



SST–Info 2/2021

Obsah:

- Forum manažerů členských firem SST
- Dohoda mezi Evropskou unií a Čínskou lidovou republikou

➤ Forum manažerů SST

Několika manažerům členských firem SST jsme položili otázky, které se týkají aktuální ekonomické situace v jejich podniku a výhledu na rok 2021.

1. okruh – Hodnocení roku 2020

- *Jak výrazně se pandemie Covid-19 projevila na hospodaření vaší firmy v minulém roce?*
- *V jakých oblastech došlo k největšímu poklesu, čeho se krize dotkla nejméně?*
- *Jak se vyrovnáváte s omezeními v oblasti výstav a veletrhů a možností zahraničních cest vašich pracovníků?*

2. okruh – Výhled na rok 2021

- *Předpokládáte, že už v tomto roce dojde ke zvýšení objemu exportu a ke zlepšení hospodářských výsledků?*
- *Jaká je podle vás cesta z krize? Kam směřují vaše investice?*
- *Počítáte se změnami v chování a požadavcích zákazníků, a jakými novými obchodními modely na ně hodláte reagovat?*

3. okruh – Vláda a veřejné instituce

- *Jak vnímáte podporu průmyslu ze strany vlády a veřejných institucí? Využíváte ji a považujete ji za srovnatelnou s jinými oblastmi hospodářství zasaženými pandemií?*

Odovídá statutární a generální ředitel společnosti TOS Varnsdorf, Ing. Jan Rýdl, MBA.



Ad 1)

- Pokud se budeme držet strogých čísel, tak propad v tržbách mezi roky 2019 a 2020 činil 22 %. Výsledky hospodaření firmy za rok 2020 však ještě nejsou uzavřeny.
- Co se týče poklesu, dala by se použít otřepaná fráze, že nejvíce byl postižen automobilový a letecký průmysl, ale to my nemůžeme potvrdit, neboť to není tak docela naše cílová skupina. Pokles se u nás týkal všech odvětví napříč průmyslovým spektrem.
- Otázka omezení tohoto druhu se dá rozdělit na dvě rozdílné oblasti. Z obchodního hlediska jsme nemožnost cestování a konání veletrhů částečně nahradili zvýšeným počtem telefonátů, videokonferencí, webinářů a využíváním moderních komunikačních nástrojů. Větší problém jsme cítili v oblasti servisu a montáže nových strojů, kde nemožnost cestování kolikrát bránila v dokončení obchodního případu a v uspokojení potřeb zákazníků v provádění záručního a pozáručního servisu.

Ad 2)

- Na rok 2021 máme naplánovány tržby s nárůstem 15 % proti roku 2020 a jsem již nyní přesvědčen, že tento cíl bude splněn a možná i lehce překročen.
- Cesta z krize vede cestou přizpůsobení se změněným podmínkám. Začali jsme razantní redukcí zbytných výdajů, důrazem na plynulé cash-flow, optimalizací firemních procesů a stanovením priorit investičních plánů. V oblasti V&V se zaměřujeme na doplnění technologického příslušenství k našim strojům a další rozšíření funkcionality systému TOS Control jako jednoho z prvků Průmyslu 4.0.
- Zákazníci vycítili šanci a snaží se v této době tlačit cenu na neúnosnou mez, a současně požadují doplňkové služby, a to nejlépe zadarmo. Nyní ještě více oceníte obchodníka, který

výborně zvládá proces vyjednávání a umí správně a přesně argumentovat. Obchodní model se nemění, musí do sebe zapadat poměr cena-výkon podpořený marketingovými a prodejními dovednostmi.

Ad 3)

- Co se týče podpory průmyslu je z našeho pohledu jednoznačně nejlepším nástrojem program ANTIVIRUS. Tento nám pomohl zmírnit dopad přijatých opatření z počátku koronavirové krize a umožnil udržet na klíčových pozicích ve firmě kvalitní pracovníky. Žádný jiný nástroj podpory naše firma nevyužila, buď z důvodu, že jsme je nepotřebovali, nebo byly tyto nástroje pro nás nedostupné či příliš drahé. Zde mám na mysli především programy financování COVID I. – III. a COVID Plus.

