

ekonom

13-14

Byznysmeni, kteří nechtějí do důchodu

Příběhy českých podnikatelů,
kteří i po sedmdesátce řídí
miliardové firmy.



TEN S PLÁNEM



TEN S PROSTŘEDKY

Jsme křižovatka příležitostí. Už 25 let se u nás potkávají úspěšní investoři, majitelé firem i privátní klienti, kteří hledají něco výjimečného. Zakladatelé projektů a ti, co jim věří. Ti, co potřebují, s těmi, co mají. Ti, co znají trhy, s těmi, co znají lidi. U nás se potkávají soukromé investice a odvážné nápady. Majetek a zhodnocení.

Peníze & růst & společný úspěch.

Jsme privátní a investiční banka. Každé setkání je příležitost společně růst.

Potkejme se.

J&T BANKA

VŠE ZAČÍNÁ
POTKÁNÍM.

ekonom

Týdeník vydavatelství **Economia**

Ročník LXVIII, číslo 13–14

Vychází každý čtvrtek v Praze, cena 99 Kč

Adresa redakce:

Pernerova 673/47, 186 00 Praha 8, tel.: 233 072 222

e-mail: jmeno.prijmeni@economia.cz

internet: <http://www.ekonom.cz>

Šéfredaktor: Petr Kain

Zástupci šéfredaktora: Martin Petříček, Alžběta Vejvodová

Šéfredaktor: Karel Janků

Editor: Josef Káninský

Redakce: Jan Beránek,
Eva Hníková, Jan Němec,
Josef Pravec, Vojtěch Wolf

Spolupracovníci:

Eva Srpová,

Jakub Stehlik, Aleš Vojř

Grafici: Jaroslava Bělovská, Petr Hrubý

Fotoprodukční: Michaela Špíchalová

Produkce: Marcela Skladanová

Korektorka: Petr Vaněk (vedoucí)

Marketing: Jan Rákosník

Vydává: **Economia, a.s.**

Adresa vydavatelství: Pernerova 673/47, 186 00 Praha 8
tel.: 233 072 222, IČO: 28191226

Autorská práva vykonává vydavatel. Jakékoliv užití částí nebo celku, zejména rozmnožování a šíření jakýmkoli způsobem (mechanickým nebo elektronickým) i v jiném než českém jazyce bez písemného svolení vydavatele, je zakázáno.

© 2024 **Economia, a.s.**

Inzerce přijímá inzertní oddělení:

obchodní garant: Dobromila Danovová,
dobromila.danovova@economia.cz, 737 434 166
backoffice inzerce: inzerce@economia.cz

Ředitel speciálních projektů: Aleš Mohout,
Pernerova 673/47, 186 00 Praha 8,
tel.: 775 921 915

Distribuce: Pernerova 673/47, 186 00 Praha 8

Volný prodej: e-mail: distribuce@economia.cz

Ve volném prodeji rozšiřuje: PNS, a.s.

Předplatné, nové objednávky:
tel.: 217 777 888, e-mail: predplatne@economia.cz,
www.ekonom.cz/predplatne

Zákaznická linka: tel.: 217 777 888

Objednávky do zahraničí: tel.: 217 777 888,
e-mail: predplatne@economia.cz

Doručování předplatného provádí:
Česká pošta s.p., PNS, a.s., Monitor CZ, s.r.o.

Předplatné v SR zajišťují:
Magnet Press Slovakia, s.r.o., PressMedia, s.r.o.,
L.K. Permanent, s.r.o., MediaCall, s.r.o.

Internetový on-line archiv: predplatne@economia.cz

Layout: Jan Vyhnanek

Tiskne: Triangl, a.s., Beranových 65, Praha 9

Náklad ověřuje Kancelář ověřování nákladů tisku ABC ČR

Redakci nevyžádané příspěvky se nevracejí.

**MK ČR E 5549 | MIČ 47 619 | ISSN 1210-0714 (Print)
ISSN 2787-9380 (On-line)**

Twitter @ekonom_cz Facebook @ekonom.cz Instagram @ekonom_cz

Vážení a milí čtenáři



Pro mnoho lidí je obrazem úspěšného byznysmena mladý vizionář. Ideálně je buď čerstvým absolventem nějaké elitní univerzity, nebo dokonce z vysoké školy předčasně odešel, aby se mohl vypravit za svým podnikatelským snem. Vybaví se nám lidé jako Bill Gates, který spoluzaložil Microsoft, když mu bylo 20 let, Steve Jobs, kterému bylo 21, když spoluzakládal Apple, nebo 20letý zakladatel Facebooku Mark Zuckerberg či 25letí spoluzakladatelé Googlu Larry Page a Sergey Brin.

Tahle obecně sdílená představa je ale mylná. I když malá skupina výjimečných jedinců v mladém věku vybuodovala skvělé společnosti, realita je taková, že většina úspěšných podnikatelů je mnohem starší, často je jim něco přes třicet, čtyřicet, padesát nebo i více let.

Dokládá to i studie zkoumající vztah mezi věkem podnikatele a úspěšností založení vlastního byznysu, kterou provedli výzkumníci z Massachusettského technologického institutu. Jak zjistili, průměrný věk zakladatelů start-upů v USA byl 42 let. Průměrný věk zakladatelů high-tech start-upů (kde by se dalo předpokládat, že zakladatelé jsou mladší) byl ještě o rok vyšší. A průměrný věk zakladatelů vzácných ultrarychle rostoucích jednorozčů (1 z 1000 nejrychleji rostoucích podniků) byl dokonce 45 let.

Ukazuje se, že nikoliv mladistvý elán, ale spíše životní zkušenosti jsou tím správným receptem na podnikatelský úspěch. Podle zmíněné studie například platí, že u 50letého zakladatele je dvakrát vyšší pravděpodobnost, že vybuduje prosperující podnik, který upíše akcie na burze, než u 30letého zakladatele. V podnikání evidentně platí: Stáří vpřed!

Přeji pěkné čtení.

Petr Kain, šéfredaktor

OBSAH

Názory

- 6 Matouš Hutník: Jak už nikdy nemuset nic rozhodnout
- 8 Josef Vojta: Pokles cen reálných aktiv přinesl investiční příležitost

Události týdne

- 10 Přehled nejdůležitějších zpráv uplynulého týdne

Téma čísla

- 12 Věku navzdory. Oslavili sedmdesátku a dál řídí miliardové firmy

Rozhovor

- 20 Luc Rémont: Reaktory už neumíme stavět rychle, díky těm českým se to můžeme opět naučit

Další témata

- 28 Čekání na průlom. Zakonzervovaná Praha se brání odvážné architektuře
- 32 Norman Borlaug: Otec zelené revoluce, která nasýtí svět a dnes dráždí stoupence Green Dealu
- 36 Kvalifikované investice táhnou. Mají sílu rozhybat celou ekonomiku
- 40 Krachy bank přijdou. Novou hrozbou jsou poloprázdné kancelářské budovy
- 44 Ruský zbrojní průmysl pomohla vybudovat také Evropa, včetně Česka
- 46 Daně u přivýdělků: Kdy je nutné podat priznání a jak získat příjemný bonus
- 48 Na kole proti změnám klimatu. DPD si chce vyšlapat uhlíkovou neutralitu
- 50 Na jižní Moravě dominuje v podnikání Brno, na jihu Čech zase Český Krumlov

Investice

- 52 Miliardáři na traktoru. Nejbohatší Američané skupují půdu ve velkém

Logistika

- 54 Firmy loni nakupovaly dopravní techniku, leasing vzrostl o 30 procent

Právo

- 58 Při dodávkách softwaru jde o miliardy, úřady často uzavírají špatné smlouvy

Moderní řízení

- 62 Klam přeživších aneb Proč se neřídít osudy miliardářů, kteří odešli z univerzit



Lifestyle

- 64 Nissan Ariya: Japonský návrat mezi elektrickou špičku

#datavize

- 66 Náboženská mapa Česka



FOND KVALIFIKOVANÝCH INVESTORŮ

CREDITAS ENERGY

Prémiový energetický fond

Fond kvalifikovaných investorů CREDITAS ASSETS SICAV a.s. ve svém podfondu CREDITAS ENERGY, podfond SICAV drží aktiva v čisté hodnotě (NAV) téměř 3 miliardy korun. Pro investice využívá know-how skupiny působící v energetice již od roku 2013.

Připojte se k další expanzi fondu a získejte minimální výnos Premium plus investičních akcií s garancí* 8,6 % p.a.



**CREDITAS
FONDY**

Součástí skupiny CREDITAS
www.creditasfondy.cz



* Garance minimálního výnosu Premium plus investičních akcií (PPIA) ve výši 5,6 % p.a., a to i v případě nižšího zisku či dokonce ztráty fondu. Garance je formou redistribuce fondového kapitálu od držitelů Hedging investičních akcií (zakladatelé fondu) ve prospěch držitelů Premium plus investičních akcií (externí investoři), a to až do výše tohoto fondového kapitálu, který připadá na Hedging investiční akcie. V období od 1. 7. 2022 do 30. 6. 2024 je stanoven minimální výnos 8,2 % p.a. u PIA a 8,6 % p.a. u PPIA.

AVANT investiční společnost, a.s., je správcem fondů kvalifikovaných investorů dle zákona 240/2013 Sb. a jejich akcionářem nebo podílníkem se může stát kvalifikovaný investor dle paragrafu 272 tohoto zákona. Sdělení klíčových informací fondu (KID) je k dispozici na <http://www.avantfunds.cz/informacni-povinnost>. V listinné podobě lze uvedené informace získat v sídle společnosti AVANT investiční společnost, a.s., CITY TOWER, Hvězdova 1716/2b, 140 00, Praha 4 – Nusle. Další důležité informace pro investory na: <https://www.avantfunds.cz/duleziteinformace/>.

Jak už nikdy nemuset nic rozhodnout

– TEXT – Matouš Hutník – FOTO – Archiv

Jsme zahlceni názory. Protinázory. Ironickými poznámkami. Vzájemně protichůdnými příběhy a fotkami, u kterých nevíme, jestli nejsou produkty horečného snu umělé inteligence. A pak přijde kolega/manžel/novinář a chce vědět, jak to teda uděláme s tou kampaní/dovolenou/přijetím eura. Netušíte, vlastně se rozhodovat nechcete. Ale nemůžete přiznat, že je vám to je jedno. Vždyť vás platí i za to, že si něco myslíte. Že rozhodujete.

Jak z toho ven? Jako dlouholetý aktivní pozorovatel vnitřního fungování firem a organizací doporučuji postup, díky němuž budete vypadat profesionálně, odpovědně a už nikdy si nebudete muset cokoli myslet a za cokoli nést odpovědnost.

V první řadě nerozhodujte sami. Víc hlav hůř padá. I pro banální úkoly sestavte pracovní skupiny. Ideálně takové, u kterých nejsou zcela jasné pravomoci a které na sobě vzájemně závisejí. Vaše mantra bude: „Pardon, to nemůžeme rozhodnout my. Vezmu to na pracovní skupinu v úterý.“

Objektivizujte. Když se o něčem rozhodujete pravidelně, vyberte si jedno rozhodovací kritérium. Číselné. Varianty, mezi kterými stojíte, si potom položíte (pardon, komise položí) vedle sebe, seřadíte podle kritéria a bum: naleznete nezpochybnitelnou pravdu.

