

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLMOUCI

Filozofická fakulta



MAGISTERSKÁ DIPLOMOVÁ PRÁCE

2023

Stella-Lea Ludková

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI

Filozofická fakulta

Katedra romanistiky

**CETA a její vliv na česko-kanadské
obchodní vztahy**

**CETA and its influence on Czech-
Canadian trade relations**

(Magisterská diplomová práce)

Autor: Bc. Stella-Lea Ludková

Vedoucí práce: doc. Mgr. Jaromír Kadlec, Dr.

Olomouc 2023

Čestné prohlášení:

Prohlašuji, že jsem tuto magisterskou diplomovou práci vypracovala samostatně pod odborným vedením pana docenta Jaromíra Kadlece a uvedla v ní veškerou literaturu a ostatní zdroje, které jsem použila.

Na tomto místě bych ráda poděkovala panu doc. Mgr. Jaromír Kadlec, Dr., vedoucí mé diplomové práce, za vstřícnost, cenné rady a veškerou pomoc při zpracování této práce a také panu Jaroslavu Jelínkovi za poskytnutí rozhovoru a cenných informací.

Obsah

ÚVOD.....	6
I Hospodářský vývoj Kanady.....	7
I.1 Základní charakteristika Kanady	7
I.1.1 Základní údaje o politickém systému	7
I.1.2 Základní údaje o kanadské ekonomice	8
I.1.3 Bankovní systém.....	8
I.2 Hospodářský vývoj Kanady od 19. století.....	9
I.2.1 Hospodářský vývoj kanady v od poloviny 19. století.....	10
I.2.2 Hospodářský vývoj kanady ve 20.století	10
I.2.3 Současnost	11
I.2.4 Historický vývoj provincií a teritorií od 19. století.....	12
I.3 Zahraniční obchod Kanady a ČR.....	14
I.3.1 Zahraniční obchod	14
I.3.2 Zahraniční obchod Kanady	15
I.3.3 Obchodní vztahy mezi EU a Kanadou.....	17
I.4 Vývoj česko – kanadských obchodních vztahů	19
I.4.1 Perspektivní obory pro české exportéry	20
I.4.2Automobilový sektor.....	20
I.4.3 Civilní letecký průmysl.....	21
I.4.4 Důlní, těžební a ropný průmysl.....	21
I.4.5 ICT.....	22
I.4.6 Zdravotnický a farmaceutický průmysl	22
I.4.7 Zemědělský a potravinářský průmysl	23
I.4.8 Železniční a kolejová doprava	24
I.5 CHARAKTERISTIKA OBCHODNÍ KULTURY U KANADY A ČR	24
I.5.1 Prvotní kontakt a domluva schůzky	25
I.5.2 Time Management	26
I.5.3 Pozdravení a oslovení	26
I.5.4 Dary	26
I.5.5 Dress Code.....	27
I.5.6 Schůzky.....	27
II. DOHODA CETA	29
II.1 Přínosy dohody CETA pro evropské firmy na kanadském trhu.....	29
II.2.1 Snížení a odstranění cel.....	30
II.2.2 Průmyslové zboží	30
II.2.3 Zemědělské zboží.....	30
II.2.4 Víno a lihoviny.....	31
II.2.5 Pravidla původu.....	32
II.2.6 Požadavky na výrobky	32
II.2.7 Duševní vlastnictví a zeměpisná označení	33
II.2.8 Služby.....	34

II.2.9 Veřejné zakázky	35
III ANALYTICKÁ ČÁST	36
III.1 Metodika	36
III.2 Představení respondenta.....	36
III.3 Představení Služeb CzechTrade.....	37
III.4 Průběh rozhovoru:.....	37
III.5 Etika.....	37
III.6 Stylistická úprava:.....	37
III.6 TÉMATICKÝ CELEK: SPRÁVNÝ VSTUP NA TRH	37
III.7 TÉMATICKÝ CELEK : PERSPEKTIVNÍ OBORY SPOJENÉ S DOHODU CETA.....	42
III.8 TÉMATICKÝ CELEK: Působení vnějších vlivů na česko-kanadské obchodní vztahy	43
III.9 Úspěšné případy z praxe v rámci perspektivních oborů	44
III.10 POZITIVNÍ A NEGATIVNÍ DOPADY DOHODY CETA.....	48
ZÁVĚR.....	53
<i>Seznam tabulek</i>	<i>55</i>
SEZNAM GRAFŮ.....	56
SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK.....	57
Resumé.....	58
SEZNAM PRAMENŮ A POUŽITÉ LITERATURY	59
SEZNAM PŘÍLOH.....	62
Příloha P1.....	62
Příloha 2.....	62
ANOTACE	63
ANNOTATION	64

ÚVOD

Tato diplomová práce bude zaměřena vliv dohod CETA na česko-kanadské obchodní vztahy se zaměřením na exportní příležitosti českých firem do Kanady, neboť tento směr výzkumu vnímáme jako nejprínosnější pro možné vzkvétání české ekonomiky. Kanada je rozlohou, historií a ekonomickou vyspělostí výrazně odlišná a obchodní bilance od roku 2011 vykazuje, že český export do Kanady převyšuje import. Kanada je trh, který skýtá mnoho příležitostí a potenciálu, který je vzhledem ke vzdálenosti a kulturním rozdílům obou zemí nedostatečně objeven. S prozatímním vstupem platnosti DOHODY CETA tak kanadský trh otevírá další možnosti pro prohloubení obchodních vztahů s Českou republikou.

CETA je komplexní a ambiciózní obchodní dohoda mezi EU a Kanadou, která upravuje a zlepšuje obchodní vztahy mezi těmito dvěma velmocemi. Dohoda vstoupila v prozatímní platnost v roce 2016 a jejím hlavním přínosem je odstranění 98% celních překážek. Odstranění takto významné zátěže při zámořském obchodu je mezi těmito velmocemi bezprecedentní. Hlavním cílem této diplomové práce bude zhodnotit a analyzovat vliv dohody CETA na obchodní vztahy mezi Českou republikou a Kanadou z hlediska perspektivních oborů České republiky pro export do Kanady. Práce si dále klade za cíl získat ucelený přehled situace českých exportérů na kanadském trhu z pohledu odborníka, vytipovat možné výzvy a příležitosti pro české exportéry, které mohou být přínosem pro firmy, které chtějí vstoupit na kanadský trh po implementaci dohody CETA. Dílčí cíl je analyzovat roli agentury CzechTrade pro podporu českých firem, které mají zájem exportovat právě do Kanady, a role aktuálních ekonomicko-politických krizí. Tyto dílčí cíle byly zvoleny, abychom zasadily dohodu CETA do kontextu dalších možných vlivů na česko-kanadské obchodní vztahy.

První kapitola práce podává přehled o Kanadě z hlediska vývoje ekonomiky, podává přehled základních informací z hlediska hospodářství. Tato kapitola ukazuje vývoj země od 19. století.

Druhá kapitola se zabývá vývojem hospodářských vztahů mezi Kanadou a Českou republikou a zaměřuje se na perspektivní obory, ve kterých má česká republika potenciál uspět na kanadském trhu. Tento přehled poskytne dobrý základ pro následnou analytickou část, ve které budeme zkoumat právě vliv dohody CETA na česko-kanadské obchodní vztahy z hlediska perspektivních oborů. V této části budeme na základě získaných poznatků v teoretické části a poznatků z analytické části, která je koncipována formou komplexního a rozsáhlého polostrukturovaného rozhovoru s odborníkem na pomoc českým firmám uspět na kanadském trhu, zkoumat jaký dopad měly vytipované body dohody CETA na obchod mezi Kanadou a Českou republikou.

Polostrukturovaný rozhovor je rozdělen do tematických celků, které budeme postupně vyhodnocovat pomocí krátké analýzy rozdělené na základě daných celků. Pro české firmy, které chtějí uzavírat obchod s Kanadou je důležité mít obecný přehled o celkovém prostředí Kanady a jejím trhu.

I Hospodářský vývoj Kanady

I.1 Základní charakteristika Kanady

Kanada je geograficky umístěna na severoamerickém kontinentu, současně se jedná o druhou největší zemi na světě s ohledem na rozlohu. Naopak disponuje nejmenší hustotou obyvatel na metr čtvereční¹, k aktuálnímu roku 2023 se jedná o 37 800 milionů obyvatel. Navzdory tomuto faktu si země vybudovala kvalitní až modelovou multikulturní společnost díky své příznivé imigrační politice. Hranice sdílí pouze se Spojenými státy americkými, jedná se však o nejdelší hranici na světě (nestřeženou ozbrojenými složkami) s celkovou délkou 8 890 km. Převážná část populace se vyskytuje v rádiu 300 km od tohoto mezníku. I přes svou geografickou blízkost vykazuje Kanada a USA mnoho rozdílů. Kanada je zemí inklinující k sounáležitosti a centrálnímu vládnímu systému (přesto že se jedná o federaci), kdežto USA preferuje a vyzdvihuje individualismus a přiklání se k decentralizovanému politickému modelu.¹ Kanada je také považována v mezinárodních otázkách za více mírově orientovanou zemi a v případě anglické části Kanady lze více paralel nalézt s britským právním a úředním systémem.² Země je rozdělena na deset provincií a tři spolková teritoria, která však hrají marginální ekonomickou roli. Každý z těchto územních celků má svou vlastní vládu a zároveň tvoří vládu také celá federace. Hlavní město je Ottawa sídlící v provincii Ontario. Oficiálně je Kanada bilingvní zemí, za úřední jazyky se považuje anglický a francouzský jazyk, avšak Nunavut má za oficiální jazyk také inuitštinu.³

I.1.1 Základní údaje o politickém systému

Státní zřízení Kanady je pluralitní demokratická federativní konstituční monarchie s dvoukomorovým parlamentem. Oficiálně se Kanada nazývá konfederací, není to však technicky správně, jelikož je vláda rozdělena na federativní, provinční a teritoriální.⁴ Oficiálně je v čele státu britský monarcha, aktuálně Karel III, zastoupen generální guvernérkou Mary May Simonovou. Momentálně je u vládní moci liberální strana (znovu zvolena v roce 2019) v čele s premiérem Justinem Trudeau. Opozice má však silnou pozici a vláda je nucena s opozičními stranami intenzivně spolupracovat. Příčiny oslabení vládnoucí strany jsou z části přisuzovány řešení, které vláda představila pro boj s globální koronavirovou

¹ Přesně se jedná o 4 obyvatele na 1 km²

² Canada [online] 2023, dostupné z: <https://www.britannica.com/place/Canada>

³ Kanada – MZV souhrnná teritoriální informace [online], 2021, dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/kanada-souhrnna-teritorialni-informace/2#1-zakladni-informace-o-teritoriu>

⁴ KADLEC, Jaromír. Francouzština v Kanadě. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2005. ISBN 80-244-0976-3.

pandemií v roce 2019. Legislativní pravomoci jsou v kompetenci parlamentu, jež se dělí na Senát a Sněmovnu reprezentantů, justiční moc pak přísluší nejvyššímu orgánu v podobě Nejvyššího soudu.⁵

I.1.2 Základní údaje o kanadské ekonomice

Ekonomicky je Kanada velmi vyspělou a perspektivní zemí s vysokým obchodním potenciálem a řadí se mezi deset hospodářsky nejsilnějších států světa. Velmi silné procento HDP tvoří průmysl, dále dominují služby (a to zejména ve východní části Kanady) nelze opomenout také zemědělství a v neposlední řadě také její významné zásoby ropy a nerostných surovin. Současně patří mezi významné vývozce energie, potravin a minerálů. Jednotlivé obory a produkty Perspektivním oborům se budeme blíže věnovat v následujících kapitolách. Kanadský trh představuje významný potenciál pro evropskou unii⁶, převážně právě díky cílevědomé bilaterální dohodě CETA, jež v důležitých aspektech ulehčila export do Kanady pro země evropské unie, Českou republiku nevyjímaje. V současné době lze Kanadský trh rozdělit na dvě

I přesto, že je Kanada považována za silnou velmoc, byla spolu s celým světem zasažena zvýšenou inflací z důvodu koronavirové pandemie. Na konci roku 2021 nabyla meziroční inflace rekordní výše 5%. Nepozorujeme však stoupající tendenci, právě naopak - k březnu 2023 se inflace snížila na 4,3 %. Což je nejnižší bilance od srpna 2021.⁷ Naopak nejvyšší nárůst zaznamenala v dubnu roku 2022, kdy vystoupala na 8%. Aktuální nízká inflace se signifikantně projevila také v odvětví transportu, především díky značnému poklesu ceny pohonných hmot o 2,8%⁸ Nižší inflace se dále projevila u potravin a bydlení. Míra inflace tak byla také dobře odhadnuta v předpovědi Kanadské centrální banky.

I.13 Bankovní systém

Kanadský bankovní systém je považován za velmi bezpečný, vyspělý a drží si vysoký standard. Hlavním aktérem je Centrální kanadská banka (Bank of Canada). Většina sektoru je spravována federální vládou, ale menší celky jako jsou úvěrové nebo pojišťovací společnosti mohou systém regulovat na nižší, tedy převážně provinční úrovni. V tomto ohledu stojí za zmínku Kanadský úřad pro dohled nad finančními institucemi (OSFI), jež primárně reguluje a dohlíží na federálně regulované pojišťovací společnosti nebo také federálně regulované soukromé penzijní plány. Tento úřad je důležitý také z toho důvodu, že současně dohlíží na zahraniční společnosti pohybující se v oblasti finančnictví.⁹

Bankovní systém dělí bankovní instituce do pěti kategorií: svěrenecké a úvěrové společnosti, pojišťovací společnosti, statutární banky, obchodníci s cennými papíry a družstevní záložny.

Dle serveru Privacy Shield je *dohromady ve státě tedy figuruje 35 domácích bank, 21 dceřinných společností zahraničních bank, 28 poboček zahraničních bank a 4 pobočky zahraničních bank poskytující*

⁵ Canada's Parliament and other political institutions [online] , 2022 dostupné z:

[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/698942/EPRS_BRI\(2022\)698942_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/698942/EPRS_BRI(2022)698942_EN.pdf)

⁶ Zároveň je Evropská unie druhým největším obchodním partnerem Kanady.

⁷ Canada inflation rate [online] 2023, dostupné z: <https://tradingeconomics.com/canada/inflation-cpi>

⁸ Z 3,1 % klesla inflace v tomto odvětví na 0,3%

⁹ Souhrnná teritoriální informace: Canada . [online] 2022, dostupné z:

<http://publiccontent.sinpro.cz/PublicFiles/2022/05/19/kanada-souhrnna-teritorialni-informace-2022-165701883.pdf>

úvěry. Dohromady tyto instituce spravují aktiva v celkové hodnotě 4,6 trilionu CAD, což tvoří 70% celkových aktiv kanadského sektoru finančních služeb.¹⁰

Pro lepší představu o rozdílech a společných bodech mezi Kanadou a Českou republikou dvěma pomůžte následující tabulka zaměřená na základní makroekonomické ukazatele:

Tabulka č.1 – Základní makroekonomické ukazatele Kanady a ČR:

Základní ukazatele	Stát	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
HDP na obyvatele (USD)	Kanada	44 670	46 472	48 317	49 993	49 832	47 226	53 023	57 058	52 722
	Česká republika	33 909	36 101	38 843	41 157	44 223	42 818	44 813	49 957	49 957
Reálný růst HDP (%)	Kanada	0,7	1,0	3,0	2,8	1,9	-5,1	5,0	3,4	3,3
	Česká republika	5,4	2,5	5,2	3,2	3,0	-5,5	3,6	2,4	1,5
Veřejný dluh (% z HDP)	Kanada	114,4	115,4	111,8	109,8	111,9	146,1	134,1	112,8	126,8
	Česká republika	51,7	47,4	43,3	40,1	37,8	47,0	48,4	42,90	42,90
Meziroční míra inflace (%)	Kanada	1,1	1,4	1,6	2,3	1,9	0,7	3,4	6,8	4,3
	Česká republika	0,3	0,7	2,5	2,1	2,8	3,2	3,8	15,1	11,0
Dlouhodobé úrokové sazby (%)	Kanada	1,52	1,25	1,78	2,28	1,59	0,75	1,36	2,77	4,50
	Česká republika	0,58	0,43	0,98	1,98	1,55	1,13	1,90	4,33	7,00
Míra nezaměstnanosti (%)	Kanada	6,9	7,0	6,4	5,8	5,7	9,7	7,5	5,3	5,0
	Česká republika	5,1	4,0	2,9	2,3	2,0	2,6	2,8	2,4	3,9
Počet obyvatel (v tisících)	Kanada	35 703	36 109	36 545	37 065	37 601	38 037	38 246	39 566	39 566
	Česká republika	10 543	10 565	10 590	10 626	10 669	10 700	10 501	10533	10533

Zdroj: OECD¹¹, trading economics¹², vlastní zpracování

Tabulka č.1 dále zobrazuje, že kvůli koronavirové krizi došlo k propadu ekonomiky o 5,1% a nezaměstnanost zaznamenala meziroční nárůst. Následně došlo k oživení ekonomiky převážně díky vládní podpoře trhu s nemovitostmi. Mezi největší společnosti v tomto odvětví patří realitní investiční fondy (REIT), například Canadian Apartment Properties REIT (CAR.UN), RioCan REIT (REI.UN) a Allied Properties REIT (AP.UN).¹³

I.2 Hospodářský vývoj Kanady od 19. století

Pro lepší porozumění významu uzavření mezinárodní obchodní smlouvy CETA mezi Kanadou a EU, je potřeba si stručně přiblížit hospodářský vývoj Kanady od 19. století, kdy byla zaznamenána největší změna a krok vpřed k novodobé ekonomice. Následující bod se bude věnovat vývoji hospodářských vztahů mezi Kanadou a Českou republikou před dohodou CETA.

¹⁰ Canada – banking system, [online] dostupné z: <https://www.privacyshield.gov/article?id=Canada-Banking-Systems>

¹¹ Country statistical profiles: Key tables from OECD I Canada 2023 [online] 2023, dostupné z: <https://doi.org/10.1787/20752288>

Country statistical profiles: Key tables from OECD I Czech Republic 2023 [online] 2023, dostupné z: https://www.oecd-ilibrary.org/economics/country-statistical-profile-czech-republic-2023-2_f95fed58-en

¹² Czech Republic indicators [online] 2023, dostupné z: <https://tradingeconomics.com/czech-republic/indicators>

¹³ The economy of Canada The explainer [online], dostupné z: <https://www.investopedia.com/articles/investing/042315/fundamentals-how-canada-makes-its-money.asp#toc-canadas-top-industries-real-estate-manufacturing-and-mining>

I.2.1 Hospodářský vývoj Kanady v od poloviny 19. století

Novodobá Kanada se sestává převážně z britských kolonií. Základ nynější federace byl vytvořen v roce 1867, kdy díky zákonu o Britské Severní Americe (Constitutional Act) vznikla konfederace neboli Kanadské Dominum, na jehož základě došlo ke sjednocení provincie Nové Skotsko, Nový Brunšvik a Québec (Západní Kanada) a Ontario (Východní Kanada). Prvním ministerským předsedou nové vzniklého celku se stal sir John Alexander Macdonald.¹⁴ Tato nová forma znamenala, že každá provincie měla nárok na vytvoření své vlastní legislativy a určování pravidel v oblasti zdravotnictví a školství, došlo tedy k zisku autonomie.¹⁵ Později se konfederace rozšířila dále o Manitobu(1870), Britskou Kolumbii(1871),

Ostrov Prince Edwarda(1873), Alberta(1905), Saskatchewan(1905) a Newfoundland(1949).¹⁶

Oblast, kterou je nyní Kanada, byla v minulosti pouze obrovská plocha, částečně pokrytá rostlinami, zvířaty a nerostnými zdroji. Počáteční usedlíci francouzského původu, nacházející se v dnešní oblasti Nového Skotska, měli tendence k samozásobitelskému zemědělství. V Quebecu byli lovci zvířat, hlavně bobrů, pro jejich srst a v Akádii zase rybolov – tato dvě odvětví byla důležitým pilířem pro export, kterým se poté mohl zaplatit velmi potřebný import. Bobří srst byla velmi lukrativní položkou, ovšem její produkce byla omezená. Mnohem lepším a stabilnějším odvětvím byl dřevařský průmysl.¹⁷

V této etapě byl velmi rozšířený obchod, rybaření a také přeprava, převážně v Novém Skotsku. Zato dřevařský průmysl utrpěl i přesto, že se předtím jednalo o preferenční sektor. Musel se přizpůsobit podmínkám volné soutěže, kde se bohužel nemohla rovnat baltskému dřevu. Byly proto zavedeny celní podmínky. Obchodu s dřevem se poté začalo dařit především pak i ubývajícím lesům a přibývajícím počtu obyvatel v USA.¹⁸ Co se týče rostlinného průmyslu, měla zde pšenice velmi příznivé podmínky pro pěstování. Na konci 19.století se tedy stala hlavní plodinou, jejíž produkce významně přispěla k velkému rozmachu Kanadské ekonomiky, který trval až do roku příchodu velké hospodářské krize v roce 1930.¹⁹

I.2.2 Hospodářský vývoj Kanady ve 20.století

V tomto období dochází v Kanadě k rozložení pracovní síly u tradičnějších sektorů jako zemědělství nebo těžební průmysl méně než pět procent. Zato obory jako je finančníctví, doprava nebo obchod tvořily téměř ¾ pracovní síly. Dalším krokem vlády ke stimulaci ekonomiky byla také pomoc

¹⁴ KADLEC, Jaromír. Francouzština v Kanadě. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2005. ISBN 80-244-0976-3.

