

STROJÍRENSTVÍ

# STUDIE ČESKÉHO STROJÍRENSTVÍ H1/2016

Výzkum potenciálu strojírenství v zemích střední a východní Evropy



Stříbrný partner

**COPY GENERAL®**

The logo for CooperStandard, featuring a stylized blue and yellow "S" shape above the text "CooperStandard" in a blue, sans-serif font.

CooperStandard

# Poděkování

## Vážení čtenáři,

děkujeme, že využíváte analytickou Studii českého strojírenství H1/2016, která mapuje vývoj a situaci českých strojírenských firem a kterou pro Vás připravila společnost CEEC Research. Děkujeme také za podporu stříbrnému partnerovi společnosti Copy General, bronzovým partnerům Akcenta CZ, Cooper Standard, DHL, TÜV SÜD Czech, dále výhradnímu partnerovi pro oblast personalistiky společnosti Amboseli, výhradnímu office partnerovi společnosti Crestyl, výhradnímu partnerovi v pojištění České pojišťovně, výhradnímu veletržnímu partnerovi FOR INDUSTRY a dalším partnerům.

Společnost CEEC Research je přední analytickou a výzkumnou společností zaměřující se na vývoj vybraných sektorů ekonomiky v zemích střední a východní Evropy. Naše studie jsou v současné době využívány více než 17 000 společnostmi.

Tato analytická Studie českého strojírenství H1/2016 je zpracována na základě údajů získaných ze 109 uskutečněných osobních a telefonních interview, které byly realizovány s klíčovými představiteli vybraných strojírenských společností.

Poděkovat bychom chtěli všem představitelům strojírenských firem, kteří nám věnovali svůj čas a poskytli potřebné informace pro zpracování této studie, a rovněž i Vám, našim uživatelům, za pravidelné podněty pro další zlepšování našich studií a analýz.



**Jiří Vacek**  
ředitel společnosti  
CEEC Research



# Partneři

## CEEC RESEARCH

DĚKUJE VŠEM SVÝM PARTNERŮM, BEZ NICHŽ BY NEBYLO MOŽNÉ ANALÝZY STROJÍRENSTVÍ PRAVIDELNĚ ZPRACOVÁVAT A BEZPLATNĚ POSKYTOVAT.

Stříbrný partner

**COPY GENERAL®**

Bronzoví partneři



**CooperStandard**

**akcenta**  
zahraniční měny a platby



Výhradní partner pro oblast personalistiky



Výhradní veletržní partner

**FOR INDUSTRY**

Výhradní partner v pojištění



Výhradní office partner

**CRESTYL**

Partneři



**LASVIT**



Mediální partneři



# Shrnutí

## Kapitola 1

České strojírenství bude v roce 2016 růst (o 2,7 %). Na zvyšování výkonu sektoru se shodují ředitelé firem napříč jednotlivými segmenty. Pozitivní trend růstu by měl pokračovat i v roce 2017 (o 2,5 %). Pro budoucí vývoj sektoru ale ředitelé zároveň zmiňují možná rizika, která by mohla růst přibrzdit, v horším případě i zastavit. Jedním z klíčových rizik je zejména nedostatek kvalifikovaných pracovníků.

str. 6

## Kapitola 2

Tržby strojírenských společností budou v roce 2016 růst, a to o 5,0 %. Zvýšení svých tržeb očekávají především střední a malé společnosti (o 5,3 %). V případě velkých strojírenských firem dojde k mírnějšímu nárůstu (o 4,1 %). Růst tržeb bude pokračovat i v roce 2017, a to v průměru o 4,0 procenta.

str. 11

## Kapitola 3

V lepší výkony než konkurence a v její překonání v roce 2016 věří více než třetina ředitelů strojírenských společností. Téměř dvě třetiny představitelů firem odhadují svůj tržní podíl na srovnatelné úrovni jako v minulém roce. Mírně větší důvěra panuje v segmentu středních a malých firem. Pro rok 2017 dosahuje podíl firem očekávajících zlepšení svého tržního postavení stejné úrovně.

str. 13

## Kapitola 4

Vytížení kapacit strojírenských společností oproti minulému roku mírně kleslo. Aktuálně se pohybuje na úrovni 83 procent. Z pohledu jednotlivých segmentů mírně vyšší vytížení uvádějí velké strojírenské společnosti (86 %). Firmy mají nasmlouvané zakázky v průměru na téměř sedm měsíců. Větší objem zakázek než před rokem potvrzuje třetina společností.

str. 14

## Kapitola 5

Tržby z exportu by měly strojírenským firmám v roce 2016 růst, a to v průměru o 4,3 %. Růst očekávají jak velké společnosti (o 4,4 %), tak i zástupci malých a středních firem (o 4,3 %). Další zlepšení ředitelé predikují pro rok 2017. Tržby z exportu by měly vzrůst o dalších 3,8 %.

str. 17

## Kapitola 5

Téměř polovina velkých společností (45 %) se obává negativního dopadu na své tržby v souvislosti s uvalením sankcí EU proti Rusku. Firmy se snaží situaci aktivně řešit – hledají nová odbytiště, plánují rozšířit svá exportní teritoria. Malé a střední společnosti pociťují restriktce vývozu do Ruska méně. Negativní dopad na své tržby z tohoto důvodu v roce 2016 předpokládá 21 % z nich a 17 % v roce 2017.

str. 19

## Kapitola 5

Více než dvě třetiny všech ředitelů (71 %) potvrzují, že mají v plánu rozšířit svá exportní teritoria, a to především v Evropě, ale také do vzdálenějších destinací (především do Asie a na Střední východ). Rozšíření exportních teritorií plánují spíše velké firmy (potvrzuje 80 % ředitelů).

str. 20

## Kapitola 5

V pronikání na nové trhy firmy nejvíce limituje tvrdá konkurence a administrativní náročnost vstupu do cizích zemí, dále pak nízké ceny produkce a absence regulačních norem mimo země EU. Společnosti by ze strany států nejvíce ocenily podporu ve formě finančních stimulů, a dále pak zjednodušení legislativy a byrokracie.

str. 22

**České strojírenství bude v roce 2016 růst, shodují se na tom ředitelé firem napříč jednotlivými segmenty. Pozitivní trend růstu by měl pokračovat i v roce 2017. V souvislosti s budoucím vývojem sektoru ale ředitelé zároveň zmiňují možná rizika, která by mohla růst přibrzdit, v horším případě i zastavit. Jedním z klíčových rizik je zejména nedostatek kvalifikovaných pracovníků.**

### České strojírenství poroste v roce 2016 o 2,7 procenta

Podle výsledků nejnovější Studie českého strojírenství H1/2016, kterou CEEC Research realizoval s generálními řediteli a členy představenstev strojírenských společností, bude v roce 2016 české strojírenství jako celek růst, a to o 2,7 %. Tento pozitivní trend zvýšení výkonu českého strojírenství potvrzuje osm z deseti (81 %) ředitelů strojírenských společností.



*Ohledně budoucí kondice českého strojírenství jsem optimistický. Pokud firmy neustrnou, a dokáží zavčas investovat do vlastního rozvoje a modernizace i v souvislosti s trendem digitalizace, zahrnutým v konceptu Průmysl 4.0, udrží si vysokou míru konkurenceschopnosti. Domnívám se, že současné podmínky k tomu přímo vybízejí. Poptávka je silná, úrokové sazby jsou nízké a kurz koruny napomáhá exportu strojírenského zboží, které je hlavní komponentou zboží investičního charakteru. Můžeme oprávněně očekávat - i z hlediska dlouhodobého vývoje - že české strojírenství bude pokračovat též v následujících letech v růstu. Silnou stránkou našeho strojírenství je zejména jeho pestrost. Široká produkční škála je důležitým signálem pro naše zahraniční odběratele, i výhodou v momentech, kdy poptávka v odvětví stagnuje. Rizikovým faktorem budoucího vývoje českého strojírenství může být zejména nedostatek kvalifikovaných pracovníků. Touto otázkou se zabývá současná vláda již o roku 2014 a situaci se snažíme intenzivně řešit, napříč několika resorty, a stimulovat zájem hlavně o technické obory.*

**Jan Mládek**

ministr průmyslu a obchodu České republiky



*Vývoj bude pozitivní. V roce 2016 bude růst vyšší než v roce 2017, protože tam se projeví kapacitní omezení ve strojírenství (nedostatek pracovních sil, růst mezd) a vyčerpání rezerv z rychlého zvýšení produktivity.*

**Petar P. Stanchev**

jednatel, ELITEX Machinery, s. r. o.



*V příštích letech bude i nadále postupovat vlna čtvrté průmyslové revoluce, na jejímž prahu nyní stojíme. Díky inovacím budeme získávat ještě lepší schopnost pružně reagovat na stále rychlejší změny v poptávce a rovněž v možnostech výrobních kapacit. Pokračovat bude propojování všech výrobních strojů, robotů, jednotlivých úseků či celých závodů, což výrazně změní pojetí procesu výroby tak, jak jej dnes známe. Všechny kroky, které v rámci výrobních inovací činíme, vedou především k efektivnímu vynakládání vložených prostředků. V budoucnu plánujeme transformaci na koncept chytrých továren, ve kterých jednotlivé díly budou vybaveny čipy s možností vlastního určování logistického alokování. Predikce budoucího vývoje je vždy obtížná, avšak vzhledem k aktuálnímu oživení ekonomiky očekáváme, že i v letech 2016–2017 průmyslový sektor poroste.*

**Bohdan Wojnar**

člen představenstva, Škoda Auto, a. s.



České strojírenství zaznamená v letošním roce pozvolný růst. Potenciální hrozbou na straně poptávky mohou být zejména případné nečekané změny na klíčových exportních trzích nebo negativní geopolitické změny. Naopak na straně nabídky může být výrazným problémem zajištění dostatku kvalifikovaných pracovníků, tj. lidských zdrojů pro rozšíření výrobních kapacit.

**Jiří Vacek**

ředitel, CECE Research, s. r. o.



Očekáváme růst v našem sektoru z důvodu rozvoje automobilového průmyslu a železnic. Domníváme se, že v nejbližších letech dojde k převodu výrobních kapacit z Číny na území Evropy z důvodu zajištění vyšší kvality a preciznosti výrobků evropských výrobců a rovněž také dodržování bezpečnostních a environmentálních evropských norem ve výrobním procesu. V neposlední řadě také díky vyšší kvalifikaci pracovní síly.

**Janusz Pindur**

finanční ředitel, jednatel, Šroubárna Kyjov, spol. s r. o.

Osobně se domnívám, že strojírenský trh poroste a k žádné recesi nedojde. Nicméně, vzhledem k politické situaci nelze předvídat, jak poroste obchod v jiných státech, zejména v Německu – nejsilnější ekonomice v EU. Pro firmy je obzvláště důležité zvolit si dobrou obchodní strategii, kde, společně se svými zákazníky, zvýší objem výroby.

**Michal Richter**

ředitel, Metalliset Group

**Do budoucna si ředitelé zároveň uvědomují možná rizika, zejména nedostatek kvalifikovaných pracovníků**

Ředitelé firem ale současně vyjadřují i jisté obavy ohledně několika proměnných, klíčových pro budoucí vývoj českého strojírenství. Ty by mohly způsobit přibrzdění růstu nebo i jeho zastavení. Vedle specifických problémů, se kterými se potýkají dílčí segmenty strojírenského průmyslu nebo jednotlivé společnosti (zejména aktuální geopolitický vývoj), panuje napříč všemi segmenty shoda o reálné hrozbě omezení růstu strojírenského sektoru v důsledku nedostatku pracovních sil (podrobně bude tato problematika analyzována v příští Studii českého strojírenství).



Hlavním problémem je nedostatek kvalifikovaných obsluh, seřizovačů, technologů a techniků. Dnes je to pro nás jedna z největších limit, společně s únosnou mírou investic do nových strojů a technologií, které bez kvalifikovaných pracovníků nemají smysl, nevyužívají se tak, jak by měly. Místo pozitivního přínosu se mohou stát velkou zátěží. To jsou dnes dva hlavní důvody proč nejít do nových příležitostí a obchodů razantněji, nebo proč musíme dnes některé nové potencionální zakázky odmítat. Dnes je hodně zmiňovaným "lékem" na nedostatek kvalifikovaných pracovníků Průmysl 4.0, nejde ale o žádnou spásnou pilulku. Robotizací a automatizací klíčových pracovišť se zabýváme už 10 let, ale i tento obor potřebuje zdatné techniky a inženýry. Nelze lusknout prstem a je vše vyřešeno.

**Tomáš Prašil**

ředitel pro projektové řízení, MOTOR JIKOV Group, a. s.



Významnou hrozbou růstu strojírenského sektoru je nedostatek kvalifikovaných sil na všech úrovních zapříčiněný dlouhodobým nezájmem MŠMT o technické obory.