Firmy třeba vypisují tendry, ve kterých vybírají ten nejlepší příběh své značky. Nechají si převyprávět hromadu návrhů, aby se rozhodly podle ceny. Jsou přece řádní hospodáři. Televize měří v debatách čas kandidujícím politikům a upozorňují je, že mluvili o dvě a půl minuty kratší dobu než protikandidát. Mediální radní, kteří koukají doma se stopkami v ruce, vidí, že žid nedostal ani o sekundu méně než antisemita. Vyváženost nebyla ořesena. Nebo parlament vymyslí, že důchody se budou valorizovat automaticky podle výše inflace. Přece proto, aby důchodci nebyli rukojmí a populisté neměli v ruce tento trumf.

Reklamky v důsledku toho chrlí šablonovité kampaně, které nefungují. Myslícímu divákovi se nejspíš přičí, že má kandidát mluvit déle, protože vše potřebné vyjádřil v první

věť. A první krize ukáže, že valorizační automat je potřeba vypnout, neb si ho stát nemůže dovolit. Je to ale snad vaše chyba? Rozhodně ne! Vy jste byli v komisi, která rozhodla podle předem daných kritérií. Jakých? Nebojte, všechna byla transparentní, měřitelná, objektivní.

Chtějte data. Brilantní rozšíření předchozího. Filozoficky je to nejspíš odpověď na otravnou postmodernu s ještě otravnějšími chytrásky, kteří relativizují a dekonstruují, cokoli je napadne. Pro to u nás není prostor. Žádná dojmologie.

Teď vážně: Ano, k rozhodování potřebujete fakta, data, čísla. Ale v určité chvíli zjistíte, že před vámi leží různé cesty, kterými se můžete

vydat. Každá má výhody a nevýhody. Nedá se objektivně říct, že by některá byla lepší než druhá. Někdo by řekl, že to je přesně ta chvíle, za kterou dostáváte plat. Že na rozcestí řeknete, že na základě toho, že je nejspíš chvíle před polednem a stíny ukazují tímto směrem, je sever přibližně tady.

Byla by ale chyba riskovat, že ukážete namísto severu severozápad. Mnohem jistější je svolat další schůzku komise pro určení směru, poslechnout si kolegy, kteří určí směr podle lišejníku, případně ty, kteří se orientují podle letokruhů.

V korporátní řeči se tato taktika projevuje frázemi „potřebujeme víc dat“, „vypracujeme analýzu“, případně, pokud musíte do politické debaty, „euro přijmeme, až to bude výhodné pro naše lidi“.

Ano, může se stát, že neodbytný redaktor bude dorážet:

„A co znamená, že to bude výhodné?“

Řekněte: „Je třeba vypracovat analýzu.“

„Jakou?“

„Která stanoví objektivní kritéria.“

„Jak?“

„Sestavili jsme pracovní skupinu složenou z odborníků.“

Nebojte, brzo se ptát přestane. Mluvili byste déle než protikandidát. ■



Autor je marketér

BioLNG od GasNetu se vyplatí. Jako první v Česku ho tankují kamiony Lidlu

Poptávka po udržitelné a levné dopravě roste. V síti LNG plnicích stanic skupiny GasNet, která jako jediná v tuzemsku nabízí pro nákladní silniční dopravu i zkapalněný biometan (bioLNG), nově tankují taháče řetězce Lidl. Ten začal bioLNG v dopravě zboží využívat jako první v Česku. Ve srovnání s naftou má kamion na bioLNG o 95 % nižší emisní stopu.

V nákladní silniční dopravě se začíná stále více rozšiřovat zkapalněný biometan (bioLNG), který dopravcům pomáhá snižovat jejich emisní zátěž a připravit se na příchod emisních povolenek. K přechodu na toto plně obnovitelné palivo se přitom začínají připojovat i ti největší hráči na trhu. Síť plnicích stanic skupiny GasNet nově využívají taháče řetězce Lidl.

„Jsme nesmírně rádi, že našim prvním zákazníkem, který přechází na obnovitelný zkapalněný biometan, je právě společnost Lidl. Je to největší český obchodní řetězec a jako lídr opět ukazuje cestu celému trhu. Zájem o bioLNG roste a brzy se bezpochyby připojí i další velcí hráči,“ říká Filip Dostál, vedoucí Business Developmentu v GasNetu.

Oproti běžnému naftovému motoru vypouští plynový motor o 70 % méně oxidů dusíku. Při spalování zkapalněného plynu se navíc neuvolňují pevné částice, čímž se významně zlepšuje kvalita ovzduší v bezprostředním okolí silnic, kudy náklady projíždějí. Ve srovnání s dieselem je plynový motor také o 9 decibelů tišší.

Pro obchodníky s rychloobrátkovým zbožím, jejichž byznys stojí na efektivní logistice, je přechod na bioLNG rychlý a snadný způsob, jak okamžitě začít radikálně snižovat emisní stopu své nákladní silniční dopravy a dostát svým závazkům společenské odpovědnosti a ESG, které ve světě byznysu hrají stále významnější roli.

LNG a bioLNG: rychlé i levné řešení pro ekologickou dopravu

Skupina GasNet začala nabízet nízkoemisní zkapalněný zemní plyn (LNG) jako první v Česku už v roce 2019 a síť plnicích stanic aktuálně pokrývá všechna významná dopravní spojení v Česku. LNG umožňuje přepravním společnostem, a hlavně jejich zákazníkům, výrazně snižovat emise pocházející z dopravy. Navíc cena zemního plynu dál klesá a dobrá situace je i na trhu s LNG taháči.

Ceny zemního plynu se vrátily na úroveň roku 2019. V důsledku toho jsou aktuální palivové náklady u LNG taháče o 18 % nižší než u jeho naftového protějšku (v porovnání

na 100 km ujeté vzdálenosti). Poklesu cen se dočkaly i samotné kamiony. Dvouleté a starší LNG taháče se prodávají až o polovinu levněji v porovnání s novými vozy.

Jako první uvedla skupina GasNet na český trh také unikátní a pokročilejší variantu LNG v jeho obnovitelné podobě – zkapalněný biometan (bioLNG), který se vyrábí ze zbytků potravin, zemědělského odpadu nebo dokonce z kalu odpadní vody. Zkapalněný biometan je možné získat prakticky z jakéhokoliv biologicky rozložitelného odpadu a oproti dieselu má výrazně nižší emise, v průměru o 95 %.

„Poptávka po zelené a udržitelné dopravě roste. LNG a bioLNG je momentálně jediným dostupným a škálovatelným palivem, které dokáže na tento zájem efektivně odpovědět. Není to přitom jen věcí logistických společností, ale hlavně těch, kteří si u nich přepravu svého zboží objednávají. Právě oni mají s ohledem na své ESG strategie a cíle odpovědného podnikání zájem snižovat emisní stopu nejen ve své výrobě, ale samozřejmě i v distribuci svých výrobků,“ vysvětluje Filip Dostál z GasNetu.

Česká republika se prostřednictvím evropské směrnice o obnovitelných zdrojích energie (RED III) zavázala k naplňování klimatických cílů EU, jako je snížení emisí skleníkových plynů v dopravě o 14,5 % nebo dosažení podílu obnovitelných zdrojů energie ve výši 29 % do roku 2030.



Pokles cen reálných aktiv přinesl investiční příležitost

– TEXT – Josef Vojta – FOTO – Václav Vašků

Podstatou investičního světa je kontinuální hledání příležitostí, které mohou přinést výnos, ideálně maximální výnos. Nicméně výnos, respektive zisk není jediným atributem, který investoři musí zohledňovat. Dalšími jsou likvidita a především riziko, které je charakterizováno možným nenaplněním výnosových očekávání, popřípadě částečnou nebo úplnou ztrátou jistiny. Investoři skládají svá portfolia z instrumentů, které můžeme rozdělit na dvě skupiny podle trhu, na kterém je možné s nimi obchodovat – investiční nástroje privátního a veřejného trhu, burzy.

Veřejný versus privátní trh

Instrumenty přijaté k obchodování na veřejném trhu jsou jednoznačně likvidnější. Veřejný trh však zároveň přináší z podstaty věci větší volatilitu. Tato vlastnost může být pro některé investory přinejmenším nepříjemná. Alternativu pro ně proto představují produkty privátního trhu, kde je jejich cena (nákupní a prodejní) většinou určena nezávislým znalcem a případnou individuální nabídkou. Privátní trhy jsou méně senzitivní ke krátkodobému kolísání.

Investoři se intenzivně zabývají otázkou správného načasování investice. Uvedené je relevantní spíše pro investiční nástroje veřejného trhu, zejména právě kvůli zmíněné volatilitě. Při zpětném vyhodnocení je pak jednoduché identifikovat správné nákupní, respektive prodejní okamžiky. Pro rozhodování o střednědobých investicích je však nutné sledovat a vyhodnocovat především trendy, které budou určující pro vývoj a ziskovost investice v rámci investičního horizontu.

Aktuální situace na celosvětovém trhu je velice dynamická a podle mého názoru dochází k největšímu přerozdělení vlastnictví aktiv za poslední dvě dekády. Důvodů je celá řada. Tím hlavním je pravděpodobně zásadní změna v pohledu na status a fungování globální ekonomiky, která je doprovázena zásadními, nicméně dílčími skutečnostmi. Změny v globálním dodavatelském řetězci, změny klimatu, geopolitické změny, protekcionismus, pandemie covidu a její důsledky patří mezi ty nejvýraznější.

Raketový růst akciových trhů

Protože přestala platit stará pravidla, byla tak mezi investory zasetá vysoká míra nejistoty. Hledání bezpečných přístavů vytváří na dílčích trzích nerovnováhy, přičemž přebytek kapitálu způsobuje tlak na poptávkové straně s výsledným rychlým růstem ceny příslušných instrumentů. Tento jev je aktuálně patrný zejména na americké burze, když v březnu dosáhl akciový index S&P 500 svých historických maxim.

Zmíněný růst je však doprovázen výrazným zvyšováním ukazatele P/E, tedy poměru ceny akcie a ročního zisku na ni připadajícího.

U indexu NASDAQ 100 tento parametr přesáhl hodnotu 30 (při meziročním nárůstu o více než 20 procent). U společností zahrnutých do indexu

S&P 500 je meziroční nárůst dokonce více než třicetiprocentní. Ještě agresivněji jsou dnes podle mého názoru naceněny akcie konkrétních firem. Například hodnota P/E společnosti NVIDIA vyletěla za poslední dva měsíce díky extenzivním očekáváním investorů o těžko uvěřitelných 45 procent při historicky nejvyšší ceně.

