednotlivými zeměmi ji spojují dohody a politický dialog.“ (Kraft 2022)

1.4.1 Charakteristika jednotlivých zemí Mercosuru a obchodní vztahy s EU

- **Brazílie**

Brazílie je nejlidnatější a zároveň je se svou rozlohou největší zemí Jižní Ameriky. Jedná se také o zemi, která má významný potenciál obchodního a politického partnera. Brazílie je po celém světě známá díky brazilské kávě a také díky bohatým zásobám nerostného bohatství, kde těží železnou rudu, zlato a také stříbro. Také je zde velmi zásadní automotive průmysl, který se zde rok od roku rozrůstá a na tento trh vstupují stále noví hráči. (Euroskop.cz 2018b)

Vztahy mezi EU a Brazílií byly v počátcích založeny pouze na rozvojové pomoci. Až později, konkrétně v roce 1984 uzavřelo Evropské společenství s Brazílií Rámcovou dohodu o spolupráci, která měla podpořit obchod a investice a 1995 byla tato dohoda nahrazena druhou Rámcovou dohodou o spolupráci, která je platná dodnes. (Euroskop.cz 2018b)

Obchodní výměna mezi EU a Brazílií stále roste. Podle statistik míří do EU až 15 % brazilského exportu. Mezi nejvýznamnější položky exporty patří zemědělské produkty v podobě hovězího masa, cukru nebo kávy. Pokud bude dohoda podepsána, exportu těchto produktů do EU se ještě zvýší, avšak proti tomuto východisku se postavilo více evropských států, kteří chtějí ochránit evropské zemědělství. Právě tento problém je jednou z hlavních překážek dohody o liberalizaci obchodu a volném trhu a zároveň jeden z důvodů, proč nedošlo k ratifikaci dohody mezi EU-MRC. (Euroskop.cz 2018b)

Na druhou stranu Brazílie patří z pohledu světového exportu k nejsložitějším trhům na světě. Pokud se některá země rozhodne exportovat své zboží na brazilský trh, musí dopředu počítat se složitou celní procedurou, která musí být jménem dovozce ze zákona provedena celním deklarantem s oprávněnou licencí. Celní procedura probíhá v delších časových intervalech, než na které jsou exportéři obvykle zvyklí a pokud by se stalo, že by dovozce nebyl schopen doložit veškeré potřebné dokumenty, může se celní proces protáhnout i na několik týdnů, dokud nebudou doloženy veškeré potřebné dokumenty. Exportéři se také potýkají s problémy v podobě celních a přístavních poplatků, které bývají kolikrát až o 50 % vyšší než všude jinde ve světě. Pokud by se exportér rozhodl pro jinou přepravu než námořní, například pro leteckou či železniční, nemusí se mu to vyplatit, poněvadž náklady na jiný druh přepravy zboží jsou kolikrát ještě vyšší než přepravy námořní. Právě tento problém by měla vyřešit dohoda mezi EU-MRC, která by měla ušetřit evropské exportéry od těchto náročných procedur. (CzechTrade 2022b)

- **Argentina**

Argentina je podle rozlohy umístěna na osmém místě největších zemí světa a je známá tím, že má velké zásoby přírodního bohatství a rovněž bohaté zásoby nerostných surovin. Těží se zde především uran, ropa, zemní plyn, stříbro, zinek nebo měď. Též je velmi často označována za obilnářskou velmoc a za světového producenta

hovězího masa, cukrové třtiny, vína nebo kávy. I přes tato uvedená pozitiva má Argentina trvalé problémy s nezaměstnaností, korupcí a populistickou politikou, která si v minulosti vyžádala velké množství finančních prostředků. To mělo za následek přečerpání státního rozpočtu a k prohloubení zadlužení státu, což vedlo Argentinu k radikálnímu řešení – tisk peněz. Toto řešení bohužel způsobilo v zemi rapidní nárůst inflace, se kterou Argentina a která přesáhla hranici 100 %. (Kamalova 2020)

Bilaterální vztah mezi Argentinou a EU je rozvíjen na základě Rámcové dohody o hospodářské a obchodní spolupráci, jejíž původ se datuje v roce 1990. Tato dohoda vytváří základ pro spolupráci v oblasti zahraničního obchodu, hospodářství, zemědělství nebo v průmyslu. Jelikož je Argentina také členem bloku Mercosur, jsou bilaterální vztahy mezi Argentinou a EU také předmětem Rámcové meziregionální rámcové dohody o spolupráci z roku 1995. (Delegation of the European Union to Argentina 2022)

- **Paraguay**

Paraguay se z hospodářského hlediska řadí mezi méně rozvinuté státy Jižní Ameriky. Pěstuje se zde převážně pšenice, kukuřice nebo cukrová třtina. V průmyslových odvětvích má dominantní postavení ve dřevozpracujícím a textilním průmyslu. Též zde vyrábí elektrickou energii převážně ve vodních elektrárnách a tuto vyrobenou energii exportuje hlavně do Brazílie. Hospodářské vztahy probíhající mezi EU a Paraguayí jsou již dlouhodobě považovány jako plodné. EU představuje pro Paraguay hlavního obchodního partnera a zároveň je též chápána jako největší zahraniční investor. (Delegation of the European Union to Paraguay 2021)

Také Paraguay podepsala Rámcovou dohodu o spolupráci v roce 1992 a až dodnes EU pracuje na podpoře jejího rozvoje. Země se potýká dlouhodobě s rozvojovými problémy a EU jí poskytuje pomoc hlavně v oblastech zlepšení podnikatelského prostředí či v rozvoji vzdělání. (Delegation of the European Union to Paraguay 2021)

- **Uruguay**

Uruguay je sice ze všech čtyř států Mercosuru svou rozlohou nejmenší, ale zároveň patří mezi nejvyspělejší státy v celé Latinské Americe. Ekonomika Uruguaye je považována za agrární, kde velký význam má jak živočišná, tak i rostlinná výroba.

Bohužel zde nebylo nalezeno nerostné bohatství jako u ostatních států MRC, z toho plyne, že Uruguay je závislá na importu těchto surovin včetně ropy a zemního plynu. Průmyslově je zaměřena převážně na textilní, potravinářský či na sektor služeb. (Delegation of the European Union to Uruguay 2021)

Dříve byla Uruguay považována za rozvojovou zemi, se kterou EU v roce 1992 podepsala Rámcovou dohodu o spolupráci. Rychlý růst uruguayské ekonomiky, který byl zaznamenán převážně v letech 2004 až 2014 a to až o 5,2 % způsobilo výrazné zlepšení sociálních ukazatelů, které odlišili Uruguay od ostatních latinskoamerických sousedů jako rovnostářskou společnost s vysokým příjmem na hlavu, s nízkou mírou nerovnosti a téměř úplná absence chudoby. V relativním vyjádření má největší střední třídu v Latinské Americe. (Delegation of the European Union to Uruguay 2021)

Na základě těchto pokroků začala být Uruguay v roce 2013 považována za zemi s vysokými příjmy, což znamená, že od roku 2014 již nebyla způsobilá pro bilaterální spolupráci s EU. Uruguay má však stále možnost se zapojit do dalších programů spolupráce jako jsou různé regionální programy vytvořené pro Latinskou Ameriku či další otevřené pro třetí země. (Delegation of the European Union to Uruguay 2021)

1.4.2 Současný stav ekonomik v zemích Mercosur

Nyní se tato práce zaměří na to, jak se dařilo jednotlivým státům Latinské Ameriky v roce 2021. Všechna potřebná data ohledně ekonomiky budou zahrnuta v následující tabulce.

Tabulka 2: Základní informace o členských státech Mercosur v roce 2021

Stát	Hlavní město	růst HPD	HPD/ob (USD PPP)	Nezaměstnanost	Inflace	Populace (v mil.)
Brazílie	Brasília	4,6 %	8 538	13,3 %	8,3 %	214,3
Argentina	Buenos Aires	10,4 %	12 403	8,7 %	51,7 %	45,8
Paraguay	Asunción	4,1 %	6 265	7,3 %	4,8 %	6,7
Uruguay	Montevideo	4,4 %	15 875	9,3 %	7,7 %	3,4

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (WB 2022)

Z dat z tabulky 2 je patrné, že největší problém s inflací byl v roce 2021 v Argentině. Bohužel se situace vyhrotila ještě do většího extrému a v současné době (tedy v roce 2023) se inflace v Argentině blíží až ke 100 %. Přes tento neblahý fakt brazilský prezident, Lula de Silva a jeho argentinský protějšek, Alberto Fernández navrhují

zahájit přípravy na přijetí jednotné společné měny, která by představovala vznik úplné měnové unie. Tento návrh, tedy zavedení jednotné měny mezi Brazílií a Argentinou je ale odborníky považován za bizarní i přesto, že tyto dvě země jsou největšími obchodními partnery v Latinské Americe. V současné době platí jako měna v Argentině argentinské peso a v Brazílii brazilský reál. (Johnson 2023)

Co se týče nezaměstnanosti, nejvyšší problém je zaznamenán v Brazílii a Argentině. Pokud by v budoucnu došlo k podepsání dohody o volném obchodu, může být jak inflace, tak nezaměstnanost v těchto zemích kladně ovlivněna. Pokud na země Mercosuru bude pohlíženo z hlediska automobilového průmyslu, Argentina a Brazílie jsou pro tento sektor klíčové je zde možnost vzniku nových pracovních míst a příležitostí, kterých by měly tyto dvě země náležitě využít. Již nyní se v Brazílii některým automotive společnostem daří a do budoucna by se tyto podmínky díky dohodě mohly ještě zlepšit. To by vytvořilo převážně pro Brazílii v oblasti automotive obrovskou příležitost, jelikož by to znamenalo vytvoření nových pracovních míst a tím by také došlo ke zlepšení životní úroveň tamního obyvatelstva. Na druhou stranu je nutno zamyslet se nad tím, že pokud by došlo ke zrušení cel, auta vyráběná v EU se mohou stát konkurenceschopnější než vozidla, která budou vyráběna v Mercosuru a situace na MRC trhu by se mohla značně zkomplikovat.

1.5 Dohoda Evropské unie a Mercosuru

První smlouva, která byla podepsaná mezi EU a MRC a která v této práci již byla zmíněna vyšla v platnost v roce **1999** a jednalo se o Mezuregionální rámcová dohodu o spolupráci. Tato smlouva zahrnovala převážně aspekt politické spolupráce, ale také další aspekty jako obchodní a rozvojové. Díky tomu byla tato dohoda brána jako základ budoucí zóny volného obchodu. (Euroskop.cz 2018a)

Rokem 2000 započalo vyjednávání o Asociační dohodě, avšak došlo ke zrušení jednání vzhledem k neshodám ohledně obchodu a obnovení jednání bylo započato až v roce 2010. Ani tato jednání však nevedla k úspěšnému uzavření. (Euroskop.cz 2018a)

V roce 2016 se naskytla příležitost ve vyjednávání dohody, jelikož v Brazílii i Argentíně byly zvoleny obchodně zaměřené vlády, které měli zájem s EU jednat. (Abrahamová a kol. 2020)

*„Dne 28. června 2019, tedy přesně 20 let po tom, co představitelé zemí EU a čtyř zakládajících členů Mercosur (Argentiny, Brazílie, Paraguaye a Uruguaye) souhlasili se zahájením **jednání o dohodě o přidružení**, bylo dosaženo dohody o jejím obchodním pilíři, jímž je **komplexní dohoda o volném obchodu** (dohoda EU-MerCoSur). Předmětem této dohody je postupná liberalizace obchodu zbožím a službami a otevření trhu s vládními veřejnými zakázkami. Dohoda o volném obchodu je součástí širší dohody o přidružení zahrnující také pilíř politického dialogu a pilíř spolupráce, který byly dohodnuty v červnu 2018“* (Kocourek a kol. 2021, s. 14)

V 2019 byla obchodní dohoda sice podepsána, ale doposud nebyla ratifikována. K ratifikaci je totiž nutný podpis **všech členů EU** a také **Evropského parlamentu**, k čemuž však do dnešních dní nedošlo. (Abrahamová a kol. 2020)

1.5.1 Ujednání dohody EU-MRC a její kapitoly

Již zmíněná dohoda o přidružení je výhodná pro obě strany – jak pro EU, tak i pro Mercosur. MRC má totiž **přes 275 milionů obyvatel** a jeho HDP se pohybuje **okolo 3 bilionů USD ročně**. Společně s EU jsou schopni vytvořit integrovaný trh se zhruba **747 milióny spotřebiteli**. (Zelicovich 2019)

Navíc pro MRC znamená dohoda po prodělaných ekonomických krizích velkou příležitost, jak znovu oživit vnitřní vývoj a sjednotit své ekonomiky do globálních hodnotových řetězců. (Kocourek a kol. 2021)

Také díky této dohodě dojde k usnadnění obchodu mezi zeměmi Jižní Ameriky a EU, a to převážně v oblasti cel, kdy dohoda postupně během několika let úplně odstraní vysoká cla v důležitých odvětvích (automobilový, strojírenský a chemický průmysl) a na tomto základě budou moci podniky, které působí v zemích MRC snadněji a levněji dovážet různé druhy zboží. To se bude týkat například automobilů a automobilových dílů, chemikálií a také léčiv. Také EU získá privilegium, které se bude stahovat na firmy z EU, které budou mít možnost se ucházet o veřejné zakázky za identických

podmínek jako pro podniky z MRC. Tento krok je výjimečný v tom, že dosud žádným třetím zemím Mercosur neumožnil přístup k veřejným zakázkám. (EC 2019)

Dalším důležitým bodem této dohody je zaměření na malé a střední podniky, které si vzhledem ke své velikosti a možnostem nemohou dovolit vstupovat na nové vývozní trhy, a to zejména kvůli celní administrativní zátěži, která je opravdu velmi náročná a dále kvůli požadavkům na testování a certifikaci, jejichž splnění je pro tyto podniky velmi nákladné. K tomu se tyto podniky velmi často potýkají s nedostatkem znalostí o regulatorních požadavcích a postupech pro uvádění jejich výrobků na trh. To však změni právě tato dohoda, díky které budou moci tyto malé a střední podniky využívat novou internetovou platformu, kde snadno získají potřebné informace o požadavcích na trhu a také o celních slevách které jim ušetří velké množství peněz. (EC 2019)

Veškeré zboží a výrobky, které bude dováženo ze zemí Mercosur do Evropské unie musí splnit velmi přísné normy, které má EU nastavené a obchodní dohoda mezi těmito bloky rozhodně nic nemění. (EC 2019)

Tabulka 3: Struktura dohody EU-Mercosur

Kapitola	Název kapitoly
1	Obchod se zbožím
2	Pravidla původu
3	Celní a obchodní usnadnění
4	Sanitární a fytosanitární opatření
5	Dialogy
6	Technické překážky obchodu
7	Obrana obchodu a globální zabezpečení
8	Bilaterální bezpečnostní opatření
9	Služby a ustanovení
10	Veřejné zakázky
11	Hospodářská soutěž
12	Dotace
13	Státem vlastněné podniky, podniky s udělenými zvláštními a exkluzivními privilegii
14	Práva duševního vlastnictví, včetně zeměpisných označení
15	Současné platby a pohyb kapitálu
16	Obchodní a udržitelný rozvoj
17	Transparentnost
18	Malé a střední podniky
19	Řešení sporů

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (Kocourek a kol. 2021)

Dohoda obsahuje taková komplexní ustanovení, která se týkají oblastí ovlivňující obchod přes hranice, ale i obchodní vztahy. Celkově dohoda obsahuje až 19 kapitol, které se týkají obchodu se zbožím, investic, veřejných zakázek nebo investic. U investic bude platit, že rozhodně kvůli dohodě nedojde ke snížení zavedených standardů v oblasti práce ani životního prostředí. V dohodě je obsažena kapitola,

kteřá upravuje konkrétní závazky týkající se ochrany životního prostředí, práv pracovníků a podpory odpovědného podnikání. Jednotlivé kapitoly budou zahrnuty v tabulce 3. (Kocourek a kol. 2021)

Každá kapitola, která je zmíněná v tabulce 3, je pod správou příslušného Výboru, který následně spadá pod Smíšený výbor EU-MRC. Veškerá rozhodnutí, která učiní Smíšený výbor musí být odsouhlasena oběma stranami této dohody (tedy jak Mercosurem, tak EU). (Kocourek a kol. 2021)

1.5.2 Technické překážky obchodu

Technické překážky obchodu jsou druhem netarifních opatření v mezinárodním obchodu a pojí se s technickými normami, přísnými požadavky na výrobky či certifikacemi. Tyto překážky si lze také představit jako požadavky na kvalitu a technické specifikace, dále na bezpečnost, ochranu zdraví a životního prostředí nebo na ochranu spotřebitele. Cíle technického opatření jsou minimalizace negativních dopadů technických překážek na mezinárodní obchod a zajistit, aby již zmíněné technické normy a certifikace nebyly využívány jako prostředek k nepřiměřenému omezování obchodu. (UNCTAD 2019)

Netarifní překážky obchodu (dále NTB), jsou velmi důležité, jelikož ovlivňují obchodní vztahy mezi zeměmi a mohou mít značný vliv na růst hospodářství a prosperity. Jako příklad NTB překážek lze uvést různé zákony a pravidla týkající se dovozu a vývozu (porušují právo WTO). Také je nutné zmínit netarifní opatření (NTMs), která také omezují mezinárodní obchod a jako příklad lze uvést technické normy a standardy. (Zelicovich 2019)

Rozdíl mezi NTB a NTMs spočívá v tom, že NTMs jsou zaměřeny na více specifické oblasti a také se na rozdíl od NTB zaměřují na regulaci výroby a obchodu, zatímco NTB spíše na regulaci importu a exportu. V praxi velmi často dochází k tomu, že některá NTMs jsou chápána jako NTB. Ještě je nutné dodat, že s netarifními překážkami bojují rozvojové země. (Zelicovich 2019)

„Výčet netarifních překážek obchodu, kterým čelí dovozci MerCoSur na straně Evropské unie, čítá 116 180 konkrétních překážek, které postihují 5 032 položek podle

HS6. Na straně MerCoSur musejí evropští exportéři překonávat 429 777 různých netarifních překážek, které se týkají 5 387 položek HS6.“ (Kocourek a kol. 2021, s. 58) Z toho plyne, že trh Mercosuru je ostražitě chráněný, a to o dost více než trh evropský.

