

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

ALEŠ KOCOUREK  
JANA ŠIMANOVÁ

## Obsah

<b>Shrnutí</b> .....	<b>4</b>
<b>Summary</b> .....	<b>6</b>
<b>Seznam zkratk a použitých symbolů</b> .....	<b>8</b>
<b>Předmluva</b> .....	<b>11</b>
<b>1 Stručná charakteristika dohody CETA</b> .....	<b>13</b>
<b>2 Ekonomické dopady dohody CETA na Českou republiku</b> .....	<b>15</b>
2.1 Otevřenost české ekonomiky .....	17
2.2 Obchod zbožím a odstraňování cel.....	18
2.2.1 Exporty českého zboží do Kanady .....	20
2.2.2 Konkurenceschopnost českých exportů na kanadském trhu .....	23
2.2.3 Importy kanadského zboží do České republiky .....	24
2.2.4 Shrnutí dopadů dohody CETA na český zahraniční obchod zbožím .....	26
2.3 Obchod službami.....	28
2.3.1 Příležitosti pro ČR v oblasti přeshraničního trhu se službami.....	31
2.3.2 Přeshraniční obchod službami v CETA .....	32
2.4 Dočasný vstup a pobyt fyzických osob za účelem podnikání.....	38
2.4.1 Liberalizace pohybu osob za účelem podnikání .....	39
2.4.2 Předpokládané dopady na českou ekonomiku.....	41
2.5 Investice.....	43
2.5.1 Dosavadní investiční aktivity mezi Českou republikou a Kanadou .....	43
2.5.2 Definice investice v CETA .....	45
2.5.3 Přístup na trh a nediskriminace v CETA .....	45
2.5.4 Ochrana investic v CETA .....	46
2.5.5 Řešení investičních sporů mezi investorem a státem v CETA.....	47
2.6 Veřejné zakázky .....	48
2.6.1 Veřejné zakázky České republiky a Kanady.....	48
2.7 Ochrana duševního vlastnictví v CETA .....	52
2.8 Netarifní překážky obchodu .....	54
2.8.1 Technické překážky obchodu .....	54
2.8.2 Sanitární a fytosanitární předpisy .....	59

### **3 Analýza dopadů dohody CETA na českou ekonomiku dle vybraných sektorů.. 60**

3.1	Metodologie – volba modelu.....	61
3.2	Možnosti modelu CGE.....	62
3.3	Výsledky modelu CGE.....	63
3.4	Zemědělství a potravinářský průmysl.....	66
3.4.1	Stávající obchodní výměna v segmentu zemědělství a potravinářství.....	68
3.4.2	Nejvýznamnější komodity zemědělského sektoru a potravinářského průmyslu v česko-kanadské obchodní výměně .....	72
3.4.3	Netarifní opatření v obchodu s Kanadou v segmentu zemědělské a potravinářské produkce.....	74
3.4.4	Perspektivy ČR v zemědělství a potravinářství v kontextu CETA .....	76
3.5	Automobilový průmysl.....	78
3.5.1	Obchodní výměna ČR – Kanada v segmentu automobilového průmyslu.....	80
3.5.2	Nejvýznamnější komodity automotive v česko-kanadské obchodní výměně .....	83
3.5.3	TBT v automobilovém průmyslu.....	85
3.5.4	Perspektivy ČR v oblasti automotive v kontextu CETA.....	88
3.6	Strojírenský průmysl a elektrotechnický průmysl .....	89
3.6.1	Obchodní výměna ČR – Kanada v segmentu strojírenství .....	91
3.6.2	Nejvýznamnější komodity strojírenského a elektrotechnického průmyslu v česko-kanadské obchodní výměně .....	95
3.6.3	TBT ve strojírenství .....	97
3.6.4	Perspektivy v oblasti strojírenství v kontextu CETA .....	101
3.7	Chemický průmysl.....	104
3.7.1	Obchodní výměna ČR – Kanada v sektoru chemického průmyslu .....	106
3.7.2	Nejvýznamnější komodity chemického průmyslu v česko-kanadské obchodní výměně .....	109
3.7.3	TBT v chemickém průmyslu.....	111
3.7.4	Perspektivy ČR v oblasti chemického průmyslu v kontextu CETA .....	113
3.8	Farmaceutický průmysl a zdravotnické prostředky .....	114
3.8.1	Nejvýznamnější farmaceutické a zdravotnické komodity v česko-kanadské obchodní výměně.....	118
3.8.2	Aktuální regulace ve farmaceutickém průmyslu .....	120
3.8.3	Vzájemné uznávání programu dodržování a prosazování správné výrobní praxe pro farmaceutické výrobky v CETA.....	122
3.8.4	Perspektivy ČR v oblasti farmaceutického průmyslu v kontextu CETA.....	123

3.9 Služby v oblasti informačních a komunikačních technologií .....	124
3.9.1 Obchodní výměna ČR – Kanada v segmentu ICT služeb .....	126
3.9.2 Perspektivy ČR v oblasti ICT služeb v kontextu CETA.....	129
3.10 Dopady dohody CETA podle případových studií.....	130
<b>4 Závěry a doporučení.....</b>	<b>132</b>
<b>Použité zdroje .....</b>	<b>135</b>
<b>Případové studie.....</b>	<b>139</b>

## Shrnutí

Komplexní dohoda o hospodářské a obchodní spolupráci mezi Kanadou na jedné straně a Evropskou unií a jejími členskými státy na straně druhé (*EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement*; dále jen CETA) přináší všem smluvním stranám významné úspory a zefektivnění obchodních vztahů, a to zejména v oblasti cel a netarifních bariér obchodu, přístupu ke kanadským veřejným zakázkám, ochrany investic a řešení investičních sporů, v oblasti procesu certifikace výrobků, vzájemného uznávání kvalifikací zaměstnanců a přístupu osob na trh za účelem podnikání.

Podle studie dopadů zpracované kolektivem Colina Kirkpatricka přispěje CETA k ekonomickému růstu v EU řádově o 0,1 až 0,2 procentního bodu (v Kanadě o 0,18 až 0,36 procentního bodů). K růstu kanadské ekonomiky a jejích exportů do zemí EU přispívá především odstranění celních překážek, zatímco EU bude spíše benefitovat z redukce netarifních překážek obchodu zbožím a službami.

Odhadované dopady na hospodářský růst v České republice jsou nepatrné. Dá se předpokládat, že vzhledem k marginálnímu významu Kanady jako českého obchodního a investičního partnera povede CETA ke **zvýšení hrubého domácího produktu české ekonomiky o 0,0052 až 0,0072 procentního bodu**. Odhadované dopady na cenovou hladinu a inflaci se pohybují kolem 0,001 procentního bodu. Mzdy kvalifikovaných zaměstnanců vzrostou o 0,0042 %, zatímco dopad na mzdy nekvalifikované pracovní síly je sporadický. Celkové české vývozy zboží a služeb vzrostou po přijetí dohody CETA o 0,012 %, celkové české importy pak o 0,0006 %. Lze tedy konstatovat, že velkorysá redukce cel a netarifních překážek obchodu mezi EU a Kanadou bude mít na českou ekonomiku **pozitivní vliv s velmi malými reálnými důsledky**.

**Čeští vývozci uspoří** na dovozních clech do Kanady ročně **103 mil. Kč**, na netarifních překážkách odhadem dalších **77–109 mil. Kč** ročně. Kanadští dovozci uspoří na clech ročně 86 mil. Kč, úspora na netarifních překážkách bude činit 34–48 mil. Kč. V odhadech netarifních bariér však nejsou zahrnuty všechny nepřímé náklady, jako jsou časové prodlevy a dodatečné osobní náklady.

V důsledku snížení celních tarifů a netarifních bariér dojde k nárůstu exportů zboží z České republiky do Kanady o 17–23 %. Výraznější **zvýšení českého exportu** zboží do Kanady v důsledku odstranění celních tarifů po vstupu CETA v platnost lze

předpokládat především u exportních komodit, kde je uvalena povinnost platit clo či čelí netarifním bariérám, které budou po vstupu Dohody CETA v platnost významněji eliminovány. Sektorově se jedná především o růst českých vývozu do Kanady v průmyslu **potravinářském** (až o 50–54 %), **textilním** (o 76–78 %), **strojírenském a elektrotechnickém** (o 20–28 %), **automobilovém** (o 28–31 %) a **chemickém** (24–36 %). Výrazný propad českých vývozu do Kanady pravděpodobně v souvislosti s dohodou CETA nehrozí žádnému českému exportnímu odvětví. Dovozy kanadské produkce do Česka se pravděpodobně zvýší až o třetinu, zejména v potravinářských a textilních oborech. Přesto však zůstane **obchodní bilance ČR s Kanadou výrazně přebytková**. Implementace dohody CETA by podle výsledků modelu a sektorových analýz neměla ekonomiku ČR v žádném ohledu ovlivnit negativně. Liberalizace zahraničního obchodu – byť s tak vzdáleným a marginálním partnerem – přispěje k efektivnější alokaci zdrojů a jejich účinnějšímu využití v české ekonomice.

Dalších pozitivních efektů, které mají **potenciál svým rozměrem umocnit** výše uvedené dopady, bude dosaženo především v sektorech, jež benefitují z ustanovení CETA v oblasti přístupu českých dodavatelů ke kanadským veřejným zakázkám (a to od federální až na provinční úroveň), dále v oblasti poskytování přeshraničních služeb, přístupu osob na trh za účelem podnikání či vzájemnému uznávání profesních kvalifikací. Kvantifikace těchto dopadů na českou ekonomiku ovšem přesahuje rámec této studie a možnosti použitého modelu.

## Summary

The Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada of the one part, and the European Union and its Member States, of the other part (hereinafter CETA) brings to all the contracting parties significant savings and streamlining of their mutual business relations, especially in the field of custom duties and non-tariff barriers to trade, access to Canadian public procurement, investment protection and settlement of investment disputes, in the process of testing and certification of products, mutual recognition of qualifications of workers, and access to the market for business purposes.

According to the Trade Sustainability Impact Assessment on the CETA prepared by the team of Colin Kirkpatrick, the CETA will contribute to economic growth in the EU by around 0.1 to 0.2 percentage points (in Canada by 0.18 to 0.36 percentage points). The growth of the Canadian economy and its exports to EU countries is fuelled mainly by the elimination of custom duties, while the European Union will tend to profit more from the reduction of non-tariff barriers to trade in goods and services.

Estimated impacts on economic growth in the Czech Republic are rather small. It can be assumed that due to the marginal importance of Canada as the Czech trading and investment partner, the CETA will lead to an increase in gross domestic product of the Czech economy by as little as 0.0052–0.0072 percentage points. The estimated impact on the price level and inflation is around 0.001 percentage points. Wages of skilled employees will increase by some 0.0042 %, while impact on unskilled labour force wages is questionable. The total Czech exports of goods and services will rise after the adoption of the CETA by 0.012 %, the total Czech imports by 0.0006%. It is therefore concluded, the generous reduction of custom duties and non-tariff barriers to trade between the EU and Canada will have a positive influence on the Czech economy with very little real consequences.

Czech exporters will save on import duties to Canada annually 103 million CZK, on non-tariff barriers additional 77–109 million CZK. Canadian importers to the Czech Republic save on duties annually 86 million CZK, on non-tariff barriers 34–48 million CZK. The estimates of non-tariff barriers, however, do not include all indirect costs, such as time delays and additional personnel costs.

The elimination of tariffs and reduction of non-tariff barriers will increase exports of goods from the Czech Republic to Canada by about 17–23 %. After the CETA comes into force, significant increase in the Czech exports of goods to Canada can be expected especially in the export of commodities which are subject to import duties now or face such non-tariff barriers, which will be significantly reduced after implementation of the CETA. The growth of Czech exports to Canada is expected mainly in the food industry (by 50–54 %), textile (76–78 %), machinery and electrotechnical industry (20–28 %), in automotive (28–31 %) and in chemical industry (24–36 %). None of the core Czech industries will probably suffer from a significant decline in Czech exports to Canada. Imports of Canadian production to the Czech Republic is likely to increase by one third, especially in the food and textile industries. However, the trade balance between the Czech Republic and Canada will remain in a strong surplus. According to the results of the model and according to the sectoral analyses, the implementation of the CETA will not affect the Czech economy negatively. Liberalization of foreign trade – even with such a remote and marginal partner – will contribute to more efficient allocation of resources and their more effective use in the Czech economy.

Other positive effects, that have the potential to amplify the size of the above-mentioned impacts, will be achieved mainly in sectors that benefit from provisions of the CETA in the access of Czech suppliers to Canadian public procurement (from federal to a provincial level), as well as from the provisions on cross-border services, access to the market for business purposes, or mutual recognition of professional qualifications. The quantification of these impacts on the Czech economy, however, is beyond the scope of this study and the capabilities of the applied model.



## Seznam zkratk a použitých symbolů

¢	cent
AFS	adaptivní světlometový systém ( <i>Adaptive Frontlight System</i> )
AIDS	Syndrom získaného selhání imunity ( <i>Acquired Immune Deficiency Syndrome</i> )
ATEX	označení pro elektrické zařízení určené do prostředí s nebezpečím výbuchu ( <i>Appareils destinés à être utilisés en Atmosphères Explosibles</i> )
CAB	orgány posuzování shody ( <i>Conformity Assessment Bodies</i> )
CAD	kanadský dolar ( <i>Canadian Dollar</i> )
CE	značka shody se standardy Evropského hospodářského prostoru ( <i>Conformité Européenne</i> )
CEN	Evropský výbor pro normalizaci ( <i>Comité Européen de Normalisation</i> )
CENELEC	Evropský výbor pro normalizaci v elektrotechnice ( <i>European Committee for Electro-Technical Standardization</i> )
CEPA	kanadský zákon na ochranu životního prostředí ( <i>Canadian Environmental Protection Act</i> )
CETA	Komplexní hospodářská a obchodní dohoda mezi Kanadou na jedné straně a Evropskou unií a jejími členskými státy na straně druhé ( <i>Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada of the one part, and the European Union and its Member States, of the other part</i> )
CGE	model aplikované všeobecné rovnováhy ( <i>Computable General Equilibrium</i> )
CSA	Kanadská normalizační asociace ( <i>Canadian Standardization Association</i> )
CZ NACE	Klasifikace ekonomických činností ( <i>Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté Européenne</i> )
ČR	Česká republika
DSL	seznam látek vyráběných, dovážených či používaných v Kanadě v komerčním měřítku ( <i>Domestic Substances List</i> )
EHK	Evropská hospodářská komise
ECHA	Evropská agentury pro chemické látky ( <i>European Chemicals Agency</i> )
EK	Evropská komise
EMA	Evropská agentura pro léčivé přípravky ( <i>European Medicines Agency</i> )
EMC	elektromagnetická kompatibilita ( <i>Electromagnetic Compatibility</i> )
EN	harmonizovaná evropská norma ( <i>Europäische Norm</i> )
ES	Evropská společenství
ESDC	kanadský úřad pro zaměstnanost a sociální rozvoj ( <i>Employment and Social Development Canada</i> )
ETSI	Evropský ústav pro telekomunikační normy ( <i>European Telecommunications Standards Institute</i> )
EU	Evropská unie ( <i>European Union</i> )
EU28	osmadvacet členských zemí Evropské unie

EUR	euro ( <i>Euro</i> )
FET	spravedlivé a rovné zacházení ( <i>Fair and Equitable Treatment</i> )
GATS	Všeobecná dohoda o obchodu službami ( <i>General Agreement on Trade in Services</i> )
GCP	správná klinická praxe ( <i>Good Clinical Practice</i> )
GDP	hrubý domácí produkt ( <i>Gross Domestic Product</i> )
GLP	správná laboratorní praxe ( <i>Good Laboratory Practice</i> )
GMP	správná výrobní praxe ( <i>Good Manufacturing Practice</i> )
GPA	Dohoda o veřejných zakázkách ( <i>Government Procurement Agreement</i> )
GTAP	projekt analýzy světového obchodu ( <i>Global Trade Analysis Project</i> )
GVC	globální hodnotové řetězce ( <i>Global Value Chains</i> )
HS	harmonizovaný systém ( <i>Harmonized System</i> )
ICL	seznam zboží podléhajícího dovozní kontrole ( <i>Import Control List</i> )
ICSID	Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů ( <i>International Centre for Settlement of Investment Disputes</i> )
ICT	informační a komunikační technologie ( <i>Information and Communication Technologies</i> )
IEC	Mezinárodní elektrotechnická komise ( <i>International Electrotechnical Commission</i> )
ISO	Mezinárodní organizace pro normalizaci ( <i>International Organization for Standardization</i> )
j.n.	jinde neuvedené
Kč	česká koruna
LMIA	vyhodnocení dopadů na trh práce ( <i>Labour Market Impact Assessment</i> )
MPOČR	Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky
MRA	Dohoda o vzájemném uznávání ( <i>Mutual Recognition Agreement</i> )
NAFTA	Severoamerická dohoda o volném obchodu ( <i>North American Free Trade Agreement</i> )
NTB	netarifní překážky obchodu ( <i>Non-Tariff Barriers to Trade</i> )
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj ( <i>Organization for Economic Co-operation and Development</i> )
OMI	index otevřenosti ( <i>Open Market Index</i> )
OSN	Organizace spojených národů ( <i>United Nations</i> )
OSVČ	osoba samostatně výdělečně činná
PGI	chráněné zeměpisné označení ( <i>Protected Geographical Indication</i> )
PPP	parita kupní síly ( <i>Purchasing Power Parity</i> )
PZI	přímé zahraniční investice
REACH	Registrace, evaluace, autorizace a omezování chemických látek ( <i>Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals</i> )

RSCA	Ballasův symetrický koeficient specializace ( <i>Revealed Symmetric Comparative Advantage</i> )
SCC	Kanadská normalizační rada (Standard Council in Canada)
SDOs	organizace pro standardizaci (Standards Development Organizations)
SDR	zvláštní práva čerpání ( <i>Special Drawing Rights</i> )
SITC	Standardní mezinárodní obchodní klasifikace ( <i>Standard International Trade Classification</i> )
SMS	( <i>supply-management system</i> )
SPS	sanitární a fytosanitární opatření ( <i>Sanitary and Phytosanitary Measures</i> )
SÚKL	Státní ústav pro kontrolu léčiv
SVHC	látka s vysokou mírou toxicity ( <i>Substance of Very High Concern</i> )
TBT	technické překážky obchodu ( <i>Technical Barriers to Trade</i> )
TiVA	obchod s přidanou hodnotou ( <i>Trade in Value Added</i> )
TRIPS	Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví ( <i>Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights</i> )
TRQ	kvóta celní sazby ( <i>Tariff-Rate Quota</i> )
TTIP	Transatlantické obchodní a investiční partnerství ( <i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i> )
UL	americká certifikační společnost ( <i>Underwriters Laboratories</i> )
USA	Spojené státy americké ( <i>United States of America</i> )
USD	americký dolar ( <i>U.S. Dollar</i> )
WIPO	Světové organizace duševního vlastnictví ( <i>World Intellectual Property Organization</i> )
WITS	databáze mezinárodního obchodu WTO ( <i>World Integrated Trade Solution</i> )
WTO	Světová obchodní organizace ( <i>World Trade Organization</i> )

## Předmluva

Kanada je podle rozlohy druhou největší zemí světa, podle počtu obyvatel 35. nejlidnatější a podle hustoty osídlení 230. zemí v žebříčku 243 států a závislých území. V pořadí zemí *U.S. News Best Countries* se umístila na druhém místě za Německem a je první na světě v hodnocení kvality života.<sup>1</sup> V roce 2015 byla Kanada zemí s nejlepší pověstí, v roce 2016 ji o prvenství připravilo Švédsko.<sup>2</sup> Jedná se o parlamentní konstituční monarchii, která je federací deseti provincií a tří spolkových teritorií. Formálně stojí v jejím čele britská královna Alžběta II. zastoupená generálním guvernérem Davidem Johnstonem. Předsedou vlády je charismatický Justin Trudeau, který pokračuje v uvolňování bariér a překážek v oblastech, kde byli jeho předchůdci liberálními, i tam, kde bývali předchozí kanadští premiéři spíše zdrženlivými.

Přitom v současném světě – jak se zdá – sílí spíše tendence uzavírat národní ekonomiky a ochraňovat národní zájmy: Donald Trump vyhlašuje boj proti nelegálním imigrantům, Hillary Clintonová odvolává svou podporu dohodám o zónách volného obchodu, Angela Merkelová čelí kritice za svou politiku otevřených dveří směrem k uprchlíkům z Blízkého východu a Afriky, nadějnou kandidátkou na francouzského prezidenta je pravicová populistka Marie Le Pen, Britové v referendu hlasují pro odchod z Evropské unie a v rakouských prezidentských volbách málem vítězí pravicový populist Norbert Hofer. Za těchto okolností se jeví kanadský zájem uzavřít rozsáhlou a sofistikovaně liberální Komplexní dohodu o hospodářské a obchodní spolupráci (*Comprehensive Economic and Trade Agreement; CETA*) s Evropskou unií a jejími členskými státy jako vcelku neobvyklý politický záměr.<sup>3</sup>

Jsou to ovšem Kanad'ané, kdo každým rokem přijímají více než 300 000 uprchlíků (téměř jedno procento populace Kanady), včetně 30 000 Syřanů, a celkem úspěšně se jim daří integrovat je do pestré kanadské společnosti. Přitom se předpokládá, že do roku 2021 dojde ke zvýšení počtu přijímaných imigrantů až na 450 000 ročně. A řada průzkumů veřejného mínění potvrzuje, že více než čtyři pětiny Kanad'anů s touto politikou souhlasí.

---

<sup>1</sup> (KELLY, 2016)

<sup>2</sup> (RI, 2016)

<sup>3</sup> (BEDDOES, 2016)

Ostatně kanadská Charta práv a svobod vnímá multikulturalismus jako součást kanadské národní identity. Vždyť čtvrtina kanadské populace jsou přistěhovalci.

Kanadský trh s 36 miliony obyvatel a hrubým domácím produktem 1,6 bilionu USD je pro Evropskou unii (s více než půlmiliardovou populací a hrubým domácím produktem v paritě kupní síly přesahujícím 19 bilionů USD) bezpochyby zajímavým obchodním i investičním partnerem.<sup>4</sup> Silná pozice Evropské komise při sedmiletém vyjednávání Dohody CETA se projevuje v celé řadě oblastí, počínaje odstraňováním technických překážek obchodu, přes řešení investičních sporů, ochranu duševního vlastnictví a autorských práv, udržitelný rozvoj, rovný přístup k veřejným zakázkám, až po mechanismy vzájemného uznávání kvalifikací zaměstnanců a výsledků testování výrobků. Dohoda CETA díky tomu představuje oboustranně výhodnou formu uvolňování celé soustavy různých typů a forem překážek mezinárodního obchodu zbožím a službami i mezinárodního pohybu osob a kapitálu. I v případě úplného vystoupení Velké Británie z Evropské unie<sup>5</sup> se vstup Dohody CETA v platnost stane výrazným růstovým impulsem pro celou evropskou ekonomiku, Českou republiku nevyjímaje.

Následující studie ukazuje nejvýznamnější příležitosti a nastiňuje potenciální hrozby, které Dohoda CETA pravděpodobně přinese české ekonomice. Benefity plynoucí z přijetí této dohody značně převyšují její potenciálně negativní dopady. CETA je nejlepší a nejkompexnější dohodou, jakou Evropská komise pro členské země Evropské unie kdy vyjednala.<sup>6</sup> Nemůže být pochyb o tom, že bez členství v EU by Česká republika na podobně velkorysý půdorys vztahů s Kanadou mohla pomýšlet jen stěží.

---

<sup>4</sup> (STATCAN, 2016)

<sup>5</sup> Vzájemný obchod zbožím mezi Kanadou a Velkou Británií představuje 48 % celkové obchodní výměny mezi EU a Kanadou, s výrazným schodkem na straně Velké Británie, zatímco EU jako celek realizuje s Kanadou výrazně přebytkovou bilanci obchodu zbožím. (UNCTAD, 2016)

<sup>6</sup> V dokumentu se hovoří například o tom, že se jedná o nejlepší nabídku, kterou kdy Kanada svým partnerům předložila v oblasti veřejných zakázek. (EK, 2016a)

## 1 Stručná charakteristika dohody CETA

Oficiální jednání o CETA byla zahájena 6. května 2009 na společném summitu Kanady a EU v Praze a ukončena 1. srpna 2014. Konsolidované znění CETA bylo zveřejněno Evropskou unií 26. září 2014.<sup>7</sup>

Dohoda CETA je plně v souladu s politikami Evropské unie, včetně politik ovlivňujících mezinárodní obchod. V této souvislosti platí, že dohoda CETA nesnižuje důležitost právních předpisů EU, nemění je a nepovede ke změně, snížení nebo odstranění norem EU v žádné z regulovaných oblastí. **Veškerý dovoz z Kanady bude muset splňovat pravidla a předpisy EU** (např. technické předpisy a produktové normy, sanitární a fytosanitární pravidla, předpisy týkající se bezpečnosti potravin, normy v oblasti ochrany zdraví a bezpečnosti, pravidla pro geneticky modifikované organismy, ochranu životního prostředí, ochranu spotřebitele).

Dohoda CETA také obsahuje kapitoly o obchodu a udržitelném rozvoji, obchodu a práci a obchodu a životním prostředí, které tuto obchodní dohodu provazují s obecnými cíli EU v oblasti udržitelného rozvoje a konkrétními cíli v oblasti práce, životního prostředí a změny klimatu.

Jako ve všech ostatních obchodních dohodách EU v dohodě CETA plně zaručuje veřejné služby. Pokud si to přejí, členské státy EU mohou mít na konkrétní služby státní monopol. **Dohoda CETA nebude nijak nutit nebo vést vlády k privatizaci nebo deregulaci veřejných služeb, jako je dodávka vody, zdravotnictví, sociální služby či vzdělávání.** Členské státy EU mohou i nadále rozhodovat, které služby chtějí zachovat jako všeobecné a veřejné, a případně je mohou subvencovat. Kromě toho nic v dohodě CETA nebude vládě členského státu EU bránit, aby kdykoli v budoucnu zrušila každé samostatné rozhodnutí o případné privatizaci těchto odvětví.

Dohoda CETA zajišťuje **plné zachování práva vlád na regulaci veřejných politik**. Každé rozhodnutí Smíšeného výboru CETA musí navíc být schváleno oběma stranami dohody, a proto se na něj vztahují platné vnitřní požadavky a postupy EU.

Fórum pro spolupráci v oblasti regulace zřízené dohodou CETA bude fungovat jako platforma pro dobrovolnou spolupráci s cílem zprostředkovávat výměnu zkušeností a

---

<sup>7</sup> (EK, 2014)

podstatných informací mezi regulačními orgány a napomáhat při určování oblastí, kde by tyto orgány mohly spolupracovat. Nebude mít pravomoc měnit stávající předpisy nebo vypracovávat předpisy nové. Fórum bude pouze poskytovat pomoc regulačním orgánům a zákonodárcům a předkládat jim návrhy. Žádným způsobem nebude omezovat rozhodovací pravomoc regulačních orgánů v členských státech EU nebo na úrovni EU.

Jednotlivým oblastem, které CETA upravuje, bude podrobněji věnována následující kapitola. Smíšená dohoda obsahuje komplexní ustanovení týkající se mnoha oblastí ovlivňující přeshraniční obchod a obchodní vztahy, níže je uveden seznam relevantních výhod, které z jednotlivých ustanovení Dohody CETA plynou.

#### BOX 1: CETA – PŘEHLED VÝHOD PLYNOUCÍCH Z PŘIJETÍ DOHODY

Dohoda CETA přinese konkrétně tyto výhody:

- **úspory v oblasti cel** (s výjimkou některých zemědělských výrobků CETA eliminuje cla na veškeré zboží<sup>8</sup>),
- **příležitosti pro poskytovatele služeb** a transparentní a účinnou ochranu investic a mechanismy řešení sporů,
- **ochranu investic a řešení investičních sporů,**
- **vzájemné uznávání odborných kvalifikací,**
- **snazší převody zaměstnanců** společnosti a dalších odborníků mezi EU a Kanadou,
- evropské podniky budou moci **snáze a pružněji poskytovat poprodejní služby,**
- **přístup ke kanadským veřejným zakázkám,**
- **odstranění nákladů plynoucích z dvojího testování,**
- **lepší ochranu inovačních produktů a uměleckých děl** z EU, účinnější obrana proti porušování autorských práv a duševního vlastnictví
- **tržní výhodu pro výrobce tradičních evropských výrobků,**
- **závazek podporovat udržitelný rozvoj.**

<sup>8</sup> (EK, 2016b) Kapitola dvě: Národní zacházení a přístup zboží na trh.

## 2 Ekonomické dopady dohody CETA na Českou republiku

Kanada je na žebříčku zemí podle hrubého domácího produktu v paritě kupní síly (GDP PPP) sestavovaném Světovou bankou na 17. místě. Její souhrnná ekonomická výkonnost dosahuje 1 588 mld. USD a je srovnatelná se Španělskem, tříčtvrtinová ve srovnání s Itálií, šedesátiprocentní oproti Francii nebo Velké Británii a zhruba dvoupětinová v porovnání s Německem. Česká ekonomika je podle tohoto ukazatele 4,7krát menší než ta kanadská, její GDP v paritě kupní síly je 339 mld. USD. Hrubý domácí produkt celé Evropské unie (19 138 mld. USD) je přibližně dvanáctinásobkem produktu Kanady a Evropská unie se umísťuje na druhé pozici světového žebříčku, hned za Čínu (19 524 mld. USD).<sup>9</sup>

Ekonomické vztahy České republiky a Kanady se odehrávají v širokém spektru nejrůznějších odvětví, sektorů, podnikatelských a obchodních aktivit. Souhrnně lze ovšem říci, že se jedná o vzájemnou výměnu přidané hodnoty, neboli obchod s přidanou hodnotou (*Trade in Value Added; TiVA*). Odhady statistik TiVA provádí na mezinárodní úrovni tým OECD a WTO. Po poslední aktualizaci jsou k dispozici data k letům 1995, 2000, 2005, 2008, 2009, 2010 a 2011. Je z nich patrný poměrně nízký význam Kanady jako obchodního partnera České republiky a ještě okrajovější pozice české ekonomiky jako partnera v kanadském zahraničním obchodě. Z hlediska hrubých exportů zboží a služeb z České republiky připadá na Kanadu 0,38% podíl, zatímco hrubé importy zboží a služeb z Kanady do Česka představují pouhých 0,21 % celkových českých dovozů (viz Obrázek 1). Hrubé exporty z Kanady do Česka představují 0,06 % celkových kanadských hrubých vývozu, hrubé importy z ČR do Kanady pak 0,11 % celkových kanadských hrubých dovozů.

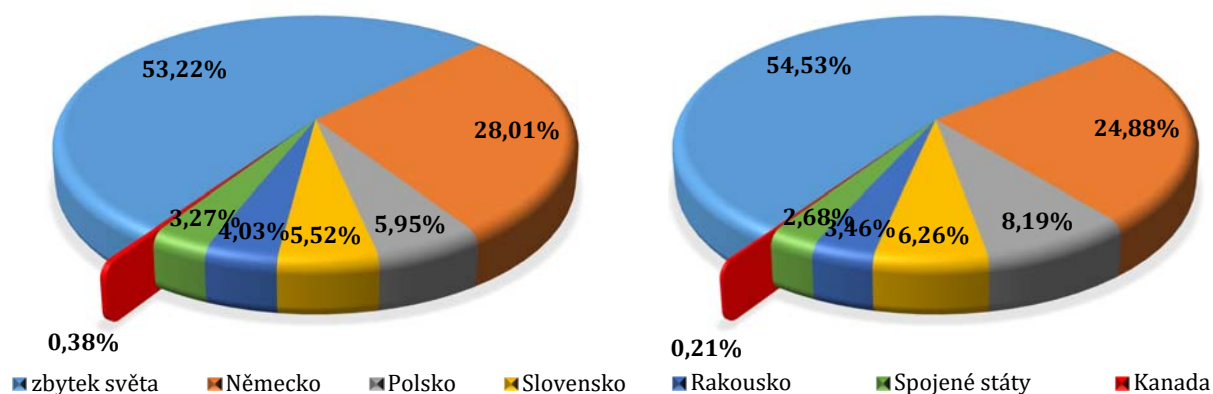
Podíl domácí přidané hodnoty na českých exportech se pohybuje kolem 54,7 % (o něco nižší je u exportů do Německa, 54,3 %; vyšší naopak u exportů do Spojených států, 57,2 %, do Rakouska, 58,8 %, na Slovensko, 59,1 %, nebo do Kanady, 57,1 %). Kanada si v tomto ohledu stojí poněkud lépe. Podíl domácí přidané hodnoty na celkových hrubých exportech z Kanady dosahuje 76,5 %, na kanadských dovozech do České republiky je pak podíl kanadské domácí přidané hodnoty dokonce 80,4 %.

---

<sup>9</sup> (WB, 2016)



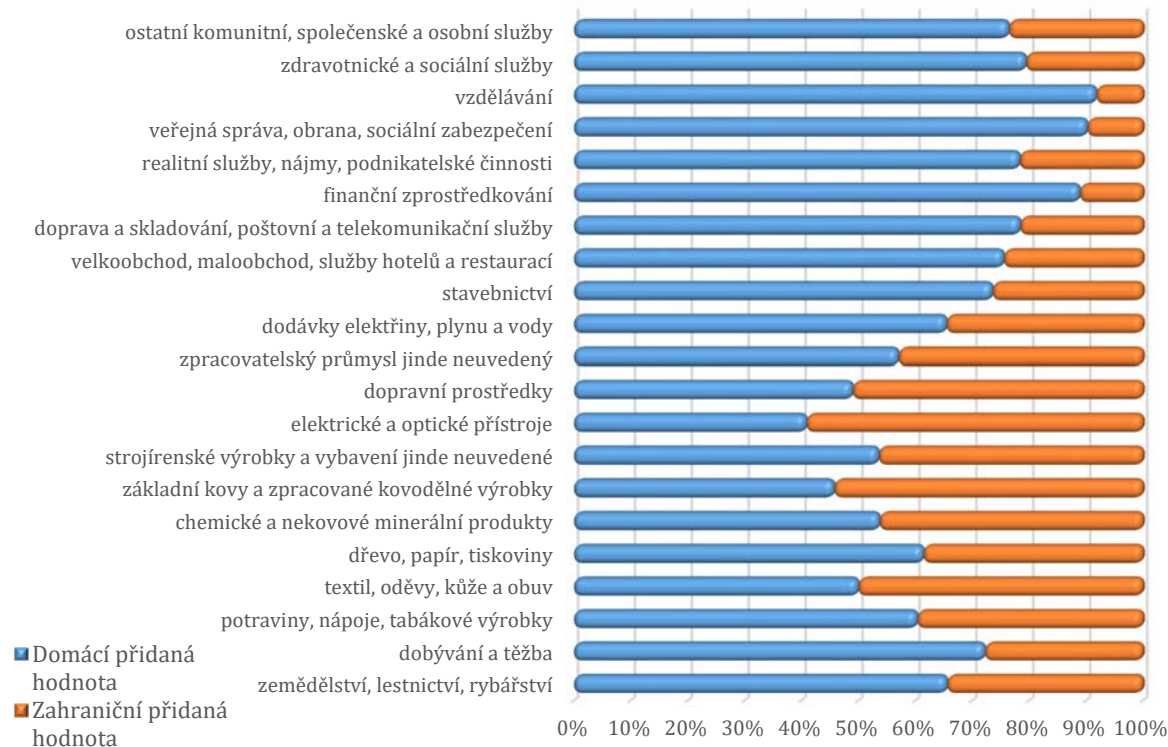
**Obrázek 1: Teritoriální rozklad hrubých exportů (vlevo) a importů (vpravo) České republiky**



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (OECD, 2016)

V sektorovém členění je realita pestřejší. Na českých zemědělských a potravinářských vývozech do Kanady je podíl domácí přidané hodnoty asi dvoutřetinový, na průmyslových výrobcích ani ne poloviční. Nejvyšší podíl domácí přidané hodnoty (77,3 %) pak vykazuje sektor služeb. V jednotlivých odvětvích kolísá podíl domácí přidané hodnoty na českých exportech do Kanady od 23,9 % v případě uhlí, ropných produktů a jaderného paliva, až po 91,8 % ve vzdělávání (viz též Obrázek 2).

**Obrázek 2: Rozklad přidané hodnoty v hrubých exportech České republiky do Kanady**



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (OECD, 2016)

## 2.1 Otevřenost české ekonomiky

Česká republika je vysoce otevřená, exportně orientovaná, rozvinutá středoevropská ekonomika. Dle dat Světové banky dosáhl v roce 2015 obrat zahraničního obchodu (tj. export a import zboží a služeb) hodnoty 163 % GDP a posunul Česko na jedenáctou příčku světového žebříčku. Přitom ještě v roce 2010 zaznamenala česká ekonomika v tomto ukazateli hodnotu o více než třicet procentních bodů nižší a ve světovém pořadí skončila na 27. pozici. V rámci EU28 se otevřenost českého hospodářství pohybovala v roce 2010 na desáté pozici a Česká republika tak byla v evropských měřítcích považována za středně otevřenou ekonomiku. Do roku 2015 Česko předčilo Nizozemí, Litvu a Estonsko a posunulo se na sedmou příčku za Belgií, Maďarsko, Maltu, Slovensko, Irsko a Lucembursko.<sup>10</sup> Kanada se naproti tomu umísťuje obvykle až v poslední třetině světového žebříčku (v roce 2010 na 139. místě ze 184 zemí, v roce 2015 na 94. pozici ze 143 hodnocených zemí).

Poměr vývozu zboží a služeb k GDP ČR se ze 66 % v roce 2010 zvýšil až na 84 % v roce 2015. To je téměř dvojnásobek oproti průměru EU28 (Německo i Polsko 46 %; Rakousko 53 %; Slovensko 94 %). Kanada naproti tomu vyváží méně než třetinu svého GDP (v roce 2010 to bylo 29 %, v roce 2015 pak 32 %).

*International Trade of Commerce* sestavuje index otevřenosti (OMI) jako vážený index, který kromě poměru zahraničního obchodu k GDP bere v potaz charakter obchodního režimu (cla a netarifní překážky, efektivita administrativy), otevřenost pro přímé zahraniční investice a infrastrukturu pro logistiku a komunikace. Podle tohoto indexu se ČR nachází v roce 2015 na 17. místě na světě. Kanada se ve stejném roce zařadila až na 24. místo (v roce 2011 se nacházela dokonce až na 30. místě). Uvedené statistiky naznačují, že větší prostor pro liberalizaci se nachází na kanadské straně a ČR tak může více benefitovat z uzavření komplexní smíšené dohody o liberalizaci obchodu – CETA.

V tomto ohledu sehrají zřejmě významnější roli faktory související se silnou ekonomickou a zahraničně-obchodní vazbou Česka na sousední ekonomiky, které tvoří téměř polovinu obratu celkového obchodu. Sousední státy významně ovlivňují dynamiku českého vývozu a dovozu a tím i celkovou bilanci zahraničního obchodu. Hlavním obchodním partnerem ČR je Německo, které se na celkovém obratu zahraničního obchodu podílí 30,4 % (34,5 %

---

<sup>10</sup> (ČÁSLAVKA et al., 2014)

vývozu, 26,8 % dovozu). Slovensko, Rakousko a Polsko se pak podílejí na celkovém obratu zahraničního obchodu zhruba jednou osminou.

Vysokému stupni otevřenosti české ekonomiky odpovídá také míra jejího zapojení do globálních hodnotových řetězců (*Global Value Chains; GVC*) a s tím související intenzita nepřímých zahraničně-obchodních vztahů.<sup>11</sup> Podíl obsahu nepřímé domácí přidané hodnoty na celkových českých vývozech dosahuje 23,4 %, zatímco podíl přímé domácí přidané hodnoty 30,7 %. Při srovnání české ekonomiky s Kanadou (26,2 % nepřímé a 49,5 % přímé přidané hodnoty), ale také s nejvýznamnějším obchodním partnerem Česka, s Německem (29,5 % hrubých exportů tvoří nepřímá a 43,5 % přímá domácí přidaná hodnota) je zřejmé, že zejména podíl obsahu přímé domácí přidané hodnoty na českých hrubých exportech je nižší. Je tomu tak proto, že je nahrazen obsahem zahraniční přidané hodnoty v českých hrubých exportech (ten je bezmála dvojnásobný ve srovnání s Kanadou i Německem). Podobně také podíl re-exportovaných dovezených meziproductů na hrubých importech české ekonomiky dosahuje 48,3 %, zatímco v Kanadě jen 23,0 % (v Německu 30,9 %).<sup>12</sup> Podrobnější spolehlivé statistiky nepřímých obchodních vazeb bohužel nejsou v současnosti k dispozici.

## 2.2 Obchod zbožím a odstraňování cel

Pokud jde o zahraniční obchod zbožím, bude mít pravděpodobně CETA větší význam pro Kanadu než pro EU jako celek. Kanada je dvanáctým nejvýznamnějším obchodním partnerem EU s 1,8% podílem na celkovém exportu EU, zatímco EU je s 9,5% podílem na celkových kanadských exportech pro Kanadu druhým nejdůležitějším obchodním protějškem po Spojených státech. Podíl kanadských komodit na celkovém dovozu EU činí pouhých 1,6 % (cca 27 miliard EUR). Během posledních deseti let (s výjimkou roku 2011) byla bilance zahraničního obchodu vždy přebytková ve prospěch EU.<sup>13</sup>

Vzájemná obchodní výměna zboží mezi Českou republikou a Kanadou je svým objemem pro obě strany v podstatě **marginální**. Exporty do Kanady se na celkových českých exportech podílejí pouhými 0,2 % (průměr let 2010 – 2015), podíl kanadských importů na celkových českých dovozech činí 0,13 %. Kanada je až 46. nejvýznamnějším

<sup>11</sup> (JAVORSEK & CAMACHO, 2015)

<sup>12</sup> (OECD, 2016)

<sup>13</sup> (EUROSTAT, 2016)

obchodním partnerem České republiky. V letech 2010 – 2015 činil průměrný roční export zboží z Čech do Kanady cca 4,9 mld. Kč, kanadské dovozy se pohybovaly v průměru okolo 3,5 mld. Kč. V posledních letech lze pozorovat vzestupnou tendenci v objemu českých exportů, které v roce 2015 dosáhly hodnoty 6,4 mld. Kč. Hodnota kanadských dovozů naproti tomu v posledních šesti, sedmi letech stagnuje kolem 4 mld. Kč. Zahraničně-obchodní bilance je tak dlouhodobě přebytková ve prospěch České republiky.

#### BOX 2: CETA – OBLAST ODSTRAŇOVÁNÍ CELNÍCH TARIFŮ

S výjimkou některých zemědělských výrobků CETA **eliminuje cla** na veškeré zboží.<sup>14</sup> Převážná část celních tarifů bude odstraněna při vstupu dohody v platnost, zatímco malá část z nich bude odstraněna o tři, pět nebo sedm let později.<sup>15</sup> To se týká především zemědělské produkce, kde se EU zavázala odstranit 92,2 % celních tarifů při vstupu CETA v platnost, a 93,8 % po sedmi letech. Kanadská strana odstraní při vstupu CETA v platnost 90,9 % svých zemědělských tarifů, po sedmi letech 91,7 %.

Téměř všechna cla na průmyslové výrobky budou odstraněna v okamžiku vstupu CETA v platnost, pouze u dopravních prostředků typu osobní automobily, autobusy, karavany apod. budou cla odstraněna nejpozději 7 let po vstupu CETA v platnost.

Cla na ostatní zboží jsou již nyní velmi nízká. Cla EU na kanadské dovozy představují přibližně 1,94 % hodnoty dováženého kanadského zboží, zatímco kanadská cla na zboží z EU činí v průměru 2,42 % hodnoty dovážených evropských výrobků. Poněkud odlišně vypadá situace pro české exportéry, kteří v Kanadě čelí průměrnému dovoznímu clu 3,23 %, zatímco dovozy kanadského zboží do Česka jsou zatížena průměrným clem 2,32 % *ad valorem*. Pokud však uvažujeme jen TOP20 exportních položek v agregaci čtyřmístného kódu harmonizovaného systému (dále jen HS, viz Tabulka 1 na straně 21 a Tabulka 2 na straně 26), které na obou stranách zahrnují více jak 50 % veškerých exportů, potom průměrný vážený celní tarif na importy kanadských produktů do Čech v letech 2010 – 2015 činil 2,28 % a na exporty Česka do Kanady 1,31 %.

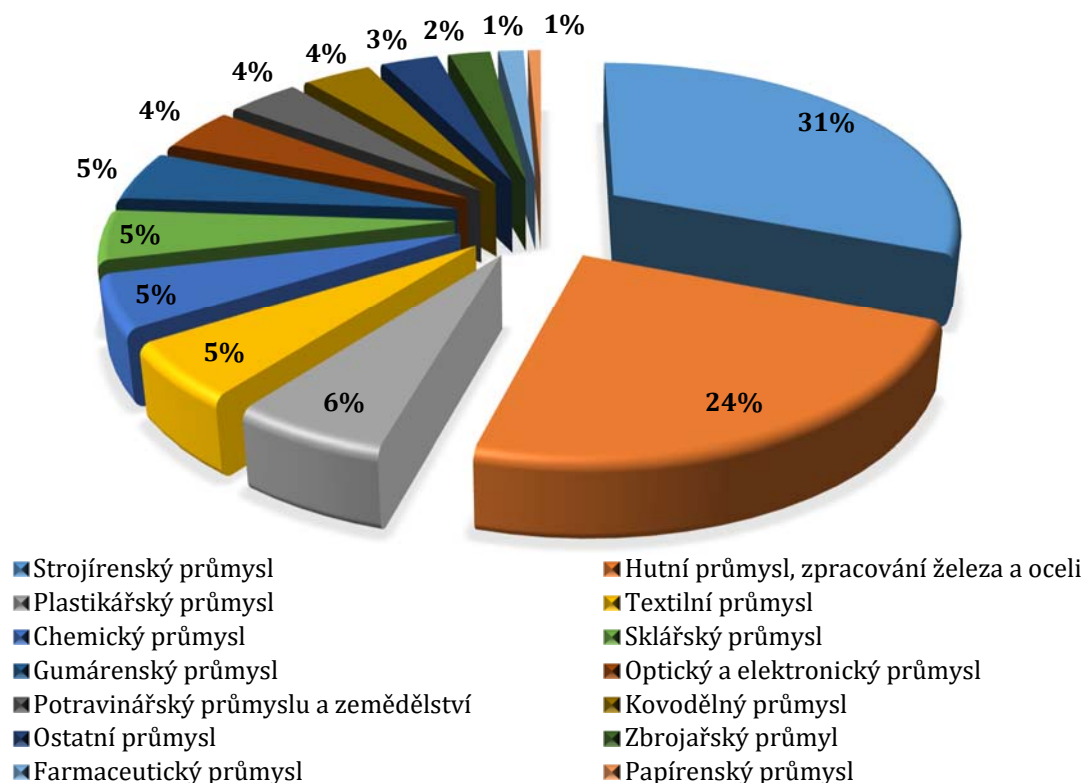
<sup>14</sup> (EK, 2016b) Kapitola dvě: Národní zacházení a přístup zboží na trh.

<sup>15</sup> (EK, 2016b) Příloha 2-A: Odstraňování cel.

## 2.2.1 Exporty českého zboží do Kanady

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

Obrázek 3: Struktura exportu českého zboží do Kanady podle průmyslových odvětví v letech 2010 – 2015



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

Dalšími exportně úspěšnými obory je plastikářský, textilní, chemický, sklářský a gumářenský průmysl, které zajišťují další více než čtvrtinu českých exportů zboží do Kanady. Další odvětví českého průmyslu pak dohromady tvoří méně než pětinu objemu vývozu České republiky do Kanady. Tvoří je optický a elektronický průmysl, potravinářství, kovodělní a zbrojařský průmysl, farmacie, papírenský a ostatní zpracovatelským průmysl, jejichž individuální podíly na českém exportu na kanadský trh nepřevyšují 5% podíl. Význam těchto sektorů z hlediska orientace českého průmyslu na kanadské odběratele je tedy spíše okrajový.

Dlouhodobě nejvýznamnější českou exportní položkou na kanadském trhu je materiál pro stavbu železničních tratí (cca 16% podíl na celkovém českém exportu do Kanady v letech 2010 – 2015), dále např. pryžové pneumatiky (3,7 %). Na českých vývozech mají významnější podíl také výrobky strojírenského, kovodělného, elektrotechnického, textilního a plastikářského průmyslu (viz Tabulka 1).

**Tabulka 1: TOP20 položek vyvážených z ČR do Kanady v letech 2010 – 2015**

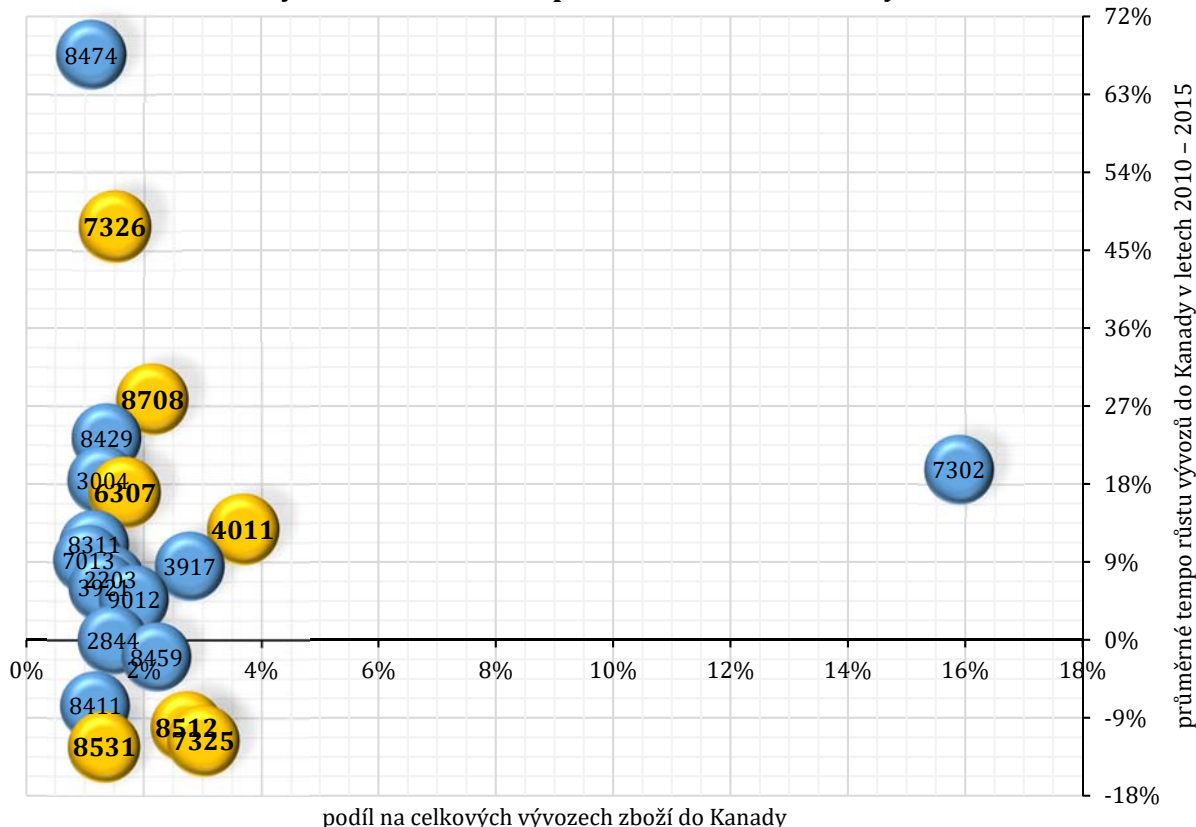
Pořadí	HS kód	Název oddílu zboží	Průmyslové odvětví	Vývozy v tis. Kč	Podíl na vývozu do Kanady do ČR [%]	Průměrný vážený celní tarif [%]
1	7302	Materiál pro stavbu tratí železničních a tramvajových	Hutní průmysl a zpracování železa a oceli	781 806	15,89	0
2	4011	Pneumatiky nové z pryže	Gumárenský	181 556	3,69	6,23
3	7325	Výrobky lité ostatní z železa oceli	Kovodělný	148 309	3,01	0,2
4	3917	Trouby trubky hadice příslušenství z plastů	Plastikářský	136 893	2,78	0
5	8512	Přístroje elektrické osvětlovací a jiné, stěrače apod.	Elektro-technický	134 595	2,74	0,37
6	8459	Stroje obráběcí pro vrtání, frézování, řezání apod.	Strojírenský	109 194	2,22	0
7	8708	Části a součásti vozidel motorových pro přepravu osob aj. traktorů	Dopravní prostředky	105 816	2,15	0,89
8	9012	Mikroskopy jiné než optické, difraktografy	Optický a elektronický	90 360	1,84	0
9	6307	Výrobky zhotovené jiné, vč. šablon stříhových	Textilní	82 739	1,68	18
10	7326	Výrobky ostatní z železa a oceli	Kovodělný	74 115	1,51	6,03
11	2844	Prvky chemické, izotopy, radioaktivní směsi apod.	Chemický	72 682	1,48	0
12	2203	Pivo ze sladu	Potravinářský	70 502	1,43	0
13	8429	Buldozery, srovnávače, rypadla apod. s pohonem	Strojírenský	67 555	1,37	0
14	8531	Přístroje elektrické, akustické, vizuální a jiné	Optický a elektronický	65 562	1,33	0,05
15	3921	Desky, listy, folie, filmy, pruhy apod. ostatní zboží z plastů	Plastikářský	65 132	1,32	0
16	3004	Léky odměřené, ne krev, antisera apod. vata a jiné	Farmaceutický	64 046	1,30	0
17	8411	Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny	Strojírenský	58 045	1,18	0
18	8311	Dráty, tyčky a jiné k pájení, sváření apod. z kovů	Kovodělný	57 179	1,16	0
19	8474	Stroje k třídění, prosévání apod. zemin, kamenů a jiných	Strojírenský	54 319	1,10	0
20	7013	Sklo stolní, domácké, kuchyňské a jiné zboží	Sklářský	52 200	1,06	0

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

Významnými českými exportními produkty (TOP20 v letech 2010 – 2015, viz Tabulka 1), na které Kanada ukládá celní povinnost, jsou **pryžové pneumatiky** (6,23 % v režimu doložky nejvyšších výhody) a **výrobky ze železa a oceli** (6,03 % v režimu doložky

nejvyšších výhody). Poměrně vysoký tarif (18 %) je uvalen na **zboží z netkaných textilií**, které je do Kanady vyváženo v poměrně vysokých objemech.<sup>16</sup> Tyto celní tarify budou automaticky po vstupu CETA v platnost odstraněny.

