KOMORA

VÁŠ PRŮVODCE SVĚTEM PODNIKÁNÍ

KVĚTEN 2023 / ROČNÍK 24

Měsíčník Hospodářské komory České republiky | květen 2023 / ročník 24

OPĚT SE VRÁTÍ ČAS, KDY INVESTICE PORAZÍ INFLACI

Jaroslav Kysela, CYRRUS

HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY 30 LET

SNĚM HK ČR:
VOLBA PREZIDENTA

TÉMA:
AUTOPRŮMYSL:
VÍRA POSILUJE

WWW.KOMORAPLUS.CZ

www.dotisk.cz

SSANGYONG

SUV specialista
z Koreje

NOVÝ REXTON CLUB

Rodinné SUV
od **859.900 Kč**
s DPH *

+ Zavazadlový prostor 1.051 litrů

více na **www.ssangyong.cz**

* Vztahuje se na vozidla ze skladových zásob

Vydání: 05/2023

číslo vyšlo 17. 5. 2023

příští číslo vyjde 16. 6. 2023

Pro Hospodářskou komoru ČR vydává:

COT group, s. r. o.

Komplex Olšanka

Táboritská 1000/23

130 00 Praha 3

IČO: 25098853

www.cot.cz

Šéfredaktor:

Petr Karban

petr.karban@cot.cz

Foto na titulní straně: Oldřich Hrb

Foto editorial: Aleš Funke

Layout: Petra Honomichlová, Petra Martinásková

Grafická úprava a sazba: Jiří Novák

Není-li uvedeno jinak, jsou fotografie použité

z Shutterstock.com.

Inzerce: inzerce@cot.cz

Distribuce:

Mail Step, s. r. o.

člen skupiny MEILLERGHP GmbH

Do Čertous 2760/10

193 00 Praha 9 – Horní Počernice

Produkce: Julie Válková, Lucie Jonáková

Marketing: Zdeněk Novák

Eventy: Lucie Podsedníková

Korektury: Táňa Holasová

Registrace MK ČR: E10663, ISSN 1802-1247

Místo vydání: Praha

Uzávěrka příštího čísla: 31. 5. 2023

Vychází 9x ročně

Vydavatel neručí za obsah inzerátů.

Předplatné a aktualizace členské základny:

Odbor vnitřní komunikace

Tel.: 266 721 300

vnitrnikomunikace@komora.cz

PETR KARBAN
šéfredaktor

Vážení členové Hospodářské komory,
toto číslo vychází mimo jiné u příležitosti volebního sněmu Hospodářské komory – jeho delegáti 31. května vyberou nové vedení a kromě nového prezidenta budou volit také členy prezidia, představenstva i dalších orgánů. Končí tedy tříleté volební období, které bylo v mnoha ohledech výrazné a do značné míry určující pro další budoucnost naší ekonomiky. Poslední sněm v roce 2020 se konal v čase, kdy prostor všech sdělovacích prostředků plnily zprávy o covidové pandemii, jejíž dopady na ekonomiku řada z nás vnímá dodnes. A sotva se byznysový sektor po covidu začínal nadechovat, vstoupila ruská vojska na Ukrajinu, což znamenalo pro české podnikatele další zkoušku. Evropu zasáhla vlna inflace i energetická krize. Máme za sebou zkrátka podnikatelsky i společensky velmi turbulentní období.
A nemusím zdůrazňovat, že právě v těchto posledních třech čtyřech letech se znovu potvrdila nezastupitelnost Hospodářské komory pro tuzemské podnikatele a živnostníky. Vždyť bez špičkového informačního servisu, kterým Komora během covidové pandemie do značné míry suplovala nefunkčnost jiných systémů, bez dennodenního vyjednávání s vládou o protipandemických opatřeních a bez tvrdého prosazování efektivních kompenzací pro restrikcemi zasažené provozy by řada podnikatelů ten čas možná ani nepřežila.
I současná situace na energetickém trhu, jakkoliv se postupně uklidňuje, ukázala, že Hospodářská komora se za podnikatele v těžkých časech umí postavit. Byť vláda například se zastropováním cen elektřiny a plynu pro podniky přišla později, než by bylo ideální, nakonec se i díky tlaku odborníků a vedení Hospodářské komory podařilo najít vhodný kompromis.
Hospodářská komora ve svém posledním tříletém období obstála. A pevně věřím, že jako respektovaná instituce bude ve své důležité práci pokračovat i po letošním volebním sněmu. Podle posledních čísel by naše ekonomika mohla mít nejhorší časy za sebou, ale to ani v nejmenším neznamená, že úkolů před novým vedením bude málo. Stav veřejných rozpočtů a dynamika růstu zadlužení země vyžadují opatření, která se podnikatelského sektoru nutně dotknou. Období, které žijeme, je patrně nejsložitějším v našich životech.
Proto přeji nám všem, českým podnikatelům a živnostníkům, abychom i s přispěním Hospodářské komory brzy vrátili českou ekonomiku na růstovou křivku. Potenciál naše země má.

Cílem časopisu Komora je hájit zájmy podnikatelů, přinášet stanoviska Hospodářské komory České republiky a podnikatelů k legislativě a přispívat ke zlepšení podnikatelského prostředí v Česku. V tištěné podobě je časopis zdarma distribuován:

- členům HK ČR (sdružuje více než 16 000 živnostníků a firem a 123 asociací, svazů, cechů a klastrů)
- jednotlivým kancelářím HK ČR v regionech a začleněným živnostenským společenstvům
- VIP osobnostem českého politického, společenského a hospodářského života
- ministrům, senátorům, poslancům, hejtmanům a státním organizacím

V elektronické podobě je časopis zdarma distribuován také municipalitám, podnikům a organizacím mimo strukturu HK ČR a na vyžádání i dalším zájemcům.

OBSAH

OHLÉDNUTÍ PREZIDENTA

Prezident Hospodářské komory Vladimír Dlouhý svou pozici koncem května opouští. V rozlučkovém rozhovoru mimo jiné srovnává vedení podnikatelské organizace s funkcí ministra a říká, které výzvy před Hospodářskou komorou do budoucna stojí.

10

VOLEBNÍ SNĚM HK ČR

Konec května patří tradičně sněmu Hospodářské komory. Ten letošní bude volební a před delegáty stojí úkol zvolit si nové vedení včetně prezidenta. Přinášíme proto medailonky a vize kandidátů na prezidenta.

14

OPĚT SE VRÁTÍ ČAS, KDY INVESTICE PORAZÍ INFLACI

V čem se anglosaský svět liší od našeho? Vrátí se doba, kdy investice porazí inflaci? Co jsou garantované investiční certifikáty? A proč tahle země není pro mladý? Také na to v rozhovoru odpoví Jaroslav Kysela, Managing Partner společnosti CYRRUS.

20

ODHAD PRODEJE ELEKTROAUT KLESL, TRVÁ STRACH O DODÁVKY

Očekáváné objemy celosvětových i evropských prodejů elektroaut v roce 2030 jsou mnohem méně ambiciózní. Zároveň přetrvávají obavy o včasnost a úplnost dodávek dílů a surovin. Současně ale výrazně posílila víra, že v globálním autoprůmyslu v příštích pěti letech poroste ziskovost. Vyplývá to z 23. ročníku průzkumu GAES poradenské společnosti KPMG.

26

NÁBYTKEM ROKU SE STALA VZNÁŠEJÍCÍ SE POSTEL

V moderním nábytku se kloubí ekologie a moderní technika a vyloženým hitem poslední doby je nábytek se zapojenou elektronikou. Všímá si toho Asociace českých nábytkářů, která vyhlásila výsledky ocenění NÁBYTEK ROKU 2023 a zároveň představila aktuální ekonomickou situaci v nábytkářství.

46

Foto: Jakub Hněvkovský

Foto: archiv HK ČR

Foto: Oldřich Hrb

Foto: archiv AČN

Váš autorizovaný servisní partner Škoda:

PŘEROST A ŠVORC AUTO
Veleslavínská 39
162 00 Praha 6
Tel.: 800 101 212
www.prerost-svorc.cz

PŘEROST A ŠVORC AUTO

Krátce z Komory

Foto: archiv HK ČR

ŠEST ZEMÍ ZA DESET DNÍ

Návštěvou Uzbekistánu zakončil předseda vlády Petr Fiala desetidenní pracovní návštěvu Asie. Na cestě ho doprovázela podnikatelská delegace HK ČR. Tu vedli její prezident Vladimír Dlouhý a viceprezident Michal Štefl. Premiér navštívil také Kazachstán, Vietnam, Singapur, Indonésii a Filipíny. Setkal se s nejvyššími představiteli těchto zemí, s nimiž projednával prohloubení vzájemné spolupráce zejména v oblasti obchodu, obranné spolupráce, dopravy, vědy, výzkumu a inovací. Komora v každé zemi uspořádala podnikatelská fóra a dvoustranná jednání firem.

Stát chystá novou energetickou koncepci

Hospodářská komora doporučila státu, aby zatraktivnil investiční prostředí v energetice a příbuzných sektorech. Její snahou je, aby domácí instalovaná kapacita byla dostatečná jak pro tuzemský průmysl, tak i domácnosti a dodávky energií byly nejen stabilní, ale i za přijatelné ceny. Už za sedm let totiž energetickou bezpečnost ČR ohrozí nedostatek nových zdrojů elektřiny. Zatímco poptávka po energiích bude stoupat, okolo roku 2030 budou odstaveny uhelné elektrárny a po roce 2030 i některé plynové a obnovitelné zdroje energií. Aby si země zachovala svou energetickou soběstačnost, bude muset na svém území zvýšit svůj disponibilní výkon. To bude možné jen tehdy, pokud postaví nové zdroje elektrické energie.
Podle Hospodářské komory by stát měl v chystané energetické koncepci také stanovit i strategii, jakým způsobem bude zajištěn zemní plyn, vodík, teplo a celková elektrifikace českého hospodářství. Koncepce by podle podnikatelů měla současně být flexibilní, aby nebránila technickému a technologickému pokroku v energetice.

Náklady za home office budou na dohodě

Vláda vyhověla Hospodářské komoře a upravila parametry práce z domova v připravované novele zákoníku práce. Ministerstvo práce a sociálních věcí přitom požadovalo, aby zaměstnavatelé povinně propláceli náklady, které zaměstnancům na home office vzniknou. *„Prosadili jsme, aby si podmínky práce z domova mohli zaměstnanci se svým zaměstnavatelem svobodně dohodnout. Původní návrh, který chtěl stanovovat zákonem detaily práce z domova, jsme považovali za absurdní, administrativně i finančně náročný, když pro zaměstnance je práce z domova vítaným benefitem,“* uvedl viceprezident HK ČR Tomáš Prouza. Novou verzi novely v oblasti home office označil za vyvážený kompromis. *„Přesto dochází u pracovních dohod k významným změnám, vzroste administrativa spojená s výkaznictvím. Zaměstnance bude třeba seznámit s písemným rozvrhem pracovní doby předem. Hospodářské komoře se však podařilo prosadit, aby se zaměstnavatelé mohli se zaměstnanci dohodnout i na kratší době, než jak požadovalo ministerstvo,“* dodal Prouza.

Nařízení o obalech čelí kritice

Nové nařízení o obalech může být spouštěčem obalové krize v Evropě. Upozornila na to Hospodářská komora, která apelovala na české europoslance, aby normu upravili.

ČÍSLO MĚSÍCE

23

DESÍTKY ZMĚN V CHYSTANÉ NOVELE ZÁKONÍKU PRÁCE PROSAZOVALA HOSPODÁŘSKÁ KOMORA. MINISTERSTVU PRÁCE A SOCIÁLNÍCH VĚCÍ JE ADRESOVALA NA 23 STRANÁCH. V ŘADĚ Z NICH USPĚLA. ZAMĚSTNAVATELÉ TŘEBA NEBUDOU MÍT POVINNOST PROPLÁCET NÁKLADY ZA PRÁCI Z DOMOVA.

„Spějeme ke zcela absurdní situaci. Europoslanci sice schválí nařízení, ale to nebude obsahovat klíčové parametry regulace. Ty mají být doplňovány až postupně a zaváděny na principu zkusme to, a když to půjde špatně, nebo to bude mít nečekané dopady, tak to zrušme. To je naprostá legitimace nezodpovědnosti,“ nešetří kritikou předseda Sekce životního prostředí HK ČR Jan Mraček. Firmy totiž nebudou dostatečně dopředu vědět, do jakých technologií na výrobu a zpracování obalů mají investovat. Nařízení přitom klade nové požadavky na změnu technologií, postupů, logistiky, sběru a nakládání s obaly. Obalový materiál tak buď zdraží, nebo se stane nedostupný, což se promítne do koncových cen, může nastartovat i existenční problémy firem.

Stravovací benefity poskytuje 93 % firem

Stravování v kantýně, stravenkový paušál, dovozy obědů, elektronické nebo papírové stravenky a jiné stravovací benefity poskytuje zaměstnancům už 93 % zaměstnavatelů. Roste hlavně počet firem, které poskytují stravenkový paušál. Vyplývá to z nového šetření Hospodářské komory mezi členy. Zatímco v červnu roku 2021 jej podle šetření Hospodářské komory pro Ministerstvo financí poskytovalo zaměstnancům 38 % zaměstnavatelů, v současnosti na něj dosáhnou zaměstnanci už skoro v polovině firem (49,3 %). Nejčastěji jde o malé (64,5 %) a mikro podniky (45,5 %), přičemž napříč velikostmi firmy stravenkový paušál vnímají jako vhodnější způsob motivace k pravidelnému a kvalitnímu stravování zaměstnanců než stravenky, zejména ty papírové. ■

MIROSLAV DIRO

ADAX INVEST

REGIONÁLNÍ HOSPODÁŘSKÁ KOMORA BRNO

DRŽITEL 50 % ZAKLADATELSKÝCH AKCIÍ FONDU

ADAX Private Equity Fund SICAV a.s.

Investujeme do obchodních podílů dlouhodobě ziskových malých a středně velkých firem v České republice a na Slovensku s cílem nadále rozvíjet jejich potenciál a využít synergií, které nám akvizice umožňují.

Regionální hospodářská komora Brno
Ladislav Chodák / předseda představenstva RHK Brno
Čeněk Absolon / ředitel RHK Brno

Regionální hospodářská komora Brno je hlavním akcionářem fondu. RHK Brno je samostatným právním subjektem v rámci sítě Hospodářské komory ČR. Jejím hlavním posláním je hájit zájmy svých členských firem a prostřednictvím svých aktivit zvyšovat jejich konkurenceschopnost nejen na českém trhu. RHK Brno je největší regionální hospodářskou komorou v ČR s více než 400 členskými firmami. RHK Brno je respektovaným partnerem univerzit, statutárního města Brna a Jihomoravského kraje.

Regiony a společenstva

Administrativní zátěž se propisuje do růstu cen a prodlužujících se lhůt posuzování shody výrobků a služeb, zaznělo na Valném shromáždění AAAO..

Foto: Sx archiv HK ČR

Na prvním místě se v čalounické soutěži umístili Ella Gladicsová a Dominik Peřina (Střední škola řemeslná Jaroměř), na druhém Jan David a Lukáš Pintr (Střední odborné učiliště Lišov), na třetím pak Marie Flektrová a Ema Řezníčková (Střední škola technická Vysoké Mýto).

Společenstva

Pozvánka na mezinárodní výstavu VODOVODY–KANALIZACE 2023

Mezinárodní vodohospodářská výstava VODOVODY–KANALIZACE 2023 proběhne ve dnech 23.–25. května v PVA EXPO PRAHA v Praze-Letňanech. Pořadatelem je sdružení SOVAK ČR ve spolupráci s firmou Exponex. Odborný program bude zaměřen na energie, energetickou náročnost vodárenských provozů, energetické úspory, využívání odpadního tepla nebo legislativu spojenou s vodohospodářstvím. Další informace získáte na www.vystava-vod-ka.cz.

Představitelé ATOK na volebním sjezdu OS TOK

Prezident Asociace textilního-oděvního-kožedělného průmyslu Otakar Petráček, výkonný ředitel Jiří Česal a předseda Komise ATOK pro pracovněprávní vztahy a kolektivní vyjednávání Stanislav Sedláček se zúčastnili jednání IX. sjezdu Odborového svazu pracovníků textilního, oděvního a kožedělného průmyslu Čech a Moravy. Jedním z bodů programu byla i volba předsedy OS TOK, do této funkce byl na následujících pět let jednohlasně nově zvolen Ondřej Habart, který nahradil Zdeňka Hellera.

Další Roadshow AHR ČR

Současná situace na energetických trzích a její vliv na gastronomické a hotelové provozy budou tématy připravované Roadshow Asociace hotelů a restaurací, která proběhne 16. května v Pinia Hotelu ve Špindlerově Mlýně. Účastníci se mj. dozví, jak snížit náklady v péči o hotelový textil nebo jak zvyšovat efektivitu gastronomických zařízení pomocí moderních technologií. Více informací na www.akceahr.cz.

Soutěž čalouníků

Cech čalouníků a dekoratérů a truhlářů spolu se Střední školou stavebních řemesel Brno-Bosonohy pořádal pod záštitou Ministerstva školství a Hospodářské komory 11. Mistrovství ČR pro obor čalouník. Každá soutěžní dvojice měla za úkol provést rekonstrukci čalounění křesla ze 60. let a klasickou technologií vytvořit základ sedadla. Soutěže se zúčastnilo 6 dvojic žáků ze středních odborných škol z celé republiky.

Valné shromáždění AAAO

V Jihlavě se uskutečnilo 24. Valné shromáždění Asociace akreditovaných a autorizovaných organizací. Během jednání delegáti zhodnotili uplynulé období a kvalitu odborných služeb poskytovaných podnikatelům. Všichni přítomní se shodli na potřebě podpory průmyslu také ze strany TIC sektoru (Testing, Inspection, Certification) ve spolupráci s firmami i státní správou. AAAO sdružuje více než 75 % organizací sektoru zkušebních, inspekčních a certifikačních organizací.

Cech obkladačů vydal pravidla praxe

Cech obkladačů ČR jako autorizované živnostenské společenstvo Hospodářské komory vydal v rámci pravidel správné praxe obecná pravidla pro provádění keramických obkladů, dlažeb a mozaiky. Materiál je určen pro projektanty, architekty, stavbyvedoucí, stavební dozory, pro objednatele (investory), zhotovitele, obkladače a další osoby ve výstavbě, správní orgány, stavební úřady a další. Komplexní dokument umožňuje získat kvalitní informace k navrhování, provádění a udržování, ale také ke kontrole provedených prací v obkladačském oboru.

Jihomoravský kraj

Firmy budou soutěžit

RHK Brno vyhlásila začátek soutěže SMEs4Future, kterou finančně podporuje Jihomoravský kraj. Brněnská komora bude mezi jihomoravskými malými a středními podniky hledat ty nejlepší z hlediska ekonomické kondice, vlivu na životní prostředí, míru digitalizace a z pohledu kybernetické a informační bezpečnosti. Více informací na webu soutěže www.smes4future.cz

Středočeský kraj

Příbramská komora oslavila 30. výročí

V konferenčním sále Domu Natura v Příbrami proběhlo shromáždění delegátů Okresní hospodářské komory v Příbrami, které se neslo ve znamení oslav 30. výročí založení příbramské komory. Akce se účast-

Delegace pardubické krajské hospodářské komory na tchajwanském veletrhu SMART CITY & SUMMIT EXPO 2023.

DIGI den Jihočeské hospodářské komory nabídl žákům základních a středních škol z jižních Čech programování, test znalostí z kybernetické bezpečnosti v únikové hře, práci s grafikou a digitální fotografií i možnost vyzkoušet si 3D tisk či internet věcí.

nili významní hosté, mj. senátor Petr Štěpánek, i kompletní vedení příbramské radnice v čele se starostou Janem Konvalinkou. Kromě tradičního programu byla krátce připomenuta historie vzniku komory doprovázená fotografiemi z celého období jejího fungování.

Soutěže technických zručností

KHK střední Čechy realizovala další dvě soutěže v technických zručnostech v rámci projektu IKAP II Středočeského kraje, které byly zaměřeny na obory elektro a truhlář. Do soutěží se přihlásilo celkem 11 týmů ze středních škol Středočeského kraje, kterým byly odborníky z praxe zadány soutěžní úkoly. Studenti v oboru elektro prezentovali své soutěžní výrobky (dálkově ovládané zásuvky s využitím programovací jednotky). Soutěžící v oboru truhlář prezentovali návrhy a vyrobili dřevěné lavice s opěradlem pro dvě osoby.

Pardubický kraj

Komora na tchajwanském veletrhu

Čtyřčlenná delegace z pardubické krajské hospodářské komory se zúčastnila veletrhu SMART CITY & SUMMIT EXPO 2023 na Tchaj-wanu. Na akci je – stejně jako delegaci z pardubického magistrátu vedenou primátorem Janem Nadrchalem – pozvala Taipei Computer Association. Jedním z hlavních témat cesty byla oblast „chytrých měst", tedy rozvíjení oblastí, kde se digitální, informační a komunikační technologie podílejí na zvýšení kvality života.

Jihočeský kraj

DIGI den otestoval IT znalosti jihočeských žáků

Žáci základních a středních škol z jižních Čech poměřili své znalosti a dovednosti v IT oborech. V soutěži DIGI den Jihočeské hospodářské komory si vyzkoušeli programování, v únikové hře otestovali znalosti z kybernetické bezpečnosti, pracovali s grafikou a digitální fotografií nebo si vyzkoušeli 3D tisk či internet věcí. TOP DIGI základní školou se stala Základní škola Protivín a mezi středními školami zvítězila Střední odborná škola elektrotechnická, Centrum odborné přípravy Hluboká nad Vltavou.

Moravskoslezský kraj

Podnikatelský ples Krajské hospodářské komory Moravskoslezského kraje

Největší konferenční sál ostravského Hotelu Imperial zaplnili zástupci více než stovky firem, institucí a dalších hostů Podnikatelského plesu, který se konal u příležitosti 30. výročí založení KHK Moravskoslezského kraje. Za toto období krajská komora výrazně rozšířila spektrum poskytovaných služeb a stala se institucí, která sehrává významnou roli zejména v ekonomickém rozvoji regionu. ■

MIROSLAV BENEŠ, HK ČR

Krajská hospodářská komora Moravskoslezského kraje oslavila plesem 30 let své existence.

Oproti dnešku tu před devíti lety byl podnikatelský ráj, Komora ale obstála

Současná vláda musí podnikatelskou veřejnost zbavit pocitu, že na ni zapomíná. Firmy aktuálně řeší složitější problémy než v době, kdy jsem do funkce komorového prezidenta nastupoval. V rozhovoru pro časopis Komora to říká prezident Hospodářské komory Vladimír Dlouhý, který svou pozici koncem května opouští. Mimo jiné srovnává vedení podnikatelské organizace s funkcí ministra a říká, které výzvy před Hospodářskou komorou do budoucna stojí.

Devět let jste stál v čele Hospodářské komory. Jak se za vašeho vedení instituce změnila?

Komora se posunula v mnoha věcech a není to jen moje zásluha. Tady musím zmínit tajemníka Úřadu Hospodářské komory Tomáše Vrbíka, který tu se mnou byl téměř po celou dobu a před rokem z funkce odešel, současnou tajemnici Ivanu Hrdinovou, kolegy z prezidia a dalších volených orgánů i z komorového úřadu.

Za tu dobu narostla členská základna, zejména v oborové části Hospodářské komory. Mám pocit, že nás podnikatelé vidí jako instituci, která v dobrém slova smyslu umí lobbovat za jejich zájmy. Díky práci celého aparátu se Hospodářské komora posunula v tom, že je schopná předkládat velmi kvalitní, respektovaná, někdy i v dobrém slova smyslu obávaná stanoviska k legislativě, která se týká podnikání v naší zemi, a obecně všech hospodářsko-politických kroků vlády. K posunu došlo i ve vnímání Hospodářské komory v zahraničí, čehož je důkazem i to, že jsem byl letos zvolen prezidentem Eurochambres.

Je něco, co se třeba dotáhnout nepodařilo?

Asi bych zmínil to, že v regionech neroste tak rychle členská základna, jak bychom si přáli. Tam vidím šanci zejména v zacílení na mladší podnikatele, aby pro ně bylo členství v Komoře atraktivní. Důležité je také omlazení vedení jednotlivých komor.

VLADIMÍR DLOUHÝ

Vladimír Dlouhý vede Hospodářskou komoru od roku 2014. Jeho třetí funkční období končí letos 31. května, kdy sněm Hospodářské komory vybere jeho nástupce a další členy vedení. V letech 1989 až 1992 byl ministrem hospodářství ČSFR, od roku 1992 do června 1997 působil jako ministr průmyslu a obchodu ČR. Od září 1997 pracuje jako mezinárodní investiční poradce.

Jaké problémy podnikatelé řešili před devíti lety a co je trápí dnes? Jsou rozdíly?

Uvědomme si, že vlastně celý svět byl v roce 2014 v lepší situaci než dnes – geopoliticky, ekonomicky, bezpečnostně i z pohledu toho, že role euroatlantického bloku, jehož my jsme součástí, byla ve světě mnohem silnější než dnes.

V roce 2014 se teprve rozbíhal hospodářský růst po finanční krizi a globální recesi. I když tehdy byla nezaměstnanost vyšší než dnes, tak už bylo jasné, že nedostatek lidí je strukturálním problémem naší ekonomiky a trápil podnikatele již v té době. Dále přetrvává byrokracie stejně jako stále přitvrzující klimatická politika Evropské unie. Té se samozřejmě vyhnout nelze, protože změna klimatu je fakt, byť bojujeme proti rychlosti a nekonzistentnosti bruselských návrhů. Mimo jiné Putinova válka nám jasně ukázala, že patříme do EU a s tím, co se nám na její politice nelíbí, se budeme muset nějak vyrovnat a také něco vybojovat.

Tyto problémy však v určité podobě existovaly již v roce 2014. Zlomový byl počátek roku 2020, tedy covid, v roce 2021 první inflační tlaky, v roce 2022 válka a prudký nárůst cen energií a inflace obecně. Krátkodobě se téměř rozpadly nabídkové řetězce v některých sektorech a s růstem sazeb se zhoršil přístup k financování. Podnikatelé to prostě mají těžší než před devíti lety. Přispívá k tomu, řečeno slovy Václava Havla, „blbá nálada“ ve všech západních zemích, včetně třeba USA i České republiky.

A do toho ještě energetická krize…

Přesně tak. Ten často proklínaný evropský trh s energiemi ještě před dvěma lety generoval pro domácnosti i firmy velmi příznivé ceny elektřiny a plynu. V tomto smyslu jsme na tom byli velmi dobře, což se samozřejmě s ruskou agresí na Ukrajině výrazně změnilo. Vyjednávali jsme proto s vládou zastropování cen energií pro podnikatele, které nakonec přišlo, ačkoliv s výrazným zpožděním.

Vy jste na Komoře působil vlastně delší čas, než po který jsem byl ministrem. Lze tyto funkce vůbec srovnávat?