Proto existuje Mezinárodní klasifikace netarifních opatření, což je systém, který slouží k popisu a kategorizaci netarifních opatření v mezinárodním obchodě. Tato opatření jsou rozdělena dle kapitol A-P a ty budou uvedeny v následující tabulce 4. (UNCTAD 2019)

Tabulka 4: Klasifikace netarifních opatření v mezinárodním obchodu

IMPORTY	Technická opatření	A	Sanitární a fytosanitární opatření
		B	Technické překážky obchodu
		C	Kontrola před odesláním a ostatní formality
	Netechnická opatření	D	Podmíněná opatření na ochranu obchodu
		E	Neautomatické dovozní licence, kvóty, zákazy, opatření na kontrolu množství a jiná omezení, která nezahrnují sanitární a fytosanitární opatření nebo opatření týkající se technických překážek obchodu
		F	Opatření pro kontrolu cen, včetně dodatečných daní a poplatků
		G	Finanční opatření
		H	Opatření ovlivňující hospodářskou soutěž
		I	Investiční opatření související s obchodem
		J	Distribuční omezení
		K	Omezení post-prodejních služeb
		L	Dotace a jiné formy podpory (bez exportních dotací)
		M	Omezení státních (veřejných) zakázek
		N	Duševní vlastnictví
		O	Pravidla původu
EXPORTY	P	Opatření související s vývozem	

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (UNCTAD 2019)

Technické překážky, které jsou též uvedeny v tabulce 4 a které se řadí mezi netarifní překážky obchodu a jsou v automobilovém průmyslu považovány za jedny z klíčových v rámci dohody mezi EU a MRC. Obchodní dohoda totiž obsahuje přílohu o motorových vozidlech, jejich vybavení a o částech motorových vozidel, kde jsou jako hlavní cíle uvedeny odstranění nadbytečných technických překážek pro vzájemný obchod. Smluvní strany se tedy snaží těmto překážkám předcházet a vzájemně si zjednodušit jak technické předpisy (ty by měly vycházet z mezinárodních norem), tak i postupy pro posuzování shody (to povede ke zjednodušení celého náročného procesu). Dále je třeba se pokusit posílit vzájemné vztahy a spolupráci za účelem

rozvoje obchodování v automobilovém odvětví, a tak vytvořit vhodné tržní podmínky, kde neexistuje diskriminace a lpí se na otevřenosti a transparentnosti. (Kocourek a kol. 2021) Ochranařská Brazílie je známá tím, že si již dlouhodobě chrání svůj domácí trh. Pokud se jakákoliv země rozhodne vyvážet na brazilský trh, narazí zde na nespočet obchodních a technických bariér, tedy na netarifní překážky obchodu. V případě evropské země, která exportuje své zboží na brazilský trh, je klíčová podpora vlády, která dokáže zjednodušit podmínky pro vstup na tamní trh, a to díky členství v EU, kde se vše řídí na základě Společné obchodní politiky. I přes tento fakt je ale tohle všechno komplikovanější, než kdyby byla již platná dohoda, která by bez problému jistě rozšířila možnosti pro vývoz zboží z Evropy do Brazílie a dalších členských států MRC. A že příležitosti se zde jen nabízí, jelikož brazilští importéři jsou s evropskými výrobky díky jejich vysoké kvalitě a příznivé ceně nadmíru spokojeni. (Sklenka 2023)

Brazilská automobilová regulace a certifikace INMETRO, celým názvem Národní institut pro metrologii, kvalitu a technologii vystupující na brazilském trhu jako regulační agentura dohlíží na soulad s domácími předpisy pro automotive díly vyrobené na území Brazílie a na výrobky do Brazílie importované (například na celé osobní automobily). Uplatňované certifikační schéma zajišťuje, aby zde vyrobené a dovezené produkty splňovaly minimální standardy kvality a bezpečnosti. Pro obchodníky, kteří chtějí vstoupit na brazilský trh, získání této certifikace znamená, že nebude nijak poškozeno jeho jméno, a hlavně se vyhne problémům při celní deklaraci. Po čtyřech letech je však nutné provést recertifikaci. (Certifikace INMETRO 2023)

1.5.3 Odstranění cel v rámci dohody

Obchodu mezi EU a Mercosurem brání mnoho překážek a převážně těch celních. Jen pro zajímavost, obě tyto organizace **mají svůj vlastní celní sazebník** uplatňovaný vůči ostatním zemím. Celní sazebník Mercosuru obsahuje přes 9.000 položek a celní sazebník EU dokonce přes 14.000 položek. Když se vezme v úvahu toto neskutečné množství položek, není divu, že vyjednávání o dohodě probíhala tolik let. (Kocourek a kol. 2021)

Co se týče celního zatížení, je trh Mercosur zatížen nadměrně vysokými cly. To by ale měla změnit preferenční dohoda, díky které by mělo dojít k postupnému odstranění

celních překážek. EU bude liberalizovat až 92 % exportu ze sdružení z Latinské Ameriky, a to například víno (celní zatížení až 27 %), whiskey a lihoviny (až 35 % clo) nebo výrobky z čokolády (20 % clo). Naopak sdružení v Latinské Americe bude liberalizovat dovoz z evropských zemí na 91 %. V tomto případě se bude jednat o cla na automobily (aktuální výše cla je až 35 %), automobilové součásti (18 % clo), stroje (až 20 % clo), chemikálie (18 % clo) a léčiva (až 14 % clo). (MOP 2019a)

To by znamenalo pro obě strany značné úspory. Celková částka úspor by se mohla pohybovat až **okolo 4 miliard eur ročně**. To se samozřejmě odrazí i na konkurenceschopnosti, jinými slovy se evropské zboží stane atraktivní pro trh v Mercosuru a **evropští exportéři a investoři** tak získají možnost uvést své zboží na tento exotický trh s předpokladem zajištění potřebné právní ochrany. (BusinessInfo.cz 2020)

Automobilový průmysl se celně řadí mezi nejvíce problémové položky. MRC si uplatňuje sazbu na dovoz evropských vozidel kolem 35 % a na automobilové součástky kolem 18 %. Dohoda by ale přinesla úplné odstranění cel jak u automobilů, tak i u komponentů. Dovoz osobních vozů z EU do zemí MRC bude plně liberalizován po 15 letech, během 7 let bude stanovena přechodná kvóta na dovoz 50 000 vozidel. Na stanovenou přechodnou kvótu bude uplatněna poloviční celní sazba. (Kocourek a kol. 2021)

1.5.4 Výhody a nevýhody, které dohoda přinese EU

Dohoda by měla oběma integračním celkům samozřejmě přinést řadu výhod, právě kvůli těmto výhodám byl a je o dohodu takový zájem. Pochopitelně s tím jsou také spjaté nevýhody, které byly také jednou z příčin toho, že nedošlo k ratifikaci.

Nejprve se práce zaměří na výhody, které dohoda přinese EU. Dohoda podpoří obchodní výměnu mezi sdružením MRC a EU, což logicky povede ke zvýšení objemu obchodu a posílení hospodářských vztahů. Tím, že dojde k odstranění překážek obchodu dojde ke zlepšení přístupu na trhy smluvních partnerů a usnadní tak

evropským firmám prodej zboží, investování a také dojde k redukci převážně produkčních nákladů evropských podniků. (EC 2019)

Evropští vývozci díky odstranění tarifních překážek uspoří na clech ročně až několik miliard EUR a po ztrátě ruského trhu jim tento trh přináší mnoho výzev. (EC 2019)

Také se nesmí zapomenout na malé a střední podniky, které díky této dohodě dostanou možnost exportovat své zboží na tak velký trh a zároveň na spotřebitele v EU, kteří budou mít možnost vybrat si zboží z větší škály výběru. (EC 2019)

Posledním kladným bodem je nárůst HPD po roce 2030, který by se mělo podle některých odhadů zvýšit až o 15 miliard EUR ročně. (EC 2023)

Pokud by měly být známi nevýhody pro EU, které se pojí s touto dohodou, lze uvést, že evropské státy se mohou setkat s konkurencí na trhu zemědělských produktů, které budou výhodněji dováženy do EU, což může kriticky ohrozit zisky evropských zemědělců (budou-li brány v potaz dumpingové ceny) a způsobit i značné ztráty pracovních míst v zemědělském sektoru. Mnoho evropských zemědělců také argumentovalo s faktem, že potraviny dovezené z MRC mají nižší standardy kvality potravin než ty evropské, což by mohlo ohrozit i zdraví některých jedinců. Dumpingové ceny se ale netýkají jen zemědělství, to samé platí i pro automotive, který se v těchto zemích značně rozrůstá. (EC 2023)

Někteří členové EU se obávají zvýšení závislosti EU na dovozech, převážně na potravinách, jelikož v případě dlouhodobého výpadku by mohl na evropském trhu nastat zmatek. (EC 2023)

Další nevýhodou pro EU je, že MRC má značné problémy se slabou ochranou duševního vlastnictví. To by mohlo poškodit některé evropské podniky. Ty tento problém vnímají jako podporu nelegálního kopírování evropských produktů, a proto musí být duševní vlastnictví v dohodě důkladně vymezeno. (EC 2019)

1.5.5 Výhody a nevýhody, které dohoda přinese Mercosuru

Nyní se tato práce zaměří na **výhody, které dohoda přinese bloku Mercosur**. Tím, že bude dohoda ratifikována se bloku Mercosur naskytne zvýšení obchodních příležitostí, tedy bude moci exportovat své zboží a služby na evropský trh a zároveň se v Mercosuru díky evropským investicím zvýší vznik a rozvoj nových podniků a s tím souvisejících nových pracovních míst, a to hlavně v potravinářském a automotive průmyslu. (EC 2019)

Velkým plusem pro Mercosur bude to, že díky této dohodě získá know-how a vyspělé technologie. (EC 2023)

Pokud by mely být uvedeny **nevýhody pro MRC**, jsou velmi podobné těm, které jsou uvedeny u nevýhod pro EU. Jednak se po ratifikaci dohody zvýší závislost zemí MRC na dovozu zboží z Evropské unie a po tamním zboží nemusí být taková poptávka a také existují vážné obavy, že v důsledku aplikace dohody a nárůstu poptávky po exportu některých zemědělských produktů do EU se bude zvyšovat tlak na deforestaci v zemích MRC – hlavně v oblasti amazonských tropických deštných lesů. Tato obava přispěla k tomu, že k ratifikaci prozatím nedošlo. (EC 2019)

2 Metodická část

Tato kapitola má za úkol představit postupy, které budou využity v poslední, tzv. aplikační části této práce.

Nejprve budou použita data z portálu Statista, což je široce uznávaná databáze, která obsahuje statistické informace o všech státech světa. Data získána z této databáze budou zaměřena na import a export z EU do MRC v jednotlivých letech, konkrétně jak se vyvíjel dovoz a vývoz zboží od 2010 do roku 2021 v mld. EUR. Také bude z těchto dat vypočítána obchodní bilance za každý jednotlivý rok, která může dosáhnout až tří výsledků. Buď může obchodní bilance vyjít v kladných číslech za předpokladu, že export je vyšší než import, nebo může vyjít v záporných číslech, a to tehdy, je-li export převyšena importem. Také může dojít k situaci, kdy je obchodní bilance vyrovnaná, a to za předpokladu, rovná-li se import exportu.

Pro zjištění importu a exportu za rok 2021 bude využita standardní mezinárodní klasifikace zboží (SITC), která je online dohledatelná na stránkách Evropské komise. Tato klasifikace je specifická tím, že seskupuje zboží podle úrovně výroby nebo zpracování. Díky této klasifikaci je možné rozdělit zboží do několika skupin (konkrétně do deseti), které se následně dělí na menší podskupiny. Rozdělení na menší podskupiny by byl příliš náročný proces, a hlavně velmi dlouhý, proto tato práce zůstane pouze u základních 10 skupin. Názvy těchto skupin uvádí tabulka 5.

Tabulka 5: Jednotlivé skupiny dle klasifikace SITC

0 Potraviny a živá zvířata
1 Nápoje a tabák
2 Surové nepoživatelné suroviny, kromě paliv
3 Minerální paliva, maziva a jiné příbuzné materiály
4 Rostlinné a živočišné oleje, vosky a tuky
5 Chemikálie a jiné příbuzné výrobky
6 Průmyslové výrobky tříděné dle materiálu
7 Stroje a dopravní prostředky
8 Různé průmyslové výrobky
9 Komodity a transakce nezařazené
Ostatní

Zdroj: vlastní zpracování dat z (EC 2023)

Čísla od 0–9, která jsou umístěna u jednotlivých názvů symbolizují skupiny. Skupina, která je označena jako „Ostatní“ obsahuje takové druhy zboží, které nebyly zařazeny do základních devíti sekcí.

Po zjištění celkové hodnoty exportu/importu za rok 2021 bude také vypočítán procentuální podíl na celkovém vývozu nebo dovozu zboží do MRC či do ČR. Výpočet jednotlivých podílů bude proveden vydělením celkové hodnoty exportu (nebo importu) hodnotami za jednotlivé skupiny SITC a výsledky budou uvedeny v procentech.

Standardní mezinárodní klasifikace SITC bude u importu i exportu využita i v podrobnější verzi, jelikož je tato práce zaměřena na automobilový sektor, který je v klasifikaci SITC umístěn ve skupině 7 – tedy stroje a dopravní prostředky. Ze skupiny stroje a dopravní prostředky bude tedy vyňata podskupina SITC-78. Tato podskupina se oficiálně nazývá Silniční vozidla a poskytuje informace o tom, kolik například osobních vozidel a automobilových komponentů bylo v roce 2019, 2020 a 2021 vyvezeno či do dovezeno z EU do MRC a naopak, v mld. EUR.