¹⁵ Discover Canada – Canada's history [online], dostupné z: <https://www.canada.ca/en/immigration-refugees-citizenship/corporate/publications-manuals/discover-canada/read-online/canadas-history.html>

¹⁶ KADLEC, Jaromír. Francouzština v Kanadě. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2005. ISBN 80-244-0976-3.

¹⁷ POMFRET, Richard. The Economic development of Canada. Routledge [online], 2013. Dostupné z: <https://doi.org/10.4324/9781315019550>

¹⁸ Economic History of Canada, , [online], dostupné z: <http://faculty.marianopolis.edu/c.belanger/quebechistory/encyclopedia/Econhistcan.htm>

¹⁹ Economic History of Canada [online] 2018, dostupné z: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history>

státu ve formě dotací, a to převážně pro hospodářsky málo se rozvíjející oblasti. Dodržování mezinárodních obchodních pravidel a vytvoření zóny volného obchodu se Spojenými státy, která se zavedením Severoamerické dohody o volném obchodu (NAFTA) v roce 1994 zahrнула i Mexiko zapříčinilo snížení ochrany kanadských výrobních závodů. Některé nadnárodní společnosti přesunuly své továrny do zemí, kde jsou náklady levnější, což způsobilo ztrátu pracovních míst a politickou nespokojenost v Kanadě.²⁰

Největší problém hospodářské politiky však tvořila francouzsko-anglická nejednotnost. Britská Kolumbie je prosperující a dynamickou provincií, která však není příliš propojená s ekonomikou Centrální Kanady. Ekonomika préríjních provincií, jako je Alberta, Saskatchewan a Manitoba také malým dílem přispívají k ekonomické prosperitě celku, nejsou však ani zdaleka tak hospodářsky rozvinuté jako je Ontario. Atlantské provincie – Novofunlandská, Nový Brunšvik, Nové Skotsko a Ostrov Prince Eduarda, v hospodářském vývoji zaostávaly již desítky let. Jejich zemědělský, dřevařský a rybářský průmysl při nejlepším stagnuje. Začaly vznikat myšlenky zabývající se snahou o zlepšení životního standardu převážně v těchto hraničních provinciích – v 60. letech se objevilo několik vládních programů s cílem budování provincií.²¹ Vznikl také zákon o modernizaci a rozvoji zemědělství – jehož cílem bylo zvýšit příjmy v ekonomicky slabších provinciích. V roce 1966 byl vytvořen fond pro rozvoj venkovského hospodářství.²²

Dále bylo vytvořeno, na konci 70. let, oddělení pro expanzi regionálního hospodářství, které sponzorovalo tvorbu dálnic, vodních systémů, škol apod. Toto oddělení však bylo kritizováno pro protekci některých komunit na úkor jiných. Trudeau se proto zaměřil na atlantské provincie, vznikly dohody o obecním rozvoji mezi federální a provinční vládou a došlo k decentralizaci. V roce 1982 bylo však rozpuštěno a nahrazeno novým ministerstvem pro regionální a hospodářský rozvoj. Bohužel po 15 letech působení těchto programů se zjistilo, že měly relativně malý efekt.²³

I.2.3 Současnost

Kanada se skládá z 10 provincií a 3 spolkových teritorií (Yukon a Severozápadní teritoria). Provincie mají vysoký stupeň autonomie, teritoria poněkud menší. Tradiční dělení Kanady je však na 5 ekonomicko-geografických regionů, jež se skládají z oněch provincií a teritorií: Atlantský (Newfoundland a Labrador, Nové Skotsko, Nový Brunšvik, ostrov Prince Edwarda), Centrální (Ontario a Quebec), Préríjní (Manitoba, Saskatchewan, Alberta), Pacifický (Britská Kolumbie) a Arktický (Yukon, Severozápadní teritoria, Nunavut). Každý region má svá specifika převážně kvůli daným

²⁰ Canada [online] 2023, dostupné z: <https://www.britannica.com/place/Canada>

²¹ Economic History of Canada [online] 2018, dostupné z: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history>

²² Discover Canada – Canada's history [online], dostupné z: <https://www.canada.ca/en/immigration-refugees-citizenship/corporate/publications-manuals/discover-canada/read-online/canadas-history.html>

²³ Economic History of Canada, , [online], dostupné z: <http://faculty.marianopolis.edu/c.belanger/quebechistory/encyclopedia/Econhistcan.htm>

geografickým podmínkám. Kanadská ekonomika je silně provázaná s ekonomikou USA a hospodářské vazby provincií a blízkých oblastí USA jsou mnohdy silnější, než mezi provinciemi navzájem.²⁴

Kanada je vývozcem energie a má výrazné postavení v těžbě řady strategických surovin, jako je například zinek, nikl, hliník, kobalt nebo diamanty. Největší příjmy má země ze značných zásob zemního plynu při východním pobřeží, ropy a plynu v Albertě a Saskatchewanu. V Albertě jsou také zaznamenány poměrně významná ložiska černého uhlí. Dle informací z portálu businessinfo dále „*Kanada vyváží průmyslové výrobky, jako jsou automobily, lehké užitkové vozy a aerospace. Naopak importuje strojní zařízení, dopravní prostředky, či elektrické stroje a zařízení.*“²⁵ Je také největším světovým vývozcem zinku a uranu. Na prvních místech je také v produkci celulózy a novinového papíru.²⁶

I.2.4 Historický vývoj provincií a teritorií od 19. století

Centrální Kanada

V 70. letech 19. století byla většina průmyslu soustředěna ve střední Kanadě a odvětví jako frézování či dřevorubectví byly rozšířily více na venkově. Avšak po vzniku konfederace došlo k obrovské industrializaci a urbanizaci, jež se rozmohla v provinciích Ontaria a Quebecu, a zapříčinila, že na začátku 20. století žila polovina Ontarijského obyvatelstva ve městech. Dále se v tomto období začal rozvíjet i krejčovský a obuvní průmysl.²⁷

Kanada má dobře rozvinutou tržní ekonomiku, která je ovšem rozkouskovaná na její jednotlivé části. Srdce průmyslu ve 20. století tvoří provincie Ontario, s Torontem jako hlavním centrem. Quebec byl hospodářsky o něco níže. Celá tato oblast i přesto zaznamenala průmyslové pokroky – došlo k rozvoji investování a exportu. Objevila se nová průmyslová odvětví, jako například automobilový nebo papírenský a v roce 1940 i průmysl letecký. Během této doby pomáhala levná hydroelektrická energie i jaderná energie urychlit změnu průmyslu a v obou provinciích došlo k velké nabídce práce – zaměstnávali se jak místní obyvatelé, tak imigranti.²⁸

V roce 2016 byl Quebec zodpovědný celkově asi za 20% celkového HDP země. Tato provincie však zažívá v posledních desetiletích úpadek. Její dřívější vysoký ekonomický status nyní drží Ontario. I přesto má Quebec (spolu s Britskou Kolumbií) silná odvětví jako je aerospace, energetika nebo biotechnologie. Montreal však zůstává druhá největší metropole a obchodní centrum. Ontario je zodpovědné za 39 % HDP a jedná se o hospodářsky i populačně nejvýznamnější provincii. Většina sektorů, jako například automobilový, potravinářský, strojírenský a nebo high-tech průmysl, se soustřeďují v této

²⁴ Canada [online] 2023, dostupné z: <https://www.britannica.com/place/Canada>

²⁵ Kanada – MZV souhrnná teritoriální informace [online], 2023, dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/kanada-souhrnna-teritorialni-informace/2#1-zakladni-informace-o-teritoriu>

²⁶ Canada [online] 2023, dostupné z: <https://www.britannica.com/place/Canada>

²⁷ Economic History of Canada, , [online], dostupné z:

<http://faculty.marianopolis.edu/c.belanger/quebechistory/encyclopedia/Econhistcan.htm>

²⁸ DRUMMOND, Ian M. a GORD McIntosh. Economic History of Central Canada, [online] 2018, dostupné z: www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history-of-central-canada

oblasti. Oblast se však čím dál více zaměřuje na terciarizaci. Kanadě se také někdy přezdívá “továrna na maso“ – masný skot se nachází především v préríjní provincii, ale skot na mléko a prasata zase v Ontariu a Québecu. Většina úspěchů Ontaria spočívá hlavně v jeho geografické poloze, jeho blízká poloha trhu USA, přístup k vodním kanálům, což ulehčuje import surovin a přeprava hotového zboží do dalších Kanadských přístavů a mezinárodních trhů.²⁹

Atlantský region

V 19. století můžeme v Atlantském regionu, jež se skládá z provincií Nové Skotsko, Nový Brunšvik, Newfoundland a Ostrov prince Edwarda, pozorovat hlavní prosperující oblasti lesnictví, rybolov, námořní doprava a stavba lodí. V polovině tohoto století se začalo dařit surovinám jako je železo, pára a uhlí. V tomto období byla také vybudována mezikoloniální železnice a vytvořila nové tržní příležitosti pro východní pobřeží, avšak stále přetrvávaly problémy spojené s geografickým umístěním. Na počátku 20. století zažívala těžba železa, oceli a uhlí složité období kvůli velké hospodářské krizi ve 30. letech 20. století. V 80. letech došlo regionu k objevení zásoby ropy a zemního plynu a vypadalo to, že přinesou novou naději ekonomice regionu. Záhy však v 90. letech došlo bohužel k velkému kolapsu rybolovu tresek a dalších mořských ryb, nakonec ekonomiku regionu zachránila zásobitě humrů a krevet, které se prokázaly být jako lukrativní produkt.³⁰

Provincie Newfoundland a Labrador v současnosti benefitují z nerostných surovin, těžby ropy a vodních elektráren a jsou považovány za významně produktivní provincie, navzdory své dřívější roli nejslabšího článku. Současné zůstává také rybolov jednou z hlavních ekonomicky prosperujících odvětví.³¹

Pro ekonomiku byl tento region v posledních desetiletích podprůměrným přínosem. Aktuálně je provincie zodpovědná za 6% z celkového HDP Kanady. Za toto číslo je však zodpovědná už přibližně 20 let, avšak tehdy mělo paradoxně na ekonomiku významější dopad. Region jako takový se potýká především s nedostatkem populace, která vykazuje rapidní růst mortality.³²

Préríjní a pacifický region

V 80. letech 19. století výrazně pomohla tomuto regionu výstavba kanadské pacifické železniční trati pro možnost exportu a pěstování pšenice. Winnipeg se stal centrem obchodu a železnic. Koncem 19. století se naplnily predikce rozvoje, protože došlo ke snížení nákladů za dopravu a celosvětovému

²⁹ DRUMMOND, Ian M. a GORD McIntosh. Economic History of Central Canada, [online] 2018, dostupné z: www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history-of-central-canada

³⁰ Economic History of Canada, , [online], dostupné z: <http://faculty.marianopolis.edu/c.belanger/quebechistory/encyclopedia/Econhistcan.htm>

³¹ Economic history of Atlantic Canada. [online] 2018, dostupné z: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history-of-atlantic-canada>

³² Economic history of Central Canada. [online] 2018, dostupné z: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history-of-central-canada>

zvýšení cen. Současně se zlepšila technologie zemědělství, která umožnila růst lepší odrůdy pšenice. Do začátku velké hospodářské krize zaznamenal tento region ekonomický rozmach.

Regiony byly odpovědné za 35 % z celkového HDP země v roce 2016. Zároveň tyto provincie zažily nejrychlejší růst. Zemědělsky se využívá jen 8 % rozlohy celého státu, tato oblast je dnes však jedním z nejdůležitějších oblastí pěstování pšenice a ostatních obilovin. Kanada je jednou ze „světových obilnic.“ Dále polovina produkce dřeva připadá na Britskou Kolumbii. Ta je také bohatá na přírodní zdroje a pokračuje v profitování z neobyčejně silného realitního sektoru. Provincie Alberta se navíc jako jediná řadí mezi provincie bez provinční prodejní daně a má nejnižší zdanění v Kanadě. Calgary (největší město Alerty) je zase důležité korporátní a finančním centrem.³³

I.3 Zahraniční obchod Kanady a ČR

I.3.1 Zahraniční obchod

Mezinárodní ekonomická spolupráce existuje v civilizované společnosti po staletí. Nejvýznamější oblastí této spolupráce je právě mezinárodní obchod, jež je často označován jako důležitá složka ekonomiky většiny států. Čím je stát vyspělejší a vykazuje silnou ekonomiku, tím více dochází k diverzifikaci a propojení se zahraničními obchodními partnery a působení na mnoha světových trzích. Pro hodnocení významu mezinárodního obchodu se v ekonomii aplikuje několik hledisek : proporcionalita, efektivnost a demonstrativní efekt. Proporcionalita znamená míru schopnosti dané země zajistit si veškerý průmysl a služby samostatně. Takovýchto zemí je opravdu málo, jedná se především o USA nebo Rusko.³⁴ Většina zemí kvůli geografické poloze či politickému režimu nedokáže fungovat na principu komplexního samozásobitelství tak, aby zároveň docházelo k hospodářskému rozvoji a vývoji. Efektivnost znamená zaměřovat se a investovat v exportní politice primárně do určitých perspektivních oborů a výrobků pro dosažení maximálních úspor společenské práce a soustředění sil na zvýšení a udržení konkurenceschopnosti. Demonstrativní efekt představuje, jak vývoz dané země odráží ekonomickou vyspělost. Naopak oblasti dovozu zboží zaprvé pomáhají řešit otázku proporcionality a zároveň akceleraci ekonomiky dané vývozní země. Demonstrativní efekt tedy představuje, jak dokáže daná země prezentovat svou jedinečnost například v podobě designu nebo technologického posunu. Tento efekt pak může mít stimulační dopad na ekonomiku.³⁵

Čím větší je vzájemná hospodářská provázanost dvou nebo více zemí, tím jsou celkově vztahy těchto zemí stabilnější. Proto je možné označit vnější ekonomické vztahy jako formu vztahů, která silně podporuje mírovou spolupráci a snižuje riziko konfliktu.³⁶

³³ SVATOŠ, Miroslav a kolektiv. Zahraniční obchod – teorie a praxe. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2780-0.

³⁴ Především v době před zahájením ruské agrese proti Ukrajině.

³⁵ SVATOŠ, Miroslav a kolektiv. Zahraniční obchod – teorie a praxe. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2780-0.

³⁶ SVATOŠ, Miroslav a kolektiv. Zahraniční obchod – teorie a praxe. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2780-0.

Faktory, které mohou dále ovlivňovat vnější ekonomické vztahy můžeme rozčlenit buďto na objektivní, kdy jsou mezinárodní vztahy dány např. geografickou nebo geopolitickou situací a naopak subjektivní vlivy zahrnují působení státu, jeho institucí a dalších aktérů, které se snaží tyto objektivní vlivy regulovat.³⁷

Správný vstup na zahraniční trh

Existuje sedm nejvíce zmiňovaných faktorů, které přispívají ke zvýšení růstu firem, jež expandují do zahraničí. Jedná se o zvýšení a expanze technologie, Liberalizace přeshraničního obchodu a resource movement, vývoj služeb, které podporují mezinárodní obchod, rostoucí tlak ze strany zákazníků na zvýšení kvality a snížení ceny, zvyšující se globální konkurence, která nutí firmy zajímat se více o export, Dynamická transformace politické situace u zemí jako je např. Čína nebo Východní evropa vedla v minulosti ke zlepšení obchodu s těmito zeměmi. V neposlední řadě je jeden z hlavních faktorů také expanze nadnárodní spolupráce ve formě uzavírání ať už bilaterálních či multilaterálních dohod mezi jednotlivými státy nebo také členství v mezinárodních organizacích jako je WTO, OECD, IMF, IBRD apod.³⁸

Při vstupu na zahraniční trh je potřeba provést evaluaci nejen vnějších, ale také vnitřních trhů. Při výběru správné strategie je zapotřebí vzít v potaz specifika a vyspělost daného trhu a množství dalších faktorů, jako je například podmínky obchodní politiky, ekonomické, politické a právní prostředí, charakterizaci produktu, obchodních partnerů a také efektivitu vybrané formy podnikání.³⁹

I.3.2 Zahraniční obchod Kanady

Kanadská ekonomika je historicky závislá na vývozu velkého množství surovin, zejména ryb, kožesin, obilí a dřeva. Se světovým vývojem začal v Kanadě převažovat export průmyslového zboží. Od konce 90. let 20. století jsou hlavními vývozními položkami automobily a další druhy strojů, technologicky vyspělé výrobky jako IT. Dalším významným artiklem byly také zpracované kovy, dřevovina a novinový papír.⁴⁰

V roce 2021 byly největšími vývozními položkami Kanady surová ropa (81,2 miliardy dolarů), automobily (29 miliard dolarů), ropný plyn (15 miliard dolarů), zlato (14,3 miliardy dolarů) a řezivo (13,3 miliardy dolarů), přičemž Kanada vyváží především do Spojených států (355 miliard dolarů), Číny (22,5 miliardy dolarů), Japonska (11,9 miliardy dolarů), Spojeného království (11,8 miliardy dolarů) a Mexika (7,14 miliardy dolarů).⁴¹

³⁷ SVATOŠ, Miroslav a kolektiv. Zahraniční obchod – teorie a praxe. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2780-0.

³⁸ SATO, Alexej a HALÍK, Jaroslav a HINČICA, Vít. International business operations. Praha: University of economics in Prague, Oeconomica Publishing House, 2017. ISBN 978-80-245-225-0.

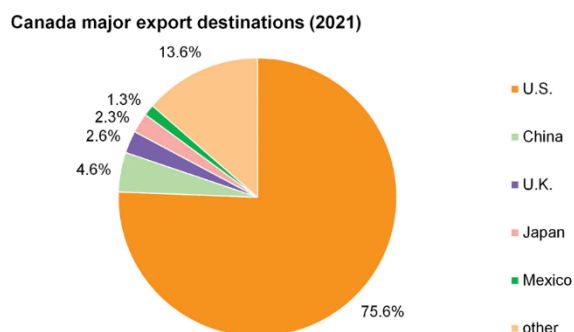
³⁹ SATO, Alexej a HALÍK, Jaroslav a HINČICA, Vít. International business operations. Praha: University of economics in Prague, Oeconomica Publishing House, 2017. ISBN 978-80-245-225-0.

⁴⁰ Trade of Canada, [online] 2021, dostupné z: <https://www.britannica.com/place/Canada/Trade#/media/1/91513/212817>

⁴¹ Canada [online] 2022, dostupné z: <https://oec.world/en/profile/country/can>

V roce 2021 byla Kanada největším světovým vývozcem řeziva (13,3 mld. USD), surového hliníku (8,31 mld. USD), draselných hnojiv (6,03 mld. USD), řepkového semene (5,17 mld. USD) a řepkového oleje (4,23 mld. USD). Následující graf zobrazuje hlavní exportní země Kanady z roku 2021.⁴²

Graf č. 1 Hlavní exportní země Kanady:



© Encyclopædia Britannica, Inc.