Zodpovědnost ministra je logicky vyšší, tím spíše u šéfa rezortu průmyslu a obchodu, kterým jsem

Foto: Jakub Hněvkovský

by já. Nicméně prezident Hospodářské komory má zodpovědnost vůči členům, respektive vůči podnikatelskému sektoru jako takovému, což samozřejmě není malá skupina. Rozdíl je i v tom, že ministr má rozhodovací pravomoc a rezort, který jsem řídil, měl pod sebou všechny klíčové sektory ekonomiky, od energetiky přes stavebnictví, vnitřní a zahraniční obchod až po průmysl.
Jako prezident Komory jsem se musel na druhou stranu naučit vnímat problémy oborů podnikání, s nimiž jsem se do té doby nesetkal nebo které do Hospodářské komory postupně vstupovaly. Hovořím zejména o nových IT oborech, audiovizuálních službách, problematice kryptoměn a podobně.
Prezident Komory nese zodpovědnost za její stanoviska v mnoha oborech a je hlavním vyjednavačem s exekutivou. V tom jistou podobnost asi vidím. Vzhledem k množství zastupovaných oborů musí mít velký přehled a široký záběr.

Ve funkci prezidenta jste zažil několik vlád. Můžeme srovnat, která z nich byla nejvíce propodnikatelská?
Všechny vlády, které jsem ve funkci prezidenta zažil, se minimálně tak tvářily. Všechny odleva doprava ve svých programových prohlášeních na podnikatele přísahaly. Ale jinak musím říct, že vyloženě propodnikatelská nebyla žádná z nich. Sobotkova vláda působila, zpětně viděno, v dobrých časech, ale bylo to spíše jen o slibech. Andrej Babiš následně přicházel s velkým potenciálem vzhledem ke své podnikatelské minulosti, což se nakonec tolik v jeho politice neprojevilo. Jednak do práce jeho kabinetu výrazně zasáhl covid a zájem této vlády se přesunul spíše k potenciálním voličům, což podnikatelé nebyli. Byli a jsou to důchodci a obecně sociálně slabší skupiny a obecně lidé, kteří zmíněné blbé náladě více podléhají. Fialova vláda zdědila veřejné finance ve špatném stavu. Jakkoliv současné úspory jako ekonom chápu, musí si tato vláda uvědomit jednu věc. Musí co nejrychleji napravit dojem, že se více zajímá o evropské a světové dění, případně o Ukrajinu, než o Českou republiku. Ten pocit ve společnosti prostě je, byť ho třeba plně nesdílím. A podobnou rétoriku slýchám i od řady podnikatelů, což není pro pravicově orientovanou vládu úplně šťastné. Byť se zpožděním, ale přece se za poslední roky některé věci podařilo dotáhnout – paušální daň, stavební zákon, ačkoliv není ideální, některé daňové úpravy, celkem dobré předsednictví EU a asi i další věci. Problémem je, že všechno postupuje hrozně pomalu. To je ale dáno stavem celkové české státní správy, nejen vlády jako takové.

Hospodářská komora zastupuje opravdu široké spektrum firem, od velkých korporací až po živnostníky. I to jistě určuje do velké míry její práci.
Já jsem samozřejmě rád, že jsou v Komoře aktivní kromě středních firem, malých zaměstnavatelů a živnostníků i velké energetické, strojírenské nebo průmyslové podniky. V roce 2014 tomu tak nebylo. V řadě případů není samozřejmě snadné najít společné stanovisko i v rámci jednotlivých oborů, jako třeba v energetice.
Bylo to zjevné i vloni při hledání krátkodobého stropu cen energií pro firmy. Všichni se shodli, že od vlády přišly hlavní kroky pozdě a že nějaký strop má být. Ale to bylo vše, jinak různí podnikatelé měli během energetické krize jiné priority. Je samozřejmě nasnadě, že výrobci a distributoři energií se na situaci dívají jinak než menší nebo střední průmyslová firma. Z toho je vidět, že podnikatelé také musí něco změnit, dokázat v krizových chvílích nemít na očích jen klapky svého vlastního zisku, ale vidět i zájem makroekonomický, tedy vlastně celospolečenský.

Foto: archiv HK ČR

Jak vidíte situaci právě u malých a středních firem?
Podstatou Hospodářské komory je jednoznačně hájení zájmů i malých a středních podnikatelů. I oni si ale musí uvědomit, že v krizových časech, jako je covidová pandemie nebo energetická krize, nejsou možnosti podpory ze strany státu nekonečné. Až příliš mnoho českých malých a středních podnikatelů se hlásí k pravici a pravděpodobně ji i volí, mají pravicovou rétoriku, ale myšlením jsou socialisté. Chtějí podporu, dotace a pokud možno ochranu domácího trhu. To ale není dlouhodobě udržitelný postoj.
Specifické je postavení OSVČ, zvláště dnes, když se mluví o zvýšení jejich odvodů. Je pravda, že čistě numericky odvádějí méně, mají to však mnohem složitější než zaměstnanci. Často si nemohou vzít dovolenou v obvyklém čase, nemohou jen tak onemocnět, nemají k dispozici právní a další servis, jako má zaměstnanec u velké firmy, a je ještě mnoho dalších rozdílů v jejich neprospěch. Proto tak bojujeme za jejich postavení.
Na straně druhé, rozpočtová situace je taková, jaká je. Musíme se připravit na to, že tlak na zvýšení odvodů OSVČ bude pokračovat, případně se dočkáme zvýšení daní obecně. Tím spíše ať se zamyslí každý podnikatel, který uměle navyšuje náklady, aby generoval zisk nejblíže nule. A když to říkám, tak nejsem naivní, ale realistický.

Co byste popřál svému nástupci, který bude zvolen na květnovém sněmu?
Ať už bude prezidentem Komory kdokoliv, přeji mu, aby Komora byla pod jeho vedením i nadále respektovaným partnerem vlády, parlamentu a dalších státních orgánů. Je také důležité, aby i v dalších letech podnikatelé Hospodářskou komoru vnímali jako někoho, kdo hájí jejich zájmy a kdo se za ně za všech okolností postaví. K tomu je zapotřebí zejména mnoho trpělivosti i vytrvalosti při vyjednávání s často rigidní státní správou. Osobně budu komorové dění i nadále se zájmem sledovat a držím Hospodářské komoře i všem firmám v naší zemi palce. ■

MIROSLAV BENEŠ, HK ČR

HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY

ŠKOLENÍ A WEBINÁŘE

(Výběr květen - červen 2023)

23.05. I vaše firma by měla být na Facebooku. Pojďte se naučit jak na to! *(Workshop, Praha-Florentinum)*

Novinka

Na sociálních sítích tráví lidé denně hodiny a mezi nimi také spousta vašich klientů. Současných i potenciálních. Na Facebooku je dnes totiž přes 5 000 000 Čechů a řada značek a firem. Buďte mezi nimi i vy! Na workshopu si řekneme, co a jak dělat, aby byla vaše značka na Facebooku opravdu úspěšná.

25.05. Marketingový plán *(Workshop, Praha 1, Vodičkova ul.)*

Speciál

Marketingový plán koordinuje veškeré činnosti s přihlédnutím ke stávající situaci v okolí firmy a stavu firmy. Hlavním cílem u klientů je převážně akvizice a péče o zákazníky. Součástí plánu je vlastní akční plán a efektivita činností. Dosahujte vysoce efektivních výsledků vytvářením, monitorováním a úpravou akčních plánů v souladu s vašimi cíli.

25.05. Doba dává šanci – elektronická komunikace přináší nové příležitosti 27. Sympozium EDI *(Praha-Florentinum)*

Elektronická výměna dat & e-Business - konference na téma efektivního využívání elektronické komunikace v obchodních vztazích.

31.05. Tvořte firemní časopisy a newslettery, které skutečně prodávají a zaujmou *(Workshop, Brno)*

Bestseller

Tištěná nebo digitální periodika a firemní časopisy mají stále své místo v komunikační strategii a tvorbě značky. Na workshopu získáte to správné know-how, jak je systematicky tvořit. Zvyšte radikálně věrnost zákazníků ke své značce a firmě díky unikátnímu obsahu své komunikace.

07.06. Jak na firemní & osobní LinkedIn. Začátečníci *(Workshop, Praha)*

LinkedIn generuje 80 % businessu ze všech sociálních sítí!
Jaký je rozdíl mezi firemní stránkou a soukromým profilem?
Jak si vyladíte osobní profil a k čemu ho potřebujete?
Jak vytvoříte úspěšné příspěvky na LinkedIn?
Přihlaste se na workshop a získejte návod jak na to!

TOP kurz!

Podívejte se na detaily + další školení na:

www.komora.cz/kurzy

Zástupce na sněm vybírají sami podnikatelé

Sněm Hospodářské komory zvolí nové vedení

Končí tříleté funkční období Hospodářské komory a podnikatelé si na svém sněmu 31. května v pražském kongresovém centru O_2 universum zvolí nové vedení. Kromě nového prezidenta zástupci územních komor a začleněných společenstev zvolí členy prezidia, představenstva, dozorčí rady a smírčí komise.

Členskou základnu Hospodářské komory čítající na 16 tisíc členů reprezentují na sněmu (nejvyšší orgán Komory) zástupci zvolení v jednotlivých územních komorách a začleněných společenstvech. *„Každý jednotlivý člen má možnost přímo i nepřímo rozhodovat o budoucím směřování Hospodářské komory České republiky a ovlivnit, kdo ho bude další tři roky reprezentovat,“* říká tajemnice úřadu Hospodářské komory Ivana Hrdinová s tím, že na letošním sněmu počet zástupců činí pro každou sněmovnu 176.

Foto: archiv HK ČR

KDO MŮŽE BÝT VOLEN DO ORGÁNŮ HOSPODÁŘSKÉ KOMORY ČR

Každý člen Hospodářské komory ČR, resp. člen jeho statutárního orgánu (člen představenstva / jednatel) či OSVČ.

Hospodářská komora se skládá z 59 územních komor a 123 začleněných společenstev (profesní asociace, unie, svazy, klastry a řemeslné cechy). Tomuto rozdělení odpovídá i složení komorového sněmu, který utvářejí dvě sněmovny se stejným počtem mandátů.
Zástupce na sněm vysílají územní komory, přičemž za každý okres, který reprezentují, mohou vyslat dvě osoby. Začleněná společenstva nominují po jednom zástupci s tím, že nejpočetnější společenstva mají možnost delegovat dva zástupce, aby obě sněmovny byly na sněmu rovnoměrně zastoupené.

Nový prezident i obměna prezidia

Nejsledovanějším bodem programu letošního sněmu bude volba nového prezidenta Hospodářské komory, který po devíti letech nahradí ve funkci Vladimíra Dlouhého. Ten stál v čele podnikatelů celá tři volební období. *„Komoru jsem v roce 2014 přebíral v odlišné ekonomické situaci a za devět let jsme s kolegy zažili řadu situací, které Hospodářskou komoru i podnikatelský sektor ve výsledku posílily jak vnitřně, tak v očích podnikatelů a veřejnosti. Zejména zmíním covidovou pandemii a stále pokračující energetickou a surovinovou krizi spojenou s válkou na Ukrajině,“* bilancuje prezident Hospodářské komory Vladimír Dlouhý.
Sněm bude kromě volby nových členů prezidia hlasovat i o navýšení jejich počtu. Kromě prezidenta by mělo v prezidiu nově zasedat místo dosavadních pěti šest viceprezidentů. Důvodem je zajištění rovnováhy mezi zástupci začleněných společenstev a územních komor v prezidiu. Tím prezident Komory umocní svou nadstranickou roli. Pokud příslušnou změnu statutu sněm schválí, dostane návrh k projednání vláda ČR. V případě jejího potvrzení bude sedmý člen do prezidia kooptován v nejkratším možném termínu.
Kromě toho dojde na květnovém sněmu k volbě členů dalších komorových orgánů – představenstva, v němž zasedá 14+14 zástupců za územní komory a začleněná společenstva, a dále dozorčí rady a smírčí komise.

KANDIDÁTI JSOU DOPORUČOVÁNI V PRIMÁRKÁCH

Kandidáti na prezidenta, viceprezidenty, členy představenstva, dozorčí rady a smírčí komise jsou doporučováni v tzv. primárkách, které před sněmem organizují profesní asociace sdružené ve čtyřech profesních uniích (Obchod a cestovní ruch, Průmysl a doprava, Služby pro podnikání a ostatní, Stavebnictví, technická řemesla a technická zařízení). Jedná se o letitou tradici, která ale není oficiálně ukotvena komorovými předpisy. Doporučení kandidátů z regionální části komory probíhá prostřednictvím krajských hospodářských komor.

Sněm nejsou jen volby

Sněm Hospodářské komory každoročně projednává také další dokumenty – mimo jiné se jedná o zprávy o činnosti za uplynulé období, výroční zprávu, rozpočet pro nové období a také akční plán. Ten je každoročním zhodnocením aktivity prezidia, představenstva, odborných sekcí i úřadu Hospodářské komory a zároveň stanovuje jejich priority do dalšího sněmu. ■

MIROSLAV BENEŠ, HK ČR

Představujeme kandidáty do vedení Hospodářské komory ČR

Podnikatelé na letošním sněmu Hospodářské komory ČR vyberou mimo jiné nového prezidenta a viceprezidenty. Přinášíme stručné shrnutí priorit jednotlivých kandidátů, kteří se o posty v komorovém prezidiu budou ucházet a jejichž kandidatura byla podána do 30. dubna.

Všem kandidátům jsme položili stejný dotaz: **Pokud se stanete prezidentem HK ČR, jaké jsou vaše hlavní priority? Co bude vaším hlavním podnikatelským tématem?**

Martin Pecina

kandidát na prezidenta, navržený KHK Moravskoslezského kraje

Foto: 9x archiv HK ČR

Pokud se stanu prezidentem Hospodářské komory, stabilizuji ji jako instituci. Komora jako zástupce podnikatelů zřízený zákonem nemá po více než 30 letech své vlastní sídlo, není členem tripartity a nemá vyřešené stabilní financování. Toto jsou jednoznačně mé tři hlavní priority, které bych řešil během následujícího funkčního období. Klíčové je zejména dosáhnout přijetí Komory jako stálého člena tripartity, který musí být do budoucna vnímán všemi partnery jako hlavní zástupce podnikatelského stavu v naší zemi. Financování Komory je další klíčové téma. Vždy se bude jednat o financování kombinované z více zdrojů, ale primem musí být financování stabilní, spojené s vlastní činností Komory. Existují zdroje pro podporu zaměstnanosti, exportu a některých dalších činností, které by mohla Komora převzít. Síť okresních komor je možno využít i pro mnoho dalších aktivit. Konkrétní postupy však musí vzniknout na základě kvalifikované diskuze. Tuto diskuzi bych chtěl organizovat, moderovat a její výsledky poté prosazovat.

Podnikatelských témat je jistě mnoho, ale soustředit bych se chtěl na to, co dnes podnikatele nejvíce trápí. Zejména je potřeba řešit ceny energií, vysokou inflaci a vše, co se týká eliminace následků nesmyslných opatření obecně nazývaných jako Green Deal.

Zdeněk Zajíček

kandidát na prezidenta, navržený ICT Unií

Pokud získám důvěru ve volbě prezidenta Komory, budu pokračovat v naplňování jejích hodnot, které reprezentuje – jsou jimi síla, respekt a nezávislost. Jsem přesvědčen, že tyto hodnoty dokázala Komora uplatnit v čase covidu a energetické krize, kdy nejen pro své členy prosadila opatření, která dopady alespoň zmírnila. Krize ukázaly, že pro zachování a posílení konkurenceschopnosti bude nutné v následujících deseti letech projít náročným obdobím a vyřešit energetickou soběstačnost a aktivně reagovat na rozvoj digitalizace, robotizace a nástup AI. Nabízím odvahu, že sami nebo spolu s dalšími můžeme pro klíčové oblasti zpracovat vize a strategie a najít pro jejich naplňování strategická partnerství.

Máme obrovský potenciál v našich členech, jejich kompetencích a schopnostech. Jedinečnost, kterou má Komora ve své regionální síti, máme efektivně využít a hledat cesty pro její racionální uspořádání a vícezdrojové financování. Musíme využívat i obrovský odborný potenciál našich společenstev. Energetika, infrastruktura, stavebnictví, digitalizace, robotizace, věda, inovace, export, trh práce, daně, regulace a byrokracie, celoživotní vzdělávání, mistrovská zkouška jsou jen některými oblastmi, na které se máme soustředit. Netajím se tím, že chci spolupracovat se SPČR, KZPS, AMSP, Agrární komorou a dalšími. Pro naplnění klíčových strategií se neobejdeme bez spolupráce s vládou, parlamentem a politiky na úrovni krajů a měst. I v této oblasti musíme hledat respektované partnerství, a pokud ho někdy nenajdeme nebo půjdou politická rozhodnutí proti oprávněným zájmům podnikatelů, budeme nuceni se viditelně ozvat. I to je role, kterou jsem připraven převzít.

Irena Bartoňová Pálková

kandidátka na viceprezidentku, navržená Českou asociací úklidu a čištění

Mými hlavními prioritami je zaměstnanost a vzdělávání. Největším problémem podnikatelů je nedostatek pracovníků a získávání zaměstnanců s potřebnými znalostmi a dovednostmi pro jednotlivé obory. Mám jasnou představu, jak pomoci zaměstnavatelům v oblasti propojení se vzdělávacími institucemi včetně dalšího profesního vzdělávání i jak vytvořit fungující a flexibilní systém získávání nových pracovníků.
Dále bych se chtěla věnovat propojení komor a společenstev tak, aby došlo k trvalé finanční stabilizaci a spolupráci. Posláním Komory by mělo být vyměňovat si zkušeností pořádat semináře a podněcovat k podnikání, proto bych také ráda založila Komorové centrum podpory podnikání. Aktivní spolupráce s ostatními profesními svazy na společném zastupování a hájení zájmů podnikatelů, a to především těch malých a středních, je toho součástí.
Hospodářskou komoru je nutné odpolitizovat a vrátit jí zpět její roli zákonného zástupce, který reaguje na podnikatelské problémy, a to apoliticky, bez osobních ambicí a finančních zájmů.

Filip Dvořák

kandidát na viceprezidenta, navržený Jihočeskou hospodářskou komorou

Nabízím své schopnosti a zkušenosti a v neposlední řadě energii a čas, aby Komora mohla ještě lépe hájit zájmy podnikatelů a usilovat o co nejstabilnější prostředí pro podnikání. Od ideálu jsme bohužel na hony vzdáleni. Je nezbytné zajistit dlouhodobé a stabilní financování činnosti Komory. Musíme zintenzivnit výměnu informací o dobré praxi uvnitř mezi ústředím a jednotlivými složkami a intenzivně rozvíjet komunikaci, zejména vůči politikům i veřejnosti. Výsledky činnosti Komory musí být vidět, Komora musí být respektovaným partnerem na všech úrovních politického rozhodování veřejné správy.
To se nepovede bez maximálního nasazení reprezentantů Komory na všech úrovních. Komora musí fungovat jako skvěle nastavený holding všech jejích složek. Naším bohatstvím jsou špičkoví zaměstnanci, kteří každodenně zajišťují chod komorového systému. Ty musíme umět adekvátně zaplatit.
Mým hlavním podnikatelským tématem bude zajištění stabilních dodávek energií za dostupné ceny a nastavení takových parametrů a tempa dekarbonizace a transformace české energetiky, průmyslu a dopravy, aby jejich výsledkem nebylo bezúčelné poškození konkurenceschopnosti českých firem.

Jana Havrdová

kandidátka na viceprezidentku, navržená Českou komorou fitness

HK ČR vnímám jako jedinečné propojení lidí, kteří mají společný zájem, a to kvalitně podnikat v České republice. Rolí Komory by pak mělo být maximálně se zasloužit o to, aby měli podnikatelé napříč sektory dobré podmínky, které nastavují jasná pravidla, ale současně nepředstavují nadměrnou administrativní či jinou zátěž.
Mým oborem je podpora aktivního životního stylu a pravidelné pohybové aktivity napříč generacemi. Toto zdánlivě jasné a přirozené téma je však ve společnosti hluboce podceňované a dopady nedostatku pohybu mají široký a velmi fatální dopad na všechny generace a zvyšují náklady na preventivní i léčebnou péči státu i na důchodový systém. Aktivní a zdravý zaměstnanec je nedílnou součástí dobře fungující firmy a současně pro firmy je péče o jejich zaměstnance součástí společenské odpovědnosti.
Podpora aktivního životního stylu je pro mne průřezové téma napříč vzděláváním, zdravotnictvím a sektorem služeb až k cestovnímu ruchu. Tyto oblasti a jejich rozvoj, zcela samozřejmě nad rámec aktivního životního stylu, jsou i tématy, do kterých bych se ráda v roli viceprezidentky HK ČR efektivně zapojila.

Radek Jakubský

kandidát na viceprezidenta, navržený KHK Královéhradeckého kraje

V tomto období pro mě byly klíčové především zahraniční politika a podpora exportu a průmyslu. Těmto oblastem bych se rád věnoval i v dalším tříletém funkčním období. Jsme proexportní zemí a export je pro nás nesmírně důležitý. Proto jsem přesvědčen, že ekonomická diplomacie je jedním ze základních stavebních kamenů, jak pomáhat českým firmám. Nedávný restart zahraničních misí proto považuji za jeden z klíčových předpokladů úspěchu českých firem na zahraničních trzích.
Velmi důležité je však pro podnikatele i zkrocení cen energií a včasné informace o vládních strategiích.
Naši podnikatelé zkrátka potřebují vytvořit vhodné podmínky pro konkurenceschopnost. A tím nemyslím jenom tu evropskou, ale i celosvětovou. České firmy mají vynikající jméno po celém světě. Zahraniční trhy však mají specifické požadavky, a proto tuzemské firmy potřebují vytvářet zdroje pro vývoj a investice do nových technologií nebo digitalizace.

Roman Pommer

kandidát na viceprezidenta, navržený Cechem obkladačů ČR

Jako viceprezident Hospodářské komory a zároveň prezident Cechu obkladačů ČR chci věnovat největší pozornost rozvoji a podpoře řemeslných oborů v ČR. Propagaci řemesla a práce rukama považuji pro celou ekonomiku za naprosto klíčovou.
S kolegy z partnerských škol bychom rádi i nadále rozvíjeli projekty polytechnických dílen, aby si už nejmenší generace osvojila základní technické dovednosti. Mojí dlouhodobou snahou je také legislativně ukotvit Mistrovskou zkoušku a prostřednictvím začleněných cechů ji zkoušet a udělovat.
V posledních letech se mi ve spolupráci s kolegy povedlo zajistit účast českých reprezentantů na soutěži technických oborů Euroskils. Česká republika se v roce 2021 zúčastnila poprvé se čtyřmi reprezentanty a pro letošní rok se povedlo již nominovat dalších šest zástupců jednotlivých řemeslných profesí na Euroskils do Polska.
Svůj mandát chci využít i k rozvoji agendy celoživotního učení, které je z hlediska budoucích proměn pracovního trhu vlivem digitalizace nedílnou součástí budoucího vývoje tuzemského hospodářství.

Tomáš Prouza

kandidát na viceprezidenta, navržený Svazem obchodu a cestovního ruchu ČR

Předchozí tři roky ve vedení Hospodářské komory ČR mě naučily dvě důležité věci – nesmíme se bát a naše priority musíme umět dobře připravit a vysvětlit. Covidová krize i ta loňská energetická výrazně posílily pozici a respekt HK ČR a máme díky tomu šanci dotáhnout věci, za které jsme roky bojovali.
Rád bych se v příštích třech letech soustředil na trh práce a pohlídal, že bude platit dohoda nad současnou novelou zákoníku práce, chci protlačit ještě jednu novelu, která podpoří elektronizaci a sníží byrokracii okolo zaměstnávání nebo navýšení kvót pro zaměstnání cizinců. V oblasti zdravotnictví plánuji dotáhnout reformu pracovně-lékařských služeb, podpořit reformu financování zdravotnictví nebo posílit roli zaměstnavatelů v prevenci.
Jsem připraven zabránit nejhorším nápadům okolo změn DPH a podpořit poctivé podnikatele v těžce zasažených sektorech. Mým cílem je také udržet náš hlas v Evropě i po českém předsednictví, důležité věci řešit už v Bruselu, a ne až v Praze a posílit spolupráci s Eurochambres.

Michal Štefl

kandidát na viceprezidenta, navržený KHK jižní Moravy

Aktuálně mám v prezidiu na starosti dopravu, životní prostředí, stavebnictví a regionální rozvoj a vědu, výzkum a inovace. Tyto gesce spolu v posledních letech úzce souvisí a rád bych se jim věnoval i nadále.
Jedním z hlavních témat posledního volebního období byla novela stavebního zákona, jejímiž hlavními úkoly mají být především urychlení výstavby a snížení byrokracie. Po mnoha složitých diskuzích prošla velmi úspěšně sněmovnou a začneme řešit její aplikaci v praxi, především v oblasti digitalizace.
V rámci Dopravní sekce intenzivně řeším propagaci a prosazování vysokorychlostních tratí. Dalším zásadním tématem je rozvoj dostupného a udržitelného bydlení, které se kvůli vysokým sazbám hypoték stalo jedním z hlavních témat letošního roku.
V oblasti životního prostředí prosazuji realistický pohled na Green Deal a realizaci s ním souvisejících opatření. Rovněž se věnuji výstavbě vědeckotechnických parků, které výrazně přispívají ke spolupráci firem s vysokými školami a výzkumnými organizacemi. ■

MIROSLAV BENEŠ

SEZNAMY KANDIDÁTŮ DO DALŠÍCH VOLENÝCH ORGÁNŮ HOSPODÁŘSKÉ KOMORY ČR – PŘEDSTAVENSTVA, DOZORČÍ RADY A SMÍRČÍ KOMISE – NALEZNETE NA: WWW.KOMORA.CZ

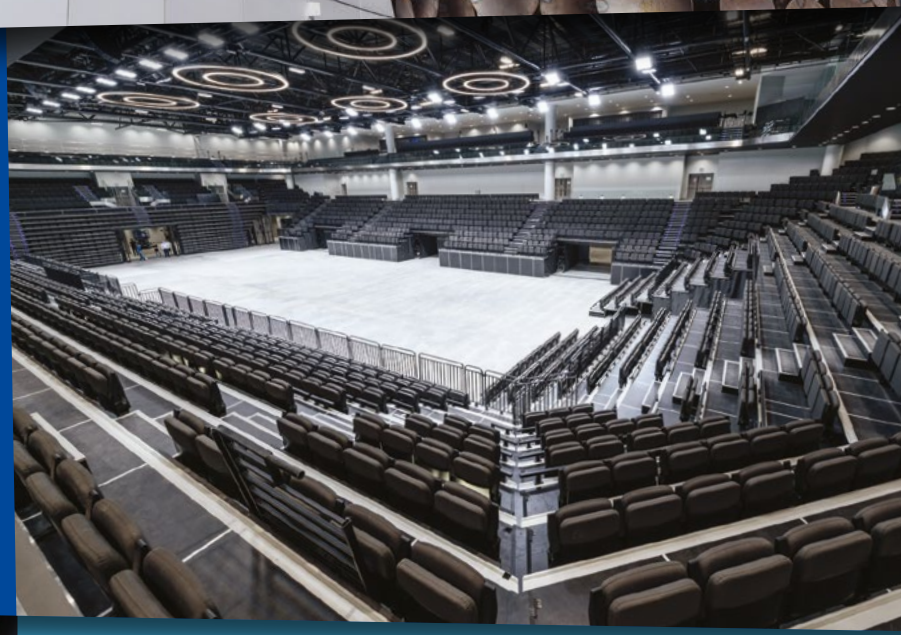
HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY

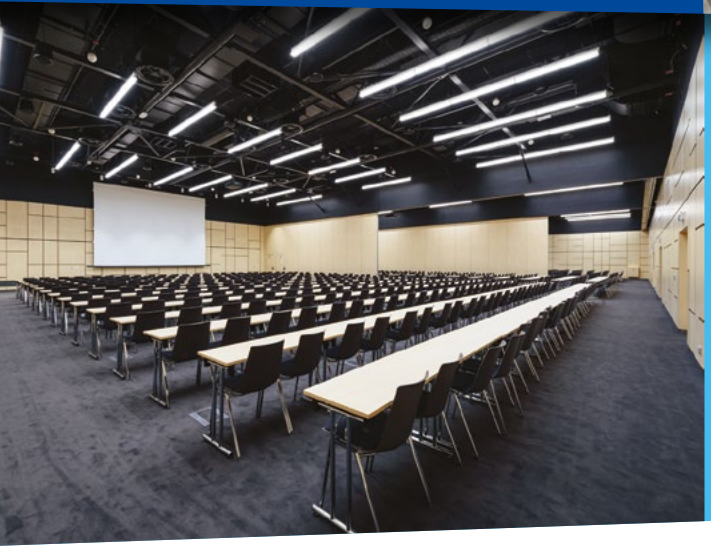
35. sněm
Hospodářské komory České republiky

31. května 2023 | Praha O_2 universum

Unikátní místo v Praze, které tvoří ty pravé zážitky pro vás a vaše firmy.