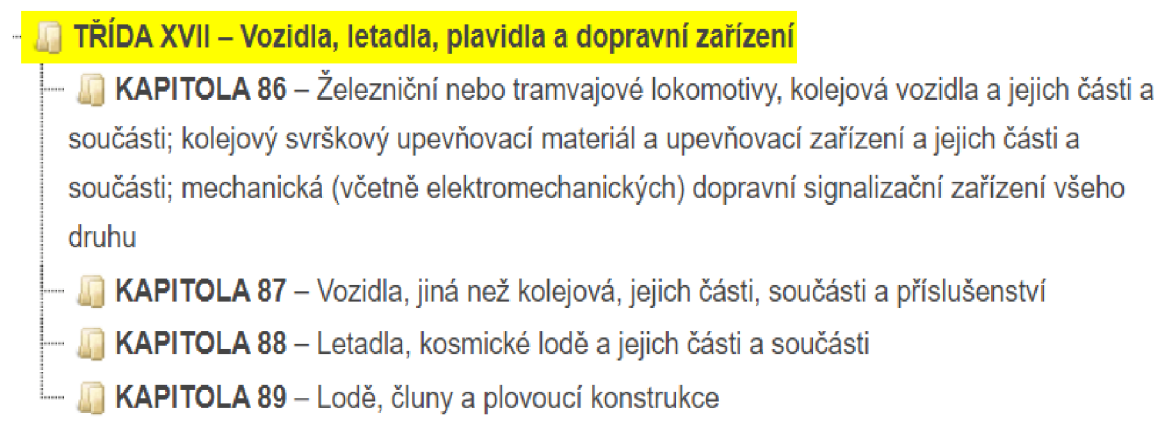
Pro posouzení obchodních toků ČR a MRC bude také sloužit klasifikace SITC dostupná na portálu ČSÚ, kde je možné zjistit, jak vypadal celkový vývoz a dovoz z České republiky do sdružení Mercosur a které položky u těchto vývozu a dovozu ve vybraném roce převládaly. Jednotlivá data budou opět umístěna do tabulek a budou opět v tis. EUR. K těmto tabulkám je nutné doplnit informace, které byly umístěny na stránkách ČSÚ: *„Z bezpečnostních důvodů jsou v souladu s metodikou Eurostatu vybrané údaje za vývoz a dovoz vojenského materiálu a zbraní za aktuální období zahrnuty do jiných zbožíových kódů a v jiné teritoriální struktuře tak, aby nebyl ovlivněn makroekonomický celek zahraničního obchodu se zbožím.“* (ČSÚ, 2023) Dále je nutné objasnit, že data jsou zaznamenána s dopočty. Dupočty jsou využívány v oblasti mezinárodního obchodu a jako příklad lze uvést náklady na dopravu, pojištění a přepravu zboží či další služby související s mezinárodním obchodem. Proto bude výsledná hodnota uvedena jako statistická hodnota zboží, tedy bude se jednat o takovou hodnotu zboží, do které jsou zahrnuty dupočty. (ČSÚ 2023)

Jelikož je tato práce zaměřena na automobilový sektor a pro tuto práci byla vybrána společnost Magna Exteriors, která se zabývá převážně výrobou nárazníků a pátých dveří, podle klasifikace SITC, která byla již použita k přehledu vývozu a dovozu do ČR, se opět ze skupiny 7 – stroje a dopravní prostředky vyjmou data SITC-78 a tentokrát se tato podskupina rozšíří ještě na další menší podskupiny, a to na SITC-784 (Díly a příslušenství motorových vozidel) a na SITC-78431 (Nárazníky a jejich

části a součásti motorových vozidel). Díky těmto datům bude možné posoudit současný stav hlavně vyvážených nárazníků a jejich částí a součástí na trh Latinské Ameriky, konkrétně na trh MRC. Tato data by měla být známa hlavně firmě Magna Exteriors, v případě, že by se v budoucnu rozhodla exportovat své výrobky právě do zemí MRC.

Samozřejmě pro získání potřebných hodnot je možné využít i tzv. harmonizovaný systém (dále HS), což je další mezinárodně uznávaný systém klasifikace zboží, který je poměrně mladší než klasifikace SITC a který byl vytvořen převážně pro účely celního odbavování. (Celní správa ČR 2023)

Výhodou HS systému je, že byl zkonstruován tak, aby byl kompatibilní se SITC. Tento systém se od SITC liší v tom, že zboží se zde přiřazuje až do 21 tříd a tyto třídy se dělí na dalších 96 kapitol. Automotive je umístění ve třídě **XVII**, která se nazývá „VOZIDLA, LETADLA, PLAVIDLA A DOPRAVNÍ ZAŘÍZENÍ“ (Celní správa ČR 2023) Zmíněnou klasifikaci je možné zaznamenat na obrázku 4.



Obrázek 4: Třída XVII – Vozidla, letadla plavidla a dopravní prostředky

Zdroj: (Kódy zboží 2023)

Dále je nutné uvést že v této práci budou uvedeny kódy HS6 a HS8. Kódy HS6 a HS8 jsou součástí harmonizovaného systému a jediný rozdíl mezi těmi kódy je v počtu číslic a detailu popisu konkrétní položky. Kód HS6 obsahuje pouze šest čísel a není tedy tak specifický na rozdíl od kódu HS8, který obsahuje až osm čísel a dokáže tak poskytnout mnohem podrobnější informace o daném zboží. Společnost Magna pro tuto práci poskytla HS8 kódy a k nim údaje o objemu (tzn. hmotnosti) vývozu příslušných položek a jejich cílových destinacích za měsíc únor 2023. S ohledem na obchodní tajemství a ochranu podnikatelských zájmů společnosti Magna Exteriors

nebyla pro účely této práce poskytnuta data o cenách ani údaje za delší časové období.

S exportem zboží se také pojí netarifní překážky, které budou přiřazeny k poskytnutým datům z Magny, aby bylo jasné, jaké překážky by jim v současné době hrozily. Tyto překážky je možné dohledat na portálu Světové Banky a zjistit tak současný počet těchto bariér na jednotlivé zboží a také nákladnost na jejich překonání v podobě procentní přírážky k hodnotě obchodovaného zboží.

Diplomová práce se v poslední kapitole dostává k případové studii, která je provedena metodou kvalitativního výzkumu. Forma tohoto výzkumu je v podobě individuálního strukturovaného rozhovoru se dvěma respondenty, a jelikož se jedná o předem strukturovaný rozhovor, otázky pokládané respondentům jsou dopředu připravené a logicky seřazené. Během tohoto interview není tedy možné pokládat další otázky ani měnit směr rozhovoru. Je nutné se držet pouze předem připraveného scénáře. Oba rozhovory proběhnou během dvou individuálně domluvených osobních setkání v měsících březnu a dubnu 2023. Oba respondenti byli se strukturou interview a jednotlivými otázkami seznámeni s předstihem. Na základě těchto dvou rozhovorů jsou pro tuto práci získány kvalitativní výsledky, které přinášejí odpověď na výzkumnou otázku položenou na samém začátku této práce.

3 Aplikační část

Třetí část diplomové práce se bude zabývat současným vývojem obchodních vztahů mezi EU a Mercosurem a také se zaměří na vývoj obchodního vztahů konkrétně mezi Českou republikou a blokem Mercosur. Následně bude zpracována analýza obchodních toků (import, export a obchodní bilance) mezi EU a MRC a zároveň mezi ČR a MRC. Poté se práce zaměří na automobilový průmysl, kde bude provedena analýza, jaké zboží se, v jakém množství vyváží z ČR do států Mercosur, a naopak dováží ze zemí MRC do Česka.

Obchodní toky mezi EU a Mercosurem jsou považovány za poměrně významné, ačkoliv existuje mnoho obchodních bariér a nedostatků. Mercosur se umístil v roce 2021 na žebříčku nejvýznamnějších obchodních partnerů EU až na 10. místě, jelikož toto partnerství s MRC představuje pouhých 1,7 % celkového obchodu EU. Oproti tomu EU představuje pro Mercosur velmi významného obchodního partnera, jelikož se v roce 2021 umístila na žebříčku nejvýznamnějších obchodních partnerů již na 2. místě, tedy hned za Čínou. Partnerství s EU představuje pro MRC až 18 % jeho celkového obchodu. (Kocourek a kol. 2021)

3.1 Vývoj obchodu se zbožím mezi EU a Mercosurem

Vývoj importu a exportu zboží se meziročně pomalu zlepšuje. To bude dokázáno díky údajům, která jsou dostupná na portálu Statista, který je na tuto tematiku specializovaný. Získaná data je možné vidět v tabulce 6.

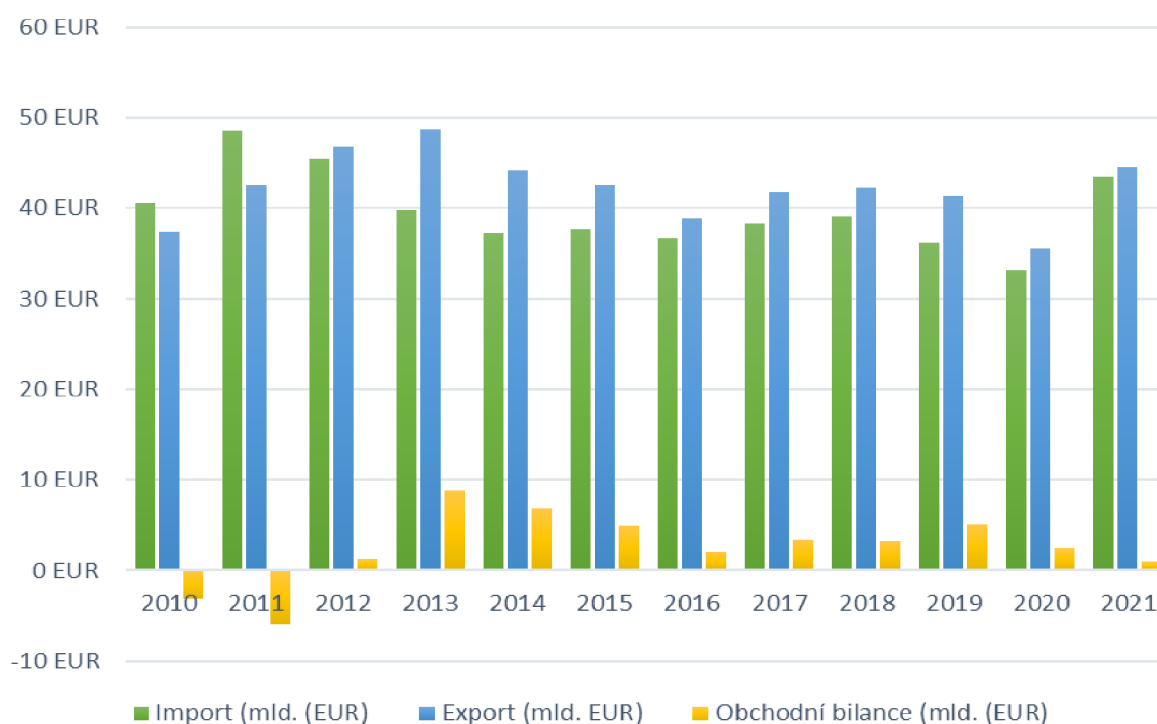
Pro větší přehlednost budou data z tabulky 6 umístěna do grafu a následně popsána. Z uvedených dat z minulých let je patrné, že nejvíce se z EU vyváželo v roce 2013 a to v hodnotě 48,6 mld. EUR. To mělo samozřejmě vliv i na obchodní bilanci, která byla ve zmiňovaném roce kladná a dosahovala částky 8,8 mld. EUR. Také je možné na tomto grafu pozorovat, že z počátku byla obchodní bilance záporná, a to v letech 2010 a 2011, ale od té doby začala růst a za uvedené roky se nestalo, že by se opět dostala do záporu, tedy že by začal převažovat import nad exportem. Bohužel mezi roky 2019 a rok 2020 došlo opět ke strmému poklesu vývozu i dovozu z EU. Celková hodnota obchodu v roce 2019 dosáhla až 77,46 miliard eur, avšak v roce 2020 došlo

k poklesu celkového objemu obchodu na 68,65 miliard eur, což byl v porovnání s rokem 2019 pokles zhruba o 11 %. Příčinou tohoto poklesu byla zřejmě pandemie COVID-19, která vzájemný obchod velmi zasáhla. Na druhou stranu rok 2021 byl opět vnímán jako velice úspěšný z důvodu zvýšeného vývozu, který činil 44,5 mld. EUR, což byla nejvyšší dosažená hodnota vývozu od roku 2013. Lze tedy konstatovat, že se vzájemný obchod mezi zeměmi zotavil. (Statista 2022)

Tabulka 6: Vývoj vzájemného obchodu se zbožím mezi EU a Mercosur

Roky	Import	Export	Obchodní bilance
2010	40,50 mld. €	37,40 mld. €	-3,10 mld. €
2011	48,50 mld. €	42,60 mld. €	-5,90 mld. €
2012	45,50 mld. €	46,80 mld. €	+1,30 mld. €
2013	39,80 mld. €	48,60 mld. €	+8,80 mld. €
2014	37,30 mld. €	44,10 mld. €	+6,80 mld. €
2015	37,60 mld. €	42,60 mld. €	+5,00 mld. €
2016	36,70 mld. €	38,80 mld. €	+2,10 mld. €
2017	38,30 mld. €	41,70 mld. €	+3,40 mld. €
2018	39,10 mld. €	42,30 mld. €	+3,20 mld. €
2019	36,20 mld. €	41,30 mld. €	+5,10 mld. €
2020	33,10 mld. €	35,50 mld. €	+2,40 mld. €
2021	43,50 mld. €	44,50 mld. €	+1,00 mld. €

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (Statista 2022)



Obrázek 5: Vývoj vzájemného obchodu zemí EU a Mercosur

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (Statista 2022)

Z tohoto zpracovaného přehledu lze konstatovat, že vývoj obchodu EU s Mercosurem může být považován za celkem stabilní a do budoucna i slibný. Výsledky z roku 2022

zatím nejsou k dispozici, ale vzhledem k další světové krizi v podobě války mezi Ukrajinou a Ruskem můžeme očekávat další podobné výkyvy jako byly zaznamenány mezi roky 2019 a 2020.

3.1.1 Celkový export zboží z EU do Mercosuru v roce 2021

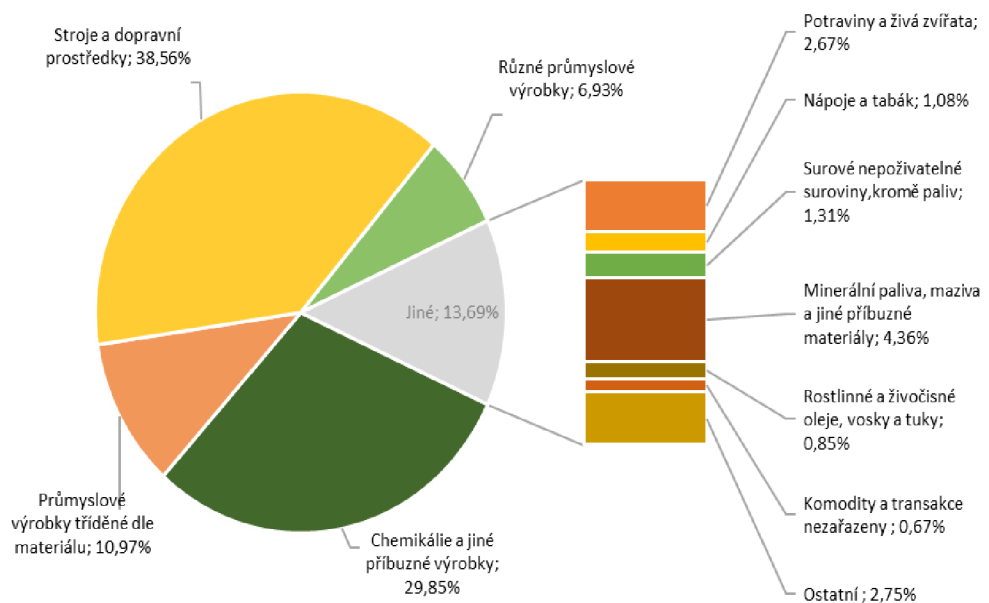
Mercosur je velkou příležitostí Evropské unie pro vývoz zboží. Bohužel musí evropské firmy čelit velkým obchodním překážkám. I přes tuto nepříjemnou skutečnost je vývoz z Evropské unie do Mercosuru vykonáván v příznivých číslech. V roce 2021 byla výsledná hodnota vývozu v hodnotě 44,5 mld. EUR a aby bylo zřejmé, které kategorie byly ve vývozu nejčastější, je nutné se řídit standardní mezinárodní klasifikací zboží (SITC).

Tabulka 7: Export zboží z EU do Mercosuru v roce 2021

Klasifikace zboží dle SITC	Export	% podíl
0 Potraviny a živá zvířata	1 189 349 694 €	2,67 %
1 Nápoje a tabák	480 859 038 €	1,08 %
2 Surové nepoživatelné suroviny, kromě paliv	581 971 374 €	1,31 %
3 Minerální paliva, maziva a jiné příbuzné materiály	1 940 772 531 €	4,36 %
4 Rostlinné a živočišné oleje, vosky a tuky	378 992 439 €	0,85 %
5 Chemikálie a jiné příbuzné výrobky	13 288 001 228 €	29,85 %
6 Průmyslové výrobky tříděné dle materiálu	4 885 082 789 €	10,97 %
7 Stroje a dopravní prostředky	17 164 951 679 €	38,56 %
8 Různé průmyslové výrobky	3 085 846 830 €	6,93 %
9 Komodity a transakce nezařazené	299 894 900 €	0,67 %
Ostatní	1 223 877 761 €	2,75 %
Celkem	44 519 600 263 €	100,00 %

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (Eurostat 2023)

Tabulka 7 zobrazuje kategorie podle klasifikace zboží dle SITC. Aby byly výsledky ještě zřetelnější, budou výsledné hodnoty z tabulky vyjádřeny také graficky. Podle grafického zpracování lze konstatovat, že nejvíce se v roce 2021 z Evropské unie do Mercosuru vyvážely stroje a dopravní prostředky v hodnotě 17,2 mld. EUR (38,56 % celkového objemu), na druhém místě se umístila kategorie chemikálií s výsledkem 13,3 mld. EUR (29,85 %) a v první trojici se umístila ještě kategorie průmyslové výroby v hodnotě 4,9 mld. EUR (10,97 %).