Zdroj: *Britannica*⁴³

Zpracovatelský průmysl byl vždy významné vývozní odvětví. Největší podíl importu mají Automobily (27,2 miliardy USD), motorová vozidla, díly a příslušenství (14,5 miliardy USD), dodávky nákladních automobilů (14,2 miliardy dolarů), rafinovaná ropa (12,5 miliardy dolarů) a surová ropa (11,9 miliardy dolarů), dovážené převážně ze Spojených států (259 miliard dolarů), Číny (57,1 miliardy dolarů), Mexika (17,4 miliardy dolarů), Německa (12,4 miliardy dolarů) a Japonska (9,62 miliardy dolarů).⁴⁴

V roce 2021 byla Kanada největším světovým dovozcem vodových barev (573 milionů USD), zelí (492 milionů USD), železných radiátorů (461 milionů USD), hořčíku (275 milionů USD) a azbestocementových výrobků (160 milionů USD). V prosinci 2022 činil kanadský export 58,7 miliardy CAD a import 58,4 CAD, což vedlo ke kladné obchodní bilanci ve výši 300 milionů CAD. V roce 2022 zůstávají exportní položky jako je surová ropa, automobily a ropný plyn hlavním předmětem exportu, přidává se k nim však také letecký průmysl, vesmírné lodě a rafinovaná ropa. Naopak k nejvýznamnějším položkám dovozu do Kanady patří automobily, rafinovaná ropa, motorová vozidla a telefony. V prosinci 2022 pocházel kanadský vývoz především z Ontaria, Alberta, Quebecu, Britské Kolumbie a Saskatchewanu, zatímco dovozními destinacemi byly především Ontario, Quebec, Britská Kolumbie, Alberta a Manitoba.⁴⁵

⁴² Canada [online] 2022, dostupné z: <https://oec.world/en/profile/country/can>

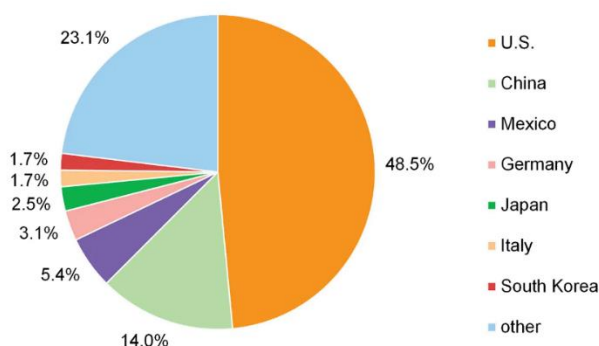
⁴³ Trade of Canada, [online] 2021, dostupné z: <https://www.britannica.com/place/Canada/Trade#/media/1/91513/212817>

⁴⁴ Canada [online] 2022, dostupné z: <https://oec.world/en/profile/country/can>

⁴⁵ Canada [online] 2022, dostupné z: <https://oec.world/en/profile/country/can>

Graf č.2 Hlavní zdroje dovozu z Kanady:

Canada major import sources (2021)



© Encyclopædia Britannica, Inc.

Zdroj: Britannica⁴⁶

I.3.3 Obchodní vztahy mezi EU a Kanadou

Jak je patrné z předchozí podkapitoly, největším zahraničním partnerem Kanady jsou Spojené státy americké. Jedná se o klíčového partnera, který tvoří více než 2/3 celkového mezinárodního obchodu. Evropská unie je přesto také velmi významným obchodním partnerem Kanady. Kanada si uvědomuje výhody diverzifikace trhu, proto se snaží propagovat dohodu CETA a podpořit obchodní vztahy se státy EU. EU jako celek je třetím největším obchodním partnerem po USA a Číně. Dvě nejvýznamnější kategorie exportu mezi Kanadou a EU jsou stroje (36% EU exportuje do Kanady a naopak se jedná o 21%) a druhou kategorií jsou chemické a farmaceutické výrobky. Co se týče služeb u exportu EU do Kanady, pak je nejvýznamnější ICT (informační a komunikační technologie), doprava a využívání některých práv duševního vlastnictví.⁴⁷

Následující tabulka zobrazuje míru exportu a importu mezi Kanadou a Evropskou unií v rámci zboží:

Tabulka č.2 Export a import mezi Kanadou a EU – zboží

Trade in goods, € billions			
Years	EU imports	EU exports	Balance
2020	20.4	33.5	13
2021	23.7	37.3	13.6
2022	29.7	47.4	17.7

Zdroj: Evropská komise⁴⁸

Následující tabulka zobrazuje míru exportu a importu mezi Kanadou a Evropskou unií v rámci služeb:

⁴⁶ Trade of Canada, [online] 2021, dostupné z: <https://www.britannica.com/place/Canada/Trade#/media/1/91513/212817>

⁴⁷ Canada [online] 2022, dostupné z: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada_en

⁴⁸ Canada [online] 2022, dostupné z: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada_en

Tabulka č.3 : Pozice Kanady

Years	Trade in services, € billions		
	EU imports	EU exports	Balance
2019	14.3	21.7	7.3
2020	12.4	16	3.6
2021	13.7	17.4	3.8

Z tabulky lze vyčíst, že obchodní bilance zboží od roku 2020 stoupla o 4,7%, což znamená, že se vztahy mezi těmito velmocmi neustále prohlubují a EU stále posiluje svou pozici obchodního partnera Kanady.

Mezinárodní organizace

Kanada je aktivním členem mnoha mezinárodních organizací, partnerství, institucí a asociací nebo aliancí, které se zaměřují na celosvětovou ochranu mírové a bezpečnostní situace. Mezi nejdůležitější z nich patří G7, G20, NATO, OECD, OSN, OBSE, UNESCO, WTO, ASEAN, Frankofonie, Mezinárodní trestní soud, Síť pro vyhodnocení výkonnosti mnohostranných organizací, ICAO, Tichomořská aliance a další.⁴⁹

Tabulka č.4 : Pozice Kanady na základě mezinárodních hodnocení

Pozice Kanady na základě mezinárodních hodnocení			
Pořadí	Kategorie	Rok	Zdroj
1	Best Business Environment in G7	2021	EIU
1	Government net debt/GDP G7	2021	IMF
2	Most Reputable and Admired	2016	Reputation Institute
2	World's Most Open Governments	2021	WJP Open Government Index
6	Best Country for Business in G20	2018	Forbes
6	Social Progress Index	2021	Social Progress Initiative
7	Soft Power 30 index	2019	Portland Communications
14	World Happiness Ranking	2021	United Nations SDSN



Zdroj: CzechTrade⁵⁰

⁴⁹ Partnerships and organisations [online] 2023, dostupné z: https://www.international.gc.ca/world-monde/international_relations-relations_internationales/partnerships_organisations-partenariats_organisations.aspx?lang=eng

⁵⁰ Online seminář: Jak na export do USA a do Kanady [online] 2022, dostupné z: https://www.czechtrade.cz/kalendar-akci/archiv-akci/online-seminar_-jak-na-export-do-usa-a-kanady

I.4 Vývoj česko – kanadských obchodních vztahů

Kanada a Česká republika spolu udržují vesměs pozitivní přátelské vztahy již desítky let. Významnému přispění upevnění těchto vztahů pomohla pomoc ze strany Kanady v období 1948 – 1968, kdy hodně Čechů hledalo útočiště v zemi s demokratickými principy, neboť jejich přesvědčení se neshodovala s tehdejším režimem. Kanada podporovala zejména disidenty v období komunismu, následně získala Česká republika znovu podporu ze strany Kanady při modernizaci Česka po pádu komunismu v 90. letech a posílila tak bilaterální vztahy těchto zemí. Kanada také neváhala pomoci migrantům do Kanady v období před První a Druhou světovou válkou a dnes žije v Kanadě okolo 100 000 Kanadčanů českého původu.⁵¹

Další oblast, ve které tyto země smýšlejí stejně je členství v alianci NATO. Kanada byla právě jedna z prvních zemí, která podpořila vstup České republiky do NATO v roce 1999. Současně tyto dvě země kráčeli bok po boku právě v NATO, když v roce 2019 došlo ke speciální operaci eFP, neboli *enhancement Forward Presence*, společný oddíl se vyskytoval v Lotyšsku. Operace se tedy týkala posílení přítomnosti NATO ve východoevropské části s cílem dát najevo, že pokud dojde k útoku na jednu členskou zemi, bude to opravdu považováno jako útok na všechny členské státy.⁵² O této povinnosti pojednává také nejznámější článek 5 smluvní dohody NATO.

Kanada přijala několik vln československé imigrace před oběma světovými válkami i po nich. V současné době žije v Kanadě více než 100 000 Kanadčanů s českým původem.

Česko se také přihlásilo k Deklaraci proti svévolnému zadržování cizích státních příslušníků v mezistátních vztazích, kterou vydala Kanada v roce 2021.⁵³

⁵¹ Canada – Czechia relations [online] 2023, dostupné z: [https://www.international.gc.ca/country-pays/czechia-tchequie/relations.aspx?lang=eng](https://www.international.gc.ca/country-pays/czechia-tchequie/rerelations.aspx?lang=eng)

⁵² Enhanced forward presence [online], dostupné z: <https://lc.nato.int/operations/enhanced-forward-presence-efp>

⁵³ Kanada vydala před dvěma lety tuto Deklaraci jako součást mezinárodního úsilí o odvrácení a ukončení praxe svévolného zatýkání, zadržování a odsuzování cizích státních příslušníků za účelem dosažení svých zahraničněpolitických cílů

Bilaterální dohody

Kanada a Česko mají dohody týkající se ochrany zahraničních investic, mobility mládeže, sociálního zabezpečení, vzájemné pomoci v trestních věcech a usnadnění soudních řízení, spolupráce v oblasti mírového využívání jaderné energie a zamezení dvojího zdanění.⁵⁴

Multilaterální vztahy

Kanada a ČR spolu také kooperují na multilaterální úrovni, jelikož jsou členy mezinárodních organizací, které sdílejí stejné hodnoty jako jsou demokratické principy a ochrana lidských práv a svobod. Obě země jsou také členy Koalice za svobodná média (Media freedom coalition). V rámci dalších multilaterálních vztahů jsou obě země mj. členy EU, ICAO, ICC, NATO, OECD, OBSE, Tichomořské aliance, OSN, UNESCO nebo WTO.⁵⁵

1.4.1 Perspektivní obory pro české exportéry

Tato kapitola představuje soubor perspektivních oborů pro české exportéry. Kanadský trh je velmi rozsáhlý a představuje vysokou míru konkurence. Informace obsažené v této kapitole tak shrnují hlavní odvětví, na které je dobré se zaměřit při možné expanzi na kanadský trh. Je potřeba mít dobře zmapované příležitosti a také výzvy s ním spojené. Zmíněné obory budeme dále na základě získaných poznatků o možnostech dohody CETA zkoumat, abychom vytipovali oblasti, ve kterých těmto oborům dohoda CETA prospěla. Tyto obory jsou silnými ekonomickými tahouny Kanady, ale zároveň se jedná o silné obory České republiky. Mohly bychom tedy pozorovat jistou korelaci a možnosti rozšíření česko-kanadské obchodní spolupráce. Informace jsou čerpány ze serveru businessinfo, které představuje velmi přehledné a komplexní informace k těmto perspektivním oborům.

1.4.2 Automobilový sektor

Automobilový průmysl je významnou součástí kanadské ekonomiky a Kanada je na 12. místě na světě ve výrobě lehkých osobních vozidel. Toto odvětví zaznamenalo pokles v důsledku pandemie Covid-19, ale pro české společnosti existuje příležitost dodávat do kanadského ekosystému. Dovozy do Kanady jsou však znevýhodněny kvůli preferenčním pravidlům severoamerické dohody CUSMA/USMCA. Česká republika má zájem o trendy související se snižováním emisí a elektromobilitou. Premiér Trudeau počátkem roku 2022 oznámil, že chce z Kanady učinit velmoc ve výrobě baterií pro elektromobily.⁵⁶

Ontario si stanovilo cíl vyrábět do roku 2030 400 000 elektrických a hybridních vozidel ročně. Federální vláda zahájila program infrastruktury pro vozidla s nulovými emisemi, který má do roku 2024 poskytnout investice ve výši 280 milionů dolarů na dobíjecí stanice pro

⁵⁴ Canada – Czechia relations [online] 2023, dostupné z: [https://www.international.gc.ca/country-pays/czechia-tchequie/relations.aspx?lang=eng](https://www.international.gc.ca/country-pays/czechia-tchequie/rerelations.aspx?lang=eng)

⁵⁵ Canada – Czechia relations [online] 2023, dostupné z: <https://www.international.gc.ca/country-pays/czechia-tchequie/relations.aspx?lang=eng>

⁵⁶ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

elektromobily a vodíkové čerpací stanice. Kanada se aktivně podílí na vývoji převratných automobilových technologií, neboť do této oblasti investují společnosti GM, Ford, Uber, Google a Nvidia. Sdílená mobilita má potenciál růstu v aglomeracích s vysokou hustotou osídlení, jako je například Velká torontská oblast. O tato řešení mají zájem mileniálové a jejich využívání roste, přičemž v roce 2018 nabízely společnosti zabývající se sdílením automobilů více než 5 000 vozů ke sdílení. **České společnosti mohou uspět se softwarovými řešeními a aplikacemi pro tuto oblast.**⁵⁷

1.4.3 Civilní letecký průmysl

Kanada je pátým největším leteckým trhem na světě a byla významně zasažena pandemií koronaviru. Vládní i soukromé investice plynou do podpory výzkumu a vývoje nových technologií, zejména v oblasti digitálních technologií a uhlíkově neutrálního letectví. Letecký průmysl je nejinnovativnějším kanadským odvětvím s vysokým podílem výzkumu a vývoje a zaměstnává mnoho kvalifikovaných pracovníků.⁵⁸

Kanadská vláda vyčlenila v rozpočtu výdaje a daňové úlevy na snížení emisí skleníkových plynů a s tím související podporu rozvoje čistých technologií. Cílem québecké strategie Horizon 2026 pro letecký a kosmický průmysl je urychlit technologický vývoj a inovace a podpořit rozvoj bezpilotních leteckých systémů a kosmických technologií. Poskytnuté finanční nástroje podpoří investice ve výši 3 miliard CAD (50 miliard Kč) plánované na příští dva roky.⁵⁹

Příležitosti se nabízejí jak pro tradiční české dodavatele, tak pro moderní technologie, jako je umělá inteligence, digitalizace, kybernetická bezpečnost, spolupráce a partnerství a vesmírné technologie. Kanadská vláda představila novou strategii satelitního pozorování Země, která má pomoci v boji proti změně klimatu.⁶⁰

1.4.4 Důlní, těžební a ropný průmysl

Kanada usiluje o dosažení významného postavení v oblasti kritických nerostných surovin, přičemž Québec, Ontario a Saskatchewan podporují rozvoj projektů těžby kritických surovin, zpracování vzácných zemin a výrobu elektrických vozidel a baterií. Premiér Trudeau pověřil ministra pro inovace realizací strategie "Mines to Mobility" a rozvojem těžby kritických nerostů. **Kanadské výrobní kapacity jsou však zatím v plenkách, což z nich činí zajímavou příležitost, které by české společnosti měly věnovat pozornost.** Kanadská vláda investovala 40 milionů dolarů do rozvoje Centra excellence pro inovace v hornictví, které vznikne v Ontariu v roce 2021.

⁵⁷ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

⁵⁸ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

⁵⁹ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

⁶⁰ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

Tato investice poskytne českým dodavatelům příležitost využít poptávku po transformačních technologiích, jako je umělá inteligence, cloud computing a datová analytika.⁶¹

Kromě toho přechod těžby fosilních paliv směrem k udržitelnosti představuje také příležitosti pro výrobu modrého vodíku a rozvoj vodíkového hospodářství, přičemž největší ambice se soustřeďují v Albertě. A konečně, pokračující důraz na environmentální aspekty těžby bude vyžadovat další rozvoj dekontaminačních technologií a řešení.⁶²

1.4.5 ICT

Odvětví se neustále vyvíjí a přispívá k růstu HDP okolo 6%. Pro české firmy existuje mnoho příležitostí zejména v oblasti digitalizace i v tradičních odvětvích, jako je zemědělství, zdravotnictví, bankovníctví a doprava. Příležitosti vyplývají z neustálého vývoje virtualizace a digitalizace, Kanada velmi podporuje inovace, proto je dobré zaměřit se na odvětví IT, robotiku a umělou inteligenci. V tomto odvětví se pohybuje na trhu přes 44 000 společností, většina z nich se zabývá softwary. V těchto rychle se vyvíjejících oborech se často vyskytují start upy, proto je většina těchto firem tvořena spíše malými podniky. Právě období pandemie zajistilo tomuto oboru obrovský boom, protože se musela všechna odvětví, u kterých to bylo možné v podstatě přetransformovat do online prostředí, aby se jejich podnikání v rámci těchto dvou velmi těžkých let udrželo, udrželo si konkurenceschopnost nebo dokonce přežilo. ICT je aktuálně významným tahounem kanadské ekonomiky, zřejmě pro nekonečné možnosti oboru. Mezi nejúspěšnější ICT dílčí odvětví se řadí vývoj softwaru, zpracování dat, kybernetická bezpečnost a počítačové služby, ale opět dynamicky rostou i odvětví jako fintech. Fintech neobnáší pouze digitalizaci bankovníctví ale také sem patří kryptoměny, B2B obchod nebo správa majetku. V Kanadě však stále ovládá většinu finančního trhu 5 největších kanadských bank, které se díky této skutečnosti příliš technologicky neposouvají. To ale naopak podporuje možné příležitosti vyčlenění a zapojení se do více digitalizované oblasti.⁶³

„Potřeba digitální transformace přetrvává také ve veřejném sektoru, zemědělství nebo zdravotnictví, takže čeští dodavatelé mohou uspět se specializovanými řešeními pro tyto oblasti. Největší potenciál má pak výzkum a vývoj.“⁶⁴

1.4.6 Zdravotnický a farmaceutický průmysl

Sektor dlouhodobě reaguje na stárnutí populace a výzvu chronických onemocnění, kanadský trh zdravotnických přístrojů je 8. největší na světě, farmaceutický sektor je na 9. místě. Země chce dále financovat zejména farmaceutický výzkum. Kanada usiluje o výrobu vakcín proti

⁶¹ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

⁶² Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

⁶³ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

⁶⁴ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

nemoci COVID-19. Pandemie zároveň přinesla rozsáhlé využití vzdálené péče a telemedicíny a koresponduje s vládní podporou digitalizace zdravotnictví, využití dat a přesného zdravotnictví.⁶⁵

Zdravotnický průmysl Kanady zaznamenává velkou transformaci v oblasti digitalizace a IT technologií, a to především z důvodu vypuknutí koronavirové pandemie. Příležitosti pro české exportéry se projevují zejména v oblasti zdravotnických prostředků a také nanotechnologií a zdravotnických prostředků. Populace Kanady má poměrně vysokou míru mortality, proto musí Kanada na tuto skutečnost reagovat neustálým vývojem novodobých technologií. 75% prostředků je importováno z USA, Číny, Mexika a Německa. Nejperspektivnější odvětví je zde ortopedie, stomatologie, nebo také diagnostická zařízení pro monitorování. Překážkou však představuje systém veřejných zakázek, který je rozkouskovaný do jednotlivých provincií. Komplexní digitalizace bude potřebná také z důvodu nedostatku pracovníků. Digitalizace se také projeví na elektronizaci lékařských záznamů nebo telemedicíny. V rámci provincií je velmi významný Vancouver jako biotechnologický a digitální zdravotnický hub, po něm následuje Toronto, které vyniká v lékařských zobrazovacích metodách.⁶⁶

*„Rozvoj domácí farmaceutické produkce a související podpora inovací může skýtat zajímavou příležitost pro spolupráci. Zároveň však nelze očekávat úplnou soběstačnost Kanady, historicky naopak dovoz léčiv do Kanady rostl: mezi lety 2011 a 2020 stoupl o 58 %, přičemž 48 % dovozu léků v roce 2020 pocházelo z EU“.*⁶⁷