Odpovídá předsedkyně představenstva společnosti TOSHULIN Dagmar Herring



Ad 1)

- Krize spojená s pandemií Covid-19 se naší firmy určitě dotkla. Pociťovali jsme a stále pociťujeme změny v chování zákazníků, které jsou přímým důsledkem ztráty jakéhokoliv relevantního výhledu do budoucna. Vzhledem ke stále se měnící situaci, podmínkám a pravidlům je pro naše zákazníky opravdu složité plánovat investice do budoucna. A právě tady pociťujeme největší problém. Investice v řádech milionů korun se nerodí ze dne na den a v dnešní době klesá ochota i schopnost zákazníků takové investice realizovat.
- Schvalování plánovaných investic se posouvá v čase, firmy chtějí mít jistotu, že v nejisté době budou mít zajištěny zakázky. Jsou odvětví, která jsou krizí zasažena intenzivněji než jiná, například letecký průmysl. Tento propad se nás zvláště tvrdě dotýká, protože dodávky do

leteckého průmyslu tvoří značnou část našich zakázek. Nicméně i na této situaci se snažíme nalézt něco dobrého a hledat další příležitosti pro uplatnění našich strojů. Jak jsem se již zmínila, některá odvětví jsou krizí utlumena, ale jiná naopak prosperují. Železniční průmysl, obnovitelné zdroje, lodní průmysl či stavebnictví - tam všude nalézáme nové příležitosti a možnosti odbytu. Právě naši schopnost být flexibilní a přizpůsobit se rychle nové situaci vnímám velmi pozitivně.

- Další oblast, kde se nás krize dotkla, vidím v možnosti dokončovat projekty způsobem, na jaký jsme byli zvyklí. Nedílnou součástí dodávky strojů TOSHULIN je jejich montáž přímo u zákazníka. Jelikož TOSHULIN vyváží většinu své produkce do celého světa, jsou restriktce v oblasti cestování zvláště u velmi složitých projektů velkou překážkou. Montáž strojů v zahraničí či servisní výjezdy vyžadují náročnou a nákladnou přípravu, která může být v jakékoli fázi zmařena nějakým novým nařízením nebo zákazem. Je pro nás prioritou dodat zákazníkovi funkční stroj a děláme vše pro to, abychom mu bezproblémový provoz zajistili. Ve velké míře nám v tom pomáhají naše dceřiné společnosti v Německu, Rusku, Číně a USA, které jsou schopny vlastními silami zajistit řadu servisních zákroků.

Celosvětová pandemická situace na více než rok zastavila konání všech výstav a veletrhů a výrazně ovlivnila způsob setkávání se a jednání se zákazníky a obchodními partnery. Tam, kde bylo osobní setkání považováno za nenahraditelné, dnes běžně využíváme formu videokonferencí a uplatňujeme technologie umožňující virtuální schůzky a prohlídky strojů. Přesto věřím, že role osobních setkání na veletrzích či u zákazníků je nezastupitelná a i v nových podmínkách jistě najdeme vhodný model, který nám jejich konání i nadále umožní.

Ad 2)

- Se vstupem do nového roku se situace nijak výrazně nezlepšila a i nadále zůstává složitá. Nečekám, že dojde ke zvýšení objemu exportu v porovnání s rokem 2020 nebo ke zlepšení hospodářských výsledků. Rok 2020 byl pro nás v konečné bilanci celkem úspěšný a našim cílem tedy je, abychom i v letošním roce dosáhli minimálně stejného výsledku.
- Cesta z krize je složitá, což nám ostatně ukazují i turbulentně se měnící rozhodnutí vlády. Nemůžeme se spolehnout na informace, které dostáváme. To je v dnešním světě něco, co si většina z nás ani neuvědomuje. Lidé jsou bombardováni informacemi ze všech možných médií, které často bývají vytrženy z kontextu. Srovnává se nesrovnatelné a bombastické titulky odvádějí pozornost od skutečně důležitých informací. A v tomto mediálním chaosu pracujeme nejen my, ale i všichni naši zákazníci na celém světě. Jestliže očkování populace je tou cestou, kterou se celý svět ubírá, tak bychom i my, v České republice, měli mít nějaký plán. Pro nás by tedy v tomto případě bylo zásadní, abychom mohli naočkovat naše klíčové pracovníky, kteří ke své práci nutně potřebují cestovat, a to hlavně do zahraničí. Pak můžeme ovlivnit naše zakázky, externí montáže, servisní zásahy a možnosti obchodování. Vzhledem k tomu, že většina těchto klíčových pracovníků je v dobrém zdravotním stavu a v produktivním věku, tak tuto možnost v rámci našeho očkovacího modelu vidím jako značně nereálnou.
- Obdobně jako to vidíme u jiných společností, i naší hlavní snahou je stabilizovat firmu, udržet klíčové procesy funkční a být připraveni na nové projekty. Situace na trhu ukazuje, že firmy se určitým způsobem srovnaly s novou situací ve světě a vracejí se k projektům, které byly v loňském roce zmrazeny a odloženy. Kupující si jsou vědomi své pozice a tlak na cenu i termíny dodání je enormní. Rostou také požadavky na garanci schopnosti stroj instalovat a servisovat na místě. V tom vidím velkou sílu TOSHULIN, který se může opřít o své zahraniční dceřiné

