

Vážení obchodní partneři,

vzhledem k tomu, že k Vám v tuto dobu obvykle přicházíme s novými dodatky smluv na další rok, dovolíme si krátce představit změny, které tyto dodatky upravují.

Tento přelom roku je pro nás ve znamení rychlejšího růstu našich cen, než tomu bylo v předchozích obdobích. Proto si dovolíme krátce vysvětlit, proč děláme, co děláme.

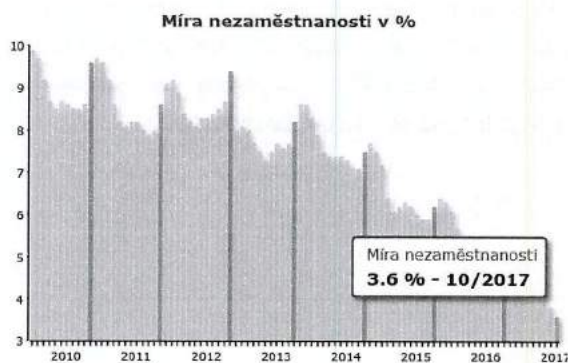
### **Personální krize v ČR**

Rok 2017 byl velice dynamický z hlediska vývoje naší ekonomiky. Česká republika obsadila první příčky v růstu HDP v EU. To jsou samozřejmě příznivé zprávy, nicméně vzhledem k vysokému výkonu výrobních firem a celkovému růstu české ekonomiky došlo k vyvolání velice silné personální krize. Personální krizi máme na mysli velice silný konkurenční boj firem o zaměstnance a jejich nedostatek na trhu práce. Tato krize se začínala projevovat již v roce 2016, kdy jsme již pociťovali nedostatek pracovníků na trhu práce zejména u profesí řidičů.

V roce 2017 však začala česká ekonomika skutečně velice rychle růst a firmy v oblasti výroby i služeb potřebovaly více zaměstnanců, aby uspokojily své nadměrné kapacity a poptávky. Začal být doslova boj o zaměstnance ručních výrob a dělníků. První polovina roku 2017 byla ve znamení výrazného a plošného zvyšování mezd všem zaměstnancům o desítky procent z důvodu udržení stávajících a nabírání nových pracovníků.

Druhá polovina roku 2017 je však již v úplně jiném duchu, lidi na trhu práce prostě nejsou, tedy kde nikdo není, tam ani nikoho nenajdete, proto se firmy začaly obracet ve větším měřítku na agenturní zaměstnavatele, kteří za zcela nadhodnocené ceny nabízejí pracovníky ze Slovenska, Ukrajiny, Rumunska apod. Z posledních údajů statistik plyne, že v okrese Praha – Východ, který se týká nás, je nezaměstnanost 1,5 %, což je druhá nejmenší nezaměstnanost v ČR. Celková je 3,6 % pro celou ČR.

### **Nezaměstnanost v ČR, vývoj, rok 2017**



Zdroj grafu: <http://www.kurzy.cz/makroekonomika/nezamestnanost/>

Velice nízká nezaměstnanost vede k masivnímu zvyšování mezd a pro všechny firmy na trhu ČR ke skokovému zvyšování nákladů na personál. To je jeden z hlavních důvodů, proč bude na přelomu roku 2017/2018 docházet patrně k největšímu zvýšení cen za posledních 8 let. Je to možné pozorovat i v jiných odvětvích, v potravinářském průmyslu, v odvětví služeb, zkrátka všude. Personální náklady tvoří největší podíl nákladů celkových, tedy jejich zvýšení má ohromný vliv na celkové náklady. Firmy v ČR volí různé strategie, výrobní firmy stagnují ve výrobě, protože nízká efektivita práce nekvalifikovaných pracovníků a vysoké náklady na ně zkrátka způsobují špatnou ale velice drahou výrobu, proto se výroby rozhodly ke stagnaci a nepřijímají nové zakázky. V oblasti služeb je situace ještě horší, protože obvykle práce lidských zdrojů v oblasti služeb nemá tak velkou přidanou hodnotu,

Pokud mluvíme v první polovině roku o plošném zvyšování mezd o desítky procent, v druhé polovině roku dochází díky nulové přítomnosti volných pracovních sil ke stavu, kdy firmám rostou náklady na pracovníky i o 50 % skokově, protože jsou nuceny zaměstnávat drahé agenturní zaměstnance. Bohužel tím, že jsou firmy neustále nuceny bojovat se zvyšujícími se náklady na mzdy, rozhodně neroste efektivita práce, protože je již nutné používat i velice nekvalifikované pracovníky. Jsou nabírání všichni, bez ohledu na kvalifikaci.

jako v oblasti výroby, tj. na službách není taková marže, jako na výrobcích. Proto se dnes můžeme reálně setkávat s tím, že mnoho firem omezuje svůj provoz, nepřijímá nové zakázky, dokonce i doslova zamrzly a čekají, co bude dál. Proto dnes nefungují běžné tržní mechanismy, firmy odmítají nové poptávky, neúčastní se VŘ... zkrátka je nemají kým dělat, nebo by za vysoké ceny neuměly své služby prodat.