Obrázek 6: Odvětvová struktura exportu zboží z EU do Mercosuru v roce 2021
Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (Eurostat 2023)

Automotive, který je pro tuto práci nejdůležitější se řadí do kategorie stroje a dopravní prostředky, která má podíl na celkovém exportu z EU do MRC až 38,56 %. Pokud by z toho mělo být známo, kolik % tvoří celkový podíl automotive v kategorii stroje a dopravní prostředky, bude opět využita Standardní mezinárodní klasifikace zboží. Právě ta poslouží k tomu, aby byla z kategorie stroje a dopravní prostředky vyňata podskupina SITC-78. Tato podskupina se oficiálně nazývá „Silniční vozidla“ a získaná data ohledně automotive exportu budou zahrnuta do tabulky 8.

Tabulka 8: Vývoj exportu automotive zboží z EU do MRC

SITC-78 Silniční vozidla	2019	2020	2021
Argentina	513 326 887 €	506 575 141 €	668 747 072 €
Brazílie	2 649 613 534 €	1 899 698 411 €	2 855 901 140 €
Paraguay	58 646 975 €	55 545 412 €	75 888 943 €
Uruguay	88 242 948 €	74 243 070 €	128 246 222 €
Celkem	3 309 830 344 €	2 536 062 034 €	3 728 783 377 €

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (EC 2023)

Z uvedených výsledků za jednotlivá období je patrné, že se v roce 2021 export automotive zboží oproti roku 2020 zvedl. Nejvíce se z EU v roce 2021 dováželo do Brazílie a Argentiny. V poměrně menším množství se pak dováželo do Paraguaye a Uruguaye. Pokud by měl být znám celkový podíl automotive exportu v kategorii Stroje a dopravní prostředky, procentuální podíl Silničních vozidel tvoří za rok 2021 zhruba 21,73 % za tuto kategorii a na celkovém exportu tvoří až 9 % podíl. (EC 2023)

3.1.2 Celkový import zboží z EU do Mercosuru v roce 2021

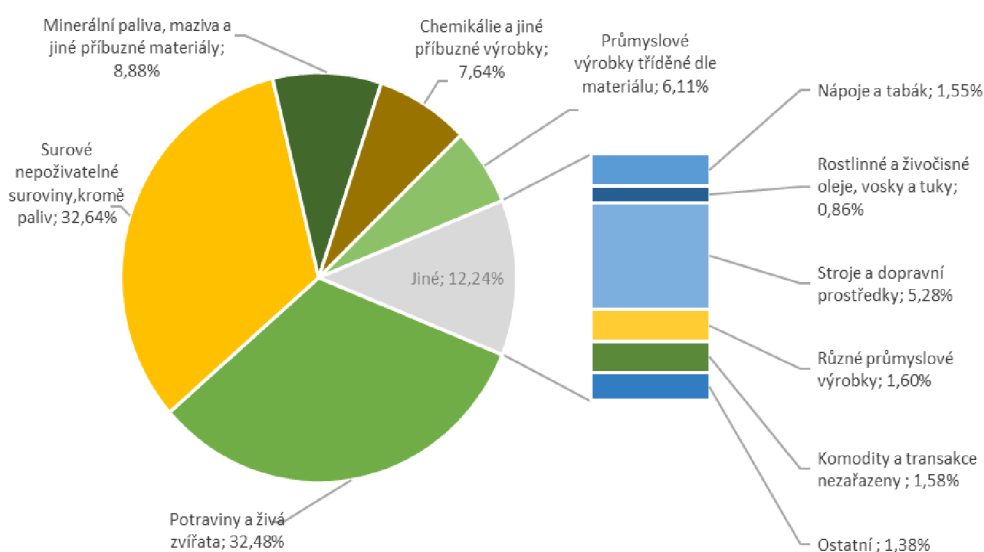
Import zboží z Mercosuru do EU byl v roce 2021 nižší než export. Data týkající se importu zboží budou opět uspořádaná v tabulce 9 a bude vytvořené i grafické znázornění.

Tabulka 9: Import zboží ze zemí Mercosur do EU v roce 2021

Klasifikace zboží dle SITC	Import	% podíl
0 Potraviny a živá zvířata	14 135 470 867 €	32,48 %
1 Nápoje a tabák	674 891 341 €	1,55 %
2 Surové nepoživatelné suroviny, kromě paliv	14 202 694 114 €	32,64 %
3 Minerální paliva, maziva a jiné příbuzné materiály	3 864 879 962 €	8,88 %
4 Rostlinné a živočišné oleje, vosky a tuky	372 380 810 €	0,86 %
5 Chemikálie a jiné příbuzné výrobky	3 324 606 237 €	7,64 %
6 Průmyslové výrobky tříděné dle materiálu	2 660 439 836 €	6,11 %
7 Stroje a dopravní prostředky	2 297 043 994 €	5,28 %
8 Různé průmyslové výrobky	697 307 352 €	1,60 %
9 Komodity a transakce nezařazené	686 136 054 €	1,58 %
Ostatní	599 724 971 €	1,38 %
Celkem	43 515 575 538 €	100,00 %

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (Eurostat 2023)

Pro přehlednost budou opět hodnoty z tabulky zahrnuty do grafu a následně budou tato data popsána.



Obrázek 7: Odvětvová struktura importu zboží z Mercosuru do EU v roce 2021

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (Eurostat 2023)

Dle obrázku 7 je zřejmé, že nejvíce importované zboží v roce 2021 byly surové nepoživatelné suroviny (32,64 %), na druhém místě se umístila skupina potraviny a živá zvířata (32,48 %) a na třetím místě s výrazným odstupem minerální paliva, maziva a jiné příbuzné materiály. Z toho plyne, že dovoz týkající se automotive je v případě importu do EU zanedbatelný, jelikož nejvíce se do Evropy dováží z těchto zemí

převážně potraviny. K importu potravin do zemí EU je nejvíce skeptická Francie, která má oprávněně strach o své zemědělství. (Svaz průmyslu a dopravy 2019)

Kategorie stroje a dopravní prostředky má podíl na celkovém importu z MRC do EU jen 5,28 %. Pokud by mělo být známo, kolik % tvoří celkový podíl importovaného automotive zboží v kategorii stroje a dopravní prostředky, bude postup stejný jako u exportovaného zboží – opět bude z kategorie Stroje a dopravní prostředky vyňata podskupina SITC-78. Získaná data bude obsažena v tabulce 10.

Tabulka 10: Vývoj Importu automotive zboží z MRC do EU

SITC-78 Silniční vozidla	2019	2020	2021
Argentina	225 857 510 €	152 508 136 €	99 143 880 €
Brazílie	210 870 721 €	170 482 160 €	199 005 021 €
Paraguay	147 654 €	327 661 €	51 603 €
Uruguay	1 014 319 €	1 302 534 €	995 911 €
Celkem	437 890 204 €	324 620 491 €	299 196 415 €

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (Eurostat 2023)

Z uvedených výsledků za jednotlivá období je zřejmé, že se v roce 2021 import automotive zboží dovážený ze zemí Jižní Ameriky oproti předcházejícím dvěma obdobími dost snížil. Nejvíce se do EU dováželo v roce 2019 a to převážně z Brazílie a Argentiny. Nejméně se toho ve jmenovaném roce dováželo z Paraguaye. Pokud by měl být znám celkový podíl automotive importu v kategorii stroje a dopravní prostředky, procentuální podíl SITC-78 silničních vozidel tvoří za rok 2021 zhruba 13 % za tuto kategorii a na celkovém importu tvoří jen 0,68 % podíl, což lze vyhodnotit jako skoro zanedbatelnou hodnotu. (EC 2023)

3.2 Obchodní toky mezi Českou republikou a blokem Mercosur v roce 2021

„Vzájemná obchodní výměna zboží mezi Českou republikou a MerCoSur je svým objemem pro obě strany v podstatě marginální. Exporty do MerCoSur se na celkových českých exportech podílejí pouhými 0,227 % (průměr let 2014–2020), podíl importů ze zemí MerCoSur na celkových českých dovozech činí 0,233 %. V letech 2014–2020 činil průměrný roční export zboží z Čech do MerCoSur cca 7,5 mld. Kč, dovozy ze zemí MerCoSur do ČR se pohybovaly v průměru okolo 7,8 mld. Kč.“ (Kocourek a kol. 2021, s.29)

Podle klasifikace SITC je možné zjistit, jak vypadal celkový vývoz a dovoz z České republiky do sdružení Mercosur a jaké položky u těchto vývozu a dovozu převládaly. Data týkající se vývozu a dovozu budou zaznamenána v tabulce 11.

Tabulka 11: Teritoriální struktura obchodu ČR se zeměmi MRC v roce 2021

Státy MRC	Vývoz do MRC	Dovoz z MRC	Obchodní bilance
Argentina	58 602 tis. €	42 073 tis. €	+ 16 529 tis. €
Brazílie	344 722 tis. €	188 218 tis. €	+ 156 504 tis. €
Paraguay	8 191 tis. €	905 tis. €	+ 7 286 tis. €
Uruguay	12 060 tis. €	12 165 tis. €	- 105 tis. €
Celkem	423 575 tis. €	243 361 tis. €	+ 180 214 tis. €

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (ČSÚ 2023)

Podle dat, která jsou zahrnuta v tabulce 11 lze konstatovat, že v roce 2021 převážel vývoz nad dovozem a tím pádem vznikla i kladná obchodní bilance. Nejvíce zboží bylo dováženo z ČR do Brazílie, a to samé se odehrávalo opačným způsobem, nejvíce se zboží se importovalo z MRC do ČR právě z Brazílie. Nejmenší dovoz i vývoz byl vykazován do Paraguaye, která pro Českou republiku znamená velkou exportující náročnost – pro vstup na paraguayský trh je nevyhnutelné znát tamní zvyklosti a mít na paměti, že řada procesů, které jsou v Evropě brány jako samozřejmost a jsou vykonávány někdy i na počkání, může v Paraguayi trvat opravdu velmi dlouho. A též se nesmí zapomenout na to, že ač se může zdát ekonomika v této zemi celkem stabilní, Paraguay je jedna z nejchudších zemí v Latinské Americe, kde se Česká republika angažuje v rámci poskytování rozvojové pomoci. Poslední zaznamenaná finanční pomoc se týkala rekonstrukce tamních škol. (CzechTrade 2023)

3.2.1 Export zboží z České republiky do bloku Mercosur v roce 2021

České exporty do zemí Mercosur nejsou nějak převratné. Podle výsledků zveřejněných na stránkách Světové banky se tento export podílí na celkových exportech prováděných ČR jen 0,2 %, což je dosti zanedbatelný výsledek. Dokonce je zaznamenáno, že za poslední roky export z ČR do těchto zemí ještě poklesl, a i predikce do budoucna hovoří o tom, že export bude klesat. (Kocourek a kol. 2021)

O tom, jak si počínala ČR v oblasti exportu v roce 2021, bude vypovídat tabulka 12.

Tabulka 12: Vyvážené zboží z ČR do jednotlivých zemí v MRC v roce 2021

Klasifikace dle SITC	Brazílie	Argentina	Paraguay	Uruguay	Celkem
0 Potraviny a živá zvířata	2 120 tis. €	282 tis. €	15 tis. €	217 tis. €	2 634 tis. €
1 Nápoje a tabák	129 tis. €	-	27 tis. €	47 tis. €	203 tis. €
2 Surové nepoživatelné suroviny, kromě paliv	22 521 tis. €	3 897 tis. €	6 tis. €	-	26 424 tis. €
3 Minerální paliva, maziva a jiné příbuzné materiály	1 942 tis. €	38 tis. €	-	1 tis. €	1 981 tis. €
4 Rostlinné a živočišné oleje, vosky a tuky	-	-	-	1 294 tis. €	1 294 tis. €
5 Chemikálie a jiné příbuzné výrobky	23 846 tis. €	8 344 tis. €	486 tis. €	1 566 tis. €	34 242 tis. €
6 Průmyslové výrobky tříděné dle materiálu	73 221 tis. €	10 334 tis. €	511 tis. €	3 570 tis. €	87 636 tis. €
7 Stroje a dopravní prostředky	195 821 tis. €	30 938 tis. €	4 691 tis. €	4 651 tis. €	236 101 tis. €
8 Různé průmyslové výrobky	25 077 tis. €	4 770 tis. €	2 455 tis. €	713 tis. €	33 015 tis. €
9 Komodity a transakce nezařazený	45 tis. €	-	-	-	45 tis. €
Vývoz celkem	344 722 tis. €	58 602 tis. €	8 191 tis. €	12 060 tis. €	423 575 tis. €

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (ČSÚ 2023)

Podle dat z tabulky je patrné, že největší podíl tvoří zboží vyvážené z ČR do Brazílie a že nejvíce se tam vyvážely stroje a dopravní prostředky. Stejný výsledek je patrný také v Argentině nebo v Paraguayi. Procentuální podíl kategorie Stroje a dopravní prostředky na celkových českých vývozech do MRC je 52,1 %. Uvedené výsledky jsou s dopočty.

Nyní je čas, aby se tato podkapitola zaměřila na kategorii Stroje a dopravní prostředky a její podskupiny, podle kterých půjde určit procentuální podíl například vyvážených nárazníků a do jaké státy MRC byl vývoz nejvyšší. To vše bude zaznamenáno v tabulce 13.

Tabulka 13: Vyvážené automotive zboží z ČR do Mercosuru v roce 2021 v tis. EUR

Kategorie SITC a její podskupiny	Brazílie	% podíl	Argentina	% podíl	Paraguay	% podíl	Uruguay	% podíl
7 Stroje a dopravní prostředky	195 821	100	30 938	100	4 691	100	4 651	100
78 Silniční vozidla	16 836	8,60	5 165	16,69	808	17,22	59	1,27
784 Díly a příslušenství motorových vozidel	13 180	6,73	4 176	13,49	152	3,24	5	0,10
78431 Nárazníky a jejich části a součásti motorových vozidel	473	0,24	-	-	1	0,02	-	-

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (ČSÚ 2023)

Z České republiky se do MRC podle SITC-78 v roce 2021 vyvezlo automotive zboží v hodnotě 22 mil. EUR. To je po přepočtu na české koruny vývoz v hodnotě 549 mil Kč. Nejvíce tohoto zboží z ČR bylo vyvezeno do Brazílie, kde procentuální podíl byl skoro 9 % a nejméně do Uruguaye, kde procentuální podíl byl ve velikosti pouhého 1 z celé kategorie 7. Dále jsou v tabulce 13 uvedena další dělení a to SITC-784 a SITC-78434. Právě SITC-78431 je pro tuto práci velice zásadní, jelikož firma, na které bude aplikována případová studie, vyrábí a vyváží nárazníky do různých zemí světa. Jak ale dle Tabulky 13 vidět, vývoz nárazníků a jejich součástí z ČR do zemí MRC není vůbec zásadní, jelikož se z ČR tyto komponenty dováží pouze do Brazílie a Paraguaye a procentuální podíl z kategorie 7 není přesažen ani jednou zemí nad 1 %.

Pokud by měl být celkově zhodnocen vývoz automotive zboží z ČR do MRC, pravděpodobně hlavní příčinou nízkého vývozu je celní zatížení, které je uvaleno na celá auta ve výši až 35 % a na automobilové komponenty až 18 %. Samozřejmě zde existuje mnoho netarifních překážek, které tomuto dovozu zásadně brání. Další možností je to, že se tento druh zboží do MRC nedováží, jelikož jsou na trhu MRC tyto díly k dispozici z místních firem, které se na tuto výrobu specializují.