**Zdeněk Gajdík**

generální ředitel, Machinery, a. s.



*Dle našich předpokladů očekáváme další pozitivní růst ve strojírenském sektoru, což je dáno makroekonomickou situací ve světě a v našem regionu. Na druhou stranu ale existuje po celém světě spousta rizikových faktorů, které mohou tento růst ovlivnit. Pokud se ale nic zásadního a nepředvídatelného nestane, můžeme se těšit na další zlepšování české ekonomiky, a zejména strojírenství. Problém v dnešní době bohužel nastává při přehřátí ekonomiky, což je dáno zejména nedostatkem pracovní síly. Naše společnost očekává v následujících letech růst až 20 % ročně, přičemž musíme velice složitě a nákladně přizpůsobovat náborovou politiku reálné situaci na trhu práce.*

**Petr Novák**

výkonný ředitel, Koyo Bearings Česká republika, s. r. o.



*Neočekávám významný nárůst ve strojírenském sektoru, spíše si myslím, že v určitých strojírenských oborech bude probíhat mírná recese. Mezi klíčovými prvky udržitelnosti strojírenského sektoru v ČR bude, mezi jinými, konkurenceschopnost, flexibilita, a na to navazující kvalifikovaný personál.*

**Lubomír Stoklásek**

generální ředitel, AGROSTROJ Pelhřimov, a. s.



*Vývoj strojírenství v příštích dvou letech by měl mít dle aktuálního trendu stoupající tendenci v jednotkách procent. Kvůli míře nezaměstnanosti v ČR, potažmo v celé EU, bude dle našeho názoru nejvíce limitující v rozvoji strojírenství personál, a to jak odborný (svářeč, obráběč kovů), tak i pomocný (operátor výroby, atd.). Díky investicím z posledních dvou let 2014–2015 očekáváme v první polovině 2016 stejný zájem o naše služby, jako v roce 2015, a ve druhé polovině roku 2016 očekáváme nárůst požadavků na dodání personálu, a to i díky otevření několika nových výrobních závodů v rámci ČR, včetně náběhu nových projektů. Naše společnost prokázala za posledních 10 let stálost na trhu, včetně orientace na spokojenost zákazníka a spokojenost zaměstnance, a tím pádem meziročně vykazujeme nárůst zakázek (nový zákazník) a přidělených zaměstnanců v desítkách procent.*

**Helena Koutová**

jednatel/personální ředitel, AMBOSELI, s. r. o.



*Vzhledem k přetrvávající nízké ceně uhlí jak energetického, tak i metalurgického, je tímto rozvoj další důlní činnosti silně ovlivněn, a proto nadále pokračuje stagnace tohoto oboru. Dle ekonomů, kteří sledují důlní průmysl, byly ceny akcií těžebních společností v roce 2008, kdy byl těžební boom, téměř 50× vyšší, než v posledním měsíci roku 2015. Akcie slábnou podstatně rychleji, než cena uhlí. Investoři nenakupují další nová dobývací důlní zařízení, snaží se udržet v ekonomickém provozu stávající vybavení. Další negativní dopad lze očekávat ze závěrů klimatologické konference v Paříži, kde opět převažoval názor odejít od tradičních fosilních paliv. Závažným dopadem do podnikatelského prostředí ve strojírenské energetice je omezení OECD, které znemožňuje státní podporu při výstavbě uhelných elektráren. Toto opatření neřeší omezení výstavby těchto zdrojů, ale usnadňuje jejich dodávky zemím, které jsou mimo OECD.*

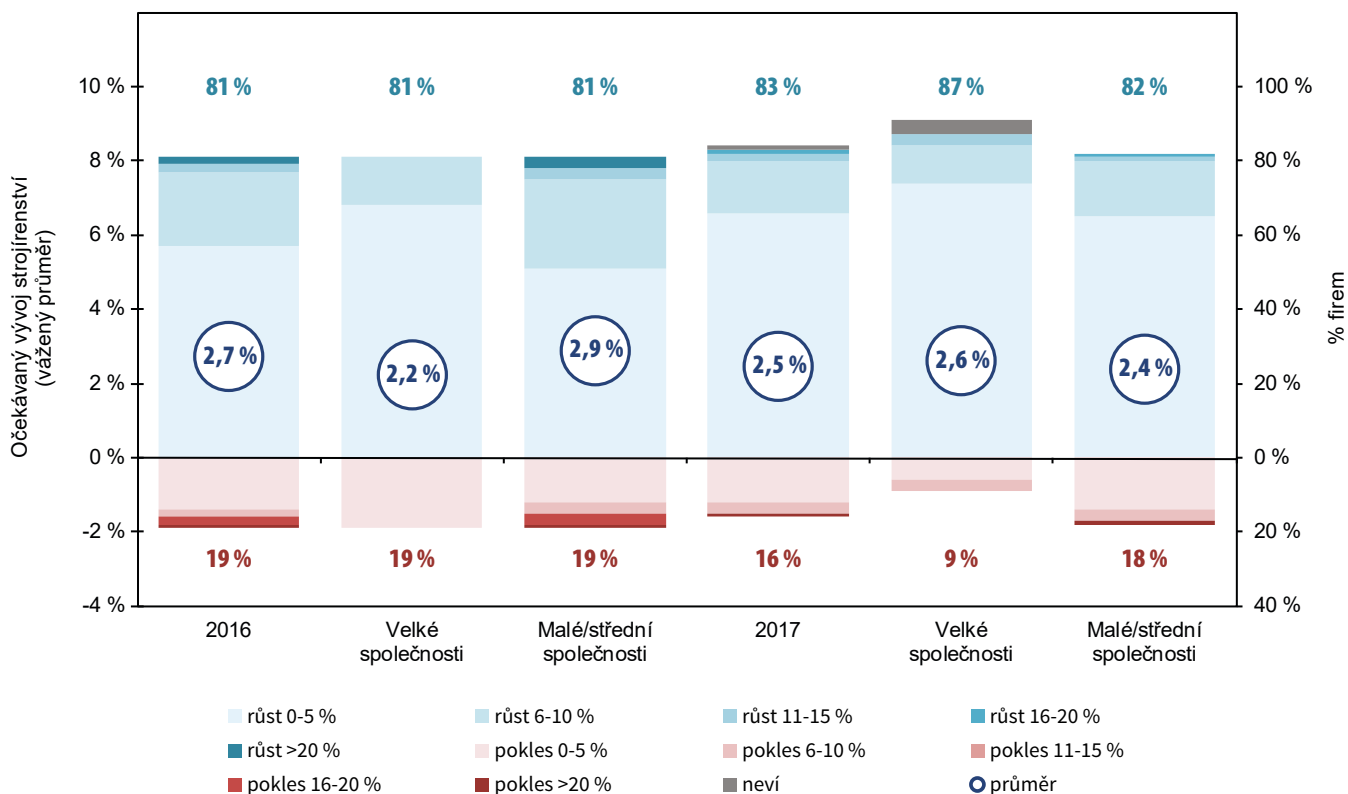
**Zdeněk Gajdík**

generální ředitel, T Machinery, a. s.

## Situace v segmentech podle velikosti

Očekávání ohledně vývoje českého strojírenství jsou v jednotlivých segmentech podobná. Ředitelé velkých společností předpokládají, že by v letošním roce mělo dojít k růstu v průměru o 2,2 % a vzestup předpovídá v daném segmentu většina společností (81 %). Malé/střední společnosti jsou ve svých očekáváním mírně optimističtější, když pro rok 2016 predikují růst výkonu strojírenství o 2,9 % (potvrzuje 81 % ředitelů).

### Očekávaný vývoj strojírenství v letech 2016–2017



### Výhled vývoje sektoru na rok 2017

Pozitivní trend růstu by si české strojírenství mělo udržet i v roce 2017 (potvrzuje 83 % společností). Ředitelé firem predikují, že růst v roce 2017 by měl v průměru dosáhnout 2,5 procenta (oproti roku 2016). Pohled na jednotlivé segmenty neukazuje významnější rozdíly v predikcích jednotlivých segmentů.



Vzhledem k faktu, že i v roce 2015 pokračoval mírný růst českého strojírenství, očekáváme tuto tendenci i v následujících dvou letech. Pokud budeme hovořit o výrobních strojích, tak se jedná o základní složku průmyslu téměř všech rozvinutých ekonomik a dobrá kondice tohoto sektoru naznačuje i úroveň inovativnosti výroby a také přispívá ke generování a udržení vysoce kvalifikovaných pracovních sil, které se pak z tohoto sektoru přesouvají i do ostatních oborů napříč celou ekonomikou. Samozřejmě bude záležet na politické situaci.

**Vanda Yousifová**  
ředitelka OT průmysl, ABF, a. s.



Odhadnout vývoj strojírenského sektoru je v tuto chvíli obtížné, strojírenství se na různých trzích vyvíjí rozdílně, ale věřím, že v následujícím roce se bude strojírenství držet minimálně na srovnatelné úrovni s rokem 2015. Pro rok 2017 očekávám mírný růst tohoto sektoru, ale nepředpokládám žádné překotné navýšení.

**František Švec**  
obchodní ředitel, KOVOSVIT MAS, a. s.





*Pro rok 2016 očekávám stagnaci ve strojírenském průmyslu. V závislosti na vývoji v roce 2016, jestliže se nestabilizuje světová politická scéna, bude i rok 2017 na podobné úrovni. Jako hlavní příčiny vidím sankce vůči Rusku, nestabilitu v zemích severní Afriky a na Středním a Blízkém východě – spousta tuzemských firem, které aktuálně nemůžou exportovat do Ruska, je nuceno hledat odbytiště jinde = zvýšená konkurence, nižší rentabilita mnohdy hraničící s rozhodnutím výrobu utlumovat. S podobným problémem se potýkají jižní státy EU – například Itálie, Francie – tradičně kalkulující s trhy severní Afriky, a Turecko, s trhy Blízkého a Středního východu, Ukrajiny a Ruska.*

**Pavel Šindelka**  
ředitel, APROMA, a. s.

**Tržby strojírenských společností budou v roce 2016 růst, a to o 5,0 %. Zvýšení svých tržeb očekávají především střední a malé společnosti (o 5,3 %). V případě velkých strojírenských firem dojde k mírnějšímu nárůstu (o 4,1 %). Růst tržeb bude pokračovat i v roce 2017, a to v průměru o 4,0 procenta.**

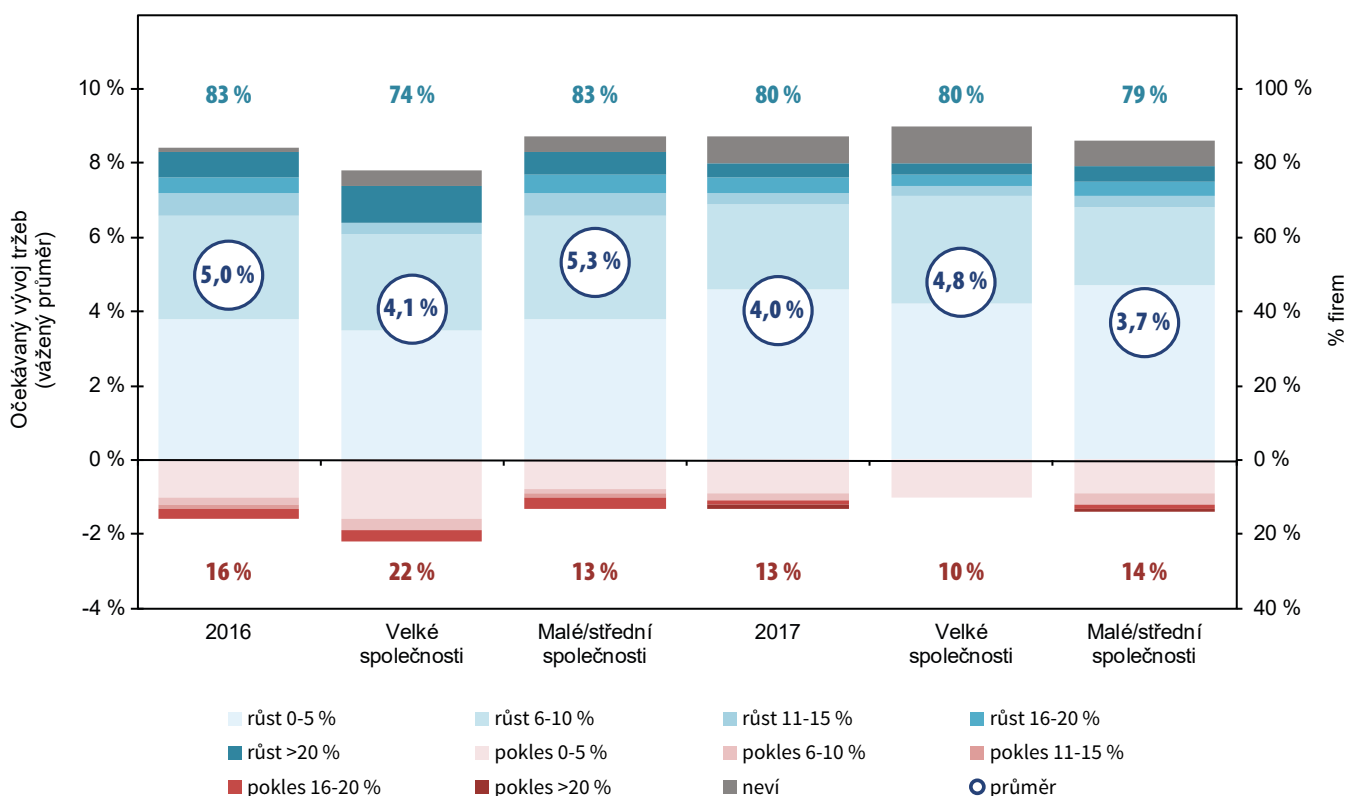
**Tržby strojírenských firem v roce 2016 porostou v průměru o 5,0 procent**