Tržní konsenzus ohledně správného nacenění na akciových trzích se dnes hledá těžko. Nicméně začínají převažovat názory, že tyto trhy ovládl přílišný optimismus a nacenění jednotlivých titulů je až příliš ambiciózní. Při nenaplnění očekávání, respektive při materializaci objektivních tržních rizik může následovat prudký pád. Oproti tomu komerční nemovitosti mají za sebou v posledním období naprosto opačný příběh. Jako jeden z nejvýznamnějších zástupců takzvaných reálných aktiv čelily zásadní cenové korekci, když hlavní důvody můžeme hledat ve zvýšených úrokových nákladech z úvěrů a vysoké



Pohled na globální ekonomiku se mění. V důsledku toho dochází k největšímu přerozdělení vlastnictví aktiv za poslední dvě dekády.

úrovni inflace na klíčových trzích. Například významný index S&P Singapore REIT, měřící výkonnost veřejně obchodovaných nemovitostních fondů s domicilem v Singapuru, odepsal za poslední tři roky 25 procent.

Přecenění pravděpodobně proběhlo

V obecné rovině se momentálně zdá, že akcie jsou velmi drahé a reálná aktiva oproti tomu relativně výrazně zlevnila. Je pravděpodobné, že veřejné trhy už přecenily jak finanční, tak reálná aktiva na nové úrovni a zohlednily již zásadní změny v pohledu na globálních ekonomiku.

Avšak jak jsou na tom privátní trhy? Z podstaty věci jsou pomalejší, a přecenění tedy neprobíhá tak dynamicky. Zde je pro investory jednoduchým vodítkem přehled o výkonnosti emitenta za posledních dvanáct, respektive osmnáct měsíců, ze kterého by mělo být patrné, zda konkrétní správce aktiv portfolio příslušného investičního produktu již přecenil na nižší hodnoty. Pokud přeceněno bylo, zvyšuje se potenciál budoucího výnosu pro investory.

Pro investory do produktů privátního trhu je druhým významným vodítkem hodnota LTV a aktuální kompozitní náklady na dluhové financování. Pokud je emitent zatížen vysokým LTV (například přes 60 procent) a zároveň stále ještě využívá „levné“ úvěry, které byly poskytnuty a zajištěny proti růstu úrokových sazeb do poloviny roku 2022, jsou šance na budoucí zajímavý výnos spíše nižší. Čeká je totiž přeřinancování dluhů za nových tržních podmínek a úrokové náklady vyletí vzhůru.

V praktické aplikaci je možné dovést, že postupně nastává ten správný čas pro nakupování reálných aktiv, zejména nemovitostí. Při zohlednění standardně střednědobého investičního horizontu, který je pro nemovitosti a zejména ty komerční nezbytný, pak by současné příznivé nacenění mělo investory odměnit nadstandardním výnosem. Zároveň se aktuální období jeví jako vhodné pro obecné převážení i dalších reálných aktiv v investorských portfoliích. Šance na úspěch jsou více než slušné. ■

Autor působí jako ředitel pro kapitálové trhy skupiny Arete

inzerce

PÁLAVA 25.KVĚTNA 2024

**Road
Classics®**

**Ikonická místa.
Uzavřené silnice.
Gastronomické zážitky.
Špičkový servis.
Třídílný seriál.**

Road Classics to rozjíždí naplno!

Po vyprodané loňské premiéře s finišem na Ještědu přichází na řadu třídílný seriál.

Po Jizerských horách si letos ze sedla zamilujeme i Pálavu a Krušné hory.

Cíl zůstává stejný – nabídnout nezapomenutelné cyklistické zážitky na té nejvyšší úrovni.

**Výhodnější registrace
jen do 31. března!**



EK015656



1. Trump hledá cesty, jak zaplatit pokutu

Společnost Trump Media & Technology Group vstoupí na burzu. Spojí se s veřejně obchodovanou firmou Digital World Acquisition a s akciemi se začne obchodovat na trhu Nasdaq v New Yorku.

Na základě současné ceny akcií Digital World bude TMTG, jejíž hlavní součástí je sociální síť Truth Social, ohodnocena až na šest miliard USD (140,4 miliardy Kč). Většinový podíl někdejšího amerického prezidenta Donalda Trumpa bude 3,6 miliardy USD.

Bývalý generální ředitel Digital World Patrick Orlando a bývalí Trumpovi obchodní partneři Andy Litinsky a Wes Moss podali žaloby na zablokování fúze s tím, že mají nárok na více akcií za předchozí práci na transakci.

Pokud dohoda vstoupí v platnost, Trump nebude smět podle podmínek po dobu šesti měsíců prodat ani část svého podílu ve sloučené společnosti, ani tento podíl využít k zajištění půjčky. Byznysmen přitom musí zaplatit pokutu 454 milionů dolarů (přes deset miliard Kč), na kterou stále nemá ručitele.

2. V Česku Pepco jede, z Rakouska se stahuje

Mezinárodní řetězec levné módy a bytových dekorací Pepco otevřel v Humpolci svou 300. českou pobočku. Stalo se tak necelých osm měsíců po krachu bývalé mateřské společnosti Steinhoff International. Loni v srpnu to vyvolalo dohady, zda se prodejny naopak nebudou rušit.

Skupina Pepco N.V. se od Steinhoffu oddělila již dříve a od roku 2013, kdy z Polska expandovala do Česka a na Slovensko, se rozšířila do 21 zemí. Loni se však firmě nepovedlo převzetí sítě prodejen CCC v Rakousku a její tamní byznys šel po několika měsících do insolvence.

V Británii, kde byl předchůdce Pepca založen, provozuje značku Poundland a v Polsku zase Dealz.



3. Evropa se zříká obilí z Ruska a Běloruska

Evropská komise navrhla zvýšení cel na obiloviny, olejnatá semena a další odvozené produkty z Ruska a Běloruska, včetně pšenice,

kukuřice a slunečnicového šrotu. Očekává se schválení členskými státy, souhlas Evropského parlamentu není třeba.

Navrhovaná sazba je 95 eur za tunu nebo 50 procent hodnoty zboží. Kvůli dodržování celosvětové potravinové bezpečnosti cla zároveň nemají ovlivnit tranzit těchto potravin a produktů do třetích zemí.

Česko patřilo spolu s Polskem, Litvou, Lotyšskem a Estonskem k nejsilnějším zastáncům podobných opatření. Moskva na zprávu reagovala tím, že má dost alternativ, kam obiloviny vyvážet, takže opatření nejméně pocítí evropští spotřebitelé.



4. Čína nechce americké čipy, USA v nich posílí

Vláda USA poskytne výrobci čipů Intel subvence a půjčky v hodnotě téměř 20 miliard dolarů (více než 466 miliard Kč). Opatření je součástí snahy administrativy prezidenta Joea Bidena vyrábět čipy doma.

Program Chips for America přichází v době, kdy Čína oznámila postupné odstraňování čipů od amerických společností AMD a Intel z vládních počítačů. Také operační systém Windows od Microsoftu

a databázový software zahraniční výroby mají nahradit domácí alternativy.

Intel plánuje v příštích pěti letech v USA investovat přes 100 miliard dolarů (2,3 bilionu Kč). Spojené státy se ve výrobě polovodičů snaží zbavit závislosti na Číně a Tchaj-wanu a být lídrem oboru.



5. První elektro Ferrari bude záměrně hlučné

Italská automobilka Ferrari uvede první plně elektrický vůz na trh v posledním čtvrtletí 2025. V červnu otevře v Maranellu nový závod, kde se budou vyrábět elektromotory, baterie a střídače. Do roku 2026 má asi 60 procent jejich prodeje připadat na plně elektrické či hybridní vozy.

Ačkoli typické bateriové pohonné jednotky jsou většinou tiché, inženýři Ferrari pracují na „zvukových podpisech“, které budou vzbuzovat emoce a konkurovat pověstnému burácení typickému pro spalovací motory.





Smetana

Zlatá investiční mince

Bedřich Smetana

limitovaná pamětní ražba k dvoustému výročí
narození Bedřicha Smetany

Hmotnost: 2 oz
Průměr: 50 mm

Síla: 1,66 mm
Země původu: Švýcarsko

Výrobce/Rafinérie: PAMP
Ryzost: 999,9 (24 karátů)

Exkluzivita

Limitovaná sběratelská edice.

Podpora České filharmonie

Zakoupení mince představuje přímou filantropickou podporu České filharmonie a společných projektů s festivalem Smetanova Litomyšl. Přináší tak investorům nové kulturní zážitky.

Z dílny umělce

Navržené uznávaným medailérem Michalem Vitanovským, autorem českého Řádu bílého lva. Vyrobené švýcarskými profesionály v rafinérii PAMP.

Bez DPH

Jedná se o tzv. SMART minci, která splňuje všechna zákonem daná kritéria, aby byla osvobozena od DPH.

BH SECURITIES a.s.

Projekt pamětní mince Bedřicha Smetany je partnerským projektem České filharmonie a BH SECURITIES a.s., předního nebankovního obchodníka s cennými papíry na českém kapitálovém trhu s působností od roku 1993.

Pozn: Nejedná se o poskytování investičních služeb, protože fyzické zlato není investičním nástrojem ve smyslu § 3 zákona o podnikání na kapitálovém trhu, a proto tato činnost obchodníka s cennými papíry nepodléhá dohledu ČNB.



www.mincesmetana.cz

Oslavili sedmdesátku a dál řídí miliardové firmy

Moderní technika, zkušenosti a dobrá kondice umožňují šéfům v letech, aby úspěšně konkurovali mladším.

– TEXT – Eva Hniková – FOTO – Milan Bureš, Libor Fojtík, Tomáš Nosil, Tomáš Škoda

Já jsem mladý, říká přesvědčivě Lubomír Stoklásek, ředitel a majitel firmy Agrostroj Pelhřimov, vyrábějící zemědělskou techniku. Narážku na vyšší věk považuje za nepatřičnou. Ačkoliv v lednu oslavil 74. narozeniny, odpočívat se rozhodně nechystá. „Budu pracovat dalších dvacet let,“ plánuje. Patří mezi byznysmeny, kteří řídí firmy i po sedmdesátce. Týdeník Ekonom vybral další kapitány českého průmyslu plánující pokračovat ve svém podnikání. Zjišťoval také, jak se šéfům firem s přibývajícím věkem proměnil jejich styl práce a řízení lidí.

Třeba zmiňovaný Lubomír Stoklásek žádné změny svého manažerského stylu nepozoruje. „Řídím lidi pořád stejně,“ tvrdí byznysmen, jehož firma zaměstnává jen na Vysočině přes dva tisíce lidí. „Další dva závody máme v Německu, tři ve Spojených státech a jeden v Polsku,“ vyjmenovává Stoklásek a popisuje, jak před časem koupil německou firmu Stoll, vyrábějící zemědělské nakladače. Téměř sto procent produkce holdingu míří na export.

Když má prozradit recept na úspěch, odpovídá jednoznačně: „Chodíme do fabriky a pracujeme i 12 hodin denně.“ Zní to banálně, ale podle českého byznysmena se na důležitost tvrdé a poctivé práce dnes zapomíná.