Konference, kongresy
a doprovodné výstavy.
Firemní party.
Plesy a galavečery.
Kulturní, sportovní
a společenské akce
pro veřejnost.





Proč Vaši akci dělat právě v O2 universum?

– ideální lokace v Praze
– 39 sálů různých rozměrů a využití
– parkování, ubytování v Stages Hotel Prague
– technologické zázemí a moderní prostředí
– zkušenost s akcemi pro českou i zahraniční klientelu
– tým, který miluje svou práci
– vlastní gastronomické oddělení

O2 universum

www.o2universum.cz
O2universum@bestsport.cz | Tel.: 266 771 948

KOMORA+
ZPRAVODAJSKÝ PORTÁL HOSPODÁŘSKÉ KOMORY ČR

INFORMACE PRO
VAŠE PODNIKÁNÍ

ZPRÁVY PŘEBÍRÁ
SEZNAM.CZ

+ garantované informace ze světa podnikání a byznysu
+ názory, analýzy, studie, trendy i pohledy z praxe
+ expertní a vzdělávací materiály
+ dění z Hospodářské komory
+ identifikace příležitostí pro tuzemské firmy
+ úspěchy a inspirace českého byznysu
+ věda, výzkum, inovace

Měsíční návštěvnost 220 000

www.komoraplus.cz

PRP
PADĚRA & PARTNEŘI
ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

Advokátní kancelář zaměřující se
na komplexní právní poradenství.

Pardubice | Praha | Kolín

www.akprp.cz

Opět se vrátí čas, kdy investice porazí inflaci

V čem se anglosaský svět liší od našeho? Vrátí se doba, kdy investice porazí inflaci? Co jsou garantované investiční certifikáty? A proč tahle země není pro mladý? Otázky pro Jaroslava Kyselu, Managing Partnera společnosti CYRRUS.

Historicky jste obchodníkem s cennými papíry, ale současnost je trochu jinde. Kde přesně?
Kdybychom měli bankovní licenci, tak jsme investiční banka.

Takže investiční společnost?
Ani to ne, protože to je podle zákona o investičních společnostech terminus technicus pro společnost, která obhospodařuje fondy. To my neděláme. Ani neinvestujeme vlastní prostředky. Poskytujeme investiční služby a produkty klientům, tedy fyzickým osobám, za poplatek. Samozřejmostí je obchodování s cennými papíry, akciemi, dluhopisy, ETF… Firemním klientům pomáháme získávat financování prostřednictvím dluhopisů, radíme jim při nákupu a prodeji společnosti nebo při jejich restrukturalizaci. Dále v rámci skupiny nabízíme směny měn a služby depozitáře pro fondy kvalifikovaných investorů. Administraci korporátních dluhopisů neposkytujeme každému. Používáme vlastní ratingový model, protože vydané dluhopisy nabízíme i v rámci naší sítě a logicky chceme podporovat jen kvalitní emitenty.

Takže najdeme ten správný název?
Obchodník s cennými papíry a investiční butik, řekl bych. A pokud se bavíme o retailu, pak bych řekl broker a wealth manager ve smyslu správy privátních aktiv klienta na míru. My jsme totiž historicky z retailu vyšli, máme tu tisíce drobných investorů. Nicméně posouváme se spíše k individuálním službám, protože pro retail potřebujete mít robustní a nákladné digitální řešení. U nás obchod ale funguje ještě klasickým způsobem, jde především o osobní dialog. U retailu to nedává smysl, protože ten se pohybuje v relativně malých částkách.

Vy osobně máte poměrně značné zkušenosti za zahraničí…
Studoval jsem do čtrnácti v českém jazyce. A protože jsem pak přešel na anglické lyceum, pokračoval jsem vcelku pochopitelně v zahraničí, především v Londýně, s krátkým intermezzem v Paříži. V londýnském City jsem pracoval rok, ale žil jsem od osmnácti v zahraničí sedm let a v době krize Lehman Brothers jsem si řekl, že toho bylo dost, a vrátil jsem se domů. Když se mi zdálo, že to nebylo nejlepší rozhodnutí, posunul jsem se do Vídně, což byl dobrý kompromis.

Co vám zahraniční zkušenosti daly?
Poznání, že takové pracovní nasazení a profesionalita, jaké jsem zažil v City, není nikde v Evropě. Nemusíte tam pracovat deset let, abyste si uvědomil, že anglosaský přístup k práci a financím je jiný. A důraz na kvalitu, na přesnost, na rychlost, ten je až neskutečný.

> *POKUD INVESTUJETE DLOUHODOBĚ, NEMUSÍTE ŘEŠIT, CO SE DĚJE NA TRZÍCH, CO SE STALO TENTO TÝDEN A CO SE STANE PŘÍŠTÍ. JE REALITOU TRHŮ, ŽE JSOU VOLATILNÍ.*

V Rakousku je to jiné?
Je, tam je germánský způsob, inovace hlavně nesmí být revoluce, projekty trvají rok a déle. V City se nahoře rozhodne a každé rozhodnutí jde dolů skrz celou hierarchii nesmírně rychle. A pořád jsou tam ty nejlepší mozky. Možná dnes Londýnu může konkurovat Paříž a Frankfurt, ale přesto když někdo přijde z Londýna do Paříže, velmi rychle a rád se vrací. Náboj v Londýně je prostě jiný. To je anglosaská mentalita, let's do it. V Rakousku, v Německu, ve Francii, vlastně všude v Evropě vládne vyšší míra interní politiky. Anglosaský svět odměňuje za výkon. A k výkonu také povzbuzuje. Když jste vychován v anglosaském systému a přijdete do toho německého či rakouského, poměrně rychle zažijete zklamání, protože roli hrají jiné zájmy. Čech v Rakousku bude expert, ne manažer, tam vás málokdy pustí. V City nebude nikdo nikoho diskriminovat, když podáte výkon, je jedno, jak vypadáte nebo odkud jste. Samozřejmě je to ale vykoupené časovým nasazením. Z toho pohledu je Rakousko pro život příjemnější.

Má CYRRUS něco z anglosaského modelu?
Já doufám, že ano, proto to tady mám rád. V běžných bankách může být na callech dvacet, klidně třicet lidí, projekt běží roky a jeho smyslem je někdy projekt sám. To u nás neplatí. Máme projekt a u každého musí být jasný nejen cíl, ale kdo za vše ručí, kdy to bude hotovo a kolik to bude stát.

V čele společnosti stojíte od srpna 2022, to je necelý rok. Co vám těch pár měsíců dalo?
Krok do vedení vyžaduje obrovskou energii, znalosti produktů i procesů, řešíte denně to, co firmu pálí. Ale především je to práce s lidmi. Nad rámec toho se osobně angažuji v zahraniční expanzi, takže většinu času trávím na cestách.

Když už jste se toho dotkl, co vás pálí jako firmu?
Digitalizace. To je ve finančním sektoru největší výzva, protože dnes rozhodujete o tom, kam bude firma směřovat v příštích letech. Ty projekty jsou extrémně drahé, pohybujeme se v desítkách milionů korun ročně, které musíte investovat do inovací a rozvoje. Máme vlastní tým vývojářů, kteří se věnují udržování a upgradu aplikací. A svět jde neustále kupředu, to tempo je ohromné a největší výzvou je udělat to správné rozhodnutí. Protože když už ho uděláte, velmi těžko, a hlavně draze se to zastavuje.

Zkuste to konkretizovat… Protože digitalizace je jistě potřebná základna, ale upřímně, nevidím tam ve vašem případě desítky milionů ročně.
Řešíme interní potřeby firmy a s tím související procesy a IT systémy, protože pracujeme s obrovskými objemy dat a reportů. To je jedna množina. Ale pak máte klienty a my jsme se dnes dostali do takového extrému, že o tom, jestli klient bude nebo nebude s vaší službou spokojen, rozhoduje často jeden klik navíc. A s jedním vývojářem se nikam neposunete, potřebujete jich celý tým. Armádu. A přesto vývoj nezvládnete in house, to možná velká pětka, ale i ta musí outsourcovat. Takže i my spolupracujeme s nejlepšími vývojáři na trhu. A jeden takový vás stojí až dvanáct tisíc za den. To je jednoduchá matematika. Ale ve velkých číslech.

Ale mluvil jste o osobním kontaktu…
To je obchod. Pokud chcete nabízet sofistikovanou službu, tak to žádný systém nenahradí. Ale i tady

JAROSLAV KYSELA

Managing Partner společnosti CYRRUS je zkušeným manažerem s více než 15 lety praxe v oblasti financí a investic. Svoji kariéru začal v Londýně u tamějších investičních bank. Před svým angažmá v CYRRUS působil jako regionální manažer pro střední a východní Evropu v rakouské Raiffeisen Centrobank AG.

Foto: 2x Oldřich Hrb

klient dnes očekává odpovídající digitální úroveň, aplikaci. A nemůžete si dovolit aplikaci, která je zastaralá. Mnohem náročnější je to ale na úrovni produktů, kde už potřebujete velmi robustní systémy na analýzu dat. Zkrátka, na všech stranách musíte inovovat.

Který z produktů je vaší vlajkovou lodí?
Jednoznačně garantované certifikáty. To je i to, co nás odlišuje od zbytku trhu. Tyto certifikáty sami vytváříme ve spolupráci s globálními partnery, to jsou Goldman Sachs, BNP Paribas, City Bank, Merill Lynch… Každý měsíc nabízíme nové produkty, které se od běžného fondu liší. Ten zaregistrujete, vydáte, on se prodává a vy jej vlastně jen komunikujete a podporujete. Zatímco certifikát pro každý měsíc připravujeme nový, na nové téma, na nový podkladový koš, s novým výplatním profilem tak, aby reflektoval tržní podmínky a nabídl něco zajímavého klientům. Co nám dnes pomáhá, to jsou vysoké úrokové sazby, protože garantované certifikáty se ve své podstatě chovají jako dluhopisy – čím vyšší sazba, tím vyšší výnos. Před dvěma lety bylo takřka nemyslitelné vytvořit produkt, který nabídne tříletý investiční horizont, stoprocentní garanci kapitálu a v případě, že podkladové aktivum zaznamená do splatnosti certifikátu pozitivní výkonnost, tak jej certifikát vyplatí.

Jsou certifikáty u nás už etablovaným investičním produktem?
Já si myslím, že ano, dvacet let jsou u nás na trhu, nabízejí je největší banky, ale oproti fondům je to pořád zlomek.

A mohou být fondům silnějším protivníkem?
Je to produkt, který v evropských zemích roste na významu, nemyslím ale, že má možnost fondy dohnat, protože každý certifikát je unikátní. Přestože to není složitý produkt, vyžaduje poměrně vysokou míru odbornosti prodávajícího, respektive makléře nebo investičního specialisty.

Můžeme nahlédnout do nitra certifikátu? Jak se tvoří, co je jeho podstatou?
Obsahem je malé statické investiční portfolio, dluhopis a opce. Dluhopis kupujete jako zero bond, s diskontem. Příklad: tříletý dluhopis koupíte za osmdesát procent toho, za co bude za tři roky maturovat. Za dvacet procent kupujete opci, tedy kontrakt na výkonnost toho či onoho podkladového aktiva, na které je navázaná výkonnost certifikátu. To dávají dohromady naši analytici.

A jak se to portfolio chová ve splatnosti?
Pokud je výkonnost podkladového aktiva, například akciového indexu, negativní, maturuje dluhopis za sto procent. Pokud je výkonnost pozitivní, dluhopis vyplácí nominál plus plnou výkonnost indexu. Je to geniální produkt, protože je jednoduchý a bezpečný. Není to nic jiného, než co dělají velké hedge fondy, ke kterým ovšem drobný investor nemá přístup.

Pomáhá vám tady umělá inteligence?
Pro analytické modely ji nepoužíváme, ale testovali jsme ji a vidíme obrovský potenciál, může ušetřit práci právě analytikům.

Konečně jsem pochopil tu vaši digitalizaci, protože na tyto produkty potřebujete zcela určitě skutečně masivní digitální nástroje. Nicméně, pojďme k podstatě investice – vrátí se někdy časy, kdy výnos bude vyšší než inflace?
Já to trošku otočím. V dnešní době neexistuje bezpečná investice, se kterou byste byl schopen porazit inflaci.

CYRRUS

Společnost CYRRUS, a. s., je licencovaným obchodníkem s cennými papíry a jednou z největších makléřských společností v ČR. Abychom vám poskytli komplexní služby na špičkové úrovni, založili jsme několik úzce specializovaných dceřiných společností. Dokážeme též pomoct s hledáním strategického investora, s rozvojem podnikání pomocí dotací i s obchodováním v cizích měnách. V průběhu finanční krize jsme jako první broker změnili zažitý model obchodování na burze a vydali se cestou chytrého investování.

Ptám se proto, že jiný váš produkt Pravidelko funguje jako investice na penzi. Což je investice, kde se sedm osm procent ročně hodnotí jako slušný výnos. Ale při inflaci šestnáct procent je to pořád ztráta…
Skleněnou kouli nemáme, ale řeknu vám, jak se na to díváme. O co se snaží investor? Zmírnit dopady inflace, to je dnes name of the game. Když říkám investor, tak mám na mysli ty, kteří investují na rok a déle, ne krátkodobé spekulanty. Nedávno jsme uspořádali pro klienty investiční konferenci a náš pohled je následující: vrchol inflace máme za sebou, sazby by měly začít klesat. Protože žádný regulátor nechce držet vysoké sazby. Chce držet stabilitu, a bude-li inflace klesat, bude reagovat i regulátor.

Kdy začnou klesat?
Podle našeho očekávání první snížení může nastat už ke konci tohoto roku a další pak v roce příštím. Otázkou je, jestli to bude přistání zpět ke dvěma procentům, nebo spíš ke třem, ke čtyřem. Osobně se kloním výhledově ke třem.

Kde se vzalo optimální cílování inflace na dvě procenta?
Je to ekonomický úzus, že jde o kombinaci zdravé míry inflace, sazeb a ekonomického růstu. Nechci se úplně pouštět do detailů, už léta se takto ekonomice nevěnuji, ale souvisí to s dlouhodobě udržitelným růstem. Dvě procenta globálního růstu unesou dvě procenta inflace. Nicméně, ono je jedno, jestli to jsou dvě, dvě a půl nebo tři procenta, důležité je, že je to jasně formulováno a komunikováno důvěryhodným subjektem, především centrálními bankami.

Z logiky věci tedy vychází, že růst kolem deseti procent a inflace kolem deseti procent je vlastně v pořádku, jde o rovnovážný stav. Navíc, on ani byznysový sektor úplně nelpí na dvou procentech, zásadní je stabilita a předvídatelnost. Obvykle podnikatelé říkají, že ustojí takřka cokoliv, jen by to neměly být skokové změny.
Problémem skokových změn je, že ze zažitého standardu se nesnadno odchází. Když si na něco zvyknete, špatně se to opouští – zejména ve firmách, které jsou komplexně nastavené. Vysoká míra inflace není výhodná pro nikoho a ani vysoké sazby. Ale abych se vrátil k té vaší původní otázce. Ano, opět se vrátí čas, kdy investice inflaci porazí. A já věřím, že to může být už v příštím roce. I dnes najdete investice, které mají výnos nad inflací, ale musíte být velice obezřetní. Je s nimi spojená vyšší míra rizika. Neznamená to však, že neexistují dobré investice s výnosem dvanáct patnáct procent.

A vnímáte na trhu, že se třeba mění schopnost hodnotit riziko jinak? Že se investoři pod tlakem inflace dopouštějí většího rizika?
Nemám žádnou studii. Naší klientelou jsou investoři a můj náhled je zkreslený, ale vnímáme, že investoři jsou odvážnější. A někteří jsou ochotni akceptovat vyšší míru rizika výměnou za potenciál vyššího výnosu.

S vyšší mírou diverzifikace…
Samozřejmě. To je alfa a omega. Důležitá je pravidelnost a dlouhodobost, to je základní kámen jakéhokoliv investování. Pokud investujete dlouhodobě, nemusíte řešit, co se děje na trzích, co se stalo tento týden a co se stane příští. Je realitou trhů, že jsou volatilní.

V poslední době při vývoji globální ekonomiky se stále častěji mluví o potřebě spořit a investovat. Máme to ale v genech? Poměrně zajímavé jsou závěry některých studií, že mladší generace je méně závislá na majetku, na vlastněných materiálních hodnotách. Jak to jde dohromady s požadavkem například na spoření nebo investice na penzi?
Určitě se nižší materiální závislost mladší generace v některých aspektech projevuje, ale ve spoření ji nevidím. Spoření je něco, co je pro ni nezbytné, zvláště ve vazbě na budoucí penze. Ale je pravda,

že v afluentním segmentu bankovnictví je typický klient čtyřicet plus. Z našeho pohledu tedy vidím pouze specifickou vrstvu populace, nechtěl bych zobecňovat. Určitě je segment mladých lidí, kteří prostředky mají, ale neznám studii, která by hodnotila, kolik z toho dají na požitek a kolik na investice nebo spoření. To je možná uvědomění, které přichází až později, a podnět k bádání pro náš analytický tým.

Ale právě vy máte studii Tahle země není pro mladý…

Ano. Ta si ale spíše než jejich chování všímá prostředí. Její závěry říkají, že investovat alespoň tisíc korun měsíčně je dnes pro dvacetileté nutnost, aby si zachovali naději, že v penzijním věku budou schopni zůstat na svém standardu bez podpory státu. Bez takového dlouhodobého investování je to totiž vlastně nemožné. Ve chvíli, kdy mladý člověk zaspí a možná oprávněně si užívá svá mladá léta a mezi dvacítkou a třicítkou, potažmo čtyřicítkou, nenaspoří nic, tak ta potřeba investice, respektive výše měsíční investice, dramaticky stoupá. To je dnes absolutně zásadní téma, jelikož náš penzijní systém je průtokový. Jinými slovy, rozděluje se to, co odvede pracující vrstva. A demografie hovoří zcela jasně, dnes jsou tři pracující na jednoho penzistu a velmi rychle se blíží doba, kdy to budou jen dva na jednoho, a to je zásadní rozdíl.

INVESTOVAT ALESPOŇ TISÍC KORUN MĚSÍČNĚ JE PRO DVACETILETÉ NUTNOST, ABY SI ZACHOVALI V PENZIJNÍM VĚKU STANDARD.

A trend se nejspíš nezastaví, půjdeme až k poměru jeden na jednoho…

Pokud si to lidé neuvědomí, pokud to stát, banky, my investiční společnosti a školy nebudeme masivně komunikovat a mladí na to dnes rezignují, pak šance, že si zachovají pro seniorská léta svůj životní styl, je malá. A co hůř, s věkem klesá.

Kde možná vidím šanci, je firemní sektor. To je přece skvělá příležitost pro opravdu zajímavé firemní benefity… Může si vaše certifikáty pro své zaměstnance pořídit firma?

Nic jí v tom nebrání.

Je otázka, proč to tedy nedělá, třeba namísto stravenek…

Protože z toho nemá daňovou výhodu. Pokud by toto stát dokázal daňově zohlednit, třeba že by z takového příspěvku nebylo nutné platit zdravotní a sociální pojištění, mohl by to být silný nástroj.

A nezačíná někde taková diskuze, třeba latentně?

V Rakousku takové příspěvky existují, u nás jsem zatím nezaznamenal ani diskuzi. Stát by se tedy určitě mohl angažovat silněji, ale ono to přijde asi i bez něj. Od příštího roku má začít platit penzijní účet a všechny banky budou připravovat produkty tohoto typu a investovat do jejich propagace.

Co je pro vás jako investiční butik dnes výzvou? Máte nové produkty v šuplíku? Na dobu, až zase investice budou inflaci porážet?

Máme, především z oblasti wealth managementu, ale stěžejním produktem pro nás vždy budou certifikáty, jsme v nich nejsilnějším hráčem na českém trhu. A budeme na nich svou pozici budovat dále, protože nabízejí ohromnou variabilitu. Výzvou pro nás ale nejsou jen produkty, nýbrž i teritoriální růst, expanze v rámci středoevropského trhu. Od roku 2021 máme pobočku v Záhřebu a spravujeme majetek stovky nejbohatších Chorvatů. Pobočku máme na Slovensku, zastoupení v Rakousku, působíme prostřednictvím partnera v Maďarsku a jednáme s polským partnerem. I to je cesta, kterou chceme jít. Pro mnoho investičních bank jsme v oblasti certifikátů velmi solidním partnerem a zájem obchodovat s námi mají i zahraniční subjekty. ■

PETR KARBAN

FIREMNÍ
BANKOVNICTVÍ

Raiffeisen BANK

ÚVĚR NA FINANCOVÁNÍ FOTOVOLTAIKY

Financujeme **až 100 % investice**.

Zdarma základní analýza předpokládané úspory a přijatelnosti dotace.

Financování, dotace i energetický audit můžete řešit jako **jeden balíček služeb**.

www.rb.cz/firmy

minerva.

úspěšně digitalizujeme výrobní podniky

www.minerva-is.eu
marketing@minerva-is.cz

CENTRÁLNÍ MOZEK FIRMY

INFORMAČNÍ SYSTÉM QI NABÍZÍ KOMPLEXNÍ ŘEŠENÍ S DLOUHODOBÝMI PŘÍNOSY

ELASTICITA	FLEXIBILITA	BEZPEČNÁ INVESTICE
možnost okamžité reakce na aktuální situaci změnou rozsahu licencí i výší poplatků podle vašich požadavků	úpravy, kombinování a nastavení funkcí s ohledem na specifické potřeby každé společnosti	stabilní zázemí produktu (23 let tradice, 38 partnerů), zkušenosti (1 446 implementací) a pravidelné aktualizace systému

S QI každý den pracuje cca 50 000 uživatelů, kterým výrazně usnadňuje práci.
Jak konkrétně pomáhá, zjistíte zde: **www.qi.cz/reference**

Odhad prodeje elektroaut klesl, trvá strach o dodávky

Očekáváné objemy celosvětových i evropských prodejů elektroaut v roce 2030 jsou mnohem méně ambiciózní. Zároveň přetrvávají obavy o včasnost a úplnost dodávek dílů a surovin. Současně ale výrazně posílila víra, že v globálním autoprůmyslu v příštích pěti letech poroste ziskovost. Stoupne také význam smluvní výroby a přímého a online prodeje. Zákazníci si auto vyberou hlavně podle výkonu a značky. Vyplývá to z 23. ročníku průzkumu GAES od poradenské společnosti KPMG, která vyzpovídala 915 manažerů autoprůmyslu působících ve 29 zemích včetně Česka.

GAES porovnával sentiment v roce 2022 oproti roku 2021. Celkově v sektoru znatelně posílil optimismus, navzdory ruské invazi na Ukrajinu a inflací oslabené kupní síle domácností. 83 procent respondentů věří ve vyšší ziskovost v příštích pěti letech, zatímco předloni takto odpovědělo pouze 53 procent. Podíl optimistů mezi dotázanými z Česka dosahuje 83 procent. V Německu, pro nás klíčovém, je to dokonce 87 procent. V minulém průzkumu přitom mezi německými manažery sdílelo víru v růst zisků jen 49 procent.

Zisky si dotázaní neslibují jen od prodejů aut, ale i od poprodejních služeb. 62 procent vyjádřilo silné přesvědčení, že zákazníci budou ochotni platit měsíční poplatky za pokročilé asistenční systémy řidiče nebo za softwarové služby, které pomohou s nabíjením elektromobilů či analýzou stavu vozu. Další zdroj příjmů vidí oslovení v množství dat, které generují provoz vozů umožňujících konektivitu. Tato data otevírají automobilkám možnost získat podíl na trhu s autopojištěním. 46 procent manažerů předpovídá, že automobilky uzavřou partnerství s pojišťovnami, a 44 procent očekává, že budou pojistitelům data prodávat. Pouze 7 procent míní, že automobilky zkusí pojišťovnám přímo konkurovat.

Oproti předloňsku se téměř zdvojnásobil (z 11 na 21 procent) podíl manažerů označujících za extrémně pravděpodobné, že v příštích letech odprodají (některé) nestrategické části svých podniků. Důvodem je potřeba získat prostředky na masivní investice, které si změny na trhu vynucují.

Nástup Číny jako memento pro Evropu

Předloni GAES předpovídal rychlejší prosazování elektromobilů. Podle tehdejších odhadů měl jejich podíl na celosvětových prodejích nových vozů v roce 2030 dosahovat 20 až 70 procent. Loni ale respondenti toto rozpětí snížili na 10 až 40 procent. Důvodem poklesu je očekávání výrazně nižších prodejů v zemích jako Indie, Japonsko a Brazílie. Odhady prodejů se ale znatelně ponížily i v Evropě a USA. Předloni se v západní Evropě předpokládané rozmezí pohybovalo mezi 30 až 70 procenty. Loni toto rozpětí činilo už jen 10 až 30 procent, a to navíc za celou Evropu. Odhad vztahující se pouze k Česku průzkum neobsahuje.

Na druhou stranu je však nutné dodat, že nástup elektromobilů výrazně ovlivňují politici a regulátoři. Pokud se rozhodne o přijetí emisní normy EURO 7 ve stávajícím nebo jen mírně změkčeném znění, budou muset automobilky urychlit zavádění elektromobilů i v segmentech, kde se zatím nevyplácí. A celý dodavatelský řetězec se tomu bude muset přizpůsobit.