Brazílie je celosvětově považována za automobilovou velmoc (v současné době je pyšná 8. místem jako největší výrobce osobních vozidel ve světě) a tamější globální automotive podniky odebírají zboží od některých českých dodavatelských firem. Tato obchodní výměna ale není moc častá a je poměrně komplikovaná kvůli vysokým daňovým zatížením, dovozním překážkám v podobě cel a také technickým překážkám. Tyto zmíněné problémy mají za následek snižující konkurenceschopnost zahraničních výrobců na brazilském trhu včetně těch českých a pak dochází k tomu, že český export do těchto zemí klesá. Vysoké daně uvalené na automobily v Brazílii měly v minulosti za následek, že nadnárodní korporace Ford zde definitivně ukončila veškerou výrobu. (MZV, 2021)

V roce 2021 Brazílii opustila i společnost Mercedes-Benz. I nadále ale v Brazílii funguje přes 40 továren různých výrobců aut, jejichž roční produkce překonala v roce 2021 hranici 2 milionů vyrobených vozů. To jednoznačně zvyšuje poptávku po dovozu automobilových komponentů a znamená pro české exportující firmy obrovskou příležitost prosadit se na tomto trhu. (Kurzy.cz 2022)

Atraktivnost velkého brazilského trhu se pro dodavatele autodílů ještě zvýšila, když v roce 2021 vstoupila na brazilský trh čínská automobilka Great Wall Motor, která se věnuje výrobě elektro automobilů a hybridů. Do roku 2025 plánuje do v Brazílii proinvestovat až 4 mld. brazilských reálů. (CzechTrade 2022a)

Ohledně vývozu do zemí MRC se v nedávné minulosti, přesněji v roce 2019 vyjádřil tehdejší ministr Karel Havlíček, který se domníval, že vzájemná dohoda bude výhodná pro obě strany hlavně s ohledem na snižování cel: „Vývoz tak bude snazší. Celkově se očekává úspora na clech až čtyři miliardy EUR ročně. Vzájemný obchod, který vykazuje již nyní rostoucí tendenci, poroste ještě více.“ (MPO 2019b)

3.2.2 Import zboží ze zemí Mercosur do České republiky v roce 2021

Import zboží ze zemí Mercosur do České republiky byl v roce 2021 podstatně nižší než export. A podle predikcí má i v případě importu v budoucnu docházet k poklesu.

Tabulka 14: Dovážené zboží z MRC do ČR v roce v roce 2021

Klasifikace dle SITC	Brazílie	Argentina	Paraguay	Uruguay	Celkem
0 Potraviny a živá zvířata	50 904 tis. €	16 140 tis. €	379 tis. €	2 787 tis. €	70 210 tis. €
1 Nápoje a tabák	10 873 tis. €	8 399 tis. €	1 tis. €	12 tis. €	19 285 tis. €
2 Surové nepoživatelné suroviny, kromě paliv	28 290 tis. €	13 086 tis. €	471 tis. €	9 076 tis. €	50 923 tis. €
3 Minerální paliva, maziva a jiné příbuzné materiály	-	-	-	-	-
4 Rostlinné a živočišné oleje, vosky a tuky	49 tis. €	723 tis. €	-	93 tis. €	865 tis. €
5 Chemikálie a jiné příbuzné výrobky	31 591 tis. €	1 009 tis. €	44 tis. €	156 tis. €	32 800 tis. €
6 Průmyslové výrobky tříděné dle materiálu	28 682 tis. €	381 tis. €	31 tis. €	142 tis. €	29 236 tis. €
7 Stroje a dopravní prostředky	33 802 tis. €	2 951 tis. €	2 tis. €	7 tis. €	36 762 tis. €
8 Různé průmyslové výrobky	8 425 tis. €	884 tis. €	15 tis. €	119 tis. €	9 443 tis. €
9 Komodity a transakce nezařazené	7	-	3 tis. €	0 tis. €	10 tis. €
Dovoz celkem	192 624 tis. €	43 574 tis. €	945 tis. €	12 393 tis. €	249 535 tis. €

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (ČSÚ 2023)

Podle tabulky 14 mají největší podíl na dovozech ze zemí MRC do ČR Potraviny a živá zvířata, zejm. cukr, hovězí maso a káva. Právě káva pocházející ze států Jižní Ameriky je jak evropském, tak i konkrétně na českém trhu velice žádána. Na druhém místě jsou surové nepoživatelné suroviny, kromě paliv a na třetím místě stroje a dopravní prostředky. V tomto případě ale tvoří samotná vozidla a komponenty jen zanedbatelnou část českých vývozu v této SITC kategorii. Do ČR se importují v opravdu malém množství.

Nyní budou podle kategorie SITC vyčísleny dovozy z Mercosuru do České republiky za rok 2021.

Tabulka 15: Dovážené automotive zboží z MRC do ČR v roce 2021 v tis. EUR

Kategorie SITC a její podskupiny	Brazílie	% podíl	Argentina	% podíl	Paraguay	% podíl	Uruguay	% podíl
7 Stroje a dopravní prostředky	33 802	100	2 951	100	2	100	7	100
78 Silniční vozidla	421	1,24	97	3,28	-	-	3	42,85
784 Díly a příslušenství motorových vozidel	328	0,97	96	3,25	-	-	3	42,85
78431 Nárazníky a jejich části a součásti motorových vozidel	-	-	67	2,27	-	-	-	-

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (ČSÚ 2023)

Z MRC se do České republiky podle SITC-78 v roce 2021 dovezlo automotive zboží v hodnotě 521 tis. EUR. To je po přepočtu na české koruny dovoz v hodnotě 13 mil Kč. Nejvíce tohoto zboží bylo vyváženo do ČR z Brazílie, kde procentuální podíl byl přes 1 % a vůbec se toto zboží nedováželo z Paraguaye. Dále jsou v Tabulce 14 uvedena další dělení a to SITC-784 a SITC-78434.

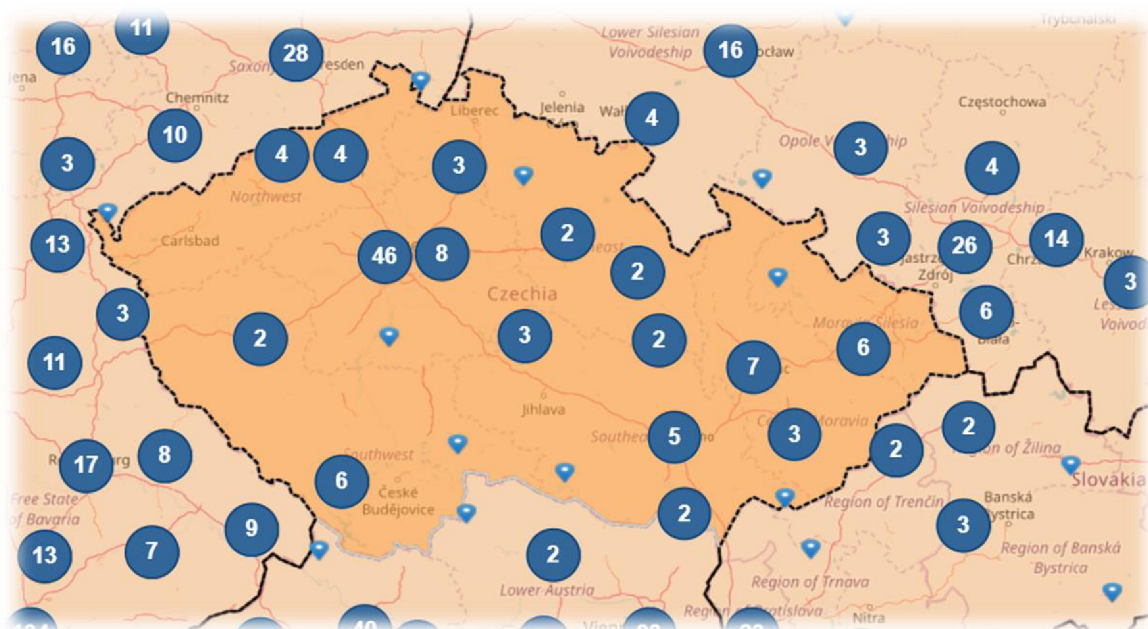
Dále je dle dat z tabulky 15 patrné, že dovoz osobních automobilů i automotive komponentů do ČR ze zemí MRC je prakticky zanedbatelný. Ani do budoucna přitom nelze očekávat, že by se dovoz automobilů či komponentů do ČR nějak razantně zvýšil a pokud bude dohoda podepsána, do ČR se určitě ve větším množství budou dovážet položky spadající do kategorie potraviny a živá zvířata, která již teď tvoří největší procentuální podíl.

Do budoucna, pokud dojde k ratifikaci dohody a zároveň k překlenutí období 15 let od ratifikace a tím pádem dojde k odstranění cel na obou stranách, čeští vývozci uspoří za jeden rok na domácích clech v přepočtu přes 2 miliardy Kč a dovozci, kteří budou

dodávat své zboží do České republiky uspoří na clech za jeden rok přes 1 miliardu českých korun. (Kocourek a kol. 2021)

3.2.3 Podniky exportující z ČR do MRC

Jak vypadal vzájemný import a export mezi ČR a MRC v předchozích letech je již znám. Také je již znám fakt, z předcházejících kapitol, že již 60 500 firem sídlících v Evropské unii vyváží své zboží do Mercosuru a to včetně 87 českých podniků. V případě uzavření dohody lze očekávat, že by se počet českých exportujících firem mohl rapidně zvýšit. Mapu, která zobrazuje počet současných exportujících podniků z ČR do MRC je možné vidět na obrázku 9. (EC 2019)



Obrázek 8: České exportující podniky do Mercosuru
Zdroj: (EC 2019)

Podle obrázku 9 je zřejmé, že nejvíce českých firem vyvážejících do MRC má své sídlo registrované v Praze, tedy v hlavním městě České republiky. Další exportéři jsou rozmístěni po celém území České republiky. Do budoucna, pokud dojde k tomu, že bude dohoda v platnosti, by počet firem spolupracujících právě s Mercosurem, mohl výrazně stoupnout. Nejednalo by se jen o exportující firmy zabývající se automobilovým průmyslem (vozidly a automobilovými díly), ale také by se jednalo o společnosti, které se zabírají léčivou, textilem, chemikáliemi nebo konstruováním strojů. (EC 2019)

4 Představení společnosti Magna Exteriors

Tato kapitola představí českou firmu Magna Exteriors, která bude klíčová pro ověření dopadů dohody Mercosur a EU a na které zkusíme analyzovat, jaké potenciální úspory by tato dohoda mohla podniku přinést.

Společnost Magna Exteriors (viz Obrázek 10) je ve společnosti chápána jako mezinárodní obchodní společnost vystupující na českém, ale také na zahraničním trhu, vyrábějící plastové automotive komponenty. Také se jedná o dceřinou společnost kanadsko-amerického korporátu Magna International Inc., který sídlí v Kanadě v provincii Ontario.



Obrázek 9: Liberecký závod Magna Exteriors
Zdroj: (Magna Exteriors 2023)

4.1 Magna International Inc.

Korporát Magna International Inc. se dělí se na devět skupin, a to na: Cosma, **Magna Exteriors**, Magna Powertrain, Magna Electronics, Magna Mirrors, Mechatronics, Magna Lighting, Magna Seating a na Magna Steyr. Každá skupina se již dle svého názvu zabývá výrobou jiného sortimentu. (Magna Groups 2023)

Skupina Magna Exteriors má své závody v Evropě (sem spadá i Česká republika, Německo, Francie atd.), v Severní Americe (Kanada) a v Asii (Čína, Japonsko). Ještě před rokem měla Magna závody i v Rusku, a to ve městech Nižnij Novgorod a v Kaluga, avšak vzhledem k současným geopolitickým okolnostem jsou tyto závody zavřeny a prozatím se nepředpokládá jejich obnovení. Nikde jinde výroba exteriérů zatím neprobíhá. (Magna Groups 2023)

Jen pro zajímavost, tento korporát operuje na světovém trhu již 65 let a za tuto dobu dosáhl famózních výsledků. Právě proto je Magna považována za jednoho z největších dodavatelů v automobilovém průmyslu. V současné době má pod sebou tuto globální síť 323 výrobních provozů a 88 vývojových a prodejních center ve 29 zemích světa, kde celkově zaměstnává až 168 000 lidí. Přítomnost Magny je skoro na všech kontinentech s výjimkou Antarktidy a Austrálie. (Magna International Inc. 2023)

Jak Magna International uvádí na svých oficiálních stránkách, do budoucna počítá s tím, že výroba a prodej vozidel bude pocházet převážně z Číny, Jižní Ameriky, Indie a východní Evropy. A právě proto má v těchto regionech postavená buď výrobní nebo vývojová střediska. (Magna International Inc. 2023)

4.1.1 Magna International Inc. a její závody v Jižní Americe

V Jižní Americe má v současné době **10 výrobních závodů** a **3 vývojová a prodejní centra**. Tento tah je velmi taktický, jelikož se očekává, že již v blízké budoucnosti bude Brazílie a Argentina v čele růstu, a to tento region nasměruje k tomu, aby se stal významným trhem osobních a nákladních automobilů na celém světě. (Magna in South America 2022)

Tabulka 16: Závody Magna International Inc. v Brazílii a Argentině v roce 2022

Počet závodů	Brazílie	Argentina
Výrobní závody	7	3
Vývojová a prodejní centra	3	0
Počet zaměstnanců	1 950	1 050

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (Magna in South America 2022)

Z uvedené Tabulky 16 vyplývá, že v Brazílii a Argentině bylo v Magna závodech v roce 2022 zaměstnáno až 3 000 lidí. Tento počet by se do budoucna mohl ještě výrazně zvýšit a počet závodů vzrůst. Tři výrobní závody v Argentině se nazývají Magna

Seating a zabývají výrobou sedadel (dva sídlí v Buenos Aires a jeden v Córdobě). V Brazílii je též jeden závod Magna Seating a dále se zde nachází čtyři výrobní závody pod názvem Magna Cosma, kde se vyrábí karoserie a podvozky. Též je zde závod Magna Lighting, kde probíhá výroba vnějšího osvětlení. Poslední brazilský závod spadá pod skupinu Mechatronics (má jako předmět činnosti inovativní mechatronické systémy). Žádný závod v Jižní Americe tedy nepatří do skupiny exteriors a nespécializuje se na výrobu exteriérových dílů a součástí. (Magna Groups 2023)

4.2 Liberecký závod Magna Exteriors – základní informace

Magna Exteriors již od svého vzniku v roce 2000 má své sídlo v Libereckém kraji, konkrétně v Liberci, kde zaměstnává okolo 2 000 lidí. Od roku 2015 má tato společnost dva statutární orgány, a to pana Ing. Miroslava Frontze a pana Ing. Pavla Cvejna, kteří oba zastávají funkci jednatele společnosti. (Magna Exteriors 2022)



Obrázek 10: Logo společnosti Magna
Zdroj: (Magna Logo 2015)

4.2.1 Předmět výroby společnosti

Magna Exteriors se orientuje hlavně na **výrobu nárazníků a prahů** pro světově známé zákazníky, jako jsou Volkswagen (VW), BMW, Škoda Auto, ale také má na starosti různé projekty. Jako příklad lze uvést projekt vypracovaný pro automobilku Toyota, kde Magna vyráběla **páté dveře**. Také se ujala projektu pro VW, kde na model ID. Buzz vyrábí páté dveře, které lze vidět na obrázku 12. (Magna Exteriors 2022)



Obrázek 11: Projekty liberecké Magny pro BMW a VW

Zdroj: (Magna Exteriors 2023)

Z interních zdrojů podniku jsou v tabulce 17 uvedeny druhy produktů dle HS6 kódů, které firma vyvezla v únoru 2023 a kolik kilogramů to bylo.