**Obrázek 4: Podíl a dynamika českého exportního zboží do Kanady v letech 2010 – 2015**



- Poznámka: Kódy a značky vytažené žlutě označují položky zatížené clem na dovoz do Kanady
- Vysvětlivky:
- 2203 Pivo ze sladu
  - 2844 Prvky chemické izotopy radioaktivní směsi apod.
  - 3004 Léky odměřené, ne krev, antisera apod., vata a jiné
  - 3917 Trouby trubky hadice příslušenství z plastů
  - 3921 Desky listy folie, filmy, pruhy apod., ostatní zboží z plastů
  - 4011 Pneumatiky nové z pryže
  - 6307 Výrobky zhotovené jiné, včetně šablon stříhových
  - 7013 Sklo stolní, domácí, kuchyňské a jiné zboží
  - 7302 Materiál pro stavbu tratí železničních a tramvajových
  - 7325 Výrobky lité ostatní z železa oceli
  - 7326 Výrobky ostatní z železa oceli
  - 8311 Dráty, tyčky a jiné k pájení sváření apod. z kovů
  - 8411 Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny
  - 8429 Buldozery, srovnávače, rypadla apod. s pohonem
  - 8459 Stroje obráběcí, pro vrtání, frézování, řezání apod.
  - 8474 Stroje k třídění, prosévání apod., zemin, kamenů a jiné
  - 8512 Přístroje elektrické, osvětlovací aj., stěrače apod.
  - 8531 Přístroje elektrické, akustické, vizuální a jiné
  - 8708 Části součástí vozidel motorových, osobních a jiných, traktorů
  - 9012 Mikroskopy jiné než optické, difraktografy

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

<sup>16</sup> Kromě výše uvedených podléhají celním tarifním předpisům v TOP20 ještě další čtyři komoditní skupiny (oddíly v čtyřmístném členění podle harmonizovaného systému), avšak zde činí průměrná celní sazba méně než 1 %.

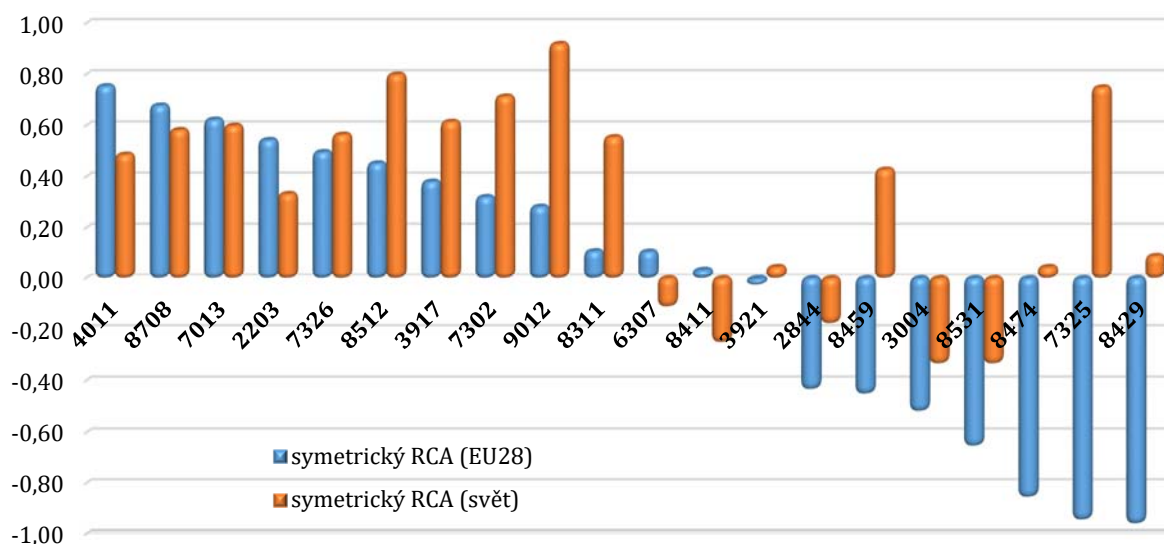
Dynamika vývoje exportu potvrzuje, že zboží, na které je uvaleno vyšší clo, zaujímá významný podíl na celkových exportech České republiky do Kanady a zároveň vykazuje v letech 2010 – 2015 dvouciferný průměrný meziroční nárůst (viz Obrázek 4). Jedná se tedy o perspektivní komodity, kde navíc ČR registruje významnou komparativní výhodu v rámci EU i celosvětově (blíže viz kapitolu 3.3). V těchto komoditních skupinách a průmyslových odvětvích bude přímý efekt odstranění tarifních překážek nejvíce patrný.

To ostatně potvrzují také výsledky ekonometrického modelování (pro podrobnosti viz kapitolu 3.3 na straně 63), které naznačují, že české exporty do Kanady vzrostou nejintenzivněji v potravinářském průmyslu (až o 54 %), textilním průmyslu (na více než dvojnásobek), v automobilovém a chemickém průmyslu (o bezmála třetinu) a v ostatních odvětvích strojírenství (o více než čtvrtinu). Výraznější propad vývozu tak v důsledku přijetí CETA pravděpodobně nehrozí žádnému z českých klíčových sektorů.

## 2.2.2 Konkurenceschopnost českých exportů na kanadském trhu

Pro odhad obecné konkurenceschopnosti či komparativní výhody na mezinárodních trzích lze použít tzv. symetrický Ballasův koeficient specializace (RSCA), viz Obrázek 5.

**Obrázek 5: Ballasův symetrický koeficient specializace (RSCA) v zahraničním obchodu dle TOP20 nejvýznamnějších položek exportu českého zboží do Kanady**



Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (EUROSTAT, 2016)

Koeficient srovnává podíl českých exportů dané komodity do Kanady k celkovým exportům ČR v porovnání k evropským (resp. světovým) exportům dané komodity do Kanady vztaženým k celkovým evropským (resp. světovým) exportům. Koeficient RSCA může nabýt hodnot  $\{-1; +1\}$ , přičemž kladná hodnota obecně znamená, že země je



v daném sektoru nebo odvětví více specializována, a tedy exportně úspěšnější než její evropští (příp. světoví) konkurenti. Intenzitu specializace lze odhadnout dle dosažené kladné hodnoty koeficientu.

Z hlediska produktové specializace v zahraničním obchodě, co se týče Evropy, jsou nejvýznamnějším exportním artiklem, kde má ČR největší komparativní výhodu a registruje relativně nejvyšší podíl na evropských vývozech do Kanady:

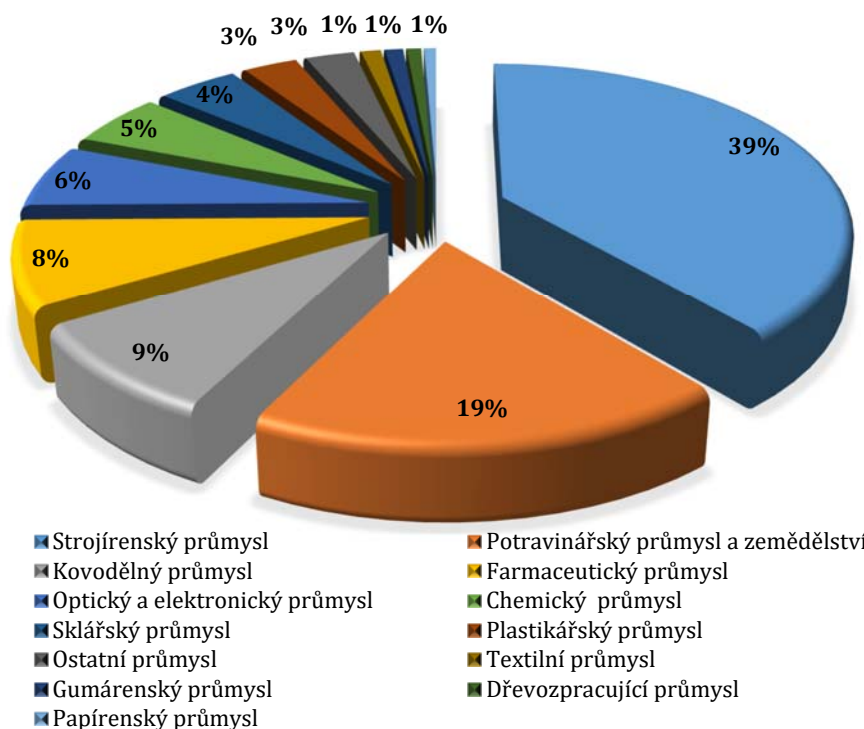
- **pneumatiky nové z pryže (4011)**, hodnota RSCA(EU28) = 0,75; RSCA(svět) = 0,49;
- **části a součásti vozidel motorových pro přepravu osob aj. traktorů (8708)**, hodnota RSCA(EU28) = 0,68; hodnota RSCA(svět) = 0,58;
- **sklo stolní, domácké, kuchyňské aj. zboží (7013)**, RSCA(EU28) = 0,62; RSCA(svět) = 0,60;
- **pivo ze sladu (2203)**, hodnota RSCA(EU28) = 0,54; hodnota RSCA (svět) = 0,33;
- **výrobky z železa a oceli (7326)**, hodnota RSCA(EU28) = 0,50; RSCA(svět) = 0,57.

### 2.2.3 Importy kanadského zboží do České republiky

Z hlediska sektorové klasifikace zboží reprezentují opět dva nejvýznamnější sektory majoritu importů dovážených z Kanady do Česka. Jedná se o strojírenství a potravinářství, které stojí za bezmála třemi pětinami objemu kanadských dovozů do Čech. Dalšími kanadskými obory, jimž se na českém trhu daří uplatnit, jsou kovodělní, farmaceutický, optický a elektronický a chemický průmysl. Tato čtyři odvětví stojí za více než čtvrtinou kanadských dovozů do České republiky. Zbývajících 14 % kanadských dovozů zajišťují obory, jakými je sklářství, plastikářský, textilní, gumářský, dřevozpracující a papírenský průmysl a další marginální obory zpracovatelského průmyslu.

V rámci TOP20 nejvýznamnějšího kanadského zboží, které je dováženo na český trh, podléhají celním tarifům především **aerodynamy – vrtulníky, letadla a jejich části** (celní tarif 3,37 %, resp. 2,7 %), **potravinové přípravky** (10,1 %) a **surový hliník** (4,84 %), viz též Tabulka 2. Importéři ve všech odvětvích uvedených TOP20 (které shrnuje Tabulka 2) budou po přijetí dohody CETA zbaveni povinnosti platit clo.

**Obrázek 6: Struktura importu kanadského zboží do České republiky podle průmyslových odvětví v letech 2010 – 2015**



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

V případě leteckého průmyslu<sup>17</sup>, potravinářského průmyslu, ani v případě metalurgie hliníku<sup>18</sup> nelze v souvislosti s přijetím dohody CETA důvodně předpokládat negativní dopad na českou ekonomiku. Propad české produkce předpokládá model v dlouhodobějším časovém horizontu pro těžké strojírenství, potravinářský průmysl a těžební průmysl, jedná se však o kumulativní pokles o max. 0,046 %, který je navíc vyrovnáván expanzí automobilového (o 0,029 %) a dalšího zpracovatelského průmyslu (o 0,020 %). Výraznější růstový impuls poskytuje CETA také českému textilnímu průmyslu (o 0,060 %) a zemědělství (o 0,007 %).

<sup>17</sup> V ČR se výrobou/montáží v leteckém průmyslu zabývají jednotky firem, nejvýznamnější jsou **AERO Vodochody AEROSPACE, a. s.** (cca 1 900 zaměstnanců), kde je prováděna kompletní výroba kromě instalace dynamických částí a finálního interiéru vrtulníku Sikorsky S-76 a výroba pilotní kabiny vrtulníku Sikorsky S-70, dále jsou zde vyráběny komponenty pro podvozky pro letouny Airbus. Aero vyrábí podvozky pro dvoumotorový turbovrtulový dopravní letoun pro 19 cestujících L-410.

Dále **Aircraft Industries, a. s., Kunovice** (cca 1000 zaměstnanců), kde jsou vyráběny české letouny řady L 410 pro regionální leteckou dopravu.

<sup>18</sup> Co se výroby surového hliníku týče, nejdůležitější rudou je bauxit. Nejvýznamnější světová naleziště se nacházejí v Rusku, USA, na Jamajce, v Kanadě a Číně. Tyto země jsou také největšími světovými producenty surového hliníku.

**Tabulka 2: TOP20 položek dovážených z Kanady do ČR v letech 2010 – 2015**

Pořadí	HS kód	Název oddílu zboží	Průmyslové odvětví	Dovozy v tis. Kč	Podíl na dovozu z Kanady do ČR [%]	Průměrný vážený celní tarif [%]
1	3004	Léky odměřené, ne krev, antisera apod., vata a jiné	Farmaceutický	253 595	7,24	0
2	2309	Přípravky používané k výživě zvířat	Potravinářský	207 647	5,93	0,93
3	8802	Aerodynamy, ostatní lodě, kosmické nosiče startovací	Dopravní prostředky	151 082	4,31	3,37
4	0713	Luštěniny suché vyluštěné i loupané drcené	Potravinářský	124 405	3,55	0
5	2106	Přípravky potravinové jiné	Potravinářský	121 549	3,47	10,71
6	8471	Stroje automatického zpracování dat, jednotky snímače apod.	Strojírenský	121 376	3,47	0
7	7601	Hliník surový (neopracovaný)	Metalurgie	109 472	3,13	4,84
8	8803	Části balonů, větroňů apod., lodí kosmických	Dopravní prostředky	97 985	2,80	2,7
9	8517	Přístroje telefonní, ostatní přístroje pro vysílání, příjem hlasu, dat a jiné	Elektro-technický	84 803	2,42	0,187
10	7118	Mince	Kovodělný	77 026	2,20	0
11	8483	Hřídele a jiné převodové převody, kola ozubená apod.	Strojírenský	73 637	2,10	2,71
12	8411	Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny	Strojírenský	58 684	1,68	3,016
13	8531	Přístroje elektrické, akustické, vizuální a jiné	Elektro-technický	56 775	1,62	1,68
14	8708	Části a součásti vozidel motorových pro přepravu osob a jiných, traktorů	Dopravní prostředky	51 246	1,46	4,69
15	1211	Rostliny plody a jiné pro parfumerii, lékařství apod.	Farmaceutický	46 458	1,33	0
16	8202	Pily ruční, listy pilové všech druhů	Strojírenský	45 910	1,31	1,7
17	9506	Potřeby pro tělocvik, atletiku a jiné sporty	Ostatní	42 980	1,23	2,53
18	9031	Stroje, přístroje, nástroje měřicí, kontrolní a jiné	Strojírenský	42 679	1,22	1,1
19	2202	Voda, vody minerální, sodovky slazené, ne šťávy	Potravinářský	41 671	1,19	9,6
20	8439	Stroje pro výrobu buničiny, papíru, kartonu a jiné	Strojírenský	41 415	1,18	1,7

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CBSA, 2016)

## 2.2.4 Shrnutí dopadů dohody CETA na český zahraniční obchod zbožím

Významnější zvýšení českého exportu zboží v důsledku odstranění celních tarifů po vstupu CETA v platnost lze předpokládat především u exportních komodit, kde je uvalena povinnost platit clo, zároveň se jedná o komodity, kde v rámci EU i celosvětově Česká republika registruje vysokou míru specializace a komparativní výhody. Jsou jimi

- **pneumatiky nové z pryže** (současný průměrný celní tarif na české vývozy do Kanady činí 6,23 %) – CZ NACE 22.11: Výroba pryžových pláštěů a duší (průmysl gumárenský),

- **části a součásti vozidel pro přepravu osob** aj. traktorů (0,89 %) – CZ NACE 29.3: Výroba dílů a příslušenství pro motorová vozidla a jejich motory (průmysl),
- **výrobky ostatní ze železa a oceli** (6,03 %) – CZ NACE 25.9: Výroba ostatních kovodělných výrobků (průmysl kovodělný).

Výše uvedené produktové kategorie vykazují solidní konkurenceschopnost České republiky v evropském i celosvětovém měřítku (měřeno symetrickým indexem *RSCA*). Významnější nárůst lze očekávat také u exportní komodity textilního průmyslu CZ NACE 13.95: Výroba **netkaných textilií** a výrobků z nich, kromě oděvů (konkrétně se jedná o ochranné roušky z netkaných textilií pro jiné než chirurgické obory), kde clo v současné době činí 18 % a bude odstraněno v okamžiku vstupu CETA v platnost.

V důsledku snížení celních tarifů na kanadské importy dojde ke snížení vstupních nákladů českých firem/institucí, což přináší prostor pro zvýšení jejich konkurenceschopnosti na světových trzích.

Předpokládáme nárůst zaměstnanosti v odvětvích zpracovatelského průmyslu, navázaných na metalurgii hliníku – především tedy v automobilovém, leteckém a elektrotechnickém průmyslu. V případě potravinových doplňků pravděpodobně dojde k lehkému nárůstu importu, který ovšem nebude mít významnější vliv na zaměstnanost v potravinářském průmyslu.

Otázkou je také vývoj v komoditních skupinách 8411 a 8708, které se mezi TOP20 exportními komoditami objevují na obou stranách, přičemž kanadští importéři čelí v současné době vyšším celním tarifům. Dopad odstranění celních překážek v těchto segmentech je tedy poněkud diskutabilní (viz také kapitolu 3.3).

V důsledku odstranění tarifních překážek na dovoz do EU uspoří na uvedených TOP20 položkách čeští importéři v průměru ročně cca 80 mil. Kč, čeští vývozcí ušetří v průměru cca 65 mil. Kč ročně na dovozních clech do Kanady (cla na všech TOP20 nejvýznamnějších komodit ve čtyřmístném kódu HS4 budou na obou stranách odstraněna jednorázově po vstupu CETA v platnost). Celkové roční úspory ihned po přijetí dohody CETA lze pak na straně dovozců z Kanady do Čech odhadovat na bezmála 104,5 mil. Kč, na straně vývozců z Čech do Kanady pak na 97,9 mil. Kč.

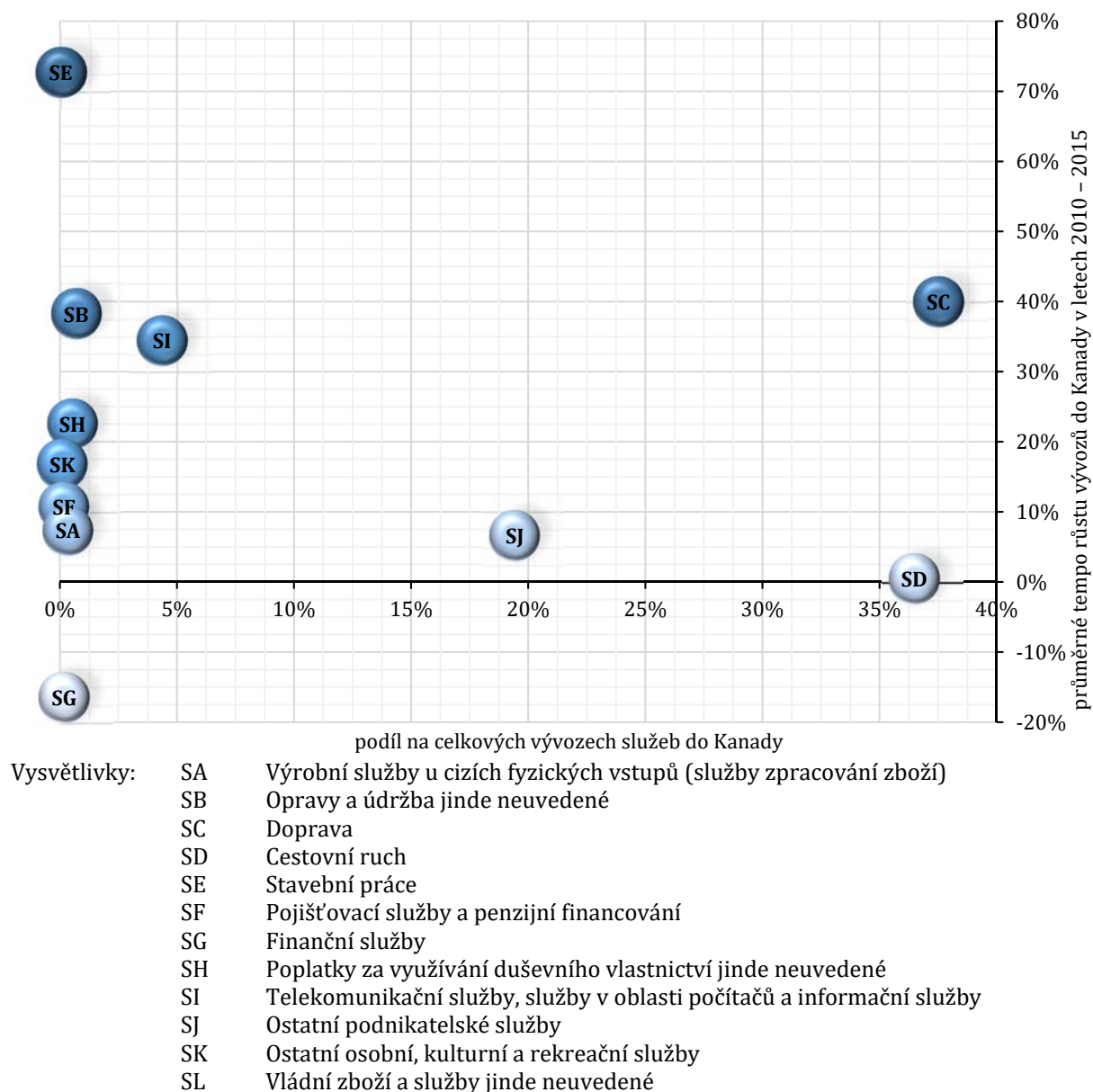
Po sedmi letech od přijetí dohody CETA dosáhnou průměrné roční úspory českých vývozců do Kanady až 103 mil. Kč. Průměrné roční úspory importérů zboží z Kanady do Česka se pak odhadují až na 108,5 mil. Kč.

## 2.3 Obchod službami

I v oblasti služeb vykazuje ČR dlouhodobě kladnou bilanci. V letech 2010 – 2015 byly do Kanady z Česka vyvezeny služby v průměrné roční hodnotě cca 2 434 mil. Kč, průměr kanadských služeb dovezených do České republiky činil 1 747 mil. Kč. Průměrná roční bilance dosahuje přebytku v hodnotě 687 mil. Kč. Exporty služeb z České republiky do Kanady se na celkových českých exportech služeb podílejí 0,51 %. Podíl Kanady na celkových dovozech služeb do ČR je dokonce ještě nižší a pohybuje se kolem 0,43 %. Objem přeshraničního obchodu službami s Kanadou ale roste v průměru ročně o bezmála 6,9 % (v korunovém vyjádření pak s ohledem na kurzový závazek České národní banky ještě podstatně rychleji, tempem přesahujícím 13 % ročně).

Největší položkou obchodu se službami je doprava s 37,5% podílem na vývozu služeb do Kanady, výrazně kladnou bilancí a významným růstovým potenciálem, kdy byl v letech 2010 – 2015 registrován více jak 20% průměrný roční nárůst obratu zahraničního obchodu službami s Kanadou (v korunovém vyjádření dosahuje 40% průměrné roční tempo růstu). Dále tradiční cestovní ruch, který se na vývozu českých služeb do Kanady podílí 36,5 %, jeho podíl však dlouhodobě klesá, neboť české vývozy služeb v oblasti cestovního ruchu stagnují. Také bilance České republiky je v tomto sektoru mírně pasivní. Třetí nejvyšší podíl v letech 2010 – 2015 vykazují ostatní podnikatelské služby, které se na celkových exportovaných službách podílejí 21,6 % a kde česká ekonomika registruje dlouhodobě mírný přebytek obchodní bilance. Průměrné tempo růstu objemu exportu ostatních podnikatelských služeb z Česka do Kanady je v korunovém vyjádření kladné jen díky znehodnocení české koruny intervencí ČNB. Celkový přehled o struktuře a dynamice přeshraničního obchodu se službami s Kanadou ilustruje Obrázek 7.

Obrázek 7: Dynamika a struktura zahraničního obchodu se službami ČR-Kanada



V části studie, která se zabývá sektorovými analýzami, bude podrobněji rozvedena oblast poskytování informačních a komunikačních služeb (ICT), a to především z důvodu relativně **vysokého růstového potenciálu** při nízké základně v rámci perspektivního segmentu Telekomunikační služby, služby v oblasti počítačů a informační služby. Dohoda CETA přináší potenciál rozvoje tohoto segmentu s vysokou přidanou hodnotou, a to především v kontextu liberalizovaných oblastí uvedených v boxu 3 níže.

### BOX 3: CETA – OBCHODNÍ VÝMĚNA ČR – KANADA V OBLASTI SLUŽEB

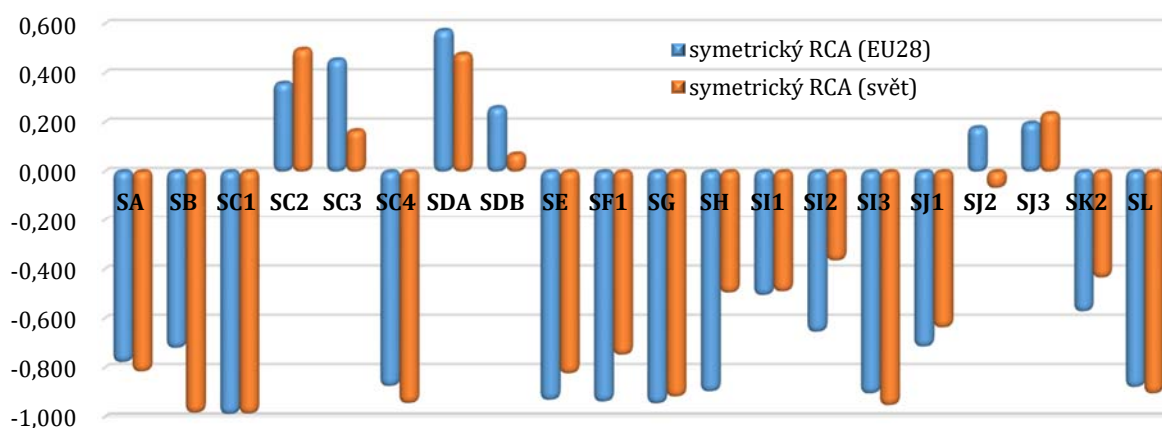
Obchodní bilance služeb ČR-Kanada je dlouhodobě kladná ve prospěch českých exportérů. Průměrný roční růst exportů v segmentu služeb v letech 2010 – 2015 činil více jak 13 %. Podíl kanadských exportů služeb na celkových exportech je relativně vyšší, než je registrován v obchodu se zbožím (0,2 % v obchodu se zbožím versus 0,51 % v obchodu se službami). Lze předpokládat, že v důsledku liberalizace obchodu se službami, ale i dalších oblastí taxativně uvedených níže se vzájemný obchod službami bude nadále zvyšovat. Komplementární služby budou poskytovány i v rámci dodávek technologických celků pro kanadské podniky. Synergický efekt lze tedy kromě níže uvedených oblastí spatřovat i v odstranění netarifních překážek obchodu, tj. vzájemnému uznávání výsledků hodnocení a zamezení dvojímu testování. Poskytovatelé služeb budou benefitovat především z liberalizace týkající se ustanovení CETA:

- pro oblast veřejných zakázek, která otevírá kanadský trh až na provinční úroveň a deklaruje transparentní a nediskriminační přístup k veřejným zakázkám, který evropským a potažmo českým uchazečům skýtá lepší přístup k veřejným zakázkám, než mají např. účastníci ze států NAFTA (viz kapitolu 2.6 na straně 48).
- pro oblast přístupu osob na trh za účelem podnikání, a to především při samotném poskytování služby, ale i záručního a pozáručního servisu (viz též kapitolu 2.4 na straně 38);
- pro oblast telekomunikačních služeb, která slibuje nediskriminační přístup a ochranu (viz též kapitolu 2.3.2.2 na straně 34);
- pro oblast elektronického obchodu, především díky závazku absence cla a jiných poplatků pro elektronické dodávky a ochrany osobních údajů (viz též kapitolu 2.3.2.3 na straně 35);
- pro oblast ochrany duševního vlastnictví v oblasti autorských práv a technologických prostředků (viz též kapitolu 2.7 na straně 52).
- pro oblast investic, zejména pak v oblasti spravedlivého a rovného zacházení a nepřímého vyvlastnění a řešení sporů investor – stát (viz též kapitolu 2.5 na straně 43).

### 2.3.1 Příležitosti pro ČR v oblasti přeshraničního trhu se službami

Pro odhad obecné konkurenceschopnosti či komparativní výhody na mezinárodních trzích byl i v kategorii přeshraniční obchod se službami využit symetrický Ballasův koeficient specializace (RSCA), viz Obrázek 8. Koeficient srovnává podíl českých exportů daného typu služby do Kanady k celkovým českým exportům služeb v porovnání k evropským (resp. světovým) exportům daného typu služby do Kanady vztaženým k celkovým evropským (resp. světovým) exportům služeb. Koeficient RSCA může nabýt hodnot {-1; +1}, přičemž kladná hodnota obecně znamená, že země je v daném sektoru nebo odvětví více specializována, a tedy exportně úspěšnější než její evropští (příp. světoví) konkurenti. Intenzitu specializace lze odhadnout dle dosažené kladné hodnoty koeficientu.

**Obrázek 8: Ballasův symetrický koeficient specializace (RSCA) v zahraničním obchodu dle TOP20 nejvýznamnějších položek exportu českých služeb do Kanady**



Vysvětlivky:

SA	Výrobní služby u cizích fyzických vstupů (služby zpracování zboží)
SB	Opravy a údržba jinde neuvedené
SC1	Námořní doprava
SC2	Letecká doprava
SC3	Ostatní druhy dopravy
SC4	Poštovní a kurýrní služby
SDA	Cestovní ruch (služební)
SDB	Cestovní ruch (osobní)
SE	Stavební práce
SF1	Přímé pojištění
SG	Finanční služby
SH	Poplatky za využívání duševního vlastnictví jinde neuvedené
SI1	Telekomunikační služby
SI2	Služby v oblasti počítačů
SI3	Informační služby
SJ1	Služby výzkumu a vývoje
SJ2	Odborné a manažerské konzultační služby
SJ3	Technické, obchodní a ostatní podnikatelské služby
SK2	Ostatní osobní, kulturní a rekreační služby
SL	Vládní služby

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (EUROSTAT, 2016)



Z hlediska specializace v přeshraničním obchodě se službami, co se týče Evropy, jsou nejvýznamnějším exportním artiklem, kde má ČR největší komparativní výhodu a registruje relativně nejvyšší podíl na evropských vývozech služeb do Kanady:

- **cestovní ruch v oblasti služebních cest (SDA)**, hodnota RSCA(EU28) = 0,574; hodnota RSCA(svět) = 0,478;
- **ostatní druhy dopravy** (kosmická, železniční, silniční, říční, potrubní apod.) (SC3), hodnota RSCA(EU28) = 0,454; hodnota RSCA(svět) = 0,167;
- **letecká doprava (SC2)**, hodnota RSCA(EU28) = 0,359; hodnota RSCA(svět) = 0,497;
- **cestovní ruch v oblasti soukromých cest (SDB)**, hodnota RSCA(EU28) = 0,260; hodnota RSCA(svět) = 0,072;
- **technické, obchodní a ostatní podnikatelské služby (SJ3)**, RSCA(EU28) = 0,197; hodnota RSCA(svět) = 0,236;
- **odborné a manažerské konzultační služby (SJ2)**, hodnota RSCA(EU28) = 0,179; hodnota RSCA(svět) = -0,066.

Ve všech ostatních typech služeb vykazuje česká ekonomika horší nebo podprůměrný výkon při vývozu služeb ve srovnání se zeměmi EU28 i se světem.

### 2.3.2 Přeshraniční obchod službami v CETA

Kapitola 9 Dohody CETA nazvaná Přeshraniční obchod službami zahrnuje dva režimy poskytování služeb: (i) z území jedné strany do toho druhého, což odpovídá režimu GATS 1; a (ii) na území jedné strany spotřebiteli služby pocházejícímu z druhé strany, což odpovídá režimu GATS 2 (článek 9.1).

Vyloučeny jsou služby poskytované při výkonu veřejné moci (článek 9.2). Jedná se o velmi úzkou definici GATS, podle které: „služby dodávané při výkonu vládní moci představují jakoukoliv službu, která není dodávána na komerčním základě, ani v rámci soutěže s jedním nebo více dodavateli služeb.“

Kromě toho, že Evropská unie vylučuje audiovizuální služby a Kanada vylučuje kulturní průmysl, jsou rovněž z působnosti této kapitoly vyňaty finanční služby a služby letecké dopravy s několika podstatnými výjimkami, jako jsou služby pozemního odbavování, marketingu, oprav a údržby letadel, služeb rezervačního systému. Vyloučeny jsou i veřejné zakázky nakupované pro vládní účely, jejichž cílem není další komerční prodej, stejně tak jsou vyloučeny subvence či jiné formy státní podpory (článek 9.2).

Kapitola obsahuje rovněž zásady národního zacházení (článek X-02) a zacházení podle doložky nejvyšších výhod, a to až na provinční úrovni v Kanadě a úrovni členských států v EU. V článku o přístupu na trh je deklarován zákaz množstevních omezení počtu poskytovatelů služeb, hodnoty služeb nebo výstupu.

Oblasti telekomunikačních služeb, elektronického obchodování a finančních služeb jsou upraveny v dohodě CETA v kapitolách 13 Finanční služby, 15 Telekomunikace a 16 Elektronický obchod.

### 2.3.2.1 Finanční služby

Kapitola 13 Finanční služby se týká dvou hlavních oblastí:

- pojišťovací služby a služby související s pojištěním a
- bankovní služby a jiné finanční služby.

Pojišťovací služby zahrnují, mimo jiné, přímé pojištění životní a neživotní, zajištění a retrocese, zprostředkování pojištění, doplňkové služby (poradenství, pojistná matematika, posouzení rizika a pojistná plnění). Bankovní a ostatní finanční služby zahrnují vklady a úvěry, leasing, kreditní karty, výměnné a *over-the-counter* obchodování (včetně obchodování na vlastní účet), měnové a derivátové obchody, správu aktiv, platební a vypořádací služby, zpracování dat, poradenství a zprostředkování.

Do této kapitoly dle článku 13.2, odst. 5 nespádají systémy povinného důchodového a sociálního zabezpečení, finanční služby prováděné se zárukou strany nebo za použití finančních zdrojů strany, včetně jejích veřejnoprávních subjektů.

Veřejné subjekty, které podle definice v článku 13.10 byly vyloučeny, zahrnují vlády, centrální banky a státem vlastněné nebo ovládané subjekty, které splňují především úřední účely, pokud neposkytují finanční služby za komerčních podmínek.

„Veřejnoprávním subjektem“ se rozumí vláda, centrální banka nebo měnová instituce strany nebo kterýkoli subjekt vlastněn nebo ovládan stranou, které se převážně zabývají prováděním činností pro vládní účely, nikoliv který se především zabývá poskytováním finančních služeb komerčního charakteru. V oblasti přístupu na trh jsou zakázána množstevní omezení, která zahrnují také zákaz omezení zahraniční účasti ve finančních institucích (článek 13.6).

Na investice (usazení) ve finančních službách jsou podle článků 13.3 a 13.4 rozšířeny závazky národního zacházení a doložky nejvyšších výhod, stanovené v kapitole 8 Investice. Pro přeshraniční poskytování finančních služeb má být dle článku 13.7 aplikována úprava vybraných závazků dle kapitoly 9 Přeshraniční obchod se službami, nicméně s omezenou působností pouze na vybrané sub-sektory finančních služeb dle přílohy 13-A. Tato úprava vyplynula z požadavku, aby pro přeshraniční obchod finančními službami nebyla užitá jinak obecně uplatněná forma negativního seznamu závazků.

Podle článku 13.14 každá strana povolí finanční instituci druhé strany poskytovat jakékoli nové finanční služby, jejichž poskytování by strana povolila svým vlastním finančním institucím podle svého právního řádu v obdobné situaci, a to na žádost či po oznámení příslušnému regulačnímu orgánu, je-li to vyžadováno.

Kapitola také obsahuje výjimku pro omezující opatření (článek 13.16), které mohou být realizovány na ochranu investorů nebo stabilitu finančního systému. Tato opatření musí být „přiměřená“ a nesmí být skrytou překážkou přeshraničního obchodu s finančními službami.

Do této kapitoly jsou také včleněny ustanovení týkající se investic, především pak články 8.10 (Zacházení s investory a se zahrnutými investicemi), 8.11 (Náhrada škod), 8.12 (Vyvlastnění), 8.13 (Převody), 8.14 (Postoupení práv), 8.16 (Odepření výhod) a 8.17 (Formální požadavky).

Na provádění kapitoly dohlíží dle článku 13.18 Výbor pro finanční služby, který také vede dialog o regulaci odvětví finančních služeb s cílem zlepšit vzájemné znalosti o regulačních systémech stran a spolupracovat na vytváření mezinárodních norem, jak se uvádí v ujednání týkajícím se dialogu o regulaci odvětví finančních služeb obsaženém v příloze kapitoly 13-A.

### **2.3.2.2 Telekomunikace**

Evropská unie vyloučila telekomunikace z veřejných služeb (a listina závazků, resp. výhrad neobsahuje ani evropské, ani české výjimky týkající se telekomunikací), tento sektor tedy zcela podléhá ustanovením CETA, která jsou obsažena mimo jiné v kapitole 15 Telekomunikace. V této kapitole CETA upravuje především problematiku nediskriminačního přístupu k síti, využití veřejných telekomunikačních přenosových sítí

a služeb pro přenos informací (včetně přeshraničního přenosu), propojení, soutěže a dohledu. Vyloučeny z oblasti působnosti jsou přenosy rozhlasových a televizních pořadů, s výjimkou kontribučních spojení (článek 15.2, odst. 2):

„Tato kapitola se nevztahuje na opatření strany, které má vliv na přenos rozhlasových nebo televizních programů určených veřejnosti jakýmkoli telekomunikačními prostředky, včetně vysílání a kabelové distribuce. Pro větší jistotu se uvádí, že tato kapitola se vztahuje na kontribuční spojení.“

Kapitola o telekomunikacích obsahuje ustanovení o ochraně údajů, kdy v souladu s článkem 15.3 by strany měly přijmout „vhodná opatření“ k ochraně soukromí uživatelů veřejných telekomunikačních služeb. To platí pouze za podmínky, že se taková opatření neuplatňují způsobem, který by vytvářel prostředek svévolné nebo neodůvodněné diskriminace nebo skrytého omezení obchodu.

Podle článku 15.8 se připouští stranám právo uložit povinnosti univerzální služby:

„Každá strana zajistí, aby jakékoli opatření týkající se univerzální služby, které přijme nebo zachová, bylo prováděno transparentním, objektivním, nediskriminačním a z hlediska hospodářské soutěže neutrálním způsobem. Každá strana rovněž zajistí, aby povinnost univerzální služby, kterou ukládá, nebyla více zatěžující, než je nezbytné pro ten druh univerzální služby, který strana vymezila.“

Dle odst. 3 článku 15.8 by všichni poskytovatelé měli být způsobilí zajistit univerzální službu. Má-li být některý poskytovatel označen za poskytovatele univerzální služby, strana zajistí, aby byl vybrán prostřednictvím účinného, transparentního a nediskriminačního mechanismu.

### **2.3.2.3 Elektronický obchod**

Kapitola 16 Elektronický obchod má užší regulační rozsah a menší závazky (výhrady). Strany uznávají, že elektronický obchod zvyšuje hospodářský růst a obchodní příležitosti v mnoha odvětvích a potvrzují použitelnost pravidel WTO na elektronický obchod. Strany se dohodly na tom, že podpoří rozvoj vzájemného elektronického obchodu, zejména prostřednictvím spolupráce podle ustanovení této kapitoly v otázkách, které elektronický obchod přináší.

Elektronické dodávky dle článku 16.3 nepodléhají clu ani jiným poplatkům, podléhají tedy pouze vnitrostátním daním. Dle článku 16.4 by strany měly přijmout nebo zachovat opatření na ochranu osobních údajů uživatelů elektronického obchodu:

„Každá strana by měla přijmout nebo zachovat právní předpisy, regulační předpisy nebo správní opatření na ochranu osobních údajů uživatelů činných v elektronickém obchodu, a přitom vzít patřičně v úvahu mezinárodní standardy ochrany údajů stanovené příslušnými mezinárodními organizacemi, v nichž jsou obě strany členy.“

Kromě toho se strany v článku 16.6 dohodly na dialogu o elektronickém obchodu.

V listině evropských závazků (výhrad), ani výhrad členských států nejsou žádné zvláštní výjimky, pokud jde o elektronický obchod.

Oblast **duševního vlastnictví v ICT** je v dohodě CETA řešena v kapitole 20 Duševní vlastnictví, pododdílu A. Dohoda CETA vytvoří rovnější podmínky mezi Kanadou a EU v oblasti práv duševního vlastnictví. Posílí se ochrana autorských práv (sladění s pravidly EU týkajícími se ochrany technologických prostředků a správy digitálních práv, jakož i spolehlivosti poskytovatelů internetových služeb) a jejich prosazování (zejména stanovením možnosti předběžných opatření a soudních zákazů pro zprostředkovatele, kteří se dopouštějí porušení těchto práv).

#### **2.3.2.4 Listina závazků (výhrad)**

Kanada i EU uplatňují výjimky z liberalizačních opatření v rámci ustanovení kapitol o investicích a službách, jež jsou zahrnuty v komplexních listinách závazků pro obě strany. V případě EU seznam výhrad obsahuje jak výjimky pro EU, tak i pro jednotlivé členské státy EU. Na rozdíl od smlouvy o službách WTO-GATS, která obsahuje tzv. „pozitivní seznam“, CETA uplatňuje přístup negativního seznamu. Zatímco pozitivní seznam obsahuje pouze ty oblasti a opatření, v nichž jsou účastníci připraveni přijmout liberalizaci. V negativním seznamu všechny oblasti, které nejsou výslovně uvedeny, mohou v zásadě liberalizaci podléhat.

Negativní seznam obsahuje výhrady v oblasti přístupu na trh či výkonnostních požadavků a nediskriminace (národní zacházení, doložka nejvyšších výhod). Tato omezení jsou uvedena ve dvou přílohách:

- **Příloha I** obsahuje výhrady vyplývající ze současných regulačních opatření, ať už se jedná o zákony nebo jiná ustanovení.

- **Příloha II** naopak obsahuje omezení týkající se budoucích opatření (výhrady pro budoucí opatření) a má umožnit realizaci více diskriminačních předpisů či revizi bývalých deregulací. Obě přílohy obsahují výhrady EU, následují výhrady členských států.

Na kanadské straně obsahuje **Příloha I** více než 180 výhrad na provinčních úrovních, které se týkají např. poskytování veterinárních, auditorských služeb, distribuce lihovin,<sup>19</sup> hazardních her, lesního hospodářství, komunitních služeb, těžebních služeb, investic v kontextu nominace vrcholného vedení a správní rady, provozování energetických zařízení apod. **Příloha II** obsahuje 29 výhrad na provinčních úrovních.

Na straně EU jako celku je uplatňováno v **Příloze I** jedenáct výhrad týkajících se zejména odvětví:

- dopravy (železniční a vnitrozemská vodní, kombinovaná, podpůrné služby v letecké dopravě),
- služeb výzkumu a vývoje v rámci rámcových programů,
- zdravotnictví a sociální péče a vzdělání,
- zemědělství (jednotné nařízení o společné organizaci trhů),
- účetnické a auditorské služby,
- poštovní služby,
- služeb celního odbavení.

Na úrovni EU je uplatňováno v **Příloze II** celkem 30 výhrad, např. v oblasti veřejných služeb v odvětvích, jakými jsou výzkum a vývoj, životní prostředí, zdravotní péče, dopravní služby apod. (oblast investic), dále rybolov a akvakultura, notářské služby, distribuce zdravotní péče, služby inkasních agentur, telekomunikační služby, hazardní hry a sázení, sociální péče, odborná zdravotní a lékařské péče, doprava (letecká, vodní, kosmická apod.), služby v oblasti shromažďování, čištění a rozvodu vody.

Výhrady uplatněné v rámci **Přílohy I** Českou republikou se týkají:

- nabývání nemovitostí, tj. nabývání zemědělských a lesních pozemků zahraničními fyzickými osobami pouze s trvalým pobytem v ČR či právníckými osobami usazenými v ČR,

---

<sup>19</sup> Distribuce lihovin je v Kanadě výhradně v kompetenci *Crown Corporations* založených provinčními vládami.

- poskytování právních služeb,
- poskytování veterinárních, zdravotních, restaurátorských a fyzioterapeutických služeb – kde je přístup vyhrazen pouze fyzickým osobám splňujícím příslušné zákonné normy,
- investic do ochrany životního prostředí týkající se recyklace (pouze autorizované právnické osoby s právní formou akciové společnosti),
- investic do mezinárodní námořní dopravy (provozovat plavidlo se státní vlajkou je vyhrazeno občanům ČR či právnickým osobám usazeným v ČR),
- železniční dopravy (není povoleno zřizování poboček, železniční dopravu mohou provozovat pouze společnosti zapsané v českém obchodním rejstříku).

Výhrady uplatněné Českou republikou v rámci **Přílohy II** se týkají:

- služeb v oblasti nemovitostí,
- aukční dražby,
- auditorských služeb,
- služeb vyhledávání vedoucích pracovníků, umístování a zprostředkování pracovníků pro kancelářské práce – právo přijmout a zachovat jakékoli opatření,
- provozování bezpečnostních služeb,
- poskytování zdravotní (i odborné zdravotní) péče, nemocniční péče, sanitní služby, ústavní zdravotní péče jiná než nemocniční,
- soukromě provozované sociální služby,
- železniční a silniční dopravy.

Další stovky výhrad byly uplatněny ostatními členskými státy EU.

## **2.4 Dočasný vstup a pobyt fyzických osob za účelem podnikání**

Kapitola 10 Dočasný vstup a pobyt fyzických osob za účelem podnikání upravuje dočasné bydliště v EU/Kanadě pro různé kategorie pracovníků. Tato kapitola se nevztahuje na osoby, které usilují o přístup na trh práce nebo získání trvalého pobytu. Konkrétní závazky však ukazují, že CETA je dohoda, která podporuje kruhovou migraci pracovních sil, která trh práce ovlivní jen velmi málo a pouze v úzké souvislosti s rozvojem obchodních aktivit na území druhé strany. Dohodou CETA nebudou dotčeny oblasti, jako je pracovní právo, sociální zabezpečení, kolektivní smlouvy nebo minimální mzdy obou. Kromě toho závazky v této kapitole se nepoužijí v případech, kdy zamýšlený účel nebo

účinek dočasného vstupu a pobytu narušuje nebo jinak ovlivňuje výsledek pracovněprávního sporu nebo vyjednávání nebo zaměstnávání fyzických osob, které jsou účastníky takového sporu nebo vyjednávání (viz článek 10.2 Dohody CETA).

Článek 10.3 požaduje, aby každá strana použila svá opatření týkající se ustanovení této kapitoly tak, aby se zabránilo nepřiměřenému narušení nebo zpoždění obchodu se zbožím nebo službami nebo investičních činností podle této Dohody. Kromě toho je v kapitole deklarováno, že poplatky za vyřízení žádosti o dočasný vstup budou přiměřené a úměrné vzniklým nákladům.

### **2.4.1 Liberalizace pohybu osob za účelem podnikání**

Článek 10.1 definuje kategorie pracovníků, kterým jsou dána různá práva v souvislosti s jejich pobytem na území Kanady, resp. EU. Kanada i EU v příloze 10-F týkající se manželů a manželek převedených osob v rámci společnosti deklaruje rovnocenné zacházení.

#### **2.4.1.1 Klíčové zaměstnanci**

První kategorií jsou klíčový zaměstnanci, kterými se rozumí obchodní návštěvy pro investiční účely, investoři nebo osoby převedené v rámci společnosti. Posledně jmenovaní jsou dále členěni do kategorií vedoucí pracovníci, odborníci a stážisté (absolventi). Jejich přesné definice jsou uvedeny v článku 10.1 Dohody. Povolenou délku pobytu pro jednotlivé kategorie uvádí v Tabulka 3 dále.

Některé členské státy EU uplatňují výhrady (zejména v podobě podmínky udělení pracovního povolení či testů ekonomické potřeby). Česká republika má v seznamu následující výhrady/výjimky (viz příloha 10-B Dohody CETA):

- v případě investorů zaměstnaných podnikem je požadováno pracovní povolení, vč. testu ekonomické potřeby pro všechna odvětví,
- stáž musí mít souvislost s VŠ vzděláním, které stážista absolvoval,
- osoby zaměstnané v rámci společnosti musí být zaměstnány podnikem, který není neziskovou organizací.

Kanada neuplatňuje žádné výhrady.

#### **2.4.1.2 Smluvní poskytovatelé služeb a OSVČ (nezávislí odborníci)**

Smluvními poskytovateli služeb se rozumí fyzické osoby zaměstnávány podnikem jedné strany, který nemá provozovnu na území druhé strany a který uzavřel v dobré víře (nikoli



prostřednictvím agentury) se spotřebitelem druhé strany smlouvu o poskytování služeb, která vyžaduje dočasnou přítomnost jeho zaměstnanců na území druhé strany za účelem plnění této smlouvy.

Nezávislími odborníky jsou fyzické osoby podílející se na poskytování služby a usazené na území stran jako osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ), které nemají provozovnu na území druhé strany a které uzavřely v dobré víře (nikoli prostřednictvím agentury) se spotřebitelem z druhé strany smlouvu o poskytování služby, která vyžaduje přítomnost dané fyzické osoby na území druhé strany za účelem plnění smlouvy o poskytování služeb. Kromě dalších podmínek musí tato kategorie pracovníků splňovat podmínku dosaženého vysokoškolského vzdělání, délky praxe a požadovanou kvalifikaci (blíže viz článek 10.8, odst. 1 a odst. 2). Povolenou délku pobytu pro tuto kategorii pracovníků uvádí Tabulka 3.