Na pomyslný plyn elektromobility také stále více šlape Čína, která se oproti nedávné minulosti nesoustředí pouze na svůj domácí trh, ale stále více se profiluje i jako významný exportér. Její šance jsou přitom právě v elektromobilitě, kde kontroluje nejen výrobní kapacity, ale i celý dodavatelský řetězec od surovin až po finální auta, která navíc i sama vyvíjí. Může tak obsazovat nové trhy na úkor tradičních evropských automobilek, což dále oslabí pozici evropského automobilového průmyslu. V samotné Evropě se zatím setkáváme pouze s prvními vlaštovkami čínské expanze, o to rychlejší však může být nástup čínských elektroaut v následujících letech. Varovným signálem je lednová zpráva, že exporty aut z Číny loni překonaly exporty z Německa. Čína se tak stala druhým největším světovým vývozcem a dotahuje se na první Japonsko.

Častější veřejné dobíjení elektromobilů

Na přibližně 60 procentech zůstává podle GAES podíl manažerů přesvědčených o tom, že i bez jakýchkoliv dotací se (výrobní) náklady na elektromobily do roku 2030 sníží na úroveň vozů se spalovacím motorem. Podle pětiny dotázaných bude této parity dosaženo až kolem roku 2035. Na 21 procent, tedy trojnásobně oproti předloňsku, vzrostl podíl oslovených nepodporujících vládní dotace na nákup elektromobilu. Takovéto dotace vyplácí svým občanům například Norsko, Německo, Rakousko a Francie.

Z 30 na 23 procent se snížil podíl manažerů, podle kterých budou majitelé své elektromobily dobíjet hlavně ve vlastních domovech. Počítá se totiž s častějším dobíjením u veřejných dobíjecích stanic, v práci nebo na ulici. Tento posun souvisí s nárůstem objemu státních prostředků investovaných do rozvoje dobíjecí infrastruktury. Z českých respondentů jich 34 procent věří, že lidé budou nejčastěji dobíjet u veřejných nebo soukromých dobíjecích stanic. Dalších 13 procent předpovídá, že dobíjet budou hlavně v práci a podle 9 procent na ulici.

Foto: archiv KPMG

O PRŮZKUMU GAES 2022

V rámci GAES (Global Automotive Executive Survey) KPMG vyzpovídala 915 lidí z vrcholového i středního managementu, včetně 207 výkonných ředitelů. Respondenti zastupují automobilky, jejich dodavatele a další návazná odvětví. 351 dotázaných pracuje ve firmách, jejichž roční příjmy přesahují miliardu dolarů.

V Evropě působí 29 procent oslovených, v USA 28 procent a v Číně 17 procent. Zbytek připadá na další významné země – Austrálii, Kanadu, Mexiko, Brazílii, Argentinu, Saúdskou Arábii, Turecko, Japonsko, Jižní Koreu, Indii, Indonésii, Thajsko a Jihoafrickou republiku.

ČÍSLA MANAŽERŮ AUTOPRŮMYSLU

60 %

je přesvědčených o tom, že i bez jakýchkoliv dotací se výrobní náklady na elektromobily do roku 2030 sníží na úroveň vozů se spalovacím motorem.

80 %

označuje výkon vozu za nejdůležitější faktor při nákupním rozhodování.

83 %

věří ve vyšší ziskovost sektoru v příštích pěti letech.

Rozhodne výkon a značka

Ve výhledu do roku 2030 respondenti jako předloni očekávají, že americká automobilka Tesla zůstane lídrem na trhu elektromobilů. Předpokládaným velkým skokanem je americký Apple, který se v odhadovaném pořadí vyšvihl na čtvrtou pozici z předloňské deváté. Technologická společnost Apple přitom ještě žádný elektromobil nevyrobila ani neprodala. Spekuluje se ale, že na tento trh brzy vstoupí.

Podle GAES bude v příštích čtyřech letech uvedeno na světový trh až 160 nových modelů elektromobilů. Ve většině zemí zůstane nabídka široká i v kategorii vozů se spalovacími motory. Očekává se, že z této záplavy možností si zákazníci budou vybírat hlavně podle jízdního výkonu. Výkon za nejdůležitější faktor při nákupním rozhodování označilo 80 procent manažerů, oproti 71 procentům předloni. O 6 procentních bodů pak v průzkumu narostl význam značky a image vozu. GAES znovu potvrdil, že posílí přímý prodej na úkor dealerů. Dotázaní si myslí, že do roku 2030 automobilky samy prodají kolem 34 procent nových vozů rovnou konečným zákazníkům, kteří budou automobily nakupovat stále více na internetu. Oslovení zároveň předpovídají, že vozy začnou nabízet i tradiční hráči v e-commerce. Jako předloni i nyní 78 procent respondentů věří, že se do roku 2030 bude prodávat online většina nových vozů. Z českých manažerů takto odpovědělo 67 procent.

Výrobci investují do dodavatelů

Zhruba polovina dotázaných vyjádřila velké nebo extrémní znepokojení ohledně plynulosti dodávek všech osmi komodit a dílů, na které se průzkum ptal. Tyto komodity a díly zahrnují lithium, polovodiče, ocel, hliník, měď, fosilní paliva, elektrické součástky, speciální lehké materiály jako titan či hořčík, elektroocel i jiné speciální kovy a také skandium a další prvky vzácných zemin. Přičemž lithium i elektroocel jsou klíčové pro výrobu elektromobilů.

Odpovědí na nejistotu dodávek je vícero. Většina firem hledá alternativní dodavatele a dodavatelské kanály, ideálně z méně vzdálených a stabilních států. Nebo zahraniční aktivity vrací zpět do svého regionu či přímo domovské země. Zkracování a diverzifikace výrobně-dodavatelských řetězců ale není jedinou cestou. Část výrobců navyšuje bezpečnostní zásoby, nebo usiluje o získání podílů u svých hlavních dodavatelů. Další výrobci se snaží zakládat mezinárodní aliance s cílem posílit vlastní pozici v odběratelsko-dodavatelských vztazích. Rozšiřuje se také smluvní výroba vozidel. 76 procent oslovených věří, že automobilky mohou uspět i tehdy, když výrobu přenechají třetí straně. Například americké automobilce Fisker vyrábí její modely tchajwanská firma Foxconn a rakouská společnost Magna Steyr. ■

JAN LINHART, partner KPMG odpovědný za automobilový sektor

Podnikatelé: EURO 7 je rizikem pro celou ekonomiku

Nová emisní norma EURO 7 neohrozí jen budoucnost výrobců automobilů a jejich dodavatelů. Výrazně zasáhne až 15 % ekonomiky, přičemž může snížit výkonnost české ekonomiky o 2 až 3 %. Změny se dotknou až 700 tisíc zaměstnanců a OSVČ, mnozí z nich budou muset projít rekvalifikací nebo přeorientovat své podnikatelské aktivity. Nedostupnost levných užitkových a nákladních vozidel může jednorázově zvýšit ceny v maloobchodě a ve službách i o více než 5 %.

Na dopady nové emisní normy upozorňují podnikatelské a zaměstnavatelské organizace, které podepsaly deklaraci, v níž podpořily úsilí české vlády upravit navržené podmínky normy EURO 7. Požadují také, aby čeští europoslanci vyjednali odklad její účinnosti, která v současné podobě automobilkám neposkytuje dostatečné množství času na naplánování vývoje nových vozidel, instalaci odpovídajících technologií, nasmlouvání dodavatelů a přeškolení zaměstnanců, na které je třeba alespoň 5 let. Ke zmíněné deklaraci se mohou připojit i další podnikatelské organizace. *„Podle našich odhadů by měla nová pravidla v automobilovém průmyslu mnohem širší nepříznivý dopad na průmysl a služby. Zejména tam, kde se používají dodávkové automobily. Příkladem je rozvážka zboží do maloobchodní sítě, rozvoz balíků, rozvážky potravin, opravářské, stavební a jiné řemeslné práce,“* uvedl prezident Hospodářské komory Vladimír Dlouhý. *„Pro řadu drobných podnikatelů by se nové dodávky staly nedostupnými. Využívali by proto staré, méně ekologické vozy. V důsledku tlaku spotřebitelů budou nicméně mnozí tlačeni k tomu, aby byli ekologičtí. Budou si proto nuceni pořizovat nákladné vozy s EURO 7 nebo elektrické dodávky. To se promítne do cen, zatímco méně zelení podnikatelé budou ztrácet konkurenceschopnost,“* dodal viceprezident Hospodářské komory Zdeněk Zajíček.

Foto: 3x archiv HK ČR

Deklaraci za zaměstnavatele podepsali prezident HK ČR Vladimír Dlouhý, výkonný ředitel Sdružení automobilového průmyslu Zdeněk Petzl, viceprezident Svazu průmyslu a dopravy Radek Špicar a prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů Jan Wiesner.

„Je nutné najít rovnováhu mezi snahou snižovat dopady dopravy na životní prostředí na straně jedné a potřebou udržet konkurenceschopnost evropského automobilového průmyslu na straně druhé. EURO 7 zatím přináší jen malé benefity pro životní prostředí, ale velké problémy pro český a celý evropský automobilový trh. To nedopustíme,“ potvrdil ministr dopravy Martin Kupka.

„Návrh EURO 7 v podobě, jak ho navrhla Evropská komise, je nepřijatelný a jako zpravodaj normy v Evropském parlamentu budu usilovat o jeho zásadní přepracování. Nesmí ani ohrozit výrobu aut u nás, ani omezit individuální mobilitu lidí. Průmysl musí dostat čas se na změny připravit,“ uzavírá europoslanec Alexandr Vondra, který je zpravodajem Evropského parlamentu pro normu EURO 7.

Ten zároveň upozorňuje, že klíčové pro automobilky budou hlavně prováděcí předpisy.
Zástupci automobilového průmyslu, kteří se kulatého stolu také účastnili, zdůraznili, že snaha o snižování emisí je už řadu let neodmyslitelnou součástí jejich vývoje, protože vždycky byli otevřeni technologickému pokroku. Připomněli například vývoj automobilů na plynový pohon, elektromobilů či případně zcela nově vodíkových aut. Přesto s připravovanou normou EURO 7, jak je zatím navržena, nesouhlasí, protože jim jejich dosavadní vývoj ztěžuje. ■

MIROSLAV BENEŠ, HK ČR

Auto Papoušek
Autoservis s 30 letou tradicí
autopapousek.cz
Tradiční česká značka, která se postará o váš vůz.
Reinerova 811/5, Praha 17 – Řepy
Svídnická 613/7, Praha 8

KUTNAK bude mít nově vlastní vývoj a distribuci v Číně

Rok 2022 byl pro mnoho firem velmi turbulentní. Jak se s tímto nelehkým rokem vypořádala firma KUTNAK AUTOMOTIVE a jaké má plány na rok 2023, jsme si povídali s jednatelem společnosti Ing. Hubertem Kutňákem.

Jak hodnotíte rok 2022, který se nesl ve znamení doznívajícího covidu a války na Ukrajině?
Abych řekl popravdě, tak nás se potíže s covidem tolik netýkaly, neboť logistika musela fungovat i v době covidových uzávěr. Bohužel válka na Ukrajině s sebou přinesla zdražení a nejistotu napříč všemi sektory, což se podepsalo na cca o 2 procenta nižším objemu tržeb oproti roku 2021.

Vidíte něco jiného než v předchozích letech?
Vzhledem k tomu, že exportujeme více než 65 procent do zemí EU, tak můžeme porovnávat různá národní specifika. Na co ale všichni evropští distributoři tlačí, je okamžitá dodávka zboží na sklad. Vzhledem k tomu, že se neustále zpožďují kontejnery, tak to s sebou nese vyšší nároky na skladovou zásobu.

Které z nových distribučních míst považujete za perspektivní?
Musím říct, že se nám velmi dobře rozjíždí spolupráce na velmi náročném polském trhu a překvapením je Chorvatsko a Řecko. Tyto posledně dva zmiňované trhy přinášejí raketový růst a poptávka po našich výrobcích je zde velká. A naprostou raritou byl náš historicky první export do Ománu.

Jak hodnotíte rusky mluvící trhy?
V Rusku je silná poptávka, ale vzhledem k problémům s platbami jsme ten trh nyní zakonzervovali a spíše se soustředíme na Bělorusko, kam nedoléhají evropské sankce, a tudíž nejsou problémy s transferem plateb za dodané výrobky.

Jaké další zahraniční výzvy vás letos čekají?
Rozhodně chceme více rozvíjet balkánské země a poté vidíme velký potenciál ve Francii, Španělsku a Portugalsku. Zde v dlouhodobém horizontu uvažujeme o meziskladu, neboť doprava našich výrobků trvá z České republiky neúměrně dlouho.

To s sebou ponese i zvýšené nároky na nábor nových zaměstnanců.
To rozhodně ano, v současnosti nám běží několik náborových kampaní do nákupního oddělení na pozici Nákupčí a Product manager. Tyto lidi nehledáme ovšem jen v Česku, ale i v Asii.

Foto: archiv Kutnak Automotive

Povídejte, to zní zajímavě…
Letos jsme se rozhodli vybudovat dvě pobočky, a to v čínských městech Shenzhen a Šanghaj. Chceme mít vlastní lidi, kteří budou přímo na místě dohlížet na vývoj a následně kvalitu vyráběných výrobků.

Jak je to časově náročné?
Samotné založení firmy není v Číně těžké, je třeba mít dobrého partnera a firmu můžete spustit do půl roku.

Nemáte malé cíle…
Ano, chceme velké evropské firmy obsluhovat napřímo z Asie a tím pádem se vyvarovat dodatečným nákladům s dopravou a skladováním v Česku. Už nyní velkým distributorům nabízíme balení a štítkování v jejich designu, nově už jim chceme nabídnout nejen částečné, ale i celokontejnerové zásilky přímo v režimu DAP, z anglického delivery at place. Samozřejmostí bude evropský standard zákaznického servisu přímo v místě výroby. ■

PETR SIMON

KUTNAK AUTOMOTIVE

Společnost patří mezi přední evropské dodavatele autoelektriky pro nákladní vozidla, návěsy, autobusy, pracovní stroje a zemědělskou techniku. Velkou část svých výrobků si sama vyvíjí a vyrábí v partnerských továrnách v Evropě a Asii. Pod několika privátními značkami dodává své produkty B2B zákazníkům po celé Evropské unii. Každoročně uvádí na trh desítky nových technologií.

Více informací na:
https://kutnak.cz

SPECIÁL ZDRAVÍ

KOMORA

Měsíčník Komora, který vydává Hospodářská komora ČR, reaguje na poptávku členské základny a zařazuje k vybraným vydáním v průběhu roku speciální přílohu. Cílem je nabídnout čtenářům lepší orientaci v oblastech, které mají pro majitele a ředitele firem význam především z hlediska řízení, správy a rozvoje podniků.

Druhý speciál roku 2023, který již nyní připravujeme pro letní dvojčíslo, bude věnován zdraví a všemu, co s ním souvisí. Protože právě zdraví, well-being a obecně zdravý životní styl jsou stěžejní faktory prevence, které mohou zásadním způsobem přispět k výkonnosti pracovních týmů a ovlivnit tak úspěch v podnikání. Nejeden průzkum prokazuje, že ani ve věku robotů role člověka neklesá, spíše naopak – majitelé a ředitelé si stále více uvědomují, že **výkonný a efektivní může být pouze zdravý a spokojený zaměstnanec. Zdraví jako kategorie se proto stává ne už pouhým benefitem, ale přímo firemní prioritou.**

Speciál chce nabídnout inspiraci i dobrý příklad a představit možnosti směrované na firemní sektor, k zaměstnavatelům. Tématu se budeme věnovat s předními odborníky na zdraví, lázeňství, balneologii a zdravý životní styl, expertní úvod připravujeme ve spolupráci s Ministerstvem zdravotnictví, Svazem léčebných lázní, Svazem zdravotních pojišťoven i Českým svazem aerobiku a fitness.

SPECIÁL NABÍZÍ NÁSLEDUJÍCÍ MOŽNOSTI KOMERČNÍ PREZENTACE:

1. Standardní inzerce nebo PR

Ceníková cena za jednu tiskovou stranu	58.000 Kč + DPH
Speciální cena pro členy HK ČR	**25.000 Kč** + DPH

Standardní inzerát v pdf či PR text v rozsahu 4 000 znaků včetně mezer + fotografie v tiskové kvalitě + logo ve vektorovém formátu a CMYK. U PR materiálů si redakce vyhrazuje právo na běžné redakční stylistické úpravy. Finální podoba materiálu podléhá schválení zadavatelem.

2. Cenově zvýhodněný populárně-odborný text

Ceníková cena za jednu tiskovou stranu	58.000 Kč + DPH
Speciální cena pro členy HK ČR	**15.000 Kč** + DPH

Populárně-odborný text na téma, které souvisí se zdravím – může jít o případovou studii, expertní analýzu jevu či fenoménu nebo text o trendech v oboru, ideálně v rozsahu jedné až tří tiskových stran. Text v rozsahu 4 000 znaků včetně mezer na jednu tiskovou stranu + fotografie v tiskové kvalitě + logo ve vektorovém formátu a CMYK dodá sama společnost jako zadavatel, redakce si vyhrazuje právo na běžné redakční stylistické úpravy. Finální podoba materiálu podléhá schválení zadavatelem.

3. Podcast

Cena jednoho podcastu (cca 30 min.)	18.000 Kč + DPH
Speciální cena pro členy HK ČR	**13.000 Kč** + DPH

Profesionálně zpracovaná nahrávka reportáže nebo rozhovoru. Cena zahrnuje přípravu, nahrání i postprodukci a publikování podcastu na portálu KomoraPlus.cz + Spotify, nahrávka je ve formátu mp3 i mp4 k dispozici i zadavateli.

Všechny tři formáty lze libovolně kombinovat, rádi připravíme nabídku na míru.

Lhůta pro dodání podkladů je 31. května 2023, lhůta pro nahrání rozhovoru pro podcast pak dle dohody zadavatele s redakcí. Časopis Komora se speciálem Zdraví vychází 10. července.

Nástup elektromobility v České republice

Největším omezením je naše hlava

Ředitel společnosti Vitesco Technologies Czech Republic Lukáš Rosůlek komentuje výzvy českého automotive průmyslu v oblasti elektromobility, plány pro výstavbu nabíjecí struktury a vliv transformace na českou ekonomiku. Vitesco Technologies se zaměřuje na vývoj nejmodernějších technologií pro udržitelnou mobilitu, její produkce se dnes nachází téměř v polovině celosvětově vyrobených vozidlech. Pomocí chytrých systémových řešení a komponent pro elektrické, hybridní a spalovací pohony přispívá k čisté, efektivní a dostupné mobilitě.

Jak se český automotive průmysl připravuje na transformaci v oblasti elektromobility? Jaké jsou jeho hlavní výzvy, příležitosti a naopak omezení?
Momentálně chytá rozjetý vlak. Do roku 2020 jsme se tvářili, že se nás to netýká. Od roku 2021 se snažíme dohnat to, co jsme v minulosti zanedbali. V roce 2014 totiž vešly v platnost limity závazné pro automobilky od roku 2020 a následně od roku 2030, včetně zákazu tradičních pohonů v Evropě platného od roku 2035. Výzvou je nepromarnit úspěšných třicet let českého automotive. Příležitostí či povinností pro zachování automotive v České republice je akcelerovat transformaci. Máme na to tři roky, v roce 2026 budou karty automotive footprintu kompletně rozdány. Omezením je pouze naše hlava.

Výstavba nabíjecí infrastruktury je aktuálně velkým tématem. Jak bude řešena v České republice a co se plánuje udělat pro zajištění dostupnosti elektřiny pro elektromobily?
Zabýváme se otázkou, jestli byla první slepice nebo vejce, tedy armáda nabíjecích bodů nebo armáda elektromobilů. Ale zásadnější je dostupnost elektrické energie nejen pro elektromobily. Elektrické energie bude nedostatek. Váš elektromobil bude součástí energetické sítě vašeho rodinného domu, činžáku, paneláku… a dále celkové energetické soustavy. To vše pro vyrovnávání špiček a zamezení blackoutu.

Jak moc se podle vás dotkne transformace automobilového průmyslu české ekonomiky?
Krátkodobě, v horizontu roku až dvou, nijak viditelně. Střednědobě, tedy do pěti let, už uvidíme první projevy, ale zásadní bude dlouhodobý vliv, který očekávám po roce 2030. Segmentu automotive v České republice, který je závislý z 90 procent na exportu, ujede kompletně vlak. Důsledkem bude volný pád.

Jak by tedy měly spolupracovat podniky v automobilovém průmyslu a další aktéři, aby podpořili nástup elektromobility a úspěšně překonali s tím spojené výzvy?
Jít příkladem. Ukazovat cestu, včetně používání řešení alternativních pohonů. Informovat relevantní zastupitele státní správy a samosprávy o řešeních. Od těch naopak očekávám, že budou schopni naslouchat a vzájemně se domluvit na konkrétních akcích.

Foto: archiv Vitesco Technologies

Jak tyto výzvy řešíte u vás?
My jsme transformace. Transformujeme naše výrobní závody ve Frenštátě pod Radhoštěm i v Trutnově a stejně i vývojové centrum v Ostravě.

VITESCO TECHNOLOGIES

Vyvíjí a vyrábí nejmodernější technologie pohonu pro udržitelnou mobilitu. Svými chytrými řešeními a komponenty pro elektrické, hybridní a spalovací pohony přispívá k čisté, efektivní a dostupné mobilitě. Produktové portfolio společnosti zahrnuje mimo jiné elektrické pohonné systémy, elektronické řídicí jednotky, senzory a aktuátory nebo řešení pro zpětné odvádění výfukových plynů.

vitesco TECHNOLOGIES

Co považujete za nejvýznamnější trendy v oblasti elektromobility a jak se na tyto trendy připravujete?
Primární je využití energie uložené v baterii a její transformace k pohybu pomocí systémů vysokonapěťové elektroniky, thermal managementu a battery managementu včetně reduktoru. Sekundární bude využití vodíku a palivových článků. V obou jsme aktivní.

Jak se ale podílíte na rozvoji českého automotive?
Naše společnost tvoří v rámci České republiky tři dekády automotive v jeho špičkové podobě. Nyní, společně se všemi zainteresovanými partnery, včetně Sdružení automobilového průmyslu AutoSAP, pracujeme na tom, aby zde pro automotive bylo dalších třicet úspěšných let.

Jaká jsou pro vaši firmu největší rizika spojená s transformací?
Strach ze změny. Dobré je být proaktivní a chopit se jakékoliv příležitosti, která se nabízí. A to děláme. ■

LUCIE GABRIELOVÁ

VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
KLÍČ K MOBILITĚ

FIREMNÍ
VOZY

Rozšiřte své parkoviště o vůz, na který si ukážete

Dopřejte si vozy jakékoliv značky, ať jste malá či velká firma.

vwfs.cz/multibrand

- Individuální přístup při správě vozového parku
- Financování operativním leasingem nebo úvěrem
- Široká škála služeb včetně servisu a pojištění

/vwfscz

Automobilový průmysl uprostřed transformace

Škoda Auto je dlouhodobě největší kolečko v soukolí automobilového průmyslu, který je motorem české ekonomiky. Celý tradiční průmysl je v současnosti v procesu transformace, která má za cíl učinit z evropského průmyslu vzor udržitelnosti a nízkouhlíkové ekonomiky ve světovém měřítku. Změny se samozřejmě dotýkají i automobilového průmyslu, který postupně přechází na výrobu nízko/bezemisních modelů. Michal Kadera, ředitel vnějších vztahů Škoda Auto, představuje hlavní výzvy tohoto odvětví.

Jaká je v současnosti největší výzva automotive z pohledu regulace?
Největší výzvou pro náš sektor je v médiích hojně diskutovaná elektrifikace, tedy regulace CO_2 pro osobní dopravu, která byla v minulých dnech finálně schválena členskými státy. Přechod na bezemisní vozidla v roce 2035 je pro nás velkou výzvou. S ohledem na technologický pokrok a rostoucí zákaznický zájem předpokládáme, že tento ambiciózní cíl bude možné splnit bez větších otřesů v ekonomické nebo sociální rovině. Úplně jiný případ je ale emisní norma EURO 7. Náš průmysl se vždy snaží nabídnout zákazníkům nejmodernější a nejekologičtější řešení. Jsme pro další smysluplnou regulaci. Nicméně tento návrh je z našeho pohledu nerealistický a představuje přímou hrozbu pro výrobu vozidel v EU, zaměstnanost, a tedy i významný zásah do ekonomické a sociální situace v Evropské unii. Abychom naše argumenty co nejlépe vysvětlili, diskutujeme aktivně na všech úrovních. Nejlépe důležitost EURO 7 pro průmysl ilustruje mimořádná sjednocenost výrobců, dodavatelů i odborových organizací v připomínkách vůči návrhu.

Pokud zůstaneme ještě na chvíli u EURO 7, jak funguje spolupráce s veřejnou správou?
Naše diskuze s odpovědnými ministerstvy i vládou ČR je velmi konstruktivní. Jsou si dobře vědomi rizik pro český průmysl jako celek i nebezpečí ztráty globální konkurenceschopnosti. Proto je naše vláda velmi aktivní v hledání přijatelného kompromisu i na evropské úrovni.

Změny v jednání firem se netýkají pouze výroby udržitelnějších produktů, ale i přístupu k zaměstnancům a dalším stakeholderům, jak se k tomuto trendu staví Škoda Auto?
Každá firma je úspěšná jen v případě, že má silný a spokojený tým zaměstnanců. My si našich spolupracovníků nesmírně vážíme a snažíme se k nim přistupovat s ohledem na jejich individuální potřeby. Abychom jim pomohli kompenzovat náročné pracovní činnosti spojené nejen s výrobou, máme pro ně například připravený komplexní

Foto: archiv Škoda Auto

VĚŘÍME, ŽE VOLATILITA CEN SE BUDE POSTUPNĚ UKLIDŇOVAT A DODAVATELSKÉ ŘETĚZCE SE BĚHEM ROKU STABILIZUJÍ. PAK BUDE MOŽNÉ PŘEJÍT Z TÉMĚŘ PERMANENTNÍHO KRIZOVÉHO ŘÍZENÍ DO STANDARDNÍHO PROVOZU.

program s cílem zvýšit jejich fyzické i psychické zdraví. Pozornost směřujeme také do regionů, kde působíme. Proto jsme založili Nadační fond Škoda Auto, jehož cílem je zvýšit kvalitu života na Mladoboleslavsku, Rychnovsku i Vrchlabsku. Prostřednictvím grantových programů i strategických projektů rozvíjíme veřejný prostor, podporujeme občanskou společnost a v neposlední řadě se zaměřujeme i na podporu biodiverzity. Na celonárodní úrovni se věnujeme zejména dostupné a bezpečné mobilitě pro osoby s omezenou pohyblivostí nebo technickému vzdělávání. Naší mobilní laboratoří EDU.Lab, zaměřenou na konkrétní ukázky moderních technologií, prošlo od podzimu 2021 již 9 000 studentů základních a středních škol. Věříme, že podporou technického vzdělávání pomůžeme zajistit budoucí konkurenceschopnost celé české ekonomiky, a to nejen v našem sektoru.