V oblasti vývoje tržeb strojírenských společností je rovněž zřetelné očekávání růstu, který společnosti dávají do souvislosti s celkově se zlepšujícím vývojem ekonomiky jak v ČR, tak i v těch zemích, kam své výrobky exportují, a odvozují od něj pozitivní dopad na své tržby. Celkově by měly tržby strojírenských společností v roce 2016 vzrůst o 5,0 %. Shoduje se na tom 83 % ředitelů společností. Mezi jednotlivými firmami jsou vidět určité rozdíly v plánech vývoje jejich tržeb. Do větší rozmanitosti odpovědí se promítly především specifické problémy, se kterými se musí aktuálně některé společnosti potýkat (jedním z výrazných vlivů je např. geopolitický vývoj, situace na Ukrajině, vztahy s Ruskem, atd.).

**Rychleji porostou tržby v malých a středních firmách**

Pokud se na předpovědi vývoje tržeb v roce 2016 podíváme optikou klasifikace společností podle jejich velikosti, je možné vidět určité rozdíly v predikcích ředitelů. Zástupci velkých společností předpovídají pro rok 2016 růst svých tržeb v průměru o 4,1 %. Pokud jde o malé/střední společnosti, zde je situace vnímána optimističtěji – v průměru je v letošním roce malými/středními firmami plánované zvýšení tržeb ve výši až 5,3 %.

**Očekávaný vývoj tržeb v letech 2016–2017**



### Růst tržeb bude dosažen zejména růstem objemu zakázek

Předpokládaný růst tržeb plánují společnosti dosáhnout především růstem objemu zakázek, což potvrzují dvě třetiny ředitelů (67 %). Pětina společností (20 %) především expanzí do nových zahraničních destinací, šest procent ředitelů předpokládá, že vyšších tržeb dosáhnou růstem cen. Expanze do nových segmentů strojírenství (v rámci ČR), nebo akvizice jiných firem pro dosažení růstu tržeb, se u významnějšího podílu firem spíše nepředpokládá. Rozdíly v plánech jednotlivých segmentů nejsou významné, růst cen předpokládají většinou velké společnosti (14 %).

### Predikce vývoje tržeb pro rok 2017 signalizují další růst

V predikcích na rok 2017 počítají společnosti s dalším růstem svých tržeb, v průměru by tržby ve strojírenských firmách měly růst o 4,0 procenta. Míra nejistoty je pro tak vzdálené období přijatelná, když vývoj svých tržeb pro rok 2017 nedokáže předpovědět pouze 7 % společností.

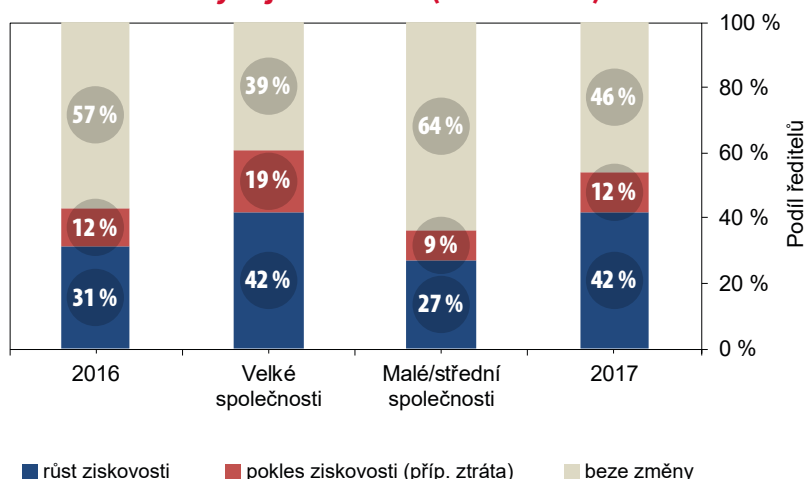
### Třetina firem očekává i rostoucí ziskovost

Téměř třetina strojírenských společností (31 %) očekává v letošním roce zvýšení ziskovosti (marží) svých zakázek, a to zejména díky zlepšení efektivity své výroby. Přibližně desetina společností (12 %) naopak očekává, že ziskovost poklesne (popřípadě bude zaznamenána ztráta). Zbývající podíl firem (57 %) změny v ziskovosti neočekává. Zvýšení svých marží očekávají spíše velké společnosti (42 %, vs. 27 %).

V predikcích ziskovosti pro rok 2017 jsou společnosti více optimistické, když její zvýšení očekává 42 % z nich. Jsou to především velké společnosti – zvýšení marží ve srovnání s rokem 2016 plánuje 48 % z nich.

### V roce 2017 plánuje zlepšení ziskové marže až 42 % společností

Vývoj ziskovosti (2016–2017)



**3 V lepší výkony než konkurence a v její překonání v roce 2016 věří více než třetina ředitelů strojírenských společností. Téměř dvě třetiny představitelů firm odhadují svůj tržní podíl na srovnatelné úrovni jako v minulém roce. Mírně větší důvěra panuje v segmentu středních a malých firm. Pro rok 2017 dosahuje podíl firm očekávajících zlepšení svého tržního postavení stejné úrovně.**

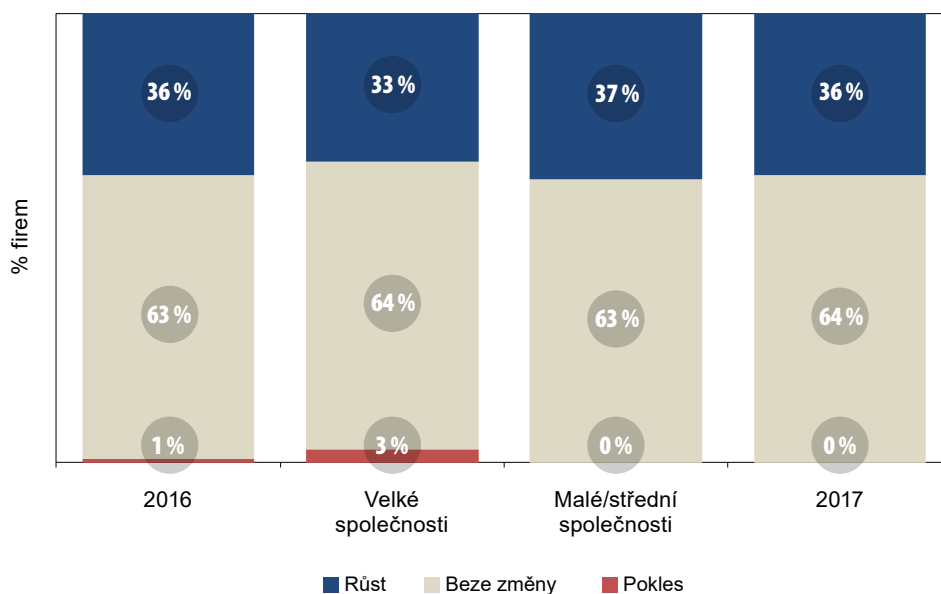
**Až 36 % společností očekává zlepšení svého tržního postavení v roce 2016**

S řediteli strojírenských společností jsme také diskutovali o tom, zda očekávají, že se jim povede lépe nebo hůře, než jejich konkurenci. Aktuální výsledky výzkumu ukazují, že v lepší výkony než konkurence a v její překonání v roce 2016 věří více než třetina ředitelů strojírenských společností (36 %). Další téměř dvě třetiny společností (63 %) odhadují svůj tržní podíl na obdobné úrovni jako doposud, a pouze 1 % očekává, že se jim povede hůře než konkurenci.

**Mírně více si věří střední a malé firmy**

Z pohledu jednotlivých analyzovaných segmentů si mírně více věří segment středních a malých firm. Zlepšení svého postavení na trhu očekává 37 % ředitelů. V segmentu velkých společností je sebedůvěra nepatrně nižší – v překonání konkurence věří aktuálně 33 % ředitelů. Více přináší níže přiložený graf.

**Očekávaný vývoj tržních podílů 2016–2017**



**Výhled na rok 2017**

V aktuální studii jsme se zaměřili také na otázku vývoje tržních podílů v roce 2017. Tento výhled ukazuje na srovnatelnou úroveň, když v překonání konkurence v roce 2017 věří 36 % společností. Více si stále věří střední a menší firmy (37 %, vs. 34 %).

**4 Vytížení kapacit strojírenských společností oproti minulému roku mírně kleslo. Aktuálně se pohybuje na úrovni 83 procent. Z pohledu jednotlivých segmentů mírně vyšší vytížení uvádějí velké strojírenské společnosti (86 %). Firmy mají nasmlouvané zakázky v průměru na téměř sedm měsíců. Větší objem zakázek než před rokem potvrzuje třetina společností.**

**Vytížení kapacit strojírenských společností je na úrovni 83 procent**

Průměrné vytížení kapacit strojírenských společností je v současné době relativně vysoké, když se aktuálně pohybuje na úrovni 83 procent. Ve srovnání s minulým rokem došlo k mírnému poklesu vytížení kapacit strojírenských společností (86 % před rokem). Pohled optikou společností podle velikosti ukazuje na mírně vyšší aktuální vytížení kapacit u velkých strojírenských společností (86 %, 88 % před rokem). Malé/střední společnosti mají své kapacity využity v průměru na 82 % (86 % před rokem).



*Musíme řešit vlastní i subdodavatelské kapacity. Interně masivně investujeme, v posledních dvou letech jsme proinvestovali převážně do nových výrobních strojů přes 200 milionů Kč a v následujících 3 letech očekáváme investice přes 100 milionů Kč za rok. Dodavatelé se potýkají s obdobným problémem, a je proto velice důležité dávat co nejrealnější odhady objemů práce na delší časový horizont, neboť na tyto ukazatele nastavujeme investiční plány a také dlouhodobější potřeby počtu pracovních míst.*

**Petr Novák**

výkonný ředitel, Koyo Bearings Česká republika, s. r. o.

*Největší problém pocítujeme s nedostatkem kvalifikovaných zaměstnanců pro výrobu, stejně tak i zaměstnanců s dostatečnou znalostí cizích jazyků a „technickým“ vzděláním. Ke zlepšení by hodně přispěla větší spolupráce výrobních závodů a univerzit, pro zvýšení kvalifikace studentů a získání relevantních zkušeností z „reálného života“.*

**Michal Richter**

ředitel, Metalliset Group



*Nabídka převyšuje poptávku a v zásadě nemáme problém s kvalifikovanou domácí kapacitou. Avšak naši subdodavatelé kompletující řešení na projektech v zahraniční musí disponovat místní znalostí a využívat místní zdroje. Je to bezpodmínečně nutné hlavně z důvodu ohromného cenového tlaku na EPC dodavatele. To je rovněž důvod, proč preferujeme dodavatelský model EPCM – Engineering, Procurement, Construction Management, který umožňuje rozumné sdílení rizik mezi zákazníkem a námi, coby dodavatelem. Hledáme nejen inženýrská, ale i dodavatelská schémata, připravená na míru našim zákazníkům. V inženýrské oblasti postrádáme mnohdy inovativnost a účelovost (tj. přizpůsobení daného technického řešení skutečným požadavkům a možnostem zákazníka). Tradiční řešení jsou dnes již nekonkurenceschopná a někdy až zbytečně komfortní. Některé projekty proto připravujeme s renomovanými zahraničními partnery.*

**Peter Bodnár**

generální ředitel, ŠKODA PRAHA, a. s.