1.4.7 Zemědělský a potravinářský průmysl

Zemědělství se na HDP podílí 7,4 % a s růstem počtu obyvatel se bude i nadále zvyšovat poptávka po zemědělských produktech a technologiích. Kanada je pátým největším vývozcem a dovozcem zemědělských a potravinářských komodit na světě a potýká se s problémy, jako je nedostatek pracovních sil, problémy dodavatelského řetězce, zahraniční konkurence, rostoucí náklady na půdu a měnící se počasí. Jedním z hlavních trendů v kanadském zemědělském odvětví je zvýšený důraz na využívání umělé inteligence a urychlení zefektivnění či automatizace výroby. Dalším trendem, který nabízí zajímavé příležitosti, je zvýšený zájem o podporu vyššího podílu výroby a vytváření produktů s vyšší přidanou hodnotou, které by nahradily živočišné bílkoviny. Superklaster Protein Industries Canada má hrát důležitou roli v tom, aby se Kanada stala světovým lídrem v oblasti rostlinných bílkovin.⁶⁸

Změna klimatu a závazky Kanady ke snižování emisí skleníkových plynů budou klást stále větší důraz na ekologičtější technologie a postupy. Vertikální zemědělství je lukrativním odvětvím, jehož tržby by měly v roce 2025 přesáhnout 3,6 miliardy EUR. Mezi hlavní zemědělské a potravinářské dovozy do Kanady patří víno, potravinové přípravky, pečivo, krmivo pro psy a

⁶⁵ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

⁶⁶ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

⁶⁷ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

⁶⁸ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

kočky a káva. Nové technologie, jako jsou drony, umělá inteligence, big data, inteligentní senzory nebo IoA, budou hrát stále větší roli na cestě ke zvýšení výnosů, kvality a udržitelnosti.⁶⁹

1.4.8 Železniční a kolejová doprava

Kanada má jednu z největších železničních sítí na světě, ale její železniční sektor je dlouhodobě podfinancován. Pro řešení tohoto problému se plánují veřejné zakázky na městskou a příměstskou železniční dopravu, přičemž jen v torontské metropolitní oblasti se počítá s projekty v hodnotě 22 miliard dolarů. Příležitosti se mohou objevit také v oblasti integrace provozních systémů a informačních a komunikačních technologií, jakož i v oblasti kybernetické bezpečnosti na železnici. Největší investice do veřejné dopravy jsou v současnosti plánovány v největší kanadské aglomeraci, Torontu, kde federální vláda přislíbila 10 miliard CAD na podporu čtyř velkých dopravních projektů. Další velká kanadská města plánují nové tratě nebo rozšiřují ty stávající, přičemž české firmy mají šanci se na nich podílet subdodávkami.⁷⁰

Železniční projekty nabízejí evropským firmám, včetně českých, zajímavé příležitosti k účasti na veřejných zakázkách. V Albertě se má v roce 2022 začít stavět největší projekt v historii Calgary za 6 miliard CAD (100 miliard Kč). V Quebecu je plánován projekt REM de l'Est se zahájením v roce 2023 za 10 miliard CAD (160 miliard Kč). V Ottawě se plánuje výstavba linky Trillium s dokončením v roce 2023. Kanada investuje do nejmodernějších technologií s cílem zlepšit ekologické, ekonomické a bezpečnostní parametry.⁷¹

Investuje do moderních lokomotiv a lokomotiv na vodíkový pohon. Kanadská vláda investuje v příštích pěti letech 100 milionů dolarů na zlepšení bezpečnosti a zabezpečení osobní a nákladní železniční dopravy. Velká data byla využita k významnému pokroku v oblasti automatizovaného řízení a prediktivní analýzy. Poptávka je vysoká po materiálech pro stavbu a údržbu železničních tratí, stejně jako po vlakových soupravách nebo pokročilých technologiích.⁷²

I.5 CHARAKTERISTIKA OBCHODNÍ KULTURY U KANADY A ČR

Obchodní kultura Kanady je ovlivněná americkými, britskými a francouzskými sklony a zvyklostmi. Ty se však liší podle oblasti – většina obyvatel cítí velkou sounáležitost s jejich provincií. Hodnoty, které jsou považovány za důležité v celé zemi, při navazování obchodní spolupráce, jsou: vzájemný respekt vůči různým názorům, rovnoprávnost, spravedlnost a rozmanitost. Je důležité si dopředu zjistit informace o konkrétní firmě, se kterou máme zájem obchodovat a vyjednávat.⁷³

Co se týče obchodní kultury v ČR, sdílí některé rysy s jinými zeměmi východní Evropy. Prošla však velkými změnami po pádu komunistického režimu. I přesto můžeme vnímat rozdílné chování

⁶⁹ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptonanchor=civ>

⁷⁰ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptonanchor=civ>

⁷¹ Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptonanchor=civ>

⁷² Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptonanchor=civ>

⁷³ Kultura obchodního jednání [online], dostupné z: <https://www.export.cz/wp-content/uploads/2020/04/Kanada-kultura-obchodni%CC%81ho-jedna%CC%81ni%CC%81.pdf>

obchodníků, jež onen režim zažili a chování mladších lidí, jež jsou zvyklí na volný trh a jeho konkurenční prostředí.⁷⁴

Nehledě na tyto změny, je v ČR stále velmi zakořeněný systém hierarchie a formálnosti, narozdíl od Kanady, kde tento systém není tak stěžejní a nehledí se v něm tak moc na pohlaví, vzdělání či společenské postavení. V ČR tedy rozhoduje výhradně vedení – zaměstnanci mají možnost se vyjádřit a jejich názor je respektován, ale ne natolik, aby výrazně ovlivnil rozhodovací proces, který je většinou docela pomalý, protože je zaměřen na detaily a již zavedené postupy. V Kanadě tvoří výměna zdvořilostních frází přibližně 20 procent času při obchodním styku, pro české obchodníky však příliš podstatný není a je lepší hovořit spíše o pracovních zkušenostech, akademických a firemních úspěších, aby protistrana působila legitimním dojmem. Kanadčané bývají na schůzky velmi dobře připraveni, ví přesně, co od jednání očekávají.

1.5.1 Prvotní kontakt a domluva schůzky

Kanada: Oslovení je běžně křestním jménem. Je lepší si před prvním setkáním sjednat schůzku. Emailový, telefonní či dokonce faxový kontakt je ale také v pořádku. Pomáhají konexe, nejsou však přesříliš potřebné. Nejlepší dny na sjednání schůzek jsou úterý až čtvrtek, a to mezi desátou hodinou dopolední a třetí hodinou odpolední. Jakýkoliv jiný čas je považován buď za snídani nebo večeri – schůzky mohou probíhat i v těchto časech, ale jsou brány více neformálně. Pokud se však jedná o schůzku u večere, je dobré vybrat místo, kde není příliš hlučno a ten, kdo schůzku inicioval, by měl zaplatit za všechny. Tento druh schůzek se dělá však pouze v případě, že má trvat déle než hodinu. Formálnější schůzky se konají spíše v kancelářích apod., a trvají okolo půl hodiny. Schůzky většinou působí formálně, ale nesou se ve více uvolněném duchu avšak velmi zdvořile. Pondělky jsou zase dny k dořešení administrativních záležitostí a pátky jsou dny, kdy se už byznys moc nedělá. Je dobré se spojit buď přes telefonní hovor či přes emailovou adresu a je důležité velmi pečlivě vysvětlit důvod sjednání schůzky.⁷⁵

Pro Čechy je sjednání schůzky, při prvním kontaktu důležité. Na tomto jednání dojde právě k prvotnímu získání důvěry. Sjednává se stejně jako v Kanadě buď prostřednictvím emailu nebo telefonního hovoru. Kromě pátků, které jsou považované za více neformální a měsíce srpna (období dovolených), neexistuje přesné pravidlo pro datum a čas schůzky. Její trvání pak závisí na účastnících, ale většinou dojde k prodloužení schůzky, protože vyjednávání trvá delší dobu.⁷⁶

Také je dobré v úvodním jednání mluvit spíše hypoteticky, aby potenciální kanadský partner neměl pocit, že se po něm požaduje okamžité rozhodnutí a uzavření smlouvy. Současně doprovodná zábava není u obchodních jednání důležitým aspektem a zvaní protistrany do domu není častým jevem.

V Kanadě je alkohol při obchodní schůzce nebo obědu tabu. Pokud se jedná o večerní hodiny, pak

⁷⁴ Business Etiquette [online] dostupné z: <https://businessculture.org/eastern-europe/czech-republic/business-etiquette/>

⁷⁵ Souhrnná teritoriální informace: Kanada . [online] 2022, dostupné z: <http://publiccontent.sinpro.cz/PublicFiles/2022/05/19/kanada-souhrnna-teritorialni-informace-2022-165701883.pdf>

⁷⁶ Business Etiquette [online] dostupné z: <https://businessculture.org/eastern-europe/czech-republic/business-etiquette/>

přípustný je, ale jen ve střímé míře.⁷⁷ Obchodní obědy a večere jsou naopak časté velmi, jakmile dojde k zavedení důvěry mezi oběma stranami. Při těchto schůzkách se však vždy nemusí probírat obchodní záležitosti, a proto je bezpečnější, když počkáme, až jej začne rozebírat česká strana. Ten kdo schůzku iniciuje, má ,stejně jako v Kanadě, zaplatit za všechny.⁷⁸

1.5.2 Time Management

Dochvilnost je velmi vážená u obou zemí. Je lepší se dostavit 5 až 10 minut před schůzkou, protější strana počká maximálně 10 minut, ale nebudou z Vás příliš nadšení – jak vaši nadřízení, tak potencionální partneri. Pokud ovšem ke zpoždění dojde, je potřeba zavolat a zpoždění nahlásit a omluvit se. To samé platí i pro české obchodní prostředí.⁷⁹

1.5.3 Pozdravení a oslovení

Potřesení rukou je běžnou formou pozdravu a je následováno krátkým představením sebe a své společnosti. Je dobré mít na paměti několik pravidel, když se s někým seznamujeme. U kanadských partnerů je potřeba vědět jejich pracovní post a místo hierarchii firmy. V Česku oslovovat můžeme buď pane nebo paní a příjmení dané osoby nebo je dobré použít oslovení a dosažený titul dotyčného. Konec setkání byste měli zakončit poděkováním. V ČR také platí potřesení rukou při pozdravu, kdy by měl být stisk pevný a doprovázen očním kontaktem. Pokud se setkáváme se ženou, vyčkáváme, dokud nám jako první nepodá ruku.⁸⁰

Co se týče vizitek, doporučuje se mít při obchodním styku s kanadskou protistranou, vizitky musí být určitě v angličtině, při jednání s Quebecem se doporučuje mít dvojjazyčnou. Vizitky by se měly pozorněji prostudovat, než se založí. Obvykle na nic nemusí být uveden akademický titul, důležitá je pracovní pozice.⁸¹ V Česku zase nejsou nijak určená pravidla pro předání vizitek, ale dochází k němu zpravidla při první schůzce a měly by se brát s respektem. Měl by na nich být zahrnut také dosažený stupeň vzdělání a pracovní kvalifikace.⁸²

1.5.4 Dary

Darování či přijímání darů, není pro Kanadany příliš běžnou věcí. Pokud dojde k uzavření dohody, nebo se obchodní cesta chýlí ke konci, může se předat nějaký malý obchodní dar. Nejlépe jsou

⁷⁷ Kanada – MZV souhrnná teritoriální informace [online], 2023, dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/kanada-souhrnna-teritorialni-informace/2#1-zakladni-informace-o-teritoriu>

⁷⁸ Kultura obchodního jednání [online], dostupné z: <https://www.export.cz/wp-content/uploads/2020/04/Kanada-kultura-obchodni%CC%81ho-jedna%CC%81ni%CC%81.pdf>

⁷⁹ Kanada [online] 2022, dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/amerika/kanada>

⁸⁰ Business Etiquette [online] dostupné z: <https://businessculture.org/eastern-europe/czech-republic/business-etiquette/>

⁸¹ Kanada – MZV souhrnná teritoriální informace [online], 2023, dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/kanada-souhrnna-teritorialni-informace/2#1-zakladni-informace-o-teritoriu>

⁸² Business Etiquette [online] dostupné z: <https://businessculture.org/eastern-europe/czech-republic/business-etiquette/>

přijímány dary, které jsou typické pro onu zemi, avšak kvalitní čokoláda, květiny nebo víno jsou také považovány za akceptovatelnou formu daru. To samé platí i pro českou kulturu, s tím, že je dobré vyhýbat se příliš drahým darům, protože má většina firem pravidlo přijímat dary pouze do určité hodnoty. Pokud jsme pozváni do domova dotyčné osoby, je zvyklostí donést květiny či víno, ale to se příliš v obchodním prostředí nestává.⁸³

1.5.5 Dress Code

Kanada je obecně spíše neformální zemí. Většina pracovních prostředí v Kanadě je vcelku benevolentní ohledně dress codu a formalit, ale tričko a džíny nejsou moc obvyklým pracovním oblečením v kancelářích. To se může lišit v závislosti na veřejném nebo soukromém sektoru. Větší města jsou formálnější a ženy nosí spíše konzervativní málo odhalující oděvy a obecně se nosí spíše tmavší barvy. V ČR se také upřednostňují tmavší barvy a spíše formální oděvy. Muži by si měli většinou obléknout tmavý oblek s tričkem a kravatou, ženy by také měli nosit stylový kostýmový oblek. Také by se neměl svlékat kabát, dokud tak neučiní nejvýše postavená osoba v místnosti.

1.5.6 Schůzky

Obchodní setkání jsou v Kanadě spíše neformálně a výměna zdvořilostních frází je zde očekávaná, avšak by se do ní nemělo příliš zabředávat. Prezentace by měla být stručná a jasná a je velmi důležité demonstrovat konkrétní fakta a čísla. Je dobré mít mnoho znalostí o firmě, ale zároveň nepřehánět její možnosti a kompetence. Pokud má druhá strana reálný zájem, dohody se ztvrzují potřesením ruky a písemnou formou. Kanadčané striktně oddělují osobní a pracovní život, pozvání domů tedy můžete očekávat pouze u velmi dobrého a velmi dlouhodobého obchodního partnera.⁸⁴

Komunikace je v jistém smyslu nepřímá. Neshoda je povolena, musí však být prezentována zdvořile a diplomaticky. Frankofonní oblasti jsou náchylnější ke skákání do řeči než části anglofonní. Od druhé strany se však očekává zachovat si určitý odstup a omezit humorné poznámky, dokud nebudeme schopni odhadnout, jak na ně bude náš potenciální obchodní partner reagovat. Také nevyžadují upřený a trvalý oční kontakt, ale úplné vyhýbaní se mu je považováno neupřímnost nebo nejistotu. Měli byste se usmívat, být sebevědomí a zbytečně se nezdržovat s nepodstatnými věci a jít přímo k věci.⁸⁵

I když je vše vedeno ve formálním duchu, humorné poznámky a vtípky jsou velkou součástí české kultury a je proto mnohdy tolerován a oceněn humor, který by byl v Kanadě považován za neprofesionální a politicky nekorektní.

⁸³ Kultura obchodního jednání [online], dostupné z: <https://www.export.cz/wp-content/uploads/2020/04/Kanada-kultura-obchodni%CC%81ho-jedna%CC%81ni%CC%81.pdf>

⁸⁴ Kultura obchodního jednání [online], dostupné z: <https://www.export.cz/wp-content/uploads/2020/04/Kanada-kultura-obchodni%CC%81ho-jedna%CC%81ni%CC%81.pdf>

⁸⁵ Kanada – MZV souhrnná teritoriální informace [online], 2023, dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/kanada-souhrna-teritorialni-informace/2#1-zakladni-informace-o-teritoriu>

Doprovodná zábava není u obchodních jednání důležitým aspektem a zvaní protistrany do domu není častým jevem. Obchodní obědy a večere jsou naopak časté velmi, jakmile dojde k zavedení důvěry mezi oběma stranami. Při těchto schůzkách se však vždy nemusí probírat obchodní záležitosti, a proto je bezpečnější, když počkáme, až jej začne rozebírat česká strana. Ten kdo schůzku iniciuje, má, stejně jako v Kanadě, zaplatit za všechny.

ČR: Výměna zdvořilostních frází zde funguje jako prostředek získání důvěry k protistraně, proto se při ní vyhýbáme sdělování osobních informací. I přesto, že Češi povětšinou ovládají anglický jazyk dobře, je slušností se zeptat, zda bude potřeba tlumočnick. První schůzky většinou probíhají s osobou ze středního managementu, nikoli toho nejvyššího.

Prezentace má probíhat téměř totožně jako v Kanadě – jasně, stručně, s fakty a čísly a umět zcela podchytit podstatu. I přesto, že se do vyjednávání pouštějí vcelku napřímo, má komunikace formu spíše nepřímou. Přímá komunikace ve spojení s negativními posudky a poznámkami, je považována za nezdvořilou. Místo přímého odmítnutí se Češi i Kanadčané více přiklání ke zdvořilým omluvám a vyhýbání se odpovědi. Proto je potřeba umět číst mezi řádky a radši si potvrdit souhlas se sjednáním dohody. Nedoporučuje se při obchodním jednání ani v Kanadě ani v České republice zvyšovat hlas a je potřeba vyhýbat se konfrontacím. Češi berou poněkud negativně jakékoliv přehnané reakce nebo přílišný projev emocí. I když je vše vedeno ve formálním duchu, humorné poznámky a vtípky jsou velkou součástí české kultury a je proto mnohdy tolerován a oceněn humor, který by byl v Kanadě považován za neprofesionální a politicky nekorektní.⁸⁶

⁸⁶ Kultura obchodního jednání [online], dostupné z: <https://www.export.cz/wp-content/uploads/2020/04/Kanada-kultura-obchodni%CC%81ho-jedna%CC%81ni%CC%81.pdf>

II. DOHODA CETA

Dohoda CETA, celým názvem Comprehensive Economic Trade Agreement, je komplexní a ambiciózní dohoda upravující obchodní vztahy mezi Kanadou a Evropskou Unií. Cílem této dohody je usnadnit a posílit vzájemnou mezinárodní spolupráci mezi těmito dvěma velmocemi, a to v mnoha ohledech. Další významný účel této smlouvy je také vytvořit nová pracovní místa a pracovní příležitosti. Pokrývá široké spektrum obchodních aspektů, aby mohlo především dojít k odstranění celních překážek.⁸⁷ CETA vzešla v platnost 30.října 2016, první známky jejího vzniku však sahají už do roku 2007, kdy se konal summit lídrů EU v Berlíně. Evropský parlament dohodu CETA schválil 15.2.2017 a kanadský parlament o několik měsíců později. CETA zatím stále není plně platná, protože je potřeba její ratifikace ze strany všech členských států. K prosinci 2022 jich je evidováno celkem 17. To ale neznamená, že by členské státy EU a Kanada nemohly tuto dohodu již využívat. Od září 2017 je totiž v prozatímní platnosti, která umožňuje její výhody téměř v celé výši.⁸⁸

Kanada je pro EU přirozeným spojencem, protože je velkým zastáncem volného obchodu. S 2% podílem na celkovém zahraničním obchodu EU byla Kanada v roce 2018 desátým nejvýznamnějším obchodním partnerem EU. EU, která je druhým největším obchodním partnerem Kanady, se na celkovém zahraničním obchodu Kanady podílela 10 %, přičemž hodnota obousměrného obchodu se zbožím v roce 2018 činila 72,3 miliardy eur a se službami 34,9 miliardy eur v roce 2017.⁸⁹

CETA je považována za téměř bezprecedentní bilaterální obchodní dohodu, protože nastavuje nový standard v mezinárodním obchodu. CETA obsahuje preambuli a celkově 30 kapitol, my se však budeme zaměřovat na hlavní body, které obchodní vztahy ovlivňují nejvíce. Protože je CETA v prozatímní platnosti, oblast, která kvůli této skutečnosti prozatím nelze využívat je ochrana investic, přístup na investiční trh pro portfoliové investice (přístup na trh pro přímé zahraniční investice je však ve výlučné pravomoci EU) a systém investičních soudů. Těmito body se tedy zabývat dále nebudeme.