Škoda Auto je symbolem prosperity českého autoprůmyslu, jak vidíte její budoucnost doma i v zahraničí?
Vidíme, že situace na globálních trzích není stabilní. Nejen na náš průmyslu dopadají zvýšené materiálové náklady, narušené dodavatelské řetězce nebo energetické vstupy. My však zůstáváme optimisty. Věříme, že volatilita cen se bude postupně uklidňovat a dodavatelské řetězce se během roku stabilizují. Pak bude možné přejít z téměř permanentního krizového řízení do standardního provozu. V současnosti s kolegy pracujeme na otevření nových perspektivních trhů v jihovýchodní Asii, které pomohou zvýšit celosvětově povědomí o našich vozech. Rovněž naše elektrická ofenzíva slibuje nové špičkové modely. Pokud se nám navíc povede lokalizovat do ČR výrobu klíčových komponentů, teď mám na mysli zejména gigafactory na výrobu bateriových článků, bude o naši transformaci a rozvoj dobře postaráno. ■

VALERIE SAARA

Nové
MG4 Electric
Since 1924
MG4
Špičkový elektromobil s dojezdem až 450 km, který vás nadchne svým sportovním designem, výbavou, jízdní dynamikou i skvělou cenou.
7 LET ZÁRUKA
150 000 km
FOR SAFER CARS
EURO NCAP
TEST 2022
Kombinovaná spotřeba 160 – 170 Wh/km, emise CO_2 0 g/km (dle normy WLTP).
Údaje dle směrnice a nařízení EU nebo předpisů EHK.
www.mgmotor-czech.cz

Výrok…

Foto: Shutterstock.com

„JE OMEZENÝ BALÍK PENĚZ NA NEMOCENSKOU. NEJVĚTŠÍ TRAGÉDIÍ PRO NÍZKOPŘÍJMOVÉ KATEGORIE JE DLOUHODOBÁ NEMOC. ABY SE DLOUHODOBÁ NEMOCENSKÁ BLÍŽILA PLATU A STANDARDU, NA KTERÝ MÁ RODINA NASTAVENÉ VÝDAJE, NEMŮŽE BÝT BAGATELNÍ NEMOC ZA ŠEDESÁT, NEBO DOKONCE STO PROCENT,“

ODMÍTAL JEDEN Z POŽADAVKŮ ODBORŮ A OBHAJOVAL TAK NÁVRAT KARENČNÍ DOBY V ÚTERÝ 2. KVĚTNA V DEBATĚ S JOSEFEM STŘEDULOU V POŘADU UDÁLOSTI KOMENTÁŘE NA ČT24 JEDEN Z KANDIDÁTŮ NA PREZIDENTA SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY, PŘEDSEDA TEPLÁRENSKÉHO SDRUŽENÍ A BÝVALÝ PREMIÉR MIREK TOPOLÁNEK.

MIRKU, LÉPE TO ŘÍCI NEŠLO!

PETR KARBAN

Kreativci mají jen jeden provaz

Už dlouho říkám, že Češi mají se svými originálními a tvůrčími myšlenkami nakročeno k tomu stát se evropskými lídry v kulturních a kreativních průmyslech. Paradoxem je, že k tomu přispěla velkou měrou i covidová pandemie, která na čas paralyzovala českou i evropskou ekonomiku a nevyhnula se ani kulturním a kreativním odvětvím. Zástupci těchto průmyslů v České republice ale dokázali vycítit svůj moment a ve správný čas se spojit. A v tažení za jeden provaz neměli polevit. Naopak.

Poslední týdny jsem trávila vyhodnocováním projektu Evropa jako kreativní laboratoř. Účastníky několikahodinových setkání byli zástupci kreativních center, kreativních hubů a dalších organizací, které o podporu kulturních a kreativních odvětví usilují. Rozebírali jsme, v jakých podmínkách čeští kreativci působí a jaké výzvy překonávají, a hledali jsme odpovědi na otázky, co je možné udělat pro to, aby mohli naplno využít svůj tvůrčí potenciál.

K čemu jsme dospěli? Velkou komplikací pro jejich každodenní podnikání se ukázalo být nedostatečné uznání přínosu kulturních a kreativních odvětví pro celou společnost a liknavá politická podpora způsobená malým povědomím na straně politiků a úředníků. Řešením by mohlo být systematické vysvětlování, osvěta a vzájemný dialog.

Další překážkou jsou chybějící podnikatelské dovednosti a častý strach kreativců podstoupit riziko. Důležité je proto posilovat podnikatelské vzdělávání už ve školních lavicích a maximálně využívat výhody, které nabízí mezinárodní síťování.

Kreativce v Česku trápí také mnohdy nejasná legislativa a pravidla podpory od státu a z evropské úrovně. V České republice neexistuje status umělce a díry má i ochrana duševního vlastnictví. Řešení by mohlo spočívat ve vytvoření specifického finančního nástroje a podpoře kultury a kreativity formou již osvědčených kreativních voucherů. Účastníci se také shodli na potřebě založit českou kreativní federaci, která by zastupovala celý kulturní a kreativní sektor. Této ambiciózní myšlence fandím a má mou plnou podporu. Pevně věřím, že jde o krok správným směrem, který se brzy stane realitou. Evropa o českých kreativcích ještě uslyší. ■

MARTINA DLABAJOVÁ, poslankyně Evropského parlamentu

Foto: archiv poslanecké kanceláře Martiny Dlabajové

Evropský autoprůmysl potřebuje technologicky neutrální dohodu

Nejen pro automotive, ale i celou ekonomiku je skvělou zprávou, že přes přetrvávající výpadky ve výrobě, způsobené nedostatkem komponent, se výrobcům osobních vozidel podařilo v prvním čtvrtletí přiblížit předkrizovým výrobním hodnotám roku 2019. Osobních i nákladních vozidel bylo vyrobeno významně více než ve stejném období předchozího roku, nárůst zaznamenala i výroba vozidel s elektrickým pohonem. Z celkového počtu vyrobených osobních vozidel směřovalo na tuzemský trh celkem 24 950 vozidel, tedy o 10,2 % více než v předchozím roce. Téměř 93 % vyrobených automobilů (328 820 ks) zamířilo na zahraniční trhy. Export osobních vozidel tak v meziročním srovnání zaznamenal 33,4% nárůst. Byť situace v dodavatelském řetězci není nadále jednoduchá a výrobní kapacity jednotlivých komponent bude zapotřebí znovu vybalancovat s trvající poptávkou po vozidlech, vnímáme pozvolný návrat k rovnovážnému stavu. O to více je však důležité předejít kontraproduktivním regulatorním zásahům do trhu, které hrozí například v případě přijetí normy EURO 7 v její stávající podobě či nejistoty ohledně dalšího vývoje zablokovaného schvalování cílů CO_2. Proto silně apelujeme na zástupce států a evropských institucí, aby technologicky neutrální finální dohody bylo dosaženo co možná nejdříve. Současně důrazně varujeme před negativními dopady, které by případné odkládání či zpochybnění cílů snižování emisí CO_2 mohlo vnést do projednávání zmiňované EURO 7. Tu ve své současné podobě nadále považujeme za kritickou hrozbu pro udržení chodu odvětví, pracovních míst i nabídky modelů vozidel odpovídající požadavkům zákazníků. ■

ZDENĚK PETZL, výkonný ředitel Sdružení automobilového průmyslu AutoSAP

Foto: archiv HK ČR

FUTUR/E/GO

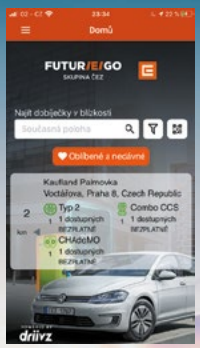
SKUPINA ČEZ

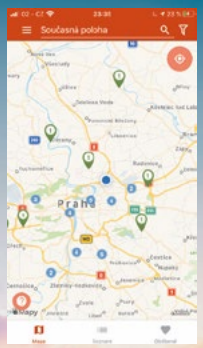
Naše energie vás posouvá vpřed

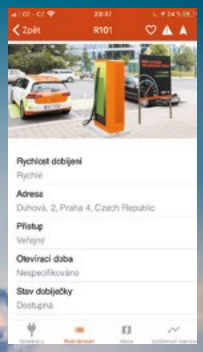
S aplikací **FUTUR/E/GO** můžete svůj elektromobil dobíjet na téměř 400 místech po celé ČR.

Download on the App Store

GET IT ON Google Play







FUTUREGO.cz

Když obchodníci nemají strategii

Funguje vám ve firmě obchod tak, jak byste si představovali? Pokud ano, gratuluji vám. Jestliže ne, je dobré se zamyslet nad tím, proč tomu tak je. Čekat, že vaši obchodníci přijdou se strategií, jak ho nakopnout a posunout o level výše, je více než naivní. Oni to za vás neudělají a neudělá to za vás ani váš obchodní ředitel. Ano, hádáte správně, tohle je úkol pro ředitele firmy.

Je potřeba si určit jasný cíl, kam chcete dojít, a pak po něm až obsesivně jít. Vydupat to ze země a přenášet svoji motivaci i na své lidi. Když už mluvíme o motivaci, napadá mě jedna věc, které si ve firmách všímám. Často mají spokojené obchodníky, kteří pracují na fix.
Když v dnešní době vypíšete pozici obchodníka, nabídnete 60 tisíc fix + auto, lidé vám utrhají ruce. Pokud zveřejníte stejně laděný inzerát, ve kterém nastíníte provizní systém, díky kterému si pracovití obchodníci mohou vydělat několikanásobně víc, váš e-mail bude s největší pravděpodobností zet prázdnotou.

Jistota láká víc

Proč tomu tak je? Odpověď je docela jednoduchá. Dle sociologických testů v Evropě přes 80 procent lidí preferuje jistotu a klid před možností získat něco navíc, ale za cenu toho, že se budou muset trochu snažit. A takové nastavení mysli je velice těžké změnit. Externí motivace je fajn, většinou ale moc nefunguje. Mnohem lehčí je najít někoho, kdo výkonově orientované nastavení už má. I když to rozhodně není nic jednoduchého, jak jsem již zmínil výše.

Obchod musí bavit

Je potřeba najít obchodníky, kteří obchod dělají proto, že je baví a je pro ně soutěžní disciplínou, ve které mohou vyniknout. A pak jim všemi prostředky pomoci k tomu, aby tak mohli činit. Aby mohli zazářit a ukojit svoji hladovost ulovením mamuta. A když už takové lidi najdete, je potřeba si jich opravdu vážit a umět si je ve firmě udržet. Jak to uděláte? Tak, že se s nimi dokážete rozdělit. Často vídám, že majitelé nastaví výkonnostní odměnu a zpočátku vše funguje tak, jak má. Pokud se ale konkrétnímu člověku začne nesmírně dařit, najednou má nárok na opravdu značné sumy peněz. A tady zpravidla začíná problém. Neměl by, není k tomu důvod. Když si prodejní eso vydělá balík, firma z toho při správném nastavení bude mít několikanásobek.

Aby firma měla hodnotu

Ten problém je pouze psychologický. Skrývá se v hlavě majitele: *„No to si dělá srandu. Přece mu teď nebudu platit takovou raketu. Musíme to nějak pořešit, tolik prostě nedám.“* Tak to nějak pořeší, třeba nějakým krásným finančním stropem, což má většinou za následek to, že se šikovný člověk po právu naštve a z firmy odejde. Úplně zbytečně. Výsledkem je obrovská ztráta pro společnost jenom kvůli přebujelému egu jejího šéfa.
My pro firmy obchod často rozbíháme, takže máme na desítkách a stovkách případů ověřeno, že výběr vhodných lidí a způsob jejich odměňování je alfou a omegou úspěchu. V řadě firem majitelé stále drží obchod na řetězu a odmítají přenechat klíčové zákazníky svým kolegům. Mají pocit, že jen oni dokážou uspokojit jejich potřeby. A tak obchod i přes stále se zvětšující velikost firmy stojí na nich. A víte, co to mimo jiné znamená? Že jejich firma nemá skoro žádnou prodejní hodnotu. Ukažte mi investora, který bez mrknutí oka koupí společnost, jejíž bytí a nebytí závisí na majiteli, jenž po exitu zmizí.
Obchod je naprostým základem fungování každé firmy. Bez obchodu dlouhodobě nemůžete fungovat. Bez obchodu nemůžete růst a prosperovat. Přesto je i v dnešní době extrémně podceňovaný a zanedbávaný. Není čas to změnit? ■

JIŘÍ JEMELKA, J.I.P. pro firmy

JIŘÍ JEMELKA A J.I.P. PRO FIRMY

Jiří Jemelka je jednatelem společnosti, která díky týmu interim manažerů pomáhá budovat prosperující a stabilní české a slovenské firmy střední velikosti a přispívá tak v ČR a SR k obnově podnikatelského ducha založeného na hodnotách, jako jsou charakter, etika, pracovitost, služba a kvalitní řešení problémů zákazníka.

Každý člen JIP týmu je osobnost s mnohaletými zkušenostmi. Know-how vychází z mnohaleté praxe, neustálého vzdělávání i z charakterových rysů jednotlivých manažerů. Ti do firem vnášejí nejen pevný řád a jasný směr, ale především svou zkušenost a také plnou odpovědnost za každý krok a rozhodnutí. Také proto Jednotka intenzivní péče pro firmy jako jediný subjekt svého druhu na trhu nabízí všem klientům Risk Free Garanci: pokud nesplní předem dané měřitelné cíle, klient za jejich služby neplatí.

BUSINESS LEASE
PASSION FOR MOBILITY
O STAROST MÉNĚ
OPERATIVNÍ
LEASING
Pečujeme o vaše bezstarostné jízdy
BUSINESSLEASE.CZ

Fixovat je dnes chytré. Nezapomínejte na kurz koruny

„Pokud řídíte cash flow firmy a nefixujete směnný kurz koruny, pak vám možná ujíždí vlak i s konkurencí. Doma i ve firmě fixujeme cenu elektrické energie a plynu, fixujeme hypotéku, a jelikož se na nás ze všech stran valí informace o tom, co všechno zdražuje, nejraději bychom si fixovali i cenu potravin v obchodě, kdyby to samozřejmě šlo. Kromě toho, že fixovat je dnes prostě chytré, tak ono na tom skutečně něco je," říká analytik Citfin Tomáš Volf.

Foto: archiv Citfin

Fixovat finance firmy a fixovat doma elektřinu je přece něco jiného?
Je to stejné, alespoň v principu. Pokud firma vyváží nebo dováží, pak se nutně v jejím životě někde objevuje směna deviz. Buď kupujete cizí měnu na platbu faktur, nebo za vyvezené zboží inkasujete např. eura, která musíte směnit za ještě alespoň trochu normální kurz. Pak se díváte na výpis z účtu a říkáte si, jak je to hrozné: Loni jsem touto dobou prodával eura za 24,50 €/CZK a dnes za 23,55 €/CZK. Správná otázka je: Co jsem udělal pro to, abych snížil riziko kurzové ztráty?

Jak fixace kurzu funguje?
Nejdostupnější formát pro zajištění je forward neboli termínový obchod. Umožňuje zafixovat částky většinou již od 10 tisíc eur, což z něj dělá nástroj vhodný nejen pro velké nadnárodní korporace, ale i pro malé a střední firmy. Ty totiž kurzové riziko často podceňují, ale právě ony mohou být dnes velmi zranitelné. Pokud dnes víte, že za měsíc inkasujete eura od vašeho obchodního partnera, můžete si už dnes zajistit forwardem aktuální kurz. Za měsíc za něj směníte. Stejně to platí pro forward na týden nebo třeba na rok.

Zajištění kurzu na rok chápu, ale jaký má smysl fixace do měsíce?
Je to čistokrevná kombinace forwardu a spotu. Firmy ho často využívají v případě, že potřebují zajistit kurz na příští týden nebo do jednoho měsíce. Prakticky se jedná o dlouhodobější spot. Klíčovým faktorem u tohoto produktu je nulová záloha. Firma si tedy zajistí kurz v řádu týdnů bez toho, aniž by to negativně ovlivnilo její cash flow. Další výhodou je dostupnost, protože krátkodobým forwardem lze zajistit částky už od 10 tisíc eur, a to bez poplatků a výhodně.

Na forwardu se asi dá i celkem slušně vydělat, nemám pravdu?
Nic není bez rizika. Podstatné je pochopit, že fixování ceny není spekulace. Jsem-li firma, vydělávám na svých produktech, nikoli na kurzu. Zjednodušeně řečeno: prodal jsem své zboží s marží, které chci dosáhnout a která je založena na dnešním kurzu koruny. Nebudu zbytečně doufat, že koruna půjde v můj prospěch a já vydělám ještě více, až budu směňovat devizy, ale udělám forward a zajistím si požadovanou cenu. V dnešní době je kurz jedna z mála jistot, které je možné koupit.

Komu je vlastně zajištění kurzu určeno, dovozcům, nebo vývozcům?
Všem. Určitě by nad fixací měli uvažovat všichni, kteří více pracují s kurzem, kteří jsou ve vysoce konkurenčním prostředí a kteří aktivně řídí cash flow. Ve výsledku tedy zjistíme, že fixace je skutečně pro všechny firmy napříč obory. Dnes je už zajištění běžnou praxí nejen u velkých korporací, ale i u malých a středních firem, které díky tomu získávají náskok před svou konkurencí. Koruna byla vždy volatilní a do budoucna tomu nebude jinak. Nechtěným výkyvům koruny lze předejít pouze jedním způsobem – zajištěním kurzu.

Co když se termíny kontraktu změní?
Není problém, dokonce bych se divil, kdyby se tak nestávalo. Forward má mnoho mutací, navíc ho lze v čase efektivně posouvat nebo postupně vypořádávat, což z něj dělá flexibilní nástroj pro práci s rizikem.

Kdy je kurz nejlepší? Kdy fixovat?
Odpověď za milion, spíš za víc. Ale jak jsem už zmínil, nejde o spekulaci. Otázka je, zda je dnešní kurz v souladu s kalkulacemi a jestli za něj firma dosáhne požadovanou marži. Pokud ano, sjednáváte forward. Pokud ne, můžete počkat a nechat si kurz hlídat, nebo rovnou sjednat order, ze kterého následně uděláte forward. Možností je celá řada a zkušený dealer vám poradí. Normální lidský přístup a zkušenosti jsou lepší než drahé sako a kravata. To platí i na dealingu v Citfin. ■

TOMÁŠ VOLF

STASTO AUTOMATION

váš partner pro automatizaci

- armatury
- pneumatické prvky
- automatizace
- a nově také pro periferie k průmyslovým robotům

STASTO

Partnership. With Guarantee.

www.stasto.cz

Otázka ukrajinských zaměstnanců v českých firmách

Tato otázka je předmětem divokých debat lidí, kteří jí často vůbec nerozumí. Jak vypadá zaměstnávání ukrajinských uprchlíků pohledem firemního sociologa? Co firmy trápí?

Zaměstnanci z Ukrajiny jsou stálicí českých firem již mnoho let. Před válkou to byli námezdní dělníci dovážení k nám z iniciativy firem nebo vládních programů. Vykonávali nekvalifikovanou práci na stavbách, ve výrobě a v logistice. Byli laciní, ale jejich využití bylo omezeno jednak onou nízkou kvalifikací a jednak tím, že přicházeli vždy na omezenou a často předem danou dobu a ve firmách rotovali.

Primární adaptace byla rychlá

Vojenský konflikt na Ukrajině podobu Ukrajinců ve firmách výrazně změnil. Česká republika postupně absorbovala přes 400 tisíc Ukrajinců, uprchlíků před ruskou invazí. Velká část z nich krátce po svém příchodu projevila ochotu a vůli se adaptovat na české podmínky a začít pracovat. Firmy, které trpěly nedostatkem zaměstnanců, jim rády poskytly podané ruce, a to velmi často nejen v podobě nabídky zaměstnání, ale podpory ve všem, co potřebovali, od ubytování přes výuku jazyka po benefity a kulturní podporu. To bylo před rokem.

Konflikt na Ukrajině trvá již rok. Uprchlíci, kteří jsou v českých firmách, pracují. A současný stav je následující:

- Došlo k poměrně rychlé primární adaptaci. Uprchlíci se naučili alespoň v základu rozumět a mluvit česky a naučili se práci, která se po nich vyžadovala. Začali pracovat, a i když samozřejmě mezi nimi najdeme problémové lidi, v obecné rovině platí, že jsou velmi motivovaní a svědomití.
- Přestože přicházeli lidé různé kvalifikace, od dělnických po doopravdy špičkové, většina z nich vykonává stále podřadné profese. Důvodem jsou jednak ne zcela překonané komunikační a kulturní rozdíly a jednak a hlavně skutečnost, že ve vysoce kvalifikovaných profesích nedostatečně funguje uznávání ukrajinské kvalifikace. Potřebná konverze je časově i finančně náročný úkol a investice.
- Velká část ukrajinských uprchlíků ve firmách jsou ženy, často s malými dětmi. I když po začátku války přicházeli jak muži, tak ženy, práceschopní muži se po krátké době vrátili zpět – bojovat.

Můžeme tedy říct, že ukrajinští zaměstnanci, tam kde jsou, se adaptovali, pracují, jak se od nich očekává, nicméně jejich kvalifikace využívána spíše není, než je. A z větší části se jedná o zaměstnance se specifickými potřebami, například pokud jde o schopnost pracovat na směny.

V čem tkví současné problémy z pohledu zaměstnavatelů?

Úplně největším problémem je nejistota. Firmy jednoduše nevědí, jak dlouho zde uprchlíci zůstanou. Důvody jsou zřejmé a ospravedlnitelné, ale nejistota je problém. Je nutné zdůraznit, že pro zaměstnavatele není zásadní, zda zůstanou krátkou dobu a pak se vrátí zpět, nebo zda zůstanou trvale, protože na obě situace se dá dobře adaptovat. Problém je v tom, že odpověď jednoduše chybí.

Výše uvedené je jedním z hlavních důvodů, proč u Ukrajinců není využívána jejich kvalifikace. Vzdělávání a nostrifikace nad rámec základních adaptačních kurzů jsou časově i finančně náročné. Firmy jsou ochotny investovat do svých zaměstnanců, ale pouze za předpokladu, že budou vědět, že jim tito lidé zůstanou.

Na začátku války jsme v souladu s předchozími zkušenostmi doporučovali klientům připravit pro ukrajinské uprchlíky v roli jejich zaměstnanců velmi intenzivní, ale současně krátkodobou podporu. Logikou je, že se udělá vše pro to, aby se noví zaměstnanci zapojili do práce a aby se jim ulehčila jejich situace, ale současně tato podpora rychle vyprší. Tím se jednak motivují samotní uprchlíci, jednak předejdete riziku, že by stávající zaměstnanci brali jejich podporu po delší době jako nespravedlnost vůči sobě. Po roce už většina adaptační podpory vypršela či v dohledné době vyprší, ale firmy ani zaměstnanci nevědí, co bude dál.

Jak využít spící potenciál

Pokud to shrneme; i když ukrajinští uprchlíci trh práce v České republice rozhodně nevytrhli, jsou přínosem. Většinu problémů a komplikací, které s nimi přicházejí, jsou firmy schopny i ochotny překonat, ale problém je v tom, že prostě a jednoduše neví, zda takto získaní zaměstnanci během několika málo měsíců odejdou, nebo zda se stanou zaměstnanci trvalými. Odpověď na tuto otázku rozhodne, co s nimi bude dál, ale firmy tuto odpověď nutně potřebují znát.

Pokud budeme předpokládat návrat uprchlíků do vlasti, budou pracovat dál v málo kvalifikovaných profesích a je pravděpodobné, že budou spíše tvořit uzavřené skupiny. V takovém případě bude jejich přínos nižší, než je jejich potenciál.

Pokud ovšem bude jistější jejich setrvání, firmy investují do jejich kvalifikace i komplexní adaptace. Ukrajinci pak nebudou tvořit uzavřené skupiny a „rozpustí" se mezi ostatní zaměstnance. Pak jejich dosud spící potenciál budou firmy moci využít naplno. ■

VOJTĚCH BEDNÁŘ, www.firemni-sociolog.cz

trustav

Špaletová okna významných pražských kulturních památek, obytných domů i veřejných budov.

100% česká výroba

Českých 100 Nejlepších

www.trustav.cz

TRUSTAVcz

okna.dvere.trustav

S rozmachem umělé inteligence je nutné zintenzivnit vzdělávání zaměstnanců

Které dovednosti Česku chybí nejvíc?

S pokračující digitalizací a rozmachem umělé inteligence se musí firmy zaměřit na intenzivnější vzdělávání svých zaměstnanců. I přesto, že investice do firemního vzdělávání vzrostly ve srovnání s uplynulými dvěma lety o třetinu, deficit dovedností se dále zvyšuje.

Nejvíce u svých lidí firmy postrádají znalosti technologií automatizace a umělé inteligence, dovednosti z oblasti datové analýzy, schopnosti hovořit cizími jazyky a řídit týmy. Vyplývá to z průzkumu asociace ABSL, která sdružuje firmy z oboru IT, podnikových a zákaznických služeb. *„S rozmachem umělé inteligence, pokračující digitalizací a zaváděním inovací se mění požadavky na znalosti a dovednosti zaměstnanců. Dle našeho průzkumu zaměstnancům a následně i firmám chybí zejména dovednosti z oblasti zavádění robotické automatizace, datové analytiky, jazyků a vedení inovačních projektů a týmů. Tyto disciplíny se na trhu vzdělávání zatím příliš nenabízí, proto si dvě třetiny center vyvíjí své školicí programy interně,“* říká Jonathan Appleton, ředitel asociace ABSL. Dle posledního průzkumu ABSL vnímá nedostatky kvalifikace plných 76 % center. Do vzdělávání svých lidí ročně investují průměrně 18 000 korun na zaměstnance. Počet hodin školení poskytnutých každému zaměstnanci se přitom zvýšil na 50 hodin ročně, což je o třetinu více než před čtyřmi lety.

Data nad zlato

Fakt, že datová analytika zažívá svůj boom, dokládá i skutečnost, že se aktuálně jedná o nejrychleji rostoucí oblast podnikových služeb, dokonce rychlejší než dosud dominující služby vývoje či podpory IT. Dle průzkumu asociace ABSL proto potřebuje experty na pozice datových analytiků nabírat 70 % center podnikových služeb v ČR. Dovednosti v oblasti datové analytiky však patří na českém trhu k nedostatkovým a postrádá je plná polovina center. *„Nalézt datové analytiky či vědce je na českém trhu velmi složité, zaměstnance, kteří prokázali analytické schopnosti, proto sami na tyto pozice vzděláváme s pomocí interních vzdělávacích programů a podpory z firemního centra datové analytiky se sídlem v Indii,“* komentuje Jaromír Staroba, ředitel centra pivovarnické skupiny ABInBev a prezident ABSL. Schopnost analyzovat data přitom přináší firmám ohromnou hodnotu, jen v roce 2022 například experti ABInBev s pomocí nástrojů datové analytiky realizovali projekty, které přinesly mateřské společnosti hodnotu v řádu milionů dolarů.