I po sedmdesátce přichází Stoklásek ve firmě s novými nápady a inovacemi, do udržovacího režimu se rozhodně přepnout nechystá. Nedávno postavil byty pro zaměstnance, aby přilákal ty kvalitní. Nyní se chce zaměřit na vzdělávání a buduje vlastní učiliště.

Kamery nahrazují obchodní cesty

Také zakladatel skupiny Fenix Cyril Svozil, který letos oslaví sedmdesátku, reaguje na dotazy související s věkem zpočátku pobaveně a lehce dotčeně. „Ani mě zatím

Místo cesty využijí kameru. Operativní řízení firem se v poslední době výrazně změnilo, nové technologie nahrávají starším šéfům.

nenapadlo o věku příliš přemýšlet,“ říká majitel firmy s obratem dvě miliardy korun. Následně však připouští, že už musel z pracovního nasazení přece jen trochu ubrat. „Dřív jsem trávil většinu času na cestách, teď už mám poslední tři nebo čtyři roky problém vyspat se v cizím prostředí,“ vysvětluje, proč cestování omezil na nutné minimum. A může si to dovolit, protože řízení byznysu už převzaly děti. Největší firmu skupiny Fenix Trading, s níž je spojena většina cest, má pár let na starosti dcera Kateřina Jezerská, šéfování celého holdingu se na začátku letošního roku ujal syn Cyril Svozil mladší.

Daleké cesty nelákají ani Vlastislava Břízu, majitele a generálního ředitele holdingu Koh-i-noor Hardtmuth. „Potřeboval bych letět pracovně do Bangladéše, kdyby mi bylo padesát, už sedím v letadle, ale v mém věku se mi nechce,“ přiznává 77letý podnikatel. Zvažuje, zda se do cílové destinace nevydá s mezipřistáním v Dubaji, kde si dva dny odpočine a pak bude pokračovat.

V Česku spadá pod holding Koh-i-noor Hardtmuth celkem 28 společností, dalších pět pak v cizině. Dříve Bříza do všech pravidelně osobně jezdil. „Teď už třeba do Broumova zamířím maximálně jednou za rok,“ popisuje. Má ale ve výrobních závodech kamery, takže každý den



sleduje, co se v holdingu děje. „O firmě mám dokonalý přehled,“ podotýká.

Bříza připouští, že bez moderní techniky by byl v mnohem horší pozici. „Operativní řízení firem se v poslední době výrazně změnilo. Lidé si to často neuvědomují, ale nové technologie nahrávají starším šéfům,“ myslí si Bříza.

Vedle kontrol výroby prostřednictvím kamer je dnes běžné uspořádat poradu nebo konferenci ve virtuálním prostředí. „Ještě před covidem jsem skoro každé dva dny provázel nějakou delegaci naším výrobním závodem. Dneska nikdo nepřijede, na všechno máme videokonference,“ říká. Během covidových restrikcí se totiž ukázalo, že řadu administrativy i schůzek lze nahradit dálkovým přístupem. Není to sice tak osobní, ale zase rychlejší,

Máme stříbrnou medaili za inovace, chlubí se Lubomír Stoklásek čerstvým úspěchem ze Světové výstavy v Hannoveru. Ačkoliv je mu 74 let, zvolnit se rozhodně nechystá.

levnější a pohodlnější. A jak se ukazuje, moderní technologie udržují ve hře i starší manažery.

Svět začal vidět barevně

Vedle snížené ochoty cestovat přiznávají někteří sedmdesátníci v čele firem i určitý úbytek sil. „V průběhu života se dostáváte na vrchol. Ale cesta z vrcholu vede prostě z kopce, ať se vám to líbí nebo ne,“ podotýká Vlastislav Bříza s tím, že nejvýkonnější byl v padesáti a za vrchol své kariéry považuje dobu zhruba před deseti lety, kdy se stal Podnikatelem roku a získal i další ceny. „Po sedmdesátce si na vás už nikdo nevzpomene. Možná tak s oceněním in memoriam,“ vtipkuje.

Bříza nepracuje méně než dříve, jen dbá na odpočinek. „Jdu se občas projít, snažím se pohybovat, každý rok jedu na tři týdny do lázní,“ popisuje s tím, že se drží sokolského hesla „Ve zdravém těle, zdravý duch“. V létě jezdí na kole, teď o víkendu si byl v Rakousku zalyžovat. „Na svahu už prostě nejezdím 90 kilometrů v hodině, ale jen padesát,“ popisuje Bříza, jak bere ohled na svůj vyšší věk.

Šediny a přibývající roky přinášejí také řadu výhod. Mnozí z šéfů si pochvalují, že kolem šedesátky získali větší nadhled, předvídavost a lépe zvládají konflikty.

Cyril Svozil oceňuje, že s věkem získal větší sebejistotu a uvážlivost. „Do 35 let většinou člověk vidí svět černobíle, buď je něco pravda, nebo lež, pak s věkem začnou přibývat odstíny šedé. A musím říct, že po šedesátce se mi svět vybarvil,“ přiznává. Díky tomu je k podřízeným a spolupracovníkům tolerantnější. Vede je méně direktivně než zamlada. „Snažím se poznat jejich silné a slabé stránky, ty první zkouším posilovat, druhé omezovat,“ vysvětluje.

Změna přístupu podle Svozila souvisí s tím, že jak člověk stárne, a je navíc úspěšný, získává sebejistotu. „Když

Mnozí z šéfů si pochvalují, že kolem šedesátky získali větší nadhled, předvídavost a lépe zvládají konflikty.

Cyril Svozil (69)



Po revoluci začal v garáži budovat firmu vyrábějící topné systémy a postupně vytvořil skupinu s obratem dvě miliardy. Výrobní podniky má v Česku i v západní Evropě. Řízení byznysu už předal dětem – největší firmu skupiny Fenix Trading má několik let na starosti dcera Kateřina Jezerská, šéfování celého holdingu se letos v lednu ujal syn Cyril Svozil mladší.

ji máte, rozhodujete s daleko větší uvážlivostí,“ podotýká. Člověk pak podle něj nevidí jen dobré a špatné řešení, ale hledá i další alternativy. „Většina křečovitých špatných rozhodnutí pramení právě z nejistoty,“ myslí si Svozil.

S vyšším věkem se také snaží přistupovat jinak k řešení konfliktů. Vyhýbá se dohadům kvůli malichernostem. A zkouší navíc dosáhnout cíle jinak než striktním nařizováním a příkazováním. „Taky jsem si uvědomil, že je lepší řešit i sporné záležitosti hned, jak se objeví, a v klidu. Nemá smysl čekat, až někdo vybuchne,“ říká Svozil.

Plány fabrik má v hlavě

K silným stránkám starších manažerů a šéfů patří podle Agnieszky Pietrasik, ředitelky personální společnosti Hays pro Českou republiku, zejména rozsáhlé praktické zkušenosti. Z nich podle svých slov těží třeba Vlastislav Bříza. „Zkušenosti sbírám roky. Když jsem podepisoval nějakou investici, vždy jsem se na místo jel podívat a plán té fabriky jsem si v podstatě uložil do hlavy,“ popisuje. Právě léta praxe a studium strojařiny na ČVUT umožňují Břízovi vyniknout v oboru.

Důležitá je také schopnost tyto znalosti a dovednosti předávat dětem nebo kolegům. „Starší manažeři jsou často dobří mentoři,“ upozorňuje Pietrasik.

Předávat zkušenosti svým nástupcům, synům a synovci, se snaží i Bříza. „Bohužel některé jsou nepřenosné,“ podotýká. Zkušenosti považuje za klíčové i headhunter

Jan Bubeník ze společnosti Bubenik Partners. Setkal se s požadavkem vlastníka na vyhledání mladého energického manažera. Ale jak se posléze ukázalo, jedna z mála věcí, které nevyčtete v knížkách ani je nemůžete nikde narychlo získat, jsou životní zkušenosti.

Nadhled a schopnost předjímat vývoj považuje Bubeník za největší přednost starších šéfů firem a manažerů. „Dotyčný už bývá dobrý dirigent, ne sólista na jeden nástroj, byť by byl nejlepším virtuosem a zvládal hrát těžké skladby,“ popisuje Bubeník. Starší šéf je podle něj spíše schopný poskládat orchestr z nejlepších hráčů, vytvořit jim dobré podmínky pro práci, sladit je dohromady. „Úkolem zkušeného šéfa je ostatní inspirovat, vyburcovat nebo v případě potřeby i uklidňovat,“ říká. Nemá podle něj smysl, aby soutěžil s mladými, spíše by měl být schopen využít svoje životní zkušenosti ku prospěchu celku.

Rozdíly mezi staršími a mladšími šéfy firem pramení i z odlišností mezi generacemi. „Každá má své silné stránky, priority, motivace a cíle,“ vysvětluje Jitka Kouba, marketingová ředitelka personální agentury Grafton Recruitment. Z nedávného průzkumu této společnosti například vyplynulo, že manažeři z generace označované baby boomers, kam spadají lidé ve věku 60 až 80 let, jsou známí svým konzervativnějším přístupem a vynikají v odolnosti vůči stresu. Jen tak něco je nerozhodí, takže mohou sloužit jako opora týmu v těžkých časech nebo při

Jiří Šimáně (74)



Zakladatel a majitel skupiny Unimex Group ústup z byznysu zatím nechystá, naopak svůj vliv rozšiřuje. Letos v březnu skupinu, kde dosud působil s Jaromírem Šmejkallem, zcela ovládl. Má podíl ve firmách Smartwings, Global Wines & Spirits, Uni Hobby, Albatross Golf Resort. Spekuluje se, že se má stát novým většinovým vlastníkem fotbalového klubu Mladá Boleslav.

práci v časovém presu. „I když jde o nejzkušenější generaci, její zástupci si cení odborných znalostí a chtějí je dále prohlubovat,“ říká Kouba. Práci mají rádi, a proto nemají problém jí věnovat více času než jiné generace. Nejsou ani tak týmoví hráči, jako spíše individualisté. „Pracují často sami a výsledky pak rádi předvedou,“ podotýká.

Doba svobodného podnikání skončila

Řada kapitánů českého průmyslu nechce ani po sedmdesátce přibrzdit, mnozí považují za zbytečné vybírat a zaučovat nástupce. Třeba Luboš Stoklásek by firmu jednou rád převedl na vnuka, jenže ten není ještě ani plnoletý. „Když jsem téma nástupnictví před pár lety otevřel s majitelem Juty Jiřím Hlavatým, nechtěl se tím vůbec zabývat,“ říká Bubeník. Sám Hlavatý žádného konkrétního nástupce zatím nepředstavil a stále pracuje naplno, sedm dní v týdnu.