**Tabulka 3: Ujednání CETA o dočasném pobytu osob – dle kategorií**

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

*Zdroj: článek 10.7 – 10.9, kapitoly 10 Dohody CETA*

Příloha 10-E obsahuje sektorové výhrady pro „smluvní poskytovatele služeb“ a „nezávislé odborníky“:

- ČR poskytuje otevřený přístup smluvním poskytovatelům služeb pouze v odvětví poradenských a konzultačních služeb v oblasti zemědělství, myslivosti a lesnictví a dále u služeb cestovních agentur vč. delegátů. V ostatních pětaticeti odvětvích vyžaduje ČR pro volný přístup fyzických osob test ekonomické potřeby<sup>20</sup>. Svůj

<sup>20</sup> Jedná se např. o architektonické služby, inženýrské služby, lékařské a veterinární služby, IT služby, služby výzkumu a vývoje, reklamní, telekomunikační, poštovní a další služby....

pracovní trh, potažmo trh se službami tak ČR chrání mnohem více než např. sousední Německo, které otevírá trh kromě jiných odvětví např. poskytovatelům služeb v oblasti účetních služeb, ICT služeb a poradenství a konzultačních služeb pro těžbu a průmysl. Kanada až na výjimky (manažeři v telekomunikačních a poštovních službách, v oblasti opravy vozidel a plavidel) otevírá bez výhrad fyzickým osobám přístup na trh ve všech sektorech služeb.

- V kategorii „nezávislí odborníci“ jsou v ČR požadovány testy ekonomické potřebnosti.

### 2.4.1.3 Krátkodobé obchodní návštěvy

Třetí kategorií jsou krátkodobé obchodní návštěvy, kde je vyhrazeno, že povaha takových návštěv nesmí být „prodejem zboží a služeb široké veřejnosti“, „poskytováním služeb v rámci smlouvy uzavřené mezi podnikem, který nemá obchodní přítomnost na území strany“. Maximální délka pobytu v segmentu krátkodobých obchodních návštěv uvádí Tabulka 3.

## 2.4.2 Předpokládané dopady na českou ekonomiku

Problémy s pracovním pobytem osob za účelem podnikání v Kanadě deklarují mnohé dotazované české subjekty, které v Kanadě realizují či realizovaly zakázky a investice (blíže viz případové studie na konci této studie).

### 2.4.2.1 Stávající stav

Podnikatel vstupující či působící na kanadském trhu nebo investor, vysílající své zaměstnance na území Kanady mají možnost požádat pro své zaměstnance o pracovní povolení, nebo získat tzv. kanadská business víza v rámci programu *Canada Investors / Entrepreneurs Program*.

- Pracovní povolení je vyřizováno ve Vídni a procedura může trvat 2 měsíce, pokud je požadovaná dokumentace kompletní.<sup>21</sup> Vzhledem k tomu, že se ve valné většině případů nedaří českým podnikatelům a investorům pracovní povolení pro své

<sup>21</sup> Kanadský zaměstnavatel musí podat žádost o dočasné pracovní povolení pro zahraničního pracovníka na vládní úřad *Employment and Social Development Canada* (ESDC), který žádosti zpracovává a posuzuje. ESDC vypracovává tzv. *Labour Market Impact Assessment* (LMIA). Kanadský zaměstnavatel musí ESDC zaplatit 1 000 CAD za předložení žádosti a poskytnout celou řadu informací (např.: počet Kanadčanů, kteří se ucházeli o volné místo, počet Kanadčanů, kteří absolvovali interview u žadatele, podat vysvětlení, proč tito Kanadčané nebyli přijati apod.). ESDC odmítá zpracovat žádosti, kde existují obavy, že dočasní zahraniční pracovníci mohou nebo budou mít negativní vliv na kanadský pracovní trh. Pracovní a mzdové podmínky zahraničních pracovníků musí být shodné s domácími pracovníky. Dočasné pracovní povolení trvá maximálně 4 roky.

zaměstnance získat, využívají při transferu osob na území Kanady režimu krátkodobých business víz.

- Business víza se využívají pro krátkodobé pobyty, tj. do šesti měsíců. Kanadský úředník však může dle svého uvážení délku pobytu zkrátit. Lhůta pro vyřízení žádosti o business víza se pohybuje okolo dvou měsíců v závislosti na nedostatcích zjištěných kanadskými úředníky v předložené dokumentaci. Pro získání business víz musí každý individuálně prokázat, že má v plánu strávit v Kanadě nejdéle šest měsíců, nemá v plánu vstoupit na kanadský trh práce, hlavní místo podnikání a zdroj příjmů je mimo Kanadu, disponuje dokumenty, které podpoří jeho žádost, má dostatek peněz na dobu obchodní návštěvy, není zločincem, bezpečnostním či zdravotním rizikem pro Kanadu ani pro kanadské občany.<sup>22</sup> Cena povolovací procedury se pohybuje mezi 230 CAD a 690 CAD. Do této ceny však nejsou kalkulovány náklady související s pořízením potřebné dokumentace a čas strávený jejím pořízením, které jsou značné a často přesahují samotnou výši poplatku na vyřízení žádosti.

#### BOX 4: CETA – PERSPEKTIVA V KONTEXTU CETA

Právě v oblasti pohybu fyzických osob za účelem podnikání je patrný největší přínos liberalizace deklarované v Dohodě CETA. Nově by klíčoví pracovníci podniků, které investovaly do pobočky na území druhé strany, měli získat povolení pobytu až na tři roky (v případě seniorních pracovníků) s možností prodloužení (blíže viz Tabulka 3 výše). Rovněž investoři v rámci jednání o zřízení investice mohou získat povolení k pobytu až na dobu jednoho roku. Vzhledem k tomu, že byrokratické procesy spojené např. se získáním stavebního povolení a realizací technologií podléhajících zvláštním předpisům se mohou významně protáhnout – a to jak v případě ČR, tak i v případě Kanady (viz např. případovou studii GZ Media, a. s. na straně 141), je závazek 1 roku v mnoha případech zcela odůvodněný.

<sup>22</sup> V zájmu minimalizace rizika odmítnutí vstupu je doporučováno zajištění následujících podkladů: kompletní harmonogram cesty včetně zpáteční letenky; doklad o dostupných finančních prostředcích dostatečných pro plánovaný pobyt v Kanadě (výpis z bankovního účtu, platební karty, cestovní šeky apod.), výše těchto prostředků není přesně stanovena, rozhodujícím faktorem je délka a charakter pobytu; pro turistické účely je doporučena částka 100 – 150 CAD na osobu a den; finanční prostředky lze prokázat v hotovosti nebo v cestovních šecích, kreditních kartách apod.; doklad o zajištěném ubytování; doklad o zajištěném cestovním zdravotním pojištění; při služebních cestách pozvání od kanadského partnera, při návštěvě rodiny či přátel pozvání od nich; doklad prokazující dobrý zdravotní stav; v praxi např. doklad prokazující, že cestující netrpí nakažlivou snadno přenosnou nemocí (tuberkulóza, ale např. nikoliv AIDS); v případě osob s pracovním povolením mohou imigrační orgány požadovat v závislosti na typu práce zdravotní vysvědčení.

## 2.5 Investice

Česká republika je čistým příjemcem přímých zahraničních investic. Jako malá otevřená ekonomika v centru Evropy se spoléhá především na export své produkce na větší trhy. Přímé zahraniční investice významně zvyšují exportní výkonnost ČR, zaměstnanost a podporují konkurenceschopnost ČR na světových trzích. Oblast investic je v ČR již od konce 90. let poměrně značně liberalizována, což je také příčinou vysokého nárůstu přímých zahraničních investic (dále jen PZI) do ČR v posledních dvou dekadách. Významnou roli sehrály investiční pobídky, které ČR poskytuje od roku 1998, a to nediskriminačně zahraničním i domácím investorům. V současné době navíc pobočky zahraničních investorů využívají možností, které jim skýtá nejen evropská dotační politika na rozvoj v oblasti výzkumu a vývoje, nákupu technologií, rozvoje lidských zdrojů a podobně.

### 2.5.1 Dosavadní investiční aktivity mezi Českou republikou a Kanadou

Do roku 2014 do české ekonomiky investovaly kanadské subjekty celkem 5,88 mld. Kč a jejich podíl na celkových PZI v české ekonomice činil 0,23 %. Přičemž do základního kapitálu bylo kanadskými investory vloženo 4,97 mld. Kč, reinvestovaný zisk činil 549,2 mil. Kč a ostatní investice čítaly cca 357 mil. Kč. Naopak stav českých investic v Kanadě do roku 2014 dosáhl hodnoty pouhých 457 mil. Kč, tj. cca 0,11 % všech PZI plynoucích od českých subjektů.

Bilance PZI je na české straně silně kladná, ČR do roku 2014 registruje čistý příjem PZI z Kanady ve výši 4,52 mld. Kč. Nejvýznamnější investice kanadských investorů plynou do průmyslového odvětví výroby dopravních prostředků a jejich komponent. Nejvýznamnějšími pobočkami kanadských nadnárodních korporací, které působí na území ČR, jsou:

- výrobce plastových komponent pro automobilový průmysl – Magna Exteriors (Bohemia), s. r. o. (člen kanadské nadnárodní korporace Magna International Ltd. Od roku 2009) se závody v Liberci a Nymburku (2 885 zaměstnanců),
- výrobce automobilových komponent, investice kanadské nadnárodní korporace Magna International Ltd. – Magna Cartech s. r. o. v Českých Velenicích (505 zaměstnanců),

- producent komponent pro kolejová vozidla Bombardier Transportation Czech Republic a. s. v České Lípě (853 zaměstnanců),
- výrobce automobilových komponent KSR Industrial, s. r. o. v Opavě (394 zaměstnanců), který získal v roce 2005 investiční pobídku, kde se zavázal vytvořit 120 nových pracovních míst.

Pobočky zřízené kanadskými nadnárodními korporacemi v ČR jsou orientovány na výrobu s vyšší přidanou hodnotou, nejedná se o tzv. „montovny“. V rámci existujících poboček je investováno do výzkumu a vývoje, vesměs se jedná o podniky, které akceptují pravidla společenské odpovědnosti firem (*Corporate Social Responsibility*).

Mezi české přímé zahraniční investice v Kanadě patří pobočka české firmy Control System International, a. s. Praha v Torontu (řešení sběru 3D dat, jejich pokročilé zpracování a geodetické práce). Česká společnost GZ Media, a. s. Loděnice v létě roku 2016 se svým kanadským partnerem Isotope Music, Inc. zahájila výrobu gramofonových vinylových desek ve městě Burlington v provincii Ontario pod názvem Precision Record Pressing, Inc. – viz případové studie GZ Media, a. s. na straně 141.

#### BOX 5: CETA – INVESTICE V KONTEXTU CETA

Od ledna 2012 je oblast investic mezi ČR a Kanadou upravena dohodou mezi Českou republikou a Kanadou o podpoře a vzájemné ochraně investic.<sup>23</sup> Oproti této dohodě však pojednání o investicích v CETA obsahuje **širší definici investice**, včetně vybraných služeb (blíže viz kapitolu 2.3). Oproti stávající dohodě s Kanadou je v Dohodě CETA explicitně uvedeno, že státy mají **právo na regulaci při dosahování legitimních cílů politik** (blíže viz kapitolu 2.5.4). Velmi významným přínosem je pak přístup Dohody CETA k řešení problematiky sporů stát-investor, a to především díky **zvýšení transparentnosti** v řízení o sporech týkajících se ochrany investic oproti stávajícím bilaterálním dohodám (blíže viz kapitolu 2.5.5). Dohoda CETA rovněž omezuje a lépe definuje tzv. **spravedlivé a rovné zacházení** (*fair and equitable treatment; FET*), než jak je v současnosti interpretováno *ad hoc* rozhodčími soudy.

<sup>23</sup> Uzavřená 9. května 2009, v platnosti od 22. ledna 2012. (MFČR, 2009)

## 2.5.2 Definice investice v CETA

Kapitola CETA o investicích zahrnuje oproti stávající Dohodě také sektor služeb (odpovídající režimu GATS – Mode 3<sup>24</sup>) a obsahuje velmi širokou definici investic na kapitálové bázi. Investice je jakákoli forma majetku kontrolovaná přímo nebo nepřímo prostřednictvím investora, která vykazuje znaky investice. Seznam zahrnuje podniky, akcie, akciový kapitál, dluhopisy, podnikatelské úvěry, úroky z koncese, zakázky na klíč, výstavby, produkce, rozdělení příjmů, jakož i práva k duševnímu vlastnictví a vlastnictví hmotného či nehmotného majetku. **Koncese na služby, které hrají důležitou roli v poskytování základních služeb municipalitami, tak mohou za určitých okolností spadat pod ochranu investic, nejsou-li z příslušných ustanovení dohody CETA vyňaty.**

Podle definice uvedené v CETA „investor“ může být buď podnik, nebo fyzická osoba. Pobočky a zastoupení jsou z definice vyloučeny. Společnosti musí udržovat významné podnikatelské aktivity v EU nebo v Kanadě. Cílem této klauzule je vyřadit z definice investora tzv. „letter-box“<sup>25</sup> společnosti.

## 2.5.3 Přístup na trh a nediskriminace v CETA

Ustanovení CETA o přístupu na trh (článek 8.4) se týkají státních opatření na všech správních úrovních (místní, regionální, národní). CETA **zakazuje omezení přístupu na trh** týkající se počtu podniků, celkové hodnoty transakcí nebo aktiv, celkového počtu operací, účasti zahraničního kapitálu a celkového počtu fyzických osob, jež mohou být v určitém odvětví zaměstnány. Výše uvedené je však slučitelné s opatřeními týkajícími se např. územního plánování, ochranou přírodních zdrojů či povoleními z důvodu technických či fyzikálních překážek či opatření týkající se požadované kvalifikace na výkon určité profese.

**Zakázány jsou výkonnostní požadavky** (článek 8.5), např. na podíl domácího obsahu, na podíl vývozu, poskytnutí technologií či práv duševního vlastnictví nebo na nákup domácího zboží a služeb či provádění výzkumu a vývoje atp.

<sup>24</sup> GATS Mode 3: Commercial Presence = komerční přítomnost (např. založení pobočky banky)

<sup>25</sup> Termín letter-box označuje obchodní společnosti, které v místě svého statutárního sídla neprovádějí žádnou činnost a jsou zde schopny pouze přijímat poštu.

**Národní zacházení** (článek 8.6) požaduje, aby byly investorům z druhé strany poskytnuty neméně příznivé podmínky jako investorům vlastním, a to v souvislosti se zřízením, nabytím, rozšířením, vedením, provozováním, řízením, užíváním a prodejem nebo jinou formou zcizení jejich investice. Všechna opatření, která slouží ke zlepšení postavení tuzemských firem oproti zahraničním společnostem, tuto zásadu porušují. Kromě toho tato zásada platí i pro nepřímé diskriminace.

**Doložka nejvyšších výhod** stanoví, že smluvní strany musí zajistit, aby s investory z druhé strany bylo zacházeno neméně příznivě než s investory ze všech ostatních třetích zemí v dané situaci.

#### **2.5.4 Ochrana investic v CETA**

Tato část investičního kapitoly obsahuje věcné standardy ochrany, jako je spravedlivé a rovné zacházení a ochrana proti vyvlastnění. Porušení **spravedlivého a rovného zacházení** je nejčastějším důvodem pro zahájení investičního sporu. Tribunály a rozhodčími soudy je spravedlivé a rovné zacházení interpretováno jako právo na stabilní a předvídatelné regulační prostředí, které splňuje legitimní očekávání investorů. Podle článku 8.9 Dohody CETA obě strany potvrzují právo na regulaci při dosahování legitimních cílů politiky (např. ochrana veřejného zdraví, bezpečnost, životní prostředí, sociální ochrana, ochrana spotřebitele apod.). V odst. 2 článku 8.9 je explicitně vyjádřeno, že **samotná skutečnost, že strana provádí regulaci, a to i prostřednictvím změny svých právních předpisů, způsobem, který negativně ovlivňuje investice nebo zasahuje do očekávání investora, i pokud se týče jeho očekávání zisku, nepředstavuje porušení povinnosti podle tohoto oddílu**. Dále je zde uvedeno, že strany mají právo neposkytnout, neobnovit nebo nezachovat subvenci, pokud k tomuto neexistuje konkrétní závazek podle práva nebo smlouvy.

V článku 8.12 a příloze 8-A je definováno **nepřímé vyvlastnění** jako opatření (nebo řada opatření), jejichž efekt je podobný vyvlastnění, v tom, že v podstatě zbavuje investora základních atributů vlastnictví jeho investice. Přípustná jsou pouze opatření, která jsou nediskriminační, v rámci spravedlivého řízení či která jsou uplatňována ve veřejném zájmu. Opatření však dle přílohy 8-A nesmí být zjevně nadměrná vzhledem ke svému účelu.

Článek 8.15 hovoří o obecných **výjimkách v přístupu na trh a výjimkách nediskriminace**, které se vztahují na zadávání veřejných zakázek pro vládní účely a

dotace či vládní podporu týkající se obchodu se službami. Ani tyto oblasti ale nejsou vyloučeny ze specifických norem o ochraně investic (spravedlivého a rovného zacházení, přímého a nepřímém vyvlastnění, volný převod kapitálu).

### 2.5.5 Řešení investičních sporů mezi investorem a státem v CETA

Řešením sporů mezi investorem a státem bude pověřen Tribunál, případně Odvolací tribunál, složený ze soudců jmenovaných smluvními stranami.

Spor by měl být řešen smírně, pokud se strany nedohodnou. Do šedesáti dnů od podání žádosti se uskuteční konzultace (Ottawa, Brusel, hlavní město členského státu EU). Konzultace lze vést i prostřednictvím videokonferencí. Strany se mohou kdykoli dohodnout, že využijí zprostředkování (mediace). Prostředník je jmenován po dohodě stran sporu nebo mohou strany požádat, aby prostředníka jmenoval generální tajemník Mezinárodního centra pro řešení investičních sporů Světové banky (*International Centre for Settlement of Investment Disputes*; ICSID).

V souladu s článkem 8.18 Dohody CETA mohou být žaloby související s rozšířením investice podávány jen v míře, v jaké se daná opatření vztahují na stávající podnikatelské aktivity. Pokud se spor nevyřeší smírně, žaloba může být podána podle pravidel ICSID, rozhodčího řízení UNCITRAL (*United Nations Commission on International Trade Law*) nebo jiných pravidel, na nichž se obě strany dohodnou. Smíšený výbor CETA jmenuje po vstupu CETA v platnost patnáct členů mezinárodního tribunálu s patřičnou kvalifikací – pět členů z řad členských států EU, pět členů z Kanady a pět členů ze třetích států.

Dohoda CETA vylučuje paralelní nároky (v rámci jiné mezinárodní dohody). Pokud existuje možnost překrývání kompenzace či významný vliv na řešení žaloby, přeruší tribunál výslech stran či zajistí, aby řízení podle jiné mezinárodní dohody bylo zohledněno v jeho rozhodnutí.

V článku 8.28 jsou uvedena ustanovení ohledně zřízení odvolacího tribunálu, jehož úkolem je přezkum nálezů, členové odvolacího tribunálu jsou jmenováni rozhodnutím Smíšeného výboru CETA.

Evropská komise poukazuje na to, že postup obsahuje některé reformy, jako je **větší transparentnost** (veřejné slyšení, veřejně přístupné dokumenty a možné názory třetích stran). Důvěrné dokumenty však zůstávají nezveřejněny (článek 8.35 a článek 8.36).



Rovněž bude stále možné jít před mezinárodní tribunál, aniž by předtím subjekt vyčerpal vnitrostátní právní prostředky (článek 8.21).

## 2.6 Veřejné zakázky

Kapitola CETA o veřejných zakázkách upravuje nákup dodávek (zboží), služeb a stavebních prací zadavateli, kterými může být buď ústřední vláda, nebo orgány nižší úrovně veřejné správy vč. veřejnoprávních korporací a dalších vybraných subjektů. Přílohou k této kapitole jsou prahové hodnoty veřejných zakázek určující, kdy kanadští zadavatelé musí otevřít své smlouvy účastníkům druhé strany. Prahové hodnoty jsou uvedeny ve formě zvláštních práv čerpání (SDR), měnového koše používaného Mezinárodním měnovým fondem<sup>26</sup> (blíže také viz Tabulka 4).

**Tabulka 4: Prahové hodnoty přijaté EU a Kanadou v rámci rev. GPA (WTO)**

Zadavatel	Dodávky a služby (tis. SDR)		Stavební práce (tis. SDR)	
	EU	Kanada	EU	Kanada
Ústřední orgány veřejné správy	130	130	5 000	5 000
Provinciální, regionální autority	200	355	5 000	5 000
Ostatní subjekty	400	355	5 000	5 000

*Zdroj: (WTO, 2016a)*

### 2.6.1 Veřejné zakázky České republiky a Kanady

Veřejné zakázky v Kanadě na federální úrovni představují zhruba 15 mld. CAD ročně (tj. cca 273 mld. Kč) a přibližně 350 – 400 tis. různých transakcí. Na provinciální a teritoriální úrovni se veřejné zakázky odhadují až na 20 mld. CAD ročně (tj. dalších přibližně 364 mld. Kč). U veřejných zakázek na provinciální a municipální úrovni je v Kanadě praxí upřednostňování domácích dodavatelů na úkor zahraničních firem.<sup>27</sup>

Ve srovnání s Kanadou se oblast veřejných zakázek v ČR nachází celkově na mnohem vyšším stupni liberalizace. Dokládají to např. mnohem nižší prahové hodnoty veřejných zakázek, kde je zákonem zakázána diskriminace zahraničních účastníků zadávacích řízení (viz Tabulka 4 a Tabulka 6). Zákaz diskriminace (resp. omezování účasti v zadávacích řízeních) je uveden v § 6, odst. 3 zákona č. 134/2016 Sb. o zadávání veřejných zakázek. Zadavatel nesmí omezovat účast v zadávacím řízení těm dodavatelům, kteří mají sídlo v členském státě EU, Evropského hospodářského prostoru nebo Švýcarské konfederaci,

<sup>26</sup> SDR je ekvivalentní 33,699 Kč a 1,849660 CAD (k 19. 9. 2016).

<sup>27</sup> (MZVČR, 2016)

či v jiném státě, který má s Českou republikou nebo s EU uzavřenu mezinárodní smlouvu zaručující přístup dodavatelům z těchto států k zadávané veřejné zakázce.<sup>28</sup>

Podle přílohy 19-1 až 19-3 k zadávání veřejných zakázek na dodávky a služby federálních úřadů, ministerstev a **jiných ústředních orgánů veřejné správy** musí být zadávací řízení zpřístupněna evropským i kanadským subjektům na prahové hodnotě 130 000 SDR (tj. 4,38 mil. Kč). Územně správní celky **na sub-centrální úrovni** a vybrané veřejnoprávní korporace – podle přílohy 19-2 – tak musí učinit na prahové hodnotě 200 000 SDR (6,74 mil. Kč). Toto opatření explicitně platí i pro nemocnice, školy, univerzity a sociální služby. V souladu s přílohou 19-3 činí práh pro zadávání veřejných zakázek na **dodávky a služby v oblasti pitné vody, energie a dopravy** 400 000 SDR (13,48 mil. Kč). Práhová hodnota pro všechny stavební práce je 5 000 000 SDR (168,5 mil. Kč) – blíže viz Tabulka 5.

#### BOX 6: CETA – VEŘEJNÉ ZAKÁZKY

Evropská unie i Kanada již přijala v rámci revidované *Government Procurement Agreement* (WTO-GPA) prahové hodnoty pro otevření smluv zahraničním dodavatelům, blíže viz Tabulka 4. Po vstupu CETA v platnost dojde oproti současnému stavu ke snížení prahové hodnoty pro zadavatele na regionální (provinční) úrovni veřejné správy v Kanadě, a to o 155 tis. SDR (tj. cca 2,82 mil. Kč). CETA navíc (až na výjimky uvedené ve výhradách a v textu níže) zabezpečuje nediskriminační přístup k zahraničním dodavatelům, zároveň však umožňuje aplikaci sociálních, environmentálních a dalších kritérií při výběru dodavatele. CETA respektuje právo států i regionů na vznik monopolů produkujících veřejné statky.

Čeští zadavatelé podle zákona č. 134/2016 Sb. o zadávání veřejných zakázek zahraniční dodavatele nesmějí diskriminovat, a to i u zakázek s výrazně nižší prahovou hodnotou, než je navrhována v CETA. Lze tedy předpokládat, že z liberalizace v oblasti veřejných zakázek budou benefitovat především české subjekty ucházející se o veřejné zakázky v Kanadě. Čeští dodavatelé budou mít díky CETA zajištěn dokonce příznivější přístup k veřejným zakázkám než dodavatelé z členských států NAFTA.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> EU i Kanada podepsaly v roce 2014 revidovanou *Government Procurement Agreement* (WTO-GPA).

<sup>29</sup> Jedná o nejlepší nabídku, kterou kdy Kanada svým partnerům v oblasti veřejných zakázek předložila. (EK, 2016a)

Po vstupu CETA v platnost budou platit omezení pro firmy z EU u některých veřejných zakázek na provinční úrovni, např. požadavek na „*local content*“ v provincii Ontario a Québec na dodávky hromadných dopravních prostředků ve výši 25 % či požadavek na vyjmutí provozování energetických zařízení.

Podstatnou výjimkou, kterou EU pro všechny své státy zajistila, je respektování práva na zřízení monopolů pro veřejné služby: „Ve všech členských státech EU mohou služby považované za veřejné služby na státní nebo místní úrovni podléhat veřejnému monopolu nebo výlučným právům, jež jsou udělena soukromým provozovatelům, například provozovatelům majícím koncesi od veřejných orgánů.“

**Tabulka 5: Prahové hodnoty pro otevření smluv na veřejné zakázky pro subjekty EU/Kanady**

Zadavatel dle definice CETA	Dodávky (tis. Kč)	Služby (tis. Kč)	Stavební práce (tis. Kč)
Ústřední orgány veřejné správy	4 380	4 380	168 495
Provinční, regionální autority	6 740	6 740	168 495
Státní podniky ( <i>Crown Corporations</i> ) aj.	6 740	6 740	168 495
Výše uvedení zadavatelé provozující sítě	13 480	13 480	168 495

Zdroj: (EK, 2016b)

Podle článku 19.2 se veřejnou zakázkou rozumí zakázka pro veřejné účely na pořízení zboží, služeb nebo jejich kombinace, která se pohybuje nad limity stanovenými v příloze 1 (viz také Tabulka 5). V článku 19. 4 jsou uvedeny obecné zásady, tj. především zákaz diskriminace, kdy zadavatel nesmí zacházet se zahraničními účastníky méně příznivě než s tuzemskými, a zákaz kompenzace, kde nesmí být usilováno o kompenzace v rámci zahrnutých veřejných zakázek (např. *offsety*<sup>30</sup>).

Články 19.5 a 19.6 se týkají poskytování informací a oznamování zakázek. V tomto ohledu lze konstatovat, že Zákon o zadávání veřejných zakázek ČR a související procedury v dané oblasti již v současné době naplňují všechny uvedené skutečnosti. U každé zamýšlené zakázky (tj. v případě otevřeného řízení) uveřejní zadavatel stručné souhrnné oznámení, které bude snadno dostupné v anglickém nebo francouzském jazyce. Ustanovení v článku 19.10 uvádí lhůty pro podání nabídek, a to ne kratší než 25 dní, kterou lze v odůvodněných případech zkrátit na 10 dní. V případě otevřeného řízení ne kratší než 40 dní od data

<sup>30</sup> *Offsety* jsou definovány jako jakákoli podmínka nebo závazek, který povzbuzuje místní rozvoj nebo zlepšuje bilanci platebních účtů některé smluvní strany, jako je používání vnitrostátního obsahu (*local content*), udělování licencí na technologie, investice nebo podobná opatření či požadavky.

zveřejnění, i tato lhůta může být za určitých okolností krácena. I v tomto ohledu je **zákon č. 134/2016 Sb. o zadávání veřejných zakázek v ČR přísnější**.<sup>31</sup>

V článku 19.7 Podmínky účasti je uvedeno, že zadavatel může vyžadovat odpovídající zkušenosti, hodnotí finanční kapacitu, podnikatelské a odborné schopnosti dodavatele. Obsahuje také řadu kritérií, na jejichž základě může být uchazeči vyloučen, vč. nepravdivých prohlášení, neplnění předchozích smluv, pravomocných rozsudků, profesního pochybení nebo daňových trestných činů.

CETA umožňuje vázat zadávání veřejných zakázek na **sociální kritéria**. Článek 19.3 pro bezpečnost a obecné výjimky obsahuje příslušná **opatření na ochranu veřejné morálky, pořádku a bezpečnosti, jakož i zdraví**. Chráněna jsou také opatření týkající se zboží a služeb vyprodukovaných osobami se zdravotním postižením, dobročinnými institucemi nebo v rámci vězeňských prací. V případě sporu bude s velkou pravděpodobností zkoumáno, zda sociální kritéria veřejných zakázek byla opravdu „nezbytná“, nebo zda představují „neoprávněnou diskriminaci“ nebo „skryté omezování mezinárodního obchodu“.

Článek 19.9 umožňuje zadavateli stanovit **technické specifikace**, které mimo jiné slouží také k ochraně přírodních zdrojů nebo životního prostředí.

Článek 19.14 stanoví kritéria pro přidělení nabídky, jimiž jsou:

- nejvýhodnější nabídka nebo
- nejnižší cena, pokud je cena jediným kritériem.

Česká úprava veřejných zakázek je jedna z nejpřísnějších v EU. Zásadu zákazu diskriminace je třeba důsledně uplatňovat rovněž ve vztahu k zahraničním dodavatelům. Dle §6, odst. 3 zákona č. 134/2016 Sb. o zadávání veřejných zakázek zadavatel nesmí omezovat účast v zadávacím řízení těm dodavatelům, kteří mají sídlo v členském státě EU, Evropského hospodářského prostoru nebo Švýcarské konfederaci, či v jiném státě, který má s Českou republikou nebo s EU uzavřenu mezinárodní smlouvu zaručující přístup dodavatelům z těchto států k zadávané veřejné zakázce. Za porušení zásady diskriminace však nelze za žádných okolností považovat používání českého jazyka.<sup>32</sup>

<sup>31</sup> Např. lhůta pro zakázky, které spadají do režimu nadlimitních veřejných zakázek (v souladu s prahovými hodnotami v CETA) v otevřeném řízení činí min 52 dní.

<sup>32</sup> (MMRČR, 2015)

Prahové hodnoty pro veřejné zakázky přístupné pro zahraniční dodavatele (podlimitní i nadlimitní veřejné zakázky) v ČR shrnuje Tabulka 6.

**Tabulka 6: Prahové hodnoty pro veřejné zakázky v ČR**

Zadavatel	Dodávky a služby (tis. Kč)		Stavební práce (tis. Kč)	
	podlimitní	nadlimitní	podlimitní	nadlimitní
Česká republika a státní příspěvkové organizace	2 000	3 686	6 000	142 668
Územně samosprávné celky, jejich příspěvkové organizace a jiné právnické osoby	2 000	5 706	6 000	142 668
Sektorový zadavatel	2 000	11 413	6 000	142 668

*Zdroj: (MMRČR, 2015)*

Přístup k veřejným zakázkám mají zahraniční dodavatelé i pod prahovou úrovní podlimitních zakázek. Na úrovni podlimitních (a samozřejmě i nadlimitních) veřejných zakázek musí být dle Zákona zadávací podmínky a další povinné údaje automaticky zveřejněny ve veřejně přístupném Věstníku veřejných zakázek, který provozuje Ministerstvo pro místní rozvoj ČR a v případě nadlimitních zakázek ve Veřejném věstníku EU. **Prahové hodnoty pro podlimitní, ale i nadlimitní zakázky se v ČR již nyní nacházejí pod prahovými hodnotami v CETA.**

V případech, na které se vztahuje Dohoda o veřejných zakázkách (GPA) a další mezinárodní dohody, jimiž je EU vázána, uplatňují veřejní zadavatelé na stavební práce, dodávky, služby na hospodářské subjekty signatářů těchto dohod podmínky, které nejsou méně příznivé než podmínky uplatňované na stavební práce, dodávky, služby a hospodářské subjekty EU (článek 35, směrnice 214/24/EU).

## 2.7 Ochrana duševního vlastnictví v CETA

Ochrana duševního vlastnictví je řešena v kapitole 20 Dohody CETA, která v jednotlivých pododdílech obsahuje ustanovení týkající se autorských a souvisejících práv (mimo jiných také ochrany technologických prostředků a správu digitálních dat), ochranných známek, zeměpisných označení, průmyslových vzorů, patentů a ochrany údajů týkajících se farmaceutických prostředků. V oddílu C je řešeno prosazování práv k ochraně duševního vlastnictví, oddíl D je věnován opatřením na hranicích. Cílem této kapitoly Dohody je usnadňovat výrobu inovativních a tvořivých produktů a jejich uvádění na trh a zjednodušovat dodávání služeb mezi stranami. Současně chtějí strany dohody dosáhnout přiměřené a účinné úrovně ochrany práv duševního vlastnictví a jejich prosazování.

Součástí dohody CETA je zajištění přísnějšího vymáhání práv duševního vlastnictví, včetně odpovědnosti poskytovatelů internetových služeb a zákazu technologií, které mohou být použity k obcházení autorských práv. Evropské unii se podařilo prosadit následující prioritní oblasti:

- Ratifikace tzv. internetových smluv Světové organizace duševního vlastnictví (*World Intellectual Property Organization*; WIPO): Kanada je ratifikovala v roce 2014, Evropská unie již v roce 2000. EU požaduje, aby Kanada respektovala práva a povinnosti podle internetových smluv WIPO.
- Ustanovení proti obcházení: Evropská unie požadovala, aby Kanada prováděla ustanovení proti obcházení účinných technologických prostředků (článek 20.9 Ochrana technologických prostředků),<sup>33</sup>
- Ustanovení odpovědnosti poskytovatelů internetových služeb: Evropská unie požaduje a Kanada akceptuje ustanovení o odpovědnosti poskytovatele internetových služeb (článek 20.11 Odpovědnost poskytovatelů zprostředkovatelských služeb).
- Evropská unie požadovala, aby Kanada vytvořila celou řadu nových opatření k prosazování ochrany práv duševního vlastnictví, včetně opatření k zajištění důkazů, předběžná a zajišťovací opatření, soudní zákazy a opatření na hranicích (oddíl C a D, kapitola 20).

Výše uvedené se týká pouze autorských a souvisejících práv. V oblasti dalších forem právní ochrany byly ze strany Kanady akceptovány požadavky EU:

- na dodržování **Singapurské smlouvy o známkovém právu** z roku 2006, zde Kanada ani Česká republika není smluvní stranou,
- přistoupení Kanady k **Ženevskému aktu Haagské dohody o mezinárodním zápisu průmyslových vzorů**, přijatému v Ženevě dne 2. července 1999, tj. především vytvoření nové právní ochrany pro registrované průmyslové vzory, včetně prodloužení doby ochrany ze současných 10 let až do 25 let,
- dosažení souladu s příslušnými články **Smlouvy o patentovém právu**, přijaté v Ženevě dne 1. června 2000 v souladu se Smlouvou o patentovém právu (Kanada podepsala, ale nejsou implementovány, ČR není smluvní stranou),
- požadavek posílení ochrany údajů u farmaceutických patentů.

<sup>33</sup> Ve smlouvách WIPO takový požadavek není zahrnut.

Lze konstatovat, že CETA, resp. realizace ustanovení kapitoly 20 Duševní vlastnictví vytvoří rovnější podmínky mezi Kanadou a EU v oblasti práv duševního vlastnictví. Posílí se ochrana autorských práv (sladění s pravidly EU týkajícími se ochrany technologických prostředků a správy digitálních práv, jakož i spolehlivosti poskytovatelů internetových služeb) a jejich prosazování (zejména stanovením možnosti předběžných opatření a soudních zákazů pro zprostředkovatele, kteří se dopouštějí porušení těchto práv). Zlepší se ochrana poskytovaná patentům na farmaceutické výrobky z EU v kanadském režimu práv duševního vlastnictví. Kanada rovněž souhlasila s tím, že na svých hranicích posílí opatření proti obchodu zbožím s padělanou ochrannou známkou, zbožím porušujícím autorská práva a zbožím s padělaným zeměpisným označením.

## 2.8 Netarifní překážky obchodu

Netarifní překážky obchodu (*Non-Tariff Barriers to Trade*; NTB) představují zejména technické překážky obchodu (*Technical Barriers to Trade*; TBT), jednak pak sanitární a fyto-sanitární opatření (*Sanitary and Phytosanitary Measures*; SPS). Ačkoli porovnání úrovně netarifních překážek v ČR a Kanadě představuje komplexní statistický a metodický problém<sup>34</sup>, z případových studií je patrné, že netarifní překážky v Kanadě, potažmo v Severní Americe v segmentech, kde CETA umožňuje liberalizaci, jsou poměrně vysoké. Např. při exportu elektronických zařízení do Kanady je třeba věnovat pozornost specifikům, která se jinde v mezinárodním obchodu neobjevují: typy zařízení a hlavní aplikace, rozdíly v rozsahu certifikace specifické podle produktů, rozdílné hlavní proudové okruhy (*Feeder Circuits, Branch Circuits*), omezení v závislosti na podobě sítě, rozdíly při výběru přístrojů vztahující se k aplikaci. Mnohé z norem nelze jednoduše zobecnit, především jsou to ty týkající se rozvodné sítě elektrické energie (viz případovou studii TOPOS, a. s. na straně 149).

### 2.8.1 Technické překážky obchodu

Kapitola 4 pojednává o přípravě, přijímání a uplatňování technických předpisů, norem a postupů posuzování shody, které mohou ovlivnit obchod se zbožím mezi stranami. Kapitola staví na klíčových ustanoveních WTO v rámci *The Technical Barriers to Trade*

<sup>34</sup> Databáze WTO-WITS neobsahuje údaje o evropských zemích v kontextu TBT a ani ostatní údaje nejsou mezinárodně srovnatelné, jediným ucelenějším zdrojem tak zůstávají odhady provedené pro Světovou banku týmem (KEE, NICITA, and OLARREAGA, 2004).

*Agreement* a obsahuje předpisy, které zlepší transparentnost (článek 4.6) a podporují užší kontakty mezi EU a Kanadou v oblasti předpisů. Obě strany se dohodly posilovat vazby a spolupráci v oblasti metrologie, normalizace, testování, certifikace a akreditace, dozoru nad trhem a sledování prosazování předpisů, a zejména podporovat zapojení jejich akreditačních orgánů a orgánů posuzování shody, aby se zapojily do spolupráce.

**Obrázek 9: Schéma činností v rámci regulatorní spolupráce**



Zdroj: (FOŘTOVÁ, 2016), vlastní zpracování

### 2.8.1.1 Protokol o vzájemném uznávání výsledků posuzování shody

Samostatný Protokol o vzájemném uznávání výsledků posuzování shody (detailně popsáný v Příloze č. 6 Dohody CETA) zlepšil uznávání výsledků posuzování shody stanovených kategorií výrobků. Protokol poskytuje mechanismus, podle kterého budou moci evropské orgány posuzování shody (*Conformity Assessment Bodies*; CAB) akreditované akreditačním orgánem uznaným Kanadou provádět posuzování shody podle specifických kanadských technických předpisů a naopak. Tím se výrazně sníží náklady na testování (konkrétně zamezením dvojího testování pro obě strany Atlantiku) a náklady na získání certifikace výrobku pro exportéry. To povede k prospěchu zejména v oblasti malého a středního podnikání. EU a Kanada se dohodly na tom, že budou



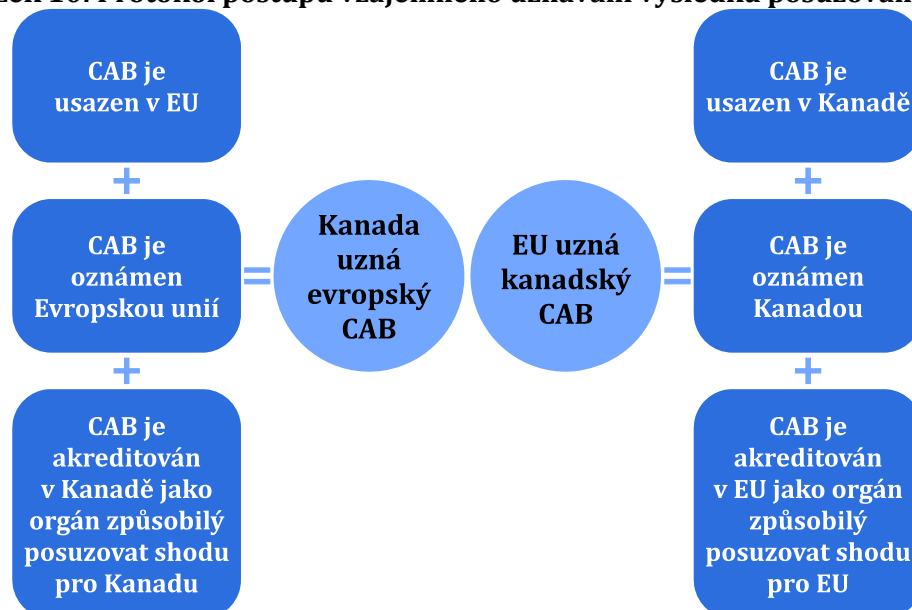
akceptovat prohlášení o shodě vydaná druhou stranou u následujících výrobků (Příloha 1, Protokol):

- elektrická a elektronická zařízení, včetně elektrických instalací a přístrojů, a související součásti;
- rádiová a telekomunikační koncová zařízení;
- elektromagnetická kompatibilita (EMC);
- hračky;
- stavební výrobky;
- strojní zařízení, včetně částí, součástí, včetně bezpečnostních komponent, vyměnitelných zařízení a sestav strojů;
- měřicí přístroje;
- teplovodní kotle, včetně spotřebičů;
- vybavení, stroje, přístroje, zařízení, kontrolní součásti, ochranné systémy, bezpečnostní zařízení, ovládací a regulační přístroje a související přístrojové vybavení a zabezpečovací a ochranné systémy pro použití v prostředí s nebezpečím výbuchu (zařízení ATEX);
- zařízení pro použití ve venkovním prostoru z důvodu emisí hluku do okolního prostředí; a
- rekreační plavidla včetně jejich součástí.

Do tří let od vstupu této dohody v platnost povedou strany konzultace ohledně rozšíření oblasti působnosti tohoto protokolu. Prioritní kategorie zboží ke zvážení jsou stanoveny v příloze 2 Protokolu a jsou jimi:

- zdravotnické prostředky včetně příslušenství;
- tlaková zařízení včetně nádob, potrubí, příslušenství a sestav;
- spotřebiče plyných paliv, včetně příslušných vybavení;
- osobní ochranné prostředky;
- železniční systémy, subsystemy a prvky interoperability; a
- zařízení umístěná na palubě lodí.

**Obrázek 10: Protokol postupu vzájemného uznávání výsledků posuzování shody**



Zdroj: (FOŘTOVÁ, 2016), vlastní zpracování

### 2.8.1.2 TBT ve farmaceutickém průmyslu

V článku 4.5 Dohody je explicitně uvedeno, že strany budou dodržovat protokol o vzájemném uznávání výsledků posuzování shody a Protokol o vzájemném uznávání programu dodržování a prosazování správné výrobní praxe pro farmaceutické výrobky. Detaily jsou uvedeny v příloze č. 7 Dohody CETA a v předkládané studii o nich bude podrobněji referováno v kapitole 3.8 – Farmaceutický průmysl.

### 2.8.1.3 TBT v automobilovém průmyslu

V rámci přílohy 4-A této Kapitoly jsou uvedeny závazky Kanady s ohledem na přijetí TBT v automobilovém průmyslu (podrobněji viz kapitolu 3.5). V článku 4 je deklarováno zapracování předpisů OSN do kanadských předpisů *Motor Vehicle Safety Regulations*, C.R.C., c. 1038. Kanada sestaví a bude aktualizovat seznam technických předpisů zapracovaných do předpisů vlastních a tento seznam zveřejní. V případě dohody se jedná o jednotná ustanovení zaměřená například na schvalování motorových vozidel a motocyklů z hlediska různých typů světlometů, emisí hluku, zámek a upevnění dveří, ochrany vozidel před neoprávněným použitím, brzdění či zpětných zrcátek. Seznam konkrétních znění předpisů pro zapracování je uveden v Příloze 4A1 CETA.

V souvislosti se změnami si však Kanada ponechává právo měnit své předpisy, a to včetně změn týkajících se zapracování předpisů OSN. Před zavedením takových změn Kanada

informuje EU a musí být na požádání připravena poskytnout odůvodnění navrhovaných změn (viz též případovou studii Škoda Auto na straně 147).

**Nejpozději do tří let** od vstupu Komplexní dohody v platnost strany určí, zda by měly být další technické předpisy obsažené v předpisech OSN rovněž zapracovány do kanadských předpisů. Navrhované předpisy pro zapracování jsou zaměřeny například na jednotná ustanovení pro schvalování vozidel z hlediska sedadel, opěrek hlavy, zasklívacích materiálů nebo adaptivního světlometového systému (AFS). Soupis těchto navrhovaných předpisů je k dispozici v Příloze 4A2 CETA. Strany dále určí, zda by mezi uvedená ustanovení měly být zavedeny další technické předpisy.

Kanada a státy EU se zavazují zohlednit technické předpisy druhé strany. Při přípravě nového technického předpisu týkajícího se motorových vozidel a jejich součástí nebo při změně stávajícího předpisu strana zohlední technické předpisy druhé strany. Dále strany uznávají, že mají společný zájem spolupracovat se Spojenými státy americkými v oblasti technických předpisů týkajících se motorových vozidel.

#### **BOX 7: CETA – DOPADY SNIŽOVÁNÍ NETARIFNÍCH PŘEKÁŽEK OBCHODU**

Oblast netarifních překážek (NTB) byla v rámci zpracování dopadových studií a individuálních konzultací s podniky, které již vyvážejí do Kanady nebo usilují o vstup na kanadský trh (a to především v sektoru strojírenského a elektrotechnického průmyslu) identifikována jako jedna z nejvýznamnějších. Dohoda CETA navazuje v oblasti NTB na stávající dohody mezi EU a Kanadou a deklaruje zintenzivnění a **prohloubení regulatorní spolupráce** mezi oběma stranami. V konečném důsledku dojde ke zjednodušení procesu certifikace výrobků, které jsou taxativně vyjmenovány v kapitole 2.8.1.1, na obou trzích bez nutnosti dvojího testování a kontroly, a to zejména v odvětví strojírenství a elektrotechnice, ale také v automobilovém průmyslu. Dohoda rovněž upravuje způsoby vzájemného uznávání výrobních postupů ve farmaceutickém průmyslu (blíže viz kapitoly 3.8.2 a 3.8.3).

Význam netarifních překážek v zahraničním obchodě podporují i výsledky studie publikované týmem Petera Eggera, konkrétně odhady úspor spojené s liberalizací v oblasti TBT (EGGER, et al. 2015). V automobilovém průmyslu se úspory dle autorů studie pohybují okolo cca 14 % z celkových dovozů na obou stranách, nejvyšší úspory plynoucí z částečné eliminace TBT vztažené k dovezenému zboží autoři odhadují

u zemědělské produkce – okolo 70 % a dále u potravinářských výrobků – cca 25 %, u farmaceutické produkce je uvedena úspora cca 10 – 11 %. Čísla pro Českou republiku a Kanadu se budou velmi pravděpodobně lišit, a to s ohledem na relativně nižší objem vzájemné obchodní výměny. Právě menší ekonomiky a země exportují široké spektrum výrobků jsou pochopitelně z hlediska netarifních překážek v horším postavení. Z postupného snižování netarifních překážek tedy budou benefitovat především menší ekonomiky (jakou je i ČR) a **malé a střední podniky**, pro něž TBT znamenají relativně vyšší zatížení.

### 2.8.2 Sanitární a fytosanitární předpisy

Kapitola CETA o sanitárních a fytosanitárních předpisech zachovává práva a povinnosti EU a Kanady v rámci Dohody WTO o sanitárních a fytosanitárních předpisech (*WTO-SPS Agreement*).

V případě **masa a masných výrobků** byla stávající veterinární dohoda mezi EU a Kanadou (*EU-Canada Veterinary Agreement*) integrována do CETA, což potvrzuje úspěšnou a vzájemně prospěšnou spolupráci ve veterinární oblasti. Jako další prvky zjednodušení obchodu se strany dohodly usnadnit proces odsouhlasení pro export zařízení a práce na dalších prvcích zaměřených na minimalizaci obchodních omezení v případě vypuknutí nemoci. Posledním cílem je práce na základě celé EU namísto specifikací členských států pro sanitární hodnocení vývozu masa a masných produktů do Kanady. To již bylo provedeno.

V oblasti **zdraví rostlin** nastaví CETA nové postupy, které usnadní schvalovací proces pro rostliny, ovoce a zeleninu ze strany Kanady. Pracovní program je nastaven tak, aby v budoucnu CETA dále obstarávala hodnocení a schvalovací proces pro ovoce a zeleninu v celé EU. Cílem je snížit čas a náklady a vytvořit více předvídatelné prostředí pro exportéry EU. U všech kategorií výrobku se strany dohodly zavést zrychlené postupy pro položky označené jako priority.

Celkově lze konstatovat, že CETA bude dále zefektivňovat schvalovací procesy, snižovat náklady a zlepšovat předvídatelnost obchodu s živočišnými a rostlinnými produkty. Dohoda CETA povede k efektivnějším procesům, ale nebude měnit ani evropská, ani kanadská pravidla pro sanitární a fytosanitární předpisy. Všechny produkty musí být v plném souladu s platnými sanitárními a fytosanitárními předpisy strany importéra.

### 3 Analýza dopadů dohody CETA na českou ekonomiku dle vybraných sektorů

Pro odhad dopadů dohody CETA na českou ekonomiku byl využit model aplikované všeobecné rovnováhy (*Computable General Equilibrium; CGE*), který vychází z databáze světového obchodu GTAP provozované Purdueovou univerzitou (*Purdue University*) ve West Lafayette, Indiana, USA. Metoda CGE a databáze GTAP představují jeden z nejpokročilejších nástrojů analýzy makroekonomických vlivů hospodářských šoků. Jedná se o přístup ke kvantifikaci dopadů změn hospodářských a obchodních politik používaný řadou mezinárodních organizací. Využívá jej jak tým Colina Kirkpatricka pro odhady dopadů CETA na ekonomiku EU,<sup>35</sup> tak i Joseph Francois a Olga Pindyuk pro hodnocení dopadů CETA na hospodářství Rakouska.<sup>36</sup>

#### BOX 8: CETA – DOPADY NA ÚROVNI EU28

Závěry studie, která byla Evropskou komisí zadána kolektivu Colina Kirkpatricka v roce 2011, obsahují odhady ekonomických dopadů na EU v dlouhodobém horizontu. Výsledky jsou publikovány pro ekonomiku EU jako celek a pro její vybrané sektory.<sup>37</sup> Podle autorů lze očekávat:

- v EU nárůst reálného GDP o 0,02 % až 0,03 %, zatímco v Kanadě byl odhadnut nárůst reálného GDP v rozmezí od 0,18 % do 0,36 %.
- zvýšení celkového vývozu v rozmezí od 0,05 % do 0,07 % v EU a od 0,54 % do 1,56 % v Kanadě.

Dle autorů bude za růstem kanadských exportů stát především odstranění tarifních překážek, zatímco EU bude více benefitovat z odstranění netarifních překážek obchodu zbožím a službami. V EU i Kanadě dle odhadů dohoda přispěje ke zvýšení reálných mezd. Třetí země pravděpodobně zaregistrují menší ztráty, avšak celkový dopad nebude významný.

V rámci aktuální verze databáze GTAP v. 9 je možné pracovat s daty členěnými až na 57 odvětví, ve 140 regionech světa. Skutečné údaje v databázi GTAP v. 9 pocházejí z roku

<sup>35</sup> (KIRKPATRICK, C. et al., 2011)

<sup>36</sup> (FRANCOIS and PINDYUK, 2013)

<sup>37</sup> (KIRKPATRICK, C. et al., 2011)

2011 a představují reálnou základnu pro odhad výchozích parametrů ekonomiky. Výsledkem modelování je tedy relativní srovnání výchozího stavu ekonomiky a nového stavu, do něž ekonomika dospěje po vychýlení hospodářským šokem. Nejedná se tedy o dynamický přístup k modelování výsledků hospodářsko-politických změn, ale o komparaci dvou statických situací.

I když je možno pracovat se zcela desagregovanou databází, zpravidla to není vhodné ani s ohledem na vyšší technickou náročnost, ani kvůli nutnosti věnovat následně logice a prezentaci rozsáhlého množství výsledků, které s vlastní analyzovanou otázkou v podstatě nesouvisejí.

### 3.1 Metodologie – volba modelu

Pro účely modelování ekonomických dopadů přijetí dohody CETA na české hospodářství bylo nutné zaznamenat změny v celních sazebnících jak na evropské, tak na kanadské straně. Využita k tomu byla data ze Světové obchodní organizace v klasifikaci podle Harmonizovaného systému a v členění podle čtyřmístného kódu<sup>38</sup> a vyčíslit z nich úspory na clech ve dvou scénářích:

- okamžitě po vstupu dohody CETA v platnost;
- po uplynutí všech přechodných období (tzn. po sedmi letech od vstupu CETA v platnost).