*Kataforézni linka je velmi produktivní ucelený jeden celek bez možnosti rozšíření a zvýšení kapacity či produktivity. V případě obsazenosti všech tří směn je možnost rozšíření kapacit v podstatě nemožná. Jednalo by se o možnost stavby další linky, což představuje skokový nárůst lakovaného objemu o minimálně cca 60–70 % stávající linky, aby investice měla význam. Bavíme se o nárůstu objemu lakování o cca 2 000 000 m<sup>2</sup>, což se na trhu najednou těžko objeví.*

**Miloš Plaček**

ředitel, KATAFORENIS CZ, s. r. o.

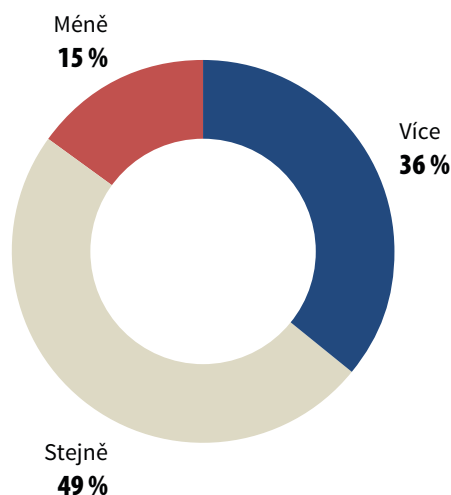
**Firmy mají nasmlouvané zakázky téměř na sedm měsíců**

Průměrný počet měsíců, na které mají do budoucna společnosti nasmlouvané své zakázky, je 6,9 měsíce. O něco lépe jsou ohledně nasmlouvaných zakázek zabezpečeny malé/střední společnosti, když mají zakázky v průměru na 7,2 měsíce, v případě velkých firem jde o 6,1 měsíce.

**Přibližně třetina ředitelů uvádí, že mají více zakázek než před rokem**

Více zakázek než před rokem má aktuálně 36 % společností, naopak méně zakázek potvrzuje pouze 15 % strojírenských firem. Stejně množství zakázek jako před rokem potvrzuje 49 % ředitelů.

**Objem zakázek ve srovnání s minulým rokem**



**Zakázky v segmentech**

Mezi sledovanými segmenty byly zaznamenány určité rozdíly, optimističtější jsou ředitelé malých/středních společností. Více v tabulce.

**Zakázky ve srovnání se stejným obdobím minulého roku (podíl společností)**

(odpovědi v %)	Více	Stejně	Méně
<b>Velké společnosti</b>	27 %	56 %	17 %
<b>Malé/střední společnosti</b>	40 %	46 %	14 %



*V rámci udělených nových projektů, které jsme v posledních dvou letech projednávali, jsme vytvořili nové a dostatečné výrobní a montážní kapacity. Co se týče subdodávek, tak tyto převážně spočívají v nákupu hutních materiálů, kdy velmi precizně a detailně pracujeme s globálními hutěmi. Veškeré potřeby jsou dlouhodobě kontrahovány a následně včas obvolávány. Takže ani v této oblasti nepředpokládáme, že budeme čelit nějakým kapacitním problémům.*

**Lubomír Stoklásek**

generální ředitel, AGROSTROJ Pelhřimov, a. s.



*Jako každá obchodně-výrobní společnost se potýkáme s řadou neočekávaných výkyvů, spojených jak s vlastními, tak se subdodavatelskými kapacitami, které potřebují rychlé a operativní řešení. Díky dlouholeté tradici Kovosvit MAS disponuje širokou základnou odborníků, kteří jsou schopni rychle a flexibilně reagovat na vzniklé nestandardní situace. Díky tomu se nám v posledních letech podařilo stabilizovat a zdravě vytižit naše vlastní kapacity a také nastavit ideální spolupráci s našimi subdodavateli.*

**František Švec**

obchodní ředitel, KOVOSVIT MAS, a. s.



*V oblasti tisku konstrukční dokumentace se dlouhá léta nic neměnilo. Nyní, jako první ve střední Evropě přinášíme do této oblasti zcela jiné možnosti. Nové tiskové stroje, které do strojírenských firem dodáváme, umožňují plné využití barevného tisku konstrukční dokumentace. Ta bude lépe čitelná a mnohem rychleji zpracovatelná. Viz – <http://www.pagewide.cz/>*

**Jaroslav Kasl**

ředitel divize PLAN, COPY GENERAL, s. r. o.

**Tržby z exportu strojírenských společností v roce 2016 porostou v průměru o 4,3 %. Téměř polovina velkých společností (45 %) se obává negativního dopadu sankcí vůči Rusku na své tržby. Firmy se snaží situaci řešit zejména hledáním nových odbytišť. V pronikání na nové trhy jsou firmy nejvíce limitovány tvrdou konkurencí a administrativní náročností vstupu na vybrané trhy.**

### Tržby z exportu porostou v průměru o 4,3 %

Ředitelé strojírenských společností předpokládají, že jejich tržby z exportu v roce 2016 porostou. Vážený průměr odpovědí ředitelů aktuálně ukazuje na predikovaný růst tržeb z exportu v roce 2016 o 4,3 %, situace v segmentech podle velikosti se výrazněji neliší.



*Jedním z hlavních úkolů státu musí být podpora českých firem v boji o zakázky na dnešních globalizovaných zahraničních trzích. Aktivní podpora exportu a kroky, které pomáhají vytvářet podmínky pro český vývoz a jeho další růst, patří mezi hlavní priority naší vlády v rámci jejího úsilí podporovat hospodářský růst a zaměstnanost. Také v letošním roce bude nadále posilována ekonomická diplomacie a státní podpora financování exportu. Poté, co byl do Státu Izrael vyslán první diplomat pro podporu spolupráce ve vědě a výzkumu, zahajují postupně svou činnost také zemědělské diplomaty, a to na ambasádách v několika zemích, které představují v tomto sektoru pro české vývozce významný proexportní potenciál. Vláda rovněž zajistí dostatečné prostředky pro zkvalitnění a rozšíření servisu pro české exportéry a jejich činnost. Nedílnou součástí podpory českých firem při hledání nových obchodních příležitostí v zahraničí je ekonomická diplomacie v rámci zahraničních cest ústavních činitelů, včetně členů vlády. Jsem rád, že i mne v zahraničí doprovázeli podnikatelé, kterým se stále úspěšněji daří prosazovat na zahraničních trzích. Jako příklad mohu uvést prohlubující se ekonomickou spolupráci s Čínou, Srbskem nebo s tak náročným trhem, jako je Izrael.*

**Bohuslav Sobotka**  
předseda vlády České republiky

*Z důvodu strategické polohy České republiky očekáváme nárůst objemu výroby. Náklady spojené s výrobou nerostou v České republice tak rychle jako v jiných zemích. Obzvláště by nám v rozvoji pomohlo zjednodušení legislativy a úbytek nadměrné byrokracie. Z našeho pohledu a zkušeností vidíme obrovský potenciál a možnost investic ze strany Švédska, Finska a Norska.*

**Michal Richter**  
ředitel, Metalliset Group



*Jsme proexportní firma, takže s plánovaným růstem společnosti poroste i export. Doufáme, že v příštích dvou letech se bude jednat o dvouciferný růst. Z pohledu cílových trhů je pro nás velmi důležitý trh USA a Evropské unie. Samozřejmě dodáváme i na čínský trh, do oblasti automobilového průmyslu. Ten je však nyní významně ovlivněn poklesem prodeje nových aut a dostatečnou výrobní kapacitou lokálních výrobců, takže předpokládáme stagnaci nebo mírný pokles.*

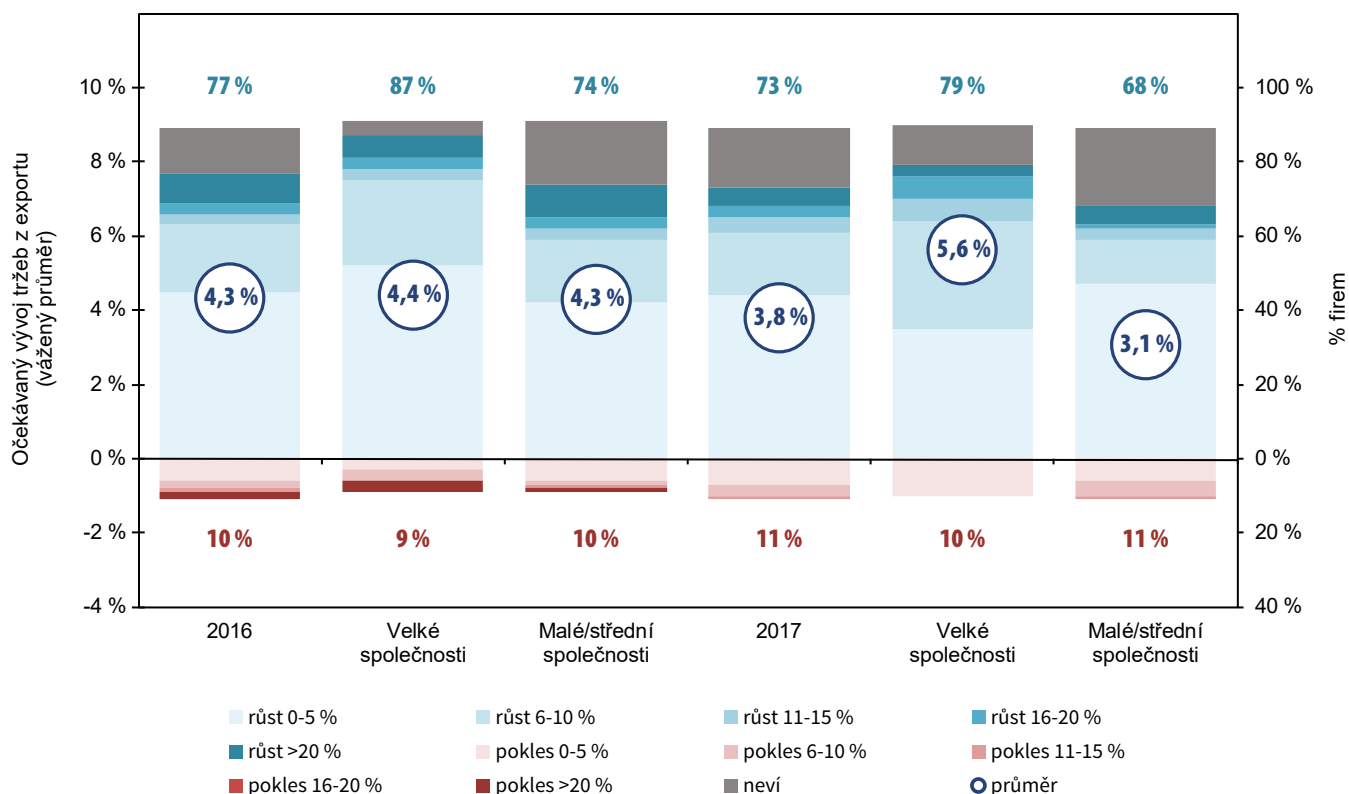
**Tomáš Prášil**  
ředitel pro projektové řízení, MOTOR JIKOV Group, a. s.

### Růst by měl pokračovat i v roce 2017

Také v roce 2017 by se měly tržby z exportu strojírenským firmám zvýšit, a to v průměru o 3,8 %. Růst očekávají v roce 2017 zejména velké firmy (5,6 %), méně optimističtí jsou pak zástupci malých a středních společností (3,1 %).



## Očekávaný vývoj tržeb z exportu 2016–2017



Růst exportu pomůže i na domácím trhu. Firmy budou potřebovat více prostoru nejen pro výrobu, ale i pro administrativu a obchod, což pomůže developmentu a dalšímu rozvoji trhu služeb. Trh se nyní vyvíjí dobrým směrem, ostatně například Crestyl vstoupil do nového roku s největším počtem rozestavených projektů v historii. Tento trend ekonomiky je nutné podpořit. Třeba i díky tomu budou firmy potřebovat vybudovat zázemí i v zahraničí a nám i dalším českým firmám to umožní expanzi do jiných zemí.

**Radim Sayed**  
obchodní ředitel, Crestyl

S ohledem na závažnost vlivu geopolitického vývoje na český strojírenský průmysl jsme se v aktuální studii věnovali také této problematice a diskutovali s řediteli firem, do jaké míry se uvalení sankcí EU proti Ruské federaci negativně promítne do tržeb českých strojírenských firem, a spolu s tím, jak firmy plánují případnou ztrátu exportních odbytišť dále řešit.



Pozitivním vývojem je zájem představitelů českého státu o rozvoj nových exportních trhů. Zejména aktivity pana prezidenta, ministra průmyslu a ministra zahraničí v těchto nových oblastech přinášejí nové příležitosti, které částečně kompenzují pokles exportu do Ruska.