Podle Bubeníka je rozhodnutí o odchodu z byznysu individuální záležitost, měla by odrážet, jak se kdo cítí. Jsou podnikatelé, kteří zvládají jet na plný výkon klidně i v sedmdesáti, jsou vitální a energie mají na rozdávání. Jiní připouštějí, že už toho nezvládnou tolik jako dřív. To je třeba případ Cyrila Svozila, který letos řízení skupiny Fenix předal synovi. Sám má nyní ve skupině na starosti inovace, spolupráci se školami nebo zajímavé projekty. „Teď dělám jen věci, které mě baví, takže mě práce tolik neunavuje,“ říká a zdůrazňuje, že ho vyčerpávaly zejména záležitosti spojené s Green Dealem. „Měl jsem rád dobu svobodného podnikání, kdy jsem řešil, co vyvineme pro zákazníky,“

Lubomír Stoklásek (74)



Generální ředitel a vlastník společnosti Agrostroj Pelhřimov, která vyrábí zemědělskou techniku, plánuje v práci pokračovat ještě dvacet let. Vedle Agrostroje ovládá i firmy ČAD Blansko, Moravská Agra nebo Spa Resort Lednice. V budoucnu zvažuje převod byznysu na svého vnuka.

Jiří Hlavatý (75)



Majitel a generální ředitel společnosti Juta s obratem devět miliard pracuje naplno. V podniku začínal jako dělník, po revoluci byl ředitelem, pak skupoval podíly ve společnosti, až se stal vlastníkem. Načas si k byznysu přidal ještě angažmá v politice, byl poslancem a senátorem. Když mu bylo 70, začal mluvit o nutnosti najít nástupce, žádného ale neohlásil.

S vyšším věkem roste sebejistota. Do 35 let většinou člověk vidí svět černobíle, pak s věkem začnou přibývat odstíny šedé, myslí si Cyril Svozil.

říká a vysvětluje, že v přeregulovaném a přebyrokratizovaném světě se mu podnikat už ani příliš nechtělo.

Někteří šéfové firem však po šedesátce nebo o něco později z výkonných funkcí odcházejí. Zakladatel a majitel firmy Linet Zbyněk Frolík, kterému je sedmdesát, se z byznysu stáhl a prohlásil, že chce čas trávit hlavně s manželkou a vynahradiť jí čas za roky, kdy byl celé dny ve firmě. Koušek od chorvatského Šibeniku si pořídili domek u moře, kam chtějí na část roku přesídlit. Svého nástupce pro řízení firmy Tomáše Koláře vybral už dříve a pozici generálního ředitele opustil v 65 letech. Firmu však Frolík neprodal.

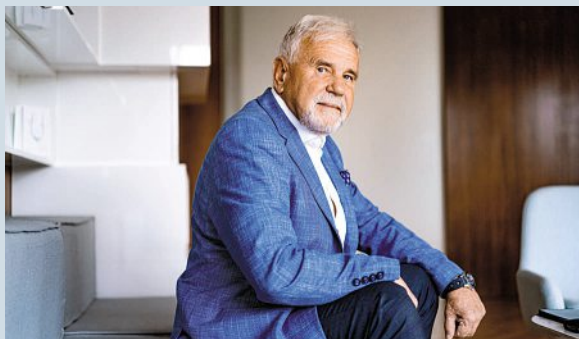
Pokud ovšem podnikatel roky budovaný byznys prodá a skočí ze dne na den do plného důchodu, může se to negativně odrazit na jeho celkové kondici. „Stýkám se i s dalšími zakladateli firem a nejrychleji zestárlí ti, kteří podnik prodali,“ popisuje Svozil. Dotyční sice měli najednou čas a prostředky na cestování, ale prudká změna rutiny jim neprospěla. „Jsou to úplně jiní lidé,“ podotýká.

Problémy může působit i situace, kdy má starší majitel firmy pocit, že je v nejlepší kondici, ale řízení byznysu už reálně nezvládá. Nepřipouští si to a předat firmu buď nechce, nebo nemá komu. Pak firmu odsoudí k pomalému úpadku. Některé firmy si právě z důvodu klesající výkonnosti ve vyšším věku hlídají, aby na klíčových postech nebyli manažeři starší šedesáti let. Proto musela například před časem v poradenské společnosti EY skončit Magdalena Souček a Zdeněk Tůma zase opustil KPMG.

Podle Bubeníka je potřeba myslet i na to, co by pro firmu znamenala náhlá nemoc nebo smrt šéfa. „Pokud je dotyčný jediným jednatelem nebo člověkem s podpisovými právy, může být firma paralyzovaná. Najednou nelze odeslat peníze,“ říká. Vzpomíná na dobu covidu, kdy se dokonce stávalo, že majitel zemřel a firma musela do likvidace, protože než bylo ukončeno dědické řízení, nešlo s ní žádným způsobem nakládat.

Pokud není vyjasněno nástupnictví, hrozí soudní spory, paralyzování firmy a s tím spojené dodatečné výdaje. „Většinou se rodina pohádá, takže místo aby majetek zlepšoval život, vypukne o něj boj a rodina se často i rozpadne,“ podotýká Bubeník. Upozorňuje, že je vhodnější mít závěť. „I když je rozdělení majetku asymetrické, ale vychází z vůle zemřelého, ostatní členové rodiny to většinou přijmou,“ říká. Pokud ale žádný dokument neexistuje, po smrti zakladatele firmy většinou začínají spory o majetek. „Kromě rodiny se do nich pletou přivdaní a přiřazení partneři, jejich právníci, daňáři,“ vyjmenovává Bubeník. Podle něj

Vlastislav Bříza (77)



Majoritní vlastník a generální ředitel Koh-i-noor Hardtmuth se stále naplno věnuje byznysu. Do ústraní se chystá odejít až na konci roku 2027, kdy mu bude 80 let. Na řízení holdingu – který se tradičně zabývá výrobou tužek a pastelek a přidal také automotive, strojírenství či zdravotnictví – se už nyní podílejí synové David, Vlastislav jr. a synovec Robert Záboj.

Vladimír Feix (+88)

V čele společnosti Český porcelán Dubí, proslulé výrobou cibuláku, strávil půl století. Zemřel před třemi lety, ve věku 88 let, ve chvíli, kdy stále zastával funkci ředitele a předsedy představenstva této firmy. Do společnosti nastoupil už koncem 40. let minulého století, do učebního poměru keramik-modelář. Ředitelem firmy se stal v roce 1971. Po privatizaci pak byl i majitelem.



je odpovědností majitele firmy, aby ještě za života své majetkové záležitosti nějakým způsobem uspořádal. „Je to bezpečnější jak pro firmu, tak pro rodinu,“ podotýká.

Devadesátníci u kormidla byznysu

Populace stárne, časem by se v Česku mohlo chodit do důchodu až na prahu sedmdesátky. Podnikatelé a majitelé firem, kteří se svého byznysu nechtějí vzdát ani ve vyšším věku, jsou svého druhu průkopníci. Příklady ze světového byznysu ukazují, že úspěšně podnikat a řídit firmu lze i v mnohem vyšším věku.

V čele investiční společnosti Berkshire Hathaway stojí americký miliardář Warren Buffett, kterému je 93 let. Firmě to zjevně svědčí. Loni dosáhla rekordního čistého zisku ve výši 96 miliard dolarů. Není bez zajímavosti, že v letošním dopise akcionářům Buffett připomněl Charlieho Mungera, který zemřel loni ve věku 99 let a byl jeho pravou rukou.

Dalším rekordmanem je mediální magnát Rupert Murdoch, který v březnu oslavil 93. narozeniny. Přitom až do loňského podzimu řídil společnost Fox Corporation i News Corporation. V čele obou firem ho vystřídal syn Lachlan. Až do 94 let zastával pozici generálního ředitele Helmut Claas, majitel německé firmy Claas, vyrábějící zemědělskou techniku. Zemřel před třemi lety.

Právě Classe si za vzor bere v úvodu zmíněný Lubomír Stoklásek. Ačkoliv jeho plán pracovat dalších dvacet let, tedy do 94 let, vypadá na první pohled bláznivě, příklady úspěšných seniorních byznysmenů ze světa ukazují, že by to vyjít mohlo. ■

Jak Češi z Wave Logistic bojují s piráty v Rudém moři

V posledních několika měsících se ve světě množí zprávy o útocích pirátů, převážně hnutí Hútíů, v oblasti Rudého moře. Ačkoliv původní zprávy mluvily o politicky motivovaném konání, z informací o útocích posledních dní je jasné, že vody Rudého moře se staly nebezpečnými pro dopravce z celého světa – bez ohledu na to, pod jakou vlajkou plují. Kromě přímého ohrožení životů mořeplavců mají tyto události naprosto zásadní vliv na mezinárodní obchod a logistiku po celém světě.

Později, nebo draž?

Většina rejdářů se situaci rozhodla vyřešit nejbezpečnějším možným způsobem – přesměrováním trasy plavby z původní na novou, vedoucí přes pobřeží Afriky. Tato cesta je sice o poznání bezpečnější, nicméně je třeba počítat s prodloužením délky plavby o dva, někdy i tři týdny.

To je samo o sobě podstatnou komplikací pro importéry, problém ale navíc prohlubuje nedostatečná „rotace“ přepravních kontejnerů. Prázdné kontejnery tak často chybí v přístavech, kde je po nich poptávka, zatímco na jiných místech na ně padá prach. V důsledku toho všeho došlo v prvních týdnech po začátku útoků k nárůstu ceny za přepravu po moři na dvojnásobek, v kulminační fázi i trojnásobek, cen z období před útoky.



Tomáš Slabý



Kdo je připraven, není zaskočen

V podobných situacích je práce expertů na logistiku důležitější, než kdy jindy. Jejich role je přitom dvojitá. Vše začíná výběrem dodavatelů – rejdářů. Až léta praxe v oboru umožní poznat solidní kontraktory vhodné pro daný projekt, správně zvolit trasu a řadu technických parametrů přepravy a zajistit maximální možnou bezpečnost zásilky a její včasné doručení.

Tím ale role logistické společnosti zdaleka nekončí. Vlastností každého dodavatele by totiž měla být připravenost na jakékoliv možné problémy v průběhu transportu zásilky a schopnost je promptně řešit. I když to často znamená smlouvy a administrativu navíc, prioritou vždy zůstává splnění požadavků klienta – ať už se jedná o rychlost doručení nebo cenu.

“Na rozdíl od nadnárodních společností nemáme striktně dané manti-

nely, vždy hledáme řešení šité na míru danému projektu,” říká Tomáš Slabý, vedoucí oddělení námořní přepravy společnosti Wave Logistic. „Málokdy se spokojíme s nabídkou od jednoho dodavatele. Většinou jich porovnáváme několik a hledáme způsob, jak naplnit klientovy požadavky v maximální míře. Vzhledem k povaze přepravovaného zboží a preferencí zákazníka jsme také schopni nabídnout alternativní způsob dopravy. V těchto případech se jedná buď o využití letecké nebo železniční přepravy, o kterou se postarají naši kolegové ze specializovaných oddělení,” doplňuje Tomáš Slabý.