Tyto úspory na dovozním cle (proměnná *tms* v databázi GTAP) přepočtené na procenta představují hospodářský šok, jehož efekty na makroekonomickou rovnováhu české ekonomiky budou modelovány.

Vedle úspor na clech ovšem přispěje dohoda CETA rovněž ke snížení netarifních překážek mezinárodního obchodu. Výše netarifních překážek, kterým musí čeští, resp. evropští vývozci čelit v Kanadě, a naopak, které postihují vývozce kanadského zboží při vstupu na evropské trhy, je možné hrubě odhadnout na základě databáze NTB zpracované Světovou bankou<sup>39</sup> v klasifikaci podle Harmonizovaného systému v členění podle čtyřmístného kódu. Rozsah úspor vyplývajících z odstraňování NTB podle Dohody CETA pak odhaduje společná studie Evropské komise a kanadské vlády na cca 2 % celkových

---

<sup>38</sup> (WTO, 2016b)

<sup>39</sup> (KEE, NICITA, and OLARREAGA, 2004)

nákladů exportních podniků,<sup>40</sup> přitom lze ale předpokládat, že postupná realizace koordinačních mechanismů v oblasti TBT a SPS přispěje v delším časovém horizontu k ještě větším úsporám právě v oblasti netarifních překážek obchodu mezi zeměmi EU a Kanadou. Pro účely odhadu dopadů liberalizace obchodu v oblasti netarifních překážek obchodu (proměnná *ams* v databázi GTAP) tedy modelujeme dopady snížení NTB jako dopady snížení nákladů podniků o 2 % okamžitě po vstupu Dohody CETA v platnost, v horizontu sedmi let pak o střízlivá 3 %.<sup>41</sup> Lze přitom předpokládat, že dohoda CETA přinese zejména v oblasti NTB v delším časovém horizontu podstatně významnější úspory. Dále je třeba mít na paměti, že odhady NTB provedené pro Světovou banku jsou přepočteny *ad valorem*, lze ovšem očekávat, že s vyšším objemem zahraničního obchodu bude jejich relativní význam klesat.

**Tabulka 7: Roční úspory na dovozních clech a na NTB v důsledku Dohody CETA**

	ihned po vstupu CETA v platnost	sedm let po vstupu CETA v platnost
Úspory na dovozním clu při vývozu z ČR do Kanady	103 060 443 Kč	103 146 576 Kč
Úspora na dovozním clu při dovozu z Kanady do ČR	85 203 868 Kč	85 925 602 Kč
Úspory na NTB při vývozu z ČR do Kanady	77 275 598 Kč	109 242 700 Kč
Úspory na NTB při dovozu z Kanady do ČR	33 831 526 Kč	47 683 504 Kč

*Zdroj: vlastní výpočty na základě (EUROSTAT, 2016), (WTO, 2016b) a (KEE, NICITA, & OLARREAGA, 2004)*

### 3.2 Možnosti modelu CGE

Pro snadnější interpretaci bylo všech 140 regionů dostupných v databázi GTAP sloučeno do devíti oblastí, které se jeví pro účely analýzy dopadů CETA jako klíčové, a sice: Rakousko, Česká republika, Německo, Polsko, Slovensko, zbytek zemí EU, Kanada, Spojené státy a zbytek světa.

Mezi výrobními faktory byla ponechána standardní klasifikace modelu GTAP, tzn. kapitál, půda, nerostné bohatství, vzdělaná a nevzdělaná pracovní síla. Pro modelování krátkodobých dopadů byla ponechána nevzdělaná pracovní síla i kapitál imobilní, dlouhodobé dopady pak byly odhadnuty za předpokladu mobilní pracovní síly i kapitálových vstupů.

Sektory byly s ohledem na detailní zaměření této dopadové studie ponechány ve zcela disagregovaném detailu 57 odvětví, která shrnuje následující tabulka. Přestože většina

<sup>40</sup> (HEJAZI & FRANCOIS, 2008)

<sup>41</sup> Srovnej např. se scénáři v (REZKOVÁ et al., 2016) nebo s odhady (EGGER, et al. 2015).

uvedených odvětví nebude z hlediska významu pro české národní hospodářství, z důvodu přesnějšího mapování dílčích dopadů liberalizace obchodu mezi Kanadou a Evropskou unií se zdá být tato hloubka detailu opodstatněná. Řešení bude odhadnuto Graggovou metodou s automatickou přesností.

**Tabulka 8: Seznam odvětví v modelu GTAP a jejich kódy**

Sektor	kód	Sektor	kód
neloupaná rýže	PDR	výrobky ze dřeva	LUM
pšenice	WHT	výrobky z papíru, tiskoviny	PPP
ostatní obilniny jinde neuvedené	GRO	produkty z uhlí a ropy	P_C
zelenina, ovoce, ořechy	V_F	chemické, gumárenské a plastové výrobky	CRP
olejnatá semena	OSD	ostatní minerální produkty jinde neuvedené	NMM
cukrová třtina, cukrová řepa	C_B	železné kovy	I_S
vlákna na rostlinné bázi	PFB	ostatní kovy jinde neuvedené	NFM
ostatní plodiny jinde neuvedené	OCR	kovové výrobky	FMP
hovězí dobytek, ovce a kozy, koně	CTL	motorová vozidla a jejich díly	MVH
živočišné produkty jinde neuvedené	OAP	ostatní dopravní prostředky a zařízení jinde neuvedená	OTN
syrové mléko	RMK	elektronické vybavení	ELE
vlna, zámotky bource morušového	WOL	ostatní stroje a zařízení jinde neuvedené	OME
lesnictví	FRS	ostatní zpracované produkty jinde neuved.	OMF
rybolov	FSH	elektřina	ELY
uhlí	COA	plynárenství, distribuce plynu	GDT
ropa	OIL	Voda	WTR
zemní plyn	GAS	stavebnictví	CNS
nerosty jinde neuvedené	OMN	obchod	TRD
masné výrobky z hovězího	CMT	ostatní doprava jinde neuvedená	OTP
masné výrobky jinde neuvedené	OMT	vodní doprava	WTP
rostlinné oleje a tuky	VOL	letecká doprava	ATP
mléčné výrobky	MIL	komunikační a informační služby	CMN
zpracovaná rýže	PCR	ostatní finanční služby jinde neuvedené	OFI
cukr	SGR	pojištění	ISR
potravinářské výrobky jinde neuvedené	OFD	ostatní obchodní služby jinde neuvedené	OBS
nápoje a tabákové výrobky	B_T	rekreační a ostatní služby	ROS
textil	TEX	veřejná správa, obrana, školství, zdravotnictví	OSG
oděvy	WAP	bydlení	DWE
výrobky z kůže	LEA		

*Zdroj: (AGUIAR, NARAYANAN, and MCDOUGALL, 2016)*

### 3.3 Výsledky modelu CGE

Vzhledem k tomu, že odstraňování cel v rámci dohody CETA neproběhne naráz, ale menší část celních tarifů bude odstraněna až po uplynutí přechodných období (v délce 3, 5, nebo 7 let), byly výsledky modelování zaměřeny jednak na okamžité dopady dohody CETA, jednak na scénář po uplynutí všech přechodných období. Je však stále potřeba mít na paměti, že výsledky vycházejí ze situace české, kanadské, evropské a světové ekonomiky v roce 2011.



Tabulka 9 naznačuje pouze velmi malou změnu agregátní výkonnosti českého hospodářství vyvolanou dopady CETA. Český hrubý domácí produkt se zvýší pravděpodobně jen v řádech tisícin procenta, což je zajisté způsobeno velmi malou obchodní výměnou jak přímo mezi ČR a Kanadou, tak i mezi sousedními členskými zeměmi EU a Kanadou. Nelze totiž předpokládat, že by ani nepřímé obchodní vazby českých sousedů s Kanadou nějak výrazně umocnily dopady uvolnění cel v evropsko-kanadském obchodu.

**Tabulka 9: Makroekonomické dopady přijetí CETA**

[v mil. USD]	před CETA	ihned po CETA (pouze cla)	ihned po CETA (cla + NTB)	7 let po CETA (pouze cla)	7 let po CETA (cla + NTB)
Spotřeba	109 450,36	109 449,85	109 453,44	109 451,57	109 456,95
Investice	52 182,07	52 186,84	52 188,55	52 185,70	52 188,27
Vládní nákupy	44 824,76	44 826,69	44 828,16	44 826,77	44 828,98
Vývozy	162 683,63	162 696,38	162 701,72	162 687,01	162 695,00
Dovozy	- 153 080,47	-153 095,17	-153 100,20	-153 085,71	-153 093,22
Hrubý domácí produkt	<b>216 060,34</b>	<b>216 064,58</b>	<b>216 071,67</b>	<b>216 065,36</b>	<b>216 075,97</b>
srovnání s výchozí situací		<b>+0,0020 %</b>	<b>+0,0052 %</b>	<b>+0,0023 %</b>	<b>+0,0072 %</b>

Zdroj: vlastní výpočty na základě (AGUIAR, NARAYANAN, and MCDUGALL, 2016)

**Lze tedy potvrdit, že česká ekonomika bude z uvolnění celních i netarifních překážek v rámci dohody CETA profitovat jen velmi mírně.** Větší přínosy si lze slibovat pouze od výraznějšího odstranění netarifních překážek mezinárodního obchodu a od zlepšení podmínek pro zahraniční investory, jež však budou pravděpodobně realizovány až v dlouhodobějším horizontu. To ostatně potvrzuje také nárůst reálného blahobytu (viz Tabulka 10) vyjádřený pomocí tzv. ekvivalentní variace.<sup>42</sup> Zvyšování blahobytu je přitom nejvýznamněji stimulováno právě efektivnější alokací výrobních zdrojů a lepším využitím technologie. Samotný zahraniční obchod České republiky a podmínky obchodu (*terms of trade*) budou mít tendenci spíše snižovat přebytkovou obchodní bilanci ČR.

<sup>42</sup> Ekvivalentní variace je specifický způsob chápání ekonomického blahobytu. Je vyjádřen jako změna výše průměrných příjmů obyvatelstva odpovídající změně užítka ze spotřeby způsobené hospodářským šokem (v tomto případě vstupem Dohody CETA v platnost). (BURFISHER, 2012)

**Tabulka 10: Dopady přijetí CETA na blahobyt obyvatel České republiky**

	ihned po CETA (pouze cla)	ihned po CETA (cla + NTB)	7 let po CETA (pouze cla)	7 let po CETA (cla + NTB)
Blahobyt obyvatelstva	-0,253 mil. USD	+6,313 mil. USD	+1,567 mil. USD	+ 7,707 mil. USD
Mzdy (nekvalifikovaná pracovní síla)	-0,0141 %	-0,0151 %	+0,0007 %	+0,0007 %
Mzdy (kvalifikovaná pracovní síla)	-0,0046 %	+0,0042 %	+0,0014 %	+0,0041 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě (AGUIAR, NARAYANAN, and MCDOUGALL, 2016)

Tabulka 10 ukazuje také předpokládané dopady na mzdy kvalifikované a nekvalifikované pracovní síly. Opět je zřejmé, že benefity získává česká ekonomika především v souvislosti s odstraňováním netarifních překážek a v delším časovém horizontu, kdy liberalizace euro-kanadských obchodních vztahů postoupí ještě dál než okamžitě po vstupu Dohody CETA v platnost.

**Tabulka 11: Změna sektorové skladby českého GDP a českých vývozů**

	Produkce celkem		Exporty celkem		Exporty do Kanady	
	ihned po CETA	7 let po CETA	ihned po CETA	7 let po CETA	ihned po CETA	7 let po CETA
pšenice	-0,147 %	-0,222 %	-0,347 %	-0,493 %	50,000 %	50,000 %
zelenina, ovoce, ořechy	0,029 %	0,043 %	0,027 %	0,038 %	0,000 %	0,000 %
ostatní plodiny jinde neuvezené	0,031 %	0,028 %	0,113 %	0,105 %	5,263 %	15,789 %
hovězí dobytek, ovce a kozy, koně	0,037 %	-0,042 %	0,059 %	-0,026 %	6,250 %	12,500 %
živočišné produkty jinde neuvezené	0,055 %	0,055 %	0,083 %	0,075 %	0,000 %	0,000 %
syrové mléko	-0,074 %	-0,121 %	0,000 %	0,000 %	0,000 %	0,000 %
masné výrobky z hovězího	-0,034 %	-0,107 %	0,107 %	-0,229 %	20,000 %	20,000 %
masné výrobky jinde neuvezené	0,028 %	0,051 %	0,143 %	0,210 %	17,647 %	29,412 %
mléčné výrobky	-0,084 %	-0,131 %	-0,619 %	-0,663 %	-33,333 %	-33,333 %
potravinářské výrobky jinde neuvezené	-0,028 %	-0,085 %	0,293 %	0,174 %	97,806 %	103,108 %
textil	0,041 %	0,184 %	0,092 %	0,301 %	55,119 %	64,899 %
oděvy	0,030 %	0,071 %	0,102 %	0,169 %	184,167 %	202,500 %
výrobky z kůže	0,113 %	0,258 %	0,240 %	0,461 %	104,848 %	116,970 %
výrobky ze dřeva	0,015 %	0,043 %	0,014 %	0,066 %	40,824 %	50,187 %
železné kovy	0,019 %	0,096 %	0,045 %	0,166 %	9,631 %	14,875 %
ostatní kovy jinde neuvezené	-0,143 %	-0,418 %	-0,273 %	-0,836 %	17,460 %	26,984 %
kovové výrobky	0,016 %	0,068 %	0,048 %	0,145 %	34,442 %	43,509 %
motorová vozidla a jejich díly	0,016 %	0,055 %	0,017 %	0,066 %	27,948 %	31,332 %
ostatní dopravní prostředky a zařízení jinde neuvezená	-0,025 %	-0,191 %	-0,007 %	-0,278 %	39,872 %	47,122 %
elektronické vybavení	-0,016 %	-0,109 %	-0,018 %	-0,116 %	20,361 %	29,897 %
ostatní zpracované produkty jinde neuvezené	0,015 %	0,026 %	0,052 %	0,083 %	58,147 %	68,862 %
letecká doprava	0,035 %	0,107 %	0,102 %	0,238 %	3,539 %	5,340 %

Poznámka: Na produkci v ostatních sektorech má vstup Dohody CETA v platnost zanedbatelný vliv v řádech tisícín procent. Pro přehlednost byly proto do tabulky zařazeny jen sektory vykazující intenzivnější dopady.

Zdroj: vlastní výpočty na základě (AGUIAR, NARAYANAN, and MCDOUGALL, 2016)

Z hlediska sektorové struktury tvorby českého hrubého domácího produktu jsou pak přirozeně změny podobně nepatrné (viz Tabulka 11, výsledky pro současnou redukci cel i NTB) a ve prospěch vyznívají výrazněji snad jen pro textilní průmysl (textil, oděvy, výrobky z kůže), některé sektory zemědělství a lehkého průmyslu a v dlouhodobějším horizontu také pro automobilový průmysl. Podobné sektory (společně s chemickým průmyslem) se ukazují být také exportně potentní ve vztahu České republiky s Kanadou. Je však třeba znovu zdůraznit, že ani po rozsáhlém odstranění celních překážek a redukcí netarifních překážek, jaké přináší dohoda CETA, nebude hrát Kanada v českém zahraničním obchodě výraznější roli. Do struktury celkových vývozu České republiky se proto eliminace celních překážek s Kanadou promítne v podstatě zanedbatelnými změnami.

Odstraňování celních překážek v rámci dohody CETA tak bude mít na českou ekonomiku spíše **nepatrný vliv**, jehož kvantifikace ekonometrickým modelem GTAP prokázala mírně převládající ekonomické benefity.

### 3.4 Zemědělství a potravinářský průmysl

Dohoda CETA v oblasti zemědělství a potravinářského průmyslu, který čelí největším překážkám, přináší liberalizaci především v oblasti tarifních překážek. Oblast netarifních překážek se týká především fyto-sanitárních opatření, která navazují na poměrně úspěšnou veterinární dohodu mezi EU a Kanadou (*EU-Canada Veterinary Agreement*), která byla do CETA integrována a dalších technických překážek obchodu (viz též kapitolu 2.8.1).

Kanada se zavazuje k okamžité eliminaci cel u 90,9 % všech svých zemědělských potravinářských celních položek. Po 7 letech budou tarify odstraněny u 91,7 % zemědělských a potravinářských produktů. Zbývající procenta tvoří citlivé produkty, které budou obchodovány buď v režimu kvóty celní sazby (*Tariff-Rate Quota*; TRQ) – zde se jedná především o mlékárenské výrobky, nebo jsou z liberalizačních závazků zcela vyloučeny (kuřecí a krůtí maso, vejce a vaječné výrobky).

EU se zavázala odstranit 92,2 % svých celních tarifů na zemědělské a potravinářské produkty po vstupu dohody CETA v platnost. Po 7 letech bude odstraněno 93,8 % celních tarifů. Zbýlé produkty jsou především citlivé položky, u kterých je nulová celní sazba, ale jejich dovoz do EU je omezen kvótami celní sazby (hovězí a vepřové maso, konzervovaná

kukuřice), nebo produkty, které jsou ze snižování celních sazeb vyloučeny úplně (kuřecí a krůtí maso, vejce a vaječné výrobky).

Na obou stranách dojde k navýšení bezcelních dovozních kvót u vybraných mléčných produktů.

Z hlediska objemu obchodu bude 95 % z 2,2 miliard EUR v podobě zemědělských a potravinářských vývozu EU do Kanady plně liberalizováno. EU provede liberalizaci 97 % importovaných zemědělských výrobků z Kanady.

Kanada rovněž uznala a v rámci kapitoly 20 týkající se duševního vlastnictví se zavázala k ochraně 179 zeměpisných označení pro produkty pocházející z EU dle článku 2 Dohody o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS). Z českých zeměpisných označení se jedná o „**Žatecký chmel**“ a „**České pivo**“.<sup>43</sup> Dohoda CETA rovněž připouští možnost, že po vstupu dohody v platnost mohou být do dohody zahrnuta nová zeměpisná označení.

Další pobídka pro nárůst českého exportu – tentokrát v segmentu sýrů – lze spatřovat v nárůstu bezcelní kvóty. Stávající kanadská sýrová dovozní kvóta 13 tis. tun pro EU s nulovým clem bude navýšena o dalších 18,5 tis. tun. Tím by mělo dojít k růstu podílu evropských sýrů na kanadském trhu z 5 % na 7,5 % (cca 32 tis. t)<sup>44</sup>. V letech 2017 – 2024 by mělo být k dispozici pro nové licencované dovozce (a tedy i pro potenciální nové české exportéry) minimálně 30 % ročního objemu sýrové kvóty, v následujících letech se pak tento podíl sníží na 10 %.

Kanadští producenti masa obdrží díky CETA navýšení bezcelních kvót od EU. V případě hovězího masa dojde k navýšení kvóty o 50 000 tun na 65 000 tun ročně. U vepřového masa se bezcelní množstevní kvóta navýší o 74 000 tun na 80 000 tun ročně.

Evropští exportéři vín budou mít díky CETA lepší přístup na trh v provincii Ontario, neboť se zruší tzv. poplatky za náklady na službu (*cost-of-service fees*), což zdražuje evropská vína. CETA ovšem neřeší monopolní prodej alkoholu v jednotlivých kanadských provinciích. Evropští exportéři alkoholu budou muset nadále obchodovat v Kanadě separátně s monopolními dovozci (vládní firmy) v každé provincii (výjimkou je Alberta).

<sup>43</sup> Příloha č. 20-A Zeměpisná označení identifikující produkt pocházející z EU, kapitola, Dohoda CETA.

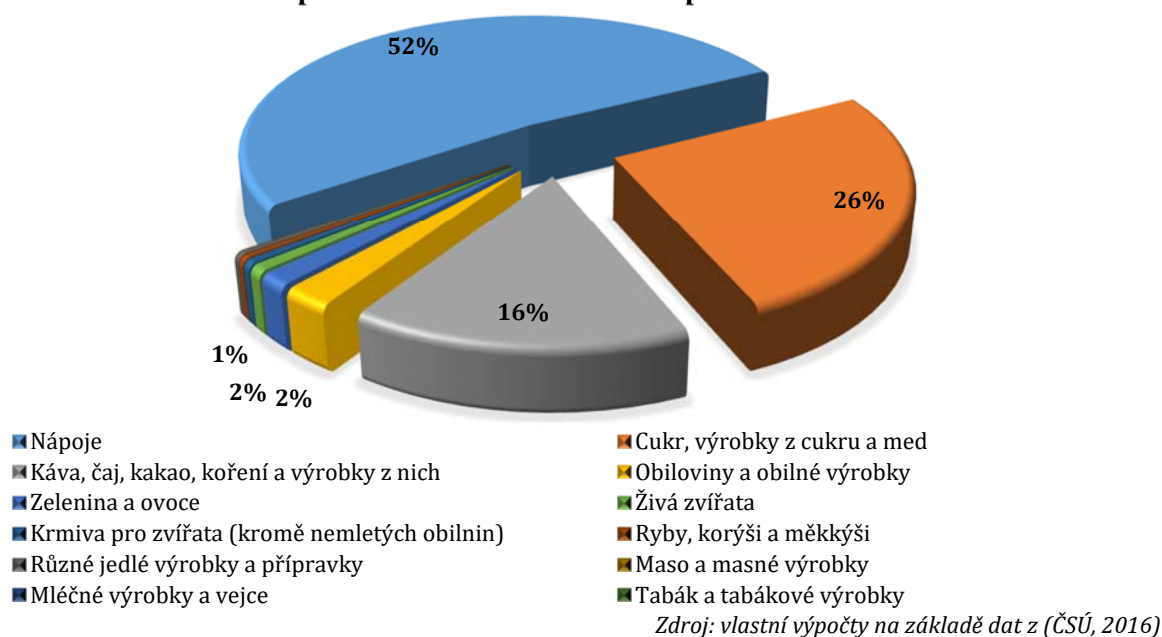
<sup>44</sup> (DVOŘÁČEK, 2016)

Potravinářské komodity představují jeden z nejdůležitějších exportních zájmů EU. Cílem jednání bylo otevřít evropským zemědělcům další trh. Nejperspektivnějšími komoditami z pohledu EU jsou vína a lihoviny, nealkoholické nápoje, cukrovinky, produkty z cereálií, těstoviny nebo sušenky, či ovocné a zeleninové přípravky. Celní tarify u všech těchto produktů budou se vstupem CETA v platnost eliminovány. Očekává se tedy, že EU bude do budoucna z vývozu této produkce do Kanady ekonomicky významněji těžit. Jedním z nejcitlivějších produktů pro Kanadu bylo při vyjednávání dohody CETA hovězí maso, zejména čerstvé hovězí maso.

### 3.4.1 Stávající obchodní výměna v segmentu zemědělství a potravinářství

V segmentu potravinářské a zemědělské produkce jasně dominuje Kanada. Kanadské dovozy do Česka mají nad českými vývozy do Kanady více jak trojnásobnou převahu. Na struktuře dovozu se potravinářský segment podílí 8 % a činí v průměru 582 mil. Kč ročně, zatímco podíl českých potravin na vývozu do Kanady činí pouhé 1 % a činí v průměru 177,5 mil. Kč ročně. Vývozy i dovozy však v rámci obchodní bilance ČR-Kanada představují podíl v řádech desetin procenta. Kanadské importy tvoří konkrétně 0,37 % celkových potravinářských dovozů ČR, české exporty potravinářského zboží se na celkovém českém exportu do Kanady podílejí 0,08 %.

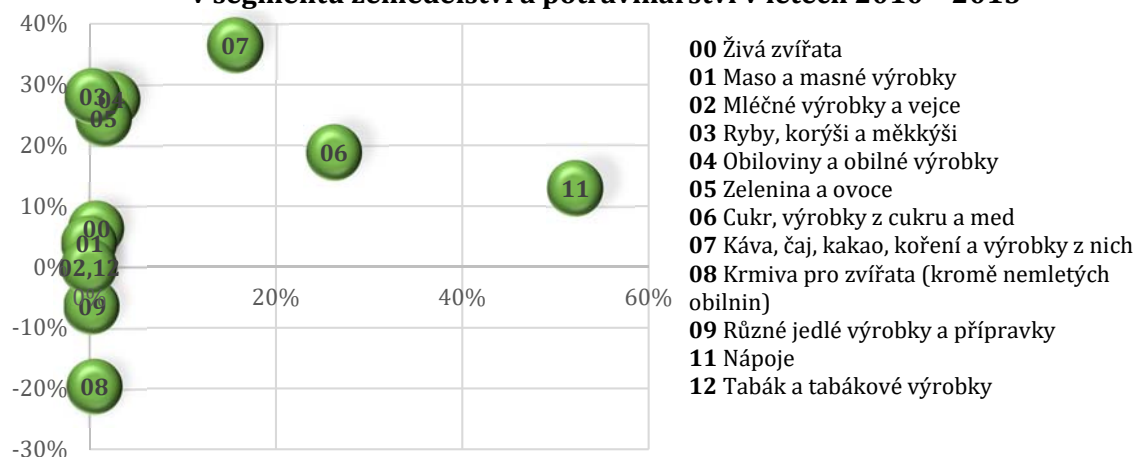
**Obrázek 11: Struktura českého exportu do Kanady v letech 2010 – 2015 v oblasti potravinářské a zemědělské produkce**



Co se týče samotné struktury českého exportu do Kanady, zde významně dominují nápoje – zejména pivo (52 %), následují cukrovinky (26 %) a káva, čaj, kakao a výrobky z nich

(16 %). Dynamika exportních komoditních skupin napovídá, že všechny výše uvedené komodity vykazují v letech 2010 – 2015 dvouciferný průměrný meziroční růst exportů (viz Obrázek 12).

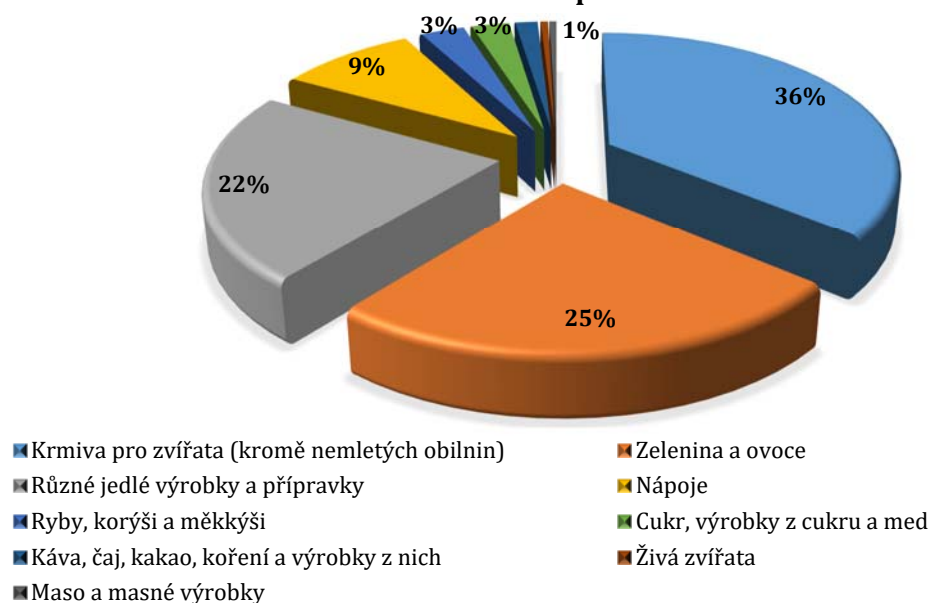
**Obrázek 12: Meziroční dynamika vývoje českých exportních komodit v Kanadě v segmentu zemědělství a potravinářství v letech 2010 – 2015**



Poznámka: podíl na celkových vývozech do Kanady na vodorovné ose, průměrné tempo růstu vývozu do Kanady v letech 2010 – 2015 na svislé ose  
Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

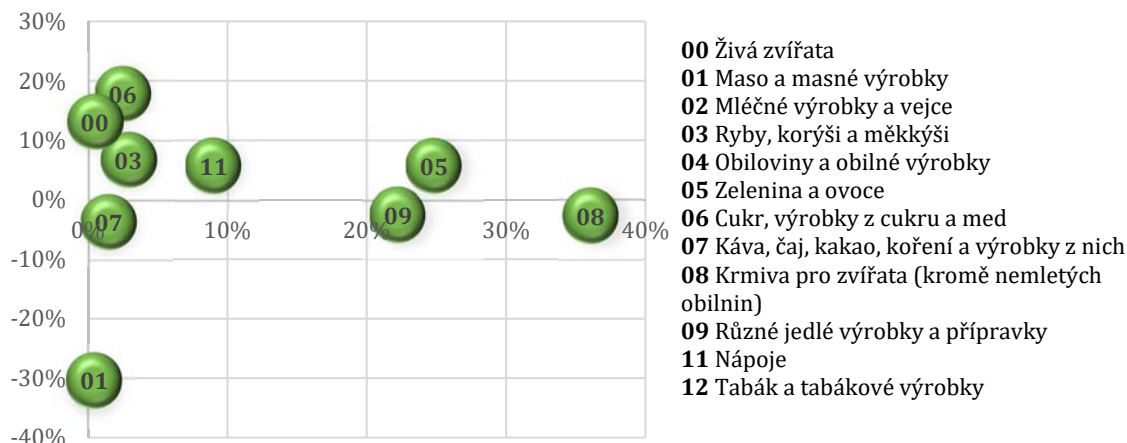
Kanadské struktury potravinářského zboží importovaného do ČR dominují krmiva pro zvířata (36 %), ovoce a zelenina (25 %) a různé jedlé přípravky (22 %), nápoje (především ovocné šťávy a minerální vody) tvoří 9 % struktury potravinářského importu z Kanady. U výše uvedených 4 dovozních komodit Kanady lze v letech 2010 – 2015 mírný pokles (krmiva pro zvířata, cukrovinky) či mírný nárůst (zelenina ovoce a nápoje). Největší propad registruje skupina masa a masných výrobků.

**Obrázek 13: Struktura importů z Kanady v letech 2010 – 2015 v oblasti potravinářské a zemědělské produkce**



Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

**Obrázek 14: Meziroční dynamika vývoje komoditních skupin importovaných z Kanady v segmentu zemědělství a potravinářství v letech 2010 – 2015**



Poznámka: podíl na celkových vývozech do Kanady na vodorovné ose, průměrné tempo růstu vývozů do Kanady v letech 2010 – 2015 na svislé ose  
Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

Čeští potravinářští exportéři čelí v Kanadě dovozním clům v průměrné výši 6,03 %, kanadští exportéři jsou vystaveni v průměru 7,37% clům EU.

### 3.4.1.1 Obchodní výměna s Kanadou v komparaci se světem

V komparaci s postavením ČR v potravinářství na světových trzích lze předpokládat, že **ČR má v Kanadě, co se potravinářských exportů týče, značné rezervy.** Ačkoli Česká republika je absolutním čistým dovozcem v oblasti potravinářské a zemědělské produkce, přičemž průměrná hodnota vývozů v letech 2010 – 2015 činila 133,5 mld. Kč, zatímco dovoz činil 160,5 mld. Kč, rozdíl celkové bilance obchodu s potravinami není tak markantní, jako je u obchodní výměny s Kanadou.

Vývozní struktura potravinářského zboží do Kanady se však významněji liší – viz Obrázek 11 a Obrázek 15. Ve světové komoditní exportní struktuře ČR pro oblast potravinářství hrají významnou roli např. také mléčné výrobky (13 %, významnou roli zde hrají trvanlivé výrobky a sýry) a masné výrobky (7 %). V tomto je Kanada a transatlantický trh obecně specifický. V rámci *supply managementu* certifikuje evropské vývozce pro dovoz v mléčných a masných komoditách. ČR např. má přístup na trh s hovězím masem do Kanady až od roku 2015, kdy byla českou veterinární správou udělena licence pro dodávky hovězího masa do Kanady pro 4 české výrobce<sup>45</sup>.

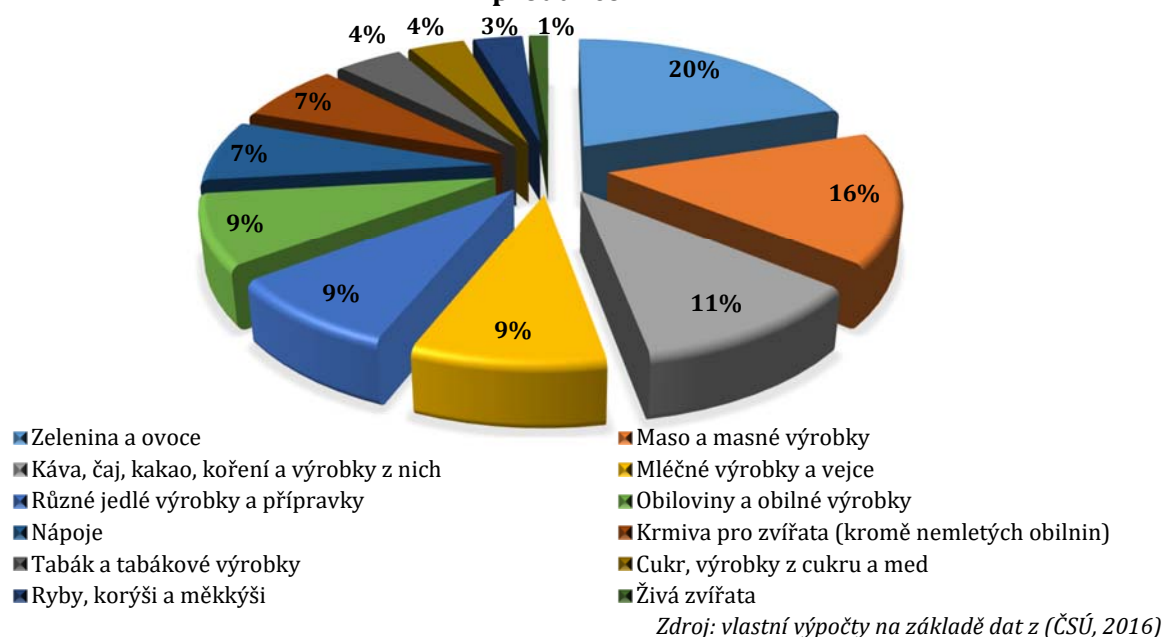
<sup>45</sup> V současné době jsou v registru České veterinární správy pro vývoz hovězího masa do Kanady zapsány čtyři české firmy: Hamé, s. r. o., Kostelecké uzeniny, a. s., Slovácká Fruta, a. s. a Masokombinát Polička, a. s.

**Obrázek 15: Struktura celkového exportu ČR v oblasti potravinářské a zemědělské produkce**



Rovněž dovozní struktura se vyznačuje značnými rozdíly – viz Obrázek 13 a Obrázek 16. Česká republika nejvíce dováží zeleninu a ovoce (20 %), maso a masné výrobky (16 %), následuje káva, čaj, kakao a výrobky z nich (11 %). Zde je jistý potenciál pro kanadské dovozce – především v segmentu zelenina a ovoce, maso a masné výrobky. Levnější dovozy by mohly konkurovat stávajícím a snížit ceny na domácím trhu. Ačkoli vzhledem k výši obchodní výměny bude reálný dopad s největší pravděpodobností marginální.

**Obrázek 16: Struktura celkového dovozu do ČR v oblasti potravinářské a zemědělské produkce**





### 3.4.2 Nejvýznamnější komodity zemědělského sektoru a potravinářského průmyslu v česko-kanadské obchodní výměně

Nejvýznamnější českou komoditou v Kanadě je **pivo ze sladu**, které tvoří více jak třetinu všech potravinářských vývozů do Kanady. Následují **cukrovinky bez kaka**, které se na potravinářských vývozech do Kanady podílí cca jednou čtvrtinou a **čokoládové přípravky s kakaem**.

**Tabulka 12: TOP10 nejvýznamnějších položek exportovaných z ČR do Kanady v sektoru potravinářství a zemědělství v letech 2010 – 2015**

Exportní komodita dle HS8 v potravinářském průmyslu a zemědělství	Průměrný vývoz	Podíl Kanady na celkových vývozech ČR	Podíl Kanady na českých vývozech do Ameriky	Clo (aktuální)	Clo (ihned po vstupu CETA v platnost)	Clo (do 7 let po vstupu CETA v platnost)
	v tis. CZK			(%)	(%)	(%)
Pivo ze sladu, v nádobách o obsahu <= 10 litrů (kromě v lahvích)	40 469	0,06 %	81,47 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Gumovité cukrovinky a želé včetně ovocných past ve formě cukrovinek	34 296	0,04 %	33,35 %	9,50 %	0,00 %	0,00 %
Pivo ze sladu, v lahvích o obsahu <= 10 litrů	26 453	0,02 %	14,28 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Čokoláda a čokoládové výrobky, též plněné, neobsahující alkohol	13 918	0,02 %	97,84 %	6,00 %	0,00 %	0,00 %
Zdravotní pastilky a dropsy proti kašli	11 713	0,04 %	99,98 %	9,50 %	0,00 %	0,00 %
Vermut a ostatní víno z čerstvých hroznů, připravené pomocí aromatický	9 161	0,12 %	52,94 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Ostatní lihové nápoje, v nádobách o obsahu <= 2 l (kromě ouza...)	5 495	0,01 %	56,92 %	12,28 ¢/l čistého ethanolu	0,00 %	0,00 %
Destiláty z vinných matolin nebo hroznů, v nádobách o obsahu <= 2 litr	4 671	0,01 %	81,18 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Čokoláda a ostatní potravinové přípravky obsahující kakao, v blocích,	4 490	0,01 %	24,37 %	6,00 %	0,00 %	0,00 %
Cukrovinky a jejich náhražky vyrobené z náhražek cukru, obsahující kakao	3 729	0,02 %	100,00 %	6,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

Mezi kanadskými importy do ČR dominují **přípravky používané pro výživu zvířat** s cca třetinovým podílem na celkových kanadských potravinářských importech do Čech. Jedná se o druhou nejvýznamnější kanadskou komoditu dováženou do ČR v letech

2010 – 2015. Z potravinářského sortimentu ji následuje dovoz luštěnin a jiných potravinových přípravků.

České potravinové TOP10 exportní komodity (Tabulka 12) se podílejí na celkových vývozech ČR od 0 – 0,1 % a většina z nich je v současnosti zatížena celní sazbou, která bude eliminována po vstupu CETA v platnost. Nejvýznamnějším produktem je pivo ze sladu, následují produkty ze skupin cukrovinky bez kaka a zatížené 9,5% celním tarifem, čokoláda a potravinové přípravky s kakaem s 6% tarifem na čokoládu potravinové přípravky s kakaem a lihové nápoje se sazbou 12,8 €/litr čistého etylalkoholu. Všechny uvedené tarify budou zrušeny po vstupu CETA v platnost, což vytváří prostor pro růst exportu.

**Tabulka 13: TOP10 nejvýznamnějších položek importovaných z Kanady do ČR v sektoru potravinářství a zemědělství v letech 2010 – 2015**

Kanadská komodita dle HS8 v potravinářském průmyslu a zemědělství	Průměrný dovoz	Podíl Kanady na celkových dovozech	Podíl Kanady na dovozech z Ameriky	Clo (aktuální)	Clo (ihned po vstupu CETA v platnost)	Clo (do 7 let po vstupu CETA v platnost)
	v tis. CZK	ČR		(%)	(%)	(%)
Výživa pro psy a kočky, v balení pro drobný prodej (neobsahující škrob)	162 341	0,25 %	81,17 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Čočka, sušená, vyluštěná	110 455	0,28 %	97,90 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Potravinové přípravky, jinde neuvedené	72 608	0,05 %	38,97 %	12,80 %	0,00 %	0,00 %
Potravinové přípravky, jinde neuvedené	38 249	0,03 %	16,58 %	12,80 %	0,00 %	0,00 %
Voda, včetně minerálních vod a sodovek	32 728	0,02 %	66,29 %	9,60 %	0,00 %	0,00 %
Výživa pro psy a kočky, v balení pro drobný prodej, (obsahující škrob)	26 591	0,02 %	41,10 %	10,20 %	0,00 %	0,00 %
Rostliny a části rostlin používané zejména ve voňavkářství, ve farmacii	24 884	0,06 %	73,80 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Rostliny a části rostlin používané zejména ve voňavkářství, ve farmacii	21 575	0,07 %	79,29 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Javorový cukr, v pevném stavu a javorový sirup	12 226	49,74 %	99,23 %	8,00 %	0,00 %	0,00 %
Výživa pro psy a kočky, v balení pro drobný prodej, obsahující škrob	10 704	0,01 %	77,12 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

Kanadské potravinové TOP10 importy jsou zatíženy významnějším celním tarifem především u potravinových přípravků j. n. (10,71 %) a minerálních vod a šťáv (9,6 %) část dovozu výživy pro psy a kočky je zatížena clem 10,2 %. I zde budou evropské tarify na kanadské importy, které shrnuje Tabulka 13, zcela eliminovány po vstupu CETA v platnost. Lze tedy předpokládat zvýšení dovozů v těchto tradičních komoditních skupinách. Čeští spotřebitelé mohou benefitovat ze snížení cen, avšak vzhledem k nízkému podílu a souvztažně předpokládanému nízkému nárůstu objemu bude dopad na ekonomiku ČR doslova mikroskopický.

### **3.4.3 Netarifní opatření v obchodu s Kanadou v segmentu zemědělské a potravinářské produkce**

Netarifní překážky aplikované v oblasti zemědělství a potravinářského průmyslu lze rozdělit na sanitární a fytosanitární opatření (SPS) sloužící k ochraně zdraví nebo života lidí, zvířat a rostlin a na technické překážky obchodu (TBT). TBT představují normy, testovací a certifikační procedury, které se aplikují buď s ohledem na zdravotní a bezpečnostní důvody anebo s cílem standardizovat výrobky, garantovat jejich kvalitu, případně informovat spotřebitele.

Z kvantitativních odhadů výše netarifních překážek je patrné, že čeští exportéři v Kanadě čelí netarifním překážkám ve výši asi 0,67 % hodnoty českých potravinářských vývozu do Kanady. Naproti tomu dovozci kanadských potravinářských a zemědělských produktů musí v České republice překonat netarifní překážky v zanedbatelné výši asi 0,01 % hodnoty českých potravinářských dovozů z Kanady.

#### **3.4.3.1 TBT v potravinářském průmyslu**

Vývozní a dovozní režim v Kanadě obecně upravuje Zákon o vývozních a dovozních povoleních (*Export and Import Permits Act*), jehož součástí je i seznam zboží podléhajícího dovozní kontrole (*Import Control List; ICL*). Vývozní a dovozní licence uděluje Úřad pro kontrolu obchodu a technické překážky (*Trade Controls & Technical Barriers Bureau*), který je součástí kanadského ministerstva zahraničních věcí, obchodu a rozvoje (*Department of Foreign Affairs, Trade and Development*).

Hlavní dovozní omezení v zemědělském a potravinářském segmentu jsou:

- Potraviny zvířecího a rostlinného původu (upravuje zákon *Food and Drugs Act*)
- Regulovaná zvířata, výrobky ze zvířat a vedlejší produkty (*Health of Animals Act*)

- Rostlinní škůdci, rostliny a výrobky z rostlin (*Plant Protection Act*)
- Sýry (*Canadian Agricultural Products Act*)
- Čerstvé ovoce a zelenina (*Canadian Agricultural Products Act*)
- Ryby a rybí výrobky (*Fish Inspection Act*)
- Regulované druhy zvířat a rostlin (*Wild Animal and Plant Protection and Regulation of International and Interprovincial Trade Act*)

V rámci licenčního řízení se v segmentu potravinářské a zemědělské produkce aplikují dovozní celní kvóty, které jsou stanoveny pro sýry, mléčné výrobky, vejce, drůbeží maso. V Kanadě existuje tzv. *supply-management system* (SMS). Jedná se o systém státem kontrolované produkce určitých zemědělských komodit jako je **mléko, vejce, kuřecí a krůtí maso**. Cílem je dosáhnout rovnováhu mezi nabídkou a poptávkou na domácím trhu. Kanadští farmáři si od profesních asociací či výše uvedených státních marketingových organizací musí zakoupit výrobní kvóty, aby mohli dodávat na domácí trh. Pro dovoz uvedených komodit jsou v současnosti stanoveny velmi nízké celní kvóty s relativně nízkým dovozním clem. Po vyčerpání množstevních kvót je další dovoz zatížen vysokým dovozním clem (150 – 300 %), které efektivně brání dalšímu dovozu. I když dohoda CETA neupravuje *supply-management system*, dojde díky ní k navýšení kvót na sýry (v Kanadě).

#### 3.4.3.2 CETA a fytosanitární opatření

V případě **masa a masných výrobků** byla stávající veterinární dohoda mezi EU a Kanadou (*EU-Canada Veterinary Agreement*) integrována do CETA, což potvrzuje úspěšnou a vzájemně prospěšnou spolupráci ve veterinární oblasti. Jako další prvky zjednodušení obchodu se strany dohodly usnadnit proces odsouhlasení pro export zařízení a práce na dalších prvcích zaměřených na minimalizaci obchodních omezení v případě vypuknutí nemoci.

V oblasti **zdraví rostlin** nastaví CETA nové postupy, které usnadní schvalovací proces pro rostliny, ovoce a zeleninu ze strany Kanady. Pracovní program je nastaven tak, aby v budoucnu CETA dále obstarávala hodnocení a schvalovací proces pro ovoce a zeleninu v celé EU. Cílem je snížit čas a náklady a vytvořit více předvídatelné prostředí pro exportéry EU. U všech kategorií výrobku se strany dohodly zavést zrychlené postupy pro položky označené jako priority.

Celkově lze konstatovat, že CETA bude dále zefektivňovat schvalovací procesy, snižovat náklady a zlepšovat předvídatelnost obchodu s živočišnými a rostlinnými produkty. Dohoda CETA povede k efektivnějším procesům, ale nebude měnit ani evropská, ani kanadská pravidla pro sanitární a fytosanitární předpisy. Všechny produkty musí být v plném souladu s platnými sanitárními a fytosanitárními předpisy strany importéra.

#### **3.4.4 Perspektivy ČR v zemědělství a potravinářství v kontextu CETA**

Podle našich odhadů provedených v rámci modelu CGE **přispěje uzavření dohody CETA pravděpodobně spíše ke snížení produkce v zemědělském i potravinářském průmyslu v Česku, a sice o cca -0,011 % (resp. -0,049 % po sedmi letech od vstupu CETA v platnost)**. Dopady na potravinářský a zemědělský sektor budou ale pravděpodobně značně nerovnoměrné. Stimul bude dohoda CETA znamenat nejspíš pro pěstitele zeleniny, ovoce, ořechů (+0,06 %), zpracovatele masa a živočišných produktů (+0,05 %), výrobce nápojů a tabákových výrobků (+0,01 %). Naopak jistou hrozbu bude dohoda CETA díky intenzivnější kanadské konkurenci znamenat pro pěstitele pšenice (maximálně -0,22 %) a olejnatých semen (-0,06 %), výrobce rostlinných tuků a olejů (-0,08 %), chovatele hovězího dobytka (-0,04 %) a zpracovatele hovězího masa (-0,11%), producenty syrového mléka (-0,12 %) a mléčných produktů (-0,13 %).

Celkové české exporty v zemědělských a potravinářských produktech do Kanady ale vzrostou o 50 %. Podíl Kanady na celkových českých zemědělských a potravinářských exportech vzroste o 0,08 % (z 0,16 % na 0,24 %). Růst exportů se týká především komodit, na které je v současné chvíli uvalena celní sazba/celní kvóta, která bude liberalizována.

Z analýzy obchodní výměny v segmentu potravinářském a zemědělském je zřejmé, že je na velmi nízké úrovni, tedy i dopady budou malé. Co se týče bilance, český vývoz je významně slabší, a to i v komparaci s celkovou situací, kdy je ČR čistým exportérem v daném segmentu. I exportní struktura je poměrně odlišná a tradiční české potravinářské exportní komodity, jako jsou trvanlivé mlékárenské výrobky a sýry se na kanadském trhu téměř nevyskytují. Naopak kanadské importy mají potenciál v oblasti dodávky masa a masných výrobků, kde dojde i k navýšení kvóty na dovoz do EU.

### BOX 9: CETA – DOPADY V ZEMĚDĚLSTVÍ A V POTRAVINÁŘSKÉM PRŮMYSLU ČR

Aktuální obchodní výměna v segmentu potravinářské produkce je velmi nízká a potravinářské vývozy do Kanady činí pouhých 0,08 % celkových potravinářských vývozů. I aktuální saldo zahraničního exportu je silně záporné, v posledních letech se však českým potravinářským vývozcům začíná více dařit a exporty celkově rostou vyšším tempem než importy z Kanady. Nejdůležitějšími exportními komoditami v Kanadě jsou pivo, čokoládové a nečokoládové cukrovinky a alkohol. Podle výsledků CGE modelu by české potravinářské exporty měly po 7 letech od vstupu dohody CETA v platnost vzrůst až o 54 % a saldo zahraniční bilance má potenciál se zlepšovat.

Podle strukturovaných rozhovorů se zástupci firem, které do Kanady již vyvážejí nebo o vstup na kanadský trh usilují, je zřejmé, že:

- kanadští importéři v potravinářském segmentu žádají vysoké objemy za nízké ceny, pro české producenty je často problematické splnit požadavek na velkou zakázku, včasnou dodávku, odpovídající kvalitu a nízkou cenu, zrušení celních tarifů bude tedy velkým přínosem
- velcí mlékárenští producenti se budou snažit prosadit na kanadském trhu v segmentu sýrů.

Zásadními opatřeními, které v souvislosti CETA povzbudí domácí produkci, jsou:

- **Eliminace celních tarifů** u všech významných komodit dovážených z Česka na kanadský trh, tj. především cukrovinky čokoládové, cukrovinky bez kaka a alkoholické (lihové) nápoje. Snížení nákladů na distribuci vín.
- Významné **navýšení dovozní kvóty na sýry** pro vývozy z EU do Kanady.
- Právní ochrana **zeměpisných označení** (PGI) pro zboží českého původu – „Žatecký chmel“ a „České pivo“.
- Snížení nákladů českých vývozců v důsledku odstraňování netarifních překážek obchodu – především fyto-sanitárních opatření. Díky dohodě bude zaveden tzv. bude moci evropský certifikační subjekt posoudit soulad s kanadskými standardy, čímž se evropským vývozcům **zjednoduší přístup na kanadský trh**.
- Realizace benefitů s ohledem na sektorový průnik liberalizovaných oblastí, kterými jsou – investice, veřejné zakázky, pobyt osob za účelem podnikání.

### 3.5 Automobilový průmysl

Motorová vozidla jsou jediným průmyslovým zbožím, k nimž CETA stanoví přechodná období pro zrušení tarifů. V Evropské unii musí být celní tarify postupně zcela odbourány<sup>46</sup>:

- v případě autobusů (celní sazba 10 % nebo 16 %) po pěti letech,
- u automobilů a karavanů (celní sazba 10 %) po pěti nebo sedmi letech a
- u nákladních automobilů (celní sazba 10 % nebo 22 %) po pouhých třech letech.

Kanadská cla na motorová vozidla dovážená z EU činí 6,1 %, i tato budou odstraněna<sup>47</sup>.

Kromě výše uvedeného CETA obsahuje podrobná pravidla původu, která určují podíl přidané hodnoty v Kanadě nebo EU jako celku. Tyto předpisy jsou relevantní především pro veškeré zboží, které obsahují komponenty vyrobené v třetích zemích. Podle seznamu pravidel původu (příloha I: Produktová specifická pravidla původu) alespoň 50 % hodnoty automobilu musí být kanadského nebo EU původu, aby bylo možné z preference mezinárodního obchodu těžit. Sedm let po platnosti CETA tato hodnota vzroste na 55 %<sup>48</sup>.

V tomto ohledu je třeba zdůraznit, že dosažení hranice domácího obsahu je snadnější pro výrobce automobilů v členských státech EU, jelikož komponenty ze všech členských států EU se počítají jako součást domácí přidané hodnoty. V Kanadě působí především montážní pobočky amerických automobilových výrobců (General Motors, Ford, Chrysler) a japonských automobilových výrobců (Toyota, Honda), které velkou část komponent dovážejí z USA nebo Mexika a nemohou se tak považovat za původem kanadské komponenty. Z tohoto důvodu CETA přiznává kvótu ve výši 100 000 vozů vyvezených z Kanady, kde domácí obsah může být nižší, a to pouhých 30 % nebo 20 % čistých nákladů<sup>49</sup>.