II.1 Přínosy dohody CETA pro evropské firmy na kanadském trhu

V diplomové práci se zaměříme především na výhody České republiky a Evropské unie jako takové (dohoda se vztahuje na všechny členské státy, tudíž v mnoha věcech dochází k překrývání z hlediska výhod/překážek apod.), protože export České republiky a EU převažuje nad exportem Kanady do EU a ČR. V důsledku dohody se:

- snižují nebo zcela odstraňují cla a další náklady spojené s vývozem
- zefektivňují se administrativní úkoly, technické předpisy, celní procesy a požadavky na pravidla původu

⁸⁷ The EU-Canada agreement explained [online] dostupné z: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement/agreement-explained_en

⁸⁸ Komplexní hospodářská a obchodní dohoda mezi EU a Kanadou [online] 2020, dostupné z: https://www.mzv.cz/ottawa/cz/obchod_a_ekonomika/vstup_na_kanadsky_trh/ceta/komplexni_hospodarska_a_obchodni_dohoda.html

⁸⁹ CETA info desk, [online], dostupné z: <https://euccan.com/ceta-info-desk/>

- potřeby testování výrobků
- podrobnosti o zadávání veřejných zakázek
- otázky duševního vlastnictví
- zlepšuje se přístup na trh v některých odvětvích
- umožňuje větší mobilitu zaměstnanců
- usnadňuje vzájemné uznávání kvalifikací odborníků
- zvyšuje obchod s potravinami, živočišnými a rostlinnými produkty
- udržuje zdraví a bezpečnost lidí, zvířat a rostlin na vysoké úrovni
- umožňuje evropským firmám účastnit se výběrových řízení na všech úrovních kanadské vlády
- podporuje vysoce kvalitní investice mezi Evropskou unií a Kanadou
- chrání širokou škálu zeměpisných označení potravinářského zboží z EU na kanadském trhu.⁹⁰

II.2.1 Snížení a odstranění cel

Kanada a EU již k 21. září 2017 zrušily 98 % svých celních položek a dohodly se, že nakonec zruší prakticky všechny zbývající celní položky. Do roku 2024 již nebude existovat přibližně 99 % všech celních položek. Cla na některé položky z Kanady, včetně automobilů, lodí, ječmene a sladu, rafinovaného cukru, bramborového škrobu a květin, budou odstraněna postupně v průběhu přechodného období. Sazby na některé evropské položky, včetně automobilů, některých ryb a mořských produktů, surového a rafinovaného cukru a určitých obilovin, budou postupně odstraněny v několika fázích. Tyto změny budou probíhat v průběhu přechodného období. Sleduje se harmonogram rušení celních sazeb, jehož výsledkem bude postupné snižování cel. Snížení jsou uvedena v příloze CETA 2A.⁹¹

II.2.2 Průmyslové zboží

Obě strany dospěly k dohodě, která povede k úplnému zrušení všech celních položek pro průmyslové zboží. Z nich 99,6 % bude zrušeno po vstupu dohody v platnost v Kanadě a 99,4 % bude zrušeno po vstupu dohody v platnost v EU. Mezi několik málo kategorií, u nichž nebudou v okamžiku vstupu dohody v platnost liberalizována cla, patří omezený počet automobilových položek. Tyto výrobky budou liberalizovány na recipročním základě v průběhu 3, 5 nebo 7 let (17 výrobků v kanadské celní nabídce a srovnatelné výrobky v nabídce EU). Poslední kanadská cla na lodě budou zrušena v průběhu následujících sedmi let (tj. do roku 2024).⁹²

II.2.3 Zemědělské zboží

V zemědělsko-potravinářském průmyslu také došlo k významnému pokroku, včetně úplného odstranění cel na naprostou většinu zemědělsko-potravinářského zboží. Po vstupu dohody v platnost Kanada okamžitě zrušila cla na 90,9 % všech zemědělských celních položek. Některé potraviny a nápoje

⁹⁰ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

⁹¹ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

⁹² Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

byly navíc okamžitě osvobozeny od cla: alkoholické nápoje, nealkoholické nápoje a ovocné šťávy, ryby/korýši, výrobky živočišného původu, jedlá zelenina, ovoce, ořechy, káva a ovoce, čaj, koření, olejnatá semena, obilí, gumy, pryskyřice/rostlinné šťávy/extrakty, rostlinné produkty a potraviny. přípravky ze zeleniny, ovoce a ořechů. Do roku 2023 se předpokládá, že toto číslo dosáhne 91,7 %. Doslo také k výraznému zvýšení kvót na mléčné výrobky. Dále byl poskytnut přístup k veřejným zakázkám na kanadské potraviny, protože firmy z EU se mohou ucházet o veřejné zakázky federální, provinční a teritoriální vlády. Dalším velmi přínosným bodem CETA bylo také uznávání zeměpisného označení a kompatibilita technických požadavků.⁹³

Vývoz potravin z Evropské unie do Kanady se zjednoduší díky vzájemnému uznávání sanitárních a fytosanitárních norem v rámci dohody CETA. Sanitární a fytosanitární předpisy, například ty, které se týkají GMO a hormonů, musí být důsledně dodržovány jak v EU, tak v Kanadě, a dohoda CETA nemá za cíl tato pravidla měnit.⁹⁴

Pro zpracování specifických zemědělských produktů bude existovat samostatný postup. Na některé zboží, jako jsou evropské sýry a kanadský skot, prasata a kukuřice, se vztahují celní kvóty, v překladu tariff rate quotas (TRQ), jak ze strany evropské, tak kanadské vlády. Jedná se o celkové množství určitého druhu zboží, na které se ve stanoveném období vztahuje snížené nebo zrušené clo – jedná se o takzvaný preferential treatment.⁹⁵

V rámci dohody CETA se na drůbež a vejce nevztahuje žádné zvláštní zacházení. Avšak jakožto signatář Dohody WTO o zemědělství je dovozu drůbeže a vajec z Kanady regulován celními kvótami (TRQ), které umožňují vstup vypočteného objemu výrobků této kategorie do Kanady s malým nebo žádným clem a na objemy, které tento objem přesahují, se uplatňují vyšší cla.⁹⁶

Kanada uplatňuje roční model přidělování kvót na mléčné výrobky. Žádost o kvóty se podává v první polovině listopadu a vrácení a přerozdělení nevyužitých kvót se provádí 1. srpna. Abyste mohli získat kvótu, musíte mít bydliště v Kanadě a působit v odvětví sýrů.⁹⁷

II.2.4 Víno a lihoviny

Po vstupu dohody CETA v platnost byla zrušena cla na vína a lihoviny z EU dovážené do Kanady. Na kanadský trh s alkoholem se vztahují federální, provinční a teritoriální zákony a předpisy. Webové stránky alcoholaws.ca, které vytvořily kanadské provinční, teritoriální a federální vlády v roce 2020, mají společně pomoci při vyhledávání regulačních informací týkajících se kanadských maloobchodních a distribučních sítí alkoholu. Každá kanadská provincie s výjimkou Albery má vládou

⁹³ CETA and agrifood for EU companies [online] 2023, dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

⁹⁴ CETA and agrifood for EU companies [online] 2023, dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

⁹⁵ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

⁹⁶ CETA and agrifood for EU companies [online] 2023, dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

⁹⁷ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

kontrolovanou radu pro kontrolu alkoholu, která dohlíží na vydávání licencí na alkoholické nápoje, dovoz alkoholických nápojů a předpisy pro označování a balení. Kromě toho mohou mít různé provincie vlastní soubor předpisů.⁹⁸

II.2.5 Pravidla původu

Pravidla původu jsou stanovena v Protokolu o pravidlech původu a postupech pro určení původu ke Komplexní hospodářské a obchodní dohodě mezi EU a Kanadou (CETA). Aby měl výrobek nárok na preferenční zacházení, musí pocházet z EU nebo Kanady a splňovat jednu z následujících podmínek: je zcela získán v EU nebo Kanadě, je vyroben výhradně z materiálů pocházejících z EU nebo Kanady a prošel dostatečnou výrobou v EU nebo Kanadě v souladu s pravidly pro jednotlivé výrobky uvedenými v příloze 5. Dohoda poskytuje dodatečnou flexibilitu, která napomáhá dodržování pravidel pro konkrétní výrobky, jako jsou tolerance nebo kumulace. Pravidlo tolerance umožňuje výrobcům použít nepůvodní materiály až do výše 10 % ceny výrobku ze závodu. Dohoda CETA stanoví tři způsoby kumulace původu: dvoustrannou kumulaci, úplnou kumulaci a kumulaci se společným partnerem.⁹⁹

Mezi další požadavky patří nedostatečné opracování nebo zpracování, pravidlo nezměny, pravidla přepravy, navrácení cla, postupy pro určení původu a prohlášení o původu. Dovozy mohou žádat o preferenční celní zacházení na základě prohlášení o původu předloženého vývozcem. V EU není vyžadován žádný doklad o původu, pokud celková hodnota výrobků nepřesahuje 500 EUR nebo 1 200 EUR. Vývozci mohou sami prohlásit, že jejich výrobek pochází z EU nebo Kanady, a to předložením prohlášení o původu. Prohlášení by mělo být uvedeno na faktuře nebo na jakémkoli obchodním dokladu, který popisuje původní produkt dostatečně podrobně, aby umožnil jeho identifikaci.¹⁰⁰

Celní orgány mohou ověřit, zda je dovážený produkt skutečně původní nebo zda splňuje jiné požadavky na původ. Jakmile je ověření ukončeno, orgány dovážející země provedou konečné určení původu a o výsledcích informují orgány dovážející strany.¹⁰¹

II.2.6 Požadavky na výrobky

EU a Kanada usnadnily podnikům prodej stejného výrobku na obou trzích tím, že se jejich technická pravidla a zákony více přiblížily. Dohoda CETA rovněž obsahuje pravidla, která zajišťují, aby

⁹⁸ CETA and agrifood for EU companies [online] 2023, dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

⁹⁹ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

¹⁰⁰ CETA rules of origins explained [online] 2023 dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

¹⁰¹ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

skupiny stanovující normy a zkušební, licenční a akreditační organizace byly otevřené a dobře spolupracovaly.¹⁰²

Posuzování shody: obě strany se shodují, že Kanada i EU se rozhodly uznávat povinné certifikáty o posouzení shody vydané uznanými orgány posuzování shody (CAB) v EU a naopak v oblastech, na které se vztahuje protokol CETA. Protokol o vzájemném uznávání výsledků posuzování shody nahrazuje stávající dohodu o vzájemném uznávání a rozšiřuje okruh výrobků, na které se může vztahovat, s možností dalšího růstu. Databáze NANDO obsahuje informace o oznámených a určených organizacích a další důležité podrobnosti o posuzování shody.¹⁰³

Kanadská agentura pro kontrolu potravin (CFIA) stanovuje pravidla a zásady pro dovoz potravin, zemědělských vstupů a zemědělského zboží. Kanadská agentura pro pohraniční služby (CBSA) má na starosti první kontrolu dovozu. Požadavky na označování potravinářských výrobků v Kanadě zahrnují jazykové požadavky, čistý název, množství, složky a alergeny, tabulku výživových údajů, identitu prodejce, datum použitelnosti, "Spotřebujte do", "Baleno do" a datum spotřeby, pokyny pro skladování, standard země původu identity a další. Další požadavky na označování najdete v nástroji Industry Labelling Tool kanadské agentury pro kontrolu potravin. Dohoda CETA rovněž potvrzuje spolupráci mezi EU a Kanadou ve veterinární oblasti a ještě více usnadňuje proces schvalování vývozu. EU a Kanada se rozhodly zavést zrychlené postupy pro vysoce prioritní položky, jako je vývoz rostlin a rostlinných produktů do Kanady. Dohoda CETA je založena na vzájemném uznávání správné výrobní praxe a inspekcích farmaceutických společností. To znamená, že bude méně zkoušek, které se provádějí dvakrát.¹⁰⁴

40 % hotových léčivých přípravků prodávaných v EU pochází ze zemí mimo EU a 80 % účinných léčivých látek používaných k výrobě léčivých přípravků prodávaných v EU pochází ze zemí mimo EU. Technické překážky obchodu mohou zpomalit nebo zastavit vývoz a EU se tímto problémem bude zabývat a podnikne příslušné kroky.¹⁰⁵

II.2.7 Duševní vlastnictví a zeměpisná označení

Dohoda CETA nabízí lepší ochranu práv duševního vlastnictví pro evropské společnosti vyvážející do Kanady inovativní, umělecké, osobité a vysoce kvalitní výrobky, jakož i ochranu farmaceutických výrobků a zeměpisných označení. Kanada posílila svá opatření na hranicích proti padělaným ochranným známkám, pirátskému zboží chráněnému autorským právem a padělaným výrobkům se zeměpisným označením a souhlasila se sladěním svého režimu ochrany autorských práv s "internetovými smlouvami" Světové organizace duševního vlastnictví (WIPO). Kanada rovněž souhlasila

¹⁰² Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

¹⁰³ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

¹⁰⁴ Regulations and standards for products in Canada and the European Union [online] 2023, dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

¹⁰⁵ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

s lepší ochranou práv evropských umělců tím, že jim udělí výlučné právo povolit nebo zakázat vysílání bezdrátovými prostředky a sdělování jejich výkonů veřejnosti. Ochrana odrůd rostlin je rovněž posílena na základě aktu Mezinárodní úmluvy o ochraně nových odrůd rostlin (UPOV) z roku 1991. Odrůdové právo Společenství je typem duševního vlastnictví sui generis, které chrání inovativní odrůdy rostlin.¹⁰⁶

Dohoda CETA zlepšuje práva duševního vlastnictví pro inovativní farmaceutické výrobky třemi způsoby: inovátoři, kteří jsou držiteli farmaceutického patentu, mají právo odvolat se proti rozhodnutí o registraci v Kanadě, Kanada se zavazuje zachovat stávající režim ochrany údajů (6 + 2 roky) a Kanada zavede systém obnovy doby platnosti patentu.¹⁰⁷

Zeměpisná označení vín a lihovin chráněná v Kanadě a EU jsou uvedena v příloze III písm. a), resp. v příloze IV písm. a) dohody o obchodu s vínem a lihovinami z roku 2004. Kanada souhlasila s ochranou 143 zeměpisných označení - charakteristických potravinářských výrobků a nápojů z určitých měst nebo regionů v EU - před napodobováním.¹⁰⁸

Zavádění spotřebitelů ohledně skutečného původu výrobku bude nezákonné a držitelé práv v EU budou moci využít správní proces k prosazení práv na zeměpisná označení v Kanadě. Seznam zeměpisných označení chráněných v Kanadě může být v budoucnu rozšířen na další výrobky a držitelé práv k těmto zeměpisným označením musí svá zeměpisná označení zaregistrovat u kanadského úřadu pro duševní vlastnictví.¹⁰⁹

II.2.8 Služby

CETA je dohoda mezi Kanadou a EU, která zajišťuje právní jistotu pro poskytovatele služeb z EU a Kanady tím, že zavazuje k vysoké míře liberalizace v Kanadě a EU. Zaručuje také, že poskytovatelé služeb z EU mohou využívat vyšší úroveň přístupu na trh, která jde nad rámec závazků Kanady v rámci WTO. Kanada zrušila řadu omezení týkajících se občanství a podmínek pobytu pro řadu odborníků, kteří mohou vykonávat svou praxi v Kanadě, včetně právníků, účetních, architektů, inženýrů, v telekomunikacích a poštovních a kurýrních službách. Námořní služby usnadní námořním provozovatelům z EU a jejich větším plavidlům působit v Kanadě za účelem zásobování na důležité trase mezi Montrealem a Halifaxem. Dohoda rovněž zahrnuje inovativní a přísné regulační disciplíny, které doplňují a posilují závazky v oblasti přístupu na trh přijaté oběma stranami.¹¹⁰

¹⁰⁶ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

¹⁰⁷ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

¹⁰⁸ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

¹⁰⁹ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

¹¹⁰ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

Dohodnutý balíček týkající se dočasného vstupu odborníků zahrnuje následující výhody. Společnosti z EU mohou vysílat své zaměstnance převedené v rámci společnosti do Kanady až na dobu 3 let a smluvní dodavatelé služeb nebo nezávislí odborníci mohou pobývat na území druhé strany po dobu 12 měsíců. Smluvní poskytovatelé služeb mají výhodnější podmínky vstupu a pobytu v dalších odvětvích, jako jsou poradenské a konzultační služby související s těžbou, telekomunikační služby, poštovní a kurýrní služby, pojišťovnictví a služby související s pojišťovnictvím, ostatní finanční služby, výroba dopravních prostředků, údržba a opravy zařízení, jako jsou plavidla, zařízení pro železniční dopravu, motorová vozidla, motocykly, sněžné skútry a silniční dopravní zařízení, letadla a jejich části, kovové výrobky, stroje nesouvisející s kancelářskou činností a další druhy zařízení a vybavení domácnosti. Kanada rozšíří na manžele/manželky osob převedených v rámci společnosti v EU zacházení, které je rovnocenné zacházení poskytované manželům/manželkám osob převedených v rámci společnosti v EU. S cílem usnadnit mobilitu vysoce kvalifikovaných odborníků mezi EU a Kanadou zavádí dohoda CETA rámec pro vzájemné uznávání odborných kvalifikací a určuje obecné podmínky a pokyny pro sjednávání dohod pro jednotlivé profese. Jakmile se sdružení¹¹¹ dohodnou na zásadách a dodrží postupy stanovené v rámci, stane se dohoda o vzájemném uznávání práv právně závaznou.¹¹²

II.2.9 Veřejné zakázky

Dohoda CETA umožňuje společnostem z EU ucházet se o kanadská vládní výběrová řízení na všech třech úrovních zadávání veřejných zakázek: federální, provinční a obecní. Provincie a teritoria mají pravomoc nad veřejnými statky, jako je zdravotní péče, vzdělávání, sociální péče, vnitroprovinční doprava, místní doprava, školské rady, veřejné služby atd. Dodavatelé mohou napadnout rozhodnutí o zadávání veřejných zakázek, která jsou v rozporu se závazky vyplývajícími z dohody, a Kanada se zavázala, že zprůhlední proces zadávání veřejných zakázek tím, že včas zveřejní všechny své veřejné zakázky na jednotných internetových stránkách. Ostatní vládní instituce (provinční a územní vlády) zveřejňují oznámení o veřejných zakázkách na svých vlastních webových stránkách pro zadávání veřejných zakázek nebo v elektronickém systému pro zadávání veřejných zakázek, který provozuje třetí strana - poskytovatel služeb.¹¹³

¹¹¹ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

¹¹² The CETA report on mobility of professionals [online], dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

¹¹³ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

III ANALYTICKÁ ČÁST

V této části budeme nyní analyzovat vliv dohody CETA na česko-kanadské obchodní vztahy pomocí kvalitativní metody, konkrétně polostrukturovaného rozhovoru.

III.1 Metodika

Rozhovor je pojat formou polostrukturovaného rozhovoru a klade si za cíl získat ucelený přehled situace českých exportérů na kanadském trhu z pohledu odborníka, vytipovat možné výzvy a příležitosti pro české exportéry, které mohou být přínosem pro firmy, které chtějí vstoupit na kanadský trh po implementaci dohody CETA. Dílčí cíl je analyzovat roli agentury CzechTrade pro podporu českých firem, které mají zájem exportovat právě do Kanady, a role aktuálních ekonomicko-politických krizí. Tyto dílčí cíle byly zvoleny, abychom zasadily dohodu CETA do kontextu dalších možných vlivů na česko-kanadské obchodní vztahy.

Rozhovor je rozdělen do tematických celků, které budeme postupně vyhodnocovat pomocí krátké analýzy daného celku. Pro české firmy, které chtějí uzavírat obchod s Kanadou je důležité mít přehled o celkovém prostředí trhu, jaké formy pomoci může CzechTrade poskytnout, čemu se při uzavírání obchodu vyvarovat a z čeho si naopak vzít příklad. Na konci každého celku bude uveden také vliv dohody CETA – jak moc v daných tématech figuruje její uvedení v prozatímní platnost a jak moc je prospěšná pro česko-kanadské obchodní vztahy.