- Česká společnost s celosvětovou sítí partnerů
- 4 kanceláře: v Praze, na letišti Václava Havla, v Brně, v Londýně
- Námořní přeprava - FCL (celokontejnerová) a LCL (vlastní sběrná služba)
- Letecká přeprava - palety, balíky, nadrozměrné náklady
- Silniční přeprava - široké spektrum vozového parku
- Železniční přeprava - z Dálného východu do Evropy
- Tým, který stojí za svými zákazníky

www.wavelogistic.cz

V 87 letech do důchodu? To je moc brzy, říká zakladatel Farmaku

– TEXT – Eva Hníková – FOTO – Libor Teichmann



Mezi švestkami

Od práce v chemicko-farmaceutické firmě Farmak odpočívá Jiří Žák při práci v sadu. Postupně vysázel více než šest tisíc švestek.

Na začátku března oslavil zakladatel farmaceutické společnosti Farmak Jiří Žák 87. narozeniny, do důchodu se však rozhodně nechystá. Před třemi lety sice opustil pozici generálního ředitele firmy s ročními tržbami 660 milionů korun, ale na chod byznysu stále dohlíží. „Nechal jsem si e-mailovou adresu CEO a dělám takového listonoše, třídím a přeposílám došlou korespondenci,“ říká Žák. A snaží se ovlivňovat i strategii rozvoje firmy. „Přesvědčuji teď vedení, aby se pustili do výstavby provozu na výrobu očních kapek za půl miliardy,“ podotýká s tím, že by se Česko mohlo stát méně závislé na dovozu z Asie. Ale konečné rozhodnutí bude už v rukou stávajícího představenstva.

Vedle toho by Žák rád u olomoucké továrny postavil bydlení pro zaměstnance. „Máme připravený projekt na vybudování 120 bytů,“ říká. S jeho realizací však chce počkat, až trochu klesnou ceny stavebních materiálů.

Relaxace v sadu

Žák je stále aktivní ve dvou dalších společnostech – ve Farmaku Moravia vyrábějícím dezinfekce a v Univitu, který se specializuje na veterinární léčiva a doplňky stravy. Každý den sedá k počítači a pracuje. S ohledem na zdraví ale už přece jen trochu omezil obchodní cesty. „V minulosti jsem nevynechal žádný veletrh, nyní jsem se vydal jen do Milána. A to ještě společně s kolegy, kteří část cesty odřídili,“ popisuje. Ale i tak ročně stále najezdí 40 tisíc kilometrů.

O víkendech odpočívá od kancelářské práce u sadáření. „Levou nohu jsem si nedávno trochu pochroumal, když jsem se skouel se sekačkou,“ popisuje. Má na Slovácku, hlavně v okolí Buchlova, odkud pochází, několik hektarů sadů, další i v podhůří Nížkého Jeseníku. Vysázel více než šest tisíc švestek.

Přesto Žák uznává, že po osmdesátce už tělo neslouží tak dobře jako dřívě. „Máme zde dobrou vojenskou

nemocnici, kde mě vždy trochu poopraví, ale člověk musí být soudný,“ podotýká. Proto postupně všech pět firem, které vlastnil společně s dcerou, včetně největšího Farmaku, vložil do akciové společnosti Czech-Gen. „Akcionářem jsem já a moje dcera,“ říká. Tuto společnost pak vložili do nadačního fondu, který má jasně stanovená pravidla hospodaření. Společnosti musí 80 procent prostředků proinvestovat.

Dcera Bronislava Paučková pracuje ve Farmaku na pozici PR manažerky. Na obchodním úseku byla donedávna zaměstnaná i vnučka. „Poslal jsem ji také na zkušenou do Německa k mému obchodnímu partnerovi a pak do Spojených států,“ popisuje Žák. Nyní je na mateřské dovolené s dětmi.

Z dělníka ve výzkumu majitelem firmy

Ve firmě pracuje Jiří Žák více než šedesát let, kromě kratšího pobytu v cizině jí zůstal věrný celý život. „Začínal jsem jako dělník ve výzkumu,“ vzpomíná s tím, že do tehdejšího státního podniku Farmakon nastoupil v roce 1960, po dokončení studia VŠCHT v Pardubicích. Zpočátku byl technologem ve výrobě vitamínu C a postupně vystřídal další podobné pozice.

„Protože jsem nebyl v partaji, nemohl jsem získat v podniku vyšší post,“ říká a přiznává, že občas dělal soudruhům ředitelům a náměstkům poskoka. Díky tomu mohl řadu věcí ovlivňovat. Protože uměl jazyky, začal pro šéfy podniku tlumočit a dostával se i do zahraničí. Jeho mzda za práci ve Farmakonu však byla spíše podprůměrná.

Matka Jiřího Žáka měla ráda růže. To ho vedlo k tomu, že je začal pěstovat a prodávat. „Nakonec byly moje vedlejší příjmy vyšší než ty hlavní,“ vzpomíná. Ročně s pomocníky vypěstoval a prodal 3000 sazenic růží a ještě před revolucí si tak osvojil základy podnikání.

Když oslavil padesátiny, začal bilancovat. Už nechtěl v podniku dělat jen „poradce“ ředitelům. Protože velmi rád cestoval a fotil, dohodl se za pomoci příbuzného na spolupráci s mezinárodní organizací novinářů. Jako fotograf na volné noze mohl v roce 1988 vycestovat do Spojených států. „Trochu opožděně jsem si tam užíval studentský život,“ popisuje s úsměvem. Přespával v hostelech a trávil večery s mladými lidmi z různých koutů světa. Přes den fotil a za své snímky si měsíčně vydělal tolik jako v tehdejší Československu za celý rok práce. Vedle toho navštěvoval farmaceutické firmy a navazoval cenné kontakty, které se mu později hodily.

Po třech letech strávených na cestách se na jaře 1990 vrátil zpět do Československa, kde mezitím po sametové revoluci začala radikální proměna ekonomiky. Od známých se Žák dozvěděl o výběrovém řízení na ředitele Farmakonu. Přihlásil se a uspěl. Podnik s tisícovkou zaměstnanců zaměřený na výrobu vitamínů a generických léčivých látek procházel náročným obdobím, kdy řada kontraktů zanikla a prodeje klesaly. Ve výrobě vitamínu nemohl konkurovat velkým firmám ze zahraničí. Proto Jiří Žák rozšířil výrobu ještě o dezinfekční prostředky.

Po práci ve výzkumu pěstoval růže. Ještě před revolucí si Jiří Žák osvojil základy podnikání.

S dalšími manažery státního podniku připravili privátní projekt a továrnu v roce 1996 za půl miliardy korun koupili. Žák se stal předsedou představenstva společnosti. O rok později ale přišly povodně a voda celý areál zaplavila. Většina spoluzakladatelů firmy se obávala, že úvěr nezvládnou splatit, a proto začali své podíly postupně prodávat a odcházeli. „Já ale utíkat nechtěl,“ říká Žák, který volně podíly odkoupil a postupně se stal majoritním akcionářem. Dostal se však do nelehké situace. Potřeboval si půjčit další peníze, ale banka už mu další úvěr odmítla dát, protože mu bylo bezmála šedesát let. „Přesvědčil jsem dceru, aby si vzala úvěr na sebe,“ popisuje. Dcera se tak stala společnicí ve firmě.

Aby skomírající byznys rozjel, rozhodl se využít své zkušenosti ze Spojených států a dostat se na tamní trh. Nakonec se to povedlo a začali dodávat americké společnosti Johnson & Johnson. Dnes na export míří většina produkce firmy. „Vyvážíme do 45 zemí,“ říká Žák. Konkurence je přitom obrovská. Farmak v oblasti generických léčivých látek bojuje o zakázky se společnostmi ze západní Evropy, USA a zejména z Číny a Indie.

Sám Žák se ve firmě vždy soustředil na obchod a export. „Nikdy jsem nechtěl dělat generálního ředitele,“ přiznává. Na nejvyšší post najímal profesionální manažery, sám je označuje jako žoldněře. Když ale některý z nich nečekaně skončil, převzal tuto pozici na přechodnou dobu sám. ■

ROZHOVOR

-TEXT- Martin Petříček
-FOTO- Honza Mudra

LUC RÉMONT

generální ředitel skupiny EDF

Reaktory už neumíme stavět rychle, díky těm českým se to můžeme opět naučit

Česká vláda nedávno prodloužila výběrové řízení na nové jaderné bloky v Česku a požádala dva účastníky, aby do poloviny dubna předložili nabídku na čtyři reaktory místo jednoho. Ve hře jsou francouzská EDF a korejská KHNP. Obě firmy se nyní předhánějí, aby si Česko co nejvíc přiklonily na svou stranu. Francouzi dokonce do Česka začátkem března přivezli svého prezidenta. Emmanuel Macron vystoupil na jaderném fóru, kde zazněla spojení jako jaderná renesance či nová průmyslová revoluce.

Luc Rémont, generální ředitel státem vlastněné EDF, říká, že český plán upřednostnit výstavbu více reaktorů dává větší smysl. V takovém případě se dá těžit z větší produktivity a urychlení dodavatelského řetězce. Čeští ministři očekávají, že při výstavbě čtyř bloků se dá uspořit až 25 procent ceny. Šéf EDF je nicméně zdrženlivější – a žádná čísla uvádět nechce. „Proti výstavbě jednoho bloku úspory v případě čtyř však rozhodně budou,“ říká Rémont v rozhovoru pro Ekonom.

Stíháte předložit závaznou nabídku na čtyři reaktory v požadovaném termínu?

Dáváme dohromady, co je potřeba, abychom splnili všechny požadavky českých úřadů. Je to samozřejmě hodně práce, ale chceme tomu dát všechno, abychom měli co největší šanci vyhrát.

Podali jste nabídku na jeden reaktor, teď připravujete nabídku na čtyři. Bude těžké to nově přepočítat?

Nejde o to, že jsou z jednoho bloku čtyři. Chceme vybudovat partnerství na desítky let. Byl to ostatně i hlavní důvod naší návštěvy na začátku března v Praze, kde nás na jaderném fóru podpořil i francouzský prezident Emmanuel Macron.

Čím si vysvětlujete, že vláda k podání rozšířené nabídky vyzvala pouze vás a KHNP, a nikoliv Westinghouse?

Nepráší mi komentovat rozhodnutí českých úřadů. Mám za to, že nás vláda vyzvala, protože jsme předložili solidní nabídku a protože jsme ukázali naši

schopnost spolupracovat s českým průmyslem na budování evropského dodavatelského řetězce. Jsme jedinou společností v Evropě, která v současné době vyvíjí, staví i provozuje jaderné elektrárny třetí generace. Doufám, že i díky tomu byla naše nabídka pro české úřady důvěryhodná. Navíc zdůrazňujeme, že stojíme o dlouhodobé partnerství.



Nejsme tu jen proto, abychom Česku jaderné reaktory prodali. Partnerství významně přesáhne stavební fázi.

Co tím myslíte?