Tabulka 17: Vyvážené produkty z Magna Exteriors v únoru 2023

Slovní název	HS8	Váha v kg
Nárazníky a jejich části a součásti	87081090	411 764
Ostatní části, součásti a příslušenství karoserií (včetně kabin pro řidiče)	87082990	207 427
Formovací rámy pro slévárny kovů; formovací základny; modely pro formy; formy na kovy (jiné než kokily na ingoty), karbidy kovů, sklo, nerostné materiály, kaučuk nebo plasty – formy na kaučuk nebo plasty	84807100	33 950
Ostatní výrobky z plastů a výrobky z ostatních materiálů čísel 3901 až 3914	39269097	11 695
Pásky (pruhy) s vrstvou ne vulkanizovaného přírodního nebo syntetického kaučuku – z polypropylenu	39191015	1 975
Elektrické přístroje osvětlovací nebo signalizační (kromě výrobků čísla 8539), elektrické stěrače, rozmrazovače a odmlžovače pro jízdní kola nebo motorová vozidla – ostatní světelné nebo vizuální signalizační přístroje a zařízení	85122000	1 564
Části, součásti a příslušenství motorových vozidel čísel 8701 až 8705 – silikonové nebo plastové klávesnice – ostatní části, součásti a příslušenství – tlumiče výfuku a výfuková potrubí; jejich části a součásti	87089299	973
Ostatní přístroje, zařízení a stroje – na měření nebo kontrolu geometrických veličin	90318080	383

Slovní název	HS8	Váha v kg
Kabelový svazek pro měření více veličin, pro napětí 5 V nebo více, avšak nejvýše 90 V, umožňující měření některých nebo všech těchto veličin:	85443000	377
Ostatní výrobky z plastů a výrobky z ostatních materiálů čísel 3901 až 3914 - plastová vnitřní dveřní klika používaná při výrobě motorových vozidel	39263000	330
Ostatní výrobky ze železa nebo oceli	73269098	32
Ostatní výrobky z vulkanizovaného kaučuku, jiného než tvrdého kaučuku – pro motorová vozidla čísel 8701 až 8705 - díly z kaučuku spojeného s kovem	40169952	24
Hydrometry (hustoměry) a podobné plovoucí přístroje, teploměry, pyrometry (žároměry), barometry, vlhkoměry a psychrometry, též s registračním zařízením, a jakékoliv kombinace těchto přístrojů – části, součásti a příslušenství	90259000	12
Vysílací přístroje pro rozhlasové nebo televizní vysílání, též obsahující přijímací zařízení nebo zařízení pro záznam nebo reprodukci zvuku; televizní kamery, digitální fotoaparáty a videokamery – ostatní	85258900	6
Šrouby a vruty, svorníky (maticové šrouby), matice, vrtule (do pražců), háky se závitem, nýty, závlačky, příčné klíny, podložky (včetně pružných podložek) a podobné výrobky, ze železa nebo oceli	73181692	6
Elektrické přístroje osvětlovací nebo signalizační (kromě výrobků čísla 8539), elektrické stěrače, rozmrazovače a odmlžovače pro jízdní kola nebo motorová vozidla – části a součásti	85129090	4
Radiolokační a radiosondážní přístroje (radary), radionavigační přístroje a rádiové přístroje pro dálkové řízení – rádiové přístroje pro dálkové řízení	85269200	1
Pružiny a pružinové listy, ze železa nebo oceli – šroubové (spirálové) pružiny	73202089	1
Měřicí nebo kontrolní přístroje, zařízení a stroje, jinde v této kapitole neuvedené ani nezahrnuté; projekory na kontrolu profilů – na měření nebo kontrolu geometrických veličin	90318020	0
Části, součásti a příslušenství motorových vozidel čísel 8701 až 8705 - silikonové nebo plastové klávesnice	87089997	0
Celkem		670 525

Zdroj: vlastní zpracování dle interních dat (Magna Exteriors 2023)

Dle tabulky 17 je možné konstatovat, že mezi nejvíce vyvážené zboží se řadí nárazníky a jejich části a součásti a také příslušenství karoserií. Země, kam toto zboží bylo exportováno jsou Německo (DE), Rakousko (AT), Rumunsko (RO), Polsko (PL), Maďarsko (HU), Španělsko (ES) a Francie (FR). Množství, které bylo kolik bylo do těchto zmíněných zemí exportováno bude uvedeno v tabulce 18.

Tabulka 18: Seznam států, kam se produkty z Magny vyvezly a v jakém množství

Seznam států	Celková váha v kg
Rakousko (AT)	60 630
Německo (DE)	540 965
Španělsko (ES)	1 643
Francie (FR)	1
Maďarsko (HU)	1 822
Polsko (PL)	31 514
Rumunsko (RO)	33 950
Vývoz celkem	670 525

Zdroj: vlastní zpracování dle interních dat (Magna Exteriors 2023)

Nejvíce vyvezeného zboží podle údajů vah bylo v únoru 2023 do Německa, následně do Rakouska a poté do Rumunska. V Německu sídlí velké množství automotive podniků, které od společnosti Magna pravidelně a ve velkém množství odebírají.

Nyní tato práce zohlední to, jaká cla jsou uvalena na jednotlivé díly v Brazílii, Argentině, Paraguayi a Uruguayi. Tato data budou zahrnuta v tabulce 19.

Tabulka 19: Aktuální celní zatížení jednotlivého zboží v zemích Mercosur

HS6	Argentina	Brazílie	Paraguay	Uruguay
870810	18 %	18 %	10 %	18 %
870829	14 %	14 %	0 %	2 %
848071	35 %	30 %	0 %	0 %
392690	18 %	18 %	18 %	18 %
391910	16 %	16 %	16 %	16 %
851220	18 %	18 %	10 %	18 %
870892	18 %	18 %	10 %	18 %
903180	14 %	14 %	0 %	0 %
854430	16 %	16 %	22 %	16 %
392630	18 %	18 %	18 %	18 %
732690	2 %	2 %	2 %	2 %
401699	2 %	2 %	2 %	2 %
902590	16 %	16 %	16 %	16 %
852580	0 %	0 %	0 %	0 %
731816	25 %	16 %	16 %	16 %
851290	16 %	16 %	10 %	16 %
852692	18 %	18 %	18 %	18 %
732020	16 %	16 %	10 %	16 %
903180	14 %	14 %	0 %	0 %
870899	0 %	0 %	0 %	0 %

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (EC 2021)

Na nárazníky a jejich části a součásti (870810) je uvaleno clo ve třech státech ve výši až 18 %. Nejvíce zatížené zboží by bylo v současné době v Argentině a jednalo by se o formy na plasty vstřikovacího typu, které jsou v současné době zatížené stejně jako dovoz celých aut, tedy 35 %. Naopak nejsou celně zatíženy silikonové a plastové klávesnice. Veškerá tato zatížení budou lineárně snižována každý rok a do patnácti od vstoupení dohody v platnost by tato cla měla být úplně odstraněna.

Toho zboží se též potýká s netarifními překážkami. V tabulce 20 bude uveden počet těchto netarifních překážek (NTMs).

V tabulce 20 je možné vidět, že nejvíce netarifních překážek je uvaleno na součásti a příslušenství karoserií, kde nejvíce překážek je zaznamenáno v Brazílii a hned poté v Argentině. Ovšem pokud bude bráno v potaz, že by Magna exportovala nárazníky, což je její hlavní předmět podnikání, tak existujících překážek tu pár je, ale není jich

tolik, že by se to nedalo překonat. Nyní ještě bude uvedena tabulka průměrné nákladnosti netarifních opatření.

Tabulka 20: Počet NTMs na potenciální vývoz výrobků Magna Exteriors do MRC

HS6	Argentina	Brazílie	Paraguay	Uruguay
870810	14	14	0	1
870829	166	146	0	11
848071	16	10	0	0
392690	133	43	5	6
391910	15	6	0	0
851220	94	60	0	12
870892	14	16	0	1
903180	120	99	9	16
854430	16	11	0	0
392630	9	2	0	0
732690	21	8	1	0
401699	27	5	0	0
902590	22	20	2	0
852580	112	76	0	14
731816	8	1	0	0
851290	17	10	0	2
852692	16	10	0	2
732020	18	2	0	0
903180	120	99	9	16
870899	31	37	0	1

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (WITS 2023)

Tabulka 21: Průměrná nákladnost netarifních opatření

HS6	Argentina	Brazílie	Paraguay	Uruguay
870810	39 %	21 %	0 %	29 %
870829	11 %	12 %	0 %	7 %
848071	1 %	1 %	0 %	0 %
392690	11 %	0 %	0 %	0 %
391910	3 %	0 %	0 %	0 %
851220	6 %	6 %	0 %	0 %
870892	7 %	2 %	0 %	10 %
903180	1 %	17 %	0 %	0 %
854430	7 %	9 %	0 %	0 %
392630	6 %	0 %	0 %	0 %
732690	54 %	6 %	0 %	0 %
401699	3 %	1 %	0 %	0 %
902590	0 %	0 %	0 %	0 %
852580	0 %	0 %	0 %	0 %
731816	9 %	0 %	0 %	0 %
851290	11 %	14 %	0 %	0 %
852692	1532 %	12 %	0 %	0 %
732020	5 %	0 %	0 %	0 %
903180	1 %	17 %	0 %	0 %
870899	8 %	14 %	0 %	0 %

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (WB 2023)

Průměrná nákladnost netarifních opatření vypovídá o míře, jakou tato opatření zvyšují náklady spojené s mezinárodním obchodem (zejména dovozem na zahraniční trh). Průměrná nákladnost NTMs je vyjádřena jako procento hodnoty zboží nebo

obchodních toků. Pokud je uvedena u nárazníků, že průměrná nákladnost NTMs činí v Brazílii 21 %, znamená to, že NTMs přidávají k původní hodnotě zboží dalších 21 % nákladů.

V Paraguayi a Brazílii je průměrná nákladnost u nárazníků nejnižší. To je velmi potěšující informace i přes ten fakt, že právě nárazníky se z ČR do MRC vyváží sice sporadicky, ale když už ano, tak právě do Brazílie a Paraguaye, kde jsou NTMs na ně uvalená nejspíše překonatelná. Možná by tedy díky harmonizaci v oblasti NTMs mohly být přeci jen trhy MRC pro české exportéry o něco zajímavější.

4.2.2 Současnost libereckého závodu a vize do budoucna

Do budoucna se postupně podnik připravuje na elektromobilitu, která zajisté ovlivní výrobu. Magna Exteriors však skutečnost elektromobility bere pozitivně, jelikož v elektromobilitě vidí příležitost. Dokáže totiž nabídnout designově atraktivní exteriérové moduly (páté dveře automobilu, boční dveře, spoilery, prvky aktivní aerodynamiky atd.). Tyto moduly přináší zákazníkům výhody zejména v nižší hmotnosti v kombinaci se skvělou tuhostí, nákladově příznivá řešení pro výrobu menších sérií, a navíc díky sesterské společnosti Magna Steyer, která má montážní linky a vyrábí kompletní vozy, dostává liberecká Magna poptávky od nových, na současných automobilkách nezávislých výrobců, kteří hledají nová a neotřelá řešení pro vozy konstruované už od základu jako elektromobily bez vazby na stávající výrobní infrastrukturu. Samozřejmě, že existuje i mnoho hrozeb jako například komplementární efekt příchodu nových hráčů na trh, a to ovlivní tržní podíl stávajících hráčů, na jejichž současném úspěchu se společnost podílí.

S elektromobilitou také souvisí plán ohledně budoucnosti. Podnik začal totiž uvažovat o projektu, kdy by došlo na zastřešení celé plochy parkoviště před budovou liberecké Magny a na střechu by se umístily fotovoltaické panely. Tímto způsobem by se vyrobená čistá elektrická mohla použít pro nabíjení elektrických vozidel zaměstnanců a služebních aut.

Také se podnik neustále potýká s problémy souvisejícími s pandemickou krizí v roce 2020. Vlivem zvýšení poptávky po polovodičových součástkách, tzv. čípech (pořizování výbavy na homeoffice, distanční výuka ve školách nebo těžby kryptoměn)

došlo k jejich dlouhodobému nedostatku. To dnes výrazným způsobem omezuje schopnost zákazníků společnosti Magna Exteriors vyrábět nová vozidla, a to se odráží v podobě nestability, odvolávek a rušení směn také v provozu libereckého podniku Magna.

Současně se i Magna potýká s důsledky války mezi Ruskem a Ukrajinou v podobě nižšího odbytu automotive komponentů a prudkého růstu cen energií (pro porovnání, Magna v roce 2021 zaplatila dle interního magazínu za energie 2 999 198 Kč, cena za 1 kWh byla 0,75 Kč; v červenci 2022 se cena 1 kWh vyšplhala až na 10,50 Kč a společnost zaplatila za energie přes 40 mil. Kč). To samé se také týká nákupu vstupního materiálu, což je převážně granulát pro výrobu plastů, který se vyrábí z ropy. Tato nákladová položka nákladově vzrostla hlavně v roce 2022, v roce 2023 lze zaznamenat mírný pokles.

5 Případová studie

V této kapitole v rámci případové studie, se budeme snažit odhalit, jak již představená firma, Magna Exteriors pohlíží na obchodní dohodu mezi EU a MRC, zda jí bude do budoucna ovlivněna a využije příležitostí, které nabízí, a zda má v plánu se zeměmi Mercosur obchodovat (a pokud ano, jaké úspory jí to pravděpodobně přinese).

V rámci této případové studie, která bude rozdělena na dvě části, budou v případě první části pokládány předem připravené otázky finančnímu řediteli a zároveň jednateli společnosti Magna Exteriors, panu **Ing. Pavlovi Cvejnovi**. Ve druhé části případové studie budou položeny otázky celní deklarantce společnosti Magna Exteriors (Bohemia), paní **Monice Bielíkové**.

5.1 Strukturovaný rozhovor s jednatelem společnosti

1. Jaká je struktura výroby z hlediska značek, pro které Vaše společnost dodává?

Tabulka 22: Aktuální struktura výroby z hlediska značek v roce 2023

Zákazníci	% podíl
Audi	4 %
BMW	14 %
Daimler	8 %
Ford	0 %
JLR	1 %
Škoda	61 %
VW	12 %
Celkem	100 %

Zdroj: vlastní zpracování dle interních dat (Magna Exteriors 2023)

Největším zákazníkem je již tradičně Škoda Auto, kde dodáváme již řadu let do obou jejich výrobních lokalit v ČR, v současné době je celkový podíl 61 % (viz Tabulka 22). Rostoucí podíl má BMW (Bayerische Motoren Werke), naše dodávky jsou exportovány do závodů Lipsko a Regensburg. Rovněž VW (Volkswagen) má rostoucí podíl hlavně díky dodávkám zad'ových dveří do závodu Hannover. Daimler je pro nás zákazník s velice stabilním obratem bez ohledu na hospodářský cyklus. Díly pro Daimler stejně jako díly pro JLR (Jaguar Land Rover) jdou do montážního závodu Magna Steyer v Rakouském Grazu. Naopak zakázka

pro Audi je poslední zakázka v oblasti interiéru a poslední vývoz proběhne v roce 2024. Další zakázka pro Audi není již plánu.

2. Jaká je struktura z hlediska zemí, do kterých Váš podnik vyváží?

Magna Exteriors (Bohemia) se na trhu dodavatelů do automobilového průmyslu pohybuje v roli Tier 1 – tedy v roli přímého dodavatele pro finálního výrobce automobilů. Vzhledem k povaze našich výrobků – tedy integrovaných modulů pro předovou nebo zadovou část automobilů – a k jejich velké variabilitě, dodáváme většinou v režimu just-in-sequence (dále JIS), tedy všechny díly jsou dopravovány přesně v takovém pořadí, v jakém budou použity ve výrobě, a to má vliv i na naše zákazníky, tudíž právě ti musí být v rozumném okruhu logistické dosažitelnosti. Někdy zřizujeme pro rozšíření dosahu dodávek takzvaná logistická modulová centra. Naši zákazníci jsou tedy v zásadě v ČR a sousedních zemích. Nejvíce ale opravdu dovážíme po ČR, kde je procentuální podíl až 61 % (viz Tabulka 23).

Tabulka 23: Struktura zemí, kam liberecký závod vyváží

Cílové země vývozu	% podíl
Rakousko	10 %
Česká republika	61 %
Německo	28 %
Polsko	1 %
Celkem	100 %

Zdroj: vlastní zpracování dle interních dat (Magna Exteriors 2023)

3. Jaká je struktura z hlediska produktů, které vyvážíte?

Tabulka 24: Struktura z hlediska produktů, které Magna vyváží

Produkty	% podíl
Nárazníky	76 %
Prahy a lemy	7 %
Spoilery	3 %
Zádové dveře (páté dveře)	9 %
Interiér	5 %
Celkem	100 %

Zdroj: vlastní zpracování dle interních dat (Magna Exteriors 2023)

Tradičním produktem liberecké Magny jsou nárazníky, které tvoří přes tři čtvrtě celého obratu (viz Tabulka 24). V posledních letech začíná růst segment zádových dveří – je to jeden z největších potenciálů pro růst a získávání nových zakázek. Zajímavá přidaná hodnota je ale vykoupena vysokou investiční a technologickou náročností, a to je v současné době i výrazně limitujícím faktorem

pro rychlejší růst obrátu v tomto segmentu. Naopak zakázky v interiéru dobíhají do svého konce a v roce 2024 zmizí úplně i poslední nich. Týká se to interiérů pro Audi A4 a také pro Audi A5. (viz Obrázek 13)



Obrázek 12: Interiér Audi A4
Zdroj: (Magna Exteriors 2023)

4. Pokud to není příliš interní informace, ze kterých zemí nakupuje společnost materiál potřebný k výrobě a o jaké druhy materiálu se jedná?

Liberecký závod nakupuje materiál pro výrobu převážně z evropských zemích. Nejvíce materiálu pochází z Německa, kde je procentuální zastoupení až 36 %, dále z České republiky (28 %), Nizozemska (17 %) nebo z Belgie (3 %). Právě v Belgii sídlí náš největší dodavatel granulátu. Také dovážíme materiál z Číny, Turecka, Lucemburska, Izraele, Maroka či z Velké Británie. Pokud bych měl popsat komoditní strukturu našich nákupů, z uvedených zemí odebíráme kromě granulátů například kabelové svazky, mřížky, lišty a další součásti nárazníku, které mají patřičnou funkci na náraznících.