Znalost jazyků je v ČR stále nedostatečná

Centra IT, podnikových a zákaznických služeb poskytují služby do celého světa, a to v celkem 28 jazycích. Znalost jazyků na úrovni minimálně B2 (ideálně C1) je pro zaměstnavatele velmi důležitá, často mají však problém zaměstnance s potřebnou jazykovou výbavou najít. I když se situace lepší, znalost jazyků mezi Čechy stále není dostatečná. Dle Českého statistického úřadu umí jeden cizí jazyk 40 % Čechů, 24 % Čechů pak ovládá dva cizí jazyky a pouze 7 % Čechů hovoří třemi a více jazyky. Nejlépe jazykově vybavení jsou studenti s vyšším odborným a vysokoškolským vzděláním.

Měkké dovednosti a vedení lidí i projektů

Dle průzkumu ABSL zaměstnavatelé u svých lidí postrádají často i měkké dovednosti a schopnost vést lidi či projekty. Leadership programy proto v loňském roce poskytovalo svým zaměstnancům 65 % center, což je o 16 procentních bodů více než v roce 2021. V této oblasti centra dlouhodobě podporuje i asociace ABSL. *„Kromě našeho Fusion programu, v rámci kterého rozvíjíme talentované pracovníky a jejich manažerské dovednosti, jsme ve spolupráci s University of New York v Praze vytvořili specializovaný MBA program,“* říká Jonathan Appleton. Dobrou zprávou je, že vzdělávat se chtějí i samotní zaměstnanci. O benefity související se vzděláváním a profesním růstem má dle průzkumu Grafton Recruitment zájem přes 90 % z nich. Plných 87 % zaměstnanců stojí o individuální rozpočet na osobní růst a úhradu mezinárodních zkoušek a certifikací a 66 % by ocenilo placené studijní volno. Veliký zájem je rovněž o jazykové kurzy, 72 % zaměstnanců by je chtělo navštěvovat fyzicky stejně jako v předpandemickém období. ■

MARTA LIPOVSKÁ

Bydlení s dobrou energií

ubm development

První udržitelná dřevostavba bytového domu v Praze

Timber Praha

timberpraha.cz

Nábytkem roku je vznášející se postel

NÁBYTEK ROKU 2023

V moderním nábytku se kloubí ekologie a moderní technika a vyloženým hitem poslední doby je nábytek se zapojenou elektronikou. Všímá si toho Asociace českých nábytkářů (AČN), která na veletrhu nábytku a interiérů FOR INTERIOR, který se konal od 30. března do 2. dubna na výstavišti v pražských Letňanech, vyhlásila výsledky ocenění NÁBYTEK ROKU 2023 a zároveň představila aktuální ekonomickou situaci v nábytkářství.

Ocenění NÁBYTEK ROKU hodnotí nejlepší design a inovace nábytku v daném roce a přihlásit se mohou všechny firmy, které vyrábí nábytek v České republice. Hodnotí se funkčnost, estetika a vhodnost použité technologie a materiálu i s ohledem na ekologické dopady. Ocenění uděluje představenstvo Asociace českých nábytkářů. Pořadatelé chtějí podpořit tvorbu v nábytkářské výrobě v České republice s důrazem na kvalitní design, přiblížit veřejnosti špičkové výrobky českých nábytkářů a motivovat designéry k tvůrčí aktivitě.

Vítězem čtrnáctého ročníku se stala manželská postel ARIA designéra Pavla Hermana od společnosti Domestav. Její jednatel Milan Špavor neskrývá překvapení: *„Přišlo to docela nečekaně, protože žádný záměr přihlásit se do soutěže jsme neměli. Přišly s tím naše kolegyně z obchodního oddělení. Zavolaly mi, že máme přece pěknou novou ložnici a že by to za přihlášení stálo. Říkal jsem si, že každá iniciativa se vítá, a tak jsem s přihláškou souhlasil. No a teď žasnu, že jsme vyhráli.“*

Postel z luxusní kolekce charakterizují nadčasovost a moderní design spolu s efektem vznášení se nad podlahou. Výjimečnost celé řady je dána precizností výroby zaměřující se na detail a kresbu dřeva. Díky zaobleným hranám je nábytku dodán punc bezpečí a jemnost na dotek. Postele a noční stolky z kolekce ARIA v sobě snoubí funkční design a dlouholetou zkušenost výrobce s opracováním masivního dřeva. Moderní a funkční design se zaoblenými tvary dodává posteli lehkou eleganci a zútulní vzhled celého pokoje. Postel má polohovací kování Varifix, které umožňuje nastavit výšku lehací plochy dle potřeb zákazníka. Na přání je možné doplnit ambientní LED osvětlení rámu. Právě to Asociace českých

nábytkářů oceňuje: „*Podsvícení postele energeticky úsporným LED osvětlením je výrazným a praktickým doplňkem nábytku z ušlechtilého přírodního materiálu, masivu,*“ uvádí ve své tiskové zprávě.
Vítěze vybrala odborná veřejnost prostřednictvím internetového hlasování. Důvod úspěchu Milan Špavor vidí k přístupu k vývoji: „*Nábytek vyrábíme už třicet let a nikdy jsme neuhnuli od poctivé práce. Máme firemní zásadu, že při návrhu nového nábytku se neohlížíme na cenu. Vymýšlíme ho tak, aby byl co nejlepší, aby nebyl ošizený. Když usoudíme, že nejlepší je prkno silné čtyřicet milimetrů, tak ho tam dáme, a nesnažíme se ho ztenčit na třicet milimetrů. Na kvalitě zkrátka nešetříme.*“
Důležitým prvkem je i variabilita. Zákazník sám se může rozhodnout, zda například chce úložný prostor, nebo ne, volit může i ze široké škály barevných odstínů moření nebo olejování.

Foto: 8x archiv AČN

DALŠÍ VÝROBKY, KTERÉ ASOCIACE ČESKÝCH NÁBYTKÁŘŮ POVAŽUJE ZA MIMOŘÁDNĚ ZDAŘILÉ (ŘAZENO ABECEDNĚ):

Židle „LECTA“

výrobní společnost Alba CR, spol. s r. o.
design: Alba

LECTA je židle s ocelovou konstrukcí, na které je upevněna silná lisovaná překližka s povrchově upravenou dubovou dýhou. Dýhu lze na přání zákazníka nahradit laminováním, které je vhodné pro používání v zatěžovaných prostorách. Kostra židle je výrobcem nabízena ve dvou variantách, a to buď v provedení se čtyřmi nohami, nebo v provedení cantilever. Unikátní je speciální tvar opěráku ve tvaru „C“. LECTA je použitelná nejen do veřejných prostor, například školství, ale i do domácností.

Sedací souprava „WAVE“

výrobní společnost FORM, spol. s r. o.
design: Michael Baránek a Daniel Barták

WAVE je moderní, luxusní sedací souprava, která vychází z koncepce modulárního sezení. Základem jednotlivých modulů je dřevěný rám. Pohodlné sezení zajišťuje kombinace PUR pěny, PES/PUR směsi a měkkého rouna. Sedáky jsou prostorné, modulární systém nabízí mnoho variant využití prostoru. Jedinečný způsob upínání zádových opěráků nabízí možnost libovolného umístění, případně jejich úplného odejmutí. Wave je dílem designérů Ing. arch. Michaela Baránka a MgA. Daniela Bartáka.

Pracovní židle „FOLLOWME“

výrobní společnost LD Seating, s. r. o.
design: Andreas Krob

Pracovní židle FollowMe z dílny německého designéra Andrease Kroba myslí na zdravé sezení za vás. Není ji potřeba složitě nastavovat, a přesto se přizpůsobí každému vašemu pohybu. Židle vyniká inovativním typem flexibilního opěradla, které zádům dává přirozenou podporu. Výrazným prvkem je také mírně zvednutý sedák, který pomáhá páteři udržovat při sezení esovitý tvar, a to i bez bederní opěrky nebo cíleně pozorného sezení. Zkrátka a jednoduše, ať už se opíráte a rozjímáte, protahujete, nebo se díváte přes rameno, židle FollowMe poskytuje vašim zádům dokonalou oporu při každém malém i velkém pohybu.

Akustické panely „ONMI“

výrobní společnost Nábytek Mikulík, s. r. o., design: Ondřej Mikulík

Lamelové akustické panely jsou moderním interiérovým prvkem, který ocení každý architekt a designér navrhující pro svého klienta jeho vysněný prostor. Lamely jsou umístěny na černém akustickém panelu vyrobeném z části z recyklovaných PET lahví. Jeho hlavní úlohou je pohlcovat a rozbíjet zvuk v místnosti, čímž snižuje ozvěnu. Pro větší účinek akustiky je možné panely umístit na rastr z latí, který je vyložen akustickou vatou pro zvýšení účinnosti pohlcení zvuku. Samotné lamely o šířce 27 mm jsou z kvalitní MDF desky, která je potažena odolným vysokotlakým laminátem v dekoru dřeva. Základní kolekce tvoří 4 dekory. Ve výrobě ale firma dokáže pružně reagovat na přání zákazníka a vyrobit dekor panelu na míru. Velkou výhodou je snadná montáž.

Manželská postel s LED osvětlením a chytrý noční stolek „SMART“

výrobní společnost Nábytek Mikulík, s. r. o.
design: Roman Burda, Ondřej Mikulík

Komplet dvoulůžka SMART s dotekovým LED osvětlením v čele postele a s automatickým LED podsvícením korpusu je ideální pro noční vstávání. Závěsný noční stolek SMART se zabudovaným USB vstupem pro nové technologie je přizpůsobený robotickým vysavačům. LED třída A++ a LED životnost 30 000 hodin ukazují, že výrobce dbá na ekologicky šetrné řešení. Design navrhli Roman Burda a Ondřej Mikulík.

Uzavřená jednací souprava „ORGANIX PRIVACY BOX“

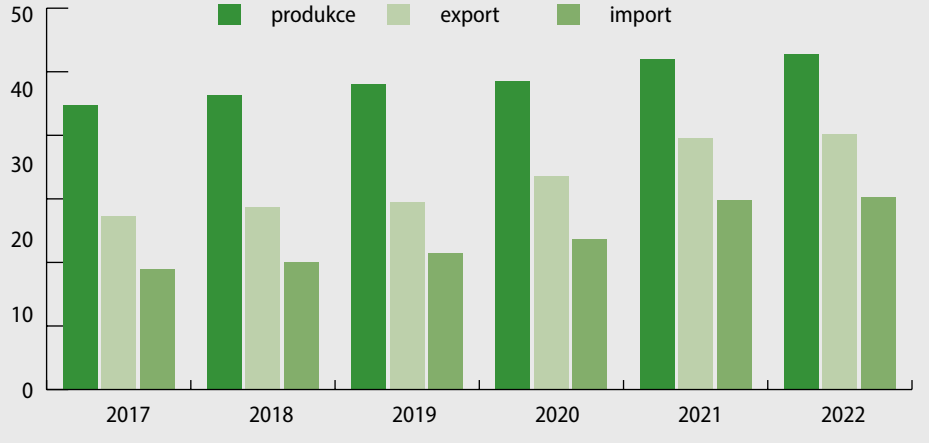
výrobní společnost RIM CZ, a. s., design: Kai Stania

Organix Privacy nabízí sezení, které zajistí vizuální soukromí i v otevřeném prostoru. Dvě sedačky proti sobě spojené stolem s panelem vytvoří i v rušné kanceláři klidné místo pro pracovní schůzku, neformální setkání, nerušené telefonování nebo pro úkoly vyžadující větší koncentraci. Komfort a ergonomii podtrhují doplňky v podobě háčků, přídavného monitoru, elektrických a USB přípojných míst nebo výškově nastavitelné hlavové opěrky. Organix Privacy je navržen tak, aby si zákazník mohl čalouněné prvky přizpůsobit svým barevným a materiálovým požadavkům. Kovové prvky nabízí možnost libovolného výběru barvy v odstínech RAL. Design navrhl renomovaný rakouský designér Kai Stania.

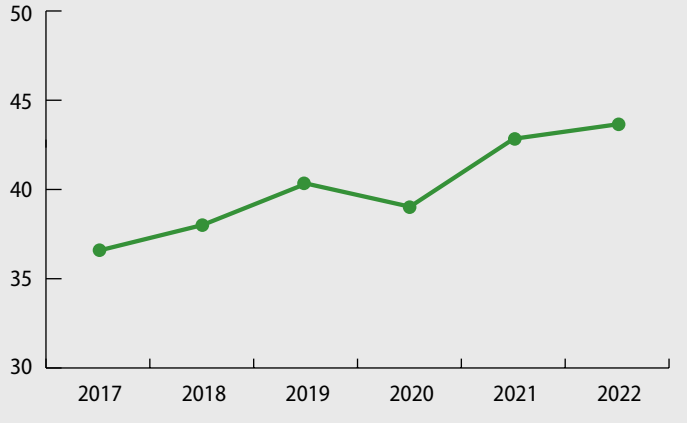
Trh s nábytkem roste, ale pomalu

Asociace českých nábytkářů zveřejnila potvrzené statistické údaje za rok 2022. Zrcadlí se v nich nejistota a obavy ohledně dalšího ekonomického vývoje, které už několik let na globálních trzích panují. Dynamika obchodu s nábytkem se snížila, ale hodnota vyrobeného nábytku v loňském roce zaznamenala další rekord, a to 52,83 mld. Kč. Jedná se o nárůst 0,83 mld. Kč oproti roku 2021. Zároveň se ovšem navýšila hodnota importu na 30,31 mld. Kč. Exportní hodnota narostla na 40,14 mld. Kč. Výrobní firmy v ČR exportují dražší a kvalitní nábytek, zejména na vyspělé trhy EU v tomto pořadí: Německo, Francie, Slovensko, Nizozemí. Trh USA se z hlediska exportu nábytku propadl na páté místo.

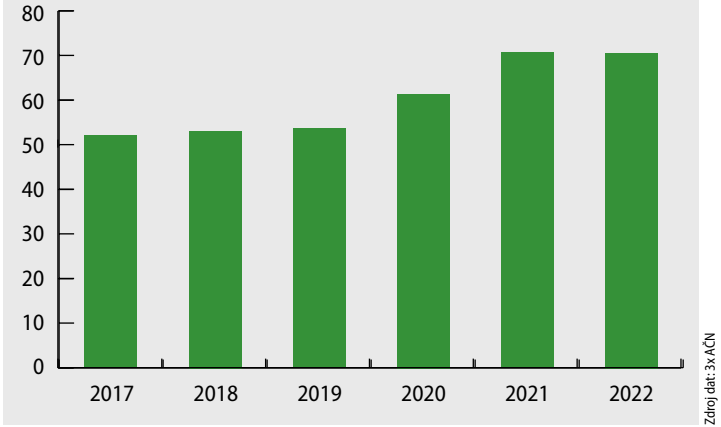
POROVNÁNÍ VÝROBY, EXPORTU A IMPORTU (V MLD. KČ)



SPOTŘEBA NÁBYTKU (V MLD. KČ)



PODÍL IMPORTU NA SPOTŘEBĚ (V %)



Zdroj dat: 3x AČN

Za důležitý faktor AČN považuje skutečnost, že výkon oboru výroby nábytku zaznamenal další růst v řadě. „*Ze statistických dat vidíme, že dynamika spotřeby nábytku po poklesu v roce 2020 a poměrně prudkém vzpamatování v roce 2021 se nyní mírně přibrzdila. Nárůst spotřeby zde je, ale poměrně mírný. Je to dáno zejména omezením investic a zpomalením prodejů v řetězcích i u internetových prodejců. Týká se to zejména nejlevnějšího nábytku,*“ říká tajemník AČN Tomáš Lukeš.

Za dobrou zprávu pro české nábytkáře rovněž považuje poprvé v historii pokles podílu importu na tuzemské spotřebě nábytku ze 70,57 % v roce 2021 na 70,49 % v roce 2022. Až další léta ale ukážou, zda se jedná o změnu trendu, nebo o jednorázový výkyv spojený se současnou nejistotou. Největší importéři nábytku do Česka jsou Polsko, Německo a Čína. S výrazným odstupem pak následuje Itálie, Slovensko, Rakousko.

V souvislosti s poklesem importu se zvýšil tržní podíl českých výrobců nábytku na našem trhu, a činil tedy 12,69 mld Kč. „*Je důležité sledovat přidanou hodnotu nábytku vyráběného v České republice,*“ zdůrazňuje Lukeš. Uvedené výsledky podtrhují i data týkající se exportu. Zatímco v roce 2021 vyvezli čeští výrobci nábytek za 39,57 mld. Kč a hodnoty exportu v letech před rokem 2021 poměrně prudce rostly, v roce 2022 se český export nábytku ustálil na 40,14 mld. Kč. „*Jedná se o stále vynikající exportní výsledky, ale data ukazují určité ochlazení,*“ uzavírá Lukeš. ■

DANIEL MRÁZEK

Generální partneři

Hlavní partner

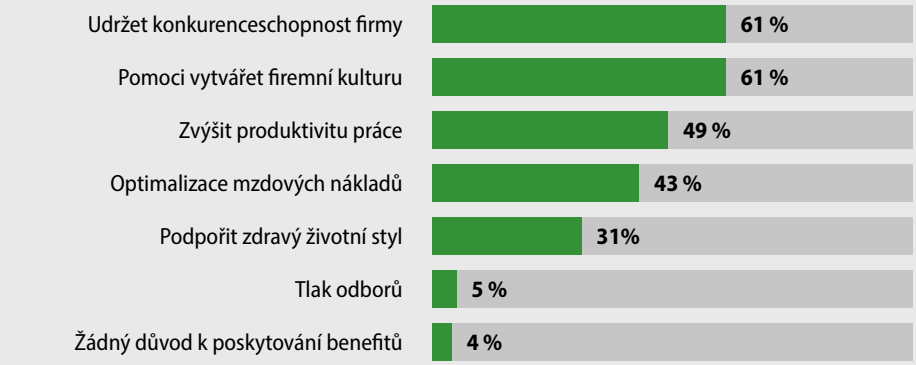
Partneři

Benefity standardem, u home office vláda vyhověla Hospodářské komoře

Z posledního šetření Hospodářské komory vyplynulo, že benefity svým zaměstnancům poskytuje drtivá většina tuzemských firem. Stravování v kantýně, stravenkový paušál, dovozy obědů, elektronické nebo papírové stravenky a další stravovací benefity poskytuje zaměstnancům 93 % z nich. Roste hlavně poskytování stravenkového paušálu.

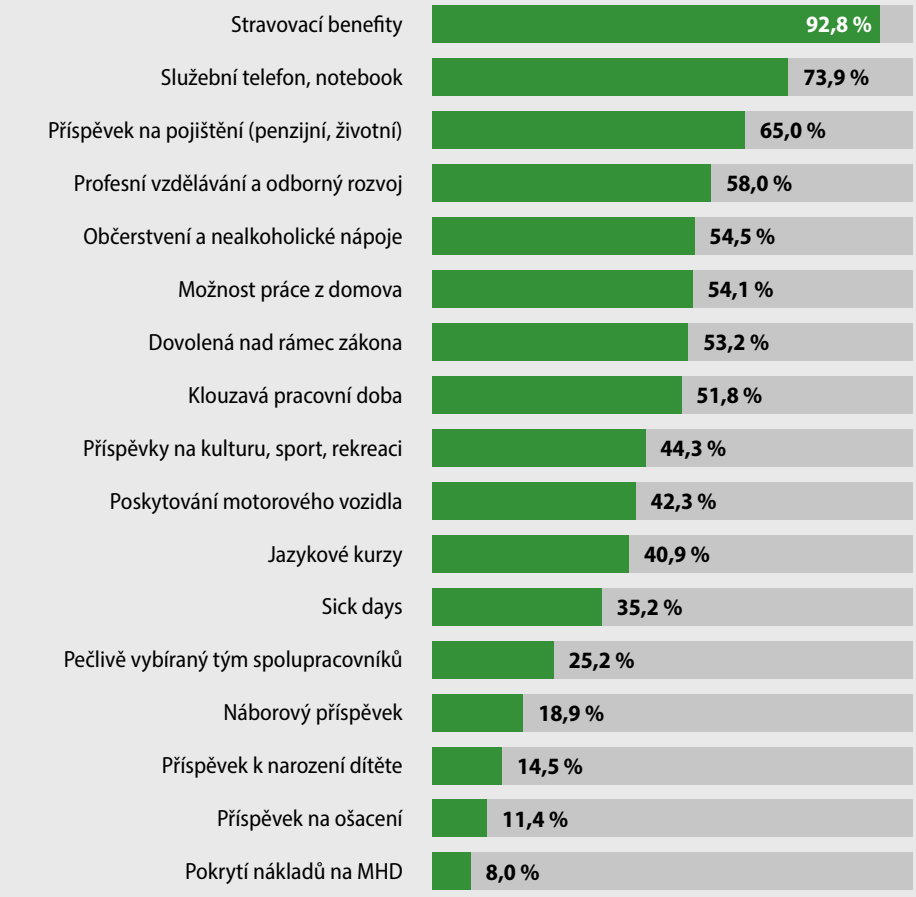
Nejčastějším důvodem pro poskytování zaměstnaneckých benefitů je udržení konkurenceschopnosti firmy a snaha o vytvoření pozitivní firemní kultury. Bezmála polovina respondentů vidí v zaměstnaneckých benefitech způsob zvýšení produktivity práce svých pracovníků. 43 % respondentů poskytuje zaměstnanecké benefity za účelem optimalizace mzdových nákladů a 30,5 % respondentů zdůvodnilo poskytování benefitů podporou zdravého životního stylu.
K poskytování benefitů dle výsledků šetření dochází především z tržních důvodů, kdy se firmy snaží obstát v konkurenci na trhu práce, který je v případě České republiky charakteristický dlouhodobě velmi nízkou mírou nezaměstnanosti a nedostatkem pracovních sil. Firmy z toho důvodu vidí poskytování benefitů jako něco, čím se mohou odlišit od konkurence.
Nejčastějším benefitem jsou stravovací benefity, které poskytuje 93,2 % firem. Druhým nejčastějším benefitem jsou služební telefon a notebook. Tento benefit poskytují zhruba tři čtvrtiny respondentů. Třetím a zaměstnavateli nejčastěji poskytovaným benefitem je příspěvek na penzijní nebo soukromé životní pojištění (poskytuje ho 65 % zúčastněných firem). 58 % firem poskytuje svým zaměstnancům také profesní vzdělávání a odborný rozvoj.
53,2 % firem, které se zúčastnily šetření, také umožňuje svým zaměstnancům čerpat dovolenou nad zákonem stanovený limit 4 týdnů ročně. Navýšení zákonné dovolené je častým tématem nejen v politických debatách a v mediálním prostoru obecně. Plošné zavedení by mělo podle Komory negativní dopad na výkonnost některých firem a následně celé ekonomiky. Jako efektivnější řešení se nabízí ponechat toto rozhodnutí na jednotlivých firmách, aby delší dovolená byla v rámci konkurenčního boje postupně a na dobrovolné bázi zaváděna pouze tam, kde to bude efektivní.

CO JE DŮVODEM PRO POSKYTOVÁNÍ BENEFITŮ VAŠIM ZAMĚSTNANCŮM?



Zdroj dat: šetření HK ČR, březen 2023, 445 respondentů

JAKÉ BENEFITY SVÝM ZAMĚSTNANCŮM POSKYTUJETE?



Zdroj dat: šetření HK ČR, březen 2023, 445 respondentů

Benefity nejčastěji poskytují střední a velké firmy

Různé druhy firemních benefitů nejčastěji poskytují velké a střední firmy. Některé benefity v případě velkých firem poskytuje více než 80 % z nich. U středních firem je míra poskytování stejných benefitů o něco nižší. Jedná se například o poskytování služebního telefonu, notebooku, příspěvek na penzijní a soukromé životní pojištění nebo dovolená nad rámec zákona. Jedná se tedy o firmy, které jednak typicky poptávají více práce a jednak disponují prostředky na poskytování dodatečných benefitů v rámci konkurenčního boje o zaměstnance.

Home office? Ne všude je možný

Více než třetina respondentů (35,3 %) práci z domova nemůže poskytovat, jelikož to neumožňuje povaha vykonávané práce. 29,4 % firem umožňuje práci z domova spíše sporadicky, méně než jednou týdně, a zaměstnanci v desetině firem pracují z domova v průměru jednou týdně. Několikrát do týdne vykonávají práci z domova zaměstnanci u 14,8 % firem. Nízké jednotky procent respondentů také volily odpověď, že buďto práci z domova neumožňují (ačkoliv by to teoreticky bylo možné), nebo ji umožňují, ale zaměstnanci ji nevyužívají. Práci z domova na denní bázi umožňuje nejmenší část firem – pouze 2,3 %. Čtyři z deseti firem tak poskytují práci z domova jako doplňkový pracovní režim, který je používán spíše příležitostně, resp. nepokrývá více než 20 % celkového fondu pracovní doby.

Charakter práce neumožňuje vykonávat práci z domova nejčastěji v mikro firmách a v malých firmách. Právě ty častěji poskytují služby zahrnující manuální činnosti. I v případě velkých a středních firem, ve kterých je práce z domova obecně běžnějším jevem, zaměstnanci nejčastěji pracují z domova spíše příležitostně (méně než jednou týdně z domova pracují zaměstnanci 37,8 % středních firem a 41 % velkých firem).

Náhrady za home office mají být dobrovolné

Vláda vyhověla Hospodářské komoře v tom, *že* zaměstnavatelé nebudou mít povinnost proplácet náhrady pracovníkům za práci z domova. Případné náhrady by měly být předmětem dohody mezi firmou a konkrétním pracovníkem.

„Od počátku jsme prosazovali, aby si podmínky práce z domova mohli zaměstnanci se svým zaměstnavatelem svobodně dohodnout. A jsem rád, že nám vláda nakonec na své schůzi při schvalování vládního návrhu zákona vyhověla. Původní návrh, který chtěl stanovovat zákonem detaily práce z domova, jsme považovali za absurdní, administrativně i finančně náročný postup, protože pro mnoho zaměstnanců je práce z domova vítaným benefitem,“ říká viceprezident Hospodářské komory Tomáš Prouza. Komora měla obavy, že by zaměstnavatelé práci z domova začali omezovat jen kvůli nadbytečné nákladné administrativě.

Sedm z deseti zaměstnavatelů označuje home office za vhodné řešení v případech, kdy zaměstnanec musí pečovat o člena rodiny, například o nemocné dítě nebo handicapovaného seniora. Za vhodné řešení to zaměstnavatelé označují i při zdravotní indispozici zaměstnance, který z vlastního rozhodnutí nechce využít pracovní neschopnosti, pokud to charakter zdravotní indispozice umožňuje. Třetina zaměstnavatelů poskytuje home office proto, aby zaměstnanci ušetřili čas a peníze za dojíždění do práce.