Forma polostrukturovaného rozhovoru je kvalitativní metoda výzkumu diplomové práce. Na základě celkového sběru dat poté provedu obecnou analýzu kanadského prostředí pro české firmy za prozatímní platnosti dohody CETA. V rámci diplomové práce jsme se zaměřili převážně na možnosti českých firem na kanadském trhu, neboť v opačném případě se jedná spíše o Přímé zahraniční investice a investiční prostředí, nejedná se příliš markantně o obchodní vztahy. Kanada je velkou ekonomickou velmocí a jako hlavní obchodní partnery má USA, Velkou Británii nebo Evropskou Unii jako celek, z čeho vyplývá, že je relevantnější sledovat možnosti českých exportérů na kanadský trh.

Kritéria pro výběr vhodného respondenta byla délka působení na kanadském trhu a činnosti kterými si daný respondent zabývá pro pomoc česko-kanadských obchodních vztahů. Z těchto důvodů se mi jako nejvhodnější respondent pro sběr komplexních a kvalitních dat jevil ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Kanadě, pan Jaroslav Jelínek. Dále budeme pana Jelínka oslovat zkrácenou formou JJ.

III.2 Představení respondenta

Pan JJ působí již od roku 2009 jako ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Kanadě, konkrétně v Calgary (provincie Alberta). V Kanadě žije již od 80. let 20. století, nejprve začínal na pozici zeměměřiče, následně byl osloven na zastávání pozice honorárního konzula České republiky

v Kanadě, dále spoluzaložil česko-kanadskou obchodní komoru, která dnes nese název Czech business association of Canada a v neposlední řadě se stal ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade. Všem činnostem se věnuje dodnes.

III.3 Představení Služeb CzechTrade

CzechTrade neboli česká agentura pro podporu exportu je příspěvková organizace zřízená Ministerstvem průmyslu a obchodu pro podporu českých firem v exportu. Dnes čítá okolo 50 zahraničních kanceláří po celém světě, v každé kanceláři sídlí ředitel dané zahraniční kanceláře, má výborně zmapovaný trh dané země a poskytuje služby CzechTrade přímo z dané oblasti. CzechTrade může nabídnou mnoho způsobů asistence a pomoci českým exportérům. Těm se budeme dále věnovat podrobněji.

III.4 Průběh rozhovoru:

Rozhovor probíhal přes online video platformu a jedná se polostrukturovaný rozhovor. Před samotným rozhovorem jsme si nachystali několik tematických celků, kterým jsme se během rozhovoru chtěli věnovat spolu s předem připravenými otázkami, ale současně došlo v některých případech ke změně otázky nebo tématu, které vyplynuly přirozeně v průběhu rozhovoru.

III.5 Etika

V diplomové práci jsme se rozhodli uvést názvy firem, jelikož se jedná o veřejně dostupné a již publikované úspěšné případy, které daly také panu Jelínkovi souhlas s šířením této good practise.

III.6 Stylistická úprava:

Rozhovor je stylisticky mírně modifikován s ohledem na lepší čitelnost a přehlednost textu. Došlo tedy k mírnému pozměnění formy textu, ale obsah byl striktně zachován, aby nedošlo k vytvoření zavádějících informací. Rozhovor bude tedy stále působit autenticky, pouze došlo ke korektuře formy.

III.6 TÉMATICKÝ CELEK: SPRÁVNÝ VSTUP NA TRH

Výzkumná otázka : Jaké jsou možné formy pomoci českým firmám dostat se na Kanadský trh?

V této části si pro lepší pochopení činnosti ZK CT představíme. ZK CT může opravdu autenticky zhodnotit situaci na kanadském trhu před a po přijetí dohody CETA a na základě jeho zkušeností budeme analyzovat jak moc velký vliv měla na daný tematický celek samotná dohoda CETA a navrhnout možné doporučení pro zefektivnění exportu.

Kromě oslovení odborníků působících v zahraničí je dobré udělat si dopředu vlastní průzkum. Pokud firmy nebo soukromníci potřebují zjistit, jaké omezení a požadavky může mít kanadský trh na jejich konkrétní požadavek, je dobré navštívit internetovou stránku Acces2Markets, která byla v rámci dohody CETA zřízena právě pro usnadnění zjišťování informací na jednom místě. Můžeme jej považovat za takzvaný One stop shop, což se EU, především Evropská komise dlouhodobě velmi podporuje a snaží se implementovat do všech aspektů spolupráce členských států pod společnou agendou EU.

Prostřednictvím služby Access2Markets může daná společnost zjistit údaje o široké škále témat týkajících se mezinárodního obchodu, včetně cel, daní, postupů, formalit a požadavků, pravidel původu, vývozních opatření, statistik, překážek obchodu a mnoha dalších. Je možné zde nalézt také informace o obchodních dohodách EU, včetně toho, jak je využít, a případové studie podniků, které z nich měly prospěch¹¹⁴

Pan JJ na otázku, **která z jeho již zmíněných tří pracovních činností má největší přínos pro české exportéry** odpověděl: *„No největší vliv na podporu českého exportu má určitě CzechTrade. Já jsem tedy anagažován ve třech věcech spojených s exportem.“*¹¹⁵

Honorární konzul:

*„První je pozice honorárního konzula, ale tam opravdu toho moc dělat nemůžeme. Jedná se spíše o notářské záležitosti, jako je např. ověřování podpisů, kopií, překlady a tak dále. Čili i když se to od honorárních konzulů úplně nevyžaduje, Česká republika by ráda viděla, aby honorární konzulové byli více zapojeni v ekonomické diplomacii, protože samozřejmě tito konzulové mají kontakty. Většinou se jedná o majitele firem, manažery nebo další vysoce postavené osoby, proto by se od nich toto aktivní zapojení v ekonomické diplomacii očekávalo. Ale přibližně z 225 honorárních konzulů, které má česká republika má po celém světě se jim věnuje maximálně 10 -15%. Mnoho z nich jsou například právníci, takže mají úplně jinou agendu“*¹¹⁶

¹¹⁴ Acces2Markets[online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

¹¹⁵ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

¹¹⁶ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

Czech business association of Canada

„Další činností, které se věnuji je, že jsem vlastně byl jeden ze zakladatelů a kanadsko-české obchodní komory tenkrát ještě s Tomášem Bařou, Otto Jelínkem a tak dále. No tak opět ta hospodářská komora, my jsme se potom přejmenovali na Czech business association of Canada, tady v Calgary, tam jsou dobrovolníci všechno čili, ti nemají tu kapacitu a možnosti konkrétně pomáhat nějaké jedné firmě, tak, jako to dělá například CzechTrade. Takže víceméně ta obchodní komora slouží k tomu, že vytváří půdu pro networking. Čili lidé, kteří chtějí dělat business a tady z Kanady v České republice, no tak my dnes sdružujeme ty lidi, kteří ten business dělají nebo dělat chtějí. No a tam se můžou dozvědět, jaké jsou zkušenosti někoho třeba spolupracoval s nějakou spediční firmou, nebo jaký jsou zkušenosti s proclíváním věcí a tak dále čili je to víceméně taková platforma pro networking, zrovna tak jako Kanadsko-česká obchodní komora v Praze.“¹¹⁷

Služby CzechTrade

„Czech trade je placená služba a ředitel zahraniční kanceláře když dostane zakázku od firmy, takže ji odhadne na časovou náročnost 40 hodin, a těch 40 hodin se dané firmě opravdu může věnovat, za mírný poplatek, protože to, co si CzechTrade účtuje v korunách, to by si třeba soukromá firma účtovala v dolarech.“

Takže poplatek je víceméně symbolický, ale je tam důležité, aby ty firmy nezaplavovaly kanceláře CzechTradu různými požadavky. Pokud potřebují pomoci, musí zaplatit částku v desetitisících a pokud na její zaplacení nemají dostatek financí, pak nemohou exportovat, protože export není levná záležitost a už vůbec ne za oceán.“¹¹⁸

Analýza

Z odpovědi pana Jelínka je patrné, že pro reálný vstup na kanadský trh bude nejlépe, ze všech třech činností, kterým se zabývá, figurovat CzechTrade. Honorární konzulové jsou však také velmi potřební,

¹¹⁷ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

¹¹⁸ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

především z hlediska administrativy. Firmy mnohdy složitě získávají informace, které jsou neucelené a někdy nejednotné. Dohoda CETA tento problém však výrazně usnadnila díky již zmíněnému portálu Acces2Market. Další věc, kterou dohoda CETA usnadnila, je pohyb osob, respektive odborníků tím, že zrušila řadu omezení týkajících se občanství a podmínek pobytu pro řadu odborníků, kteří mohou vykonávat svou praxi v Kanadě. Pokud však nemají zájem dlouhodobě pobývat v Kanadě, ale potřebují si pouze sjednat obchodní schůzku, je určitě ideální možnost využít právě služeb CzechTrade. Služba může být ve formě uspořádání veletrhu nebo působení jako stálý zástupce firmy v zahraničí nebo také prostřednictvím obchodní mise. Dále existuje také dlouhodobá asistenční služba, což znamená, že firma uzavře s agenturou dlouhodobou spolupráci, během které bude ředitel zahraniční kanceláře vykonávat potřebné záležitosti, jako je např. administrativa, ověření zájmu o produkt nebo službu, organizace obchodních jednání apod.

Co se týče Czech business association of Canada, ta, dle hraje také významnou roli pro vstup na kanadský trh. Pořádání akcí, kde je možný networking a seznámení se s potenciálními partnery je také nezbytnou službou při tvoření obchodní spolupráce. I přesto, že dohoda CETA usnadnila přístup odborníkům, je dobré mít v Kanadě zástupce, který trh dlouhodobě zná, umí dobře poradit a významně se sníží riziko neúspěchu. Mnohem větší neúspěch by mohla představovat investice do snahy uspět na kanadském trhu bez možného průzkumu trhu nebo neefektivního průzkumu trhu, což by mohlo potenciálně vést k větší finanční zátěži. CETA také uvádí poměrně slušné množství odborníků, kterým je usnadněn přístup do země, avšak stále je zde potenciál pro možné rozšíření.

Otázka: kdybyste měl porovnat větší firmy versus MSP, které z těchto 2 typů jsou více připravené na export? A je to je to tak, že čím větší firma tím mají lepší třeba průzkum, marketing a podobně, nebo je to spíš naopak?

JJ: *„Velké firmy mají celé oddělení zahraničního obchodu, referenty, tým lidí, který se tím zabývá, rozdělený na různé části světa, takže ty firmy jsou svým způsobem soběstačné a podořu CT moc nepotřebují. Z procentuálního hlediska se odhadem tvoří 20% našich klientů velké firmy a 80% MSP, na které se více zaměřujeme, protože potřebují tu podporu. Mají třeba jen jednu pověřenou osobu, která má za úkol udělat např. průzkum trhu a oslovování potenciálních klientů. No jak říkám, tohleto je práce. Když děláme ověření zájmu o výrobek- klasický produkt CT, tak se určitě jedná o 40 hodin*

práce, někdy víc. A tam je ten jeden člověk, který má na starosti mezinárodního obchod a ještě musí podepisovat ty smlouvy a jednat s firmama, apod. Takže nemá potom čas na takový průzkum trhu, oslovení firem, budovat si ten market a dostat ho do toho momentu, kdy teda už pak jedná s těma firmama a to všechno za ně udělá ten CT. Třeba na tom veletrhu budeme zastupovat jednu firmu, která nepřijede a my ji budeme zastupovat čili, oni nám pošlou katalogy. A my najdeme firmy a budeme za ně jednat. S jejich schválením samozřejmě a uděláme aktivní katalogový prezentace, kdy vlastně oni si sami vyberou z těch ostatních vystavovatelů jejich potencionální klienty a my tam za ně půjdeme a představíme tu českou firmu, ty jejich výrobky, dáme jim katalogy, dáme jim kontaktní informace a no a pak už je to na nich, aby se dali dohromady, takže ty větší firmy si bez nás lépe poradí“¹¹⁹.

V některých případech je lepší připravenost MSP:

JJ: „Ale pak se také stává, že ta malá firma, když už se rozhodne, pro export do Kanady, tak se té přípravě opravdu věnuje a jsou někdy lépe připraveni. Oni jsi některé věci zjistí dopředu a my jim tu jejich znalost doplníme. Např jsem viděl u jedné velké firmy, že oni přijedou nepřipraveni ty schůzky nemají předjednaný, ani si tu službu třeba u nás neobjednají, když pro ně by to byla zanedbatelná částka, třeba nějakých 30 000,- Kč, aby tam přijeli a měli schůzky připravené, takže oni jen sedí na stánku a čekají. Možná proběhne 1-2 schůzky se stávajícími klienty, ale potom nedojde k follow upu. Sice mají tam nasbírané různé vizitky, ale na follow up jim nezbyde čas, protože se účastní hned další den veletrhu třeba v Kuvajtu. Potom jim hodně příležitostí uteče, na rozdíl od MSP, pro které jsou náklady za letenku a naše služby už méně zanedbatelná částka a follow up provedou.“¹²⁰

Analýza: neefektivní účast na veletrzích – možná příležitost pro MSP, které měli strach, že neuspějou, tak může být, že pokud se opravdu připraví, mají podstatně vyšší šance a navíc otevřený trh díky dohodě CETA, takže pokud by se jednalo například o firmu, která by dokázala přinést přidanou hodnotu, tak by možnost měla. Kanada je navíc pro Česko atraktivní start upovou a technologickou velmocí, což dokazuje nejvyšší účast na Veletrhu Collision v Torontu v roce 2022.¹²¹ Jedná se právě o

¹¹⁹ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

¹²⁰ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

¹²¹ Kanada zůstává atraktivní destinací pro start upy a technologické firmy [online].2022,dostupné z

veletrh, který je určen pro start upy. V tomto inovativním oboru je určitě vysoký potenciál využití dohody CETA –

Riziko je tady úmrtnost start upů, která je přibližně 90%.

III.7 TÉMATICKÝ CELEK : PERSPEKTIVNÍ OBORY SPOJENÉ S DOHODU CETA

Na otázku **jaké konkrétní sektory českých podniků považuje z jeho zkušenosti za nejvýhodnější v rámci kanadského trhu pan JJ** odpověděl: *„Jedná se například o koleje. Já bych byl velmi rád, kdyby se dovážel výrobek s vysokou přidanou hodnotou. Abychom nevozili nějak zpracované železo, když můžeme vyvážet např. roboty nebo věci pro aerospace, což české firmy obecně vyvážejí. Ted' se to v Česku vrátilo zpátky tam, kde to bylo, jeden čas to hodně upadlo a dneska už je v Česku hodně firem, které dodávají a různé části pro výrobu letadel a nebo se podílejí na výzkumu vesmíru, takže to jsou takové věci, který bysme samozřejmě rádi viděli, aby Česká republika vyvážela věci s tou vysokou přidanou hodnotou, to know how. A přitom si pamatuji, že v nějakých statistikách to bylo na jedno ze třech prvních míst.“¹²²*

Na otázku, **zda se specializuje více na Albertu, odpověděl pan JJ následovně:**

„Určitě záleží skutečně na tom výrobku nebo službě, které ta česká firma nabízí, takže třeba když se jedná např. o spotřební zboží, tak jim nebudeme doporučovat Manitobu. Nebo do Saskatchewanu, když je tam nízká populace, a navíc roztráštěná a po malých městečkách. Jedná se o spotřební zboží, tak musejí se zaměřit na provincii, kde jsou lidi. To znamená, že obchodní partnery budeme hledat třeba v Ontariu. Anebo zase naopak. Měli jsme tady firmu, která vyrábí pluhy na orání půdy. Tak ty klienty jsme jim zase hledali v obilnicích světa jako je Manitoba, Saskatchewan a Alberta. Dále na východě v Ontáriu nebo Quebecu, tak to je letecký průmysl. Nebo když někdo potřebuje něco z automotivu, tak vůbec nemá cenu se zabývat provinciemi jako je Alberta nebo Calgary, protože tam se žádné

automobily nevyrábějí ani součástky. Všechno je Toronto a okolí. Takže my pokrýváme celou Kanadou k a opravdu záleží na na tom výrobku nebo nebo službě.“¹²³

To ale nemusí být vždy zcela jednoznačné. Dále uvádí pan JJ možné neočekávané mylky:

Dále uvádí pan JJ možné důvody neúspěchu, z důvodu toho, že na veletrzích dostává otázky, zda má jejich výrobek či služba potenciál pro konkurenceschopnost. Tady pan JJ sděluje, že nelze přesně určit dopředu, je potřeba udělat průzkum trhu a uvádí poměrně překvapivý důvod neúspěchu již zmíněné firmy, která vyrábí pluhy: *„My jsme se soustředili na ty 3 préríjní provincie, protože tam jsou obilnice světa, která je srovnatelná s Ukrajinou. Ale my jsme po těch 40 hodinách práce a výzkumu a průzkumu zjistili, že se tam neoře. Věřte tomu nebo ne. Já si nedovedl představit, že ten, kdo pěstuje obilí, tak když sklídí, tak že nepřijede pluh a nezaore strdiště atd. no a pak na pak na jaře obilí zaseje. No není tomu tak. Právě v těch préríjních provinciích se pluh nepoužívají z důvodu několika - protože je tam jiná půda, než je v Česku. V Česku obsahuje podstatně víc jílu, takže je taková kompaktnější, kdežto ta v Kanadě je taková prašnější, protože má méně jílu. Dále je tady větší sucho, čili se musí zavlažovat. Je tady a tím, že je tady sucho a fouká vítr, tak on by jim tu drahocennou půdu, tu ornici, by jim to vítr odfoukl. My jsme zjistili, až když nám někdo odepsal, teprve po zaslání dopisů s brožurami. Tam nám odpověděl jeden, aby nám řekl, že o tady neořou. Já jsem dokonce jel za farmářem, kterého znám, abych si to potvrdil. No a my jsme se museli přeorientovat na provincie na východě, kde je vlhko, kde jiná půda, kde se oře“.¹²⁴*

III.8 TÉMATICKÝ CELEK: Působení vnějších vlivů na česko-kanadské obchodní vztahy

Vnější vlivy na konkurenceschopnost – aktuální situace na Ukrajině a koronavirová pandemie

Pan Jelínek však na otázku, **jaké zaznamenal změny v souvislosti s koronavirovou pandemií a jaké byly z jeho pohledu největší omezení, restrikce apod. které měly největší dopad na export** odpovídá: *„Důležitý aspekt, který byl touto situací ovlivněn byly problémy v logistice. Během covidu se ceny za přepravu několikanásobně navýšily, třeba až pětinasobně. To, co stálo 4000\$ převést Evropy do Kanady, tak najednou stálo 16 – 20 000\$. Na konečnou cenu výrobku to pak má velký vliv.*

¹²³ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

¹²⁴ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

Samozřejmě záleží na tom, co to je za výrobek – pokud má hodnotu milion, tak na to tu ten moc velký vliv nemá. A když někdo dováží ořezávátka na tužky, tak to vliv samozřejmě má. My jsme ještě před covidovou dobou říkali firmám, které se bály právě toho transportu, že se jim to prodáží a ten výrobek nebude konkurenceschopný, tak jsem je uklidňoval, že na velikost Kanady to není nic neobvyklého. Pokud se něco vyrábí v Ontariu a musí se to převést do Vancouveru, což je 4500 km, a to po zemi, tak ta pozemní doprava je drahá. Kdežto on to do Vancouveru dopraví po moři. Takže buď ho to vyjde stejně, nebo ještě levněji. Takže náklady na dopravu tenkrát v některých případech, hlavně u výrobků s vysokou přidanou hodnotou nehrály velkou roli nehrály. Ale naopak v covidu a také v době po covidové to začalo hrát velkou roli“.¹²⁵