**Robert Pergl**  
předseda, Czech Gulf Business Council

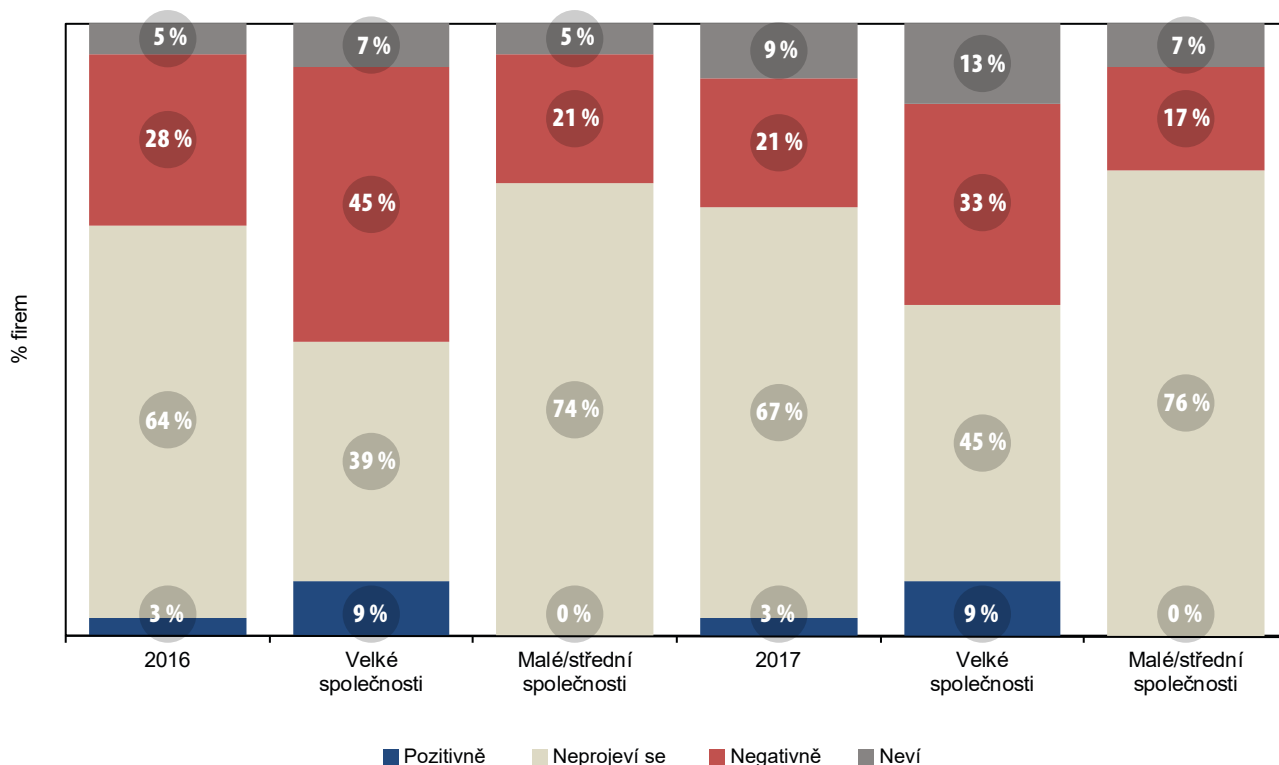
**Negativní dopad sankcí pocítí 28 procent společností**

Aktuálně potvrzuje přibližně čtvrtina ředitelů strojírenských firem (28 %), že uvalení sankcí na Rusko se v roce 2016 negativně projeví na jejich tržbách (v roce 2015 se jednalo o 56 % firem). Většina společností (64 %) nepředpokládá v důsledku restrikcí vývozu do Ruska žádnou změnu (jedná se buď o strojírenské společnosti neexportující do RF, nebo o firmy, kterým se podařilo přeorientovat se na jiné trhy).

**Sankce vůči Rusku postihují více velké společnosti**

Sankce proti vývozu do Ruska negativně ovlivní v roce 2016 především velké společnosti, když se negativního dopadu na své tržby z této destinace obává až 45 % z nich. Pokračování negativního vlivu na své tržby i v roce 2017 předpokládá třetina velkých firem (33 %). Malé a střední společnosti pocítují restrikce vývozu do Ruska méně (negativní dopad na své tržby z tohoto důvodu v roce 2016 předpovídá 21 % z nich a 17 % v roce 2017).

**Projeví se uvalení sankcí na Rusko na Vašich tržbách?**



**Řešením je diverzifikace exportu a hledání nových odbytí**

Firmy se však snaží obtížné situaci čelit a snížit tak předpokládaný negativní dopad sankcí. Hlavními opatřeními, která by měla firmám pomoci, jsou diverzifikace exportu a hledání nových odbytí (potvrzuje 60 % ředitelů). Další možností je přesun výroby do Ruska, nebo pokus o re-export ze zemí, na které se sankce nevztahují (potvrzuje 17 % ředitelů), nebo zaměření se na jiné segmenty výroby.



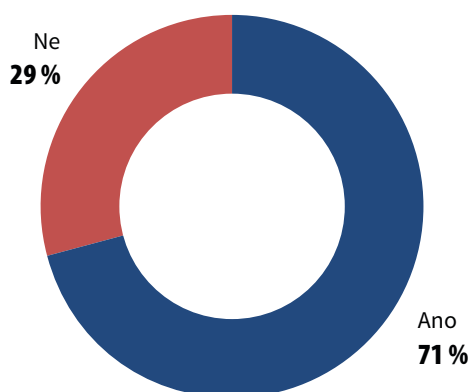
Vzhledem k neustálému utlumování důlní činnosti v ČR je naše společnost především orientována na export, kde cca 95 % exportu směřovalo na Ukrajinu a do Ruska. Přesto se snažíme o udržení jak ukrajinského, tak i ruského trhu, a to ve spolupráci s našimi bankami, a totéž v dalších teritoriích. Rozšiřujeme naše portfolio zemí o netradiční teritoria jako je Pákistán, Indie, Irán, Mongolsko a pokračujeme v akviziční činnosti v zemích Latinské Ameriky, jako je Kolumbie, Mexiko, Argentina a Brazílie. Jde však o dlouhodobý proces, který je nutno překlenout. Protože se jedná o investiční projekty, je vyžadováno také nabídnutí příslušného financování, bez kterého nelze získat potřebný kontrakt a také se jedná o přesvědčení zákazníka o všestranné výhodnosti dodávek z našeho závodu, kdy konkurujeme v mnoha případech zavedeným dodavatelům. Toto období se snažíme překlenout nabízením našich volných výrobních kapacit, což je velmi obtížné, protože naše technologické vybavení je specializované na obrábění těžkých odlitků, zejména však svařenců. Podobné závody v ČR vybavené obdobným zařízením též nabízejí volné kapacity. Vzhledem k obchodním iniciativám v minulém období, kdy se nám podařilo úspěšně realizovat dodávky důlní techniky do Ruska a na Ukrajinu, jsme si vytvořili prakticky stabilní odběratele. Příčiny změn situace na Ukrajině a v Rusku jsou známe, ale českým výrobcům důlní techniky velmi škodí současné postoje EGAP, kdy byly zrušeny veškeré aktivity na Ukrajině. Nutno podotknout, že některé země, nejen EU, využívají situace ve snaze podpořit získání ukrajinského trhu.

**Zdeněk Gajdík**  
generální ředitel, T Machinery, a. s.

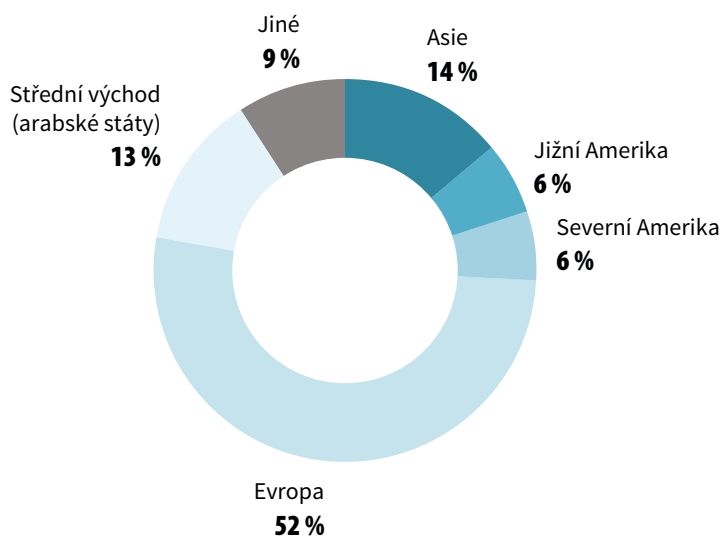
**Rozšiřovat svá exportní teritoria bude až 80 % velkých strojírenských společností**

Více než dvě třetiny všech ředitelů (71 %) potvrzují, že mají v plánu rozšířit svá exportní teritoria, a to především v Evropě, ale také do vzdálenějších destinací (především Asie a Střední východ). Rozšíření exportních teritorií plánují spíše velké firmy (potvrzuje 80 % ředitelů) a kromě výše uvedených regionů je pro ně atraktivní také Severní Amerika.

### Máte v plánu rozšířit svá exportní teritoria?



## Který region je pro Vás nejatraktivnější?



*Klíčové pro české exportéry bude i nadále Německo, to je zcela bez pochyb. Také ostatní evropské trhy budou stále pro české vývozce prioritní, roste objem zahraničního obchodu zemí Visegrádu mezi sebou. Ze směřování plateb našich klientů je zřejmé, že české firmy hledají nová odbytí a začíná tak více probíhat obchod například s Indií, dalšími asijskými zeměmi, zeměmi Balkánu a některými africkými státy.*

**Milan Cerman**

předseda představenstva, AKCENTA CZ



*Otázka je, zda potřebujeme primárně navázat vztahy nové, nebo nejdříve oprášit vztahy staré... Získat si nového zákazníka představuje statisticky sedminásobný náklad v porovnání s náklady na udržování již existujících vztahů. Vyhledávat nové příležitosti – ano. Rozhodně je nutné se cíleně, opakovaně a systémově soustředit na vybraná teritoria. V energetice jsme opustili trhy, na kterých jsme slavili úspěchy ne díky schopnosti prodat, ale v důsledku toho, že kontrakt byl častokrát výsledkem povinnosti naplnit mezivládní dohodu. To způsobilo, že se dostatečně a včas nezareagovalo na měnící se podmínky trhu. V nedávné minulosti jsme naplňovali potřeby domácího trhu, čímž mnozí naši dodavatelé z pohodlně, snad s výjimkou několika úspěšně zprivatizovaných, resp. globalizovaných společností. Proto dnes tito dodavatelé na sebe berou roli exportéra, nežádka dokonce developera nových příležitostí. Je to však časově zdouhavé, finančně náročné a s nejistým výsledkem, že se taková komplexní nabídka prosadí. Každý dílčí úspěch, zejména v energetice, je proto výjimečný.*

**Bohdan Wojnar**

člen představenstva, Škoda Auto, a. s.



Naše cílová teritoria v elektrárenském byznysu jsou převážně mimo EU, v zemích s vlastními rezervami uhlí a plynu a tam, kde značka Škoda, potažmo Škoda Praha, má stále zvuk. Jedná se hlavně o Turecko, Indonésii, JAR a okolní státy, aktivizujeme se v Jižní Americe. Chceme se vrátit do Egypta, prosadit se v Maroku, Alžírsku a na Kubě.

**Peter Bodnár**

generální ředitel, ŠKODA PRAHA, a. s.



Obchodní aktivity Kovosvitu v oblasti prodeje obráběcích strojů stojí na čtyřech pilířích a těmi jsou prodej do České republiky a Slovenska, Polska, Ruska a exportní prodej do ostatních zemí světa. Plánem z hlediska exportu je rozložení rizik na více teritorií a proniknutí ve větší míře na pro nás perspektivní trhy, jako je například Čína, Indie a trhy západní Evropy. Aktivity vlády v navazování nových obchodních vztahů vnímám velmi pozitivně a byl bych rád, aby pokračovali ve větší míře i do budoucna, protože právě tyto aktivity jsou prvním krokem v získávání nových obchodních příležitostí.

**František Švec**

obchodní ředitel, KOVOSVIT MAS, a. s.



Pro nás jsou nejatraktivnější teritoria jako Severní a Jižní Amerika a rozvíjející se země Blízkého východu (v současné době nestabilní). Rovněž jsou pro nás atraktivní teritoria bývalých postsovětských asijských republik.

**Janusz Pindur**

finanční ředitel, jednatel, Šroubárna Kyjov, spol. s r. o.



Plány jsou nadále intenzivně prohlubovat existující spolupráci s klíčovými odběrateli. Zvyšovat přidanou hodnotu. Integrovat se do jejich procesu vývoje nových produktů a jejich testování. Teritoria zůstávají Švýcarsko, Německo a Finsko. Aktivity vlády ČR nám nijak nepomáhají a jsou nedostatečné a neefektivní. Vše si řešíme sami.