Nejsme tu jen proto, abychom Česku něco prodali, ale abychom společně něco vybudovali. Partnerství významně přesáhne stavební fázi. Elektrárny zůstanou v provozu století a po celou tu dobu chceme spolupracovat. Vedle toho bude probíhat spolupráce na budování dodavatelského řetězce, který se bude podílet na projektech v dalších evropských zemích, jež se chtějí zapojit do jaderné renesance. Je jich řada a sledují nejpokročilejší státy, mezi kterými je Francie, Česko či Velká Británie. Můžeme společně udávat tempo, z čehož následně mohou těžit i další země.

Je plán postavit v Česku čtyři reaktory skutečně realizovatelný? Jsou k tomu dostatečné stavební, průmyslové i lidské kapacity?

Rozhodně ano. Ze zkušeností posledních dvou desetiletí v Evropě plyne, že jaderný průmysl bude úspěšný jen tehdy, bude-li se stavět dostatečně rychle. V 80. a 90. letech se postavilo hodně, rozvíjeli jsme průmysl, který byl schopen uspokojit poptávku po elektřině na našem území. Ale během posledních dvou desetiletí

výstavba jaderných bloků citelně poklesla. Nyní je proto potřeba v jednotlivých zemích a především na evropské úrovni uvažovat o sérii staveb, které vrátí průmysl na správnou úroveň rychlosti. Čtyři reaktory v Česku proto představují spíše příležitost, ne riziko. Pomohou přispět k oživení celého jaderného průmyslu, nastavit správné tempo výstavby. Ve chvíli, kdy se dají do pohybu i další země, může tento průmysl posloužit i v celoevropském měřítku.

Pokud se vláda nakonec rozhodne, že nechce postavit čtyři reaktory, ale jen jeden nebo dva, zůstane to pro vás zajímavé?

Už jsme podali závaznou nabídku na jeden reaktor s opcí na výstavbu dalších. Samozřejmě bychom dodali, co je třeba, ať už se česká vláda rozhodne pro jakýkoli scénář. Ale na základě vlastních zkušeností potvrzujeme, že nabídka na čtyři reaktory je nejkonkurenceschopnější. Je teď na nás, abychom původní nabídku doplnili a ukázali, že výstavba více reaktorů dává větší smysl, protože se v takovém případě dá těžit z větší produktivity a urychlení dodavatelského řetězce.

Čeští ministři hovořili v této souvislosti o úspoře až 25 procent. Dá se toho dosáhnout?

Jsmo uprostřed soutěže, takže nemohu uvádět žádná čísla. Mohu jen říci, že proti výstavbě jednoho bloku úspory v případě čtyř rozhodně budou.

NABÍZÍME ROZVOJ JADERNÝCH AKTIVIT V CELÉ EVROPĚ

EDF se při výstavbě reaktorů v Evropě potýká s navyšováním rozpočtu a prodlužováním výstavby, příklad je finské Olkiluoto či francouzský Flamanville. Bude to teď jiné – dodržíte časový rámec a plánovaný rozpočet?

Finský reaktor je v provozu a zákazník je s ním spokojený. Jsme jedinou společností, která vyvinula a postavila reaktor třetí generace s evropským rámcem bezpečnostních opatření a předpisů. S nepřijemnostmi jsme se potýkali ve chvíli, kdy se v jaderném průmyslu stavělo velmi málo. Po prvním reaktoru ve Finsku jsme postavili jeden ve Francii, nyní stavíme dva ve Velké Británii. Postupně zlepšujeme rychlost výstavby, pořád jsme ale na poměrně nízké úrovni počtu staveb. Představte si například výrobní linku pro letadla, na které se přejde z produkce pěti letadel za měsíc na jedno za rok. Dodavatelský řetězec se takřka rozpadne. Něco

obdobného se stalo i jadernému průmyslu mezi 90. lety minulého století a posledními dvěma desetiletími. Teď je snaha vrátit se na celoevropské úrovni od výstavby jednoho reaktoru za desetiletí ke dvěma za rok. To už je jiná perspektiva, přinášíte kompetence z mnoha zemí, snažíte se sladit výstavbu všech projektů. Je to jednodušší, protože více opakujete.

Francouzské noviny Les Echos nicméně nedávno napsaly, že výstavba šesti nových francouzských jaderných reaktorů bude stát proti původním plánům o 30 procent více. Je to pravda?

Nacházíme se ve fázi, kdy optimalizujeme dodavatelské modely pro všechny naše reaktory EPR2, které plánujeme stavět ve Francii. Ale stále na tom pracujeme, a nemůžeme tedy žádné číslo stanovit, potvrdit ani komentovat. To budeme moci až ve chvíli, kdy provedeme všechny výpočty, optimalizaci dodavatelského řetězce, plánování výstavby i financování. Až dáme dohromady celkový obraz. Na všem právě pracujeme, sbíráme data. Jen v letošním roce vyčleníme na EPR2 čtyři miliony hodin práce inženýrů. Před dvěma třemi lety šlo jen o první odhady, nyní máme před sebou smlouvy. Pracujeme na optimalizaci, aby to bylo funkčnější s nižšími náklady. Následně předstoupíme před naše představenstvo a úřady.

Čím se vaše nabídka odlišuje od té korejské?

Odlišujeme se v tom, že poskytujeme komplexní kapacitu rozvoje jaderného průmyslu a jaderných aktivit v Evropě. Myslím, že neexistuje žádná jiná společnost, která by toto vše spojovala. A navíc, přinášíme výhled dlouhodobé spolupráce.

Podobně jako konkurence slibujete silné zapojení tuzemských dodavatelských firem do jaderného projektu. Některé z nich jsou však poměrně nervózní, protože zatím



Počítáme s minimálním podílem lokálních firem 65 procent. Pokud přejdeme ke čtyřem reaktorům, bude příležitost jít mnohem výš.

není nic na papíře. Jak zajistíte, že český jaderný průmysl nezustane stranou, až se reaktory začnou stavět?

S řadou českých firem již spolupracujeme. Bez ohledu na to, jak dopadneme v samotném českém projektu. Jde o projekty mimo Česko. A tuhle spolupráci chceme dál prohlubovat. Vidíme tu kompetenci a chceme ji mít pevně ukotvenou v širším dodavatelském řetězci, který slouží našim projektům. S výstavbou v Česku by toto partnerství pochopitelně nabylo větších rozměrů. Už nyní jsme se propojili s více než dvěma stovkami společností, vyměnili si spousty informací, abychom v budoucnu dokázali urychlit kvalifikační proces u těch, které ještě nepatří k našim dodavatelům.

Mluvilo se o tom, že české firmy by se mohly podílet na výstavbě ze 65 procent. To je reálné?

Považujeme to za minimální podíl. Těch 65 procent vychází z našich zkušeností, například při výstavbě ve Velké Británii. Není to číslo vycucané z prstu. Máme ale ambice jít výše, zapojit do toho více průmyslu, a ne jen během

výstavby. Pokud přejdeme ke čtyřem reaktorům, bude příležitost jít s podílem lokálních firem ještě mnohem výš.

SPOLEČNÝ CÍL PRO CELÝ KONTINENT

Podíl jaderné energie na výrobě elektřiny v Evropě se nyní pohybuje někde mezi 22 a 25 procenty. Je tu prostor, aby toto číslo bylo za deset či dvacet let mnohem vyšší?

Dříve, než odpovíme na otázku, jaký podíl bude mít jádro na výrobě elektřiny, je třeba odpovědět na to, jak se elektřina bude podílet na celkové výrobě energie ve všech odvětvích. A to závisí i na tom, kolik fosilních paliv vyřadíme z energetického mixu. Elektřina dnes tvoří nějakých 25 až 35 procent energetického mixu – mezi jednotlivými zeměmi se to pochopitelně liší. Pokud dostaneme elektřinu na 45 nebo na 50 procent, znamená to, že vše bude odebráno z fosilních paliv. A pokud má být toto zvýšení podílu elektřiny v energetickém mixu udržitelné, je nutné mít vyváženou výrobu elektřiny. Přibývají-li pouze obnovitelné zdroje, dostanete zcela nestabilní kapacitu – přerušení nebo

inzerce



Zrychlete své podnikání díky API propojení s bankou

#PremiumAPI

S Premium API máte bankovní služby jednoduše a bezpečně k dispozici vždy, když je potřebujete.

Využívejte informace o pohybech na účtu a platbách. Usnadněte si například práci díky automatickému propojení účetního systému nebo eshopu s bankou. Informace vidíte přímo ve vašem systému. Můžete tak bezpečně provádět okamžité platby, sledovat historii pohybů, stahovat výpisy nebo kontrolovat platební morálku vašich odběratelů.

www.rb.cz/API

Firemní bankovníctví





Evropa musí vybudovat odolnou nízkouhlíkovou elektrickou síť – a jaderná energetika do ní patří. „Země jako Česko a Francie mohou hrát roli lídrů. Pokud má Německo jinou cestu, je to jeho volba. Ale musí vysvětlit, jak to chce udělat, aniž by se nutně spoléhalo na ostatní.“ říká šéf EDF.

nerovnováhu frekvence či napětí. Nestabilní síť je neslučitelná s potřebou stabilního využití, například pro průmysl. Chceme-li více elektrifikovat, včetně průmyslu, stabilních odběrů, budeme potřebovat stabilní dekarbonizovanou výrobu. A v tom musí velkou roli hrát jaderná energie.

Jak tedy velkou?

Nejde tolik o to, kolik jaderné energie bychom měli v energetickém mixu mít. Ale o to, abychom měli dostatek dispečersky říditelné nízkouhlíkové energie, abychom současně dokázali odpovědět na všechny potřeby a zároveň urychlili elektrifikaci. Jako cíl neberu podíl jaderné energie, ale procento nízkouhlíkové energie. Na konferenci OSN o změně klimatu COP28 mnoho zemí řeklo, že musíme zdvojnásobit energetickou účinnost, ztrojnásobit obnovitelné zdroje energie a ztrojnásobit jadernou energii. V konečném důsledku jde o to, abychom přešli na energii s co nejnižšími emisemi uhlíku. To musí být kombinace



U jaderné energie jsme mnohem více závislí sami na sobě. Naše autonomie je mnohem vyšší než u komponent solárních elektráren.

obnovitelných zdrojů, jejichž dodávky jsou ze své podstaty přerušované, a dispečersky řízené energie. To může být vodní nebo jaderná energie, někdy v budoucnu možná i jiné technologie. Cílem proto není dosáhnout nějakého podílu jádra, ale snaha směřovat ke konkurenceschopnému a nízkouhlíkovému hospodářství.

Na tom se Evropa v zásadě shodne. Dosáhne také shody v oblasti jaderné energetiky?

Myslím, že bychom měli. Sdílíme mnoho hodnot a máme společný cíl, v otázce dekarbonizace je naprosto jasno. Je na každé zemi, aby si rozhodla, jaký by měl být její vlastní energetický mix. Mnoho členských států dochází k závěru, že pro udržitelnou energetickou politiku potřebují i jadernou energii. V Evropě jsme všichni závislí na ostatních, máme dohromady jednu elektrickou síť. Musíme vybudovat odolnou nízkouhlíkovou elektrickou síť. Země jako Česko a Francie mohou hrát roli lídrů.