společnosti a vyjít těmto požadavkům vstříc. Firma je živý organismus a jako takový se musí umět adaptovat na nové podmínky a nacházet stále nové příležitosti na trhu.

Ad 3)

- Prioritou vlády by v této době měla být snaha o podporu průmyslových podniků, které sice nejsou postiženy přímo – tedy uzavřením - ale vzhledem k vládním opatřením je jejich činnost velmi omezena. Jedná se zejména o exportéry, kde omezení cestování nemá za následek jen zpoždění a úbytek zakázek, ale přímo ohrožuje jejich plánované cash flow. Podpora vlády a veřejných institucí je od počátku pandemie velmi chaotická, pomalá a nekonkrétní. Velmi neseriózně působila zejména podpora COVID I a COVID II. Na podporu COVID III a COVID Plus sice již dosáhlo více firem, ale i tyto podpory jsou pouze „půjčkami s lepšími parametry“. Opravdovou podporou by byl program stimulační investice a inovace. Neměl by se ale opět zvrhnout v podporu levných asijských řešení bez sebemenší přidané hodnoty.

Jako pozitivní hodnotíme snahu podpořit průmyslové podniky alespoň ve snaze o udržení pracovních míst programem ANTIVIRUS. Tuto podporu jsme využili zejména v režimu B. I zde by ale vláda měla konečně zapracovat na koncepčním dořešení kurzarbeitu podle již osvědčeného vzoru našich západních sousedů.

Odpovídá společník a jednatel společnosti PILOUS - pásové pily spol. s r.o. PaedDr. Karel Doubrava:



Ad 1)

- Co se týče hodnocení roku 2020 a vlivu pandemie Covid-19 na hospodaření naší firmy, musím konstatovat, že se tato pandemická krize na ekonomických výsledcích nijak výrazně negativně neprojevila, naopak loňský rok byl z hlediska obratu jeden z vůbec nejlepších v historii firmy. Je to dáno také tím, že naše firma vyrábí i kmenové pásové pily, které jdou v současnosti velmi dobře na odbyt, a to především v důsledku kůrovcové kalamity a přebytku levného dřeva na trhu.
- Stav, kdy nemůžeme naše stroje předvádět fyzicky na výstavách a veletrzích, nás docela trápí. Celá situace s Covidem také velmi komplikuje práci nejen obchodníků, kteří nemohou cestovat za našimi zákazníky a distributory, ale i technikům, kteří nemohou v dostatečné míře pomáhat našim partnerům při řešení servisních zásahů přímo u koncového zákazníka.

Ad 2)

- Výhled na rok 2021 je tak trochu věštění z křišťálové koule, i když letošní rok začal pro naši firmu opět rekordním objemem objednávek v lednu a situace se opakuje i v únoru. Jak se ovšem bude vše nadále vyvíjet, bude do značné míry záviset i na tom, jestli a jak rychle se život bude vracet do normálních kolejí a jak dalece budou výrobní společnosti zasaženy touto krizí, která u mnohých bude znamenat omezení investic a nákupu nových zařízení.
- Jsem optimista a věřím, že bude pro naši firmu situace minimálně tak dobrá, jako v loňském roce. Proto také mírně rozšiřujeme kapacitu výroby, abychom byli na případné zvýšení požadavků zákazníků připraveni. Plánujeme přistavět v prvním pololetí menší montážní halu, neboť už teď nám nestačí plocha na současný objem výroby.
- Změny v chování a požadavcích zákazníků neočekáváme, i když si samozřejmě uvědomujeme, že mnoho zákazníků si během pandemie zvyklo řešit věci přes internet. Stále si ale myslím, že osobní setkání a předvedení stroje fyzicky je v našem oboru nezastupitelné.