5. Má liberecký závod zkušenost s vývozem produktů do zemí Mercosur?

S vývozem do Mercosuru nemá liberecká Magna bohužel žádné zkušenosti. Hlavním důvodem je, že se specializujeme na JIS dodávky modulů a tyto způsoby dodávání omezují potenciální dodávkový radius na sousední země. I automobilky se rozhodují, jakým způsobem a také na který trh své vozy dostat. Pokud vidí trh s možností růstu prodaných vozů i tržního podílu, zvažují instalaci svého montážního závodu. Pokud se rozhodnou pro svůj výrobní závod, vyzvou své dodavatele, aby je na tento trh doprovodil a svou výrobu tam instalovali rovněž a pokud k tomu nedojde, pak sami zabezpečují přepravu potřebných komponentů pro výrobu do daného výrobního závodu. Magna Liberec si je vědoma, že nárazníky zde vyráběné pro BMW a dodávané do modulového centra v Německu, putují v určitém množství dále do výrobního závodu BMW v Brazílii, avšak tuto přepravu a veškerou organizaci si zařizuje BMW samo.

6. Považujete trh Mercosur z hlediska vašich rozvojových aktivit jako perspektivní?

Pro Magnu Liberec by to mohla být zajímavá otázka z hlediska dovozů ze zemí Mercosur. K obchodu s Mercosurem zatím nedochází mimo jiné i kvůli bariérám v mezinárodním obchodu. Nicméně tyto země mohou stavět na bohaté komoditní bázi a na levné pracovní síle. Proto by mohli být po odstranění překážek v mezinárodním obchodě konkurenceschopné v oblasti výrobků s nižší či alespoň střední přidanou hodnotou. Neočekávám ale, že by se tyto země v dohledné době staly konkurenty zemí asijských v oblasti elektroniky a jiných sofistikovanějších technologií. K tomu zcela chybí základna, počínaje vzděláním a stabilitou ekonomického prostředí. Postupné odbourávání bariér v mezinárodním obchodě může dělat tento trh atraktivnější, z pohledu Magny Liberec spíše pro nákup některých komponent nebo komodit, které lze transportovat pomocí námořní dopravy a jejich plánování nepodléhá JIS. Nicméně horizont cca 10 let, kdy cla klesnou na míru pod 5 % je z tohoto pohledu dlouhý. K umístování zakázek na tento trh nevidím z pohledu blízkého či středního plánovacího výhledu jako reálný.

7. Myslíte si, že uvolnění obchodních překážek (cla, technické překážky atd.) by mohlo přispět k expanzi společnosti Magna Exteriors na latinskoamerické trhy?

Z již uvedených příčin nevidím expanzi na trh zemí Mercosur jako reálnou. Je pravděpodobné, že se tam naše výrobky budou dostávat pomocí dodavatelských řetězců našich zákazníků, respektive koncern Magna může rozhodnout v případě dobrého obchodního případu, že v těchto zemích posílí svou vlastní výrobní základnu. Divize Exteriors, pod kterou Magna Liberec spadá, dnes žádný závod v těchto zemích nemá. Nicméně například Magna Seating nebo Magna Mirrors & Lighting tam své závody mají. Příležitost pro Magnu Liberec vidím spíše, jak jsem již jednou řekl, na straně importu. Mohlo by jít například o granuláty nebo také suroviny s příměsí recyklovaných materiálů. To by mohla být pro země Mercosuru zajímavá příležitost, pomohla by jim zvýšit přidanou hodnotu k těžbě surovin a zároveň by pomohla řešit znečištění životního prostředí. Materiály vyrobené z recyklovaných surovin nebo s jejich příměsí se stávají stále důležitější a požadovanou součástí výrobků pro naše zákazníky.

8. Jak Vy osobně vnímáte trh Mercosur? Je to podle Vás atraktivní trh, který nabízí velké exportní možnosti po ztrátě ruského trhu?

Já osobně nemám se zeměmi Mercosuru, ani s obchodem s nimi žádnou osobní zkušenost. Nejsem si vědom žádné významnější spolupráce ani u členů profesních automotive sdružení. Obecně vnímám tyto země jako země s vyšším politickým rizikem, pramenícím ze společenské nestability, země s vážnými ekologickými problémy a také za země se slabší vzdělanostní bází. Na druhou stranu země samotné jsou lidnaté, pokud by se podařilo stabilizovat společnost, zlepšit vzdělání, je potenciál tohoto trhu veliký. Ztráta trhu v Rusku pro Magnu Liberec nebyla nijak velká, protože divize Magna Exteriors vystavěla v Rusku dva sesterské závody a výroba probíhala v nich. Ze závodu v Liberci se dodávali jenom některé menší komponenty s nízkou variantností a s možností vysoké hustoty balení. Náhrada trhu v Rusku Mercosurem pro Magnu Liberec nedává smysl vzhledem k parametrům dodávek našich produktů automobilkám.

5.2 Strukturovaný rozhovor s celní deklarantkou

1. **Máte v rámci své praxe zkušenosti s celní deklarací vývozů do zemí Mercosur či dovozů, respektive s dovozy z těchto zemí? Pokud ano, uveďte prosím jaké?**

Ne, s celní deklarací v rámci těchto zemí nemám žádnou osobní zkušenost. Liberecký závod nevyváží ani dováží žádné zboží z těchto zemí.

2. **Po vstupu dohody v platnost budou v přechodných obdobích lineárně snižována cla skoro na všechny dovozy do MRC z EU v oblasti Vašeho zájmu. Podle poskytnutého seznamu je známo, že se to týká hlavně HS 87081090 – nárazníky a jejich části, HS 87082990 – části karoserie, HS 84807100 – formy na plasty vstřikovacího typu, a také HS 39269097 – ostatní výrobky z plastu. Na tyto jmenované produkty je v současnosti uplatňováno clo ve výši až 18 %. To by ale měla dohoda do 15 let od vstupu dohody v platnost postupně snižovat a výsledkem by mělo být úplné odstranění cel včetně těch, které se Vás týkají. Víte tuto změnu jako celní deklarant a jaké výhody a nevýhody si myslíte, že tato velká změna bude obnášet?**

Celní deklarant bere deklaraci dovozů a vývozů jako svoji práci. Pokud se vedení společnosti rozhodne s těmito zeměmi obchodovat, je potřeba se na tuto situaci připravit. Je potřeba zjistit jaký zbožíový kód celní nomenklatury je zboží přiřazen (na základě popisu zboží a jeho funkce, technické dokumentace, příp. fotodokumentace si vývozce od celního úřadu vyžádá závaznou informaci o celním zařazení zboží). U vývozů se sice odesílateli clo nevyměruje a zásilka je osvobozena od DPH (po propuštění do celního režimu vývoz nebo jiných režimů a následném potvrzení výstupu zásilky z EU), ale je potřeba zjistit jakými doklady je potřeba zásilku opatřit, aby mohla být bez problému deklarována a přijata v místě dovozu. Dovozece si musí zjistit, zda celní pravidla v jeho zemi neomezuji dovoz zboží z EU, např. zda není na zboží uvaleno embargo, nebo zda si není potřeba opatřit nějaká zvláštní povolení či jiné doklady, aby mohlo být zboží do země dovozce přivezeno.

Doklady k zásilce vždy vystavuje vývozce. V případě, že Evropská unie uzavře se třetí zemí preferenční dohodu, na jejímž základě je zásilka při dovozu buď částečně nebo úplně osvobozena od cla, musí být zásilka kromě faktury a dalších

doprovodných dokladů doprovázena papírovým originálem osvědčení o původu zboží (doklady EUR.1, EUR-MED, EUR.2, prohlášení na faktuře, FORM A), aby mohla být preference uplatněna.

U dovozu zboží ze zemí mimo EU, se kterými není uzavřena preferenční dohoda, je potřeba dle zbožívého kódu zjistit, zda není na zboží z hlediska obchodně politických nařízení komise EU vázána ochranná opatření, např. celní kvóty nebo celní stropy (povolené množství pro dané období, které může být propuštěno do volného oběhu za zvýhodněnou celní sazbu) nebo zda na toto zboží nejsou vázaná nějaká antidumpingová cla, vyrovnávací cla, dovozní či vývozní licence nebo obchodní sankce z bezpečnostních důvodů (embargo, bojkot) atd.

Pro země Mercosur jsem na stránkách celní správy nenašla pro výše uvedená čísla celní nomenklatury závažnější opatření, ale raději bych dovozy a vývozy konzultovala s pracovníky celní správy. Každopádně uzavření preferenční dohody by proces celního řízení určitě zjednodušilo.

3. Do jakých zemí, když vezmeme v potaz, že latinskoamerické trhy to nejsou, tedy společnost vyváží a ze kterých dováží? Jedná se i o třetí země?

Ze třetích zemí dovážíme převážně ze zemí, se kterými jsou uzavřeny preferenční dohody jako je například Egypt, Maroko, Izrael, Turecko, Srbsko, ale také z Číny, se kterou preferenční dohody uzavřeny nejsou. Jinak obchodujeme se spoustou zemí z EU, kde jsou zásilky v rámci vnitro unijního obchodu osvobozeny od DPH i od cla a tím pádem i od celního řízení. Celní správě, potažmo statistickému úřadu se hlásí pouze pohyb zboží v rámci EU, a to v podobě hlášení v systému Intrastat, který musím vykazovat každý měsíc.

4. Jakou máte zkušenost s celní deklarací v rámci třetích zemí?

Celní deklarace se provádí právě u zásilek ze zemí mimo EU a do zemí mimo EU. Na začátku působení v Magně jsem hlavně deklarovala zásilky z Ruské federace a do Ruské federace, protože jsme vyváželi díly do naší pobočky v Nižním Novgorodu a zpátky se vracely prázdné vratné obaly. Dnes jsou to hlavně dovozy z Turecka a ze Srbska. Dovozy z Číny, Izraele, Maroka a Egypta provádí naši zástupci v celním řízení. Dále od roku 2021 deklaruji vývozy do Spojeného

království (brexit) a v současnosti vývozy forem do turecké Magny a občas do Číny.

5. Ve kterých zemích jsou dle Vaší osobní zkušenosti uvaleny nejvyšší cla na Vámi vyvážené zboží?

To, bohužel, nevím, musela bych si nastudovat celní předpisy všech zemí, do kterých zboží vyvážíme. Většinou ale vyvážíme do zemí EU nebo do zemí, kde jsou uzavřené preferenční dohody. Pokud bych měla tedy konkrétně odpovědět na Vámi položenou otázku, podle mých osobních zkušeností bych řekla, že s nejvyššími uvalenými cly se setkáváme u občasných vývozů do Číny.

6. Ve kterých zemích jste se setkala se složitými náležitostmi nutnými k dovozu?

V současné době to jsou dovozy z Ruské federace. Do EU se může dovážet pouze zboží s určitými zbožíovými kódy. Na určité druhy zboží je uvaleno embargo. Také jsem se setkala s tím, že je uvalené embargo na zboží z Ukrajiny, ale pouze z částí, které nyní spadají pod správu Ruska. Je proto nesmírně důležité si na celní správě ověřit správnost celního zařazení (přidělení HS kódu) a neustále sledovat vývoj situace. V případě přidělení chybného kódu mohou hrozit sankce, celní delikt nebo propadnutí zboží.

Závěr

Tato diplomová práce si kladla za cíl posoudit, jaké potenciální úspory přináší vzájemná obchodní dohoda mezi EU a Mercosurem obchodním partnerům v oblasti automotive. Diplomová práce byla složena ze 3 hlavních částí – teoretické, metodické a praktické (resp. aplikační).

Teoretická část popsala fungování Evropské unie a její plány, dále společnou obchodní politiku EU, její historii a také nástroje, které využívá na ochranu jednotného evropského trhu. Dále se práce zaměřila na druhy dohod, které Evropská unie uzavírá, a na popis vztahů EU s rozvojovými zeměmi. Následně práce seznámila čtenáře s blokem zemí Mercosur, jeho historií a s jednotlivými členskými státy tohoto společného jihoamerického trhu, s jejich charakteristikou a zároveň se současným stavem ekonomik v těchto zemích. Poslední část teoretické části se zaměřila na dohodu EU-Mercosur, kde vysvětluje ujednání dohody a její kapitoly, technické překážky obchodu, odstranění cel v rámci dohody a následně jaké výhody a nevýhody tato dohoda přinese jak bloku Mercosur, tak Evropské unii.

Metodická část podrobně popsala veškeré postupy, které byly následně uplatněny v praktické, resp. aplikační části. Byla zde také vysvětlena kvalitativní metoda a forma strukturovaného rozhovoru, která byla využita v případové studii.

V aplikační části byly uplatněny veškeré poznatky, které byly zmíněny v části teoretické a vykonány postupy, které byly obsaženy v části metodické. Aplikační část se nejprve zaměřila na obchodní toky mezi EU a MRC za roky 2010 až 2021 a následně provedla analýzu ohledně obchodních toků v rámci České republiky a Mercosuru. Poté byla představena společnost Magna Exteriors, která byla pro tuto práci vybrána hned z několika důvodů. První důvod byl ten, že podnik patří mezi velmi úspěšné automotive podniky, které na českém i mezinárodním trhu něco znamenají. Druhý důvod byl takový, že podnik má bohaté zkušenosti s vývozem svých produktů do zahraničí. Po představení liberecké společnosti byl čtenář seznámen s mateřskou společností Magna Exteriors, tedy s Magna International Inc., která má své sídlo v Kanadě a v současné době má v Jižní Americe deset výrobních závodů. Ani jeden z nich se však nezaměřuje na „exteriors“.

Dále byl liberecký závod blíže charakterizován, byly o něm zmíněny základní informace včetně hlavního předmětu výroby, což je výroba nárazníků a pátých dveří pro různé skupiny zákazníků. Také zde byla uvedena současná situace tohoto závodu a jeho vize do budoucna.

Poslední kapitolou, která patří do aplikační části, je případová studie zaměřená právě na liberecký závod Magna Exteriors. Tato případová studie byla postavena na kvalitativním výzkumu ve formě dvou individuálních strukturovaných rozhovorů. Každé interview probíhalo zvlášť, nejprve s finančním ředitelem a jednatelem závodu a následně s celní deklarantkou. Každý z nich odpovídal na sérii předem připravených strukturovaných a logicky uspořádaných otázek.

Společnost brala tuto diplomovou práci jako výzvu, jelikož doposud neměla o trhu Mercosur ani o obchodní dohodě mezi EU–MRC žádné informace. Proto byla ochotná poskytnout pro tuto práci podklady a informace, aby zjistila, jaké výhody by jí případné obchodování s tímto trhem mohlo do budoucna přinést.

Cílem této diplomové práce bylo zjištění, jaké úspory přinese obchodní dohoda EU–MRC obchodním partnerům v oblasti automotive. Z hlediska struktury by se jednalo jak o úspory v podobě cel, která jsou v současné době velmi vysoká na straně MRC. Konkrétně v Brazílii a Argentině jsou aktuální cla na celá vozidla uvalena ve výši až 35 % a na automotive komponenty ve výši 18 %. Pro firmu Magna Exteriors, která má jako hlavní činnost podnikání výrobu nárazníků a jejich částí a součástí, by se jednalo v celní podobě o značnou finanční úsporu. Celní zatížení na nárazníky je ve všech zemích v současné době ve výši 18 % s výjimkou Paraguaye, kde je celní zatížení na tento konkrétní druh zboží 10 %. Pokud by se společnost v budoucnosti rozhodla obchodovat s těmito zeměmi, po ratifikaci a po postupném snižování těchto cel by firma jistě uspořila nezanedbatelné finanční prostředky. Podobná situace panuje na straně netarifních opatření v mezinárodním obchodě, která by nyní omezovala vzájemný obchod, pokud by se Magna rozhodla vstoupit na trh Mercosur. Export nárazníků do Brazílie a Argentiny by se potýkal až se 14 různými netarifními opatřeními. Tato opatření jsou spojena s řadou dodatečných nákladů. Jako příklad lze uvést technické překážky, jejichž součástí jsou technické normy a předpisy, které mohou vyžadovat úpravy výrobních postupů a produktů, aby byly splněny stanovené požadavky. Mezi další náklady lze uvést certifikace, testování či dovozní kvóty.

Z těchto zmíněných nákladů se dá tedy vyvodit, že celková úspora by byla v budoucnu vyčíslena v řádech milionů Kč.

Výzkumná otázka, která spočívala v tom, jestli má obchodní část asociační dohody EU-Mercosur potenciál přispět k exportu firem z ČR (v tomto případě společnosti Magna Exteriors) do Jižní Ameriky za předpokladu snížení či úplného odstranění tarifních a netarifních překážek, byla jasně zodpovězena. Podnik se vyjádřil, že do budoucna nevidí vývoz zboží do Latinské Ameriky jako reálný, jelikož i přes to, že dojde v budoucnu k postupnému snížení či odstranění překážek, jsou komponenty vyvážené společnostmi Magna vázány JIS, což je vzhledem k veliké vzdálenosti MRC trhu vůči libereckému záводу nemožné zajistit. Náklady na dopravu, nejistota a další rizika s ní spojená a čas, který by přeprava z Evropy do Latinské Ameriky zabrala, tak budou představovat i nadále zásadní překážku pro zahraniční obchod přinejmenším s některým zbožím nebo službami.