Hospodářská komora k návrhu novely zákoníku práce, která mimo jiné mění pravidla pro pracovní dohody a práci z domova, sepsala své výhrady na 23 stranách. Původní návrh kritizovala, protože ministerstvo navrhlo rigidnější a pro zaměstnavatele administrativně náročnější koncepční změny pracovněprávních vztahů. Za neseriózní přitom Komora označila, že ačkoliv se ministerstvo zaštiťovalo tím, že do novely jen promítá evropské směrnice, mnohé Ministerstvem práce navrhované parametry dohod či práce na dálku evropské směrnice neobsahují. ■

ROMAN RENDA, HK ČR

Za obchodem do zahraničí:

Rakousko a Brazílie

Znovu se na stránkách Komory vydáváme za obchodními příležitostmi v zahraničí. Tentokrát nahlédneme do země, s níž jsme kdysi tvořili jeden velký stát. A také se dozvíme, co nabízí největší jihoamerická země. Věcné informace citujeme ze souhrnných teritoriálních informací, které připravuje Ministerstvo zahraničních věcí a publikuje je podnikatelský portál Businessinfo.cz.

Rakousko – štěstí přeje připraveným

Ačkoli zakladatelé Československa utíkali „pryč od Vídně", dnes je Rakousko naším důležitým partnerem. Současným výborným a intenzivním vzájemným vztahům odpovídá četnost politických, ekonomických, kulturních stejně jako mezilidských kontaktů. K zintenzivnění a prohloubení politického dialogu na všech úrovních došlo během nové etapy bilaterálních vztahů, kterou uvedli ministři zahraničních věcí obou zemí v dubnu 2014. Přestože mezi ČR a Rakouskem panují na některé otázky odlišné názory (např. na využívání jaderné energie), je na politické úrovni vedena věcná debata, která přispívá k budování a rozvíjení dobrého sousedství. S tím úzce souvisí aktivní rozvoj především přeshraniční spolupráce, hospodářských vztahů, dopravní infrastruktury, ale i spolupráce v oblasti kultury, vzdělávání či sociálních věcí.

Rakouská ekonomika je vysoce vyspělá, otevřená a velmi proexportně orientovaná. K růstu ekonomiky, která je založená na službách, přispívá silná domácí spotřeba, poptávka na hlavních exportních trzích, infrastruktura na vysoké úrovni, efektivní administrativa a stabilita. Síla rakouské ekonomiky spočívá také v průmyslové tradici, cestovním ruchu a zahraničním obchodu. Rakousko je špičkou ve využití technologií, které chrání životní prostředí a vylepšují udržitelnost.

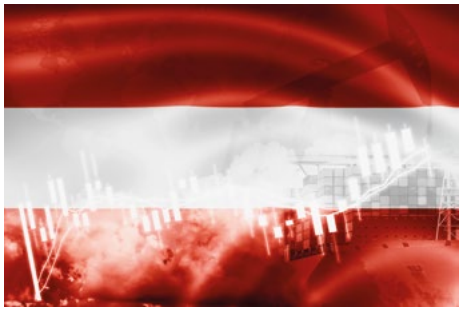
ČESKO-RAKOUSKÁ SPOLUPRÁCE

S Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) podepsala Hospodářská komora memorandum o spolupráci již v roce 2001 a s WKÖ spolupracuje pravidelně i na projektech EU a v rámci Eurochambres.

Rakousko řadíme mezi velmi konzervativní trhy. Při obrovské konkurenci je potřeba, aby české firmy, které na rakouském trhu chtějí uspět, na něj vstupovaly maximálně připraveny. Rakušané preferují tradiční domácí a osvědčené značky a kladou důraz na kvalitu, české zboží se nicméně těší solidní pověsti a Česká republika je považována za dodavatele kvalitních průmyslových výrobků. Rakouský zahraniční obchod se tradičně zaměřuje na Evropu. Členské státy EU mají největší podíl na obchodní výměně Rakouska, nejdůležitějším obchodním partnerem je dlouhodobě Německo. Rakousko díky své centrální poloze nabízí ideální podmínky pro navázání obchodních vztahů s východní a jihovýchodní Evropou a je také významným investorem ve střední a jihovýchodní Evropě. Hospodářské vztahy s Českou republikou se začaly úspěšně rozvíjet už v 90. letech především díky přílivu rakouských investic. Rakousko zaujímá 5. místo mezi nejvýznamnějšími destinacemi pro české vývozy. Také pro Rakousko je ČR významným obchodním partnerem, v rámci zemí střední a východní Evropy dokonce nejvýznamnějším.

Čím Češi Rakušany zaujmou?

Jedním z perspektivních oborů je podle portálu Businessinfo.cz dopravní průmysl, infrastruktura a mobilita. Rakousko patří k předním evropským



investorům ve výstavbách silnic a dálnic. V souvislosti s klimatickými závazky Rakouska a v návaznosti na rakouský plán mobility 2030 zároveň vzrůstá tlak na snížení emisí skleníkových plynů, což se již nyní v sektoru dopravy promítá. Také narůstá poptávka po vozidlech s alternativním pohonem. Příležitosti se nabízí v oblasti výzkumu, vývoje a optimalizace komponentů elektrických vozidel, a zejména v inovativním řešení infrastruktury dobíjecích stanic.

Důležitou součástí boje proti klimatickým změnám se má stát i železniční a kolejová doprava. Českým firmám se nabízí mnoho příležitostí, jak se podílet na plnění ambiciózního plánu rakouské vlády, který má osobní i nákladní železniční dopravu zrychlit a zatraktivnit. Mezi hlavní čtyři body rámcového programu patří posílení železniční dopravy v městských aglomeracích, rozšíření infrastruktury pro nákladní dopravu, elektrifikace železničních tratí a digitalizace.

Slibný je i energetický průmysl. V roce 2021 vstoupil v Rakousku v platnost zákon o obnovitelných zdrojích energie, který má vytvořit podmínky pro naplnění cíle rakouské vlády do roku 2030, a to pokrýt 100 % spotřeby elektřiny z obnovitelných zdrojů. Hlavní podíl na zvýšení energie z OZE mají mít solární a větrné elektrárny. Celkově bude do rozšiřování OZE investováno 25 mld. Kč ročně. Rakouská vláda bude dále investovat do využívání zeleného plynu a vodíku, které by měly přispět k dekarbonizaci a ekologizaci průmyslu. Příležitosti pro české firmy se nabízí v oblastech investic do přenosových soustav, zajišťování výstavby rozvodových sítí a výstavby efektivního systému uchovávání energií. Další příležitosti se naskytnou v oblasti zpracování odpadu, kontroly čistoty ovzduší, energetické efektivnosti, při výrobě vodní a větrné energie, biomasy, v dodávkách parních a vodních turbín, vodních kol a v oblasti fotovoltaiky.

Vynikajících výsledků dosahuje rakouský softwarový průmysl. Za rok 2021 dosáhl zisku 642,3 mld. Kč, což představuje 7,4 % HDP Rakouska. Českým firmám se nabízí příležitosti v oblasti aplikací blockchainu a dalších decentralizovaných přístupů ke zvýšení síťové bezpečnosti, dále bude poptávka po integraci a harmonizaci procesů s cílem zvýšit kybernetickou bezpečnost. České IT firmy se mohou prosadit i ve zdravotnickém a farmaceutickém průmyslu. Program Life Science Austria (LISA) podporuje mezinárodní inovativní společnosti, které vyvíjejí a uvádějí na trh nové produkty a služby, například v oblasti telemedicíny.

Jak na rakouský trh

Už jsme zmínili, že na rakouském trhu panuje velká konkurence. Ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade Rakousko Julie Havlová je ale přesvědčená, že pokud se české firmy náležitě připraví, můžou se prosadit: „*Exportéři si musí ujasnit, co z jejich portfolia má šanci na rakouském trhu zaujmout, jasně si specifikovat svoji cílovou skupinu zákazníků a připravit si kvalitní marketingové podklady v německém jazyce. Některé české firmy jsou zaskočeny vysokou mírou konzervatismu svých rakouských protějšků. Ten se projevuje především silnou preferencí domácích rakouských produktů a neochotou měnit zaběhnuté dodavatele. Na druhou stranu je tato vlastnost i výhodou, protože jakmile si rakouského partnera získáte, bývá partnerství stabilní a dlouhodobé.*“

Při obchodních jednáních je podle Havlové potřeba počítat s formálností. „*Rakušané si potrpí na dochvilnost, užívání akademických titulů nebo používání klasických vizitek. Očekávají také profesionální vystupování a dobrou znalost daného oboru. V jednání jsou přímí a nepotrpí si v komunikaci na přehnané emoce.*“ Největší šanci na úspěch mají ti, kteří nabízí něco, co v Rakousku není dostupné. „*Stále zajímavější jsou pro Rakousko také inovativní startupy, pro které tu existuje řada podpůrných programů i akcí. Naše zahraniční kancelář CzechTrade Rakousko v reakci na tento trend loni zorganizovala první setkání českých startupů a rakouských investorů Czech Startup Day a jeho druhý ročník se uskuteční letos v září. Samozřejmostí pro úspěch na rakouském trhu je prvotřídní servis, rychlá komunikace, vysoká a stálá kvalita i spolehlivost,*“ pokračuje Julie Havlová.

Orientaci na Rakousko českým exportérům rozhodně doporučuje: „*Při volbě exportních teritorií bývá Rakousko českými firmami často přehlíženo na úkor Německa. Německo je samozřejmě násobně větší trh, nicméně je to taky pro začínající exportéry pořádně velké sousto. Rakousko může být pro řadu firem vhodným odrazovým můstkem a testovacím trhem před expanzí do dalších teritorií.*“ A jak Havlová podtrhuje, odborníci z CzechTrade s tím začínajícím exportérům rádi pomůžou.

A má nějaký vliv, že kdysi jsme společně s Rakouskem patřili do habsburské monarchie? „*Společná historie může být pro české firmy lehkou výhodou v tom smyslu, že pro navázání dobrých obchodních vztahů je nutné chápat také kulturní a historické souvislosti. Nicméně pro uplatnění se na rakouském trhu jsou rozhodující spíše jiné faktory,*“ uzavírá ředitelka rakouské pobočky CzechTrade.

ZÁKLADNÍ ÚDAJE

Hlavní město	Vídeň
Počet obyvatel	9,03 mil.
Jazyk	němčina
Náboženství	římskokatolické (58 %), pravoslavné (9 %), islám (8 %), další (25 %)
Státní zřízení	federativní parlamentní republika
Hlava státu	Alexander Van der Bellen
Hlava vlády	Karl Nehammer
Název měny	euro

Cestování	
Časový posun	–

Kontakty ZÚ	
Velvyslanec	Dr. Jiří Šitler
Ekonomický úsek	Ing. Pavlína Šrámková
Konzulární úsek	JUDr. Jiří Tomeš
CzechTrade	Julie Havlová, M.A.
Czechinvest	ne

Ekonomika	2021
Nominální HDP (mld. USD)	477
Hospodářský růst (%)	4,5
Inflace (%)	2,8
Nezaměstnanost (%)	6,2

Zdroj: Businessinfo.cz

Brazílie – s kravatou to nepřehánějte

Brazílie, plným názvem Brazilská federativní republika (BFR), je demokratická federativní republika s prezidentským systémem. Jde o regionální velmoc silně ovlivňující země Jižní a Latinské Ameriky. Zaujímá postavení 10. největší světové ekonomiky a prakticky nejvýznamnějšího vývozce komodit, které ji permanentně drží na místě významného globálního hráče. Atraktivnost brazilského trhu posiluje i válka na Ukrajině. Z nepříznivého vývoje v Evropě, kde válka na Ukrajině znejistěla trhy a zdražila suroviny a energie, Brazílie začala nevídaně profitovat už v prvním kvartále roku 2022, protože významná část světových investorů začala přemisťovat své investice právě do Brazílie. Jen za 75 dnů roku 2022 získala BFR více než 71 mld. USD zahraničních investicí. Jen pro srovnání, za celý rok 2021 to bylo 58 mld. USD.

Má to ale i svá úskalí, jak upozorňuje psycholog práce a organizace Martin Vitický z Institutu pro pracovní diagnostiku, který brazilské prostředí velmi dobře zná: „*Brazílie se v poslední vydávané zprávě Světové banky o snadnosti podnikání za rok 2020 umístila na 124. místě ze 190 zemí. Z toho je zřejmé, že obchodní aktivity v Brazílii nejsou pro zahraniční firmy procházkou růžovým sadem.*“ Problémem jsou zejména kulturní odlišnosti a komplikované dovozní a celní předpisy doprovázené vysokými daněmi a poplatky. Značně ulehčit situaci by mohla dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a státy zóny volného obchodu Mercosur, do něhož vedle Brazílie patří ještě Argentina, Uruguay a Paraguay. Problém je, že se dohoda projednává už více než 20 let.

Mezi hlavní vývozní artikly z Brazílie patří železná ruda, ropné výrobky, celulóza, kukuřice, sója, kuřecí maso, hovězí maso a cukr. Naopak do země míří především průmyslové výrobky, umělá hnojiva, chemické výrobky, trubky a ventily, telekomunikační zařízení, součásti automobilů a automobily.

Velkou šanci pro Brazílii pak představuje produkce zeleného vodíku. Portál Businessinfo.cz dokonce věří, že by se největší jihoamerická země mohla stát jedničkou udržitelného paliva, jako je Saúdská Arábie jedničkou ve výrobě ropy.

ČESKO-BRAZILSKÁ SPOLUPRÁCE

Hospodářská komora spolupracuje od roku 2005 na vzájemných projektech se São Paulo Chamber of Commerce, s níž podepsala memorandum o spolupráci.

Kde je šance pro Čechy

V roce 2021 se vývoz z Česka do Brazílie zvýšil o 19,7 %, čímž se potvrzuje, že Brazílie je zajímavým trhem pro české firmy. Nejvíce se vyváží například čerpadla pohonných hmot, mazadla pro pístové motory, letecké součástky, kabely či skleněné výrobky. A kde mohou být další příležitosti? Portál Businessinfo.cz věří třeba automobilovému průmyslu. Brazílie je osmým největším výrobcem automobilů na světě a má šestý největší vnitřní trh k prodeji automobilů. V roce 2021 vzrostla výroba v tomto oboru o 11,6 % a bylo vyrobeno 2,24 milionu automobilů. Tento objem produkce nabízí jak možnosti pro zahraniční dodavatele dílů, tak i příležitosti k přímým zahraničním investicím

do výrobních kapacit v BFR. Na brazilský trh se nevztahuje většina restriktivních opatření, která v blízké budoucnosti vážně ohrozí tradiční výrobu automobilů v Evropě, a tak význam BFR jakožto odbytiště pro automobilové součástky i pro investice dále poroste.

Zajímavý je i obranný průmysl, který se opírá o pevné postavení ozbrojených sil v současné brazilské demokracii, kde jsou vnímány jako nestranný garant národní bezpečnosti a svrchovanosti. Silnému postavení ozbrojených sil odpovídají poměrně velké výdaje ze státního rozpočtu na je-

jich vybavení. Státní rozpočet BFR na rok 2022 byl sice schválen jako úsporný, nicméně největší část prostředků ze všech rezortů získala obrana ve výši 8,8 miliardy BRR (2,26 mld. Kč).

Mezi třemi nejdůležitějšími statistickými položkami našeho vývozu do Brazílie se umisťují dodávky pro letecký průmysl. V posledních letech, a zvláště od začátku pandemie covidu-19, soustavně klesala konkurenceschopnost a produkce brazilského průmyslu. Z tohoto negativního trendu lze vydělit průmysl automobilový a letecký. V oblasti leteckého průmyslu si Brazílie uchovává vysokou úroveň vývoje a kvality. Příležitosti pro české firmy z tohoto oboru jsou nejen v přímých dodávkách pro stavbu větších letounů, které již úspěšně probíhají, ale ukazují se nové možnosti, například v oblasti bezpilotních letounů a dronů. Příležitosti existují i k vývozu menších sportovních letounů a kluzáků.

A vynechat nesmíme potravinářský průmysl. V poslední době se ukazuje, že existují příležitosti k prodeji technologií ke stáčení a balení piva k prodeji. V současnosti je v Brazílii v provozu okolo 1 400 mikropivovarů a tento segment dynamicky roste a generuje poptávky po nových technologiích. Prosadit by se ale mohly i české potraviny, a to především cereálie, ovesné a ovocné tyčinky, hořčice, nakládané okurky či některé kvalitní konzervované paštiky a masné výrobky.

Jak Brazilce zaujmout

Prorazit na brazilský trh českým exportérům pomáhá agentura CzechTrade. Ředitele brazilské pobočky Jana Michálka jsme zastihli plného dojmů z právě proběhlé návštěvy dvou českých firem. „*Proběhl tu veletrh konstrukčních materiálů, na který dorazili i zástupci dvou českých společností, pro které se jednalo o prvotní seznámení s Brazílií. Obchodní cesta podle jejich vyjádření splnila svůj účel a brali ji jako další krůček k dovozu svých výrobků na brazilský trh. Z kultury obchodního jednání oceňovali zdejší značnou neformálnost. Na první schůzku naprosto stačí obléct si košili s rozhalenkou. Kravata může dokonce působit rušivě a být na škodu. Zároveň se tu hned od začátku oslovujeme křestními jmény. Oslovení ‚pane' se tu nepoužívá, protože Brazilci by ho vnímali jako výraz podřízenosti.*“ Podle Michálka se jednání nesou v přátelském duchu a často začínají tématy, která s obchodem nesouvisí. Brazilští partneři se například ptají na rodinný život a oblíbeným tématem je i sport, a zvláště pak fotbal. Teprve po uvolnění atmosféry přichází na řadu obchodní témata. Úspěchu rozhodně pomůže, pokud jednání budou probíhat v portugalštině. A pozor – hlavní komunikační platformou je v Brazílii WhatsApp. Na e-maily skoro nikdo nereaguje.

Stinnou stránkou je dosud rozšířený rasismus mezi Brazilci. Ačkoli to v případě Jižní Ameriky může znít paradoxně, lidé s tmavší pletí se zpravidla do vyšších funkcí nedostanou a nebývají považováni za rovnocenné partnery.

Připravit se je třeba i na značné kulturní rozdíly mezi regiony. „*Lidé, kteří žijí blíže k hranicím Brazílie, mohou mít více společného s občany sousedních zemí než s Brazilci z jiných regionů. Například kulturu gaučů v jižní Brazílii sdílejí Argentinci a Uruguayci, ale ne Brazilci ze severní oblasti. V Brazílii je při obchodování velmi důležité brát tyto kulturní odlišnosti v úvahu,*“ upozorňuje psycholog Martin Vitický. Obecně lze ale podle něj říct, že Brazílie není pro výbušné povahy, pro ty, co chtějí všechno hned, a také není pro ty, co se neradi usmívají. „*Množství nepříjemných komplikací a na první pohled beznadějně zauzlených situací způsobuje rozsáhlá a těžkopádná brazilská byrokracie. Jediná čárka navíc na libovolném dokumentu může způsobit nedozírné komplikace a škody. Současně však prakticky vždy existuje cesta, kterou se dá bezvýchodný stav uspokojivě překonat. Brazilský a český národ spojuje jedna důležitá vlastnost – schopnost kreativního řešení problémů. Takováto flexibilita v brazilském podání má dokonce i své označení, jedná se o tzv. jeitinho brasileiro, tedy ‚brazilskou cestičku'. Prostor pro ‚cestičku' vytvoříte trpělivým a klidným opakováním, zda by se přece jen nějaké řešení pro váš nešťastný případ nenašlo,*“ uklidňuje Vitický.

A ředitel brazilské pobočky CzechTrade k tomu dodává, že hodně také pomůže, pokud firma zváží možnost výroby přímo v Brazílii. Firmy vyrábějící na území BFR mají podmínky mnohem mírnější. ■

DANIEL MRÁZEK

ZÁKLADNÍ ÚDAJE

Hlavní město	Brasília
Počet obyvatel	214, 39 mil.
Jazyk	portugalština
Náboženství	katolíci (50 %), protestanti (31 %), bez vyznání (10 %)
Státní zřízení	federativní republika, prezidentský systém
Hlava státu	Luiz Inácio Lula da Silva
Hlava vlády	Luiz Inácio Lula da Silva
Název měny	brazilský real

Cestování	
Časový posun	–4 až (v létě –5 hodin)

Kontakty ZÚ	
Velvyslanec	Pavla Havrlíková
Ekonomický úsek	dočasně neobsazeno
Konzulární úsek	Tomáš Loníček
CzechTrade	Jan Michálek
CzechInvest	Jan Michálek

Ekonomika	2021
Nominální HDP (mld. USD)	3 443,60
Hospodářský růst (%)	4,8
Inflace (%)	10,06
Nezaměstnanost (%)	12,7

Zdroj: Businessinfo.cz

Balneoterapie a její možnosti

Lidský organismus je denně vystavován zátěžovým situacím způsobujícím stres. Imunitní systém odolává bezpočtu chemických a biologických agens, které jsou nedílnou součástí okolního prostředí: vzduchu, vody a potravin. Tyto látky se kumulují v lidském organismu v orgánech a tkáních a mohou vést k funkčním patologiím, mutacím a apoptóze buněk. Neustále jsou vedeny diskuze napříč vědeckým i laickým fórem, jak udržet křehkou rovnováhu organismu mezi zdravím a nemocí.

Potřeba zajištění co možná nejvyšší kvality lidského života vede k prevenci chorob a udržení zdraví v maximální kondici. Dnešní medicína zdůrazňuje zdravý životní styl, který zahrnuje např. režimová dietní opatření, dostatek pohybu, odpočinku jako ochrany proti stresu, oslabení imunity a vzniku onemocnění. Převedeno do praxe, jedná se o komplexní přístup k člověku. Balneologie je samostatný klinický obor, který má v Evropě tradici již od starověku a během svého historického vývoje zažíval období rozkvětu i úpadku, a to v souvislosti s rozvojem dalších lékařských oborů. Bouřlivý vývoj léčebných technologií (farmakologické a genetické možnosti medicíny) způsobují, že klinické obory se stále více specializují, zatímco obor rehabilitace, fyzikální medicíny a balneologie zůstává oborem zcela jednoznačně holistickým. Tento směr, který zdůrazňuje komplexnost péče nad souhrnem součástí, vede k tomu, že lázeňský pacient-klient je aktivním spotřebitelem a partnerem léčebného procesu. Balneoterapie ovlivňuje systémové regulace s následným akcentem na probíhající patologické procesy, tzn. že aktivuje léčivý potenciál vlastního organismu, nesubstituuje terapii léčivy nebo operativními zákroky. Respektuje pacienty-klienty a usiluje o psychosomatický přístup k nim a zvyšuje tak jejich kvalitu života.

> ***NENÍ TŘEBA LÉČIT NEMOC, JE TŘEBA LÉČIT NEMOCNÉHO ČLOVĚKA JAKO CELEK.***
>
> Vincenz Priessnitz (1799–1851), významný balneolog a zakladatel vodoléčby

Balneoterapie je léčba

Tato léčba využívá přírodní léčivé zdroje, tedy minerální vodu, přírodní plyn, peloidy nebo příhodné klima. Má preventivní funkci, zvyšuje obranyschopnost organismu, odolnost vůči stresorům, reguluje a stimuluje funkce nervové

a hormonální soustavy a celkově zlepšuje a zvyšuje rozsah všech funkčních schopností organismu. Zkušenosti získané pozorováním vedly k balneoterapeutickým výzkumům, které potvrdily, že má-li být dosaženo léčebného efektu a obnoveno zdravé vnitřní prostředí, pak musí být dodrženy následující podmínky:

a) minimalizace rušivých vlivů zevního prostředí (akustické, optické, termické apod.);
b) individuální indikace fyzikálních podnětů;
c) individuální volba intenzity podnětů;
d) časování jednotlivých podnětů;
e) sumace podnětů (opakováním podnětů měníme chování organismu jako celku);
f) dodržení frekvence podnětů;
g) dostatečná fixace nově utvářených podmíněných reflexů.

Účinek synergie

Význam pojmu balneoterapie je široký a znamená lázeňskou léčebně-rehabilitační péči. Je léčbou komplexní, kde nepůsobí pouze jediná procedura, ale všechna léčebná a režimová opatření zahrnutá v sestaveném léčebném plánu, který je tvořen individuálně pro každého jedince. Klasické lázeňské procedury se opírají o takzvané vnitřní a vnější balneace. Léčivé minerální vody se odlišují různými fyzikálními a chemickými vlastnostmi, např. přirozenou teplotou (při vývěru má teplotu vyšší než 20 °C), mineralizací (1 g/l rozpuštěných pevných látek), osmotickým tlakem, pH, radioaktivitou, obsahem rozpustných plynů či specifických látek.

Když voda léčí

Lázeňská zařízení nabízejí celou škálu léčivých koupelí, jejichž vlastnosti a následně účinky jsou vztahovány k dané lokalitě: rašelinné, sirné, uhličité, slatinné, minerální, perličkové nebo bahenní. Léčebné koupele zahrnují použití teplé a studené vody na tělo a dochází při nich ke vstřebávání minerálních látek pokožkou. Léčivých vlastností přírodní minerální vody je kromě vodoléčby využíváno také při pitných kúrách. Pitnou léčbou rozumíme pravidelné pití určité minerální vody po delší dobu na lékařský předpis, zpravidla přímo u jejího zdroje v přesně určených časových odstupech. Ta je důležitou součástí léčebného procesu, zejména při lázeňské léčbě v gastroenterologii, hepatologii, urologii, nefrologii, při léčbě metabolických onemocnění i v pulmologii. Pitná léčba je blízká interní farmakoterapii. Má s ní společné specifické a nespecifické účinky jak na orgánové systémy, tak i na celé vnitřní prostředí. Příjem minerálních látek je důležitý pro stavbu enzymů, hormonů, neurotransmiterů, modulátorů pro funkci periferního i centrálního nervového systému a imunitního systému.

Rašeliny a slatiny

Použití humolitů, tedy rašelin a slatiny, k léčebným účelům je daleko mladší a historicky jsou používány mnohem kratší dobu než klasická vodoléčba. Bylo identifikováno široké spektrum pozitivních účinků peloidů na lidský organismus. V popředí jako nejvýznamnější stojí samozřejmě účinky tepelné. Charakteristické jsou pro peloidy také hojivé, detoxifikační a vyživující vlastnosti, díky nimž jsou považovány za významný léčivý zdroj v lázeňství. Lokální chemický a biologický efekt daný přítomností organických látek souvisí s tzv. huminovými kyselinami a bitumenem, které mají stahující a bakteriostatický až baktericidní účinek a jsou resorbovány pokožkou a sliznicemi. Doménou peloidoterapie je léčba poruch funkcí a nemocí pohybového aparátu, chronických respiračních onemocnění, dermatologických indikací a u gynekologických nemocí je prokázán mimořádný léčivý účinek u sirno-železité slatiny.

Jednou z dalších součástí balneoterapie je klimatoterapie, která při léčbě v lázeňských zařízeních využívá příhodných klimatických podmínek. Léčba pacientů s určitými typy onemocnění (indikace respirační, neurologické, kožní a další) vede ve vhodném klimatickém prostředí k udržení a podpoře zdraví, k prevenci a obnovení ztracených funkcí a schopností v důsledku onemocnění. Tato terapie je charakteristická aktivním, cíleným a lékařem kontrolovaným využíváním léčebných složek klimatu na vybraných místech. Atmosférické vlivy na zdraví člověka jsou sdruženy podle způsobu biologické odpovědi organismu do účinných komplexů: termický, fotoaktinický, chemický vzdušný a neurotropní komplex. Výše uvedené faktory ovlivňují lidský organismus, který se s nimi vyrovnává pomocí adaptačních a regulačních mechanismů. Nepůsobí izolovaně, ale v synergickém spojení s ostatními meteorologickými prvky.