Ad 3)

- Myslím, že neprozradím žádné tajemství, když řeknu svůj osobní názor na podporu ze strany vlády a veřejných institucí, který je takový, že je nejen nedostatečná, ale především velmi chaotická, jako ostatně většina rozhodnutí, která vláda za poslední rok udělala. Naše firma využila pouze vloni v květnu tzv. kurzarbeit pro cca 10 pracovníků, ale jinak jsme žádnou podporu nečerpali, neboť jsme měli tolik práce, že nám lidé spíše chyběli. Myslím si, že všechny ty různé programy, které pan ministr Havlíček skoro každý týden vyhlašuje, jsou už pro mnohé tak nepřehledné, že je odradí už jen s nimi spojená administrativa. Aby se pak navíc po všech peripetích dozvěděli, že na nějakou kompenzaci nemají nárok, protože nesplnili určitou administrativní drobnost, nebo jim je něco vyplaceno a pak přijde z finančního úřadu výhružný dopis, aby vše vrátili, to někteří raději celou tu podporu oželí. A už vůbec se mi nelíbí katastrofální zadlužování budoucích generací a zavřená škola. Již teď je nedostatek kvalitních studentů a absolventů a docela se děším toho, jak to bude do budoucna.

**Odpovídá generální ředitelka společnosti HESTEGO a.s.
Ing. Monika Šimánková, Ph.D.:**



Ad 1)

- Pandemie Covid 19 se nejvíce projevila na poklesu tržeb v našem případě až o 20 %. Vzhledem k této skutečnosti jsme museli realizovat sérii opatření v nákladové oblasti a snížili jsme i počet zaměstnanců.
- Největší poklesy jsme zaznamenali v segmentu obráběcích strojů a zábavního průmyslu. Nejmenší pokles v segmentu elektroprůmyslu a dřevobráběcích strojů.
- Veletrhy a výstavy se v podstatě nekonají a ani naši pracovníci nemohou vyjíždět na služební cesty. Snažíme se maximálně nahrazovat tento osobní kontakt se zákazníky telekonferencemi, audity či přejímkami na dálku tam, kde je to trochu možné.

Ad 2)

- Pevně věříme, že ke zlepšení hospodářských výsledků dojde už letos. Bude to ale pomalé a postupné.
- Cestou z krize je podle mého názoru přizpůsobení se současným potřebám trhu. Některé oblasti klesají, jiné naopak rostou. Vznikají nové trhy, na které se snažíme umístit naše výrobky. Naše investice směřují jednoznačně do vývoje nových produktů.

Ad 3)

- Podle mého názoru je nejlepší se na pomoc kohokoliv moc nespolehat. Člověk má nejvíc pod kontrolou to, co může sám ovlivnit. Pokud nějaká pomoc přijde, pak je ovšem dobré ji využít.

➤ Dohoda mezi EU a Čínskou lidovou republikou

Dalším významným dokumentem, který byl podepsán koncem prosince loňského roku, je Dohoda o investicích a přístupu na trh mezi Evropskou unií a Čínskou lidovou republikou. Jejím cílem je usnadnit evropské investice v Číně a zajistit rovné podmínky pro společnosti, které chtějí v této zemi podnikat. Podle Evropské komise přijala Čína významné závazky v oblasti výroby, do které směřují největší objemy investic EU v Číně. Tato odvětví tvoří více než polovinu celkových investic EU v Číně.

Čína dále přijala závazky ohledně investic EU v různých odvětvích služeb, jako jsou cloudové služby, finanční služby, zdravotní péče, ekologické služby, mezinárodní námořní doprava a služby související s leteckou dopravou.

Evropské společnosti působící v odvětvích, na něž se vztahuje nová investiční dohoda, budou mít větší jistotu a předvídatelnost, protože čínské orgány již nemohou bránit jejich přístupu na čínský trh nebo vytvářet jakékoli diskriminační překážky.

Dalším důležitým faktorem je, že dohoda pomůže stanovit jasná pravidla pro investice do čínských státních společností a pro dotace. Rovněž zakazuje nucený převod technologií a další nezdravé obchodní praktiky.

Dohoda obsahuje záruky, které evropským společnostem usnadní získání povolení k investování. Zajišťuje pro evropské společnosti také přístup k čínským normotvorným orgánům.

Vyplývá z ní rovněž, že se Čína musí zavázat k uskutečňování významných změn v oblasti pracovních podmínek a životního prostředí.

Uplatňování dohody bude monitorováno Evropskou unií a čínskou vládou a bude vytvořen právní mechanismus k řešení sporů mezi jednotlivými státy.