**Petar P. Stanchev**

jednatel, ELITEX Machinery, s. r. o.



Převážná většina naší produkce jde na export a hlavními trhy jsou země EU, ale také třeba Severní Amerika, Čína, Indie a Japonsko. Nominace, které jsme získali od automobilových zákazníků, budou dále posilovat naši orientaci na export, a to hlavně do zemí EU. Protože jsme součástí nadnárodního koncernu JTEKT s 85 výrobními závody po celém světě, máme rozdělené výrobní portfolio dle kontinentů a typů výrobků, a proto pro nás vždy bude primární zaměření na země EU, s výjimkami, které jsem již zmínil – kde je to globální program dodávaný po celém světě z jednoho místa.

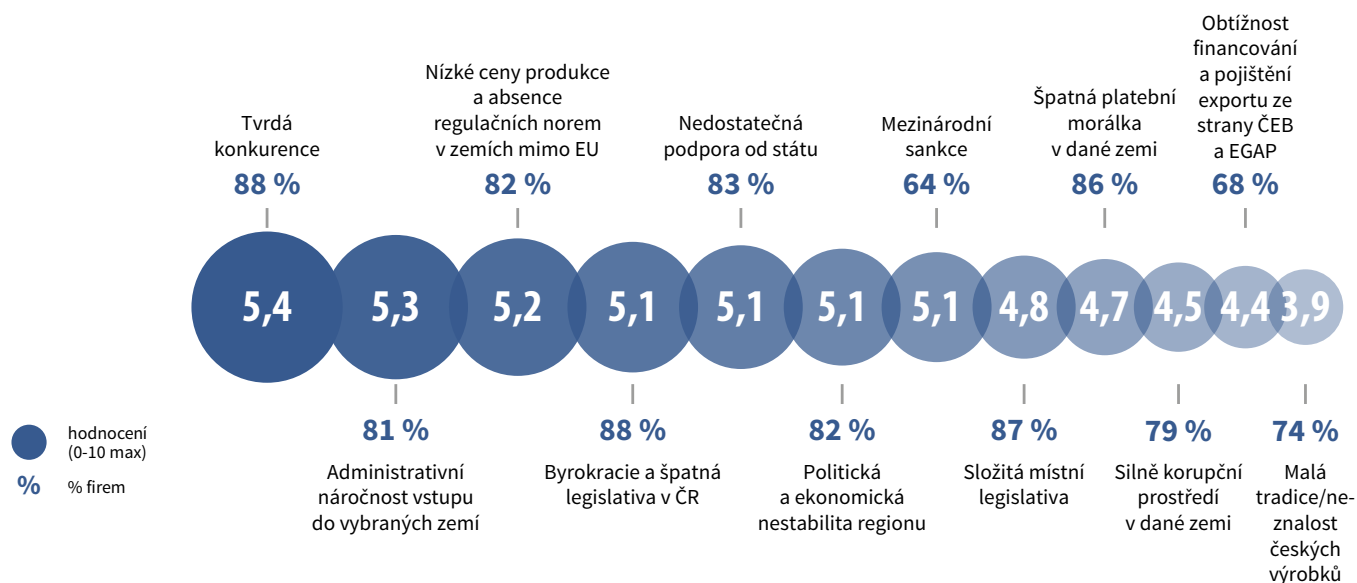
**Petr Novák**

výkonný ředitel, Koyo Bearings Česká republika, s. r. o.

### Nejvíce limituje v pronikání na nové trhy tvrdá konkurence

V aktuálním výzkumu jsme s řediteli společností také diskutovali o tom, jaké jsou hlavní problémy, které jejich společnosti brání v pronikání na nové trhy. Nejčastěji zmiňovaným (88 %), a současně problémem s největším dopadem (5,4 na škále 0 až 10 max), je tvrdá konkurence. Druhým z klíčových faktorů, které limitují firmy v pronikání na nové trhy, je administrativní náročnost vstupu do vybraných zemí (potvrzuje 81 % ředitelů, hodnotí 5,3 bodu). Do třetice se jedná o nízké ceny produkce a absence regulačních norem v zemích mimo EU (potvrzuje 82 % firem, 5,2 bodu). Více v grafu.

## Faktory limitující pronikání společností na nové trhy



Každá zpětná vazba ze strany našich exportérů je pro nás důležitá. Jasné informace nám v tomto smyslu poskytla i Světová banka, která ve své výroční zprávě Doing Business 2016 mezi klíčovými indikátory podnikatelského prostředí v ČR velmi výrazně ocenila právě oblast podpory zahraničního obchodu, kde jsme se oproti loňsku posunuli z 58. na 1. příčku. Nicméně ne ve všech ukazatelích si vedeme dobře, a proto jsem jménem Ministerstva průmyslu a obchodu vyzval guaranty dalších indikátorů k zahájení kroků, které povedou ke zlepšení podnikatelského prostředí a zvýšení konkurenceschopnosti našich firem.

**Jan Mládek**  
ministr průmyslu a obchodu České republiky



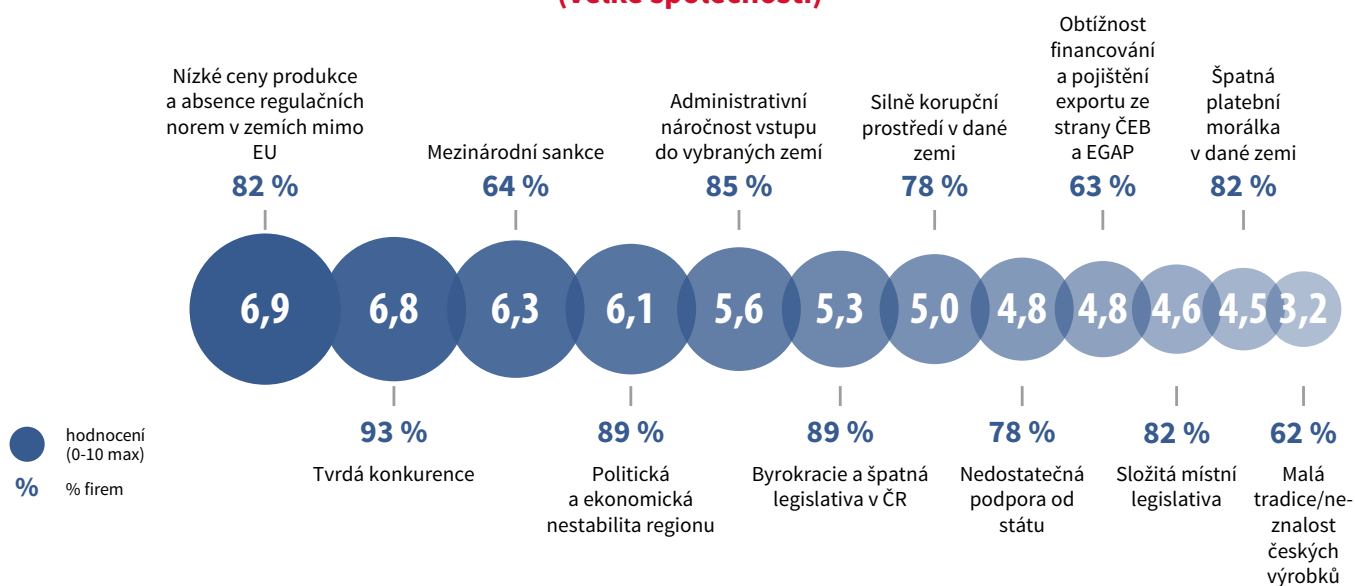
České strojírenské společnosti mají ve světě velmi dobré jméno a v mnoha případech jsou již nyní významnými obchodními partnery pro své zahraniční odběratele. A kde se daří zahraničnímu obchodu, tam se šance na náš úspěch zvyšují. Navíc strojírenské firmy u nás oceňují, že my v DHL přistupujeme ke každému zákazníkovi, ke každé přepravované zásilce individuálně a snažíme se maximálně naplnit požadavky konkrétního klienta. Někdo u nás hledá především rychlost, jiný klade důraz zejména na bezpečnost a spolehlivost. Nabízíme tak celou řadu služeb: od řešení nouzových situací s doručením tentýž den, přes doručování v garantované dobu následující den, až po méně urgentní možnosti doručování v určitý den. Navíc, díky tomu, že zásilka je přepravována výhradně sítí DHL, můžeme zajistit právě i již zmíněnou a velmi žádanou vysokou bezpečnost pro přepravované zásilky.

**Luděk Drnec**  
Obchodní ředitel pro Českou republiku a Centrální Evropu,  
DHL Express Czech Republic

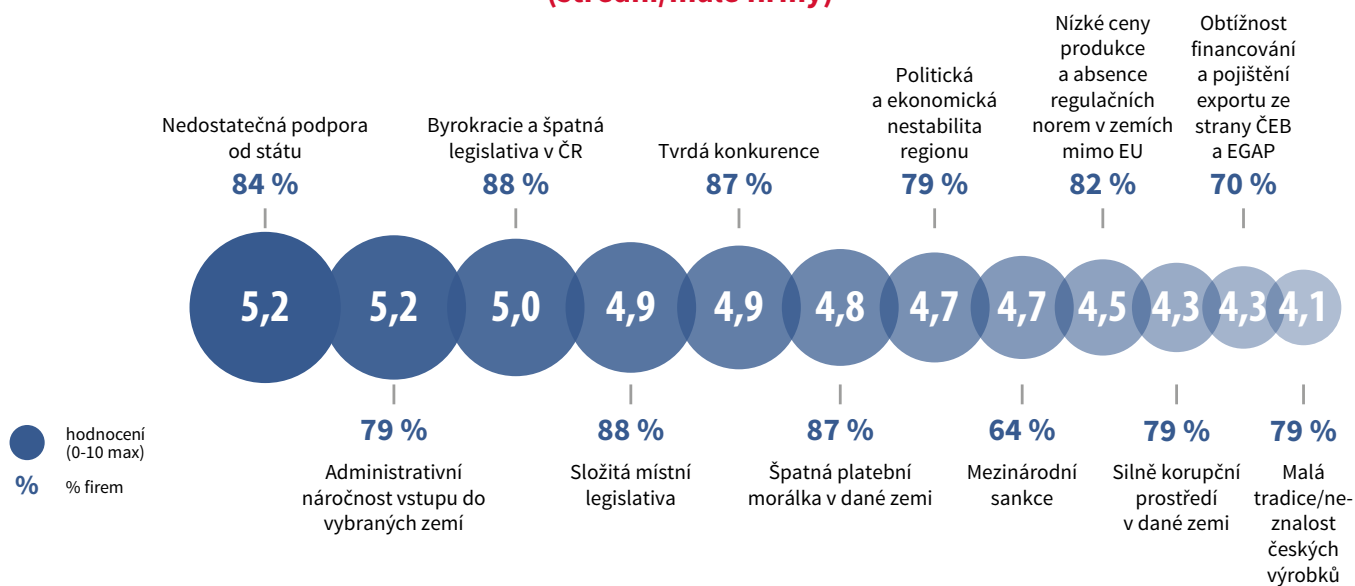
### Limitující faktory v jednotlivých segmentech

Faktory, které limitují firmy v pronikání na nové trhy, se v závislosti na velikosti organizace liší. Velké firmy jsou nejvíce limitovány nízkými cenami produkce a absencí regulačních norem v zemích mimo EU, společně s faktorem tvrdé konkurence. Naopak malé/střední společnosti na předním místě limituje nedostatečná podpora od státu a administrativní náročnost vstupu do vybraných zemí.

## Faktory limitující pronikání na nové trhy (velké společnosti)



## Faktory limitující pronikání na nové trhy (střední/malé firmy)



Limituje nás nedostatek investičních prostředků, vysoká konkurence, přetlak nabídky námi vyráběných výrobků.

**Pavel Šindelka**  
ředitel, APROMA, a. s.



Nejvíce nás limituje nestabilní politická situace na blízkovýchodních trzích a v severní Africe.

**Janusz Pindur**  
finanční ředitel, jednatel, Šroubárna Kyjov, spol. s r. o.



Za posledních dvacet let jsme veškerá nová teritoria zvládli bez jakékoliv pomoci od vlády. Současná aktivita vlády vzniká se zpožděním, v době, kdy aktivní firmy již v příslušném teritoriu působí.

**Mojmír Čapka**  
předseda představenstva, Brisk Tábor, a. s.



Limituje nás hlavně nedostatečná vybavenost moderními obráběcími stroji. Vše financujeme ze svého. Evropské dotace v praxi jsou pro nás nedostupné.