Kanada vyváží jen relativně malé množství vozů do EU, např. v roce 2015 činil dovoz pouhých 318 mil. EUR, zatímco evropští automobiloví exportéři registrovali v roce 2015 vývozy do Kanady v hodnotě 4 421 mil. EUR. Ještě příznivěji pro evropské automobilové

---

<sup>46</sup> (GAC, 2016)

<sup>47</sup> (CBSA, 2016)

<sup>48</sup> (EK, 2016b) – Annex 5: Protokol o pravidlech původu a o postupech stanovení původu, Příloha 5, kapitola 87, kód zboží harmonizovaného systému 87.03.

<sup>49</sup> (EK, 2016b) – Annex 5: Protokol o pravidlech původu a o postupech stanovení původu, Příloha 5 – A, Tabulka D.1 – Roční kvóty pro vozidla vyvážená z Kanady do Evropské unie

vývozce vyznívá statistika růstu exportů, když v roce 2015 registrují 17,4% nárůst, zatímco kanadští vývozci automobilů registrují dokonce pokles vývozu do EU, a to ve výši - 2,4 %. Vývoz automobilů do Kanady se na celkových vývozech EU v roce 2015 podílí 12,6 %, zatímco kanadský export automobilů registruje pouze 1% podíl na celkových kanadských vývozech do EU.<sup>50</sup> Kanadský UNIFOR<sup>51</sup> nepochybuje o tom, že nová kvóta povede k podstatnému zvýšení kanadských vývozu. Avšak zároveň dodává, že automobilové značky vyrobené v Kanadě jsou v EU relativně neznámé a jejich podíl na trhu je zanedbatelný. Kromě toho výrobci automobilů působící v Kanadě doposud prokazují jen velmi malý zájem o zvýšení vývozu do EU. Kvóta je tedy svou povahou spíše symbolická.<sup>52</sup>

Nicméně nelze vyloučit, že se v delším časovém horizontu, kanadský vývoz automobilů do EU zvýší. CETA totiž poskytuje oběma stranám možnost tzv. „kumulace“, jež umožňuje použití komponent ze zemí, s nimiž Kanada a EU podepsaly dohody o volném obchodu s podobnými předpisy. Jako člen severoamerické zóny volného obchodu (NAFTA) má Kanada uzavřenou dohodu o volném obchodu se Spojenými státy. Evropská unie v současné době jedná se Spojenými státy americkými o Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP). Pokud TTIP vstoupí v platnost s podobnými pravidly původu, které jsou uvedeny v CETA, od kanadské kvóty 100 000 automobilů vč. nižšího domácího obsahu bude ustoupeno. Místo toho vstoupí v platnost společná pravidla o původu, tudíž v tomto případě 60 procent přidané hodnoty musí být dosaženo ve Spojených státech nebo v Kanadě, aby bylo možné vozy do EU vyvážet bez cla.

Zdá se, že co se týče automobilového průmyslu, budou mít evropští výrobci z liberalizace mnohem větší prospěch než jejich kanadští kolegové. Je však diskutabilní, zda toto bude znamenat zásadních dopady na export, hrubý domácí produkt a zaměstnanost v České republice. A to především vzhledem ke stále velmi nízké důležitosti kanadského trhu pro český automobilový průmysl a nízké nezaměstnanosti v celé české ekonomice a v technických profesích zvláště (viz dále).

---

<sup>50</sup> (EK, 2016c)

<sup>51</sup> Unifor je největší kanadský odborový svaz v soukromém sektoru s více než 310 tis. členy po celé zemi, kteří působí ve všech hlavních odvětvích kanadské ekonomiky

<sup>52</sup> (STANFORD, 2014)

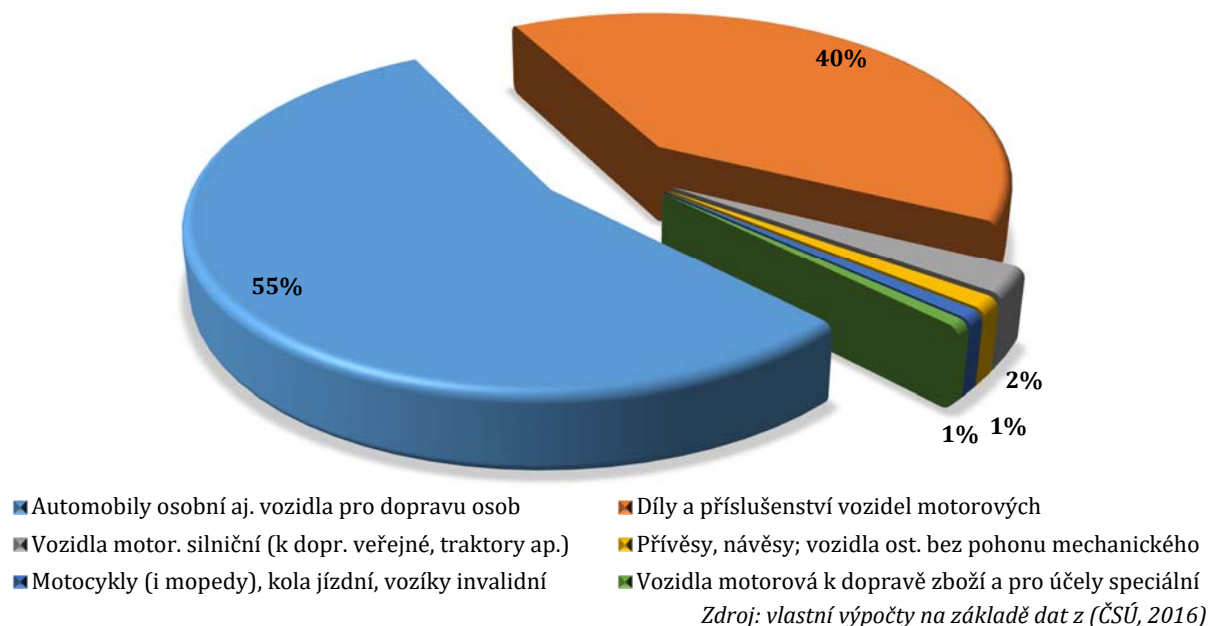


Mezi závěry dopadové studie, kterou zadala Evropská komise Colinu Kirkpatrickovi a jeho týmu,<sup>53</sup> patří predikce zvýšení vývozu evropského automobilového průmyslu v důsledku snížení celních překážek v dlouhodobém horizontu o 0,08 % až 0,17 % a zvýšení zaměstnanosti v automobilovém sektoru o 0,03 až 0,09 %.

### 3.5.1 Obchodní výměna ČR – Kanada v segmentu automobilového průmyslu

Česká republika má, co se týče obchodní bilance silnou pozici v automobilovém průmyslu. Automobilový export ČR se na celkových exportech podílí více jak 18 %. V letech 2010 – 2015 bylo v sektoru automotive vyvezeno zboží v celkové hodnotě 574 mld. Kč, dovoz činil pouhých 239 mld. Kč. Obchodní bilance je tedy kladná a export více jak 2,4násobně převažuje importy.

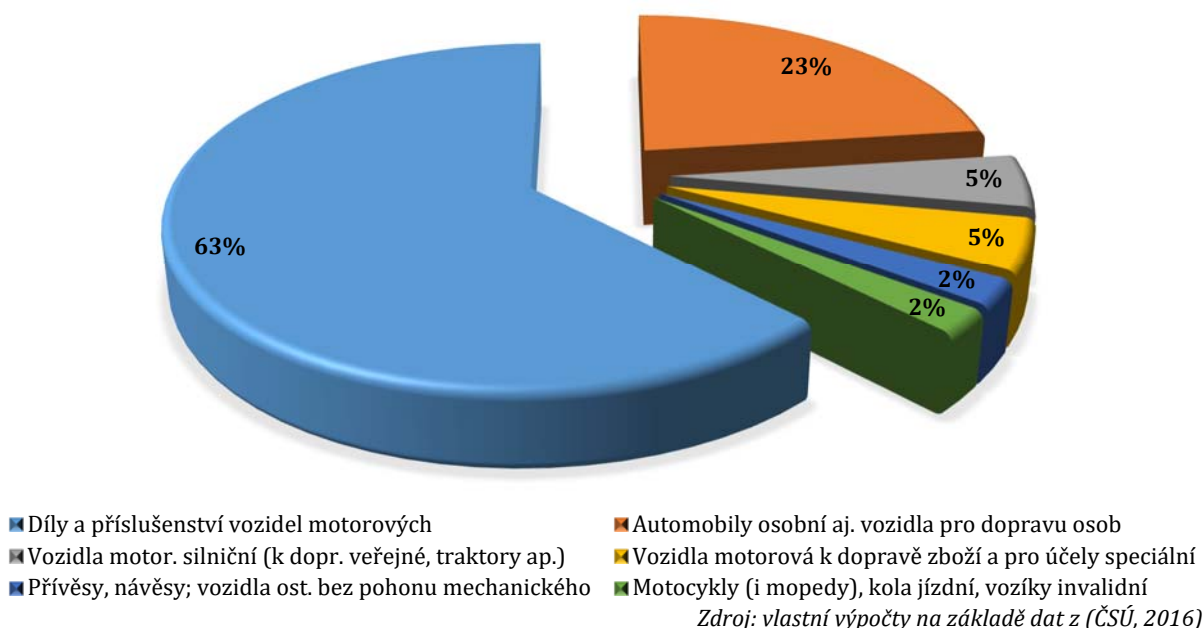
Obrázek 17: Struktura celkových exportů ČR v automobilovém sektoru v letech 2010 – 2015



Strukturu sektorových vývozů a dovozů zachycuje Obrázek 17 a Obrázek 18. Více než 55 % vývozů v automotive tvoří osobní automobily a 40 % díly a příslušenství. Ve struktuře dovozů naopak dominují díly a příslušenství s 63 % nad osobními automobily s 23 %.

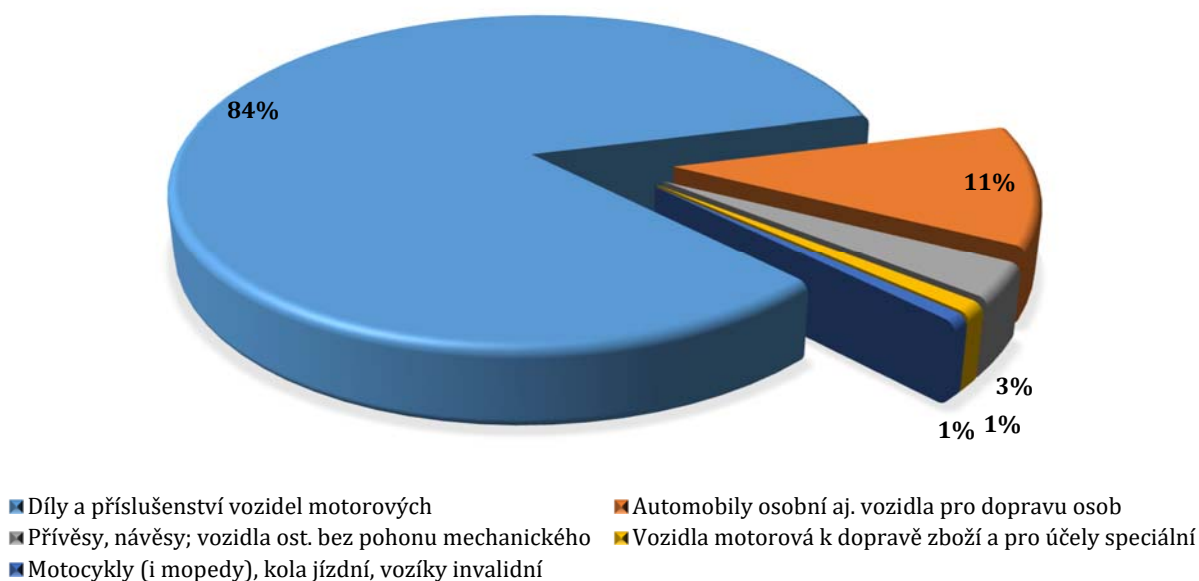
<sup>53</sup> (KIRKPATRICK et al., 2011)

**Obrázek 18: Struktura celkových dovozů do ČR v automobilovém sektoru v letech 2010 – 2015**



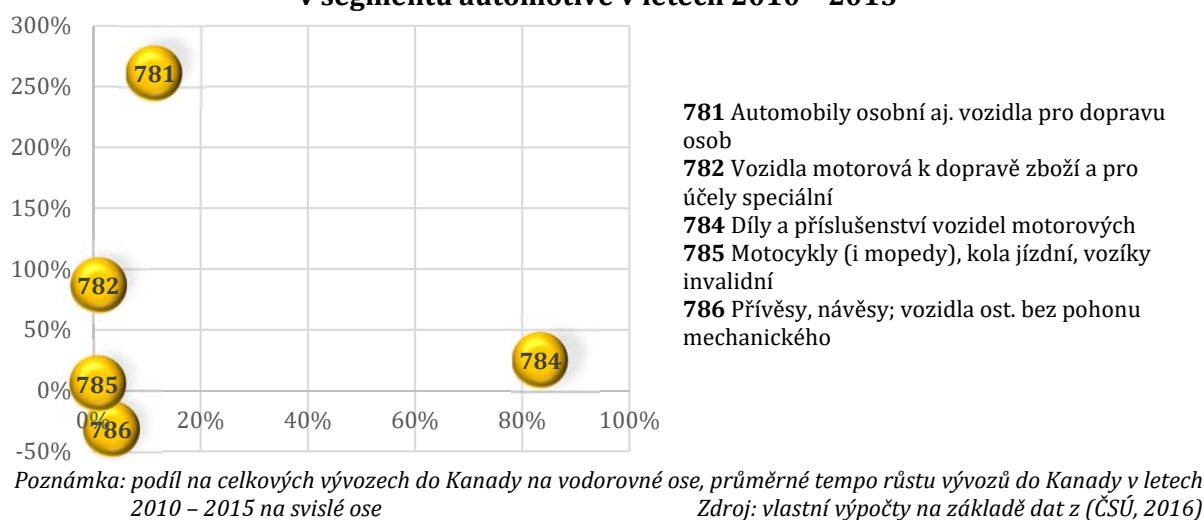
Ačkoli v ČR vývoz osobních automobilů a jejich komponent dominuje a ČR je mezi evropskými producenty osobních automobilů na prvním místě v indikátoru počtu vyrobených osobních automobilů na obyvatele, obchodní výměna v sektoru automobilového průmyslu ČR a Kanady je velmi nízká. V letech 2010 – 2015 český export automobilů a jejich komponent do Kanady činil ročně v průměru pouhých 127 mil. Kč a tvořil pouhých 0,02 % celkových českých exportů. Import do Kanady v této oblasti činil v průměru ročně 73 mil. Kč a na celkovém dovozu se podílel pouhými cca 0,03 %.

**Obrázek 19: Struktura exportů ČR do Kanady v automobilovém sektoru v letech 2010 – 2015**



Co se týče struktury vývozu do Kanady (viz Obrázek 19), s 84 % podílem jasně dominují díly a příslušenství motorových vozidel, jejichž vývoz roste od roku 2010 v průměru o 25 % ročně, následují osobní automobily s 11 %, zde – i přes vysoký nárůst v letech 2010 – 2015 se jedná pouze o individuální vývoz, stejně je tomu i automobilů k přepravě zboží. Struktura vývozu do Kanady se tak poměrně významně liší od struktury celkového exportu.

**Obrázek 20: Meziroční dynamika vývoje českých exportních komodit v Kanadě v segmentu automotive v letech 2010 – 2015**



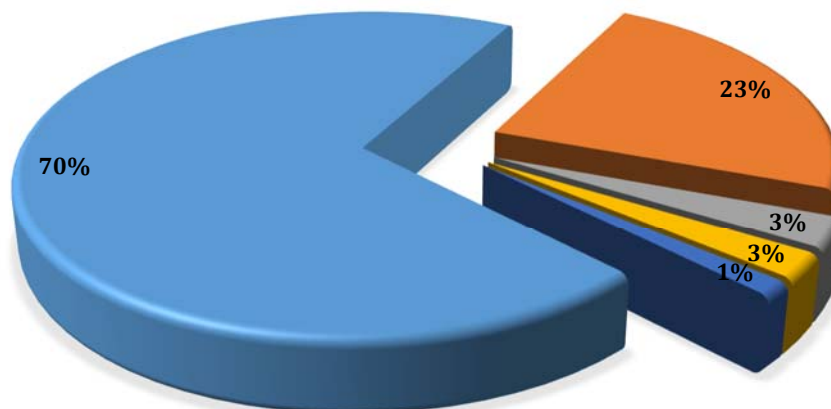
Struktura kanadského dovozu (viz Obrázek 21) v sektoru automobilového průmyslu, i zde se 70 % převládá segment automobilových dílů, kde došlo v letech 2010 – 2015 v průměru k 10,8% nárůstu. Následuje 23% individuální dovoz osobních automobilů z Kanady s poměrně vysokým nárůstem v letech 2010 – 2015.

Čeští automobiloví exportéři čelí v Kanadě dovozním clům v průměrné výši 6,06 %, kanadští exportéři jsou na českém trhu vystaveni v průměru 4,27% clům.

Hlavním evropským exportérem automobilů do Kanady je významný český obchodní partner – Německo. Do zámoří se vyvázejí pouze koncernové Volkswageny, které byly v roce 2015 v Kanadě 11. nejprodávanější značkou se stále rostoucím podílem na trhu, na 16. místě se ještě z evropských značek umístilo BMW a na 18. místě Audi.

Lze předpokládat, že v důsledku snížení celních tarifů na automobily a automobilové díly (v současné době činí 6,1 % a 3,16 %) **dojde ke zvýšení vývozu německých automobilů do Kanady, což druhotně ovlivní obchodní bilanci Česka s Německem.**

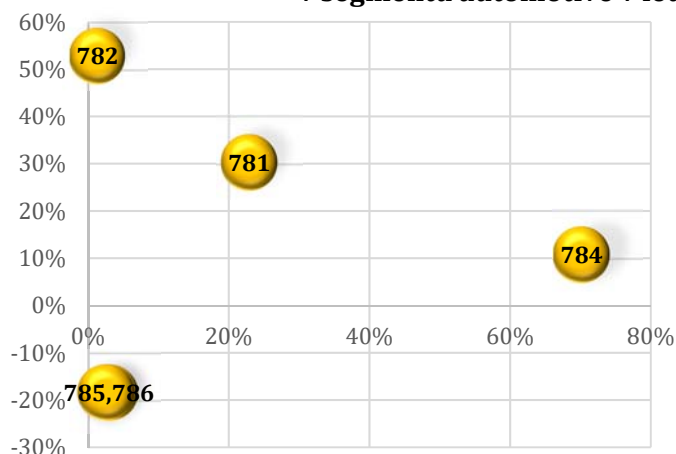
**Obrázek 21: Struktura celkových dovozů Kanady do ČR v automobilovém sektoru v letech 2010 – 2015**



- Díly a příslušenství vozidel motorových
- Motocykly (i mopedy), kola jízdní, vozíky invalidní
- Vozidla motorová k dopravě zboží a pro účely speciální
- Automobily osobní aj. vozidla pro dopravu osob
- Přívěsy, návěsy; vozidla ost. bez pohonu mechanického

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

**Obrázek 22: Meziroční dynamika vývoje komoditních skupin importovaných z Kanady v segmentu automotive v letech 2010 – 2015**



- 781 Automobily osobní aj. vozidla pro dopravu osob
- 782 Vozidla motorová k dopravě zboží a pro účely speciální
- 784 Díly a příslušenství vozidel motorových
- 785 Motocykly (i mopedy), kola jízdní, vozíky invalidní
- 786 Přívěsy, návěsy; vozidla ost. bez pohonu mechanického

Poznámka: podíl na celkových vývozech do Kanady na vodorovné ose, průměrné tempo růstu vývozů do Kanady v letech 2010 – 2015 na svislé ose

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

### 3.5.2 Nejvýznamnější komodity automotive v česko-kanadské obchodní výměně

V letech 2010 – 2015 byl český export v oblasti automotive zaměřen na komodity, které uvádí Tabulka 14. Bezkonkurenčně nejvýznamnějším segmentem jsou automobilové pneumatiky, kde největším vývozcem je společnost **Barum Continental Otrokovice**. Vývoz do Kanady v tomto segmentu v letech 2010 – 2015 činí v průměru cca 135,5 mil. ročně, avšak na celkovém vývozu ČR v tomto segmentu se podílí pouhými 0,02 %. Díky pryžovým pneumatikám však ČR v segmentu automotive registruje přebytek obchodní

balance. Lze předpokládat, že vzhledem k okamžité eliminaci 7% celní sazby dojde k mírnému zvýšení exportu v této komoditní skupině. Dalšími produkty vyváženými v současnosti do Kanady jsou automobilové komponenty jako závěsné systémy, součástky pro podvozky, chladiče a automobilové sedačky, které jsou zatíženy cca 8 – 9,5% celní sazbou. Exporty do Kanady se však na celkových exportech podílejí jen mikroskopickým dílem, blíže viz Tabulka 14.

**Tabulka 14: TOP10 nejvýznamnějších položek exportovaných z ČR do Kanady v sektoru automotive v letech 2010 – 2015**

Exportní komodita dle HS8 v odvětví chemického průmyslu	Průměrný vývoz	Podíl Kanady na celkových vývozech ČR	Podíl Kanady na českých vývozech do Ameriky	Clo (aktuální)	Clo (ihned po vstupu CETA v platnost)	Clo (do 7 let po vstupu CETA v platnost)
	v tis. CZK			(%)	(%)	(%)
Nové pneumatiky z kaučuku, typy používané pro osobní automobily	135 512	0,02 %	4,91 %	7,00 %	0,00 %	0,00 %
Závěsné systémy a jejich části a součásti, včetně tlumičů pérování	33 960	0,01 %	81,25 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Části a součásti podvozků, Bisselových podvozků a podobných výrobků	25 785	0,03 %	26,42 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Nové pneumatiky z kaučuku, s běhounem	21 991	0,00 %	5,90 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Chladiče (kromě pro průmyslovou montáž vozidel)	17 558	0,00 %	48,30 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Osobní automobily a jiná motorová vozidla	14 093	0,02 %	67,95 %	6,10 %	6,10 %	0,00 %
Části, součásti a příslušenství, ostatní, pro průmyslovou montáž	9 413	0,00 %	15,72 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Nápravy, též smontované; kola a jejich části a součásti	9 260	0,00 %	2,87 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Soupravy zapalovacích kabelů a ostatní soupravy drátů	7 962	0,04 %	2,01 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Nové pneumatiky z kaučuku, j. n.	7 951	0,79 %	8,51 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

Dovoz v oblasti automotive z Kanady se podílí na celkových dovozech ČR v daných segmentech podle HS8 velmi málo a silně konverguje k nule (viz Tabulka 15). Kanadské dodávky pro automotive nejsou pro ČR nikterak významné a „ohrožující“. Výrobci automobilových komponentů čelí v Evropě relativně vyšším tarifním překážkám, ačkoli i ty nelze považovat za významné. Do ČR se z Kanady dováží části a příslušenství karosérií, tlumiče a výfuková potrubí, kola a jejich části, osobní automobily (zde se stejně jako v případě ČR jedná o individuální dovoz).

**Tabulka 15: TOP10 nejvýznamnějších položek importovaných z Kanady do ČR v sektoru automotive v letech 2010 – 2015**

Kanadská komodita dle HS8 v odvětví automobilového průmyslu	Průměrný dovoz	Podíl Kanady na celkových dovozech ČR	Podíl Kanady na dovozech z Ameriky	Clo (aktuální)	Clo (ihned po vstupu CETA v platnost)	Clo (do 7 let po vstupu CETA v platnost)
	v tis. CZK			(%)	(%)	(%)
Části, součásti a příslušenství karoserií	8 393	0,00 %	7,74 %	4,50 %	0,00 %	0,00 %
Volanty, sloupky a skříňe řízení (kromě pro průmyslovou montáž vozidel)	7 817	0,00 %	67,81 %	4,50 %	0,00 %	0,00 %
Části, součásti a příslušenství, ost., mot. vozidel č. 8701-8705	6 701	0,00 %	7,77 %	3,50 %	0,00 %	0,00 %
Tlumiče výfuku a výfuková potrubí (kromě pro průmyslovou montáž vozidel)	6 345	0,00 %	22,95 %	4,50 %	0,00 %	0,00 %
Kola, jejich části, součásti a příslušenství (kromě pro průmyslovou montáž)	5 944	0,00 %	33,46 %	4,50 %	0,00 %	0,00 %
Osobní automobily a jiná motorová vozidla kontr. především pro přepravu osob)	4 820	0,00 %	2,16 %	10,00 %	0,00 %	0,00 %
Osobní automobily a jiná motorová vozidla	4 808	0,00 %	7,45 %	10,00 %	0,00 %	0,00 %
Části a součásti sedadel, jinde neuvedené ani nezahrnuté	3 722	0,00 %	7,54 %	2,70 %	0,00 %	0,00 %
Osobní automobily a jiná motorová vozidla j.n.	2 924	0,00 %	5,61 %	10,00 %	0,00 %	0,00 %
Brzdy a servobrzd, jejich části a součásti	2 579	0,00 %	3,58 %	4,50 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

### 3.5.3 TBT v automobilovém průmyslu

Existující netarifní překážky v automobilovém průmyslu jsou poměrně vysoké, ovšem intenzita mezinárodního obchodu s automobily je mezi Českou republikou a Kanadou na tak nízké úrovni, že i závěry plynoucí z kvantifikace NTB v tomto sektoru je třeba vnímat opatrně. Netarifní překážky v Kanadě představují pro české exportéry náklady ve výši asi 0,02 % hodnoty vývozu a pro kanadské exportéry do Česka asi 0,29 %. Je však nutné znovu připomenout, že zahraniční obchod mezi ČR a Kanadou je v oblasti automotive stěží možné považovat za statisticky reprezentativní.

V rámci Komplexní dohody o hospodářské a obchodní spolupráci mezi Kanadou a státy EU je definována oblast spolupráce týkající se motorových vozidel. Účelem je posílit spolupráci a komunikaci, včetně výměny informací, ohledně výzkumných činností v oblasti bezpečnosti a environmentální výkonnosti motorových vozidel v souvislosti s přípravou nových technických předpisů a souvisejících norem.

Dohoda definuje zapracování předpisů OSN do kanadských předpisů *Motor Vehicle Safety Regulations*, C.R.C., c. 1038. Kanada sestaví a bude aktualizovat seznam technických předpisů zapracovaných do předpisů vlastních a tento seznam zveřejní. V případě dohody se jedná o následující jednotná ustanovení:

- pro schvalování světlometů motorových vozidel vybavených výbojkovými zdroji světla,
- pro schvalování světlometů motorových vozidel s asymetrickým potkávacím světlem a/nebo dálkovým světlem a vybavených žárovkami a/nebo LED moduly,
- pro schvalování typu světlometů motorových vozidel se symetrickým potkávacím světlem a/nebo dálkovým světlem a vybavených žárovkami, výbojkovými zdroji světla nebo LED moduly,
- o schvalování motorových vozidel, která mají nejméně čtyři kola, z hlediska jejich emisí hluku,
- pro schvalování motocyklů z hlediska hluku,
- pro schvalování typu vozidel z hlediska zámků dveří a součástí upevnění dveří,
- pro ochranu motorových vozidel proti neoprávněnému použití (pouze imobilizér),
- pro schvalování typu vozidel z hlediska jejich předních a zadních ochranných zařízení (nárazníky apod.),
- pro schvalování vozidel kategorií L1, L2, L3, L4 a L5 z hlediska brzdění,
- pro schvalování typu světlometů motorových vozidel s asymetrickým potkávacím světlem a/nebo dálkovým světlem a vybavených halogenovými žárovkami (H1, H2, H3, HB3, HB4, H7, H8, H9, HIR1, HIR2 a/nebo H11),
- pro schvalování typu světlometů motorových vozidel s asymetrickým potkávacím světlem a/nebo dálkovým světlem a vybavených halogenovými žárovkami (žárovky H4),
- pro schvalování světlometů motorových vozidel typu „*sealed-beam*“ (SB) vyzařujících evropské asymetrické potkávací světlo nebo dálkové světlo nebo obojí,

- pro schvalování světlometů pro motocykly a vozidla za ně považovaná,
- pro schvalování typu světlometů motocyklů s asymetrickým potkávacím světlem a dálkovým světlem a vybavených halogenovými žárovkami (žárovkami kategorie HS1),
- pro schvalování osobních automobilů z hlediska brzdění (pouze elektronické řízení stability),
- pro schvalování dvoukolových motocyklů a mopedů z hlediska řidičem ovládaných ovladačů, včetně identifikace ovladačů, sdělovačů a indikátorů,
- pro schvalování zpětných zrcátek dvoukolových motorových vozidel, též s postranním vozíkem, z hlediska montáže zpětných zrcátek na řídítka.

**Nejpozději do tří let** od vstupu Komplexní dohody v platnost strany určí, zda by měly být další technické předpisy obsažené v předpisech OSN rovněž zapracovány do kanadských předpisů. **Navrhované předpisy pro zapracování jsou tato jednotná ustanovení:**

- pro schvalování vozidel z hlediska ochrany řidiče před mechanismem řízení v případě nárazu,
- pro schvalování typu vozidel z hlediska sedadel, jejich ukotvení a opěrek hlavy,
- pro schválení typu bezpečnostních zasklívacích materiálů a jejich montáž ve vozidlech,
- pro schvalování typu vozidel z hlediska montáže zařízení pro osvětlení a světelnou signalizaci,
- pro schvalování denních svítilen motorových vozidel,
- pro schvalování vozidel kategorie L3 z hlediska montáže zařízení pro osvětlení a světelnou signalizaci,
- pro ochranu motorových vozidel proti neoprávněnému použití,
- pro schvalování typu motorových vozidel z hlediska adaptivního světlometového systému (AFS).

Kanada a státy EU se zavazují zohlednit technické předpisy druhé strany. Při přípravě nového technického předpisu týkajícího se motorových vozidel a jejich součástí nebo při změně stávajícího předpisu strana zohlední technické předpisy druhé strany, včetně předpisů přijatých v rámci Světového fóra pro harmonizaci předpisů týkajících se vozidel (WP29) EHK OSN. Na žádost druhé strany strana podá vysvětlení ohledně rozsahu,



v jakém při přípravě svých nových technických předpisů zohlednila technické předpisy této druhé strany.

Dále strany uznávají, že **mají společný zájem spolupracovat se Spojenými státy americkými v oblasti technických předpisů týkajících se motorových vozidel**. Uzavřou-li Evropská unie a Spojené státy dohodu nebo ujednání o harmonizaci svých technických předpisů týkajících se motorových vozidel, budou strany spolupracovat a společně rozhodnou, zda by měly uzavřít podobnou dohodu nebo ujednání.

### 3.5.4 Perspektivy ČR v oblasti automotive v kontextu CETA

Podle našich odhadů **přispěje uzavření dohody CETA ke zvýšení produkce v automobilovém průmyslu v Česku o cca 0,016 % (resp. o 0,055 % po uplynutí všech přechodných období)**. Objem českých exportů osobních automobilů do Kanady vzroste o cca 30 %, avšak podíl Kanady na českých vývozech automobilů zůstane i nadále zcela zanedbatelný (méně než 0,001 %). To ostatně koresponduje s dosavadním nezájmem českých automobilek o kanadský trh. Růst exportů se týká především automobilových komponentů.

Z analýzy obchodní výměny v segmentu automotive je zřejmé, že je na neobvykle nízké úrovni. Škoda Auto, největší výrobce automobilů v ČR, který zatím není v Kanadě ani USA etablován, podle některých oficiálních zpráv zvažuje vstup na transatlantický trh, což by mohlo v budoucnu významněji ovlivnit obchodní bilanci s Kanadou. V této oblasti je kromě snížení cel důležitou okolností i odstraňování netarifních překážek, ale rozhodující roli samozřejmě sehraje transatlantická obchodní strategie celého koncernu Volkswagen (jehož je česká Škoda Auto součástí – viz též případovou studii na straně 147).

#### BOX 10: CETA – DOPADY V AUTOMOBILOVÉM PRŮMYSLU ČR

Aktuální obchodní výměna v segmentu automobilového průmyslu s Kanadou je velmi nízká, v zásadě velmi ovlivněná absencí jiných než individuálních vývozů automobilů z ČR. Vývozy do Kanady činí pouhých 0,02 % celkových automobilových vývozů. V posledních letech je saldo zahraničního obchodu s Kanadou v automobilovém průmyslu kladné a zvyšuje se ve prospěch českých exportů, a to zejména díky exportu automobilových dílů a součástí. Nejdůležitějšími exportními komoditami v Kanadě jsou pneumatiky a automobilové části. Podle výsledků CGE modelu by české automobilové

exporty zahrnující i další efekty, jako jsou například nepřímé exporty způsobené zvýšením obchodní výměny Kanady a zemí EU, mohly v příštích 7 letech po vstupu dohody CETA v platnost vzrůst až o 31 %.

Zásadními opatřeními, které v souvislosti s CETA povzbudí export domácí produkce v segmentu automotive, jsou:

- **Snížení nákladů** na překonání technických překážek obchodu, především pak v oblastech, kde se Kanada zavázala přijmout a zapracovat předpisy OSN do kanadských předpisů *Motor Vehicle Safety Regulations, C.R.C., c. 1038* (viz seznam uvedený v kapitole 2.8.1.3 o technických překážkách obchodu – světlomety, zámky, emise hluku apod.) a další regulatorní spolupráce (viz též případovou studii Škoda Auto na straně 147),
- **Snížení celních tarifů** u všech v současné době nejvíce dovážených automobilových částí, součástí a příslušenství na kanadský trh na nulu, tj. především pneumatiky a další automobilové doplňky a příslušenství (viz též Tabulka 14). Čeští exportéři v oblasti automotive čelí průměrným clům ve výši 6,06 %.
- Realizace benefitů s ohledem na sektorový průnik liberalizovaných oblastí, kterými jsou – investice (viz kapitolu 2.5), veřejné zakázky (viz též kapitolu 2.6 na straně 48), pobyt osob za účelem podnikání (viz též kapitolu 2.4 na straně 38).

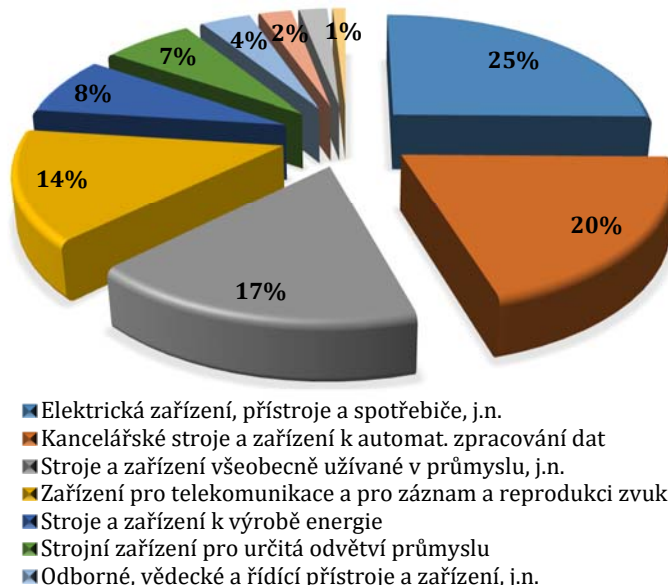
### 3.6 Strojírenský průmysl a elektrotechnický průmysl

Dle kategorizace Harmonizovaného systému jsou výstupy strojírenského a elektrotechnického průmyslu zahrnuty v rámci tříd: **16** – Stroje a mechanická zařízení; elektrická zařízení; jejich části a součásti; přístroje pro záznam a reprodukci zvuku, přístroje pro záznam a reprodukci televizního obrazu a zvuku a části, součásti a příslušenství těchto přístrojů; **17** – vozidla, letadla, plavidla a dopravní zařízení (vyjma osobních automobilů) a **18** – Optické, fotografické, kinematografické, měřicí, kontrolní, přesné, lékařské nebo chirurgické nástroje a přístroje. Podle kategorizace *Standard International Trade Classification* (SITC) jsou produkty výše uvedených odvětví průmyslu obsaženy v oddílech: **7** – Stroje a dopravní prostředky (pro účely této analýzy bez pododdílu **78** – silniční vozidla a jejich komponenty) a **8** – Průmyslové spotřební zboží

(konkrétně **87** – Odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení, jinde neuvedená a **88** – Fotografické přístroje, optické výrobky, jinde neuvedené).

Strojírenství a elektrotechnický průmysl jsou tradičně **nejvýznamnějšími českými exportními odvětvími**. Exporty ve strojírenství (kromě automobilového průmyslu) se na celkových exportech ČR podílejí cca 20 % (bez automobilového průmyslu). Obchodní bilance je kladná, exporty činí v průměru v letech 2010 – 2015 cca 1 225 mld. Kč ročně, importy do ČR vykazují průměrnou roční hodnotu 1057,6 mld. Kč.

**Obrázek 23: Struktura celkových exportů ČR ve strojírenském a elektrotechnickém průmyslu (kromě automobilového) v letech 2010 – 2015**

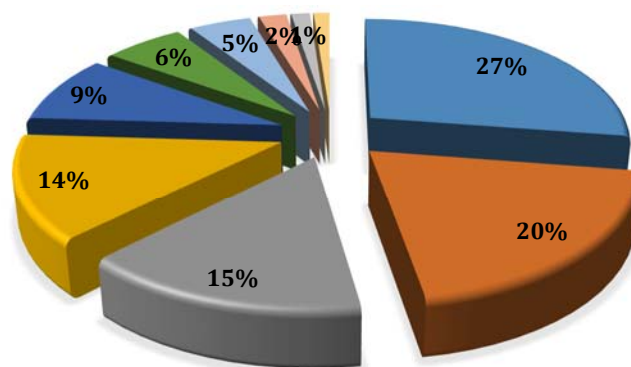


*Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)*

Nejvýznamnější českou exportní komoditní skupinou (viz Obrázek 23) jsou elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče (25 %), následují kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat (elektrotechnický průmysl, 20 %) a stroje všeobecně užívané v průmyslu (17 %). Komoditní struktura importu ve strojírenství a elektrotechnickém průmyslu (viz Obrázek 24) se rovněž vyznačuje nejvyšším podílem v segmentu elektrických zařízení a přístrojů (27 %), druhým nejsilnějším segmentem je jsou rovněž kancelářské stroje (20 %), následují zařízení pro telekomunikaci (15 %). Komoditní struktura exportu a importu je velmi podobná.

Dle teritoriálního členění je nejdůležitějším exportním trhem ČR Evropa, kam směřuje 87,1 % exportu, následuje Asie (7,08 %) a Amerika (4,09 %), z toho Kanada se na celkových českých vývozech v segmentu strojírenství a elektrotechnického průmyslu podílí pouhými 0,13 %.

**Obrázek 24: Struktura celkových importů ve strojírenském a elektrotechnickém průmyslu (kromě automobilového) v letech 2010 – 2015**



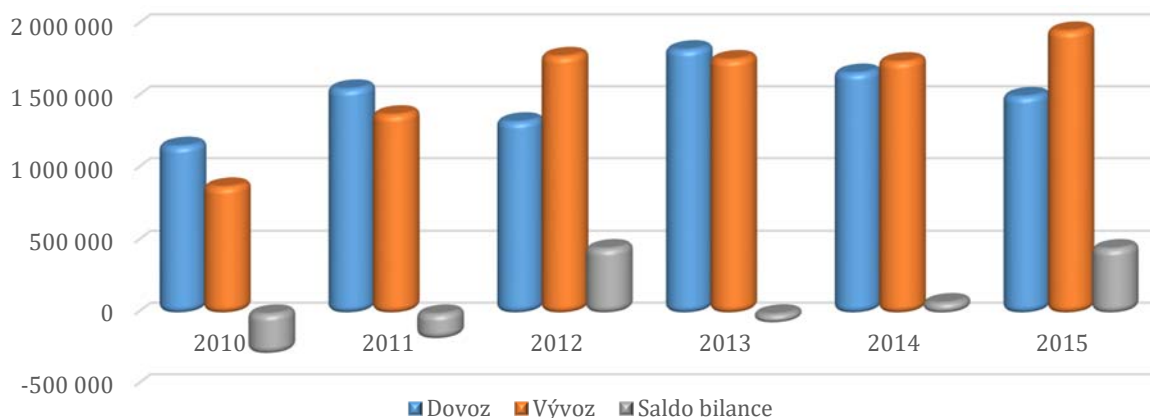
- Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, j.n.
- Kancelářské stroje a zařízení k automat. zpracování dat
- Zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku
- Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu, j.n.
- Stroje a zařízení k výrobě energie
- Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu
- Odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení, j.n.

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

### 3.6.1 Obchodní výměna ČR – Kanada v segmentu strojírenství

Strojírenství vč. elektrotechnického průmyslu je klíčovým sektorem v rámci zahraničního obchodu s Kanadou. Podle struktury obchodní výměry mezi ČR a Kanadou v letech 2010 – 2015 se na celkových českých exportech do Kanady podílí 32 %, v kanadských importech zabírá 41% podíl. V letech 2010 – 2015 bylo do Kanady vyvezeno v průměru ročně zboží za 1 587 mil. Kč, dovezeno bylo zboží v hodnotě 1 510 mil. Kč.

**Obrázek 25: Obchodní bilance ČR s Kanadou ve strojírenském a elektrotechnickém průmyslu v letech 2010 – 2015**



Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

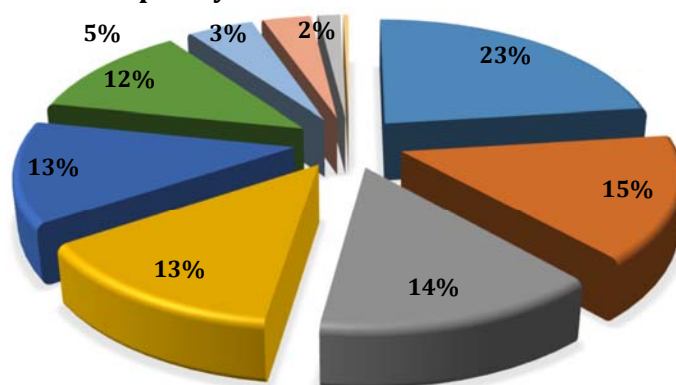
Obchodní bilance ČR s Kanadou v tomto segmentu je od roku 2011 po malém propadu v roce 2013 kladná – viz Obrázek 25 – a i přes poměrně značné fluktuace se zlepšuje ve prospěch českých vývozců, jelikož hodnota exportu v letech 2010 – 2015 roste.

Hodnota obchodní výměny je, stejně jako v ostatních odvětvích, pro obě země nevýznamná. Vývoz produkce strojírenského sektoru do Kanady se na celkových českých strojírenských exportech však podílí pouhými 0,13 %, kanadské strojírenské importy se na celkových českých strojírenských importech podílejí 0,15 %.

Co se týče exportní struktury (viz rovněž Obrázek 26), dominují následující segmenty

- **elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče** (23 %), zde se jedná zejména o elektrická zařízení ke spouštění a zážehu motoru, elektrické stroje a zařízení, j.n. a pulty, panely k řízení nebo rozvodu elektřiny;
- **strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu** (15 %), zde se jedná především o stroje speciálně řešené pro určitá průmyslová odvětví vč. komponentů, přemísťovací, srovnávací, vrtné stroje, stroje k třídění, prosévání, oddělování zeminy;
- **stroje a zařízení pro průmysl používaná všeobecně** (14 %), zde se jedná o zařízení manipulační mechanická vč. komponent a zařízení k ohřevu a chlazení vč. komponent;
- **kovozpracující stroje** (13 %), zde se jedná především o kovoobráběcí stroje třískové a jejich díly.

**Obrázek 26: Struktura vývozu do Kanady ve strojírenství vč. elektrotechnického průmyslu v letech 2010 – 2015**



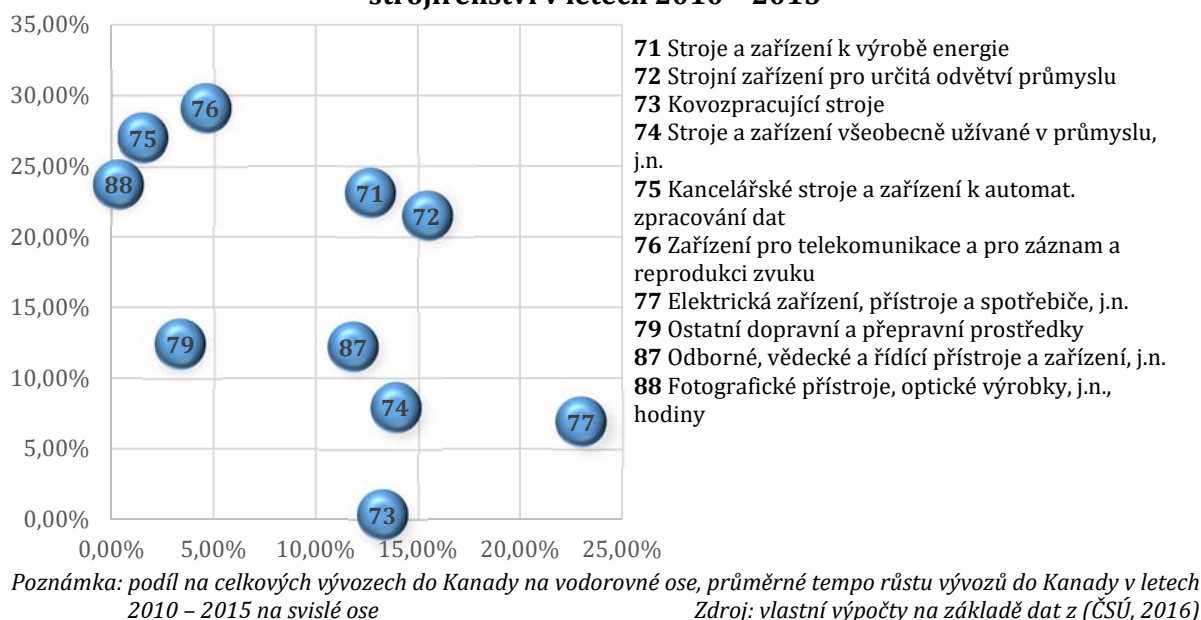
- Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, j.n.
- Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu
- Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu, j.n.
- Kovozpracující stroje
- Stroje a zařízení k výrobě energie
- Odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení, j.n.
- Zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

Kanadští importéři do ČR vyvážejí kromě strojů pro průmysl především jiné dopravní prostředky (viz také Obrázek 24), kanadským importům dominují:

- dopravní prostředky jiné (17 %) tj. zejména **vrtulníky a jejich díly**,
- **elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče (17 %)**, zde se jedná zejména o přístroje elektrické ke spínání elektrických obvodů a elektrické spotřebiče jinde neuvedené
- **stroje a zařízení pro průmysl používaná všeobecně (16 %)**, zde se jedná zejména o hřídele, kliky převodové, tělesa ložisková, spojky a podobně,
- **odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení (12 %)**, tj. zejména přístroje měřicí, kontrolní, analyzační, řídicí.

**Obrázek 27: Meziroční dynamika vývoje exportních komoditních skupin v segmentu strojírenství v letech 2010 – 2015**



Pohled na dynamiku vývoje v jednotlivých exportních segmentech (viz Obrázek 27) je pro ČR poměrně uspokojivý. V letech 2010 – 2015 dochází k nárůstu ve všech sledovaných pododvětvích strojírenského a elektrotechnického průmyslu. Nejvyšší (v průměru více jako pětina) meziroční nárůst) registrují:

- Zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku,
- Kancelářské stroje a zařízení k automat. zpracování dat,
- Fotografické přístroje, optické výrobky, jinde nspecifikované,

Ty se však podílejí na celkové struktuře exportu do Kanady jen velmi málo – do 5 %. Více jak pětina meziroční nárůst u skupin, které se podílejí na exportech ve strojírenství a elektrotechnickém průmyslu do Kanady z více jak 10 % sledujeme u segmentů:

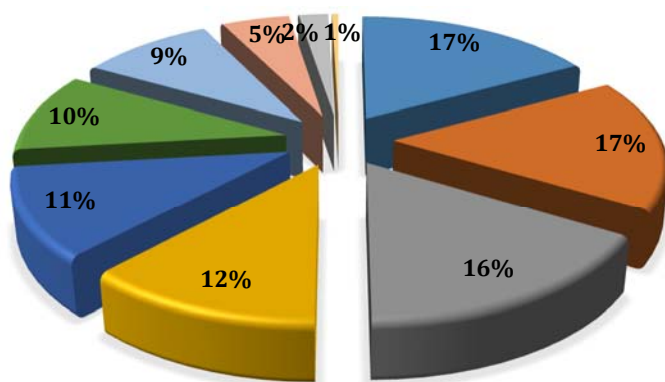
- Stroje a zařízení k výrobě energie a
- Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu

Povzbuzující je také jednociferný růst tradičně nejzajímavějšího sortimentu pro kanadský trh, tj. elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče. Pohled na dynamiku vývoje kanadských importů již tak povzbudivý není, v nejsilnějších segmentech Kanada v období 2010 – 2015 ztrácí, naopak vyšší a rostoucí uplatnění na českém trhu nacházejí především:

- strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu a
- stroje a zařízení k výrobě energie.

U většiny středně silných zástupců těchto odvětví lze v letech 2010 – 2015 pozorovat v průměru jednociferný meziroční nárůst.

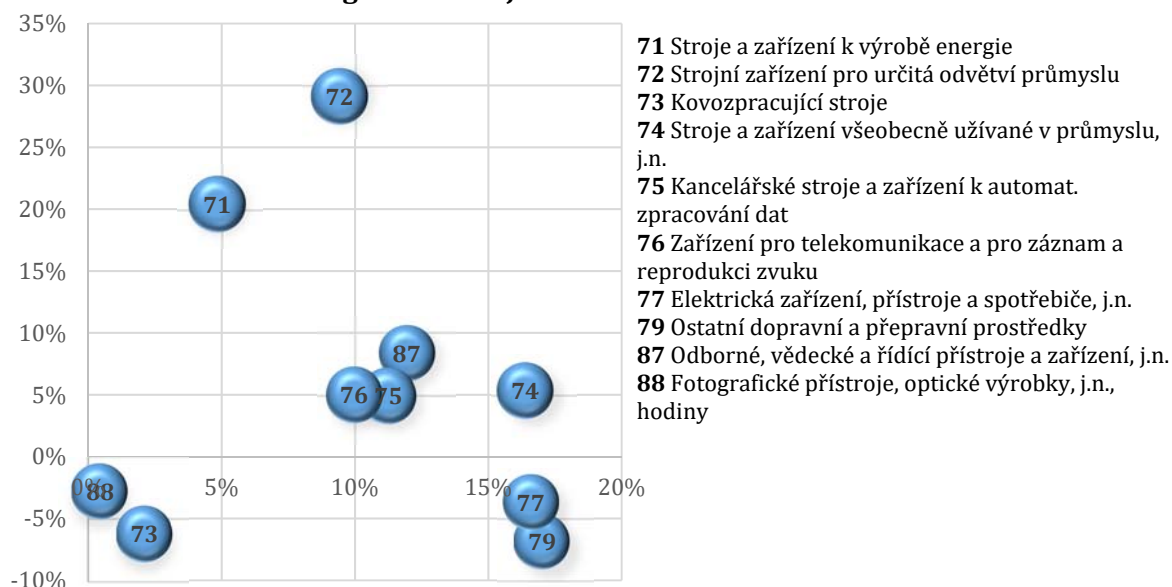
**Obrázek 28: Struktura kanadských importů do ČR v segmentu strojírenství v letech 2010 – 2015**



- Ostatní dopravní a přepravní prostředky
- Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, j.n.
- Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu, j.n.
- Odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení, j.n.
- Kancelářské stroje a zařízení k automat. zpracování dat
- Zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku
- Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

**Obrázek 29: Meziroční dynamika vývoje komoditních skupin importovaných z Kanady v segmentu strojírenství v letech 2010 – 2015**



Poznámka: podíl na celkových vývozech do Kanady na vodorovné ose, průměrné tempo růstu vývozů do Kanady v letech 2010 – 2015 na svislé ose  
Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

### 3.6.2 Nejvýznamnější komodity strojírenského a elektrotechnického průmyslu v česko-kanadské obchodní výměně

Co se týče překážek, ve strojírenství jednoznačně dominují ty netarifní. Tarifní překážky jsou při pohledu na TOP10 nejvýznamnějších exportních a dovozních položek již víceméně odbourány či dosahují jen velmi nízkých hodnot (viz Tabulka 16 a Tabulka 17). Čeští strojírenští exportéři čelí v Kanadě dovozním clům v průměrné výši 2,03 % hodnoty exportů, kanadští exportéři jsou v Česku vystaveni v průměru 1,14% clu.

Při pohledu na nejvíce obchodované položky dle Harmonizovaného systému (HS8) je zřejmé že vyšší produktovou specializaci registrují kanadští dovozci.