Před předložením ke schválení Radě EU a Evropskému parlamentu bude nutné Komplexní dohodu o investicích právně zrevidovat. Investiční dohoda mezi EU a Čínou zahrnuje též závazek EU i Číny pokusit se vyjednat dohodu o ochraně investic a urovnání sporů do 2 let od podpisu dohody. Obě strany budou rovněž usilovat o modernizaci standardů ochrany a pravidel při řešení sporů. EU bude vyvíjet tlak na modernizaci stávajících dvoustranných investičních smluv jednotlivých členských států s Čínou.



Komplexní dohoda mezi EU a Čínou o investicích

Čína je jednou z největších a nejrychleji rostoucích ekonomik ve světě s domácím trhem 1,4 miliardy spotřebitelů. Rozvoj obchodních vztahů EU s Čínou pomůže posílit hospodářský růst EU.

Komplexní dohoda o investicích mezi EU a Čínou má za cíl:

- zaručit v Číně pro investory z EU dosud bezprecedentní úroveň přístupu;
- umožnit společnostem z EU nakupovat nebo zakládat nové společnosti v klíčových sektorech;
- pomoci v Číně vyrovnat podmínky působení pro společnosti z EU;
- zavázat Čínu k dodržování pravidel ze strany státních podniků a transparentnosti dotací.

Závazky Číny se týkají přístupu na trhy:

Výroba:

- Více než polovina investic EU v Číně směřuje do výrobního sektoru.
- Je to poprvé, co Čína přijala s obchodním partnerem závazek týkající se přístupu na trh v tomto odvětví.
- Závazky Číny v tomto odvětví zahrnují automobily (tradiční i alternativní hnací systémy), výrobu dopravních a zdravotnických systémů a mezi jiným i výrobu chemikálií.

Služby:

- Významné závazky v oblasti finančních služeb, mezinárodní námořní dopravy, životního prostředí, stavebnictví a počítačových služeb.
- Další otevírání trhu v oblasti leteckých, cloudových a zdravotních služeb.

Závazky týkající se korektní hospodářské soutěže:

- Čína zajistí, aby SOE (*State-Owned Enterprises, státem vlastněné podniky*), aktivní na trhu, přijímaly rozhodnutí pouze na základě komerčních úvah.
- Čína zajistí, aby SOE nediskriminovaly evropské společnosti při nákupu zboží nebo služeb od nich nebo při prodeji zboží nebo služeb jim.
- Čína bude sdílet informace a konzultovat, pokud chování SOE ovlivňuje investory z EU.

Transparentnost dotací:

- Povinnosti týkající se transparentnosti, pokud jde o poskytované subvence v sektoru služeb.
- Závazek sdílet informace a konzultovat konkrétní dotace, které by mohly mít negativní dopad na investiční zájmy EU.

Nucené transfery technologií:

- Jasný zákaz investičních požadavků, které by nutily k transferu technologie.
- Žádné zasahování do smluvní svobody v licencování technologií.
- Ochrana důvěrných obchodních informací.

Standardní nastavení, oprávnění, transparentnost:

- Rovný přístup k normotvorným orgánům pro společnosti EU.
- Zlepšená předvídatelnost autorizací.
- Vyšší právní jistota prostřednictvím pravidel transparentnosti pro regulační a správní orgány.

Udržitelný rozvoj + efektivní implementace a urovnávání sporů:

- Závazek respektovat hlavní zásady ILO (*International Labour Organization - Mezinárodní organizace práce*), dodržovat a účinně aplikovat ratifikované úmluvy ILO.
- Zvláštní závazek ohledně ratifikace základní úmluvy ILO o nucené práci.
- Závazek účinně realizovat Pařížskou dohodu o klimatu.
- Transparentní řešení sporů prostřednictvím nezávislé skupiny odborníků se zapojením občanské společnosti.

Kam společnosti EU investují v Číně?

- | | | |
|--|----------|------------|
| • automobilový průmysl | 28 % | |
| • základní materiály včetně chemikálií | | 22 % |
| • finanční služby | 9 % | |
| • zemědělství / potraviny | 8 % | |
| • spotřební zboží | 7 % | |
| • energie | 5 % | |
| • stroje a zařízení | | 5 % |
| • zdraví / biotech | 5 % / 5% | |
| • jiné | | 11 % |

Březen 2021

PhDr. Blanka Markovičová