My jsme společnost v oblasti služeb a i přes to, že se nám několikrát skokově zvýšily náklady na mzdy v roce 2017, rozhodli jsme se dodržet ceny na rok 2017 a nepromítat zvýšené náklady do cen ihned. Náš záměr je promítnout je do cen v roce 2018. Leden 2018 je pro nás nejzazší termín, do kdy můžeme danou situaci udržet.

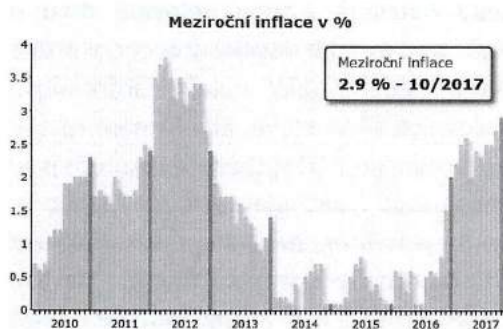
Náš přístup k dané problematice je zcela férový a obhajitelný. Výše jsme se pokusili vysvětlit i to, proč jsme se za Vámi rozhodli přijít s návrhem vyšších cen i v situaci, kdy jsme se spolu domluvili na nových cenách například polovině roku 2017. Není to naší vinou, výše uvedenou personální situaci nikdo nečekal. Není tedy vinou obchodníků a ani žádným naším záměrem nikoho nějak poškozovat, naším záměrem je mít férový obchodní vztah a my musíme reagovat na tuto situaci, i když se neustále zhoršuje v řádu měsíců.

Naší argumentaci je možné ověřit v běžných sdělovacích prostředcích.

### **Celkový cenový vývoj a inflace**

Celkový cenový vývoj bude v následujícím roce více zatížen inflací, než tomu bylo v předchozích letech. ČNB se na jaře 2017 rozhodla skončit s řízeným zasahováním do kurzu CZK, rozhodla se zvýšit úrokové sazby a nechává volně (cíleně) růst inflaci, která nyní dosahuje necelých 3 %. Díky tomuto vývoji je již dnes patrné, že bude docházet ke zvyšování cen úvěrů, hypoték, spotřebitelských cen a celkově ceny

### **Inflace - 2017, míra inflace a její vývoj v ČR**



porostou. Dále výrazně posílila CZK vůči EUR, tedy exportní společnosti jsou dnes velice zatíženy silným kurzem CZK, resp. své výrobky do zahraničí prodávají za mnohem menší ceny. Marius Pedersen je jedním z největších obchodníků s papírem a plasty a obchoduje zejména se zahraničními trhy.

Zdroj grafu: <http://www.kurzy.cz/makroekonomika/inflace/>

### **Poznámky TN**

Česká národní banka zasahovala do vývoje kurzu české koruny do 6. dubna 2017 (začátek ve 2013). Cílem této intervence bylo udržet kurz naší měny kolem kurzu 27 CZK za euro, motivovat exportní firmy, zabrzdit snižující se inflaci apod. Intervence začaly v roce 2013, kdy byla hospodářská situace v ČR ve výraznějším útlumu. ČNB má několik nástrojů, kterými může hýbat s českou ekonomikou. Může vstupovat na devizové trhy – nakupovat EUR a tím snižovat hodnotu CZK, může zvyšovat inflaci tím, že pouští do oběhu více peněz, může ovlivňovat úrokové sazby tím, že sníží či zvýší tzv. PRIBOR, což je sazba, za kterou si banky půjčují od ČNB. Banky tuto sazbu promítají do vlastní úrokových sazeb, je to cena, za kterou ony nakupují peníze. Tedy pokud ČNB PRIBOR zvýší (nyní se stalo z 0,25 na 0,5), promítne se to postupně do cen úvěrů a hypoték. Tedy pokud si chcete vzít hypo, řekl bych, že je dobrá doba hned, příští rok budou sazby větší. Osobně intervence rád nemám, současná

přepálená ekonomika je jejich výsledkem. ČNB se jasně měla domluvit s hospodářskou komorou a řešit dost lidí, ČNB tohle měla vědět.