**Petar P. Stanchev**  
jednatel, ELITEX Machinery, s. r. o.



Naše firma je výrazně navázána na automobilový průmysl (95 %), který je v podstatě bez státních hranic. Pro nás je významné teritorium takové, kam směřuje velký objem dílů, které zpracováváme, aby ceny za dopravní náklady byly minimální. Buď je v dosahu cca 200–300 km výrobce, nebo konečný zákazník. Pokud stát bude „investovat“ do nových výrobních možností či kapacit v automobilovém průmyslu, bude i pro nás více příležitostí, kde by i stavba nové lakovny byla možná.

**Miloš Plaček**  
ředitel, KATAFORESIS CZ, s. r. o.

### Rychlejšímu růstu exportu by pomohly finanční stimuly pro exportéry

Co by naopak nejvíce pomohlo strojírenským společnostem a podpořilo jejich snahu o zvyšování exportu? Z provedeného výzkumu CEEC Research vyplývá, že v souvislosti s exportem by strojírenské firmy ocenily především ekonomickou podporu od státu – finanční stimuly pro exportéry (hodnoceno 7,0 body z 10 max, potvrzuje 91 % ředitelů), rovněž také zjednodušení legislativy a byrokracie ze strany státu (6,9 bodu, potvrzuje 90 % ředitelů). Do třetice uvádějí firmy poskytnutí daňových úlev pro exportéry (87 %, 6,8 bodu). Více v grafu dále.



Vláda na návrh Ministerstva financí na konci minulého roku rozhodla o navýšení základního kapitálu Exportní garanční a pojišťovací společnosti o 2,775 mld. Kč. Toto navýšení zajistilo další bezproblémové fungování této klíčové instituce na podporu českého vývozu. Celkově jsou do systému podpory exportu vkládány ze státního rozpočtu mnohem větší prostředky, než kdykoliv v minulosti. V podpoře exportu rozhodně budeme pokračovat i nadále.

**Andrej Babiš**  
ministr financí České republiky





Akviziční činnost na vzdálených teritoriích je velmi finančně náročná, a to i časově, i potřebou vyhledat vhodného místního zástupce, bez kterého se nelze účastnit mezinárodních tendrů. Uvítali bychom také přehodnocení daňového zatížení a dalších odvodů, pokud se jedná o čistě exportní společnosti, jakou je i ta naše. Očekáváme též zintenzivnění činnosti zahraničních kanceláří CzechTrade a aby jejich pomoc nebyla dále zpoplatňována, když se jedná o státní instituci, na kterou přispíváme nepřímo také našimi daněmi.

**Zdeněk Gajdík**  
generální ředitel, T Machinery, a. s.



Uvítali bychom férovější, pevně danou podporu státu (s kterou lze počítat) formou daňových úlev pro investice do výroby. A má být jedno, zda je to tuzemská nebo zahraniční investice.

**Petar P. Stanchev**  
jednatel, ELITEX Machinery, s. r. o.



Nejvíce nás asi limituje čas, kapacity klíčových pracovníků a z toho vyplývají odpovídací náklady. Uvítal bych vyšší a cílenou aktivitu obchodních atašé. Je hodně důležité, když jsou jednání na vybraných trzích dobře připravena. To považuji za velmi důležité, abychom neztráceli čas, než když se pak účastníte obecných obchodních misí a jednání, kde nenajdete partnera, který spadá do vaší branže, nebo toho správného dlouho v davu hledáte. Uvítal bych aktuální / aktualizovaný informační materiál nebo odkaz na internetové stránky, kde bych se dozvěděl, že v dané zemi se bude pořádat určitá akce, místní potencionální obchodní partneři mají zájem o tento druh zboží, mají cíl najít toho a toho pro tento druh zboží či služby, a jaký může být přínos a rozsah celého obchodního případu. Je třeba spárovat správnou poptávku s odpovídající nabídkou on-line.

**Tomáš Prašil**  
ředitel pro projektové řízení, MOTOR JIKOV Group, a. s.



Stále se nám promítá problém konverze koruny. Přijetí eura je velmi důležitým aspektem. V tomto směru je působení vlády a politiků nedostatečné.

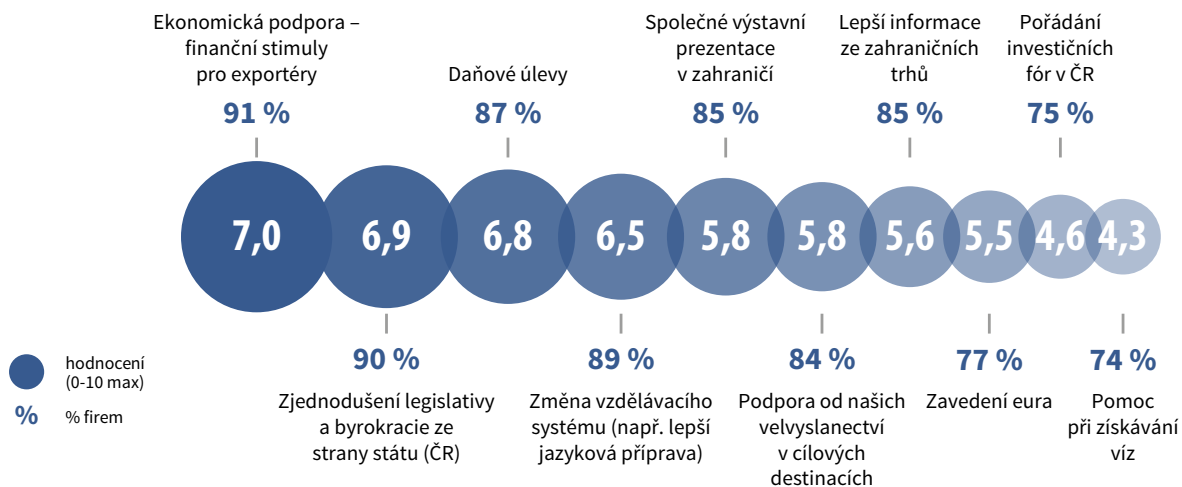
**Mojmír Čapka**  
předseda představenstva, Brisk Tábor, a. s.



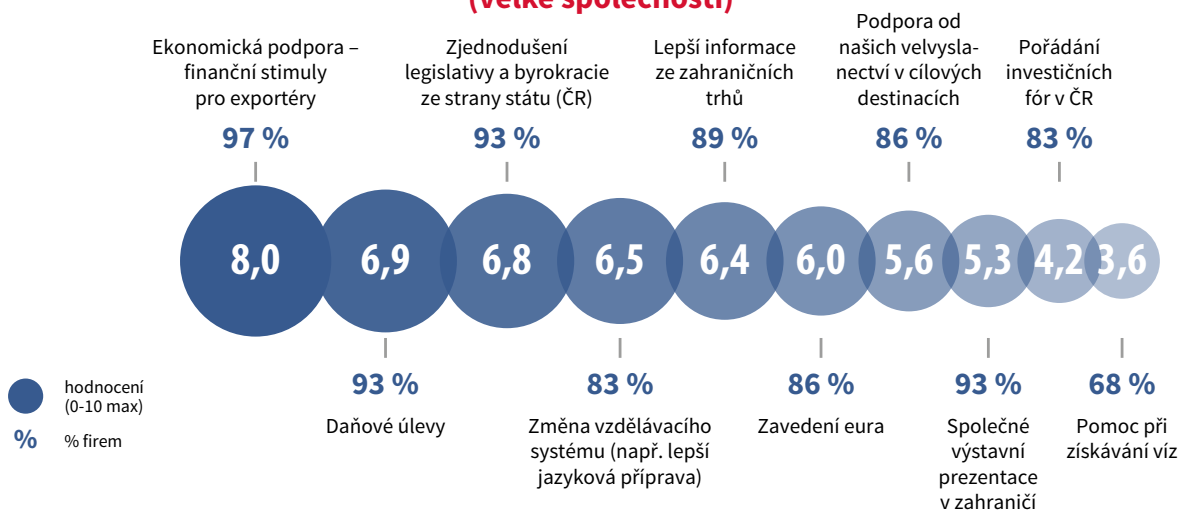
Rok 2016 se pravděpodobně ponese v duchu očekávaného exitu z intervenčního režimu. Z toho důvodu očekáváme další zvýšení objemu poskytnutého zajištění. Také stále více malých a středních firem bude hledat sofistikovanější nástroje pro zajištění, tedy například opce a různé modifikace klasických forwardových obchodů. To je celkem logické, pokud chtějí být konkurenceschopní a udržet si svoji pozici na trhu.

**Milan Cerman**  
předseda představenstva, AKCENTA CZ

### Jaké kroky státu by nejvíce pomohly podpořit růst českého exportu?



### Jaké kroky státu by nejvíce pomohly podpořit růst českého exportu? (velké společnosti)



### Jaké kroky státu by nejvíce pomohly podpořit růst českého exportu? (střední/malé firmy)





*Již několik let nepochybuji o významném vlivu právě našich českých exportérů na růst HDP, a proto se jim my v DHL snažíme být dobrým partnerem. Fungujeme v oblasti mezinárodní expresní přepravy více než 45 let, de facto jsme obor mezinárodní expresní přepravy vynalezli a troufám si říct, že dokážeme exportérům usnadnit jejich vstup na globální trhy poradenstvím v oblasti mezinárodní logistiky a celních služeb. Společnost DHL se jako přední mezinárodní poskytovatel logistických služeb může pyšnit označením „Logistická společnost pro celý svět“, neboť naši globální síť tvoří téměř 4 tisíce poboček ve více než 220 zemích a územích. Naším zákazníkům nabízíme nejen aktivní přítomnost v daném regionu, ale také znalost místních trhů i mnohaleté zkušenosti. Zejména pak v oblasti celní problematiky můžeme českým exportérům poskytnout opravdu cenné know-how, ať už v obecné rovině nebo přímo konzultací nad konkrétní vývozní komoditou přímo u našich kolegů v dané zemi.*

**Luděk Drnec**

Obchodní ředitel pro Českou republiku a Centrální Evropu,  
DHL Express Czech Republic



*Hovoříme-li o exportu, Česká pojišťovna jako pojistitel s dlouhodobou zkušeností v pojišťování přepravy zásilek tradičně podporuje export strojírenských firem sjednáváním dlouhodobého nebo jednorázového pojištění přepravy zásilek do všech světových destinací. Nabízíme vysokou kvalitu, jednoduchost sjednání a operativní řešení pojistných událostí i s využitím světoznámé sítě Lloyd's. Nově též těží z příslušnosti ke globální pojišťovací skupině Generali. Rozsahem pojištění proti všem rizikům v souladu s mezinárodně uznávanými standardy poskytujeme exportérům spolehlivou ochranu před riziky přepravy, včetně pojištění politických rizik, jejichž krytí nabývá v dnešní složitě době na důležitosti.*

**Libor Libich**

senior manažer, Česká pojišťovna, a. s.



*Díky celosvětové působnosti společnosti TÜV SÜD poskytujeme našim partnerům souhrnnou znalost lokálních normativů a legislativních požadavků v daném teritoriu. Komplexně zaměřené inspekční služby, posuzování, testování nebo certifikace, zaručují našemu klientovi celkovou shodu jeho výrobků s lokálními předpisy. Jsme tak partnerem umožňujícím klientovi minimalizovat jeho technická rizika plynoucí z exportních aktivit. V případě velkých investičních celků zajišťujeme nezávislý monitoring projektu během fáze přípravy, realizace nebo provozu. Ať už pro vývozce, odběratele nebo financující banku.*

**Michal Svrček**

Business Development Manager pro inspekční služby, TÜV SÜD Czech, s. r. o.

# Kontakty



## CEEC Research, s. r. o.

Společnost CEEC Research je přední analytickou a výzkumnou společností zaměřující se na vývoj vybraných sektorů ekonomiky v zemích střední a východní Evropy. Naše studie jsou v současné době využívány více než 17 000 společnostmi. Společnost se specializuje na zpracovávání výzkumů a analýz v sektoru strojírenství, stavebnictví, projektové přípravy, developmentu, zemědělství, veřejných zakázek a dalších vybraných odvětví ekonomiky.

CEEC Research navíc k pravidelným a bezplatným studiím vybraných odvětví ekonomiky také organizuje pravidelná Setkání lídrů českého exportu, kterých se účastní generální ředitelé nejvýznamnějších společností a rovněž i ministři a další nejvyšší představitelé České republiky.

### Jiří Vacek

ředitel společnosti  
Tel.: +420 774 325 111  
E-mail: vacek@ceec.eu  
[www.ceec.eu](http://www.ceec.eu)



## Czech Gulf Business Council

Obchodní komora Czech Gulf Business Council byla založena s vizí dlouhodobého navázání obchodní spolupráce se zeměmi Perského zálivu, zejména Spojenými arabskými emiráty, Saúdskou Arábií, Kuvajtem, Katar, Ománem a Bahrajnem.

Czech Gulf Business Council podporuje možnosti exportu ve zmiňovaných státech a také přivádí nové arabské investory na český trh, zprostředkovává investorům z tohoto teritoria monitoring českého trhu a informace potřebné pro investice do českých firem.