Vrtulníky o vlastní hmotnosti nad 2 tuny tvoří více jak polovinu (57,1 %) celkových českých dovozů dané komodity. Položka je navíc předmětem cla ve výši 2,7 %, které bude se vstupem dohody CETA v platnost zcela eliminováno. Podobně je tomu u druhé nejobchodovanější položky, Částí a součástí letounů nebo vrtulníků, které rovněž čelí clu (a i to bude eliminováno). S ohledem na velikost podílu na americkém dovozu a zároveň relativně velkém podílu na celkovém importu může dojít k významnější změně u položky Stroje a přístroje pro výrobu papíru, kartónu nebo lepenky. Ty jsou vystaveny clu 1,7 %, které bude se vstupem CETA v platnost eliminováno. Blíže viz Tabulka 16.



**Tabulka 16: TOP10 nejvýznamnějších položek importovaných z Kanady do ČR v sektoru strojírenství v letech 2010 – 2015**

Kanadská komodita dle HS8 v odvětví strojírenství	Průměrný dovoz	Podíl Kanady na celkových dovozech	Podíl Kanady na dovozech z Ameriky	Clo (aktuální)	Clo (ihned po vstupu CETA v platnost)	Clo (do 7 let po vstupu CETA v platnost)
	v tis. CZK	ČR		(%)	(%)	(%)
Vrtulníky o vlastní hmotnosti > 2 000 kg	113 575	57,11 %	63,47 %	<b>2,70 %</b>	<b>0,00 %</b>	<b>0,00 %</b>
Části a součásti letounů nebo vrtulníků (kromě vrtulí, rotorů, podvozků...)	93 309	3,89 %	14,00 %	<b>2,70 %</b>	<b>0,00 %</b>	<b>0,00 %</b>
Setrvačnický a řemenice, včetně kladnic pro kladkostroje	68 072	5,98 %	85,30 %	<b>2,70 %</b>	<b>0,00 %</b>	<b>0,00 %</b>
Vstupní nebo výstupní jednotky pro zařízení pro automatizované zpracování	51 067	2,27 %	30,37 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Telefony pro celulární síť nebo jiné bezdrátové sítě	48 606	0,10 %	4,16 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Jednotky zařízení pro automatizované zpracování dat	45 633	0,51 %	16,17 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Stroje a přístroje pro výrobu papíru, kartónu nebo lepenky	36 172	14,82 %	99,55 %	<b>1,70 %</b>	<b>0,00 %</b>	<b>0,00 %</b>
Tabule, skříně a podobné kombinace zařízení pro elektrické ovládání	32 509	0,45 %	12,98 %	<b>1,70 %</b>	<b>0,00 %</b>	<b>0,00 %</b>
Zařízení pro příjem, konverzi a vysílání nebo regeneraci hlasu, obrazů	28 108	0,15 %	1,64 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Formy na kaučuk nebo plasty, vstřikovacího nebo kompresního typu	27 697	0,70 %	49,38 %	<b>1,70 %</b>	<b>0,00 %</b>	<b>0,00 %</b>

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

Kanadčané čelí v rámci TOP10 nejvýznamnějších produktů vyšším celním překážkám v EU než čeští vývozcí v Kanadě. Nicméně tyto jsou velmi nízké a vzhledem k charakteru produkce, jimiž jsou vrtulníky, aerodynamy a jejich součásti, lze předpokládat, že dojde jen k malému posílení konkurenční výhody, a pravděpodobně vzhledem k americkým importérům do Evropy. Pro ČR by tento fakt mohl znamenat nižší nákupní ceny.

**Tabulka 17: TOP10 nejvýznamnějších položek exportovaných z ČR do Kanady v sektoru strojírenství v letech 2010 – 2015**

Exportní komodita dle HS8 v odvětví strojírenství	Průměrný dovoz	Podíl Kanady na celkových vývozech ČR	Podíl Kanady na českých vývozech do Ameriky	Clo (aktuální)	Clo (ihned po vstupu CETA v platnost)	Clo (do 7 let po vstupu CETA v platnost)
	v tis. CZK			(%)	(%)	(%)
Části a součásti elektrických přístrojů osvětlovacích nebo signalizačních	131 207	3,80 %	21,71 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Kombinované vyvrtávací-frézovací stroje, číslicově řízené	100 661	7,38 %	34,58 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Mikroskopy a difraktoграфы (kromě optických mikroskopů a elektronových...)	88 185	1,73 %	7,24 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Poplašná zařízení na ochranu proti vloupání nebo požáru	63 308	11,19 %	84,37 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Silniční válce, vibrační	62 777	4,66 %	16,15 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Tabule, skříně a podobné kombinace zařízení pro elektrické ovládání	46 446	1,21 %	26,34 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Parní turbíny, s výkonem > 40 MW (kromě parních turbín pro pohon lodí)	38 055	6,50 %	34,54 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Obráběcí centra, horizontální, pro obrábění kovů	35 197	2,98 %	29,94 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Závěsné systémy a jejich části a součásti, včetně tlumičů pérování	33 960	1,04 %	13,94 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Vypínače a spínače pro napětí ≤ 60 V (kromě stiskacích a otočných...)	31 891	0,57 %	9,28 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

### 3.6.3 TBT ve strojírenství

Kanada a EU dlouhodobě vyvíjejí iniciativy, které by měly umožnit ekvivalenci standardů. V roce 1998 EU a Kanada uzavřely dohodu *Mutual Recognition Agreement* týkající se telekomunikačních zařízení a rekreačních plavidel. MRA zahrnuje příslušné seznamy určených laboratoří, inspekčních orgánů a orgánů pro posuzování shody v EU i třetích zemích – tzv. **CAB** (*Conformity Assessment Bodies*). V případě Kanady je v současnosti jediným orgánem CAB, který je v rámci MRA s Kanadou schválen NEMKO Canada Inc.

(Ottawa) pro certifikaci rádiových zařízení a telekomunikačních koncových zařízení v souvztažnosti se směrnicí 99/5/ES. Na straně EU je schváleno 28 certifikačních orgánů, z nichž nejvíce je usazeno v Německu (8) a Velké Británii (8) nebo v Nizozemí (3). Žádný z nich není usazen v ČR.<sup>54</sup> Dohoda CETA by měla stávající spolupráci významně prohloubit, rozšířit a zintenzivnit (blíže viz také tato kapitola).

V Kanadě standardy a další technické požadavky upravují postupy pro schvalování cizích výrobků k prodeji na kanadském trhu, značení a balení zboží apod. Kanadský standardizační systém tvoří více než 350 organizací a 15.000 členů, kteří se zabývají vývojem standardů, certifikací výrobků a služeb, testováním a registrací systémů řízení. Kanadská vládní organizace *Standard Council in Canada* (SCC) je hlavní orgán pro podporu účinné a efektivní standardizace. SCC připravuje postupy pro rozvoj národních standardů a akredituje různé organizace systému. Rozvoj standardů provádějí *Standards Development Organizations* (SDOs). Ačkoliv tyto instituce mohou vyvíjet standardy v jakékoliv oblasti, obecně působí v dohodnutých specifických oblastech, které odrážejí jejich technickou expertízu. Národní standardy musí být přezkoumány a aktualizovány každých 5 let. SCC vyjednává Dohody o vzájemném uznávání standardů a má dohody s řadou zahraničních standardizačních orgánů, mj. také s Evropským výborem pro normalizaci (*Comité Européen de Normalisation*; CEN) a Evropským výborem pro normalizaci v elektrotechnice (*European Committee for Electro-Technical Standardization*; CENELEC).

Proces přípravy technických předpisů je v Kanadě decentralizován. Předpisy vč. technických předpisů jsou zpracovávány různými federálními a provinčními úřady. Standardy se vztahují na stroje a zařízení, dopravní prostředky a další. Systém standardů je tak nezávislý na vládní moci, ale zároveň těžkopádnější a mnohem komplikovanější. V mnoha případech může docházet k vytváření podobných standardů, a to bez návaznosti na standardy již vyvinuté, což následně způsobuje problémy při sblížování standardů na mezinárodním poli. Z těchto důvodů je také obtížná standardizace v rámci transatlantické spolupráce.

---

<sup>54</sup> [https://ec.europa.eu/growth/single-market/goods/international-aspects/mutual-recognition-agreements\\_en](https://ec.europa.eu/growth/single-market/goods/international-aspects/mutual-recognition-agreements_en)

Každá komponenta směřující na kanadský trh potřebuje certifikaci, stejně jako finální produkt, který se z těchto součástí skládá.

V rámci EU fungují tzv. harmonizované evropské normy (EN), které jsou zpracovávány a vydávány na podporu evropských předpisů týkajících se výrobků a služeb. V EU se používá „Označení CE“, které vyjadřuje, že výrobek je v souladu s příslušnými požadavky stanovenými v harmonizačních právních předpisech EU. U řady výrobků uváděných na trh si provádí posouzení shody výrobku se stanovenými požadavky sám výrobce. Tento systém byl představen v roce 2008 v rámci nového legislativního rámce. Mezi evropské normalizační organizace patří Evropský výbor pro normalizaci v elektrotechnice (CENELEC), Evropský výbor pro normalizaci (CEN) a Evropský ústav pro telekomunikační normy (ETSI). CEN a CENELEC zároveň patří mezi členy ISO a IEC.

**BOX 11: CETA – PŘÍKLAD DVOJITÉ CERTIFIKACE V ELEKTROTECHNICKÉM PRŮMYSLU**



Pro ilustraci dvojité certifikace lze zmínit známku CE na evropském trhu. Označení CE umožňuje volný pohyb zboží v rámci trhu zemí Evropského hospodářského prostoru. K získání označení CE musí být předložena kompletní technická dokumentace prokazující, že výrobek splňuje všechny požadavky EU. Za prohlášení shody výrobku se všemi požadavky nese výlučnou odpovědnost výrobce. Jakmile je výrobku označení CE přiznáno, budete



pravděpodobně muset poskytnout příslušné podklady týkající se označení CE všem svým distributorům nebo dovozcům. V Kanadě funguje podobné osvědčení CSA, které se vztahuje na elektroniku importovanou do země. Obě normy fungují paralelně a musí být vystaveny jak pro výrobek prodávaný v EU (CE), tak pro produkt určený pro americký trh (CE).

Čeští exportéři musí svou produkci přizpůsobit odlišným standardům, přičemž kanadské předpisy jsou mnohem roztržitější než české, resp. evropské. V provinciích jsou často platné různé předpisy upravujícími tutéž problematiku. Centrální úřady ani na federální ani na provinční úrovni přímo do firemních obchodních vztahů nezasahují, jejich funkce je z tohoto pohledu pouze regulační. Exportéři tak čelí dodatečným nákladům na certifikaci své produkce v Kanadě a samozřejmě prodlením v dodávání zakázek, což je

v obchodu vždy kritické. Evropští výrobci musí získat certifikáty pro svou produkci dvakrát, jelikož evropská osvědčení úřady v Kanadě neuznají a naopak.

Právě tuto oblast CETA řeší v kapitole 4 a souvisejících dalších přílohách Dohody, zejména pak v Protokolu o vzájemném uznávání výsledků posuzování shody (detailně popsany v Příloze č. 6 Dohody CETA), v Příloze č. 1 Protokolu, kde jsou taxativně vymezeny komoditní skupiny, které budou předmětem vzájemného uznávání výsledků posuzování shody po vstupu CETA v platnost a v Příloze č. 2 Protokolu, kde jsou taxativně vymezeny komoditní skupiny, které budou předmětem vzájemného uznávání výsledků do 3 let od vstupu Dohody CETA v platnost. Dle přílohy 1 Protokolu dojde ke sblížení standardů a snížení technických překážek obchodu v následujících strojírenských segmentech:

- elektrická a elektronická zařízení, včetně elektrických instalací a přístrojů, a související součásti
- elektromagnetická kompatibilita (EMC);
- strojní zařízení, včetně částí, součástí, včetně bezpečnostních komponent, vyměnitelných zařízení a sestav strojů;
- měřicí přístroje;
- teplovodní kotle, včetně spotřebičů;
- vybavení, stroje, přístroje, zařízení, kontrolní součásti, ochranné systémy, bezpečnostní zařízení, ovládací a regulační přístroje a související přístrojové vybavení a zabezpečovací a ochranné systémy pro použití v prostředí s nebezpečím výbuchu (zařízení ATEX);
- zařízení pro použití ve venkovním prostoru z důvodu emisí hluku do okolního prostředí; a
- rekreační plavidla včetně jejich součástí.

Do tří let od vstupu CETA v platnost by dle Přílohy č. 2 Protokolu ještě měly být sblíženy standardy v segmentech:

- tlaková zařízení včetně nádob, potrubí, příslušenství a sestav;
- spotřebiče plyných paliv, včetně příslušných vybavení;
- železniční systémy, subsystémy a prvky interoperability;
- zařízení umístěná na palubě lodí.

Výše uvedené se týká prakticky všech TOP10 komodit na české i kanadské straně. Problémy v oblasti odlišné standardizace hlásí nejen exportéři, ale také **investoři**, kteří

jsou při zavádění specifických výrob z českých do kanadských podmínek nuceni přistoupit ke kompromisním řešením, které prodražují investici, mnohdy i její provoz a způsobují často značná zpoždění výroby/dodávky – viz např. případová studie společnosti GZ Media, a. s. na straně 141.

### **3.6.4 Perspektivy v oblasti strojírenství v kontextu CETA**

Podle našich odhadů provedených v rámci modelu CGE **přispěje uzavření dohody CETA ke zvýšení produkce ve strojírenském průmyslu vč. elektrotechnického průmyslu (bez automobilového průmyslu) v Česku o cca 0,0109 %**. Celkové exporty strojírenské produkce do Kanady vzrostou po vstupu CETA v platnost o 24 %, po skončení všech přechodných období pak až o 32 %. Podíl Kanady na českých exportech strojírenských výrobků vzroste o 0,05 %, resp. 0,07 %. Růst exportů se týká především komodit, na které je v současné chvíli uvalena celní sazba/celní kvóta, která bude liberalizována nebo zde sehrávají významnou roli technické překážky obchodu, které budou postupně snižovány (viz níže). S ohledem na obchod s ostatními dopravními prostředky (kromě automobilů), kde je Kanada v rámci obchodu s EU silně konkurenceschopná (dopravní letadla, drážní vozidla apod.), by se vývoz EU mohl zmenšit, a to o cca 0,07 až 0,24 %. Totéž platí i pro zaměstnanost v relevantních sektorech, kde je předpokládán pokles o 0,07 až 0,18 %.

Díky CETA budou moci české subjekty benefitovat nově z následujících výhod, které liberalizace obchodu ve strojírenství přinese:

- **Snížení tarifních překážek:** Tarifní překážky v obchodování s Kanadou jsou v současné době minimální. Z provedených analýz vyplývá, že žádná z TOP10 nejvýznamnějších komodit dovážených do Kanady v segmentu strojírenství již zatížena clem není. V oblasti strojírenství čelí evropští, resp. čeští exportéři v Kanadě průměrnému clu ve výši 2,13 %, kanadští exportéři jsou v EU, resp. České republice vystaveni průměrnému clu 1,66 %. Veškeré clo ve strojírenství (kromě automobilového průmyslu – viz kapitolu 3.5) bude se vstupem CETA v platnost eliminováno.
- **Snížení netarifních překážek obchodu:** Nejvýznamnější překážky jsou v oblasti netarifních překážek obchodu. Odhady kalkulují výši NTB pro české exportéry 1,42 % hodnoty vývozu a pro kanadské exportéry 0,17 %. V tomto ohledu má CETA za cíl prohloubit, rozšířit a zintenzivnit spolupráci, která by eliminovala náklady spojené

s dvojí certifikací produktů na straně EU a Kanady. Současná iniciativa v rámci MRA se soustředila na telekomunikační zařízení. Nově by měly být po vstupu CETA v platnost uznány tzv. CAB (*Conformity Assessment Bodies*) i v oblastech týkajících se přímo strojírenské produkce (viz předchozí kapitolu 3.6.3). Dojde tak k významným úsporám na překonání TBT ve strojírenství, a to nejen finančním, ale také časovým, které jsou při dodávkách do zámoří kritické.

- **Přístup k veřejným zakázkám a ochrana investic:** Další pozitivní (synergický) efekt CETA lze očekávat v oblasti liberalizace **veřejných zakázek**, kdy evropské (potažmo české) firmy vzhledem k nižším nákladům na proces certifikace zaregistrují konkurenční výhodu, zejména v oblasti hromadné dopravy a letectví. Kanadská strana se v oblasti veřejných zakázek zavazuje umožnit transparentní a nediskriminační přístup evropským dodavatelům, a to až na úroveň kanadských provincií. Ačkoli zde v oblasti hromadné dopravy existují omezení v provinciích Ontario a Québec na tzv. „*local content*“, jedná se pouze o 25 % objemu celé veřejné zakázky, která musí být dodána místními producenty. Při tomto relativně nízkém podílu *local content* by pro české firmy nemuselo být problematické najít pro realizaci zakázky kanadské partnery. Úpravě veřejných zakázek v CETA se detailně věnuje kapitola 2.6.
- **Volný přístup fyzických osob na trh za účelem podnikání:** Související synergické efekty budou jistě dosaženy i v souvislosti s přístupem fyzických osob na trh za účelem podnikání, kdy bude dodavatelům služeb/strojírenské produkce a celků umožněno vyslat zaměstnance do Kanady v liberálnějším režimu, a to až na v součtu cca 12 měsíců s možností prodloužení. Toto se týká především závazků plynoucích z obchodních smluv, tj. záručního a pozáručního servisu (blíže také viz kapitulu 2.4). Rovněž investoři v Kanadě budou mít lepší podmínky pro vysílání svých zaměstnanců, a to až na dobu 1 roku. Zásadní změny přináší ustanovení o klíčových zaměstnancích propojených česko-kanadských podniků, kteří mohou získat povolení přístupu na trh až na dobu 3 let (v případě senior zaměstnanců a specialistů) a 1 roku v případě absolventů.

#### BOX 12: CETA – DOPADY V ELEKTROTECHNICKÉM A STROJÍRENSKÉM PRŮMYSLU ČR

Strojírenství a elektrotechnický průmysl je sektorem s největším podílem na českých exportech do Kanady i na importech z Kanady do ČR. Aktuální obchodní výměna v tomto segmentu je na české poměry rovněž velmi nízká. Vývozy do Kanady činí pouhých 0,13 % celkových českých strojírenských a elektrotechnických vývozů. V posledních letech je saldo zahraničního obchodu proměnlivé, české exporty do Kanady však rostou významněji než kanadské importy do Česka, a to prakticky ve všech oblastech strojírenství (viz Obrázek 25). Podle výsledků CGE modelu by české strojírenské a elektrotechnické exporty mohly po 7 letech od vstupu dohody CETA v platnost vzrůst až o 28 % a saldo zahraniční bilance má potenciál se postupně zlepšovat.

Z výsledků konzultací s podnikatelskou sférou a případových studií vyplývá, že nejvýznamnější potíže mají čeští exportéři s netarifními překážkami a s komplikovaným přístupem osob na kanadský trh za účelem podnikání. Díky CETA budou moci české subjekty benefitovat z výhod, které liberalizace obchodu ve strojírenství přinese:

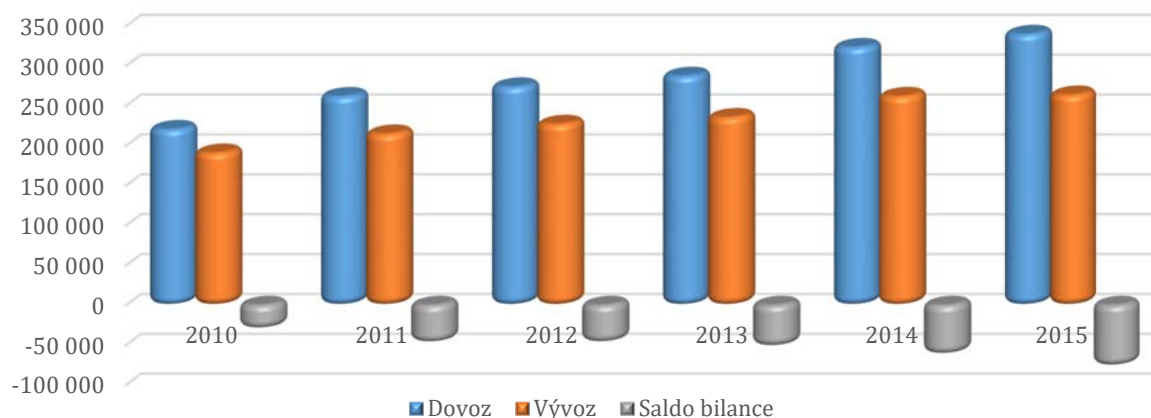
- **Snížení netarifních překážek obchodu:** Nejvýznamnější překážky jsou netarifního charakteru. Dojde tak k významným úsporám finančním, ale také časovým, které jsou při dodávkách strojírenských produktů do zámoří často kritické.
- **Přístup k veřejným zakázkám:** Pozitivní synergický efekt CETA lze očekávat v oblasti liberalizace veřejných zakázek, zejména v oblasti hromadné dopravy a letectví. Úpravě veřejných zakázek v CETA se detailně věnuje kapitola 2.6.
- **Volný přístup fyzických osob na trh za účelem podnikání:** Dodavatelům služeb, strojírenské produkce a výrobních celků bude umožněno vyslat zaměstnance do Kanady až na cca 12 měsíců s možností prodloužení. Klíčoví zaměstnanci propojených česko-kanadských podniků mohou získat povolení přístupu na trh až na dobu 3 let (blíže viz též kapitolu 2.4 na straně 38).
- **Snížení tarifních překážek:** Celní zatížení obchodu strojírenskými produkty je již nyní minimální. Žádná z TOP10 nejvýznamnějších komodit vyvážených z Česka do Kanady v segmentu strojírenství nepodléhá dovoznímu clu.



### 3.7 Chemický průmysl

V rámci analýzy chemického průmyslu vycházíme z klasifikace CZ NACE odd. 20 – Výroba chemických látek a chemických přípravků. Do tohoto oddílu jsou zahrnuty činnosti, při kterých dochází k transformaci organických a anorganických surovin chemickými procesy a jsou vytvářeny chemické produkty. Chemický průmysl zahrnuje i průmysl plastikářský a gumárenský. Chemický průmysl a jeho výrobky přispívají vstupy do řady dalších odvětví, jako je typicky automobilový průmysl, ale i stavebnictví. Patří sem např. i komodity vyrobené z pryže, kterými jsou pneumatiky pro automobilový průmysl – druhá nejvíce obchodovaná komodita do Kanady. Dle kategorizace Harmonizovaného systému jsou výstupy chemického průmyslu zahrnuty v rámci třídy 6 – Výrobky chemického průmyslu nebo příbuzných průmyslových odvětví (vyjma farmaceutických výrobků) a třídy 7 – Plasty a výrobky z nich, kaučuk a výrobky z něj. Podle kategorizace SITC (*Standard International Trade Classification*) jsou produkty chemického průmyslu obsaženy v oddílu 5 – Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené, ve dvoumístném kódování bez kategorie 54 (farmaceutické produkty, kterým bude věnována samostatná kapitola 3.8) a v kategorii 62 – Výrobky z pryže.

**Obrázek 30: Vývoj obchodní bilance ČR-svět v letech 2010 – 2015 v chemickém průmyslu (v mil. Kč)**

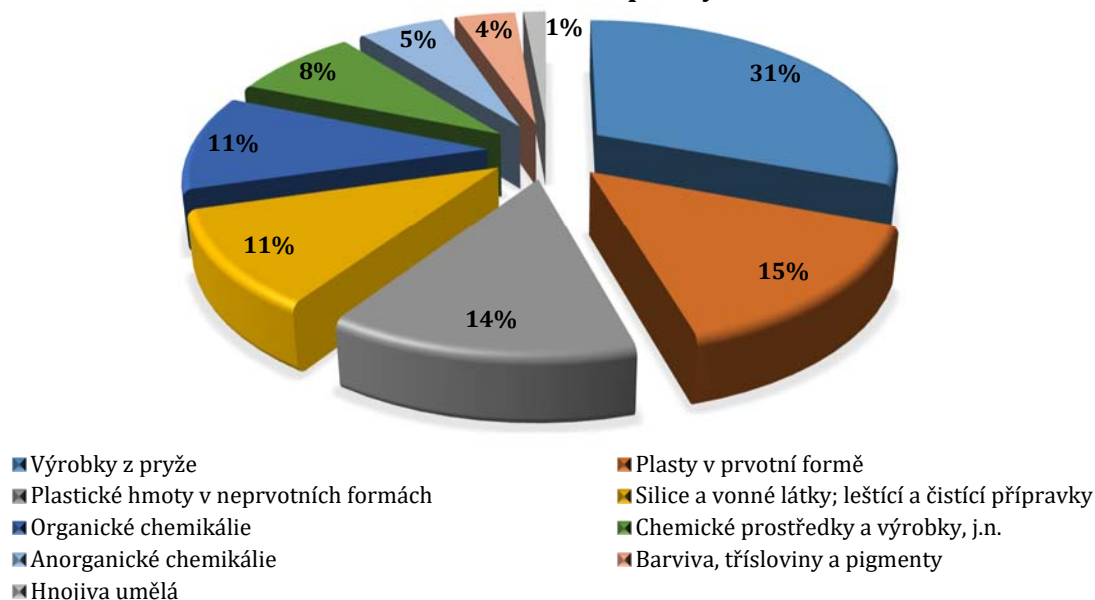


Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

Česká republika je v oblasti chemického průmyslu dle výše uvedené definice **čistým dovozcem**. V letech 2010 – 2015 činily průměrné roční exporty v chemickém průmyslu (vyjma farmaceutického průmyslu) 232,2 mld. Kč, importy činily v ročním průměru 284,3 mld. Kč. Obchodní bilance ČR se světem je tedy záporná, a to v průměru o cca 52 mld. ročně. Vývoj exportů, importů a salda obchodní bilance chemického průmyslu v letech 2010 – 2015 zachycuje Obrázek 30. Záporné saldo v chemickém

průmyslu v letech 2010 – 2015 narůstá v průměru o 12,8 % ročně. I přes záporné saldo však vývozy v chemickém průmyslu rostou.

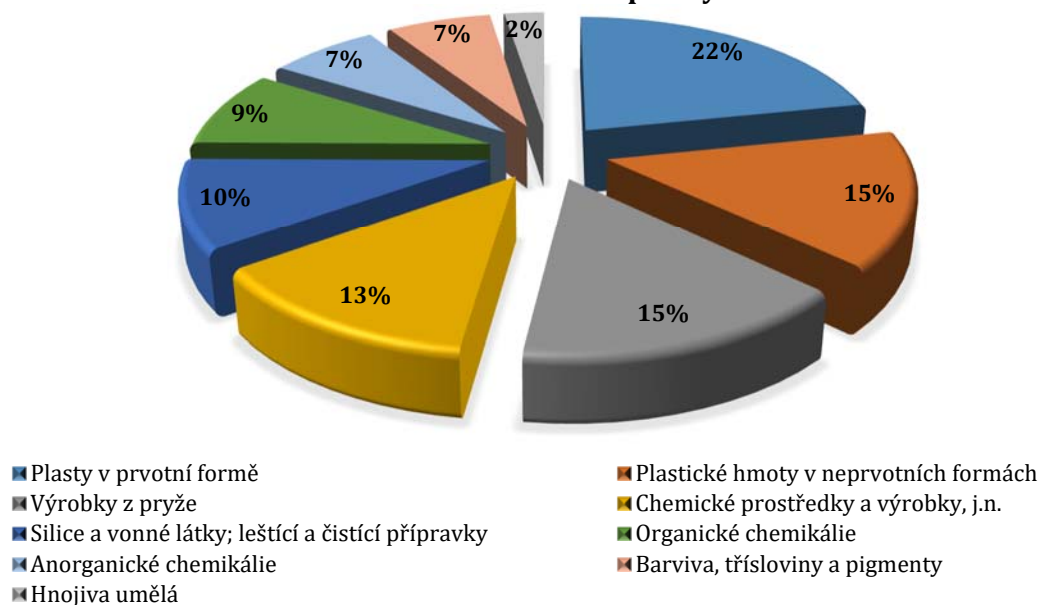
**Obrázek 31: Struktura českého komoditního exportu dle SITC v letech 2010 – 2015 v oblasti chemického průmyslu**



Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

Komoditní strukturu českých vývozů dle dvoumístné kategorizace SITC představuje Obrázek 31, kde 31% podíl na celkových vývozech registrují producenti v gumárenském průmyslu, následují producenti plastů v prvotní i neprvotní formě (celkem 29 %) a silic a vonných látek (14 %).

**Obrázek 32: Struktura komoditního dovozu do ČR dle SITC v letech 2010 – 2015 v oblasti chemického průmyslu**



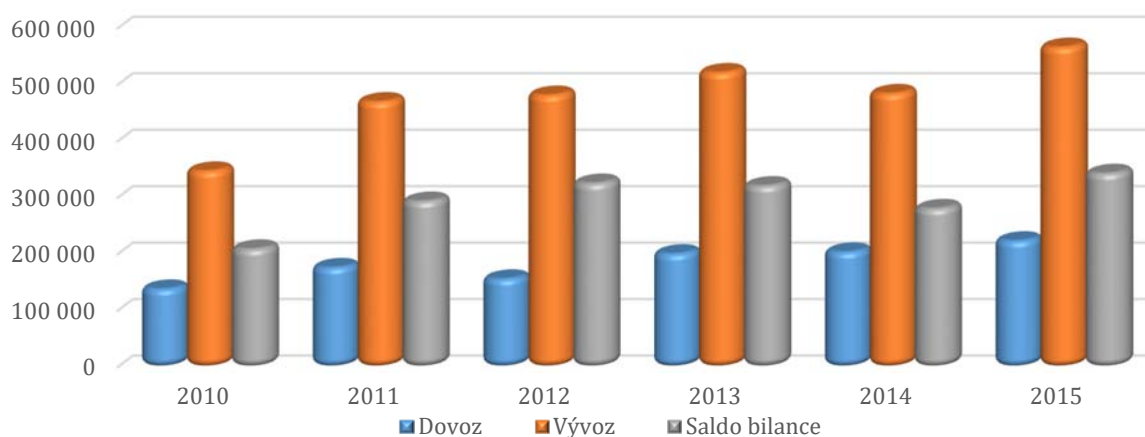
Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

Komoditní struktura dovozů je poměrně odlišná od té exportní – viz Obrázek 32. ČR nejvíce dováží plasty v prvotní formě (22 %), následují plastické hmoty v neprvotních formách a výrobky z pryže (obě po 15 %), více jak 10% podíl registrují ještě chemické prostředky a výrobky jinde neuvedené (13 %).

### 3.7.1 Obchodní výměna ČR – Kanada v sektoru chemického průmyslu

Co se vzájemné obchodní výměny mezi ČR a Kanadou týče, zde je saldo obchodní bilance na rozdíl od celkové obchodní bilance ČR – svět v odvětví chemického průmyslu silně kladné. Do Kanady bylo českými exportéry v letech 2010 – 2015 v průměru ročně vyvezeno zboží v hodnotě 675,3 mil. Kč, dovoz činil necelých 218,6 mld. Kč. Exporty tedy převyšují hodnotu importovaného zboží cca 3krát. Pozitivní saldo bilance v letech 2010 – 2015 se zvyšovalo, viz Obrázek 33.

Obrázek 33: Vývoj obchodní bilance ČR-Kanada v letech 2010 – 2015 v chemickém průmyslu (v mil. Kč)



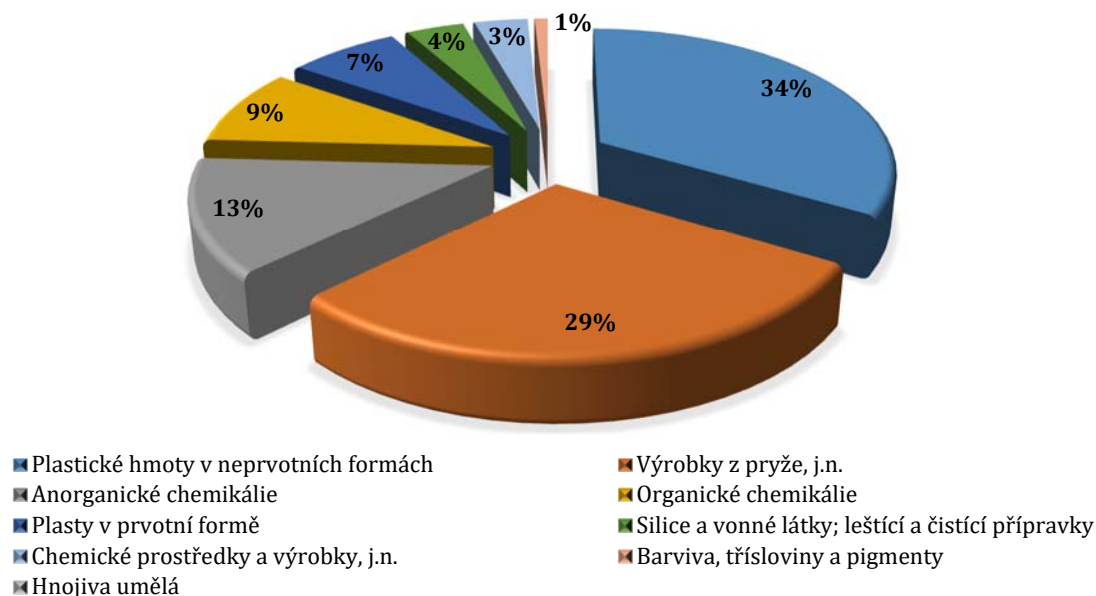
Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

Objem obchodu s Kanadou je však i zde poměrně nízký. Exporty do Kanady se na celkových vývozech v chemickém průmyslu podílejí 0,3 %, importy vykazují 0,08 %. Obrázek 34 a Obrázek 35 naznačují, že opět nejvýznamnější podíl na vývozech mají exportéři v segmentech:

- **plastikářského průmyslu (34 %)**, zde se jedná zejména o umělá střeva pro potravinářské účely, dále pláty, desky, fólie a pásy z plastických hmot,
- **gumárenského průmyslu (29 %)**, zde jsou bezkonkurenčně nejúspěšnějším obchodním artiklem pneumatiky z pryže, jejichž největším exportérem v ČR je Barum Otrokovice.

- **anorganické chemie (13 %)**, z toho bezkonkurenčně nejvíce v kategorii „přírodní uran, jeho sloučeniny, slitiny, disperze, keramické produkty apod.“
- **organické chemie (9 %)**, zde se jedná především o enzymy a připraven a cyklanové, cyklenové, cykloterpenové aminosloučeniny.

**Obrázek 34: Struktura českého exportu do Kanady v letech 2010 – 2015 v oblasti chemického průmyslu**



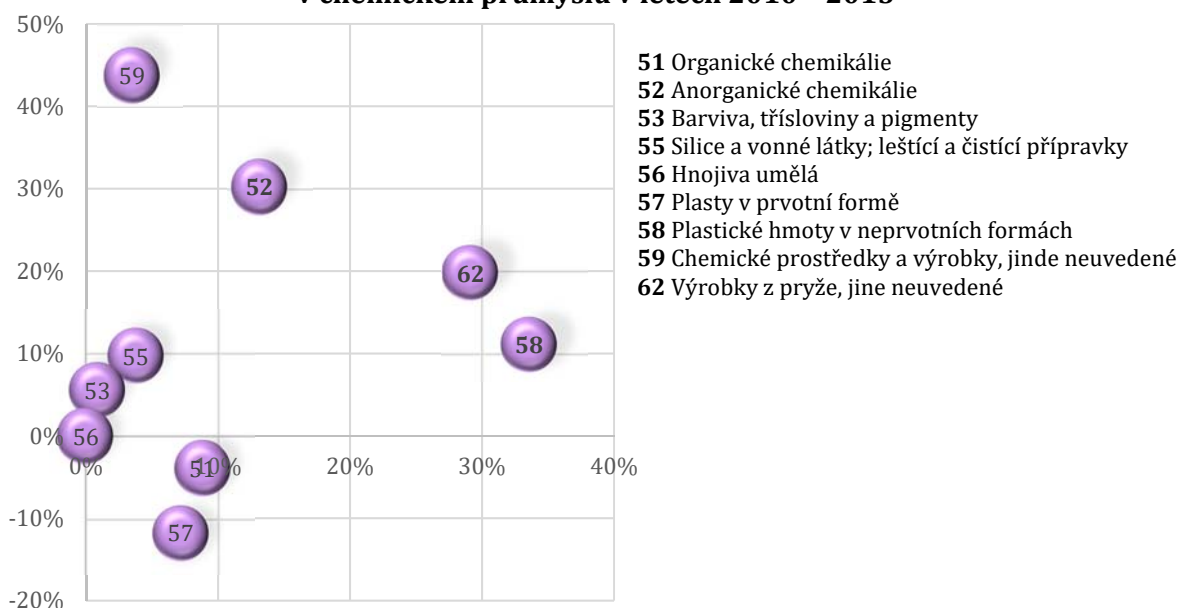
Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

Vývoj v letech 2010 – 2015 naznačuje růst většiny dovážených komoditních skupin kromě segmentu organických chemikálií a plastů v prvotní formě, ty však mají relativně nízký (tj. méně než 10 % podíl na exportu v chemickém průmyslu). Více než pětina meziroční nárůst exportu zaznamenává segment:

- chemické prostředky a výrobky (43% meziroční nárůst v letech 2010 – 2015, avšak při poměrně nízkém objemu vývozu),
- anorganické chemikálie (30% meziroční nárůst v letech 2010 – 2015) a
- výrobky z pryže (20% meziroční nárůst v letech 2010 – 2015)

Povzbudivý je v průměru 11% růst nejsilnější komoditní skupiny – plastické hmoty v neprvotních formách.

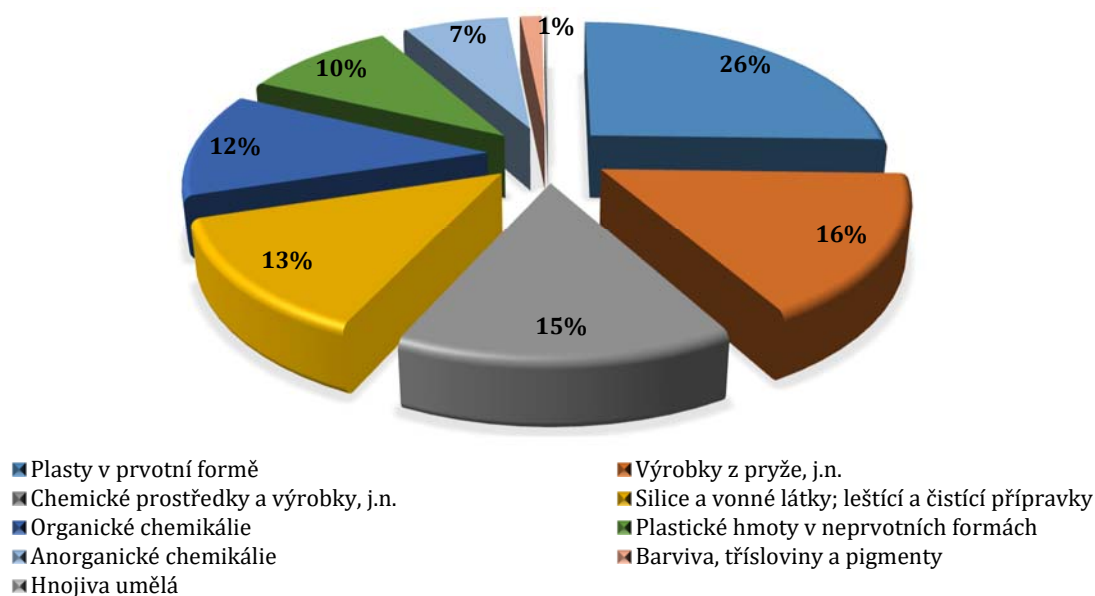
**Obrázek 35: Meziroční dynamika vývoje komoditních skupin exportovaných do Kanady v chemickém průmyslu v letech 2010 – 2015**



Poznámka: podíl na celkových vývozech do Kanady na vodorovné ose, průměrné tempo růstu vývozů do Kanady v letech 2010 – 2015 na svislé ose  
Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

Kanadská struktura dovozu se od české poměrně významně liší. Jak již bylo uvedeno výše, co do objemu jsou kanadské vývozy do Česka třikrát nižší než české vývozy do Kanady.

**Obrázek 36: Struktura dovozů z Kanady v letech 2010 - 2015 v oblasti chemického průmyslu**

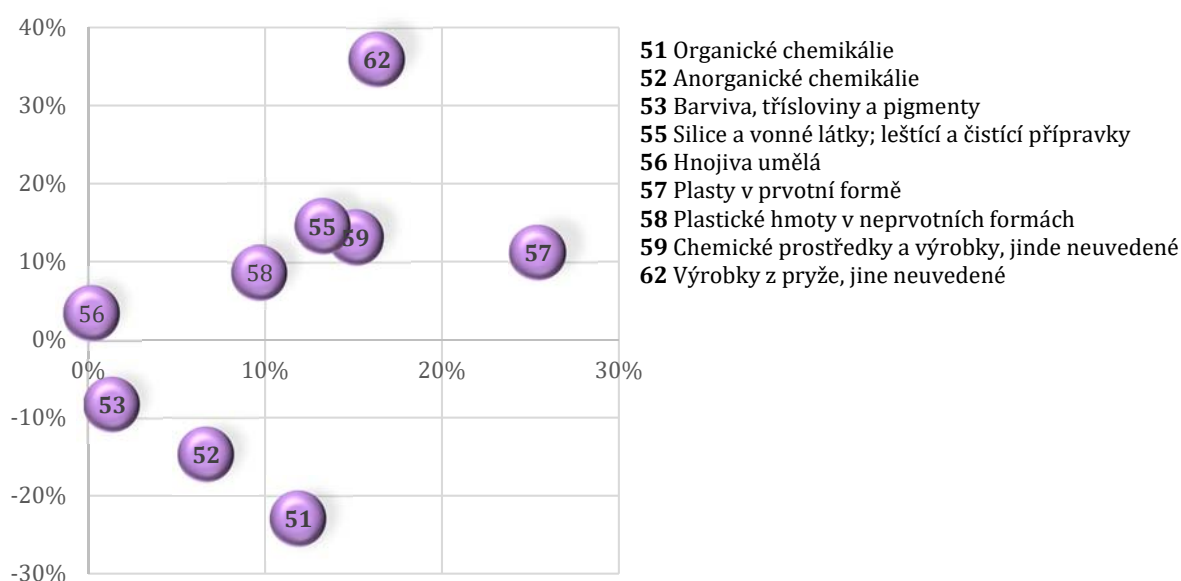


Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

Ve struktuře kanadských dovozů jsou nejvýznamnějšími komoditními skupinami následující tři položky:

- **plasty v prvotní formě** (30 %), jedná se zejména o aminopryskyřice, fenolové pryskyřice, polyuretany,
- **chemické prostředky a výrobky** (18 %), především pak hotové přísady do cementu, malty nebo betonu či kompozitní diagnostická nebo laboratorní činidla, j.n.,
- **silice a vonné látky, čistící a leštící přípravky** (16 %), především pak přípravky pro péči o pleť.

**Obrázek 37: Meziroční dynamika vývoje komoditních skupin importovaných z Kanady v chemickém průmyslu v letech 2010 – 2015**



Poznámka: podíl na celkových vývozech do Kanady na vodorovné ose, průměrné tempo růstu vývozů do Kanady v letech 2010 – 2015 na svislé ose  
Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

Všechny tři výše uvedené komoditní skupiny v letech 2010 – 2015 registrují dvojciferný průměrný roční nárůst (viz Obrázek 37). Největšímu propadu dochází u organických a anorganických chemikálií.

### 3.7.2 Nejvýznamnější komodity chemického průmyslu v česko-kanadské obchodní výměně

Kanadčané čelí v rámci TOP10 nejvýznamnějších produktů vyšším celním překážkám v EU než čeští vývozci v Kanadě. Zatímco české TOP10 exporty jsou členy jen v rámci jediné položky (pneumatiky z pryže, 7 %), clu naopak podléhá 7 položek z kanadských TOP10. Clo uvalené EU na tyto komodity se pohybuje kolem 6,5 %.

Nejvýznamnější českou komoditou jsou umělá střívka z tvrzených bílkovin v hodnotě cca 117,6 mil. Kč ročně, následují položky plastikářského průmyslu, kaučuk, alkaloidy žitného námelu, enzymy a další. Posledně jmenované se na celkových českých exportech dané komodity podílejí z více jak 10 %.

**Tabulka 18: TOP10 nejvýznamnějších položek exportovaných z ČR do Kanady v sektoru chemického průmyslu v letech 2010 – 2015**

Exportní komodita dle HS8 v odvětví chemického průmyslu	Průměrný vývoz	Podíl Kanady na celkových vývozech ČR	Podíl Kanady na českých vývozech do Ameriky	Clo (aktuální)	Clo (ihned po vstupu CETA v platnost)	Clo (do 7 let po vstupu CETA v platnost)
	v tis. CZK	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Nové pneumatiky z kaučuku, typy používané pro osobní automobily	135 512	0,6 %	4,91 %	7,00 %	0,00 %	0,00 %
Umělá střeva (střívka párků) z tvrzených bílkovin	117 630	2,18 %	10,02 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Přírodní uran, zpracovaný (Euratom)	72 285	9,67 %	100,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Desky, listy, fólie, filmy, pásy z plastů, vyztužené, laminované, zesílené...	64 992	6,66 %	25,34 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Butadienový kaučuk (BR), v primárních formách nebo v deskách, listech	37 178	1,76 %	12,75 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Alkaloidy žitného námelu a jejich deriváty a soli (kromě ergometrinu,...)	27 709	4,16 %	36,63 %	6,50 %	0,00 %	0,00 %
Enzymy; připravené enzymy, jinde neuvedené ani nezahrnuté (kromě syřidla,...)	24 413	11,32 %	21,27 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Nové pneumatiky z kaučuku, s běhounem ve tvaru rybí kosti	21 991	3,6 %	5,90 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Desky, listy, fólie, filmy, pásy z nelehčených polykarbonátů	21 739	6,15 %	73,34 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Cyklohexylamin a cyklohexyldimethylamin a jejich soli	20 508	2,65 %	8,17 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

V kanadském seznamu se na předních místech nacházejí produkty anorganické chemie (polyuretany a estery) nicméně zde se jedná o poměrně nízké hodnoty vývozu kolem 20 mil. Kč/ročně. Import esterů aj. anorganických kyselin se na celkovém importu podílejí z více jak 15 % a podléhají 6,5% clu. Otázkou je další vývoj u komodit, které jsou zatíženy celním tarifem. Kanadské TOP10 se na celkových dovozech Kanady do ČR v chemickém průmyslu podílejí z cca 60 %.

**Tabulka 19: TOP10 nejvýznamnějších položek importovaných z Kanady do ČR v sektoru chemického průmyslu v letech 2010 – 2015**

Kanadská komodita dle HS8 v odvětví chemického průmyslu	Průměrný dovoz	Podíl Kanady na celkových dovozech	Podíl Kanady na dovozech z Ameriky	Clo (aktuální)	Clo (ihned po vstupu CETA v platnost)	Clo (do 7 let po vstupu CETA v platnost)
	v tis. CZK	ČR		(%)	(%)	(%)
Polyurethany, v primárních formách	22 948	1,24 %	33,03 %	6,50 %	0,00 %	0,00 %
Estery ost. anorg. kyselin nekovů, jejich soli a halogen-, sulfo-, nitro-...	16 283	15,52 %	60,25 %	6,50 %	0,00 %	0,00 %
Motorové a mazací oleje, pro kompresory a turbíny, obs. >= 70 % hmot.	13 906	0,82 %	63,94 %	3,70 %	0,00 %	0,00 %
Výrobky z plastů a výrobky z jiných materiálů čísel 3901 - 3914, j.n.	13 270	0,06 %	2,29 %	6,50 %	0,00 %	0,00 %
Diagnostické nebo laboratorní reagenty na podložce	8 938	0,35 %	1,31 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Pásky (pruhy), z plastů, samolepicí, v rolích o šířce > 20 cm	8 663	0,40 %	7,50 %	6,50 %	0,00 %	0,00 %
Uhlík (uhlíkové saze a jiné formy uhlíku jinde neuvedené ani nezahrnut	8 067	0,35 %	15,58 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Připravené přísady do cementů, malt nebo betonů	7 986	2,92 %	91,36 %	6,50 %	0,00 %	0,00 %
Kosmetické přípravky nebo léčidla a přípravky pro péči o pokožku	7 705	0,26 %	5,11 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Polyamidy, v primárních formách (kromě polyamidů-6, -11, -12, -6,6, -6)	6 260	0,75 %	38,12 %	6,50 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

### 3.7.3 TBT v chemickém průmyslu

Vzhledem k povaze chemických látek a jejich širokému spektru užití, je právní úprava na mezinárodní úrovni zcela klíčovým regulačním nástrojem. Mezinárodní právní předpisy byly vystavěny na nově vzniklých principech, jako je **princip předběžné opatrnosti** či **princip užití nejlepší dostupné technologie**. Dohoda CETA neobsahuje konkrétní závazky obou stran týkajících se přímo chemického průmyslu a chemikálií. Ve společném prohlášení a v kapitole o udržitelném rozvoji obě strany jasně deklarují zájem



na ochraně životního prostředí a zdraví obyvatelstva a podporu investic, které k udržitelnému rozvoji a ochraně životního prostředí přispívají.

Evropská komise přijala v roce 2006 REACH a zavedla tak princip předběžné opatrnosti do svého regulatorního systému nových i existujících chemických látek. REACH požaduje, aby společnosti registrovaly dokumentaci s údaji o chemických látkách u Evropské agentury pro chemické látky (ECHA). Pokud látka není registrovaná, nesmí až na některé výjimky na trh. Přestože ECHA může dokumentaci látek posuzovat, kontroly probíhají pouze u malého vzorku a výrobci často mohou začít s výrobou i v případě, že jsou například vyžadovány další testy. Evaluace se týká zejména látek s vysokou mírou toxicity (*substance of very high concern; SVHC*). Tato látka může být umístěna na kandidátský list, který zavazuje výrobce k dodání dalších informačních podkladů. V případě doporučení ECHA může Evropská komise danou látku umístit na seznam sloučenin, u nichž je vyžadováno povolení před tím, než mohou být použity. U této procedury je nezbytné další testování a analýza, která bere v potaz adekvátní kontrolu nakládání s látkou, možné substituty, ale i socioekonomické dopady. Zodpovědnost za testování spočívá v případě takových látek na regulátorovi. V současné době kandidátský list obsahuje 163 látek. V individuálních případech mohou být implementována opatření v souvislosti s látkami, které představují neakceptovatelné riziko.

Kanada přistupuje k problematice ochrany zdraví obyvatel a ochrany přírody podobně jako EU a uplatňuje oba výše uvedené principy ve své legislativě a dalších národních iniciativách. Klíčovou právní normou na ochranu životního prostředí v Kanadě je *The Canadian Environmental Protection Act, CEPA (1999)*. CEPA upravuje způsoby posuzování a řízení nových a existujících chemických látek.

Všechny nové chemické látky dovážené do Kanady, musí být z hlediska lidského zdraví a snižování environmentálních rizik vědecky posouzeny. Kanadská vláda zakazuje nebo klade omezení na používání a likvidaci těch, které by mohly představovat riziko pro zdraví a životní prostředí. Již v roce 1994 *Environment Canada* zveřejnila seznam tzv. *Domestic Substances List (DSL)* a stala se vůbec první zemí na světě, která se v takovém měřítku a systematicky začala zabývat screeningem chemických substancí. DSL je soupis zhruba 23 000 látek, které jsou vyráběny, dováženy či používány v Kanadě v komerčním měřítku. DSL je jediným standardem, vůči kterému je látka považována za „novou“. Až na několik výjimek, všechny látky, které nejsou na tomto seznamu, jsou považovány za nové a musí

být oznámeny před dovozem či výrobou, aby mohly být posouzeny za účelem zjištění, zda jsou toxické nebo by se mohl stát toxické pro životní prostředí nebo lidské zdraví.

### 3.7.4 Perspektivy ČR v oblasti chemického průmyslu v kontextu CETA

Podle našich odhadů provedených v rámci modelu CGE přispěje uzavření dohody CETA ke zvýšení produkce v chemickém (tj. i plastikářském a gumárenském) průmyslu v Česku o cca 0,0022 % (po uplynutí přechodných období pak až o 0,0259 %). Celkové exporty českých chemických produktů do Kanady vzrostou o 28 % (resp. 34 % po uplynutí přechodných období). Podíl Kanady na českých exportech chemických produktů vzroste o 0,07 %. Růst exportů se týká především komodit, na které je v současné chvíli uvalena celní sazba/celní kvóta, která bude liberalizována nebo zde sehrávají významnou roli technické překážky obchodu, které budou postupně snižovány.