### **Zhoršená situace na trhu s plastovými odpady**

Plastové odpady z obcí a měst je nutné před jejich dalším zpracování třídít. S těmito odpady nelze dále nic dělat, pokud neprojdou tříděním na třídící lince. Třídící linky jsou velice drahá zařízení, která se neobejdou bez lidské práce. Třídění je v ČR výhradně ruční práce, tedy k obsluze třídící linky potřebujete minimálně desítku pracovníků. Pokud se odpady vytřídí, je možné je dále zpracovávat a prodávat k dalšímu využití. Cca polovina z celkového množství jde i přes kvalitní vytřídění na termické využití (jsou spáleny s cílem využít jejich vysokou výhřevnost k výrobě cementu v cementárnách).

Ze všech prodejných plastových odpadů byla větší část prodávána na asijské trhy – do Číny. Čína však v roce 2017 zastavila příjem několika druhů odpadů, z nichž hlavní část tvořily právě plasty. EU ani ČR nebyly na tento krok nijak připraveny, protože Čína díky své levné pracovní síle a velice silnému výrobnímu potenciálu z recyklovaných plastů cenově velice úspěšně konkurovala EU, proto se většina plastů vozila právě do Číny. Výrobní potenciál Číny je ohromný, je to největší vývozce výrobků z recyklovatelného plastu. EU ani ČR zdaleka nedosahují takových možností.

Toto rozhodnutí Číny začalo velice rychle ovlivňovat prostředí s plasty v ČR. Zatímco v minulosti bylo možné díky tržní ceně plastů snižovat ceny pro zákazníky (prodejní ceny kompenzovaly část nákladů na svoz odpadů apod.), dnes je situace zcela jiná. Vytříděný plast z obcí a měst má negativní tržní hodnotu a stává se nákladem. Běžně se dnes ceny pohybují od 200 – 500 Kč/tunu plastů.

Výše uvádíme, že k samotnému třídění je třeba mnoha pracovníků. Tito pracovníci dnes stojí na trhu práce cca o 50 % více, než tomu bylo v roce 2016. Když k tomu přidáme výše uvedenou cenu plastů na trhu v ČR, je patrné, že se dnes třídění stává mnohem dražším způsobem nakládání s odpady. Nicméně stále má smysl! Protože se díky němu zajišťuje materiálové využití plastů a stále je to mnohem levnější služba než netřídění – odstranění se směsným komunálním odpadem.

Výše uvedené argumenty jsou zjistitelné v médiích. (např. <http://www.caoh.cz/>)

Tyto argumenty musíme použít k tomu, abychom Vám vysvětlili, proč je nutné z naší některé služby zdrazit mnohem významněji, než tomu bylo v minulých letech.

### **Cenový vývoj v obcích a městech historie vs. současnost**

Nyní budeme konkrétní. Během uplynulých 5-7 let byly z naší strany ceny zvyšovány v řádu jednotek procent. Ke většímu zvyšování nebyl důvod, a jelikož jsme férový dodavatel, nesnažili jsme se žádným způsobem zvyšovat své zisky na úkor obcí a měst, když to nebylo třeba. Rozvinuli jsme různé způsoby nakládání s odpady, které zajistily našim zákazníkům snižování nákladů a významný vývoj v oblasti třídění odpadů (BIO, plasty, papír, kovy, oleje). Lze tedy říct, že pokud to nebylo nutné, ceny jsme nijak dramaticky nezvyšovali. Naopak jsme pracovali na tom, aby obce a města měly do budoucna mnohem větší vliv na to, kolik budou občané na jejich území za odpady platit (snižování nákladů díky třídění apod.) dle pravidla – „za méně nebo stejně peněz více muziky“.

Dnes je však situace zcela jiná. Dnes přicházíme s férovou obchodní prosbou, kdy potřebujeme naše ceny významněji navýšit. Není možné z naší strany dále dotovat prokazatelně ztrátové zakázky a máme za to, že náš zákazník si nás jako dodavatele váží a sám by takový vývoj nechtěl. Ceny jsme i přes všechny výše uvedené argumenty drželi po celý rok 2017, abychom dostáli svých závazků, nicméně dále to neumíme.

Naší snahou je nikdy nepřijít o zákazníka, tedy se pokusíme vždy naší argumentaci vysvětlit tak podrobně, aby byla pochopitelná pro Vás starosty, pro radu, pro zastupitele a i pro občany. Věříme, že se nám to podaří. Děkujeme za Váš čas.