Vnější vlivy spojené s ruskou agresí

Na otázku, **zda vlivnila ruská agrese na Ukrajině Kanadský trh a jaké jsou vyhlídky**, odpověděl pan JJ: *Například když se zaměříme na konkrétní výrobky jakou jsou již zmíněné pluhy, tak pravděpodobně hodně pluhů ta česká firma vyvážela na Ukrajinu nebo d Ruska. Určitě to byl jejich velký trh, takže ty firmy, třeba ten trh ztratily. Já si myslím, že spíš se objevil větší zájem českých firem o jiné trhy. A promítlo se to na posledních Meeting points (akce CzechTrade, která se alespoň jednou ročně pořádá pro firmy, které mají zájem pro export. Při této akci mají příležitost setkat se s řediteli zahraničních kanceláří a domluvit si např. individuální konzultace, pokud mají zájem o export do určité oblasti nebo Země), co jsme měli jednání s firmama, tak. Jeden meeting point proběhl v únoru, další v Brně. Na obou akcích jsem měl úplně plno. Ale to třeba před dejme tomu pěti lety takto nebylo, to jsem měl obsazenost přibližně poloviční a ze zakázek toho tolik nebylo. Ted' bude v Calgary Global energy show (13-15.6.2023), na které kde bude český stánek a přijedou také české firmy. Dřív jsme opravdu ty firmy museli přesvědčovat, aby přijely a dnes budeme stánek rozšiřovat, rozšíříme jej na 4 stánek, protože je zájem firem opravdu veliký. Takže to vlastně odpovídá na vaši otázku v podstatě spíš byl pozitivní vliv na obchod mezi českou republikou a Kanadou.“¹²⁶*

III.9 Úspěšné případy z praxe v rámci perspektivních oborů

Pan Jelínek mi sdělil, že se někdy se stane, že firmy jsou úspěšné na trhu, ale nechtějí být nikde zveřejňovány, aby zabránily konkurenci. Podle jejich modelu by se mohly inspirovat jiné firmy a brát

¹²⁵ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

¹²⁶ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

jím zakázky, tedy snižovat obrat. Poskytl mi také ale jeho osobní zkušenost s českými firmami, které uspěli na kanadském trhu

EXACT CONTROL SYSTEM

„Tato firma nemá výrobek, ale spíše servis. Servis/výrobek. Jsou to zeměměřiči a vymysleli takovou technologii, když se opravují silnice, nejdřív se ten starý asfalt se musí zbrousit. Problém je, že i po nanesení nové vrstvy asfaltu se silnice zvlní vlivem teploty, ježdění aut apod. Změří silnici přesně jaký má aktuální stav, udělají přesný model silnice, následně vytvoří projekt tak, aby to vyrovnali. To znamená, že vytvořený projekt nahrají do mašiny a tím pádem je ten podklad je vyrovnaný, na něj se potom položí nová vrstva asfaltu. Silnice je potom rovná a také déle vydrží – místo například provedení nutné opravy po 6-8 letech bude potřeba silnici opravit po 10 letech. Což znamená obrovské šetření materiálu, odhadem 20-25%, životního prostředí, lidské síly, čili úspory jsou obrovské. To tedy vymyslela tato česká firma, ale zajímavé je, že s tím uspěla v jen Kanadě. Dokonce tu jejich technologii adoptovalo Ministerstvo dopravy. Čili ten, kdo opravuje silnici v provincii Ontario, to musí provést tímto způsobem. Nemusí to být přímo tato firma, ale nikdo jiný to pořádně téměř neumí, takže mají v podstatě monopol. Firma tedy zaznamenala velký úspěch, ale je zajímavé, že v České republice tato technologie neimplementovala, nedaří se prosadit z různých důvodů jako pravděpodobné lobby apod. Implementace v Kanadě trvala čtyři nebo pět let ale nakonec se podařilo technologii prosadit. Aktuálně pracujeme na další provincii, teda konkrétně tady v Albertě, aby to adoptovali taky. Za loňský rok měla firma obrat asi 3,2 mil. Korun. Na trhu jsou už klidně 10 let a oni původně začali v dolech, protože jsou zeměměřiči čili. Oni měli hodně věcí pro doly, speciální softwary atd. pak přešli na ty silnice. Čili jsou tady v Kanadě dlouhou dobu ale ty velké úspěchy přišly až teď. Proto já říkám, že exportovat není levná záležitost.“¹²⁷

AGROECOPOWER

„Druhá firma, která taky šetří a environment a ty dělají speciální software pro velké zemědělské stroje jako kombajny, traktory apod. Firma udělala software, který optimalizuje čili oni pomocí toho softwaru tomu stroji zvýší výkon. Třeba ona má výkon 500 koní a oni jim to zvýší jiná 550 nebo 600. Nebo třeba ty zemědělské mašiny zas tak velký výkony nemají, protože se pohybují pomalu, protože tam je to spíš

¹²⁷ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

přebudované čili z 80 koní jim to zvýší na 100 nebo na 110 koní a což je obrovská úspora pro farmáře a oni tím pádem za tím strojem můžou táhnout širší pluh. Jejich orání je ekonomičtější, protože orají širší plochu na jeden zátah. Navíc nejenom, že to zvýší výkon toho stroje, ale ono ještě to sníží spotřebu. U takovýchto mašin jako je kombajn nebo traktor tak tam je vír v nádrži v podstatě. To není jako u auta, kdy je spotřeba šest litrů, ale třeba spotřeba 120 litrů. Ty spotřeby jsou u takových strojů obrovské. A oni jim to takto vylepší. Takže ta firma z Jihlavy tady má 4 zaměstnance a ti mají na starost prodej a marketing – chodí po farmách a přesvědčují farmáře a opravny strojů – ty potom provádí ten servis, který je firma naučí. Za každý software, který oni nainstalují a prodají tomu farmáři, tak za tu licenci musí zaplatit. A za loňský rok měli jeden a půl milionu dolarů obrát. Na trhu jsou relativně čerstvě, teda asi 3 roky, ale šli hodně rychle nahoru, protože měli dobře vypracovaný systém, který už jim pracuje na mnoha místech na světě, takže akorát ten systém převedli na kanadský trh. “¹²⁸

BERNDORF

A další úspěšná firma je Berndorf a ti vyrábí nerezové bazény mimo jiné také tady v Kanadě. Bazény se tady asi podobně jako v Česku dělají betonové nebo s nějakou plastovou vložkou v tom nebo se to vykachličkuje. Samozřejmě ta původní investice dost vysoká, ale ten bazén vlastně má nekonečnou životnost. Dlaždičky se vám oloupou časem. Když bude jenom vybetonovaný a natřený, tak ta barva se časem sloupne a musíte ho vypustit a beton popraská, takže se potom musí provést servis. Pokud je to z Nerezu, tak na to nemusíte do smrti sáhnout. z nerez. V Česku je to velký byznys, ale v Kanadě to teprve rozjíždějí, ale a tady je to takový konzervativnější, takže tady zase každý hlídá tu původní investici, protože na to mají nějaký budget a už neřeší to, že ty peníze se jim vrátí určitě za 10 let. Takhle by přemýšlel soukromník, ale nebude takhle myslet město a vládní sektor. Firma taky prostě vyváží do různých zemí světa. Sice to nemají ve velkých kvantech, ale když prodají bazén, tak se to může pohybovat v milionech. “¹²⁹

TIPY pro úspěšný export

Na otázku jaké by měl tipy pro úspěšný export ze zkušenosti a co naopak nedělat, odpověděl pan JJ následovně: *„Já bych se určitě vyhnul spotřebnímu zboží, protože ta konkurence je obrovská, ale*

¹²⁸ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

¹²⁹ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

*například pokud je to sklářský průmysl, hodně umělecký, tak by možné bylo. Ale dovážet sem třeba skleničky na víno nebo na pivo, to je úplný nesmysl, protože to samozřejmě neobstojí oproti konkurenci z Číny. Vždy to musí být přidaná hodnota technického nebo uměleckého pohledu. Další perspektivní obory jsou tedy aerospace a softwarový, Česká republika je na to dobrá. Akorát se nám to strašně špatně prodává. Je těžké přesvědčit firmu, že by měla používat zrovna český software na bankovní mašiny třeba. Banky už svoje firmy samozřejmě mají, se kterými spolupracují a většinou se jedná o velké softwarové firmy. Přesto, že ten český software může být lepší, ale do toho marketu je strašně těžké se dostat.*¹³⁰

MOŽNÉ PŘÍPADY NEÚSPĚCHU

Uvádí také příklady, kdy je jasné, že výrobek neuspěje:

*„To se může stát i s jiným výrobkem. Někdy se může stát, že to vím rovnou. Jak jsem říkal, kdyby řekli, že budou dovážet ty skleničky na pivo, tak jim to rozmluvím hned na místě. Ale u některých věcí to samozřejmě nevíme, takže to může být právě ten případ, že sice ten zájem by byl a oni to buď nedotáhli do konce nebo se nakonec zjistilo, že jejich výrobky nejsou zas tak nejlepší a na trhu jsou již výrobky, které jsou levnější a lepší. Ale každá firma vám řekne, řekne, že její výrobek je úplně nejlepší a nikdo na světě to lépe neumí“*¹³¹.

Tady byl zmíněn panem JJ již poměrně starší případ firmy, která vyrábí výhybky na koleje.

„Firma byla přesvědčena o kvalitě výrobku, nejlepší ocel a prošlo to všemi zkouškami: Kanadská firma Canadian pacific, která má tratě přes celou Kanadu, tak si vzala jejich jejich výhybky, aby podstoupili jejich vlastní testování, protože si nemůžou dovolit, aby jim na nějaké výhybce, která praskne, vykolejil vlak, který má veze zboží v hodnotě třeba 2 miliony dolarů. A výhybka samozřejmě neprošla zkouškami. Takže v tom závěru třeba za ten rok nelze uvést správné číslo, protože některé firmy nechtějí svůj úspěšný případ zveřejňovat: Oni nechtějí, aby konkurence věděla, že oni jsou v Kanadě a že se jim tady daří, že pak ta konkurence řekla. Když se tam daří této firmě, tak to my tam půjdeme taky.

¹³⁰ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

¹³¹ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

A třeba konkrétní případ byla firma, která vyrábí zastřešení bazénů a byli velice úspěšní, protože tady se bazény z nějakého důvodu nezastřešovaly. No ale to dává velký smysl tady v Kanadě, protože to zastřešení jim prodlouží tu sezónu, protože teplo neunikne kvůli skleníkovému efektu a nemusí tak často čistit bazén, takže to zastřešení to dává smysl. My jsme udělali průzkum trhu a zjistili jsme, že třeba v Montrealu se staví 3000 bazénů a za rok a v Calgary se jich staví 15. Takže jsme zjistili, že v Torontě mají lidé rádi bazény na zahradě, i přes velmi nízké teploty. Takže ta firma si našla zástupce a opravdu to jsme dováželi po kontejnerech. Ale dozvěděla se to jejich konkurence a začala to dovážet taky. Takže některé firmy se toho prostě jakoby bojí, takže jak ten počet publikovaných úspěšných případů realitu zcela nereflektují“.¹³²

III.10 POZITIVNÍ A NEGATIVNÍ DOPADY DOHODY CETA

V jakých sektorech nebo oborech jste očekával největší změny v souvislosti s dohodou

CETA? JJ: *„Když vešla v platnost, tak se ten zájem o Kanadu zvýšil a i se to projevilo na těch číslech. Myslím, že se to pohybovalo okolo 25 - 50%. Obchod mezi Kanadou a EU zvýšil, což se očekávalo a myslím, že to i nastalo. Vlastně se odbouraly cla u 98% výrobků. A kde ty cla ještě trvají, to je snad automobil a potraviny. A samozřejmě tady byly ty kvóty se teda sice zvýšily, kvóty byly vždycky, zvýšily se, ale furt tam nějaká omezení jsou. Ale určitě se obchod zvýšil oboustranně. CETA měla pozitivní vliv. ale není jen o clech, ale také o uznávání certifikací, vzdělání a také o jednodušším transferu lidí. Logicky, když sem někdo exportuje nějaký celek. tak potřebují ty svoje montéry. Nemůžou tady rekrutovat někoho, kdo o tom nic neví, aby jim tady postavil cukrovar, že jo. To se určitě zjednodušilo, ale třeba ty certifikace to se nezjednodušily. Opravdu ve velice řídkých případech, ale obecně moc ne, protože certifikační firmy jsou privátní firmy. Opět těžce lobbují u vlády s tím argumentem, že sem nemůžou pustit lidi nebo nějaký výrobek, který by nesplňoval jejich přísné regulace pro ochranu zdraví a bezpečnosti. Nebo uvádí také argument s životním prostředím. V těch certifikacích se to tedy moc nezrušilo a ani v uznávání vysokoškolských titulů a myslím si to uznali akorát architektů, kteří studovali ČVUT. A nebo snad ještě některé obory z Karlovy univerzity, tak vám to tady uznají. Jinak musíte prostě projít dalšími doplňovacími zkouškami atd., nemluvě o zdravotnictví, kdy to musíte tu školu*

¹³² Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

vystudovat pomalu znovu. Jedná se hlavně o lobbistické a politické záležitosti a žádná vláda nevezme na sebe ten risk. Myšlenka byla dobrá, ale nevyřešilo to vše.¹³³

Otázka je, zda zrušení cel odstraňuje zcela obchodní překážku. Pan JJ uvedl příklad: A „když je to nějaký výrobek, který nemá tolik přidané hodnoty stojí např. 5000 CAD, ale musejí na výrobek udělat certifikaci za 100 000 CAD, tak se tam ta bariéra děje tímto způsobem. Čili tam musí dojít k nějakému takovému vyvážení, že třeba na ten výrobek není potřeba certifikace, ale zrušilo se jim clo, který předtím třeba bylo 9%.

To pak zjišťujeme pro ty firmy konkrétně – když mě osloví firma, tak já to přehodím na ekonomického radu, ten zjistí, jaké mají ty bariéry a pokud ty bariéry jsou pro ně únosný, tak my pak uděláme tu druhou část a seženeme potenciální partnery a distributory i v některém případě přímo klienty¹³⁴.

Vyhledky do budoucna

Na otázku **jaké další příležitosti podle jeho názoru by mohly vzniknout v důsledku dohody CETA, nebo naopak jakým výzvám si myslí, že budou české firmy v budoucnu čelit,** odpověděl pan JJ následovně

„Určitě jsou to certifikace. Certifikace jsou problém, který brání těm českým firmám, obzvláště těm menším v obchodu s Kanadou. Problém určitě nebudou mít Vítkovické železárny nebo škodovka Plzeň, které si tu certifikaci určitě obstarají. Tak, ale jak říkám, pro nějaký menší přístroj, protože tam je nějaký kus elektriky, no tak už třeba certifikace, protože oni budou říkat, že ten přístroj by mohl způsobit, že vám bude vrčet televize, že jo? Že soused si koupil tenhle vysavač etu AAA zapne vysavač, jak to bejvávalo. Si pamatuju, že to tak bylo opravdu a takže soused zapnul vysavač a vám zranila televize, že? A to bylo za dobách komunismu, že jo? Samozřejmě dneska už se to vždycky umějí ochránit a tak dále, tak proto jsou ty certifikace a aby ten vysavač vám nezranil televizi a jiné věci, aby se nestaly a něco se nepřehřívalo a pak dojde k požáru a tak dál. Teda jestli všechno jsou ty dráty kapacitně správně nastavený a teda, no, takže to chápeme, že to je potřeba, ale tam by prostě mělo dojít k nějakému. Přijmout určitému sjednocení těch evropských norem a těch amerických a oni většinou.

¹³³ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

¹³⁴ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

Abych řekl, že z 80%. Ty evropské normy jsou přísnější než ty americké. To by se ale musely dohodnout ty vlády. Ale jelikož jsou certifikační firmy soukromé, tak se budou sjednocení norem bránit. ¹³⁵

Na otázku v jakém odvětví vidí do budoucna příležitost pro české exportéry v souvislosti třeba dohody CETA odpověděl pan JJ: „*No já bych to velice zgeneralizoval a řekl bych výrobky s tou přidanou hodnotou, jako například design, na což se teda teďka česká republika hodně koncentruje, protože tam je velká konkurenceschopnost v tom, že ty americké a kanadské výrobky jsou designově opravdu velmi zaostalé, ale zato jsou velice spolehlivé. V dnešní době je však velmi kladen důraz na design především ze strany zákazníků. Evropské výrobky jsou většinou krásně designované, ale především ty velké spotřebiče jsou méně kvalitní. Třeba když se bavíme o těch menších výrobcích a jako jsou třeba ty kávovary, tak, většina z nich je evropských, těch amerických moc vlastně není. Čili v těchto malých kuchyňských spotřebičích, tam ta šance je. Tam je velmi důležitý hodně ten design, říká ten zákazník. To je rozdíl oproti minulým letem, kdy se na design tolik nehledělo, ale například ověřenost značky - pokud byl zákazník jednou se značkou spokojen, bude si ji kupovat nadále, nezávisle na vzhledu.*“ ¹³⁶

ANALÝZA

Dohoda CETA je velmi ambiciózní a komplexní dohodu, která na česko-kanadském trhu nemá obdoby. Upravuje velmi obsírně všechny aspekty v otázce mezinárodního obchodu.

Vlivy na konkurenceschopnost

I přesto, že po prozatímní implementaci dohody CETA vzrostla možnost konkurenceschopnosti také pro malé a střední podniky v podobě například veřejných zakázek, zrušení nebo snížení cel nebo volnějšího přístupu na trh, neovlivní však dopady koronavirové pandemie na některé domény. Doprava mezi takto geograficky vzdálenými zeměmi je opravdu nákladná, a proto může velmi omezovat míru exportu do Kanady.

¹³⁵ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

¹³⁶ Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

Jedna z hlavních otázek, kterou se dohoda CETA zabývá, je umožnění konkurenceschopnosti firem, a to například prostřednictvím veřejných zakázek, kterých se mohou české podniky účastnit jak na federální, tak na provinční úrovni. To představuje obrovskou výhodu pro české podniky, protože by bez dohody CETA takovouto příležitost neměli možnost využít. Přehled o veřejných zakázkách poskytuje opět platforma Access2Market.

Úspěšné případy českých firem

Všechny tři zmíněné firmy prokazují stejné znaky – inovace. Jedná se o rozdílná odvětví, ale znaky úspěchu mají společné. Díky lepšímu přístupu odborníku na trh si mohou navíc dovolit potenciálně rozšířit o další zaměstnance. Tyto obory jsou tedy opravdu perspektivní pro kanadský trh a české firmy mají potenciál uspět a prorazit. Je ale potřeba mít zmapovaný trh, jak příležitosti, tak hrozby. S tím tedy mohou pomoci odborníci jako je pan JJ, ale také samozřejmě společná platforma Access2Market. Je však potřeba naučit se s platformou pracovat a dobře se zorientovat. Např. při hledání celních regulací pro konkrétní výrobek, je potřeba znát terminologii a vědět, co například znamená harmonizovaný kód.

Pozitivní a negativní stránky dohody CETA

Uznání titulu pro architektky proběhlo poměrně nedávno a jedná se jeden z příkladů, jak se dohoda CETA neustále vyvíjí a posouvá k lepšímu. Certifikace jsou další velmi ambiciózní položkou dohody CETA. Harmonizace těchto certifikací je stále ještě velmi ve vývinu, určitě zde můžeme pozorovat prostor pro zlepšení. Právě lékařství je jeden z oborů,

kde můžeme rozhodně vidět možný vývoj do budoucna. Farmaceutický ani lékařský obor nebyl vůbec zmíněn, a proto je určitě možnost pro vývoj v oblasti certifikací, abychom mohli rozšířit spolupráci mezi ČR a Kanadou ještě dále. Cla také nemusí znamenat vždy výhru. Můžeme pozorovat, že v kombinaci s certifikacemi to v praxi to není úplně jednoduché. Pokud se rozhodneme exportovat ne příliš drahý výrobek, je potřeba udělat průzkum trhu a zhodnotit, zda je opravdu konkurenceschopný, zda má vysokou přidanou hodnotu, jaké jsou náklady na dopravu, jaké se na daný výrobek uvalují cla a zda je možné využít například možnosti veřejných zakázek.

Další možnou potřebu zlepšení dohody CETA v praxi můžeme považovat lepší harmonizaci pravidel pro zboží. Dohoda CETA tuto položku neupravuje zcela, je v ní přímo uvedeno, že zlepšuje jejich

harmonizaci, nikoliv ji zcela uplatňuje. To je také možné doporučení do budoucna. Problém je také v lobbistických skupinách v soukromém sektoru. Soukromé firmy si samozřejmě chtějí uchovat trh více pro sebe, i přesto, že otevření kanadského trhu pro ně znamená možné výhody navázání lukrativních partnerství, ale zároveň také možnou ztrátu stabilního obrátu firmy.