Komplexní a nenáročná

Lidstvo si stále více uvědomuje, že životní prostředí například v podobě lázeňské terapeutické krajiny má prokazatelné ozdravné účinky a je výhodné je využívat (lékařsky i ekonomicky) k prevenci i léčbě. Aktivace samoozdravného potenciálu těla a normalizace tělesných systémů a rytmů činí z hlediska zdraví lidské populace z balneoterapie jednu z významných technik minulosti, současnosti i budoucnosti. Komplexnost lázeňské léčby, její relativní nenáročnost, využívání přírodních léčebných zdrojů, fyziologických podnětů a postupů jsou příslibem rozvoje lázeňství v budoucnosti. Ve světě dochází k rozmachu lázeňství, je patrná snaha využívat doposud nevyužívané přírodní léčebné zdroje a zakládat nové moderní lázně. Naši odborníci, lékaři, fyzioterapeuti, balneologové, balneotechnici jsou doma i ve světě žádáni o odborné konzultace při jejich zakládání a vzniku. Institut lázeňství a balneologie, v. v. i. (ILAB) zpracovává řadu odborných posudků, inovačních návrhů a svou vědecko-výzkumnou činností přispívá k poznání a efektivnímu využívání přírodních léčivých zdrojů, k jejich ochraně a také k propagaci českého lázeňství a balneologie. ■

PATRICIE HLOUŠKOVÁ, Institut lázeňství a balneologie, v. v. i.

(V článku jsou využita fakta publikace Jandová D., 2009: Balneologie. Praha: Grada, ISBN 978-80-247-2820-9.)

Nejmodernější procedury v překrásném prostředí Krkonoš

Janské Lázně patří k nejstarším lázním v České republice, leží v Krkonoších, na místě, kde vyvěrají prameny s termální minerální vodou. Lázně jsou vhodné pro všechny, kteří hledají relaxaci nebo chtějí zlepšit své zdravotní potíže.

Lázně nabízejí různé léčebné procedury a aktivity pro dospělé a děti. Kromě klasických procedur, jako jsou masáže, vanové koupele a plavání v bazénech, se zde používají moderní léčebné metody a technologie.

Janské Lázně pomáhají s mnoha obtížemi

Při léčebných pobytech se lékaři Janských Lázní zaměřují na pacienty s nemocemi pohybového aparátu, nervovými onemocněními, nemocemi dýchacího ústrojí. V proslulé dětské léčebně Vesna odborníci pracují s dětmi s dětskou mozkovou obrnou a s různými pohybovými onemocněními či dýchacími obtížemi.

Léčba i relaxace

Janské Lázně pro veřejnost celoročně připravují celou paletu léčebných a wellness programů, a tak si může vybrat skutečně každý. Součástí léčebných programů je prohlídka u lékaře a individuální nastavení léčebného plánu.

Nastavení plánu podle individuálních potřeb

Základem léčby obvykle bývá individuální cvičení s fyzioterapeutem podle doporučení lékaře. Kromě toho se využívají komplexní certifikované metody, jako je reflexní lokomoce profesora Vojty, Kabátova metoda PNF, Bobath koncept a mnohé jiné. Používá se nejmodernější přístrojová a robotická rehabilitace na přístrojích světové úrovně.
V Janských Lázních neřeší pouze zmírnění nebo odstranění zdravotních potíží, pracují zde s klienty i na nácviku každodenních aktivit a logopedické péči, aby jim usnadnili návrat do normálního života. Janskolázeňská voda má výborné terapeutické účinky. Kromě ní jsou velmi oblíbené rašelinové či parafínové zábaly, plynové injekce a kineziotaping. Novinkou jsou procedury obohacené o působení molekulárního vodíku.

V Janských Lázních je stále příjemně

Návštěvníkům Janských Lázní je k dispozici Aquacentrum a fitness centrum. Krásná příroda vybízí k procházkám po okolí, včetně návštěvy nedaleké Stezky v korunách stromů. V zimě můžete využít vyhlášený lyžařský areál sjezdovek i běžeckých tras. Celoročně je připravován kulturní program.
Janské Lázně jsou ideálním místem nejen pro pacienty po operacích nebo klienty s nějakým zdravotním handicapem, ale pro všechny, kteří chtějí načerpat novou energii, předcházet zdravotním potížím nebo jen zrelaxovat. ■

STÁTNÍ LÉČEBNÉ LÁZNĚ JANSKÉ LÁZNĚ

ČESKÉ ŠVÝCARSKO

www.ceskesvycarsko.cz

Chybíte nám tu. ♥

Kdy přijedete?

ústecký kraj

Českosaské ŠVÝCARSKO

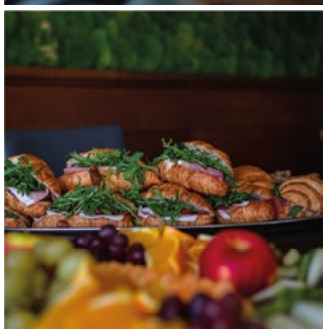
DAROVANSKÝ DVŮR

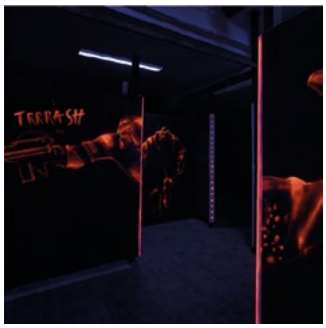
Proberte u nás svůj byznys

Odstartujte meeting chutnou snídaní, pokračujte u oběda a úspěšný den zakončete diskusí u večerního rautu a zábavou za doprovodu DJ. Darovanský dvůr je ideálním místem pro pořádání konferencí, seminářů, firemního teambuildingu nebo společenského večera.

Proč u nás?

- **Výborná dopravní dostupnost** (D5, 80 km od Prahy)
- **Velký výběr sálů** - možnost využití velkého kongresového sálu (max. 350 míst), nebo až 10 menších zvukově oddělených jednacích prostor, možnost vzájemně je kombinovat
- Sály s **výhledem na golfové hřiště** a možností **zatemnění**
- Všechny sály jsou **klimatizované**
- Moderní **audiovizuální a prezentační technika**
- **WiFi zdarma** 100 / 100
- **Hybridní konference**
- Prostorné **foyer a hotelové lobby**
- **Chutný catering** na míru
- Možnost **grilování** na přilehlých **letních terasách**
- **103 hotelových pokojů (220 lůžek)**
- Rozlehlé **parkovací plochy zdarma**
- Možnost doplnění o **teambuildingové nebo relaxační aktivity**





Co dalšího můžete zažít?

- **Unikátní LaserBar** (bowlingové dráhy, akční hra Laser Game, PlayStation zóna, kulečníky, šipky, stolní fotbálek)
- **Exkluzivní Spa – Antické lázně** o celkové rozloze 300 m²
- **27jamkové profesionální golfové hřiště** uprostřed kouzelné přírody a **golfová akademie** pro začátečníky
- **Venkovní sportoviště** (tenisové kurty, beachvolejbal, volejbal, fotbalové hřiště, cyklistické a singletrailové tratě)
- **Moderátor, DJ** i **živá hudba**
- **Casino, úniková hra, virtuální realita, vědomostní soutěž, fotokoutek, kouzelník** nebo **karikaturista**
- **Stylová restaurace s černou kuchyní, degustace vín a rumů, barmanská show** a mnoho dalšího

Nechte to na nás.
Ulehčíme Vám čas a starosti s plánováním.

Ing. Veronika Vajnarová
EVENT & SALES MANAGER
E: event@darovanskydvur.cz
M: +420 604 211 556

Pavel Hladík
SALES MANAGER
E: sales@darovanskydvur.cz
M: +420 737 370 126

PRO
RADOST

asiana
MICE

www.asianamice.com | mice@asiana.cz | +420 234 703 105, +420 773 770 710

NOVINKA

PRAHA – TAIPEI

PŘÍMÝ LET

letuška.cz

Specialista na **Tchaj-wan**

Praha je opět žádanou kongresovou destinací

Na úroveň rekordních let se ale ještě zdaleka nevrátila

Praha v loňském roce přivítala podle agregovaných dat Českého statistického úřadu (ČSÚ) a Prague Convention Bureau téměř čtyři tisíce akcí, kterých se zúčastnilo přes 615 tisíc delegátů. Ačkoliv se oproti předchozím rokům zasaženým protipandemickými restrikcemi jednalo u obou dat o přírůstek v hodnotě několika stovek procent, kongresová Praha se ani zdaleka nepřiblížila rekordním rokům 2018 a 2019.

Agregovaná data, tedy data ČSÚ z hromadných ubytovacích zařízení doplněná o statistiky Prague Convention Bureau z klíčových kongresových prostor v Praze, ukazují, že počtem delegátů a akcí konaných na území hlavního města, se Praha v loňském roce dostala zhruba na úroveň roku 2014. Oproti rekordnímu roku 2019 se vloni Praze konalo jen 66 % akcí. Počet delegátů, které Praha vloni přivítala, se ale takřka přiblížil rekordnímu předpandemickému roku. *„Počet konaných kongresů a konferencí začátkem roku 2022 ještě ovlivnila doznívající pandemie a s ní spojené restrikce nejen v České republice, ale i v zahraničí, a také vypuknutí válečného konfliktu na Ukrajině. Ačkoliv akcí bylo ve srovnání s předcovidovými léty méně, zaznamenali jsme enormní zájem o účast na nich. Praha v roce 2022 přivítala 616 597 delegátů, což odpovídá 86procentní účasti*

AKCE PODLE POČTU DELEGÁTŮ

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
10–49	1256	1002	995	1072	248	441	461
50–149	700	545	580	638	150	173	477
150–499	411	346	390	427	83	124	472
500–999	113	103	124	122	21	29	115
1000–1999	32	33	28	26	8	11	27
2000–2999	11	12	7	6	2	2	5
3000–3999	2	1	2	1	0	1	5
4000–4999	2	3	0	0	0	0	2
5000 a více	1	1	4	2	0	2	3

CELKOVÝ POČET AKCÍ V PRAZE

Typ akce	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Asociační konference/kongres	183	101	201	200	60	132	309
Korporátní konference/setkání	1739	1276	1260	1496	341	326	626
Incentivní setkání	108	174	230	332	52	48	235
Jiné obchodní setkání	457	448	387	206	45	258	355
Výstava/Veletrh	41	47	52	60	14	19	42

AKCE PODLE DÉLKY TRVÁNÍ

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1 den	1293	970	1049	1167	283	390	824
2 dny	444	360	368	384	92	168	323
3 dny	356	317	230	289	70	99	184
4 dny	200	185	142	157	24	49	68
5 dnů a více	289	214	341	297	43	77	168

Zdroj: 3x PCB

na akcích v rekordním kongresovém roce 2019. Tato čísla jen potvrzují, že osobní kontakt je nejen při obchodních jednáních nenahraditelný," uvádí Roman Muška, ředitel Prague Convention Bureau.

Změna struktury a rozložení pražských kongresů a konferencí

Hygienická a politická situace začátku roku 2022 též významně ovlivnila rozložení akcí v čase a jejich strukturu. Zatímco běžně kongresová sezona zahrnovala především jarní a podzimní měsíce, tedy typicky duben, květen, částečně červen a poté září a říjen, v loňském roce došlo k jejímu posunu. Nejvytíženějšími měsíci se tak stal červen, a kromě září a října i listopad.

Data Prague Convention Bureau zároveň ukazují, že došlo k výraznému nárůstu v segmentu větších akcí, především těch, kterých se účastnilo 500 až 1000 delegátů. Oproti předcovidovým rokům tak již v roce 2022 neplatilo, že nejvíce akcí se uskutečnilo s účastí méně než 50 osob.

Přestože nejvíce akcí bylo opět v roce 2022 jednodenních, znatelný nárůst zaznamenaly vícedenní akce, což vedlo k navýšení průměrné délky akce na hodnotu 2,46 dne.

Nejistá mezinárodní situace v regionu též mění složení účastníků

Zatímco běžně byl poměr mezinárodních a lokálních akcí v Praze vyrovnaný, v roce 2022 převažovaly ještě stále akce lokální, a to poměrem 2 : 1. Zdrojové trhy zůstaly obdobné jako v předcházejících letech, tedy především UK, USA, Německo či Belgie, nicméně procentuálně si ještě větší dominanci získala Evropa (96 % akcí oproti 87,8 % v roce 2019) na úkor Severní Ameriky (2,7 % akcí oproti 8,1 % v roce 2019) či Asie (0,7 % akcí oproti 2,7 % v roce 2019).

Posouvání termínů velkých asociačních kongresů a konferencí vedlo k tomu, že v roce 2022 Praha přivítala nejvíce akcí tohoto typu za posledních pět let. Celkem se jich zde uskutečnilo 309. Na téměř každý kalendářní den roku tak připadla jedna konference či kongres. Naopak k původní úrovni se ani zdaleka nevrátil objem korporátních akcí, jejichž počet byl na 42 % rekordního roku 2019.

„Mezi nejvíce diskutovaná témata na pražských kongresech a konferencích v roce 2022 patřily lékařské vědy, ekonomie a finance či technologie. Značný nárůst v počtu jsme zaznamenaly především u akcí zabývajících se ekologií či právě zmíněnými technologiemi," dodává Roman Muška.

Výhled do budoucna – nové hotely, výstavní hala i vyšší podpora cestovního ruchu

Největší počet akcí se v roce 2022 konal tradičně v hotelových zařízeních, která jsou vhodnou variantou pro menší kongresy a konference. Právě hotelový trh nyní prochází významným rozšířením. V posledních měsících došlo k otevření hned několika větších hotelů a do roku 2024 by měla přibýt další, především v luxusním segmentu. Tato nová zařízení nabídnou bezmála 2000 hotelových pokojů, které se přidají ke stávajícím 45000 pokojům v 873 ubytovacích zařízeních, a více než 1700 m² meetingových prostor.

„Pevně věřím, že kongresový průmysl Prahy též dozná pozitivních změn díky zvýšení poplatku z pobytu z původních 21 na 50 korun, ke kterému hlavní město přistoupilo již na začátku minulého roku. Takto získané finance putují na kultivaci cestovního ruchu a jeho udržitelný rozvoj, a to včetně podpory Prahy jakožto významné kongresové destinace," uzavírá Roman Muška. ■

HANA KREJBICHOVÁ, Prague Convention Bureau

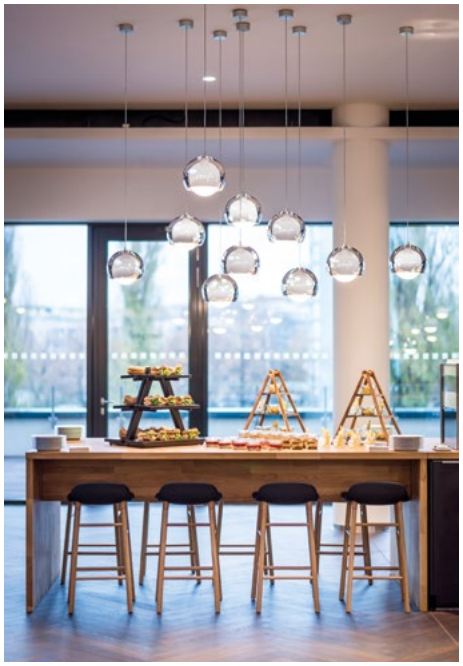
Courtyard: Dokonalý byznysový azyl

Moderní čtyřhvězdičkový hotel Courtyard by Marriott Brno nabízí svým hostům nejen luxusní ubytování a vysoce kvalitní služby, ale také je ideálním místem pro konference a obchodní jednání.

Hotel se nachází v areálu Spilberk Office Center nedaleko centra města a má výbornou strategickou polohu se snadnou dostupností do Vídně, Bratislavy, Prahy, Budapešti a Krakova.

Zázemí pro konference

Hotel nabízí deset konferenčních místností s maximální kapacitou až 400 osob. Všechny disponují denním světlem a nadstandardní AV technologií. Jednou z výhod konferenčních prostor je jejich variabilita. Místnosti lze přizpůsobit vašim potřebám bez ohledu na to, zda pořádáte menší setkání nebo velké kongresy. Konferenční místnosti jsou také ideální pro větší společenské akce, jako jsou například svatby, plesy či oslavy narozenin. Do banketového patra vedou točité schody, které jsou dominantou vstupní haly a pro návštěvníky přijíždějící autem je k dispozici podzemní parkoviště s kapacitou až 130 míst.



Věrnostní program

Díky věrnostnímu programu Marriott Bonvoy můžete sbírat body za uskutečněné akce. Členové mohou využívat speciální nabídky a slevy, a to nejen v hotelech Marriott, ale také u řady partnerských společností, jako jsou aerolinky, pronájem aut, kreditní karty a další. Program má několik úrovní, které se odlišují podle počtu nocí, které člen stráví v hotelech Marriott během jednoho kalendářního roku. Vstup do programu je zdarma a k získání členství se stačí registrovat na webových stránkách Marriott Bonvoy nebo v jednotlivých hotelech.

Foto: 3x Kilian Blees

ZAREZERVUJTE SI PROSTORY DO 31. 12. 2023 A ZÍSKEJTE TROJITÉ BODY MARRIOTT BONVOY!

K tomu obdržíte 3% slevu z účtu za catering a další výhody!

COURTYARD® BY MARRIOTT Brno

adam.sahula@courtyard.com

+420 735 715 117

PŘEDSTAVUJEME AMBICIÓZNÍ AMERICKÝ HOTELOVÝ ŘETĚZEC DOPLNĚNÝ O MORAVSKOU PŘÁTELSKOST A RADOST POSKYTNOUT NAŠIM ZÁKAZNÍKŮM SKVĚLÉ VZPOMÍNKY.

Adam Sahula, manažer eventového oddělení Courtyard by Marriott Brno

Gastronomický ráj

Gastronomický zážitek umožní hotelová restaurace The Yard Lounge & Dining, kam můžete vyrazit na pracovní oběd či večeři. Nabízí mezinárodní kuchyni, která obsahuje prvky z celého světa. Kromě toho jsou rovněž k dispozici vegetariánské a bezlepkové možnosti. Restaurace je velmi pečlivá při výběru ingrediencí, používají pouze čerstvé a kvalitní suroviny, což se projevuje nejen na chuti jednotlivých pokrmů, ale také na jejich prezentaci. V čele The Yard Lounge & Dining stojí mezinárodně oceněný šéfkuchař Radovan Zajíček. Jeho kreativita a zároveň dokonalé kulinářské techniky se projevují na talířích, kde se mísí tradiční chutě s moderním přístupem.

V hotelu Courtyard by Marriott Brno si můžete být jistí, že díky prvotřídním prostorám a službám, bude vaše akce probíhat hladce a bude nezapomenutelným zážitkem pro vás a vaše účastníky. ■

TEREZA JÍŠOVÁ

Pražské vinice 2023

Putování vinicemi hlavního města

27. a 28. května 2023

www.prazskevinice.cz
www.praha.eu
www.prague.eu

prague
city tourism

PRA HA
PRA GUE
PRA GA
PRA G

Neinvestovat do kyberbezpečnosti se firmám prodraží

Zejména střední a velké podniky by měly zbystřit v souvislosti se vznikajícím zákonem o kybernetické bezpečnosti. Nově mohou totiž spadat pod jeho regulaci. Smyslem zákona je zlepšení odolnosti digitální infrastruktury proti narůstajícím kybernetickým útokům na půdě celé Evropské unie. Ostatně i vznikající zákon, jehož účinnost je očekávána od poloviny roku 2024, vychází z evropské směrnice NIS2, která zavazuje subjekty v rámci EU, aby zajistily bezpečnost svých sítí a informačních systémů.

V prosinci 2022 byla Evropským parlamentem schválena směrnice NIS2, která stanovuje minimální požadavky na kybernetickou bezpečnost a zavazuje subjekty v rámci EU, aby zajistily bezpečnost svých sítí a informačních systémů. Cílem směrnice je zlepšit odolnost digitální infrastruktury proti kybernetickým útokům a zajistit, aby subjekty EU byly připraveny na tyto útoky a schopny reagovat na ně.

Nová pravidla ovlivní již příští rok

Transpozice směrnice NIS2 zahrnuje přijetí a implementaci nového zákona o kybernetické bezpečnosti, jehož účinnost je očekávána v polovině roku 2024.

Návrh zákona o kybernetické bezpečnosti aktuálně prochází připomínkovým procesem. Národní úřad pro kybernetickou a informační bezpečnost (NÚKIB) sesbíral během šesti týdnů v rámci otevřených konzultací k novému kyberzákonu téměř tisíc podnětů od odborné veřejnosti, jednotlivců i oborových asociací, kterými se nyní zabývá.

Zmiňovaný zákon má za cíl sdružit dosavadní roztříštěnou úpravu několika typů povinných osob do jedné – poskytovatele regulované služby. Poskytovatelé jsou dále regulováni dle Vyhlášky o regulovaných službách. Ta je rozděluje podle způsobu plnění zákonných povinností na poskytovatele v nižším a vyšším režimu.

Velikost je důležitá

Novým kritériem pro regulované služby je velikost organizace. Dramaticky se rozšiřuje počet povinných osob z celkového počtu 400 organizací odhadem na 6 000. Naplnit požadavky zákona tak budou muset organizace uvedené v příloze Vyhlášky o regulovaných službách s velikostí podniku střední nebo velké. Je také důležité zmínit, že je upraveno pravidlo sčítání velikosti podniků. Pokud je malá společnost součástí holdingu, může z ní být rázem velká. Návrh českého zákona do regulace vtahuje některé subjekty dle poskytované služby bez ohledu na jejich velikost. Zákon tak naplňuje povinné požadavky směrnice, ale je dále důrazněji specifikován. To ve skutečnosti znamená, že pokud z povahy NIS2 vaše organizace do regulace nespadala, je možné, že bude do české úpravy zákona vtažena.

V praxi to bude pro podniky mimo jiné znamenat zavedení rozsahu řízení kybernetické bezpečnosti a bezpečnostních opatření, hlášení kybernetických bezpečnostních incidentů a informování zákazníků, provádění protiopatření, zavedení mechanismu řízení bezpečnosti dodavatelského řetězce (v případě poskytovatelů ve vyšším režimu povinností) nebo podřízení kontrol inspektorům či dozorovému orgánu.

V případě naplnění kritérií pro identifikaci provádí organizace posouzení a následnou registraci sama, v případě kritérií pro určení s ní vede NÚKIB správní řízení o určení.

Při nedodržení zákonných povinností hrozí firmám pokuta až ve výši 230 milionů korun. Nový zákon nahradí aktuálně platný zákon z roku 2014. Platit by měl začít na podzim 2024. ■

MARTIN HOŘICKÝ a TOMÁŠ KUBÍČEK, partneři společnosti BDO

NOVÉ KRITÉRIUM VELIKOSTI FIREM

Do působnosti nové směrnice by měly být zahrnuty všechny střední a velké podniky ve vybraných odvětvích, na něž se má vztahovat směrnice NIS2. Tedy půjde o podniky s více než 50 zaměstnanci (pro určité podniky s velkým významem pro chod státu bude NIS2 platit bez ohledu na velikost).

SUBJEKTY, KTERÉ BY MĚLY PODLÉHAT REGULACI

- Služby pro oblastní a vodíkovou energetiku
- Laboratoře, subjekty provádějící výzkumnou a vývojovou činnost léčiv, výrobci základních farmaceutických výrobků a přípravků a výrobci kritických zdravotnických prostředků
- Subjekty zajišťující shromažďování, likvidaci nebo čištění odpadních vod
- Datová centra, síť pro doručování obsahu, poskytovatelé důvěryhodných služeb
- Poskytovatelé veřejné sítě elektronických komunikací
- Subjekty veřejné správy
- Poskytovatelé vesmírných služeb
- Platformy sociálních sítí
- Poštovní a kurýrní služby
- Nakládání s odpady
- Výroba, zpracování a distribuce chemikálií
- Výroba, zpracování a distribuce potravin
- Výroba (lékařské a in vitro přístroje, počítačové a elektronické a optické výrobky, elektrická zařízení, stroje a zařízení, motorová vozidla, přívěsy a návěsy)

Nově budou subjekty děleny na základní a důležité, a to v návaznosti na kritickou důležitost daného odvětví/služby a úroveň závislosti jiných odvětví/služeb na daném odvětví.

SSANGYONG

SFR MOTOR

Ďáblická 553/2, 182 00 Praha 8

Autorizovaný prodej a servis **SsangYong v Praze**

POSKYTOVANÉ SLUŽBY

+ Prodej **nových a ojetých** vozidel
+ Autorizovaný servis
+ Výkup vozů **na protiúčet**
+ Zajištění **financování a pojištění**
+ Nehodové centrum

→ ssangyong.sfr-motor.cz

SUV modely Volkswagen

Úrok od **3,9 %**
a **servis na 5 let**

Vzorový příklad úvěru na vůz T-Roc Life 1.0 TSI 81kW v ceně 684 900 Kč, při financování s Volkswagen Financial Services v ceně 684 900 Kč, splátka předem 273 960 Kč (40 %), výše úvěru 410 940 Kč, poplatky za uzavření a vedení smlouvy 0 Kč, celkové platby za úvěr 444 480 Kč, celkové platby za úvěr vč. pojištění 502 656 Kč, RPSN vč. pojištění 12,559 %, délka úvěru 48 měsíců, poslední nerovnoměrná splátka 0 Kč, měsíční splátka úvěru 9 260 Kč, měsíční splátka úvěru vč. pojištění 10 472 Kč, úroková sazba p. a. 3,90 %. Volkswagen Pojištění Basic obsahuje havarijní pojištění, povinné ručení (10% spoluúčast) s uznáním bonusů za bezeškodní průběh dosavadních pojištění (60 měsíců) a pojištění skla (limit plnění 10 000 Kč), které je kalkulováno ve variantě pojištění bez garance pojistného. Další parametry jsou: věk klienta 50 let a běžné použití vozu. Tato indikativní nabídka není nabídkou ve smyslu § 1732 zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, a jejím přijetím nevzniká mezi společností ŠkoFIN s.r.o. a druhou stranou závazkový vztah. Servis zdarma poskytovaný k úvěru je platný na 5 let nebo 60 000 najetých km (co nastane dříve) a jedná se o servisní balíček ve variantě „Service". Nabídka platí do vyčerpání zásob nebo do odvolání. Vyobrazené vozy mohou obsahovat prvky příplatkové výbavy. Kombinovaná spotřeba a emise CO_2 modelů T-Roc: 4,7–9,4 l/100km, 123–213 g/km; T-Cross: 5,8–7,0 l/100km, 131–157 g/km; Taigo: 5,4–6,7 l/100km, 123–151 g/km. Více informací na volkswagen.cz.

ROS a.s.

Autorizovaný prodejce Volkswagen

ROS, a.s.

Poříčí 3, 639 00 Brno, tel.: +420 530 501 111,
www.rosauto.cz, e-mail: rosauto@rosauto.cz