V současné době má Czech Gulf Business Council dvě pobočky, jednu v Praze a druhou v Dubaji.

### Mgr. Robert Pergl

předseda představenstva  
Tel.: +420 602 221 963  
E-mail: robert.pergl@cgbc.cz  
[www.cgbc.cz](http://www.cgbc.cz)



## Copy General

Copy General poskytuje služby v České republice od roku 1992, kdy společnost otevřela svoji místní pobočku. Z původního poskytovatele reprografických a tiskových služeb se společnost rozvinula v servisního providera na poli distribuce finančních dokumentů a softwarových služeb a pustila se i do služeb direct mailu a přímého marketingu. Mezi její zákazníky patří firmy různé velikosti, od drobných a středních firem až po nejvýznamnější mezinárodní korporace.

Zaměření na projekční, stavební a strojírenský sektor bylo stanoveno jako prioritní směr přibližně v roce 2006 a od té doby se Copy General v tomto oboru intenzivně angažuje. K poskytování tiskových služeb pro firmy z oboru využíváme v současné době nejširší technologickou a personální základnu v České republice a naše výrobní procesy splňují normy ISO 9001, 14001 a 27001.

Novým trendem ve službách je distribuce produkčním plotrů HP a zajištění jejich servisu. Do tohoto segmentu patří také nové revoluční technologie HP PageWide XL určené pro tisk projektové a konstrukční dokumentace v interních tiskových střediscích.

Copy General zajišťuje komplexní servis pro projekční, stavební a strojírenské společnosti zahrnující tisk dokumentace, vývoj aplikací pro řízení toku tiskových úloh, instalace a servis plotrů a IT služby.

### Roman Petr

General Manager European Operations

cell : +420 602 371 381

email : roman.petr@copygeneral.cz

[www.copygeneral.cz](http://www.copygeneral.cz)

[www.pagewide.cz](http://www.pagewide.cz)



zahraniční měny a platby

## AKCENTA CZ

Společnost AKCENTA CZ je největší střeoevropská platební instituce. Úzce se specializuje na směnu měn, zahraniční platby a zajišťovací obchody pro klienty z řad malých a středně velkých firem a institucí. Díky maximální efektivitě při poskytování služeb může svým klientům nabídnout lepší devizové kurzy a výrazné úspory při realizaci zahraničních plateb. Dalšími výhodami, které klienti oceňují, jsou nabídka nástrojů pro zajištění proti kurzovému riziku, rychlost poskytování služeb a především spolehlivost spolu s maximálním zabezpečením.

Společnost AKCENTA CZ za sebou 18 let zkušeností s poskytováním finančních služeb na trzích nejenom v Česku, ale také na Slovensku, v Polsku, Maďarsku, a Rumunsku, kde obsluhujeme přes 27 000 klientů.

### Spolupráce s AKCENTOU CZ, a. s., přináší mnoho výhod:

- nízké nebo nulové poplatky za platební služby
- výhodné kurzy při směně měn
- zajišťovací termínové obchody
- jednoduché sjednání obchodů po internetu v aplikaci OLB
- osobní přístup k potřebám klienta
- rychlé, bezpečné a spolehlivé vypořádání obchodů
- denní informace o situaci na trhu včetně výhledu na další období

### Kontakt

Aleš Dubský

obchodní ředitel pro český trh

Tel.: +420 605 299 737

Email: ales.dubsky@akcenta.eu

[www.akcentacz.cz](http://www.akcentacz.cz)



## DHL – Logistická společnost pro celý svět

DHL je přední světová značka v logistice. Rodina divizí DHL nabízí bezkonkurenční portfolio logistických služeb od vnitrostátní a mezinárodní balíkové přepravy, přes pozemní, leteckou a námořní přepravu, až po řízení průmyslových dodavatelských řetězců. Díky více než 325 000 zaměstnanců ve více než 220 zemích a územích po celém světě spojuje lidi a podniky bezpečným a spolehlivým způsobem a napomáhá volnému běhu globálního obchodu. Díky specializovaným řešením pro růstové trhy a odvětví, včetně e-Commerce, technologií, biologických věd a zdravotní péče, energetického, automobilového průmyslu či maloobchodu, prokázané angažovanosti ve společenské odpovědnosti a nepřekonané přítomnosti na rozvíjejících se trzích lze DHL bezesporu prohlásit za „Logistickou společnost pro celý svět“.

DHL je součástí skupiny Deutsche Post DHL Group. V roce 2014 vygenerovala skupina tržby přes 56 miliard EUR.

### Kontakt pro média:

DHL Express Czech Republic  
Tomáš Zdražil  
Telefon: +42 220 300 233  
E-mail: tomas.zdrazil@dhl.com

### www.dhl.cz

infolinka@dhl.com  
840 103 000



Czech

## TÜV SÜD Czech, s. r. o.

### Posuzování a inspekční činnosti investičních celků pro investory, odběratele, banky a pojišťovny

TÜV SÜD Czech je vedoucí inspekční společností v ČR. Společnost je součástí světově uznávané skupiny TÜV SÜD, která již 150 let podporuje zákazníky v oblasti minimalizaci rizik. Svým zákazníkům poskytuje špičkový přehled, znalosti a odborné vědomosti na místní, regionální i globální úrovni.

### Přehled služeb:

- Posouzení stavu projektu v rozsahu požadovaném financující bankou nebo pojišťovnou
- Odborné konzultace při tvorbě projektové dokumentace
- Posouzení shody projektové dokumentace s platnými normami
- Odborné studie a analýzy
- Inspekční a auditní služby napříč dodavatelským řetězcem
- Posouzení a potvrzení kompletnosti dokumentační výbavy investičního záměru
- Monitoring při výstavbě a verifikace stupně rozpracovanosti projektu
- Monitoring při instalaci technologie
- Dodržování BOZP
- Přejímky technologií na místě instalace, u dodavatele technologie v ČR nebo v zahraničí

### Ing. Michal Svrček

Business Development Manager pro oblast inspekčních služeb TÜV SÜD Czech, s. r. o.  
Tel: +420 725 856 317  
Email: michal.svrcek@tuv-sud.cz

www.tuv-sud.cz



## Česká pojišťovna, a. s.

Česká pojišťovna, a. s., je univerzální pojišťovnou s více než 185letou bohatou tradicí poskytování životního i neživotního pojištění. Předmětem činnosti Č. P. je, kromě individuálního životního a neživotního pojištění, i pojištění pro malé, střední a velké klienty v oblasti průmyslových, podnikatelských rizik a zemědělství.

Č. P. je schopna nalézt řešení drtivé většiny pojistných potřeb klientů - bez ohledu na jejich velikost či předmět podnikání. Klíčem je dlouholetá zkušenost s průmyslovým pojištěním, maximálně rozmanité portfolio stávajících klientů a kvalitní zajišťovací program.

Vzhledem ke skutečnosti, že od roku 2008 je Č. P. členem mezinárodní skupiny Generali, není pojišťovací činnost omezena na území ČR, ale pojišťovací servis je zajištěn pro celé území Evropy a další destinace.

Mezi základní oblasti pojištění, které Č. P. nabízí, patří:

- pojištění majetku (pojištění živelní, pojištění odcizení, pojištění přerušení provozu)
- pojištění technických rizik (pojištění stavebně-montážní, pojištění strojů a elektroniky)
- pojištění odpovědnosti (obecná i profesní, připojištění stažení výrobku z trhu, D & O)
- pojištění přepravy zásilek
- pojištění jednotlivých vozidel a flotil (havarijní pojištění a povinné ručení)

### Kontakt:

Pojištění majetku – Mgr. Jiří Pavlas, jiri.pavlas@ceskapojistovna.cz, +420 737253543

Pojištění technických rizik – Ing. Jan Klíma, jan.klima@ceskapojistovna.cz, +420 725573024

Pojištění odpovědnosti – JUDr. Kamila Lipárová, kamila.liparova@ceskapojistovna.cz, +420 602628797

Pojištění přepravy zásilek – Ivana Kafková, ivana.kafkova@ceskapojistovna.cz, +420 724463187

Pojištění motorových vozidel – Kateřina Mynářová, katerina.mynarova@ceskapojistovna.cz, +420 725392803



## CRESTYL

Skupina CRESTYL působí na českém realitním trhu již dvacet let a patří mezi vedoucí developery s širokým portfoliem rezidenčních a komerčních projektů. V současné době se aktivně věnuje rozvoji více než patnácti lokalit po celé České republice s celkovou investiční hodnotou přesahující 1,2 miliardy EUR. Patří k nim i největší projekt revitalizace v centru Prahy s názvem Savarin propojující Václavské náměstí a ulice Na Příkopě, Jindřišská a Panská, nebo vznikající čtvrť DOCK v pražské Libni. U všech svých projektů skupina CRESTYL dlouhodobě dbá na kvalitu, design, nadstandardní zpracování, použití prvotřídních materiálů a celkové pohodlí pro obyvatele i návštěvníky.

### Petra Holubová

Head of Marketing Department

CRESTYL GROUP

Voctářova 2449/5, 180 00 Praha 8

Mob.: +420 725 947 919

Tel.: +420 226 202 800/801

Fax.: +420 226 202 827

petra.holubova@crestyl.com

[www.crestyl.com](http://www.crestyl.com)



## AMBOSELI, s. r. o.

Společnost byla založena v roce 2006 pod obchodním jménem AMBOSELI, s. r. o.

Jsme agentura práce zabývající se pronájmem pracovních sil a v současné době pronajímáme více jak 1500 zaměstnanců. Působíme v celé České republice se sídlem kanceláří v Praze, Mladé Boleslavi, Stříbře, Plzni a Humpolci, v SRN v okolí Frankfurtu nad Mohanem a v Rumunsku na ose Cluj – Bistritia.

Zaměřujeme se nejenom na dělnické profese ve všech průmyslových odvětvích, ale i na kvalifikovaný personál, stejně jako na cílené vyhledávání pracovníků a TOP pozice. Náš tým s dlouholetými zkušenostmi v oblasti personalistiky je připraven najít řešení na míru potřeb každé společnosti a vyhovět všem vašim požadavkům.

### Základní firemní hodnoty a principy, kterými se řídíme:

- Spokojenost zákazníka s orientací na měřitelné cíle
- Spokojenost zaměstnanců
- Profesionální rozvoj společnosti
- Zajištění profesionálních služeb
- Individuální přístup k zákazníkovi

### Benefity pro zákazníky:

- Veškeré aktivity spojené s procesem nábory, personální a případně mzdové agendy, administrativy, nahrazení a ukončování pracovní síly, řešíme za vás v plné míře - úspora vašeho času
- Vždy budete mít tolik zaměstnanců, kolik zrovna potřebujete
- Zajistíme dostatek pracovních sil v době, kdy vaši zaměstnanci čerpají dovolenou nebo nemocenské
- Zajistíme pokrytí administrativních a pomocných procesů
- Nemusíte najímat a propouštět vlastní personál
- Nulové náklady na výběr a zaškolení pracovníků
- Nemusíte vést personální a mzdovou agendu
- Náklady na flexibilní pracovní sílu se vám nepromítnou do mzdových nákladů - pronájem pracovníků účtujeme jako službu
- Díky široké databázi zaměstnanců jsme schopni nahradit nevyhovující pracovníky během několika hodin

### Naše služby:

- Temporary Help (Dočasné přidělení zaměstnanců)
- Try & Hire (Zapůjčení zaměstnanců)
- Permanent Placement (Trvalé zaměstnání)
- Outsourcing (Komplexní zabezpečení personálních, Mzdových a právních služeb)
- Služby v oblasti kvality (Třídění, vstupní a výstupní kontrola, Quality wall, Rework)
- V případě potřeby všechny tyto služby zajistíme v našich prostorech.

### Kontakt

AMBOSELI, s. r. o.  
Třebohostická 1244/12  
100 00 Praha 10 Strašnice  
Telefon: +420 724 984 847  
Bezplatná telefonní linka: +420 800 100 166  
E-mail: info@amboseli.cz  
**Web: www.amboseli.cz**





**COPY GENERAL®**

Studie českého strojírenství H1/2016 byla vytištěna díky spolupráci se společností COPY GENERAL.

Informace zde obsažené jsou obecného charakteru a nejsou určeny k řešení situace konkrétní osoby či subjektu. Ačkoliv se snažíme zajistit, aby byly poskytované informace přesné a aktuální, nelze zaručit, že budou odpovídat skutečnosti k datu, ke kterému jsou doručeny, či že budou platné i v budoucnosti. Uživatelé by před konáním nebo zdržením se konání na základě informací obsažených v této studii měli zvážit využití příslušných profesionálních služeb. Odpovědnost za kroky podniknuté na základě obsahu této studie nebude akceptována.

© CEEC Research