Vyhlídky do budoucna jsou tedy určitě pozitivní, přestože schvalovací a ratifikační procesy jsou poměrně zdlouhavé. Smlouva je ratifikována teprve 17 členskými státy EU, takže nemůže být využit její potenciál naplno, přestože přibližně 95% dohody CETA je uvedeno v platnost a může být využíváno. Česko může představovat ideální zemi pro export designových výrobků. Design je v Česku velmi rozšířený a více a více oborů se na něj zaměřuje a snaží se o nejrůznější inovace.

ZÁVĚR

V této diplomové práci jsme se zaměřili na vliv dohody CETA na česko-kanadské obchodní vztahy se zaměřením na exportní příležitosti českých firem do Kanady. Kanadský trh netvoří vždy vhodné podmínky pro obchod mezi Českou republikou a Kanadou, i přesto, že se jejich silné exportní a importní odvětví do jisté míry překrývají a potenciál mohl být nalezen dříve. Otevřenost kanadského trhu však vznikla v roce 2016, kdy vstoupila prozatímně v platnost obchodní dohoda CETA, což je bilaterální dohoda mezi Kanadou a Evropskou unií, která upravuje mnoho aspektů zahraničního obchodu mezi EU a Kanadou.

Z historického hlediska probíhaly vzájemné vztahy mezi ČR a Kanadou již desítky let, nejsilnější momenty představovaly období 1948 – 1968, kdy vlna českých migrantů měla zájem emigrovat do Kanady z důvodu nesouhlasu s tehdejší režimem. Kanada jim velmi ochotně otevřela svou zem. Následně Kanada jako jedna z prvních zemí podpořila vstup ČR do NATO v roce 1999. Obě země jsou také členy mezinárodních organizací, které mají snahu udržovat mír a ochranu lidských práv a svobod.

Není tedy divu, že si tyto země vytvořily také obchodní vztahy, když jim to bylo umožněno právě díky dohodě CETA. Tato dohoda je sice platná pro EU (17 zemí tuto dohodu ratifikovalo k prosinci 2022), ale vztahuje se na všechny členské státy stejně.

Dohoda CETA přinesla pro české firmy a Evropskou unii obecně mnoho výhod. Došlo k odstranění 98% cel, otevření veřejných zakázek pro evropské společnosti, lepší přístup pro odborníky pro působení v Kanadě, také se v dohodě řeší otázka ochrana práv duševního vlastnictví, certifikace a nebo zeměpisného označení výrobku.

Kanadské firmy působily na trhu ještě před touto dohodou, nyní se však naskytl velký potenciál a motivace vzájemné vztahy prohloubit a upevnit. Jako příklad můžeme určitě vyzdvihnout firmu Exact control system, která se v Kanadě vyskytuje již řadu let a původně se zaměřovala na důlní průmysl. Obrovský úspěch zaznamala však až v roce 2019, kdy představila svou jedinečnou software technologii pro úpravu silnic. Tato technologie neměla na kanadském trhu konkurenci. Byla to právě inovativní metoda, která této firmě zajistila úspěch.

S touto firmou spolupracoval náš respondent, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Kanadě, pan Jaroslav Jelínek, se kterým jsme provedli polostrukturovaný rozhovor v analytické části práce. Díky komplexním znalostem pana Jelínka jsme mohli dobře sledovat, co na kanadském trhu slavilo úspěchy a co naopak. Pro vstup na kanadský trh je určitě potřeba mít výrobek nebo službu s vysokou přidanou hodnotou, ať už se jedná o design nebo o technologii.

V rámci vytipovaných perspektivních oborů pro české exportéry na kanadský trh jsme zjistili, že kanadsko-české obchodní vztahy ovlivnila dohoda CETA především díky možnostem, které podnikům otevírá. Na základě polostrukturovaného rozhovoru s panem Jelínkem jsme zjistili, že úspěšné firmy, kromě toho, že musí mít výrobky přidanou hodnotu, aby na kanadském trhu uspěly také to, že je dohodou CETA ovlivňuje česko-kanadských obchod především díky zpřístupnění veřejných zakázek pro české země – které tak díky dohodě CETA mají jedinečnou možnost ucházet se o tyto zakázky. Dále jsme zjistili, že je také důležité zpřístupnění pohybu osob, respektive odborníků, pro vytvoření lepších

podmínek pro české firmy na kanadském trhu. Co se týče jistých mezer v dohodě CETA, jsou to právě certifikace, kterou nejsou příliš příznivé a také harmonizace požadavků na výrobek. V těchto dvou oblastech jsou určitě možné rozšíření dohody CETA, aby lépe fungovaly v praxi. Závěrem bylo také představen vliv aktuálních vnějších vztahů na dohodu CETA, neboť je potřeba brát dohodu v kontextu ekonomicko-politické situace. Také byl představen přínos agentury CzechTrade pro české exportéry, který je opravdu významný a proto byl zahrnut do této diplomové práce.

Vztahy mezi ČR a Kanadou mají poměrně pozitivní vyhlídky, neboť se české firmy více začínají zajímat o design, nové technologie a poměrně rychle se v tomto ohledu rozvíjet. Zájem o technologie a start upy byl také zaznamenán na velkém technologickém veletrhu Collision v Calgary, kde byla fyzická účast Čechů mnohem vyšší než v předchozích letech. Do budoucna lze vidět také vyhlídky rozšíření spolupráce v zemědělství a to z důvodu nešťastné aktuální situace na Ukrajině. Kanada je trh, který má pro české firmy vysoký potenciál, ale před vstupem na něj je potřeba provést průzkum trhu a zhodnotit konkurenceschopnost, jedinečnost a inovativnost našeho výrobku, aby nedošlo k neúspěchu. Pokud se firma pohybuje v technologickém segmentu a na tento trh se dobře připraví, můžeme očekávat potenciální úspěch, který potvrzují úspěšné případy obsažené v této práci.

Seznam tabulek

Tabulka č.1 – Základní makroekonomické ukazatele Kanady a ČR:

Tabulka č.2 Export a import mezi Kanadou a EU – zboží

Tabulka č.3 : Pozice Kanady

Tabulka č.4 : Pozice Kanady na základě mezinárodních hodnocení

SEZNAM GRAFŮ

Graf č.1 Hlavní exportní země Kanady:

Graf č.2 Hlavní zdroje dovozu z Kanady:

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

REIT - realitní investiční fondy

CAR.UN - Canadian Apartment Properties REIT

REI.UN - RioCan REIT

AP.UN - Allied Properties REIT

CT - CzechTrade

MZV – Ministerstvo zahraničních věcí

ČR – Česká republika

EU – Evropská unie

CT - CzechTrade

ASEAN Sdružení národů jihovýchodní Asie

G7 - Sdružení 7 ekonomicky nejvyspělejších států světa,

G20 - Skupina největších ekonomik světa představovaná ministry financí a guvernéry centrálních bank, tj. členy je 19 států a Jednotný vnitřní trh Evropské unie

ICAO Mezinárodní organizace pro civilní letectví

MOPAN - Síť pro hodnocení výkonnosti mnohostranných organizací

NATO - Organizace Severoatlantické smlouvy

OECD - Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

OBSE - Organizace pro bezpečnost a spolupráci v Evropě

OSN - Organizace spojených národů

UNESCO - Organizace spojených národů pro výchovu, vědu a kulturu

WTO - Světová obchodní organizace

Resumé

L'objectif de cette thèse est d'évaluer l'impact de l'AECG sur les relations commerciales tchéco-canadiennes en ce qui concerne les industries potentielles des exportateurs tchèques au Canada.

Le premier chapitre se concentre principalement sur le développement économique du Canada et ses caractéristiques économiques de base.

Le deuxième chapitre présente l'évolution des relations commerciales tchéco-canadiennes, bilatérales et multilatérales, et caractérise les différences culturelles dans les négociations commerciales, ainsi que les secteurs potentiels identifiés des exportations tchèques vers le Canada.

La dernière partie évalue et analyse l'impact général de l'AECG sur les relations commerciales tchéco-canadiennes, fixe comme sous-objectifs l'évaluation de l'impact de CzechTrade sur la promotion des exportations tchèques, et examine également les influences externes sur les exportations tchèques vers le Canada afin de replacer l'AECG dans son contexte.

La méthode de recherche est qualitative, sous la forme d'un entretien semi-structuré avec un expert des exportations tchéco-canadiennes. L'article conclut en résumant les résultats et en évaluant les effets possibles de l'AECG sur les relations commerciales entre la République tchèque et le Canada.

SEZNAM PRAMENŮ A POUŽITÉ LITERATURY

Kněžní zdroje

KADLEC, Jaromír. Francouzština v Kanadě. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2005. ISBN 80-244-0976-3.

SVATOŠ, Miroslav a kolektiv. Zahraniční obchod – teorie a praxe. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2780-0.

SATO, Alexej a HALÍK, Jaroslav a HINČICA, Vít. International business operations. Praha: University of economics in Prague, Oeconomica Publishing House, 2017. ISBN 978-80-245-225-0.

VARADZIN, František. Mezinárodní ekonomie (teorie světového hospodářství). Praha: Kamil Mařík – Professional publishing, 2013. ISBN 978-80-7431-116-1.

POMFRET, Richard. The Economic development of Canada. Routledge [online], 2013. Dostupné z: <https://doi.org/10.4324/9781315019550>

Internetové zdroje

Souhrnná teritoriální informace Kanada [online], 2016, dostupné z: <https://adoc.pub/queue/souhrnna-teritorialni-informace-kanada.html#>

Kanada – MZV souhrnná teritoriální informace [online], 2023, dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/kanada-souhrnna-teritorialni-informace/2#1-zakladni-informace-o-teritoriu>

Canada [online] 2023, dostupné z: <https://www.britannica.com/place/Canada>

Canada's Parliament and other political institutions [online], 2022 dostupné z: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/698942/EPRS_BRI\(2022\)698942_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/698942/EPRS_BRI(2022)698942_EN.pdf)

Economic History of Canada [online] 2018, dostupné z: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history>

Discover Canada – Canada's history [online], dostupné z: <https://www.canada.ca/en/immigration-refugees-citizenship/corporate/publications-manuals/discover-canada/read-online/canadas-history.html>

Timber Duties [online] 2015, dostupné z: <http://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/timber-duties>

Souhrnná teritoriální informace: Canada . [online] 2022, dostupné z: <http://publiccontent.sinpro.cz/PublicFiles/2022/05/19/kanada-souhrnna-teritorialni-informace-2022-165701883.pdf>

Canada – banking system, [online] dostupné z: <https://www.privacyshield.gov/article?id=Canada-Banking-Systems>

Economic history of Atlantic Canada. [online] 2018, dostupné z: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history-of-atlantic-canada>

Economic history of Central Canada. [online] 2018, dostupné z: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history-of-central-canada>

DRUMMOND, Ian M. a GORD McIntosh. Economic History of Central Canada, [online] 2018, dostupné z: www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history-of-central-canada

Economic History of Canada, , [online], dostupné z: <http://faculty.marianopolis.edu/c.belanger/quebechistory/encyclopedia/Econhistcan.htm>

W. Stewart WALLACE, "Economic History", in The Encyclopedia of Canada , Vol. 3, Toronto, University Associates of Canada, 1948, 396p., pp. 153-167.

Czech Canadians. [online] 2019, dostupné z: www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/czech

Czechs in Canada [online], dostupné z: <https://electriccanadian.com/history/Czechs.htm>

Canada's immigration peak is worth marking [online] 2014, dostupné z: <https://www.theglobeandmail.com/opinion/canadas-immigration-peak-is-worth-marking/article8412628/>

Canada inflation rate [online] 2023, dostupné z: <https://tradingeconomics.com/canada/inflation-cpi>

Czech Republic indicators [online] 2023, dostupné z: <https://tradingeconomics.com/czech-republic/indicators>

Country statistical profiles: Key tables from OECD I Canada 2023 [online] 2023, dostupné z: <https://doi.org/10.1787/20752288>

Country statistical profiles: Key tables from OECD I Czech Republic 2023 [online] 2023, dostupné z: https://www.oecd-ilibrary.org/economics/country-statistical-profile-czech-republic-2023-2_f95fed58-en

The economy of Canada The explainer [online] ,dostupné z: <https://www.investopedia.com/articles/investing/042315/fundamentals-how-canada-makes-its-money.asp#toc-canadas-top-industries-real-estate-manufacturing-and-mining>

Trade of Canada, [online] 2021, dostupné z: <https://www.britannica.com/place/Canada/Trade#/media/1/91513/212817>

Online seminář: Jak na export do USA a do Kanady [online] 2022, dostupné z: https://www.czechtrade.cz/kalendar-akci/archiv-akci/online-seminar_-jak-na-export-do-usa-a-kanady

Canada[online] 2022, dostupné z: <https://oec.world/en/profile/country/can>

Canada [online] 2022, dostupné z: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada_en

Kanada [online] 2022, dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/amerika/kanada>

Partnerships and organisations [online] 2023, dostupné z: https://www.international.gc.ca/world-monde/international_relations-relations_internationales/partnerships_organisations-partenariats_organisations.aspx?lang=eng

Enhanced forward presence [online], dostupné z: <https://lc.nato.int/operations/enhanced-forward-presence-efp>

Canada – Czechia relations [online] 2023,dostupné z: <https://www.international.gc.ca/country-pays/czechia-tchequie/relations.aspx?lang=eng>

Business Etiquette [online] dostupné z: <https://businessculture.org/eastern-europe/czech-republic/business-etiquette/>

Kultura obchodního jednání [online], dostupné z: <https://www.export.cz/wp-content/uploads/2020/04/Kanada-kultura-obchodni%CC%81ho-jedna%CC%81ni%CC%81.pdf>

Kanada [online] 2022, dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/amerika/kanada>

Přínosy dohody CETA [online], 2016 dostupné z:

https://storage.googleapis.com/businessinfo_cz/files/dokumenty/Informacni-brozura-Prinosy-dohody-CETA.pdf

The EU-Canada agreement explained [online] dostupné z: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement/agreement-explained_en

Komplexní hospodářská a obchodní dohoda mezi EU a Kanadou [online] 2020, dostupné z:

https://www.mzv.cz/ottawa/cz/obchod_a_ekonomika/vstup_na_kanadsky_trh/ceta/komplexni_hospodarska_a_obchodni_dohoda.html

CETA info desk, [online], dostupné z: <https://euccan.com/ceta-info-desk/>

Acces2Markets [online] 2023, dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/search?product=&origin=CZ&destination=CA>

CETA and agrifood for EU companies [online] 2023, dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

CETA rules of origins explained [online] 2023 dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

Regulations and standards for products in Canada and the European Union [online] 2023, dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

The CETA report on mobility of professionals [online], dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

The EU Canada agreement explained [online], dostupné z: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement/agreement-explained_en#food-producers

Evropská unie se dohodla s Kanadou na vzájemném uznávání profesní kvalifikace architektů [online]. 2023, dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/obchod-sluzbami/evropska-unie-se-dohodla-s-kanadou-na-vzajemnem-uznavani-profesni-kvalifikace-architektu---266626/>

Kanada zůstává atraktivní destinací pro start upy a technologické firmy [online]. 2022, dostupné z

<https://www.kurzy.cz/zpravy/660714-kanada-zustava-atraktivni-destinaci-pro-startupy-a-technologicke-firmy/>

Kanada [online], 2022, dostupné z: <https://publi.cz/books/1901/index.html#ca&jumptoanchor=civ>

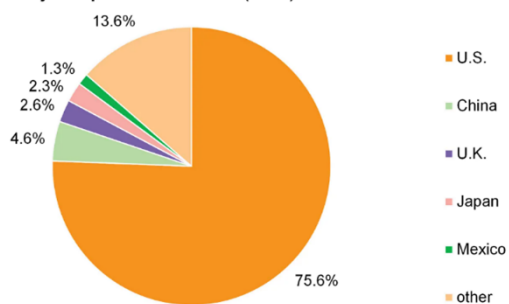
Jaroslav Jelínek, Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade, 24.4.23, online polostrukturovaný rozhovor

CETA and agrifoods for EU companies, dostupné z: <https://euccan.com/ceta-resources/>

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha P1

Canada major export destinations (2021)

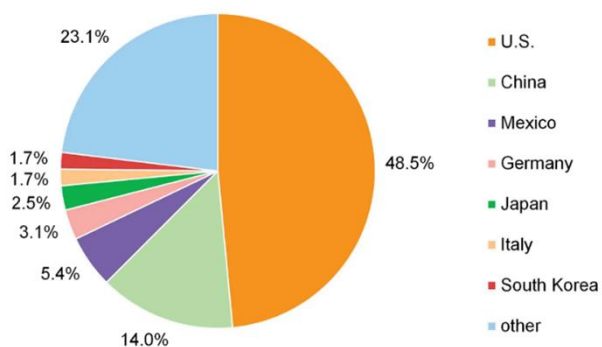


© Encyclopædia Britannica, Inc.

Graf č.1 Hlavní exportní země Kanady

Příloha 2

Canada major import sources (2021)



© Encyclopædia Britannica, Inc.

Graf č.2 Hlavní zdroje dovozu z Kanady

ANOTACE

Jméno a příjmení: Stella-Lea Ludková

Název katedry a fakulty: Katedra Romanistiky, Filozofická fakulta

Název práce: CETA a její vliv na česko-kanadské obchodní vztahy

Vedoucí práce: doc. Mgr. Jaromír Kadlec, Dr.

Počet znaků

Počet příloh: 2

Klíčová slova: CETA, Evropská unie, Česká republika, mezinárodní obchod, obchodní dohoda, Kanada, export, clo

Charakteristika práce: Cílem této diplomové práce je zhodnotit vliv dohody CETA na česko-kanadské obchodní vztahy s ohledem na perspektivní obory českých exportérů do Kanady.

První kapitola se zaměřuje především na hospodářský vývoj Kanady a její základní charakteristiku ekonomiky. Druhá kapitola dále představuje vývoj česko-kanadských obchodních vztahů, bilaterálních a multilaterálních, dále charakterizuje kulturní rozdíly v obchodním jednání a také charakterizuje vytipované perspektivní obory českého exportu do Kanady.

V závěrečné části pak vyhodnocuje a analyzuje obecný vliv dohody CETA na česko-kanadské obchodní vztahy, jako dílčí cíle si stanovuje vyhodnotit vliv agentury CzechTrade na podporu českého exportu a také zkoumá vnější vlivy na český export do Kanady, aby bylo dohoda CETA uchopena v kontextu. Metoda výzkumu je provedena kvalitativně, formou polostrukturovaného rozhovoru s odborníkem na česko-kanadský export. V závěru shrnuje poznatky a vyhodnocuje možné vlivy dohody CETA na česko-kanadské obchodní vztahy.

ANNOTATION

Name of the author: Stella-Lea Ludková

Department, Faculty : Katedra Romanistiky, Filozofická fakulta

Title of thesis: CETA and its influence on Czech-Canadian trade relations

Vedoucí práce: doc. Mgr. Jaromír Kadlec, Dr.

Number of characters: 143 224

Number of annexes: 2

Key words: CETA, EU, Czecha, international trade, trade treaty, export, tariff

Characteristics: The aim of this thesis is to assess the impact of CETA on Czech-Canadian trade relations with regard to the prospective industries of Czech exporters to Canada.

The first chapter focuses mainly on the economic development of Canada and its basic economic characteristics. The second chapter further presents the development of Czech-Canadian trade relations, bilateral and multilateral, and characterizes cultural differences in trade negotiations, as well as characterizes the identified prospective sectors of Czech exports to Canada. In the final part, it then evaluates and analyses the general impact of CETA on Czech-Canadian trade relations, sets as sub-objectives to evaluate the impact of CzechTrade on the promotion of Czech exports, and also examines external influences on Czech exports to Canada in order to put CETA in context. The research method is qualitative, in the form of a semi-structured interview with an expert on Czech-Canadian exports. It concludes by summarizing the findings and assessing the possible effects of CETA on Czech-Canadian trade relations.