- Díky CETA budou moci české subjekty benefitovat ze **snížení tarifních překážek**. Na rozdíl od schodkové bilance zahraničního obchodu produkty chemického průmyslu České republiky se světem, je bilance Česka s Kanadou v tomto oboru dlouhodobě přebytková a stále se zlepšuje.
- Dohoda CETA neuvažuje **snížování netarifních překážek** spočívající v koordinaci uznávání chemických látek oběma stranami. Velmi blízké jsou si však již dnes přístupy EU a Kanady k problematice ochrany životního prostředí a zdraví obyvatelstva, potažmo opatření v rámci stávajících i nových chemických substancí. Kanada byla první zemí, která na svém území zahájila systematické sledování chemických látek a sloučenin používaných v komerčním měřítku.
- Obě strany mají ve své legislativě zavedeny **principy předběžné opatrnosti**. CETA podporuje rozvoj ekologických služeb a investic pro ochranu životního prostředí.

#### BOX 13: CETA – DOPADY V CHEMICKÉM PRŮMYSLU ČR

Aktuální obchodní výměna v segmentu chemického průmyslu s Kanadou je na rozdíl od záporné bilance se světem poměrně výrazně kladná, i když rovněž poměrně nízká, kdy vývozy do Kanady činí pouhých 0,3 % celkových vývozů ČR v chemickém průmyslu. V posledních letech se saldo zahraničního obchodu zvyšuje ve prospěch českých exportů. Nejdůležitějšími exportními komoditami v Kanadě v sektoru chemického průmyslu v širším pojetí jsou plastické hmoty v neprvotních formách a výrobky z pryže. Podle výsledků CGE modelu by exporty v chemickém průmyslu

(zahrnující rovněž průmysl gumárenský a plastikářský) mohly v příštích 7 letech po vstupu dohody CETA v platnost vzrůst až o 30 %.

Díky CETA budou české subjekty benefitovat především ze **snížení tarifních překážek**, které činí v průměru 2,46 % hodnoty českých vývozu do Kanady (zatímco kanadští dovozci do Česka se potýkají s cly dosahujícími až 3,93 % hodnoty jejich dovozů). CETA rovněž podporuje rozvoj ekologických služeb a investic pro ochranu životního prostředí.

### 3.8 Farmaceutický průmysl a zdravotnické prostředky

Farmaceutický průmysl má svá specifika, jakými jsou např. vysoká dezintegrace (v ČR operuje cca 150 výrobců, kteří získali povolení od SÚKL<sup>55</sup>) či vysoké investice do výzkumu a vývoje, které dosahují 20 až 25 % celkových tržeb farmaceutických producentů<sup>56</sup>. Významnou roli hraje masivní regulace farmaceutického trhu a jeho účastníků ve srovnání s jinými odvětvími národního hospodářství. Regulační opatření, se kterými se musejí výrobci léčiv vyrovnávat, jsou schvalování jakosti, bezpečnosti a účinnosti léčivého přípravku, a dále přísné a kontrolované standardy výroby (správná výrobní praxe). Nejdůležitějšími hráči na trhu s farmaceutickými výrobky jsou nadnárodní korporace, které se sdružují v klastry. Tak zajišťují svou konkurenceschopnost vzhledem k vysokým nárokům na výzkum a vývoj nových léků.

**Tabulka 20: Tržní podíl firem působících na farmaceutickém trhu v ČR**

Název společnosti	Země původu	Tržní podíl v ČR
Sanofi (Zentiva)	Francie	19,6 %
Teva	Izrael	7,6 %
Novartis	Švýcarsko	7,2 %
Krka	Slovinsko	5,1 %
Servier	Francie	3,7 %
Menarini	Itálie	2,9 %
GlaxoSmithKline	Velká Británie	2,7 %
Pfizer	USA	2,7 %
Boehringer Ingelheim	Německo	2,3 %
Takeda	Japonsko	2,2 %

*Zdroj: (HN, 2016)*

<sup>55</sup> Státní ústav pro kontrolu léčiv: Přehled povolených výrobců a kontrolních laboratoří - <http://www.sukl.cz/prehled-povolonych-vyrobcu-a-kvalifikovanych-laboratori>

<sup>56</sup> (MILLEROVÁ, 2007)

V TOP 20 největších farmaceutických firem (dle tržeb) podle společnosti Global Data<sup>57</sup> je 9 evropských nadnárodních korporací (mezi nimi např. švýcarský Novartis a Roche, francouzský Sanofi či britský GlaxoSmithKline a AstraZeneca). Poměr evropských a amerických farmaceutických firem je víceméně vyrovnaný. Lze tedy předpokládat „boj“ o kanadský trh právě ze strany některých z TOP evropských farmaceutických firem. Na českém trhu je největším producentem farmaceutik firma Zentiva ČR (dceřiná společnost nadnárodní firmy Sanofi). Tabulka 20 ukazuje podíly dalších nadnárodních společností na českém trhu.

V ČR se vyrábějí především generika<sup>58</sup>. Největším výrobcem působícím na českém trhu je Zentiva, která zde vyrábí přibližně 100 milionů balení léků ročně, z čehož necelých 70 % je určeno na export. Zentiva je vlajkovou lodí francouzského nadnárodního koncernu Sanofi pro oblast generik a dodává léky do 50 zemí světa. Vývozními trhy jsou především země Evropy, Asie, Afriky a Středního Východu. Skupina Sanofi / Zentiva ČR proinvestovala na výzkum a vývoj v období 2009 až 2013 celkem 3,29 mld. Kč. Významnou část prostředků však společnost investuje do nákupu licencí k lékům, jimž vypršela patentová ochrana. Farmaceutický průmysl v posledních letech naráží na to, že se neobjevil žádný převratný lék. V tomto ohledu jsou pro ČR limitující potřebné závratné investice do výzkumu a vývoje, které jsou schopny nést jen velké farmaceutické firmy.

Nejzávažnější překážkou v podnikání v oblasti farmaceutického průmyslu v ČR a vlastně v celé Evropě, je poměrně komplikovaná legislativa pro stanovení cen a úhrad léků. V tomto ohledu považují zahraniční investoři podnikatelské prostředí za nepřehledné z pozice obchodních a výrobních strategií.<sup>59</sup>

Z výše uvedeného vyplývá, že pro největšího výrobce v ČR není transatlantický trh prioritou. Export je orientován především na země střední a východní Evropy. V dohledné době nelze předpokládat významnější nárůsty exportů české farmaceutické produkce do zámoří, Kanadu nevyjímaje.

---

<sup>57</sup> (PMLIVE, 2016)

<sup>58</sup> Generika jsou v podstatě léčiva, která jsou po vypršení patentové ochrany vyráběna jako kopie jiným výrobcem, než je držitel původního patentu. Naopak léčivo, které je uvedeno na trh jako první svého druhu (obvykle výrobcem, který ho vyvinul), je nazýváno inovativní (či originální). V zásadě existuje pro jednu léčivou látku vždy pouze jeden originální (inovativní) preparát a naopak řada (někdy i desítky) generických alternativ. (MAYER, 2012)

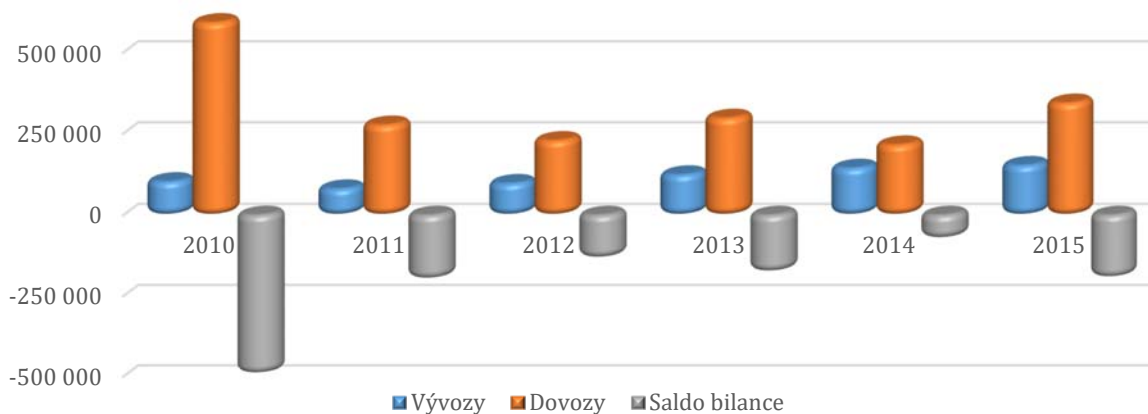
<sup>59</sup> (MIHÁL, 2015)

Analýza farmaceutického průmyslu je postavena především na údajích z databází v následujících kategoriích harmonizovaného systému:

- **Třída IV**, odd. **30** – Farmaceutické výrobky
- **Třída XIII**, odd. **7017** – Laboratorní, hygienické nebo farmaceutické skleněné zboží, též opatřené stupnicemi nebo kalibrované:
- **Třída XVIII**; odd. **9018** - Lékařské, chirurgické, stomatologické nebo veterinární nástroje a přístroje, **4015**, **4818**, **6210**, **6307** – textilní chirurgické výrobky, **6418** – sterilizační přístroje, **902** – ortopedické pomůcky a přístroje... či **9402** – lékařský, chirurgický, stomatologický nebo veterinární nábytek.

V rámci klasifikace SITC lze produkty farmaceutického průmyslu a zdravotnické prostředky nalézt v kategoriích **54** – Léčiva a farmaceutické výrobky; **774** – Přístroje elektrodiagnostické pro účely lékařské; **812** – Výrobky techniky zdravotnické, instalační; **629** – Zdravotnické a lékárenské výrobky z kaučuku; a **872** – přístroje pro lékařské a chirurgické účely.

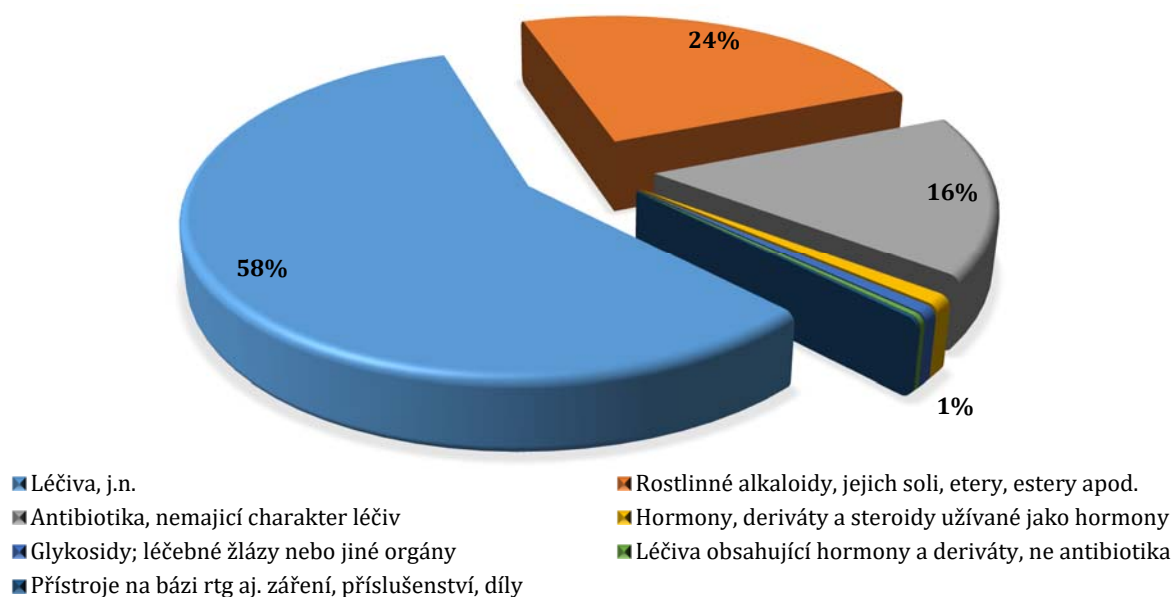
**Obrázek 38: Obchodní bilance v segmentu farmaceutického a zdravotnického odvětví v letech 2010 – 2015 (tis. Kč)**



*Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)*

Bilance vzájemné výměny zboží relevantního v oborech chirurgických, zdravotnických a lékařských mezi ČR a Kanadou je záporná, importy převyšují exporty téměř trojnásobně. Záporné saldo se však v letech 2010 – 2015 snižuje (viz Obrázek 38). I zde však platí, že obchodní výměna je na velmi nízké úrovni. České exporty do Kanady se na celkových českých exportech v daných skupinách podílí jen 0,27 %. Kanadské importy se na celkových importech v daných komoditních skupinách podílejí nepatrnými 0,38 %.

**Obrázek 39: Struktura vývozu v segmentu farmaceutického a zdravotnického odvětví v letech 2010 – 2015**

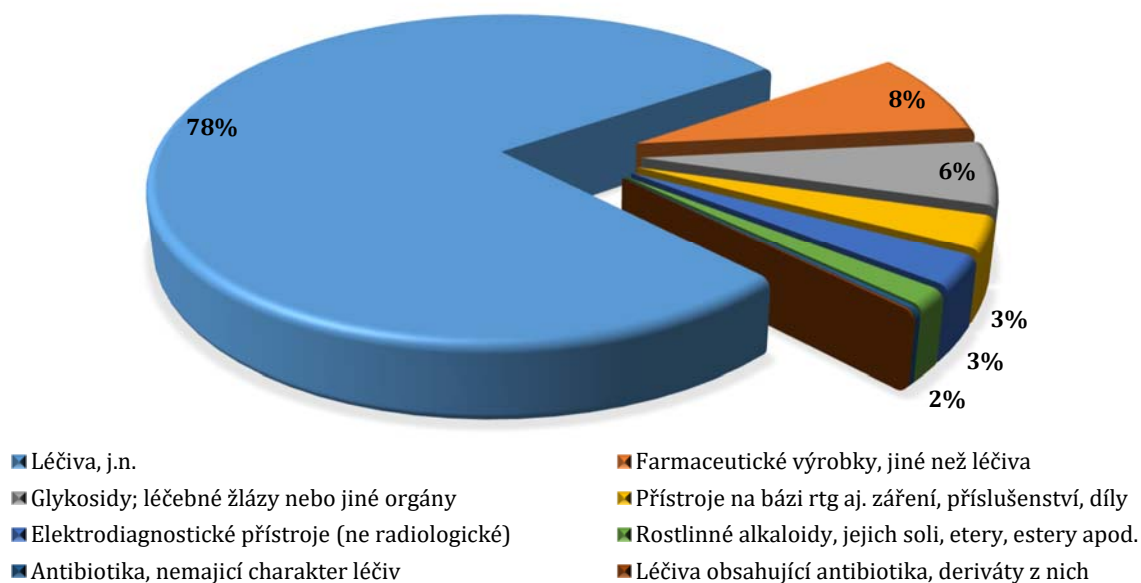


Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

V letech 2010 – 2015 bylo vyvezeno z ČR do Kanady průměru 115,5 mil Kč ročně. Na českém vývozu nejvýznamněji podílela (viz Obrázek 39)

- léčiva jinde neuvedená, zejména pak v dávkách určených pro maloobchod,
- rostlinné alkaloidy a jejich soli, zejména pak alkaloidy žitného námelu,
- antibiotika nemající charakter léčiv.

**Obrázek 40: Struktura importu v segmentu farmaceutického a zdravotnického odvětví v letech 2010 – 2015**



Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016)

Naopak do ČR bylo z Kanady dovozeno zboží v hodnotě 325,5 mil. Kč. Struktura importů podobně jako u českých vývozu dominují léčiva (78 %), zejména pak léčiva určená pro maloobchod, následují jiné farmaceutické výrobky (zakalující přípravky k rentgenologickému vyšetření, diagnostická čidla), jež se na celkových exportech v segmentu podílí 8 %. Blíže viz Obrázek 40.

### 3.8.1 Nejvýznamnější farmaceutické a zdravotnické komodity v česko-kanadské obchodní výměně

Tarifní překážky jsou při pohledu na TOP10 nejvýznamnějších exportních a dovozních položek dle Harmonizovaného systému (HS8) – již odbourány (viz Tabulka 21 a Tabulka 22). Ani čeští, ani kanadští exportéři nejsou na vzájemném obchodě nikterak silně vázáni, což již naznačuje analýza provedená v předchozí kapitole.

**Tabulka 21: TOP10 nejvýznamnějších položek exportovaných z ČR do Kanady v sektoru farmaceutického průmyslu v letech 2010 – 2015**

Exportní komodita dle HS8 v odvětví farmaceutického průmyslu	Průměrný vývoz	Podíl Kanady na celkových vývozech ČR	Podíl Kanady na českých vývozech do Ameriky	Clo (aktuální)	Clo (ihned po vstupu CETA v platnost)	Clo (do 7 let po vstupu CETA v platnost)
	v tis. CZK			(%)	(%)	(%)
Léky sestávající ze smíšených nebo nesmíšených výrobků	63 711	0,28 %	2,86 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Antibiotika (kromě penicilinu a jeho derivátů)	18 474	2,37 %	22,80 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Léky, sestávající ze dvou nebo více složek	2 474	0,23 %	50,67 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Antiséra	607	0,55 %	2,93 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Peniciliny a jejich deriváty	371	21,16 %	100,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Léky, sestávající z výrobků k terapeutickým nebo profylaktickým účelům	328	0,02 %	40,97 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Zvířecí krev	116	0,05 %	1,66 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Toxiny a podobné výrobky	108	0,14 %	18,17 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Adhezivní obvazy a jiné výrobky	40	0,02 %	12,12 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Léky sestávající z výrobků k terapeutickým nebo profylaktickým účelům j. n.	7	0,00 %	43,30 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)

Za zmínku stojí položka Peniciliny a jejich deriváty, které jsou zjevně dodávány pouze na americký trh, z toho pětina je dodávána na trh kanadský. Podíly ostatních skupin

na celkovém exportu v dané komoditní skupině jsou minimální, většinou pod 1 %. Na prvním místě jsou u obou obchodních partnerů podobné komodity, a to léky určené pro maloobchod. Zejména v případě Kanady je vývoz silně orientován právě na tuto komoditu. Další komodity již objemově silně zaostávají.

Co se týče překážek obchodu, zde jednoznačně dominují netarifní překážky obchodu. Čeští farmaceutičtí exportéři nečelí v Kanadě prakticky žádným dovozním cům (resp. nevyváží do Kanady produkty, které je třeba proclít), kanadští exportéři jsou v Česku vystaveni v průměru 0,38% cům.

**Tabulka 22: TOP10 nejvýznamnějších položek importovaných z Kanady do ČR v sektoru farmaceutického průmyslu v letech 2010 – 2015**

Kanadská komodita dle HS8 v odvětví farmaceutického průmyslu	Průměrný dovoz	Podíl Kanady na celkových dovozech	Podíl Kanady na dovozech z Ameriky	Clo (aktuální)	Clo (ihned po vstupu CETA v platnost)	Clo (do 7 let po vstupu CETA v platnost)
	v tis. CZK	ČR		(%)	(%)	(%)
Léky sestávající ze smíšených nebo nesmíšených výrobků	253 109	0,49 %	8,32 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Kontrastní prostředky pro rentgenová vyšetření; diagnostické reagensy	24 947	4,36 %	91,22 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Kultury mikroorganismů (kromě kvasinek)	19 689	4,05 %	26,70 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Antibiotika (kromě penicilinu a jeho derivátů se strukturou kyseliny)	845	0,21 %	9,03 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Adhezivní obvazy a jiné výrobky s adhezivní vrstvou	427	0,11 %	4,16 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Léky, sestávající z výrobků k terapeutickým nebo profylaktickým účelům	365	0,05 %	25,37 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Obinadla a podobné výrobky, z textilních materiálů	333	0,10 %	5,86 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Antiséra	164	0,01 %	0,05 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Brašny a krabice s první pomocí	109	0,12 %	19,99 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Toxiny a podobné výrobky (kromě očkovacích látek a kultur)	95	0,03 %	0,35 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat z (ČSÚ, 2016) a (CSČR, 2016)



### 3.8.2 Aktuální regulace ve farmaceutickém průmyslu

Ve farmaceutickém průmyslu se společnosti řídí různými regulacemi, které by bylo možné rozdělit do třech oblastí:

- „správná výrobní praxe“ (*Good Manufacturing Practice; GMP*), která pokrývají standardy týkající se kvality výroby
- „správná laboratorní praxe“ (*Good Laboratory Practice; GLP*), která se týká neklinických testů
- „správná klinická praxe“ (*Good Clinical Practice; GCP*), která se týká klinických hodnocení humánních léčivých přípravků

Tyto standardy se částečně po celém světě liší. V EU i Kanadě se dodržují odlišné principy přístupu ke správnému průběhu výroby nebo klinických hodnocení nových léčiv. Každá společnost tak musí naplňovat standardy podle trhu, na kterém své výrobky prodává. Evropské společnosti, které chtějí své výrobky prodávat v Kanadě, musí dodržet standardy kanadské *Health Canada*, kanadské společnosti, které chtějí prodávat v Evropě, musí dodržet standardy Evropské lékové agentury (*European Medicines Agency; EMA*), resp. orgánů regulace v národních státech EU.

Evropské i kanadské přístupy ke správné výrobní praxi jsou v mnoha ohledech postavené na obdobných principech. V případě EU upravuje správné výrobní postupy (GMP) směrnice Evropské komise 2003/94/ES, směrnice Evropského parlamentu a Rady 2004/27/ES pro humánní léčiva a směrnice Evropské komise 91/412/EHS pro veterinární léčivé přípravky. V Kanadě jsou správné výrobní postupy obsaženy v dokumentu *Food and Drug Regulations* v rámci kanadského *Food and Drug Act*. Kvůli některým drobným rozdílům však vývozní společnosti na obou stranách musí zajišťovat kontrolní audity svých výrobních míst a pravidelně je aktualizovat, což zvyšuje jejich výrobní náklady.

Na kanadském trhu je třeba testovat nová léčiva podle kanadských standardů bez ohledu na výrobní místo nebo stát, ve kterém je společnost registrovaná. Zcela shodným způsobem postupuje i EU, kdy Evropská agentura pro léčivé přípravky (*European Medicines Agency; EMA*) získává podklady pro registraci nových léčiv z výsledků klinických hodnocení od farmaceutických společností. Přestože o autorizaci těchto výsledků rozhodují orgány na národních úrovních, Evropská agentura dohlíží na dodržování dohodnutých principů správné klinické praxe, které jsou dané nařízením č.

536/2014, které nahradí dosavadní právní úpravu EU, zakotvenou ve směrnici 2001/20/ES poté, co bude funkční portál a databáze pro klinická hodnocení. Klinická hodnocení probíhající mimo území EU, která však testují léčiva pro účely registrace v EU, musí dostát shodným etickým principům včetně mezinárodních standardů.

Evropská agentura pro léčivé přípravky (EMA) spolupracuje s *Health Canada*, která je regulačním orgánem pro otázky regulace a mezinárodních medicínských inspekcí. Obě organizace podepsaly v roce 2007 dohodu o důvěrnosti a dohodu o vzájemném uznávání ke zlepšení činnosti kolem informací správné výrobní praxe a správné distribuční praxe.

Důvěrné informace, které evropská agentura může sdílet s *Health Canada*, zahrnují:

- veškerou legislativu a předpisy upravujících léčivé přípravky v Evropské unii (EU) právní předpisy a metodické dokumenty,
- poregistrační farmakovigilanční údaje, zejména ty, které mají naléhavou povahu související s nežádoucími účinky,
- informace obsažené v žádosti o vědecké poradenství nebo poregistrační činnosti významné v zájmu veřejného zdraví a žádosti o schválení plánů pediatrického výzkumu,
- inspekce správné klinické praxe (GCP) konkrétních produktů a dostupnost GCP inspekčních zpráv agentury EK,
- informačně-technologické systémy pro podporu regulačních procesů.

Dohoda CETA navazuje na tuto spolupráci a prohlubuje ji s cílem zlepšit pokrytí kontrol jednotlivých zařízení, vyhnout se zdvojení evaluací, a tak zvýšeným nákladům na straně výrobce i regulátora – blíže viz kapitolu 4 Technické překážky obchodu Dohody CETA a její příloha č. 7 (ANNEX 7). Obě strany se zavazují dodržovat tzv. Protokol vzájemného uznávání (detailněji viz kapitolu 3.8.3).

V dohodě CETA se také obě strany zavazují, že budou **chránit citlivá obchodní data z klinických hodnocení**. Úprava v CETA výslovně říká, že v případě vyžádání nezveřejněných částí zkoušek při uvedení nové chemické látky na trh „mají ochránit taková data, pro jejichž získání bylo třeba vynaložit značné úsilí, kromě případů, kdy je jejich zveřejnění veřejným zájmem...“ Tato data nesmí být využita pro získání registrace nového léčivého přípravku v období šesti let od udělení registrace primárního přípravku, pro kterou byla tato data předložena (článek 20.29, oddíl B, kapitola 20 Duševní vlastnictví, Dohoda CETA).

Dohoda CETA se v kapitole 20 Duševní vlastnictví věnuje i patentovému právu na farmaceutické produkty. V tomto ohledu je deklarováno, že obě strany vyvinou co největší úsilí k dosažení souladu s články 1 až 14 a článkem 22 Smlouvy o patentovém právu, přijaté v Ženevě dne 1. června 2000.

### **3.8.3 Vzájemné uznávání programu dodržování a prosazování správné výrobní praxe pro farmaceutické výrobky v CETA**

Cílem Protokolu v dohodě CETA je posílit prostřednictvím vzájemného uznávání osvědčení shody se GMP (dále jen „osvědčení shody“) spolupráci mezi orgány stran při zajišťování toho, aby léčivé přípravky splňovaly příslušné standardy jakosti. Protokol se vztahuje na všechny léčivé přípravky, kterých se týkají požadavky na správnou výrobní praxi (GMP) obou stran, jak je uvedeno v Příloze 1 Protokolu.

Vzájemné uznávání osvědčení shody je v protokolu definováno tak, že strana uznává osvědčení shody vystavené rovnocenným regulativním orgánem druhé strany (jejich výčet je uveden v Příloze 2 Protokolu)<sup>60</sup> jako důkaz, že výrobní zařízení, na které se vztahuje osvědčení a které je umístěno na území jedné ze stran, dodržuje GMP uvedenou v osvědčení shody. Pokud jde o výrobní zařízení mimo území smluvních stran, je možné přijmou osvědčení shody druhé strany i určit podmínky, za kterých bude osvědčení shody přijato.

V článku 5 Protokolu jsou vyjmenovány informace, které musí obsahovat osvědčení shody. Pokud dovozce, vývozce nebo regulativní orgán strany požádá o osvědčení shody pro výrobní zařízení, musí druhá strana zajistit dodání osvědčení do 30 kalendářních dnů, jestliže není nutná nová inspekce, a do 90 kalendářních dnů, pokud je nutná nová inspekce a výrobní zařízení v ní obtojí.

V případě přijímání osvědčení šarže, strana přijímá osvědčení šarže vydané výrobcem bez opakované kontroly této šarže při dovozu, pokud:

- byly výrobky vyrobeny ve výrobním zařízení s osvědčením shody od rovnocenného regulativního orgánu,
- je osvědčení šarže konzistentní s obsahem mezinárodně harmonizovaných

<sup>60</sup> Státní ústav pro kontrolu léčiv (SÚKL) reguluje v ČR všechny aspekty tohoto podnikání – od tvorby cen po balení, od klinických zkoušek po reklamu. SÚKL je rovněž v dohodě CETA na seznamu tzv. CAB (*Conformity Assessment Bodies*), které by mohlo být kanadskou stranou uznáno.

požadavků pro osvědčení šarže.

Osvědčení šarže podepisuje osoba odpovědná za propuštění šarže do prodeje nebo pro dodání. V článku 7 Protokolu jsou uvedeny podmínky, které musí tato osoba splnit, aby byla považována za odpovědnou.

V Protokolu je definována možnost hodnocení na místě. Strana má právo provést své vlastní hodnocení na místě ve výrobním zařízení, kterému rovnocenný regulativní orgán druhé strany vydal osvědčení shody. Strany si mohou vyměňovat důležité informace o výrobku. Strana má dále právo provést svou vlastní inspekci ve výrobním zařízení, to by však mělo být pouze výjimkou. Před provedením takové inspekce musí být písemně oznámeny důvody pro provedení vlastní inspekce druhé straně, která má právo se k inspekci připojit.

Strana v souladu s programem vzájemného varování podle správního ujednání o GMP: zajistí, aby regulativní orgán na jejím území sdělil informaci o omezení, pozastavení nebo odnětí povolení výroby, které by mohlo mít vliv na ochranu veřejného zdraví, příslušnému orgánu na území druhé strany.

### **3.8.4 Perspektivy ČR v oblasti farmaceutického průmyslu v kontextu CETA**

Vzhledem k tomu, že ani sektorově zcela desagregovaná databáze GTAP neobsahuje jako samostatný sektor farmaceutický průmysl, lze příspěvek uzavření dohody CETA k rozvoji českého farmaceutického průmyslu pouze hrubě nastínit. Realisticky není pravděpodobné, že by CETA právě českou farmacii zasáhla nějak významně. Soudě podle výsledků příbuzných odvětví a sektorů, do nichž je farmaceutický průmysl rozložen, by dopad CETA na výkon farmaceutického průmyslu kladný, nejspíš v řádů tisícin procenta. Vždyť i podíl Kanady na českých exportech farmaceutik vzroste nejspíš o pouhou 0,001 %. To ostatně koresponduje s dosavadním nezájmem nadnárodních farmaceutických korporací působících na českém trhu o kanadský trh, kdy hlavní vývozní trhy (především u generik) jsou ve střední a východní Evropě.

**BOX 14: CETA – DOPADY VE FARMACEUTICKÉM PRŮMYSLU ČR**

Z analýzy obchodní výměny v segmentu farmaceutického průmyslu je zřejmé, že je na velmi nízké úrovni a kanadské exporty/importy se na celkových českých exportech/importech v odvětví podílejí jen mikroskopicky, tj. pod 0,5 %. Největší „český“ výrobce – Zentiva ČR – výrobce generik působící v rámci francouzské skupiny Sanofi, nemá kanadský trh v hledáčku a svou vývozní strategii zřejmě bude podřizovat rozhodnutí na centrální úrovni.

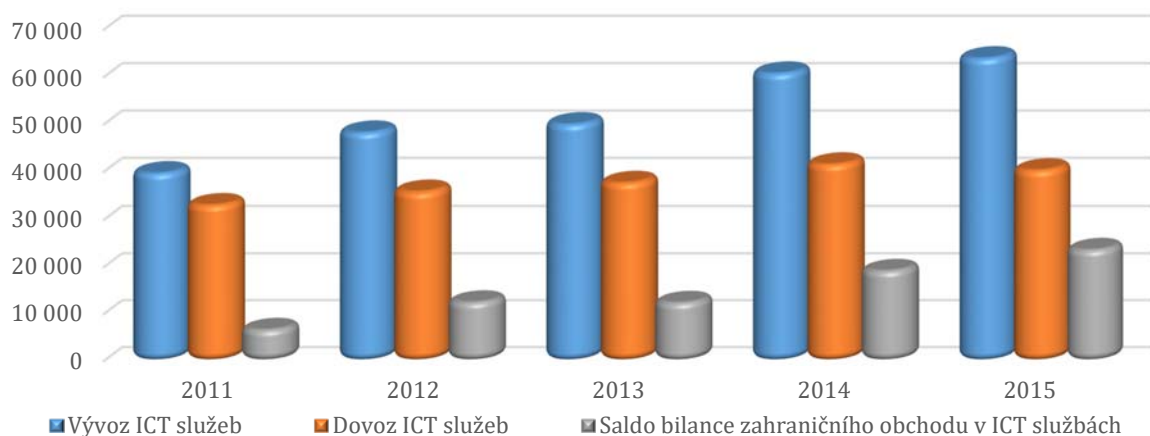
Samotná problematika farmaceutického průmyslu v kontextu CETA je zajímavá spíše pro ty státy EU, kde jsou usazeny špičkové nadnárodní farmaceutické korporace. Ty budou benefitovat zejména ze snížení netarifních překážek, tj. snížení nákladů v souvislosti s eliminací dvojího hodnocení a kontroly.

Ustanovení CETA o investicích (viz kapitolu 2.5) a liberalizací spojené s přístupem fyzických osob na trh práce za účelem podnikání (viz kapitolu 2.4) může společně se snížením netarifních překážek povzbudit kanadské investory do vědy a výzkumu v oblasti biomedicínských aplikací a souvisejících výrobních facilit v ČR. Zde je však třeba znovu připomenout zásadní předpoklad rozvoje farmaceutického průmyslu v ČR, jímž je širší a intenzivnější zapojení českého výzkumu a vývoje do světových výzkumných infrastruktur, bez něž je významnější objev na poli medicíny – srovnatelný například s výsledky týmu prof. Holého v oblasti antivirotik – prakticky nepředstavitelný.

### **3.9 Služby v oblasti informačních a komunikačních technologií**

Analýza obchodní výměny ČR a Kanady v sektoru služeb je provedena v kapitole 2.3. V této části dopadové studie je analyzován konkrétní sektor služeb v oblasti informačních a komunikačních technologií (*Information and Communication Technologies; ICT*). ICT služby vykazují vysokou přidanou hodnotu, což je jedním z důvodů, proč se právě na tento segment zaměřuje Národní exportní strategie ČR v letech 2012 – 2020 v rámci pilíře II (*export development*). Lze předpokládat, že se v mezinárodním obchodu tento segment bude v souvislosti s nástupem nové průmyslové revoluce a masívní digitalizace – tzv. Průmysl 4.0 – rozvíjet významněji než ostatní, tradiční, segmenty terciéry.

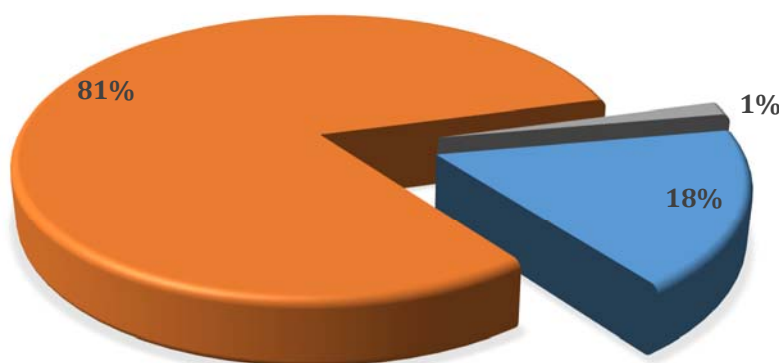
**Obrázek 41: Saldo obchodní bilance ČR – svět v segmentu ICT služeb v letech 2011 – 2015 (mil. Kč)**



Zdroj: interní statistika MPOČR, ČSÚ a ČNB

Již v období 2011 – 2015 realizoval segment ICT služeb v České republice výrazný nárůst jak v objemech exportů, tak i importů. Zatímco v roce 2011 bylo v segmentu ICT služeb exportováno z ČR do světa služeb v hodnotě cca 39,7 mld. Kč, v roce 2015 činil export ICT služeb bezmála 64 mld. Kč, což představuje průměrný roční nárůst o více než 12 %. Intenzita růstu importů do ČR (v roce 2011 bylo dovezeno ICT služeb za 33,1 mld. Kč, v roce 2015 již 40,3 mld. Kč) je sice rovněž pozoruhodná, nicméně výrazně nižší, tj. průměrně o 4,35 % ročně. Česká republika v tomto segmentu registruje přesvědčivě kladnou bilanci, která se v letech 2011 – 2015 ještě významně (více jak dvojnásobně) zvýšila ve prospěch českých exportérů. Vývoj exportů, importů a salda bilance ukazuje Obrázek 41.

**Obrázek 42: Struktura exportu v segmentu ICT služeb ČR-svět v letech 2011 – 2015**

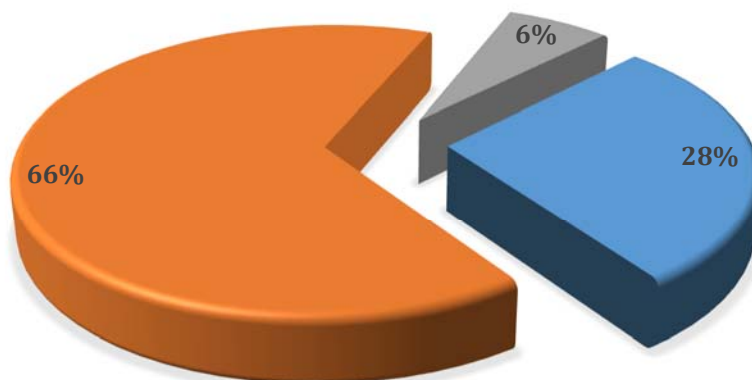


■ Telekomunikační služby ■ Služby v oblasti výpočetní techniky ■ Ostatní služby spojené s poskytováním informací

Zdroj: interní statistika MPOČR, ČSÚ a ČNB

Detailní strukturu českého exportu a importu v oblasti ICT v oblastech „Telekomunikační služby“, „Služby v oblasti výpočetní techniky“ a „Ostatní služby spojené s poskytováním informací“ shrnuje rovněž Obrázek 42 a Obrázek 43.

**Obrázek 43: Struktura importu v segmentu ICT služeb svět-ČR v letech 2011 – 2015**



■ Telekomunikační služby ■ Služby v oblasti výpočetní techniky ■ Ostatní služby spojené s poskytováním informací

Zdroj: interní statistika MPOČR, ČSÚ a ČNB

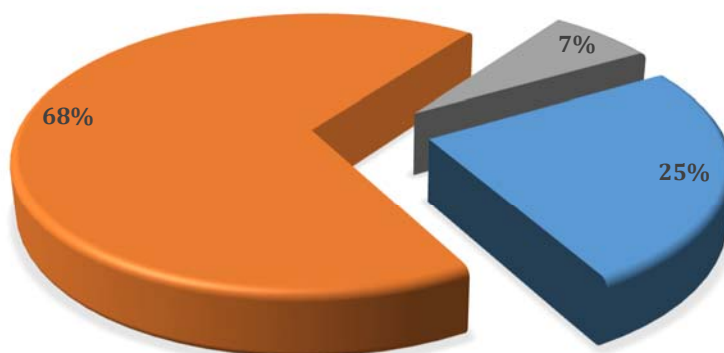
Skladba českého exportu v oblasti ICT služeb naznačuje komparativní výhodu ČR v segmentu výpočetní techniky, tj. zejména poradenské služby v oblasti hardwaru a softwaru (konzultace a semináře), ostatní poradenské služby v oblasti výpočetní techniky, služby v oblasti zpracování data služby související s údržbou a opravami hardwaru. Naopak v oblasti telekomunikačních služeb a ostatních služeb spojených s poskytováním informací je ČR čistým importérem a registruje zde záporné bilanční saldo. Průměrný podíl ICT služeb na celkovém objemu vyvezených služeb činí v ČR 16,4 %, dovozy ICT služeb se na celkových dovozech služeb do ČR podílí z 12,7 %.

### 3.9.1 Obchodní výměna ČR – Kanada v segmentu ICT služeb

Vzájemná obchodní výměna ČR-Kanada v segmentu ICT činí pouhých 0,12 % na celkových vývozech v daném segmentu, kanadské dovozy se na celkových dovozech podílí z 0,25 %.

Obchodní bilance s Kanadou je až na výjimku v roce 2014 v letech 2011 – 2015 záporná, kdy importy převyšují exporty o cca 141 mil. Kč, tj. téměř o jednu třetinu. Strukturu exportů a importů ICT služeb v detailnějším členění ukazuje Obrázek 44 a Obrázek 45.

**Obrázek 44: Struktura českého exportu do Kanady v segmentu ICT služeb v letech 2011 – 2015**

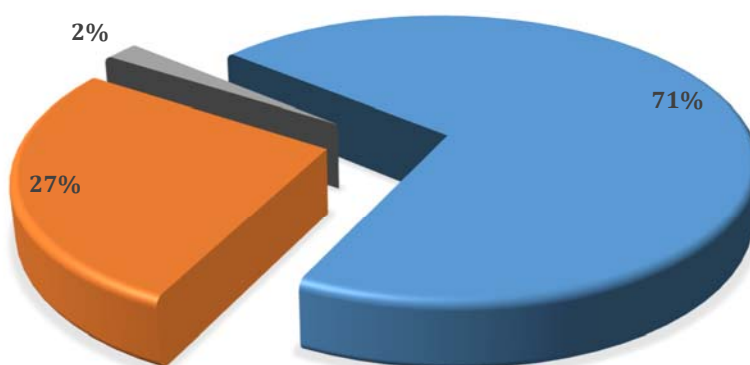


■ Telekomunikační služby ■ Služby v oblasti výpočetní techniky ■ Ostatní služby spojené s poskytováním informací

Zdroj: interní statistika MPOČR, ČSÚ a ČNB

Co se týče vývozu ČR, dominují služby v oblasti výpočetní techniky s průměrným ročním podílem v segmentu ICT 68 %. Jedná se zejména o poradenské služby v oblasti hardwaru a softwaru (konzultace a semináře), ostatní poradenské služby v oblasti výpočetní techniky, služby v oblasti zpracování data služby související s údržbou a opravami hardwaru. Zde je také saldo obchodní bilance s Kanadou výrazně kladné, kdy vývozy převyšují dovozy téměř dvojnásobně a pozitivní saldo se v průběhu let 2011 – 2015 zvyšuje. Nicméně podíl služeb výpočetní techniky je o cca 13 procentních bodů nižší, než je český exportní průměr.

**Obrázek 45: Struktura kanadských dovozů do České republiky v segmentu ICT služeb v letech 2011 – 2015**



■ Telekomunikační služby ■ Služby v oblasti výpočetní techniky ■ Ostatní služby spojené s poskytováním informací

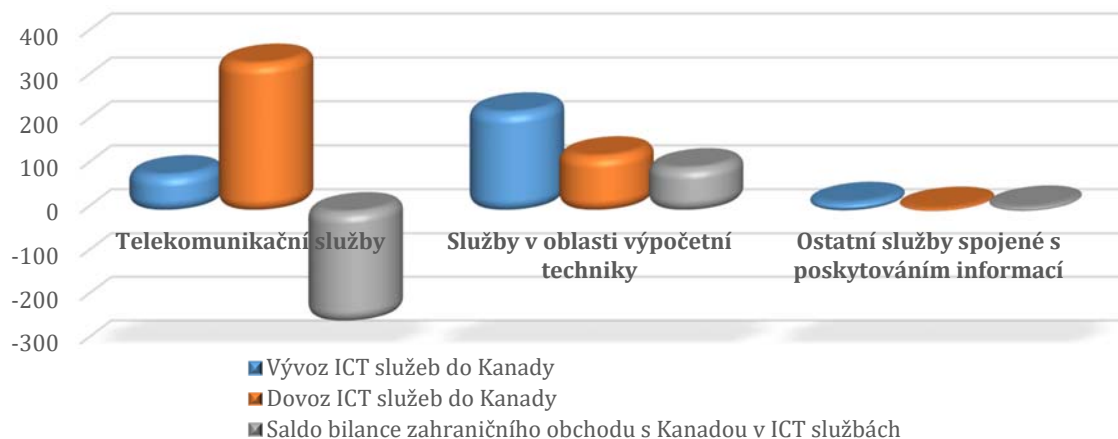
Zdroj: interní statistika MPOČR, ČSÚ a ČNB

V kanadských dovozech dominují telekomunikační služby, tj. telekomunikační služby prostřednictvím pevné sítě, bezdrátové telekomunikační služby, satelitní telekomunikační služby a služby on-line. Průměrný roční podíl telekomunikačních služeb



v letech 2011 – 2015 v ICT segmentu činí 71 %. V oblasti telekomunikačních služeb převládají kanadské dovozy nad českými vývozy do Kanady více jak trojnásobně.

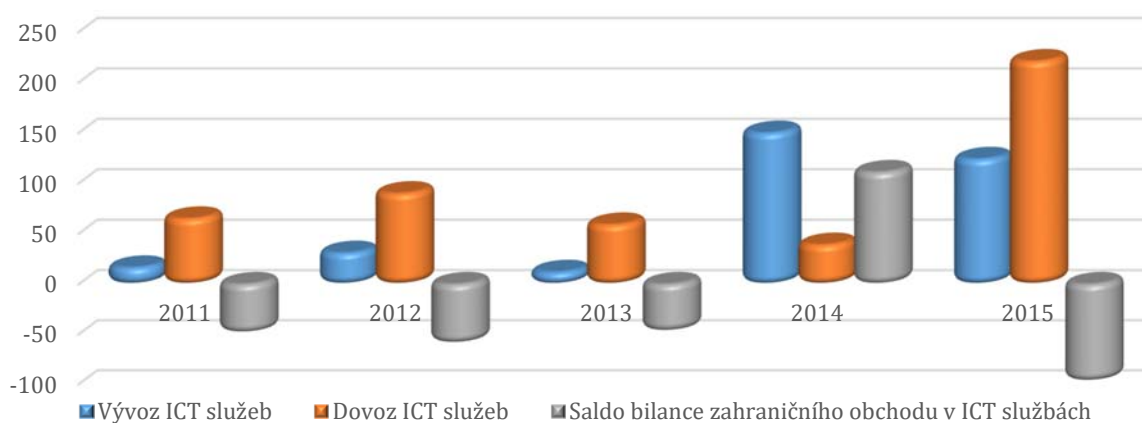
**Obrázek 46: Struktura obchodní bilance v ICT službách ČR – Kanada v detailnějším členění v letech 2011 – 2015 (mil. Kč)**



Zdroj: interní statistika MPO ČR, ČSÚ a ČNB

Nelze zcela jednoznačně říci, zda dynamika zahraničního obchodu s Kanadou v letech 2011 – 2015 vyznívá pro ČR příznivěji. U telekomunikačních služeb dochází v letech 2011 – 2015 ke značným fluktuacím ve vývozech i dovozech, co se však týče služeb výpočetní techniky, zde se exporty zvyšují poměrně spolehlivě, k nejvyššímu nárůstu došlo v roce 2014. Vývoj salda celkové bilance v segmentu ICT (zaznamenávající také dynamiku exportů a importů) uvádí Obrázek 47. Až na rok 2014 je saldo vzájemné obchodní výměny v segmentu ICT pro ČR negativní.

**Obrázek 47: Vývoj salda obchodní bilance ČR – Kanada v segmentu ICT služeb v letech 2011 – 2015 (mil. Kč)**



Zdroj: interní statistika MPO ČR, ČSÚ a ČNB

### 3.9.2 Perspektivy ČR v oblasti ICT služeb v kontextu CETA

Ačkoli je ČR v poskytování ICT služeb, tj. telekomunikačních služeb, služeb výpočetní techniky a ostatních informačních služeb čistým exportérem, ve vzájemné obchodní výměně s Kanadou registruje záporné saldo obchodní bilance. Podobně jako v celkovém exportu ICT i v případě Kanady dominují služby výpočetní techniky, které od roku 2011 do roku 2015 vzrostly více jak šestinásobně. Poskytovatelé ICT služeb budou benefitovat především z liberalizace týkající se ustanovení CETA:

- pro oblast **veřejných zakázek**, která otevírá kanadský trh až na provinční úroveň a deklaruje transparentní a nediskriminační přístup k veřejným zakázkám, který evropským a potažmo českým uchazečům skýtá lepší přístup k veřejným zakázkám, než mají např. účastníci ze států NAFTA (viz též kapitolu 2.6 na straně 48). V kontextu ICT služeb a nejsilnější české exportní domény služeb výpočetní techniky může jít o zakázky na komplexní řešení pro veřejnou správu na federální/provinční úrovni, ale i tzv. *Crown Corporations*, tj. podniků s významným vlastnickým podílem provinčních veřejnoprávních korporací.
- pro oblast **přístupu osob na trh za účelem podnikání**, a to především při samotném poskytování služby, ale i záručního a pozáručního servisu (viz též kapitolu 2.4 na straně 38).
- pro oblast **telekomunikačních služeb**, která slibuje nediskriminační přístup k síti, přeshraničnímu přenosu dat, propojení, soutěži a dohledu. (viz též kapitolu 2.3.2.2 na straně 34).
- pro oblast **elektronického obchodu**, především díky závazku absence cla a jiných poplatků pro elektronické dodávky a ochrany osobních údajů (viz též kapitolu 2.3.2.3 na straně 35).
- pro oblast **ochrany duševního vlastnictví** v oblasti autorských práv, technologických prostředků<sup>61</sup> a správy digitálních práv (viz též kapitolu 2.7 na straně 52).

<sup>61</sup> **Technologickými prostředky** se rozumí jakákoliv technologie, zařízení nebo součástka, které jsou při své obvyklé funkci určeny k tomu, aby zabraňovaly úkonům nebo omezovaly úkony ve vztahu k dílům, výkonům nebo zvukovým záznamům, ke kterým nebylo uděleno svolení autora, výkonného umělce nebo výrobce zvukového záznamu, jak stanoví právní předpisy strany.

Podle odhadů modelu CGE **přispěje uzavření dohody CETA ke zvýšení exportů v oblasti ICT o cca 0,053 %** ihned po vstupu CETA v platnost, resp. o 0,081 % po sedmi letech. Podíl Kanady na českých exportech v sektoru ICT se zvýší o 0,03 % – 0,04 %.

#### **BOX 15: CETA – DOPADY V SEKTORU ICT SLUŽEB V ČR**

Aktuální obchodní výměna v segmentu ICT služeb zaznamenala v letech 2014 – 2015 významný nárůst způsobený především větší poptávkou kanadských subjektů po službách v oblasti výpočetní techniky a telekomunikačních službách. Nicméně dlouhodobě (až na výjimku v roce 2014) je saldo zahraničního obchodu s ICT službami záporné, zatímco saldo zahraničního obchodu v segmentu ICT služeb ČR-svět je výrazně kladné. Tradičním silným odvětvím jsou služby v oblasti výpočetní techniky. Podíl vývozu ICT služeb do Kanady na celkovém exportu ČR v daném segmentu činí 0,12 %, povzbudivé je však tempo růstu exportů v posledních letech.

Poskytovatelé ICT služeb budou benefitovat především z liberalizace týkající se ustanovení CETA:

- pro oblast **veřejných zakázek** (viz též kapitolu 2.6 na straně 48). V kontextu ICT služeb a nejsilnější české exportní domény služeb, výpočetní techniky, může jít o zakázky na komplexní řešení pro veřejnou správu.
- pro oblast **přístupu osob na trh za účelem podnikání** (viz též kapitolu 2.4 na straně 38),
- pro oblast **telekomunikačních služeb** (viz též kapitolu 2.3.2.2 na straně 34),
- pro oblast **elektronického obchodu** (viz též kapitolu 2.3.2.3 na straně 35),
- pro oblast **ochrany duševního vlastnictví** (viz též kapitolu 2.7 na straně 52).

### **3.10 Dopady dohody CETA podle případových studií**

V rámci zpracování sektorových analýz dopadové studie byly osloveny více než tři desítky firem podnikajících v různých oborech. Jednalo se jak o stávající vývozce, tak o potenciální exportéry či zájemce o kanadský trh v sektorech, které CETA nejvíce ovlivní. Zpracovatelé dopadové studie neměli přístup k žádné databázi českých exportérů do Kanady, firmy byly tipovány dle aktuálně nejvíce vyvážených komodit v členění HS8 a využity byly kontakty zprostředkované zadavatelem, Ministerstvem průmyslu a obchodu České republiky.

Ze třech desítek oslovených subjektů bylo vybráno pět firem se zájmem sdílet informace neanonymně. Patnáct subjektů sdílelo informace pod příslibem anonymity, tyto jsou zhodnoceny v rámci sektorových analýz. Ostatní subjekty, převážně velké a významné exportní firmy, neviděly v kanadském trhu pro své zájmy větší potenciál a argumentovaly stávajícím nízkým podílem exportů do Kanady vzhledem k jiným destinacím, na které jsou primárně zaměřeny. Jednalo se převážně o exportéry, na jejichž výrobky se již nyní cla nevztahují.

Problematika řešená v případových studiích se týká především netarifních překážek, pouze okrajově je zmíněna celní problematika, a to tam, kde je tato oblast stále relevantní (tj. potravinářský průmysl a textilní průmysl). Respondenti se po úvodním představení své společnosti a zdůvodnění zájmu o kanadský trh aktivně vyjadřovali k jednotlivým přínosům CETA definovaným již v první části dopadové studie, relevantním s ohledem na oblast jejich podnikání.