Podnik by případně uvítal dovoz z těchto zemí. Z pohledu liberecké Magny by se jednalo o nákup potřebných komponentů a komodit, které je možné transportovat díky námořní dopravě a jejichž plánování by nepodléhalo JIS. Magna v importu sledává příležitost, jak získat za výhodnější ceny vybrané komodity a komponenty a je možné, že do budoucna se rozhodne pro dovoz z trhů MRC. Není tajemstvím, že se v některých státech MRC těží ropa a tím pádem, pokud zde budou firmy specializované na výrobu granulátu, budou moci Magně poskytnout výhodnou cenovou nabídku na tento materiál.

Pokud se Magna rozhodne v budoucnu odebírat materiál, komodity či komponenty související s automotive z těchto zemí, úspory budou díky dohodě významné, jelikož v současné době je v ČR uplatňované průměrné clo vůči automotive dodávkám ze zemí Mercosur ve výši 4,5 %.

Další otázkou zůstává, zda by nebylo pro Magnu International Inc. výhodné vybudovat novou dceřinou společnost právě se zaměřením na „exteriors“ v některé ze zemí MRC. Analyzovaná dohoda výrazně zjednodušuje i pohyb odborníků a manažerů v rámci jejich pracovních cest a dlouhodobějších pobytů. To je však již podnět pro další analýzu.

Seznam použité literatury

- ABRAHAMOVÁ, Miluše, Hana BAUDISOVÁ, Kristýna KLIČKOVÁ, Josefina MENZLOVÁ, Martin PLÁŠIL a Tamara RUDINSKAYA, 2020. *Dopad FTA EU/Mercosur na české zemědělství a potravinářství* [online]. Praha: Ústav zemědělské ekonomiky a informací. [cit. 2023-01-23]. Dostupné z: https://eagri.cz/public/web/file/673697/MTU_FTA__EU_Mercosur_FINAL.pdf
- ARANA, Arantza Gomez, 2017. *European Union's Policy Towards Mercosur*. Manchester, UK: Manchester University Press. ISBN 978-07-190-9694-5.
- BEREND, T. Iván, 2016. *The history of European integration: a new perspective*. London. ISBN 978-1-138-65490-7.
- BUSINESSINFO.CZ, 2020. Mercosur může být partnerem na cestě z pandemické krize [online]. Praha: CzechTrade [cit. 2023-05-15]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/clanky/mercosur-muze-byt-partnerem-na-cestech-z-pandemicke-krize/>
- CDK, 2021. *Obchodní politika: Vývoj obchodní politiky* [online]. Praha: Úřad vlády ČR [cit. 2023-05-15]. Dostupné z: <https://euroskop.cz/evropska-unie/politiky-eu/zahranici-a-bezpecnost/obchodni-politika/>
- CELNÍ SPRÁVA ČR, 2023. *Clo: Definice cla. Celní správa České republiky* [online]. Praha: Generální ředitelství cel [cit. 2023-05-03]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/Stranky/default.aspx>
- CERTIFIKACE INMETRO, 2023. *Certifikace INMETRO pro vozidla a automobilové díly* [online]. Brazíl: TÜV SÜD, [cit. 2023-05-06]. Dostupné z: <https://www.tuvsud.com/cs-cz/odvetvi/mobilita-a-automobilovy-prumysl/vyrobci-vozidel-oem/homologace-vozidel/certifikace-inmetro>
- CZECHTRADE, 2022a. *Automobilka Great Wall Motor začíná pronikat na brazilský trh* [online]. Praha: CzechTrade [cit. 2023-05-16]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/clanky/automobilka-great-wall-motor-zacina-pronikat-na-brazilsky-trh/>

- CZECHTRADE, 2022b. *Brazílie* [online]. Praha: CzechTrade [cit. 2023-05-15]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/brazilie-souhrna-teritorialni-informace/2/#1-zakladni-informace-o-teritoriu>
- CZECHTRADE, 2023. *Paraguay* [online]. Praha: CzechTrade [cit. 2023-05-16]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/paraguay-souhrna-teritorialni-informace/2/#2-ekonomika>
- ČSÚ, 2023. *Databáze zahraničního obchodu* [online]. Praha: Český statistický úřad. [cit. 2021-04-13]. Dostupné z: <https://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>
- ČTK, 2019. *Rusko, země automobilek zaslíbená? Prodeje Škodovek se zvedly o třetinu* [online]. Praha: Economia [cit. 2023-05-08]. Dostupné z: <https://zpravy.aktualne.cz/ekonomika/auto/rusko-zeme-automobilek-zaslivena-prodeje-skodovek-se-zvedly/r~bf7bb30217fd11e9815cac1f6b220ee8/>
- DELEGATION OF THE EUROPEAN UNION TO ARGENTINA, 2022. *The European Union and Argentina: Political Relations* [online]. Brusel: EEAS Building [cit. 2023-05-05]. Dostupné z: https://www.eeas.europa.eu/argentina/european-union-and-argentina_en?s=190
- DELEGATION OF THE EUROPEAN UNION TO PARAGUAY, 2021. *The European Union and Paraguay* [online]. Brusel: EEAS Building [cit. 2023-05-05]. Dostupné z: https://www.eeas.europa.eu/paraguay/european-union-and-paraguay_en?s=193
- DELEGATION OF THE EUROPEAN UNION TO URUGUAY, 2021. *The European Union and Uruguay* [online]. Brusel: EEAS Building [cit. 2023-05-06]. Dostupné z: https://www.eeas.europa.eu/uruguay/european-union-and-uruguay_en?s=194
- DOLEŽAL, Filip, 2022. *Analýza ekonomických vztahů Velké Británie a Evropské Unie před Brexitem a po Brexitu*. Brno. Bakalářská práce. AMBIS vysoká škola, a.s. Vedoucí práce doc. Ing. Lubomír Cívín, CSc., MBA.
- EC, 2019. *Dohoda o přidružení mezi EU a Mercosurem: Hlubší spolupráce v oblasti obchodu a udržitelného rozvoje*. Evropská komise [online]. Brusel: Evropská komise [cit. 2023-05-04]. Dostupné z: https://commission.europa.eu/index_cs?wt-search=yes

- EC, 2022. *Evropská unie – co je a co dělá* [online]. Česká republika: Evropská komise. ISBN 978-92-76-24646-6.
- EC, 2023. *The EU-Mercosur agreement explained* [online]. Brussels, Belgium: European Commission. [cit. 2023-03-20]. Dostupné z: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercosur/eu-mercosur-agreement/agreement-explained_en
- EK, 2019. *EU v roce 2018 - Souhrnná zpráva o činnosti Evropské unie* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise. [cit. 2023-04-02]. Dostupné z: <https://op.europa.eu/webpub/com/general-report-2018/cs/>
- EU, 2021. *Mapa EU* [online]. Brusel, Belgie: Evropská unie [cit. 2023-04-06]. Dostupné z: https://european-union.europa.eu/sites/default/files/styles/embed_large/public/2021-10/european-map_cs.jpg?itok=N15DtcWn
- EUROSKOP.CZ, 2018a. *Mercosur* [online]. Praha: Úřad vlády České republiky [cit. 2023-05-03]. Dostupné z: <https://euroskop.cz/evropska-unie/politiky-eu/zahranici-a-bezpecnost/vnejsi-vztahy/nejdulezitejsi-organizace/mercosur/>
- EUROSKOP.CZ, 2018b. *Nejdůležitější státy: Brazílie* [online]. Brusel: Úřad vlády České republiky [cit. 2023-05-05]. Dostupné z: <https://euroskop.cz/evropska-unie/politiky-eu/zahranici-a-bezpecnost/vnejsi-vztahy/nejdulezitejsi-staty/>
- EUROSTAT, 2023. *EU trade since 1999 by SITC. Eurostat* [online]. Brusel: Evropská komise [cit. 2023-05-04]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/DS-018995_custom_5207559/default/table?lang=en
- FOJTÍKOVÁ, Karolína, 2017. *Dynamika agrárního obchodu mezi Evropskou unií a zeměmi Společného jihoamerického trhu*. Brno. Diplomová práce. Mendelova univerzita v Brně. Vedoucí práce Ing. Ivo Zdráhal Ph.D.
- FOJTÍKOVÁ, Lenka, Kateřina DVOROKOVÁ, Radomír KAŇA, Eva KOVÁŘOVÁ, Jana KOVÁŘOVÁ, Lukáš MELECKÝ, Monika MRLINOVÁ, Boris NAVRÁTIL, Eva POLEDNÍKOVÁ a Michaela STANIČKOVÁ, 2014. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava. ISBN 978-80-248-3333-0.

- GHIOTTO, Lucianna a Javier ECHAIDE, 2019. *Analysis of the Agreement between the European Union and the Mercosur* [online]. Berlin: The Greens/EFA [cit. 2022-09-30]. Dostupné z: <https://www.annacavazzini.eu/wp-content/uploads/2020/01/Study-on-the-EU-Mercosur-agreement-09.01.2020-1.pdf>
- GIEGER, Gisela, 2019. *The trade pillar of the EU-Mercosur Association Agreement* [online]. Belgium, Brussels: European Parliamentary Research Service [cit. 2022-01-15]. Dostupné z: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/640138/EPRS_BRI\(2019\)640138_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/640138/EPRS_BRI(2019)640138_EN.pdf)
- IGLER, Wolfgang, 2022. *Obchodní režimy pro rozvojové země* [online]. Praha: Evropský parlament [cit. 2023-05-15]. Dostupné z: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/cs/sheet/162/obchodni-rezimy-pro-rozvojove-zeme>
- JIŘÍKOVÁ, Martina, 2019. *Mezinárodní obchod* [online]. Litoměřice: Inovace VOV [cit. 2023-05-03]. ISBN 978-80-88418-16-0. Dostupné z: <https://www.vovcr.cz/odz/ekon/408/page10.html>
- JOHNSON, Shawn, 2023. *Argentina and Brazil propose a bizarre common currency* [online]. Tennessee: The latest Business and financial news [cit. 2023-05-15]. Dostupné z: <https://biz.crast.net/argentina-and-brazil-propose-a-bizarre-common-currency/>
- KAMALOVA, Alena, 2020. *Mezinárodní obchod Argentiny*. Praha. Bakalářská práce. Vysoká škola ekonomická v Praze. Vedoucí práce Ing. Ilya Bolotov, MBA, Ph.D.
- KOCOUREK, Aleš, ŠIMANOVÁ, Jana, KEJZAR Jiří, 2022. *Studie dopadů uzavření obchodní části Asociační dohody mezi EU a blokem MerCoSur na ekonomiku ČR* [online]. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7494-638-7.
- KOCOUREK, Aleš, 2019. *Posouzení dopadů nové generace dohod Evropské unie o volném obchodu*. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7494-499-4.
- KÓDY ZBOŽÍ, 2023. *Celní nomenklatura* [online]. Česká republika [cit. 2023-05-04]. Dostupné z: <http://www.kodyzbozi.cz/>

- KRAFT, Jonáš, 2022. *Latinská Amerika a Karibik* [online]. Brusel: Evropský Parlament [cit. 2023-05-04]. Dostupné z: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/cs/sheet/176/latin-america-and-the-caribbean>
- KURZY.CZ, 2022. *Brazílie není pro začátečníky* [online]. Praha: AliaWeb, spol. s r.o. [cit. 2023-05-03]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/zpravy/647717-brazilie-neni-pro-zacatecniky/>
- MAGNA EXTERIORS, 2022. *Společně rozhybeme svět* [online]. Liberec: Magna Exteriors (Bohemia) s.r.o. [cit. 2023-05-03]. Dostupné z: <https://www.chcidomagny.cz/>
- MAGNA EXTERIORS, 2023. *Interní databáze společnosti Magna Exteriors (Bohemia) s.r.o.* [databáze]. Liberec: Magna Exteriors (Bohemia) s.r.o.
- MAGNA GROUPS, 2023. *Magna Groups: Providing expertise for the complete vehicle* [online]. Canada: Magna International [cit. 2023-05-15]. Dostupné z: <https://www.magna.com/company/company-information/magna-groups>
- MAGNA INTERNATIONAL INC., 2023. *Company information* [online]. Canada: Magna International [cit. 2023-05-16]. Dostupné z: <https://www.magna.com/company/company-information>
- MAGNA IN SOUTH AMERICA, 2022. *About Magna in South America* [online]. Canada: Magna International, 2022 [cit. 2023-05-03]. Dostupné z: <https://www.magna.com/company/company-information/global-reach/south-america>
- MAGNA LOGO, 2015. *Logo* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation [cit. 2023-05-15]. Dostupné z: https://en.wikipedia.org/wiki/File:Magna_logo.svg
- MALOVEC, Michal, 2022. *Zahraniční politika: cíle, nástroje a dosažené výsledky* [online]. Praha: Evropský parlament [cit. 2023-05-15]. Dostupné z: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/cs/sheet/158/zahranicni-politika-cile-nastroje-a-dosazene-vysledky>
- MZV, 2021. *Mapa strategických příležitostí: Teritoriální vydání 2021/2022*. Česká republika: Ministerstvo zahraničních věcí České republiky. ISBN 978-80-7441-073-4.

- MOUDRÝ, Marek, 2017. *Evropská unie v kostce*. Praha: Jalna. ISBN 978-80-86396-88-0.
- MPO, 2012. *Společná obchodní politika Evropské Unie* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu [cit. 2023-05-15]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/spolecna-obchodni-politika-evropske-unie/>
- MPO, 2019a. *Průlom obchodních vztahů: Dosažení politické dohody mezi EU a Mercosur* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu [cit. 2023-05-03]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/mezinarodni-obchodni-dohody/prulom-obchodnich-vztahu-dosazeni-politicke-dohody-mezi-eu-a-mercosur--248229/>
- MPO, 2019b. *Průlom v obchodní politice. EU otevírá firmám dveře na trh Mercosuru* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu [cit. 2023-05-03]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/pro-media/tiskove-zpravy/prulom-v-obchodni-politice--eu-otevira-firmam-dvere-na-trh-mercosuru---247373/>
- SECRETARIA DEL MERCOSUR, 2023. *Foreign Trade Statistics System Mercosur* [online]. Dostupné z: <https://estadisticas.mercosur.int/>
- SCHEINERT, Christian, 2022. *Historie hospodářské a měnové unie* [online]. Praha: Evropský parlament [cit. 2023-05-16]. Dostupné z: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/cs/sheet/79/historie-hospodarske-a-menove-unie>
- SKLENKA, Miloš, 2023. *Negativní trend na příkladu obchodu s Brazílií – Varování pro český export* [online]. Česká republika: Ministerstvo zahraničních věcí ČR [cit. 2023-03-20]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/zpravy/703810-negativni-trend-na-prikladu-obchodu-s-brazilii-varovani-pro-cesky-export/>
- SOKOLSKA, Ina, 2023. *Maastrichtská smlouva a Amsterodamská smlouva* [online]. Brusel: Evropský parlament [cit. 2023-05-05]. Dostupné z: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/cs/sheet/3/maastrichtska-smlouva-a-amsterodamska-smlouva>
- SOUKUP, Jindřich, 2015. *Zdroje a perspektivy evropských ekonomik na počátku 21. století v kontextu soudobé globalizace*. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-281-9.

- STATISTA, 2022. *Total value of trade between the European Union and Mercosur from 2010 to 2021* [online]. United States: Statista [cit. 2023-05-03]. Dostupné z: <https://www.statista.com/statistics/1023672/total-trade-value-european-union-mercosur/>
- SVAZ PRŮMYSLU A DOPRAVY ČR, 2022. *Srovnání dopadů obchodní politiky EU v ČR a ve vybraných členských státech* [online]. Praha: Svaz průmyslu a dopravy ČR. Vedoucí práce GOVCOM, a. s.
- UNCTAD, 2019. *International classification of non-tariff measures*. Geneva: United Nations publication. ISBN 978-92-1-112952-6.
- VAISAROVÁ, Kateřina, 2018. *Obchodní vztahy Evropské unie a integrační organizace Mercosur*. Ostrava. Bakalářská práce. Technická univerzita Ostrava. Vedoucí práce Ing. Eva Kovářová, Ph.D.
- WB, 2022. World Bank Open Data [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2023-02-05]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/>
- WB, 2023. Ad Valorem Equivalent Of Non-Tariff Measures. *The World Bank* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group [cit. 2023-04-16]. Dostupné z: <https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0040437>
- WITS, 2023. *World Integrated Trade Solution* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2023-02-05]. Dostupné z: <https://wits.worldbank.org/>
- ZELICOVICH, Julieta, 2019. *El acuerdo Mercosur-Unión Europea en su recta final* [online]. Dostupné z: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7110525.pdf>