Respondenti pozitivně hodnotí především:

- výhodnější podmínky pro vstup na trh za účelem podnikání,
- uznávání výsledků hodnocení a zamezení dvojímu testování v oblasti technických předpisů,
- snížení tarifních bariér u potravinářských a textilních výrobků, které jsou stále ještě významné,
- možnosti ucházet se o veřejné zakázky zabezpečující transparentní a nediskriminační přístup tak, jak je s uchazeči o veřejné zakázky zacházeno v ČR (EU),
- zlepšení ochrany duševního vlastnictví u patentů a průmyslových vzorů včetně závazku Kanady k prosazování ochrany autorských práv.

## 4 Závěry a doporučení

Obecně se dá říci, že českým exportérům zboží i poskytovatelům služeb se v posledních letech v Kanadě daří. Obchodní bilance s Kanadou je kladná a pozitivní saldo se zvyšuje. Mnohé firmy, které byly v rámci zpracování studie osloveny ke spolupráci, v sektorech jako je strojírenství, chemický průmysl, ale i potravinářství vidí potenciál na kanadském trhu a v rozvoji obchodních vztahů. Kanada je technologicky vyspělou zemí s relativně vysokou konkurencí, kde není jednoduché obstát. Ideální se jeví model, kdy má český subjekt v Kanadě spolehlivého obchodního partnera, který zde zastupuje jeho zájmy a pomáhá v překonání překážek, ať už se jedná o byrokratické překážky či potíže plynoucí z neznalosti specifík kanadského podnikatelského prostředí.

Analýzy provedené v kapitole 2 a 3 dokládají velmi nízkou obchodní výměnu – Kanada je až 46. nejvýznamnějším obchodním partnerem ČR s 0,2% podílem na celkových exportech a 0,13% podílem na celkových importech. Nejlepší výsledky v obchodní výměně v letech 2010 – 2015 registrují exportéři strojírenského a elektrotechnického průmyslu, chemického průmyslu (kde je jinak ČR čistým importérem) a ve vybraných službách. Naopak negativní bilanci zaznamenává zemědělská a potravinářská produkce a farmaceutický průmysl, avšak i zde se v posledních cca šesti letech bilance relativně zlepšuje ve prospěch ČR.

Vývozci českého zboží do Kanady se v současné době potýkají s významnější celní zátěží pouze při vývozu oděvů a výrobků z kůže (průměrně bezmála 17 %), textilu (průměrně 7,8 %) a specifických potravinářských výrobků jinde neuvedených (7,5 %). Výrobky ze dřeva jsou zatíženy průměrně 6,3% celní sazbou a produkce automotive 6%. Zhruba pětiprocentní celní sazba je na kanadské straně dále uvalena na dovoz produktů z ropy a uhlí a dalších, specifických produktů zpracovatelského průmyslu jinde neuvedených.

Čeští exportéři čelí největším netarifním překážkám na kanadském trhu při vývozu železa (4,8 % hodnoty vyváženého zboží) a kovových výrobků (3,2 %) a u některých zemědělských produktů. Ostatní sektory českého národního hospodářství jsou postiženy netarifními překážkami, které *ad valorem* nepřevyšují 3 % hodnoty vyváženého zboží.

Díky dohodě CETA dojde k liberaci v řadě oblastí. Jedná se o moderní, sofistikovanou obchodní dohodu, která v sobě integruje klíčové oblasti ovlivňující mezinárodní obchodní výměnu, jež působí synergicky a komplexně. Jsou jimi především:

- **odstranění tarifních překážek obchodu** a zvýšení některých dovozních kvót na potravinářskou produkci (blíže viz kapitolu 3.4 analýza sektoru potravinářství) a uznání geografických názvů potravin (v ČR se jedná o „Žatecký chmel“ a „České pivo“), kterým bude zajištěna v Kanadě právní ochrana,
- **zjednodušení procesu certifikace výrobků a prohlubování regulatorní spolupráce** na obou trzích s cílem omezit dvojí testování a kontrolu, a to zejména ve farmaceutickém průmyslu, strojírenství a elektrotechnice, ale také v automobilovém a potravinářském průmyslu,
- **umožnění dlouhodobějšího přístupu na trh** pro klíčové zaměstnance investorů, poskytovatelů služeb a při migraci pracovníků v rámci propojených podniků,
- transparentnější přístup na **trh s veřejnými zakázkami** (na federální i provinční úrovni v Kanadě),
- **transparentní přístup k řešení sporů** investor-stát nabízí demokratický mechanismus, platformu pro řešení sporů, který eliminuje mnohdy nepředvídatelné výklady tzv. zacházení u ad hoc rozhodčích soudů a tribunálů.

Dohoda v sobě rovněž integruje již slibně se vyvíjející mezinárodní aktivity vycházející z jednotlivých dílčích úmluv. Tyto prohlubuje a dává jim institucionální a mezinárodně-právní rámec. Jedná se především o problematiku spolupráce v oblasti fytoosanitárních opatření, vzájemného uznávání certifikací a kvalifikací, či ochrany duševního vlastnictví.

Platformou pro implementaci dohody jsou výbory zástupců EU a Kanady pro jednotlivé oblasti Dohody CETA tvořené nezávislými odborníky z obou smluvních stran. Mnohé efekty v oblasti odstranění netarifních překážek, ale i opatření v oblasti investic a veřejných zakázek a služeb závisí na jejich implementaci v období po vstupu Dohody CETA v platnost. Proto je důležité, aby se i **Česká republika angažovala**, ať již prostřednictvím svých profesních a zájmových sdružení a komor, národních certifikačních orgánů, ale samozřejmě i na úrovni státní správy a diplomacie v implementaci opatření Dohody a aktivně usilovala o zastoupení ve výborech CETA. V tomto ohledu je důležité sledovat aktuální problémy a výzvy mezinárodního obchodu s Kanadou a cíleně hájit své zájmy na mezinárodním poli. Účelným se jeví především:

- prohloubit spolupráci s profesními komorami, podnikatelskými zájmovými (exportními) sdruženími apod., např. formou pořádání kulatých stolů;

- stimulovat kontakty mezi obchodními a profesními komorami ČR a Kanady, např. formou pořádání obchodních (podnikatelských) misí apod.
- zefektivnit distribuci informací o aktuálním vývoji implementace dohody CETA a
- monitorovat dopady na obchodní bilanci a českou ekonomiku a průběžně vyhodnocovat potenciální příležitosti a hrozby.

Výsledky analýz a modelování CGE předpovídají mírné posílení růstu hrubého domácího produktu, zvýšení blahobytu českých domácností, rozvoj klíčových odvětví české ekonomiky, další růst exportů a zlepšování české konkurenceschopnosti na mezinárodních trzích. Ačkoli jsou kvantifikovatelné dopady marginální, některé sektory budou dle výsledků modelování zasaženy silněji, jiné méně. Lze očekávat nárůst zahraniční poptávky po české produkci ve strojírenském, automobilovém, chemickém i textilním průmyslu. Naopak se zdá, že zejména zemědělský a potravinářský průmysl v kanadské konkurenci poněkud oslabí (maximálně však o 0,05 %), i když dopady na jednotlivé obory zemědělské a potravinářské výroby jsou velmi rozdílné. Dílčí doporučení a možnost dosažení synergických efektů opatření CETA v jednotlivých sektorech jsou uvedeny v sektorových analýzách.

Implementace dohody CETA by podle výsledků CGE modelování a sektorových analýz neměla ekonomiku ČR v žádném ohledu ovlivnit negativně. Liberalizace zahraničního obchodu – byť s tak vzdáleným a marginálním partnerem – by měla přispět k efektivnější alokaci zdrojů a jejich účinnějšímu využití v české ekonomice.

## Použité zdroje

- AGUIAR, Angel, Badri NARAYANAN, & Robert MCDOUGALL (2016). An Overview of the GTAP 9 Data Base. *Journal of Global Economic Analysis*, 2016, June, no. 1, pp. 181–208.
- BURFISHER, Mary (2012). *Introduction to Computable General Equilibrium Models*. Annapolis, MA, USA: Cambridge University Press, 2012.
- BEDDOES, Zanny Minton (ed.) (2016). Liberty Moves North. *The Economist*, 2016, **421**(9013): 9–26.
- CBSA (2016). *Departmental Consolidation of the Customs Tariff 2016* [online]. Ottawa, Kanada: Canada Border Services Agency, 2016. Dostupné z: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2016/01-99/01-99-t2016-eng.pdf>
- CSČR (2016). *TARIC* [online]. Praha: Celní správa České republiky, 2016. [cit. 2016-09-15]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/aplikace/Stranky/taric-cz.aspx>
- ČÁSLKAVKA, Jiří, Aleš CHMELÁŘ, Václav KORBEL & Zdeněk KUDRNA (2014). *10 let členství České republiky v Evropské unii: Makroekonomický vývoj a ekonomická integrace* [online]. Praha: Glopolis, 2014. [cit. 2016-09-28]. Dostupné z: <http://glopolis.org/soubory/2ce1/studie-10-let-clenstvi-cr-eu.pdf>
- ČSÚ (2016). *Databáze zahraničního obchodu* [online]. Praha: Český statistický úřad, 2016. [cit. 2016-09-25]. Dostupné z: <https://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>
- DVOŘÁČEK, Josef (2016). *Agropotravinářský zahraniční obchod Kanady* [online]. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí České republiky, 2016. [cit. 2016-10-20]. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/ottawa/cz/obchod\\_a\\_ekonomika/agropotravinarsky\\_zahranicni\\_obchod.html](http://www.mzv.cz/ottawa/cz/obchod_a_ekonomika/agropotravinarsky_zahranicni_obchod.html)
- EGGER, Peter, Joseph FRANCOIS, Miriam MANCHIN & Douglas NELSON (2015). Non-Tariff Barriers, Integration and the Trans-Atlantic Economy. *Economic Policy*, 2015, **30**(83): 539–584.
- EK (2014). CETA Consolidated Text [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2014. [cit. 2016-09-18]. Dostupné z: <http://www.tagesschau.de/wirtschaft/ceta-dokument-101.pdf>
- EK (2016a). CETA – Summary of the Final Negotiating Results [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2016. [cit. 2016-09-18]. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc\\_152806.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf)



- EK (2016b). *Komplexní dohoda o hospodářské a obchodní spolupráci (CETA) mezi Kanadou na jedné straně a Evropskou unií a jejími členskými státy na straně druhé* [online]. Kapitola dvě: Národní zacházení a přístup zboží na trh. Štrasburk, Francie: Evropská komise, 2016. [cit. 2016-08-25]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016PC0444>
- EK (2016c). *European Union: Trade in Goods with Canada* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2016. [cit. 2016-08-21]. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113363.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf)
- EUROSTAT (2016). *Eurostat* [online]. Brussels, Belgie: European Commission, 2016. [cit. 2016-09-20]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/>
- FOŘTOVÁ, Lenka (2016). *CETA: Komplexní hospodářská a obchodní dohoda mezi EU a Kanadou* [prezentace]. Praha: Expertní tým Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky, 2016. [cit. 2016-10-10].
- FRANCOIS, Joseph & Olga PINDYUK (2013). Modeling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis [online]. *Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft Research Paper*, 2013, no. 3. [cit. 2016-08-22]. Dostupné z: [http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien\\_2012\\_13/03-PolicyNote-FrancoisPindyuk.pdf](http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_2012_13/03-PolicyNote-FrancoisPindyuk.pdf)
- GAC (2016). *Consolidated CETA Text: EU's Negative List Tariff Schedule* [online]. Ottawa, Kanada: Global Affairs Canada, 2016. [cit. 2016-09-15]. Dostupné z: [http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/03\\_02.aspx?lang=eng](http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/03_02.aspx?lang=eng)
- HEJAZI, Walid & Joseph FRANCOIS (2008). *Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU – Canada Economic Partnership: A Joint Study by the European Commission and the Government of Canada* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2008. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc\\_141032.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf)
- HN (2016). Zentivě stoupl roční zisk o 40 procent. Výrobce generik chce skupina Sanofi přesto prodat. *iHned* [online]. 2016, 11. listopadu. Dostupné z: <http://ekonom.ihned.cz/c1-65514510-zentive-stoupl-rocni-zisk-o-40-procent-vyrobce-generik-chce-skupina-sanofi-presto-prodat>
- JAVORSEK, Marko & Ignacio CAMACHO (2015). Trade in Value Added: Concepts, Estimation and Analysis. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade*

- Working Paper* [online], 2015, no. 150. [cit. 2016-11-25]. Dostupné z: [http://www.unescap.org/sites/default/files/AWP150Trade in Value Added.pdf](http://www.unescap.org/sites/default/files/AWP150Trade%20in%20Value%20Added.pdf)
- KEE, Hiau Looi, Alessandro NICITA, & Marcelo OLARREAGA. (2005). *Ad-Valorem Equivalents of Non-Tariff Barriers* [online]. Washington, USA: World Bank Group, 2016. [cit. 2016-10-15]. Dostupné z: <http://go.worldbank.org/KTJBB6BHA0>
- KELLY, Brian (ed.) (2016). *U.S. News & World Report* [online]. U.S. News & World Report, L.P.: 2016. Dostupné z: <http://www.usnews.com/news/best-countries/rankings-index>
- KIRKPATRICK, Colin et al. (2011). Trade Sustainability Impact Assessment (SIA) on the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) Between the EU and Canada: Final Report [online]. *Munich Personal RePEc Archive Paper*, 2011, June, no. 28812. [cit. 2016-08-30]. Dostupné z: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/28812/>
- OECD (2016). *Trade in Value Added* [online]. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2016. [cit. 2016-10-12]. Dostupné z: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=66237>
- MAYER, Otto (2012). Originální lék versus generikum. *Interní medicína*, 2012, 14(10): 396–398.
- MFČR (2009). *Dohoda mezi Českou republikou a Kanadou o podpoře a vzájemné ochraně investic* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2009. [cit. 2016-09-22]. Dostupné z: [http://www.mfcr.cz/assets/cs/media/Dohoda\\_DPOI-Kanada-cesky.pdf](http://www.mfcr.cz/assets/cs/media/Dohoda_DPOI-Kanada-cesky.pdf)
- MIHÁL, Tomáš (2015). Zentiva v ČR vyrábí 100 milionů balení léků ročně. *ČIA News* [online], 2015, 1. září. [cit. 2016-11-20]. Dostupné z: <https://www.cianews.cz/cs/1576794-tomas-mihal-zentiva-v-cr-vyrabi-100-milionu-baleni-leku-rocne>
- MILLEROVÁ, Jana (2007). Faktory ovlivňující vývoj farmaceutického průmyslu. *Medical Tribune* [online], 2007, 2. května. [cit. 2016-11-10]. Dostupné z: <http://www.tribune.cz/clanek/10578-faktory-ovlivnujici-vyvoj-farmaceutickeho-prumyslu>
- MMRČR (2015). *Metodika zadávání veřejných zakázek* [online]. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky, 2015. [cit. 2016-08-15]. Dostupné z: <http://www.portal-vz.cz/cs/Jak-na-zadavani-verejnych-zakazek/Metodiky-standiska>

- MZVČR (2016). *Kanada: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu* [online]. Ministerstvo zahraničních věcí České republiky, 2016. [cit. 2016-08-29]. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie\\_statu/severni\\_amerika/kanada/ekonomika/zakladni\\_podminky\\_pro\\_uplatneni\\_ceskeho.html](http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/severni_amerika/kanada/ekonomika/zakladni_podminky_pro_uplatneni_ceskeho.html)
- PMLIVE (2016). *Top 25 Pharma Companies by Global Sales* [online]. Bookham, Surrey, Velká Británie: Pharmaceutical Market Europe, 2016. [cit. 2016-11-20]. Dostupné z: [http://www.pmlive.com/top\\_pharma\\_list/global\\_revenues](http://www.pmlive.com/top_pharma_list/global_revenues)
- REZKOVÁ, Alice et al. (2016). *Studie dopadů uzavření TTIP na Českou republiku a její hospodářství* [online]. Praha: CzechTrade, 2016. [cit. 2016-08-09]. Dostupné z: [http://www.businessinfo.cz/app/content/files/dokumenty/studie\\_ttip-v8.pdf](http://www.businessinfo.cz/app/content/files/dokumenty/studie_ttip-v8.pdf)
- RI (2016). *Most Reputable Countries 2016* [online]. New Your, NY, USA: Reputation Institute, 2016. [cit. 2016-11-25]. Dostupné z: <http://www.reputationinstitute.com/research/Country-RepTrak.aspx>
- STANFORD, Jim (2014). *CETA and Canada's Auto Industry: Making a Bad Situation Worse*. Canadian Centre for Policy Alternatives, 2014, May. [cit. 2016-08-30]. Dostupné z: [https://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National\\_Office/2014/05/CETA\\_and\\_Canadas\\_Auto\\_Industry.pdf](https://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National_Office/2014/05/CETA_and_Canadas_Auto_Industry.pdf)
- STATCAN (2016). *Canada: Economic and Financial Data* [online]. Ottawa, Ontario, Canada: Statistics Canada, 2016. [cit. 2016-11-28]. Dostupné z: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/dsbbcan-eng.htm>
- UNCTAD (2016). *UNCTADStat* [online]. United Nations Conference on Trade and Development: Geneve, 2016. [cit. 2016-09-10]. Dostupný z: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
- WB (2016). *World Development Indicators* [online]. Washington, USA: World Bank Group, 2016. [cit. 2016-09-15]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/>
- WTO (2016a). *Thresholds section of the e-GPA portal* [online]. Ženeva, Švýcarsko: World Trade Organization, 2016. [cit. 2016-11-25]. Dostupné z: <https://e-gpa.wto.org/en/ThresholdNotification/FrontPage>
- WTO (2016b). *World Trade Organization Tariff Analysis Online* [online]. Ženeva, Švýcarsko: World Trade Organization, 2016. [cit. 2016-10-25]. Dostupné z: <http://tao.wto.org/default.aspx?ui=1>

Aktuálně se otevírají obchodní příležitosti v Kanadě, vnímá Vaše firma podnikání v Kanadě jako výzvu?

Ano. Do budoucnosti bychom se mohli realizovat v těžařském (dřevařském) průmyslu.

Jakým způsobem obvykle poskytuje služby (distribuuje svou produkci) v zahraničí. Využíváte prostředníky – smluvní obchodní partnery, vlastní pobočky či vysíláte vlastní zaměstnance ad hoc?

Nejčastěji využíváme prostředníky, většinou se snažíme mít na druhé straně smluvní obchodní partnery.

Je pro poskytování Vašich záručních, pozáručních služeb či před zahájením realizace zakázky nutná dlouhodobější přítomnost pracovníků z ČR na místě realizace zakázky?

Přítomnost pracovníků z ČR je, ve všech výše zmíněných případech, vždy velmi vhodná. Není však nutná dlouhodobě. Servisní činnost je součástí všech našich nabídek v rámci poprodejních služeb (*after sale*). U vzdálených destinací je standardem využívat k servisní činnosti místní firmu proškolenou našimi pracovníky.

Díky dohodě CETA bude v Kanadě investorovi, popř. poskytovateli služeb a jeho klíčovými osobám, tj. osobám zavádějícím investici, automaticky povolen roční pobyt, a to bez zdlouhavých povolovacích procedur, které jsou pro vstup na kanadské území obvyklé. Uvítali byste v tuto chvíli takovou možnost, pomůže Vám v rozhodování o vstupu na kanadský trh?

Ano, dle informací, které máme aktuálně k dispozici, bývá účast českých poskytovatelů služeb v Kanadě problematická a povolovací procedury bývají zdlouhavé. Tuto problematiku vnímáme jako bariéru vstupu firmy na kanadský trh.

Díky dohodě CETA dojde k významné eliminaci diskriminace na trhu s veřejnými zakázkami v Kanadě, která se projevuje výraznou preferencí domácích dodavatelů. Jde především o transparentní přístup k zadávání veřejných zakázek na federální i provinční úrovni, kdy budou veškeré zadávací informace veřejně dostupné vč. procesu výběru dodavatele.

Naše společnost se zúčastňuje veřejných výběrových řízení, zejména v ČR, příp. v SR nebo v Polsku. Určitě

**Air Cleaning Technologies, s. r. o.** je inženýrsko-dodavatelská společnost, která za využití vlastního, unikátního know-how nabízí dodávku a realizaci technologických celků souvisejících se snižováním emisí v ovzduší a s průmyslovou filtrací. V současné době je společnost ACT dynamicky se



rozvíjející firmou, která se orientuje na komplexní dodávky, od přípravy návrhu a zhotovení projektové dokumentace přes dodávku a realizaci celého díla až po zajištění náhradních dílů a poskytování odborného servisu. Sektorově se ACT zaměřuje na oblasti energetika (elektrárny, teplárny, spalovny), těžkého strojírenského (ocelárny, slévárny, železárny) a chemického průmyslu.

**Prioritou je snižování znečišťování ovzduší a nízké provozní náklady.** Snaha o zlepšení životního prostředí a ovzduší je pro ACT posláním. Proto prosazují ty nejdokonalejší dostupné technologie na čistý vzduch.



Díky dlouholetým zkušenostem s poskytováním služeb zákazníkům v oblasti snižování znečišťování ovzduší jsou v ACT dokonale připraveni zajistit návrhy nových zařízení, jejich bezproblémový servis a údržbu. Cílem je nalézt dlouhodobé řešení, neboť krátko-dobé úspory velice často odrážejí krátkozraké myšlení.



Společně se zahraničními partnery vytváří ACT optimální technické řešení pro dodávky: technologií pro čištění spalin ( $\text{deSO}_x$ ,  $\text{deNO}_x$ ), hadicových a patronových filtrů, elektrostatických odlučovačů, centrálních úklidových systémů, mlžících a skrápěcích systémů.



Díky zkušenostem a dovednostem našich inženýrů a techniků můžeme realizovat kompletní modernizace filtračních zařízení,

bychom uvítali informace o kanadských veřejných zakázkách na jednotném portálu a v případě, že by byly vypsané na předmět našeho podnikání, jistě bychom usilovali o účast v zadávacích řízeních. Důležitou roli by zde hrály i lhůty pro podání nabídky s ohledem na problematičtější zpracování cenové nabídky a naplnění kanadských technických předpisů.

retrofity elektrostatických odlučovačů či upgrade ESP na hadicové filtry. Úspěšně realizujeme také dodávky technologií pro snížení obsahu SO<sub>x</sub> a NO<sub>x</sub> v ovzduší za využití všech dostupných metod či jejich kombinací s různými druhy aditiv.

Dohoda CETA (smíšená obchodní dohoda mezi Kanadou a EU) předpokládá sblížení standardů a snížení technických bariér obchodu v segmentech, jako jsou strojní zařízení, včetně částí, součástí, včetně bezpečnostních komponent, vyměnitelných zařízení a sestav strojů. Toto sblížení se týká především zamezení dvojímu testování v ČR a Kanadě – prostřednictvím uznání shody certifikačními autoritami obou stran. Je tato problematika pro Vás aktuální?

Ano, jelikož severní Amerika je v této oblasti specifická s ohledem na splnění národních, resp. provinčních požadavků na technickou způsobilost. Taková opatření by nám jistě usnadnila vstup na trh, snížila náklady a podpořila naši konkurenceschopnost v Kanadě.

**V jaké fázi se nyní nachází Vaše investice, jaký je objem Vaší celkové investice v Kanadě?**

V současné době jsme před dokončením stavebních a instalačních prací ve výrobní hale. Zkušební výrobní provoz by měl být zahájen v průběhu prosince 2016. Máme již plně funkční obchodní tým, který buduje obchodní kontakty a zakázky jsou prozatím vyráběny v mateřském závodu v České republice. Celkový objem naší investice v Kanadě je 3,5 mil USD.

**Pokuste se shrnout překážky, se kterými jste se v rámci investičního procesu nejvíce potýkali – především povolovací procedury na kanadské straně, jejich finanční a časová náročnost.**

Překvapil nás stupeň regulace provozu plynových kotlů nad určitý objem, který není v jiných částech světa obvyklý. Na základě této skutečnosti jsme museli zcela změnit technologii výroby páry. Tato skutečnost prodloužila přípravnou fázi o cca 2 měsíce a představuje pro nás jistý kompromis na straně technologické a zároveň zvýšené investiční náklady o cca 100 tis. USD. Další nečekanou byrokratickou překážkou bylo získání potřebných stavebních povolení, které oproti očekávání trvala o téměř dva měsíce déle.

**Proč jste se rozhodli v Kanadě investovat, resp. jaké výhody spatřujete v této formě vstupu na kanadský trh ve Vašem segmentu?**

Pro Kanadu jsme se rozhodli z několika důvodů. Máme zde partnera, kterému věříme a s kterým jsme chtěli projekt realizovat. Kanada a Burlington a jeho okolí mají bohatou průmyslovou tradici a má geograficky vhodnou pozici pro dodávky do USA i Kanady. Z krátkodobého hlediska je pro nás i výhodný kurz kanadského dolaru vůči americkému.

Společnost **GZ Media, a. s.** navázala na více než padesátiletou tradici Gramofonových závodů a od svého vzniku v roce 1999 stále rozšiřuje nabídku produktů a služeb. Za přispění amerického kapitálu a pod vedením českých manažerů se rozrostla v moderní podnik, který celosvětově patří k nejvýznamnějším ve svém oboru. Replikace CD a DVD, výroba vinylů (gramofonových desek), bohaté zkušenosti v polygrafické výrobě a současný špičkový zákaznický servis oceňují tisíce spokojených zákazníků po celém světě.



GZ Media, a. s. dlouhodobě usiluje o to, aby výrobní procesy a materiály v nich používané byly šetrné k životnímu prostředí.

Společnost je držitelem certifikátů ISO 14001, FSC®, Sony Green Partner a Julie's bicycle. Ve snaze potlačit pirátství a ochránit duševní vlastnická práva zákazníků společnosti, se GZ Media, a. s. připojila k Anti-Piracy Compliance Program společnosti Content Data & Storage Association (CDSA). Společnost vyvinula unikátní eko-balení jako alternativu k široce používanému plastovému jewel boxu – tzv. MINTpack.



Na světě se vyrobí ročně kolem jednoho stal miliónů vinylových desek. Z toho čtvrtina na lisech, které patří české firmě GZ Media. V Loděnici u Berouna vyrábí desky pro hudební studia vydávající slavné interprety jako Rolling Stones, U2 nebo Lady Gaga. Lisovali zde desky pro prezidentskou kampaň v USA, další míří do Koreje nebo Japonska.



O společnosti GZ Media, a. s. a jejím majiteli, Zdeňku Pelcovi, psaly v posledních letech americké New York Times, CNN, britský The Guardian nebo německý Die Zeit. Označují jej za vizionáře, který před lety prozřetelně nevyhodil lisy na výrobu vinylových desek, i když to vypadalo, že je



Předpokládáme, že plánujete v Kanadě rozjet výrobu se zkušenými českými pracovníky, kolik jich chcete do Kanady vyslat a na jakou dobu, o jaké kvalifikace se jedná?

Jedná se o jednotky pracovníků, jejichž hlavním úkolem je instalace, rozjetí a stabilizace dodávaných technologií. Zároveň zabezpečují zaučení lokálních pracovníků. Jedná o mechaniky, elektronika a operátora lisu.

Jaké překážky jste v kontextu přístupu na trh práce v Kanadě jako Češi zaznamenali – opět se prosím soustředte na problematiku povolovacích procedur na kanadské straně, její finanční a časovou náročnost.

Získat potřebná pracovní povolení je pro nás velmi náročný proces. V současné době využíváme formu Business víz, který je pro krátkodobé pobyty vhodný. Získat pracovní povolení na delší období než 6 měsíců na business víza se nám nepodařilo pro žádného pracovníka, veškeré naše žádosti byly zamítnuty.

Díky dohodě CETA bude v Kanadě investorovi a jeho klíčovými osobám, tj. osobám zavádějícím investici, automaticky povolen roční pobyt, a to bez zdlouhavých povolovacích procedur. Uvítali byste v tuto chvíli takovou možnost – příp. jste schopni vyjádřit, kolik času a peněz by Vaší firmě tato liberalizace na kanadském trhu ušetřila (v návaznosti na předchozí otázku)?

Takováto možnost by byla velmi vítána a usnadnila by nám řadu kroků. Především by nám umožnila rychlejší nájezd a stabilizaci výroby, protože by byl umožněn delší pobyt klíčových pracovníků pro úvodní část projektu. Přesné finanční úspory vyjádřit nedokážeme, ale domníváme se, že by byly významné.

úplně nahradí céděčka. Firma nyní rozšiřuje výrobu do USA a uvažuje o vstupu do Japonska. Koncem roku 2016 zahájí se svým kanadským partnerem Isotope Music, Inc. výrobu gramofonových vinylových desek ve městě Burlington v provincii Ontario v rámci joint-venture s názvem Precision Record Pressing, Inc.

Aktuálně se otevírají obchodní příležitosti v Kanadě, vnímá Vaše firma podnikání v Kanadě jako výzvu? Jaký tržní segment v Kanadě vnímáte pro poskytování Vašich služeb (prodej výrobků) jako nejzajímavější?

Na kanadském trhu vidíme příležitost v petrochemickém, uranovém a potravinářském průmyslu. Při zpracování technologických a odpadních vod.

Severní Amerika má dlouholetou tradici v realizaci technologických projektů, má silné technologické know-how a obtížně se v těchto podmínkách konkuruje zavedeným technologickým firmám.

Jakým způsobem obvykle poskytuje služby (distribuuje svou produkci) v zahraničí. Využíváte prostředníky – smluvní obchodní partnery, vlastní pobočky či vysíláte vlastní zaměstnance ad hoc?

Společnost MEGA, a. s. neuvažuje o zřízení zastoupení v Severní Americe. Má zastoupení v Ruské federaci, Indii, Španělsku, Izraeli, Jižní Africe, Ukrajině, Jižní Koreji, Bělorusku, Německu a Íránu.

Díky dohodě CETA dojde k významné eliminaci diskriminace na trhu s veřejnými zakázkami v Kanadě, která se projevuje výraznou preferencí domácích dodavatelů. Jde především o transparentní přístup k zadávání veřejných zakázek na federální i provinční úrovni, kdy budou veškeré zadávací informace veřejně dostupné vč. procesu výběru dodavatele. Účastníte se takových zakázek v ČR nebo v zahraničí?

Díky dohodě CETA dojde k liberalizaci trhu s veřejnými zakázkami, v čemž vidíme rozvojový potenciál našich aktivit v Severní Americe (resp. Kanadě). Podle našich zkušeností jsou základem úspěchu dobré reference z již realizovaných zakázek v dané zemi, je však třeba získat příležitost. Transparentnější průběh vyhlášení a hodnocení výběrových řízení jistě (stejně jako v ČR) zvýší možnosti firem, jako je MEGA a.s., které mohou konkurovat kvalitou i cenou.

Díky dohodě CETA bude v Kanadě investorem, popř. poskytovatelem služeb a jeho klíčovými osobám, tj. osobám zavádějícím investici, automaticky povolen roční pobyt, a to bez zdlouhavých povolenacích

Společnost **MEGA, a. s.** působí na českém trhu již od roku 1992. Předmětem činnosti jsou především návrhy a realizace technologií úpravy vod, membránové technologie a komplexní služby v ochraně životního prostředí (odpady, studie, EMS, rekultivace, sanace). Společnost má rozsáhlé mezinárodní aktivity a rozsáhlou síť zastoupení v evropských zemích (Německo, Španělsko, Ukrajina, Bělorusko), ale také v Asii (Írán, Indie, Izrael, Jižní Korea) nebo Africe (Jihoafrická republika).



Základem firemní nabídky je komplexnost poskytovaných služeb. Nejen vlastní dodávku specifikované technologie, ale i možnost zajištění výzkumné vývojové aktivity při laboratorním ověřování dané problematiky s navazujícími pilotními testy přímo u zákazníka. Vše doplněné nejen unikátní infrastrukturou, ale i silnou analytickou laboratoří.



Společnost vyniká v ekologizaci a ekonomizaci procesů (to znamená např. zpracování odpadních vod s cílem maximální recyklace vody a současně minimalizace vystupujících odpadů). U meziproductů je cílem maximální zhodnocení sekundárních produktů standardních výrob (např. technologie zpracování syrovátky). Nezanedbatelnou úlohu hraje ale i nabídka speciálních technologií pro zpracování odpadních glykolů, glycerínu, mukózy a cukrů, nebo použití procesů s využitím specifických produktů, mezi které patří např. modul elektrodiálýzy s bipolární membránou a teplotně odolný modul elektrodiálýzy.



V roce 2008 společnost MEGA, a. s. realizovala zakázku v kanadské provincii Alberta, městě Calgary pro firmu GP Resources. Jednalo se o úpravu vody z vrtu při těžbě plynu, v celkovém objemu 500 tis. eur. Zakázka byla





procedur, které jsou pro vstup na kanadské území obvyklé. Uvítali byste v tuto chvíli takovou možnost, pomůže Vám v rozhodování o vstupu na kanadský trh?

Dalším přínosem CETA je liberalizace pohybu osob, což bude významné především v kontextu servisních, záručních a pozáručních služeb v rámci již realizovaných zakázek. Eliminace povolovacích administrativních procedur ušetří čas i náklady.

Pokuste se shrnout překážky, se kterými jste se v rámci vývozu technologií a realizace zakázky nejvíce potýkali – především povolovací procedury na kanadské straně, jejich finanční a časová náročnost.

Dodáváme technologické celky, obecně v oboru chemické technologie, které vedle chemikálií používají silno/slaboproud. Požadavkem dodávek do zahraničí obecně je nezbytnost souladu technické dokumentace podle práva dané země, to znamená: normované požadavky na konstrukci zařízení, na elektrozařízení, na používání zařízení i na související technickou dokumentaci. Specifické bývá především doložení požadovanými certifikáty, které musí být většinou v plném souladu s požadavky národní legislativy. To se týká zejména: nízkého napětí, elektrokompatibility, hygienické bezpečnosti, příp. certifikátů kvalitu určitých položek (např. sváření, systém MaR apod.). Zpravidla řešíme tento problém spoluprací s místními firmami.

Nepovažujeme to za překážku, my tyto požadavky respektujeme v nabídkové ceně. Překážkou by to bylo v případě u nutnosti zajistit specifickou dokumentaci pro každou dodávku a v případě velké četnosti dodávek. To však není případ technologických dodávek.

řešena standardním postupem, tedy na základě e-mailové poptávky. Zákazník chtěl cíleně použít membránové procesy. Vyhledal si firmu MEGA, a. s. přes webové portály.

MEGA, a. s. patří mezi tři nejvýznamnější firmy nabízející membránové technologie, resp. elektrodialýzu. Vyrábí vlastní membrány a je tedy nositelem know-how základní komponenty membránových technologií. V říjnu 2008 firma založila vlastní vědecko-výzkumné centrum MemBrain, jehož zástupci se v roce 2016 účastnili technologické mise Libereckého kraje v Kanadě zaměřené na inovační aktivity a na propojení akademických pracovišť a průmyslové praxe.



Zhodnoťte potenciál kanadského trhu pro Vaši produkci, charakterizujte aktuální stav a pokuste se o odhady vývoje do budoucna.

Produkty firmy SCILIF, tj. funkční oděvy – bundy, vesty, batohy – jsou určeny především pro zahraniční trhy. V současné době registrujeme nabídku od kanadského dealera, který usiluje o exkluzivitu na tyto funkční oděvy od firmy SCILIF na kanadském trhu. Celní sazba činí v současné době 12 %, což je poměrně mnoho a snížení této tarifní překážky díky CETA na nulu nám významně pomůže při vstupu na kanadský trh.

Uvažujete o speciální patentové ochraně vašich výrobků pro americký, resp. kanadský trh? Vidíte v této oblasti konkrétní přínos Dohody CETA?

Náš produkt je specifický a výjimečný, proto jej chceme patentově ochránit i v Kanadě. Při vstupu na zahraniční (mimoevropské) trhy se obáváme, že naše inovativní řešení bude rychle napodobeno. Velmi tedy vítáme aktivnější přístup Kanady k ochraně autorských práv a duševního vlastnictví, vč. kontrol na hranicích zaměřených na obchod se zbožím porušujícím autorská práva a ochranné značky.

Uved'te, prosím, s jakými překážkami typu technických překážek se v obchodování na transatlantickém trhu, konkrétně v Kanadě, setkáváte. Prosím o konkrétní případy v oblasti schvalování výrobků pro kanadský trh – jak rozdílné jsou normy, zhodnoťte (pokud možno) náklady na překonání těchto překážek.

V současné době vyřizujeme potřebné certifikace. Na evropském trhu budou naše produkty opatřeny značkou CE, kterou jako výrobci vystavujeme poté, co splníme především normy EU na elektromagnetickou kompatibilitu (EMC), „*Restriction of the use of certain Hazardous Substances in electrical and electronic equipment*“ (RoHS) a další – certifikát nám vydala

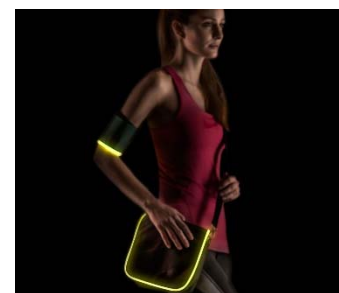
Firma SCILIF je start-upem, který vznikl v roce 2014 a svůj podnikatelský úspěch postavil na patentované řešení pro sportovní a bezpečnostní oděvy, které je založené na využití stranově vyzářujících světlovodů opatřených textilními obaly, tzv. paspulemi. Řešení je velmi jednoduše vstělné do všech typů oděvů či doplňků a oděvy vybavené řešením firmy SCILIF výrazně zvyšují viditelnost osob.



Speciální světlovodné polymerní vlákno, které kromě schopnosti vést světlo také dokáže řízeně světlo vyzářovat po délce. Konce vláken jsou speciálně ošetřeny prostředky podléhajícími patentové ochraně. Vlákno je uloženo v paspuli, která zajišťuje v závislosti na její konstrukci výrazné zlepšení parametrů odolnosti, nebo kvality osvětlení. Hlavní je dosažení extrémně vysoké pevnosti, mechanické odolnosti, odolnosti proti zašpinění, prateľnosti, zvýšení množství vyzářovaného světla v oblasti největší citlivosti oka apod. Použití



ochranné paspule a její konstrukce je chráněno patentem. Zdrojem světla jsou výkonné svítivé diody LED s velkou účinností. Světelné parametry zdroje (intenzita světla, frekvence záblesků



apod.) jsou řízeny mikroprocesorem. Jako zdroj elektrické energie slouží baterie primárních článků, nebo Li-Ion či Li-Pol akumulátor. Při konstrukci zdroje byl dále kladen velký důraz na dosažení co možná nejvyšší účinnosti navedení světla diody do vlákn. Vlastní zdroj světla může být provedený v úpravě, která zajišťuje jeho



opakovatelnou prateľnost. Kombinací výše zmíněných prvků a přesným nastavením jejich vlastností na základě počítačových

zkušebna Abegu, a. s. Desná, certifikovaná EU. Cena certifikátu činí cca 35 tis. Kč.

V Kanadě je třeba zajistit podobný standard CSA. Bohužel v Kanadě nejsou uznávány testy provedené ve zkušebnách certifikovaných EU (s výjimkou zkušeben uvedených na seznamu Canada : EU CABs podle dohody o vzájemném uznávání mezi Evropským společenstvím a Kanadou), proto je třeba provést je v Kanadě znovu u tamních certifikačních orgánů. Cena této procedury dle našeho kanadského tradera činí 1 – 5 tis. USD. Bude znamenat i jisté zpoždění ve vstupu na trh, předpokládáme cca 3 měsíce. Významným přínosem pro nás by byla možnost uznání evropských testů (např. EMC) kanadskými certifikačními autoritami. Došlo by ke značné časové i finanční úspoře.

simulací, jejichž výsledky byly ověřeny na mnoha reálných experimentech, bylo dosaženo bezkonkurenčního výkonu produktů se značkou SCILIF.

Stranově vyzařující vláknové prvky, původně vyvinuté na Technické univerzitě v Liberci, postupně našly uplatnění v mnoha oborech lidské činnosti. Spektrum aplikací jmenovaných prvků sahá od aktivní ochrany chodců a sportovců v podmínkách snížené viditelnosti, přes zvýraznění předmětů a okrajů, indikaci siluety osob, zvířat a předmětů, výstražné indikační systémy, nouzové osvětlení, ekonomicky úsporné osvětlení bytových a nebytových prostor, architektonický a textilní design a reklamu až po jejich využití v průmyslových procesech např. fotokatalýzy, fotopolymerizace a eliminaci biologického znečištění odpadních vod.

Představte, prosím, aktuální pozici Škoda Auto na mezinárodních trzích. Dále se zaměřte na transatlantický trh a aktuální stav, perspektivy vstupu Škoda Auto na transatlantický trh.

ŠKODA AUTO provozuje tři výrobní závody v České republice; vyrábí v Číně, Rusku, na Slovensku a v Indii, většinou prostřednictvím koncernových partnerství, dále také na Ukrajině a v Kazachstánu ve spolupráci s lokálními partnery, zaměstnává celosvětově více než 26 600 pracovníků a je aktivní na více než 100 trzích.

ŠKODA AUTO (na rozdíl od některých dalších značek koncernu VW) v Severní Americe není aktivní. Jak uvedl před časem v rozhovoru pro média (MF DNES, 10. 12. 2016) předseda představenstva ŠKODA AUTO pan Bernhard Maier: „V rámci Strategie 2025 plánujeme v desetiletém horizontu. Musíme prověřit, jestli bychom v regionu, který představuje 25 procent světového trhu, měli šanci na vlastní podnik. Je to zajímavý trh, ale zároveň jeden s největší konkurencí na světě. Právě nyní, ve fázi technologických změn, je důkladná prověrka důležitá. A proto si necháme dostatek času.“

Jaké jsou aktuální (i obecné) bariéry vstupu Škoda Auto na transatlantický trh (Kanada, USA). Zhodnoťte situaci také v kontextu tarifních a netarifních (technických) bariér vstupu.

Problematické jsou zejména velmi odlišné technické předpisy (bezpečnostní, environmentální) platné v USA i Kanadě. Jedná se o velký a z velké části nasycený trh se silnými domácími i zahraničními značkami.

Dohoda CETA (smíšená obchodní dohoda mezi Kanadou a EU) předpokládá eliminaci celních tarifů na osobní automobily a jejich součásti ze současných 6,1 % na 0 %. Může toto opatření podpořit vstup Škoda Auto na trh. Jedná se z Vašeho pohledu o podstatnou překážku zahraničního obchodu?

Snížení cel určitě zvýší atraktivitu severoamerického trhu, hlavní bariérou však zůstávají odlišné předpisy.

## Případová studie

ŠKODA AUTO, a. s. je největší český výrobce automobilů. Sídlo společnosti je v Mladé Boleslavi, v rámci ČR má dva další výrobní závody v Kvasinách a ve Vrchlabí a jako odštěpný závod vlastní Střední odborné učiliště strojírenské. Jediným vlastníkem je od roku 2007 společnost Volkswagen Finance Luxembourg S.A. se sídlem v Lucemburku.

# ŠKODA



Škoda Auto je dlouhodobě největší českou firmou podle tržeb, největším českým exportérem a jedním z největších českých zaměstnavatelů. Společnost byla celkem čtrnáctkrát vyhlášena českou firmou roku v soutěži Českých 100 nejlepších.

Firma historicky navazuje na společnost Laurin & Klement, která se v roce 1925 se stala součástí strojírenského koncernu Škoda Plzeň. Již v roce 1930 se produkce automobilů v rámci koncernu Škoda opět vydělila jako samostatná Akciová společnost pro automobilový průmysl (ASAP), které se po odeznění světové hospodářské krize posléze podařilo uspět na mezinárodním automobilovém trhu modelem Škoda Popular.



Období německé okupace představuje podstatný mezník v historii podniku, který se stal součástí hospodářského systému německé Říše. V této souvislosti byl výrobní program okamžitě omezen a výroba se orientovala především pro potřeby Německa. Po 2. světové válce byla společnost v rámci socializace přeměněna na národní podnik s označením AZNP Škoda, jemuž náleželo v souvislosti s politickým vývojem země monopolní postavení ve výrobě vozidel.



Československé hospodářství poválečné socialistické doby, vycházející z tradičních výrobních postupů a úspěšné minulosti, si přes zásahy plánovaného hospodářství a jiných omezujících opatření podrželo

Dohoda CETA (smíšená obchodní dohoda mezi Kanadou a EU) řeší částečnou eliminaci netarifních bariér v segmentu výroby automobilů a jejich součástí. Vstupem dohody CETA v platnost dojde k zapracování předpisů OSN do kanadských předpisů Motor Vehicle Safety Regulations, C.R.C., c. 1038. V první fázi se jedná o technické předpisy týkající se světlometů, zámeků a zámkových systémů (viz Přílohu 4-A Dohody CETA). Do třech let po vstupu Dohody v platnost se předpokládá návrh a zapracování dalších předpisů (viz Přílohu 4-A Dohody CETA). Jak významná je pro výrobce automobilů tato informace v rozhodování o vstupu na kanadský trh? Jaké úspory lze (orientačně) předpokládat?

K uvedenému nemá ŠKODA AUTO zpracovány žádné informace nebo kalkulace. V případě významnějšího „sladění“ předpisů, zejména ve druhé fázi za tři roky, by se v každém případě jednalo o významný posun přinášející pro automobilku z EU, která se rozhodne na trh vstoupit, značné úspory.

relativně dobrý standard, jenž byl zpochybněn teprve nástupem nových technologií v západním světě na konci šedesátých let. Počátkem sedmdesátých let nastala permanentní stagnace hospodářského systému, která poznamenala také mladoboleslavské automobilové závody, a to i přes jejich vedoucí postavení na východoevropském trhu. Nový průlom zaznamenala výroba teprve se zavedením modelové řady Škoda Favorit v roce 1987.



Po politickém převratu v roce 1989 začala vláda Československé republiky a vedení firmy Škoda v Mladé Boleslavi hledat v nových podmínkách tržního hospodářství silného zahraničního partnera, který by zajistil svými zkušenostmi a investicemi mezinárodní konkurenceschopnost.

V prosinci 1990 se vláda rozhodla pro spolupráci s německým koncernem Volkswagen a již 16. dubna 1991 zahájil svou činnost společný podnik Škoda, automobilová a. s., jenž se stal vedle firem VW, Audi a Seat čtvrtou značkou koncernu.



Dnes je ŠKODA jednou z nejúspěšnějších automobilových značek s nabídkou devíti modelových řad a etablovanou přítomností ve více než 100 zemích světa.

Uved'te, prosím, jaké konkrétní výrobky z Vašeho sortimentu do Kanady exportujete a v jakém objemu za posledních cca 6 let – tj. od roku 2010 do roku 2015. Zhodnoťte potenciál kanadského trhu pro Vaši produkci (odhady do budoucna).

Do Kanady jsme vyvezli za rok 2014 horizontální hnětače a planetové hnětače v celkovém objemu kolem 3 mil. Kč, za rok 2015 planetové hnětače, spirálové hnětače, hydraulické překlápěčky v celkové hodnotě kolem 5 mil. Kč. Za rok 2016 pak opět planetové hnětače a hydraulické překlápěčky v objemu kolem 3 mil. Kč.

Uved'te, prosím, s jakými překážkami typu technických překážek se v obchodování na transatlantickém trhu, konkrétně v Kanadě, setkáváte. Prosím o konkrétní případy v oblasti schvalování výrobků pro kanadský trh – jak rozdílné jsou normy, zhodnoťte (pokud možno) náklady na překonání těchto překážek.

Pro různé části Kanady (stejně jako USA) se musí řešit rozdílné napěťové soustavy – 208 V, 460 V, 575 V. To přináší problém s výrobou rozvaděčů a dodávkou motorů. Vždy je nutné dořešit s konkrétním zákazníkem jeho konkrétní specifický požadavek.

Dalším problémem jsou požadavky na směrnice a normy řešící elektrická zařízení a bezpečnost strojů. Častým požadavkem je dodávka elektrických komponent „UL Listed“. Pro některé napěťové soustavy přitom nemají výrobci komponent celý sortiment jak s certifikací IEC (Evropa), tak i UL Listed. Pak je třeba zvlášť objednávat komponenty splňující UL Listed. To prodražuje nákup, zpožďuje celou dodávku a snižuje flexibilitu firmy.

Jak probíhá certifikace zařízení z Vašeho sortimentu při vstupu na kanadský (transatlantický) trh – jaké jsou nejvýznamnější rozdíly oproti jiným zemím, do kterých vyvážíte?

Tuto problematiku řeší naše mateřská firma v USA.

Je pro poskytování Vašich záručních, pozáručních služeb či před zahájením realizace zakázky nutná dlouhodobější přítomnost pracovníků z ČR na místě realizace zakázky? Uved'te, zda je Váš

Strojírenský podnik **TOPOS, a. s.** založený v roce 1950 ve Šluknově se rozvinul postupným přebudováním někdejší textilní továrny. Po roce 1990 podnik prošel mnoha existenčními úskalími, zejména nepovedenou privatizací a ztrátou tehdejších trhů. Přesto se podařilo organizačně a právně podnik stabilizovat a v roce 1997 převést do formy akciové společnosti. Významný podíl ve společnosti koupil v roce 2001 někdejší obchodní partner a zástupce pro severoamerický region v letech 1960 – 1968, společnost TOPOS Mondial sídlící v Pottstown Philadelphia, USA. V roce 2015, se pak společnost TOPOS Mondial stává jediným akcionářem a vlastníkem společnosti TOPOS, a. s. ve Šluknově.

**topos**<sup>®</sup>



Společnost TOPOS, a. s. vyváží své produkty do celého světa. Největší objemy exportu realizuje pochopitelně přes svého amerického vlastníka v USA, Kanadě a Latinské Americe. Dobře zavedená je ale značka TOPOS i v zemích bývalého Sovětského svazu a prosazuje se i v arabském světě (Tunis, Alžír, Tanzanie) a na Dálném východě (v Mongolsku, Číně, Malajsii, Filipínách). V Evropě jsou zařízení TOPOS na Slovensku, v Maďarsku, v Moldávii, Srbsku, Nizozemsku, Rakousku, Španělsku, na Ukrajině, v Bělorusku i ve Velké Británii.



K vlajkovým lodím ve výrobním programu společnosti TOPOS, a. s. patří automatické linky na výrobu těsta, mísící centra, kynárny a zejména horizontální hnětače (vyráběné v pěti velikostech s kapacitou až 300 kg těsta) a sloupové hnětače. Společnost klade silný důraz na výzkum a vývoj a přichází na trh potravinářských strojů s řadou inovativních řešení.



segment na servisní činnosti závislý a do jaké míry je zapotřebí vysílat vlastní pracovníky do zahraničí.

V případě Kanady nemusíme vysílat naše pracovníky k zákazníkovi. Tyto záležitosti má na starosti mateřská firma TOPOS Mondial v USA.

Dohoda CETA (smíšená obchodní dohoda mezi Kanadou a EU) předpokládá sblížení standardů a snížení technických překážek obchodu v segmentech, jako jsou strojní zařízení, včetně částí, součástí, včetně bezpečnostních komponent, vyměnitelných zařízení a sestav strojů. Toto sblížení se týká především zamezení dvojímu testování. Uvítáte takové změny, popř. k jaké úspoře z Vaší strany v tomto ohledu může dojít, pokud kanadské úřady přijmou evropské certifikace (v oblastech, kde je to možné a žádoucí)?

V případě technických požadavků na strojní zařízení to uvítáme. Bude ale záležet i na velkých koncernech. Ty mají zpracovány vlastní interní předpisy dle norem a směrnic platných v Kanadě / USA a dle těch je potřeba dodávat celému koncernu / holdingu. To vidíme jako problém.

Díky dohodě CETA bude v Kanadě klíčovými osobám smluvních dodavatelů služeb z Evropy, automaticky povolen pobyt na území Kanady na kumulativní období až 12 měsíců s možností prodloužení anebo na délku trvání smlouvy. Uvítali byste v tuto chvíli takovou možnost – příp. jste schopni vyjádřit, kolik času a peněz by Vaší firmě tato liberalizace na kanadském trhu ušetřila?

Takovou možnost uvítáme. Zjednodušení na alespoň úroveň ESTA pro USA je dobré. V minulosti jsme odřekli účast zástupce z CZ na jednání v Kanadě. Bylo zapotřebí letět hned a s vyřizováním víza to nešlo stihnout.

Zejména americké zákazníky významně ovlivňuje zájem o dokonalou sanitaci strojního vybavení jejich pekárenských a jiných potravinářských provozů, jemuž vychází společnost TOPOS, a.s. ve svém sortimentu vstříc v podobně nahrazení skříňové konstrukce některých svých zařízení tzv. *open-frame*.

Vynikající poměr kvality, výkonu, servisu a ceny je hlavním zdrojem vysoké konkurenceschopnosti značky TOPOS na světových trzích.