Pak jsou tu však i země jako Rakousko a Německo, které se stavějí proti jaderné energii. Budou ty zmiňované společně cíle fungovat i v takovém prostředí?

Každá země by měla být zodpovědná za svá vlastní rozhodnutí, společnou odpovědností je vybudovat spolehlivý a nízkouhlíkový energetický mix. Před rokem vznikla v EU Jaderná aliance, která má 12 členů, včetně Francie i Česka. Budujeme schéma, které tento spolehlivý mix v budoucnu



Malý modulární reaktor může přijít ve stejnou dobu jako ten klasický. V síti existuje prostor pro oba typy, nepřinášejí stejnou službu.

umožňuje. Pokud má Německo jinou cestu, je to jeho volba. Ale musí vysvětlit, jak to chce udělat, aniž by se nutně spoléhalo na ostatní.

Dokáže být Evropa soběstačná, pokud jde o výstavbu nových jaderných bloků? Jsou dodavatelské řetězce dostatečně bezpečné?

Takovou otázku bychom si měli položit pro každý typ výrobních kapacit. V případě jaderné energie jsme mnohem více závislí sami na sobě, naše autonomie je v oblasti jaderné technologie mnohem vyšší než například u komponent solárních elektráren.

Vedle Česka chce do jaderné energetiky mohutně investovat i Polsko. Předchozí tamní vláda vsadila na konkurenční Westinghouse a KHNP. Vidíte tam ještě nějaké šance pro EDF?

Uvidíme, jaké další kroky polské úřady učiní. Zatím jsme však v Polsku neviděli projekt, který by byl tak strukturovaný jako ten v České republice. Polsko čelí v rámci Evropy jedné z největších energetických výzev, ale má vysoký potenciál přejít od uhlí k jádru. Rádi bychom to podpořili a jsme připraveni pokračovat v jednáních, pokud si to budou polské úřady přát. Očekáváme, že příležitost přijde.

EDF je od loňska plně státní společností. Pomáhá vám to při prosazování jaderné energie?

Není na firmách, aby rozhodovaly za akcionáře. EDF je průmyslově fungující společnost, rozvíjí jaderné projekty a v tomto pomáhá mít jediného dlouhodobého akcionáře. Státní vlastnictví nám poskytuje dlouhodobou perspektivu, vizi, kterou sdílíme s jedním akcionářem.

Framatome, dceřiná společnost EDF, ve své německé továrně nadále spolupracuje na výrobě jaderného paliva s ruským podnikem TVEL, který patří pod křídla Rosatomu. Hodláte s ohledem na válku tuhle spolupráci přerušit?

Striktně respektujeme všechny sankční režimy. Dokud to bude v souladu se sankcemi, nemáme důvod to nedělat. Pokud jde o dodávky jaderného paliva k zásobování našich reaktorů, nejsme na Rosatomu závislí. Spolupráce je plně zaměřena na něco, co je zcela v souladu s předpisy. Pomáhá nám to vyrábět palivo pro jaderné reaktory ruského typu ve střední a východní Evropě.

EDF pracuje také na vývoji malého modulárního reaktoru. Jak jste daleko?

Projekt je ve fázi základního designu. Chceme spolupracovat napříč zeměmi, chtěli bychom reaktor postavit v několika evropských zemích. Navrhli jsme úřadům pro jadernou bezpečnost, aby vývoj přímo sledovaly a mohly nám poskytnout zpětnou vazbu. Pomůže to s optimalizací reaktoru z bezpečnostního pohledu. Chceme mít reaktor, který může být nasazen v několika zemích najednou se zcela stejným projektem. Cílem je zahájit výstavbu v roce 2030.

Kde?

Ve Francii a na dalších místech, která na to budou připravena. Rádi bychom rozvíjeli i projekt se společností ČEZ.

Bude v Česku dříve stát klasický jaderný reaktor, nebo nějaký malý modulární reaktor?

To je na České republice. Ale nic nebrání tomu, aby přišly oba najednou. V síti existuje prostor pro oba typy, nepřinášejí stejnou službu. Malý modulární reaktor se hodí spíše pro průmyslové využití, zatímco velký reaktor zase pro národní síť a pro export. Platí to nejen pro Česko, ale i pro Francii. Mohou přijít ve stejnou dobu, někdy v polovině příštího desetiletí. ■



Luc Rémont (54)

Kariéru zahájil v oblasti obrany. Za prezidenta Jacquese Chiraca zastával různé funkce na francouzských ministerstvech. V roce 2007 odešel do soukromého sektoru, působil jako investiční bankéř v Merrill Lynch. O sedm let později přešel do společnosti Schneider Electric, kde se nakonec stal výkonným viceprezidentem pro mezinárodní operace. Od listopadu 2022 je v čele společnosti EDF. Je ženatý a má čtyři děti.

Cesta k beztabákové generaci nevede přes zákazy a zdražování

Tvrdé zákazy kouření nepovedou ke snížení spotřeby cigaret, ale spíše k rozšíření černého trhu, myslí si ředitel společnosti British American Tobacco (BAT) Štěpán Michlíček. Cestu vidí spíše ve vzdělávání a v nabídce zdraví méně ohrožujících alternativ ke klasickým cigaretám. A také v promyšleném přístupu k regulacím a přiměřeném zvyšování „daně z neřesti“. Někdy totiž méně znamená více.

CÍLEM JE BEZTABÁKOVÁ GENERACE

Je neoddiskutovatelný fakt, že kouření škodí zdraví. Tedy klasické spalování tabáku, které je podle Generálního ředitelství Evropské komise pro zdraví a bezpečnost potravin nejvýznamnější příčinou předčasných úmrtí v Evropské unii. I proto se Evropská unie, ale i celá řada dalších států velmi intenzivně snaží hledat cesty, jak spotřebu klasických cigaret snížit a nejlépe do budoucna kouření tabáku zcela zamezit. Dojít k beztabákové generaci – EU si tento cíl, tedy aby klasické cigarety kouřilo méně než pět procent populace, stanovila do roku 2040, Velká Británie už do roku 2030.

„Ze zkušeností z mnoha oblastí ale víme, že absolutní zákazy a restriktive nefungují. Obliba nikotinu a obdobných návykových látek, jako je třeba alkohol nebo kofein, se asi nepodaří nikdy zcela potlačit. A navíc, co je zakázané, to láká a vede spíše ke kriminalizaci a obchodování na černém trhu. Naopak vidím cestu ve vzdělávání, v informování o zdravotních rizicích a zejména v možnostech, jak klasické cigarety nahradit výrazně

méně škodlivými a také levnějšími alternativami,“ upozorňuje Štěpán Michlíček, generální ředitel BAT pro Českou republiku a Slovensko.

ŠVÉDSKÁ CESTA

Že je to cesta reálná a cíl dosažitelný, lze ukázat na příkladu Švédska. Tam už před dvěma lety kouřilo jen 5,6 procenta obyvatel a trend stále klesá. Důvodem je obliba snusu, švédské alternativy k cigaretám. Snus je tabák, který se nekouří, ale žvýká. Respektive v minulosti se žvýkal, dnes se častěji ve formě sáčků vkládá pod ret a dochází tak k uvolňování nikotinu. V současnosti ale ve Švédsku, stejně jako v dalších zemích roste obliba nikotinových sáčků, které neobsahují tabák. Není tedy divu, že Švédsko drží prvenství nejen v nejnižším procentu kuřáků, ale také v nejnižší míře výskytu rakoviny plic a dalších s kouřením souvisejících nádorových onemocnění.

A JAK JSOU NA TOM ČEŠI?

Podle dat Eurostatu kouřilo v roce 2019 denně 19,7 procenta obyvatelstva EU a Čechů 21,3 procenta. Nejvíce tehdy kouřilo Bulharů a Turků: 28,2 a 27,3 procenta denně. Nejméně kouřili již zmínění Švédové nebo obyvatelé Islandu a Finska (11,2 a 12,5 procenta). Za poslední čtyři roky ale prodej cigaret v České republice klesl přibližně o 40 procent. Zdá se, že si Češi stále více uvědomují zdravotní rizika a dopady kouření a hledají alternativní cesty. Koneckonců již v roce 2019 patřilo Česku páté místo v užívání alternativ. Příklon k alternativním produktům je tedy v Česku

zřejmý, přešlo na ně kolem 30 procent kuřáků a jejich obliba stále roste.

„Češi mají rádi vše nové, rádi experimentují a zkoušejí. A poměrně hodně dbají o své zdraví a také peněženku,“ myslí si o poměrně vysokém množství uživatelů alternativních produktů k cigaretám v Čechách Štěpán Michlíček. Inovativnost a pragmatický český přístup koneckonců potvrzují i odborníci z jiných oblastí, třeba financí či fintechu. Češi jsou například evropskou jedničkou v placení telefonem. Tak proč by to nešlo i ve zdravějším přístupu ke kouření...

NEHCI KOUŘIT CIGARETY, TAK...

Kouření jako takové ale není jen o nikotinu. Je to taky o zvyku, o rituálu. „Vím pochopitelně, že kouření škodí zdraví, píší to koneckonců na každé krabičce cigaret, a zkoušel jsem skončit několikrát, ale náplasti nefungovaly. Zvyk je prostě zvyk, a tak když ráno vstanu, dám si kafe, což je vlastně taky závislost, a k němu cigaretu. A po obědě taky. Ale protože chci dělat pro své zdraví aspoň něco, nedávám si už klasickou,“ vysvětluje Petr jeden z důvodů, proč je pro něho obtížné přestat úplně kouřit.

Dnes si mohou kuřáci na našem trhu vybrat ze tří alternativ ke klasickému kouření, které jsou k jejich zdraví podstatně šetrnější. Jednak to jsou elektronické cigarety, které mají dobíjecí baterii a jednorázovou e-liquid náplň pro vyvinutí páry s nikotinem. Vdechování této páry se říká vaping nebo vapování a obsah škodlivých látek a toxinů je u ní o 95 procent nižší než u klasických cigaret. Další výhodou těchto „cigaret“ je

možnost regulace množství nikotinu obsaženého v páře a existují i zcela beznikotinové náplně. Spotřebitel tak může postupným snižováním redukovat svou závislost na nikotinu a může mu plně odvyknout. Je to tedy jedna z možností boje proti kouření, účinnější než náplasti nebo žvýkačky. Vapování totiž připomíná kouření a člověk se tak nemusí zbavovat svého zvyku, ale přitom dokáže výrazně omezit nebo úplně ukončit užívání nikotinu. Například ve Velké Británii zhruba polovina kuřáků, kteří přešli na vapování, zcela zanechala kouření.

látek a toxinů až 99 procent oproti klasickým cigaretám. Jde o malé sáčky, které se vkládají do úst, obvykle pod ret. Sáčky jsou zcela bez tabáku a obsahují nikotin, který se do těla dostává přes sliznici úst. Podle švédského výzkumu je vstřebávání nikotinu přes sliznice pomalejší a tělo ho ze sáčku absorbuje až pětkrát méně než při vdechování kouře z cigaret.

„U našich produktů sledujeme, že se dnes největší oblibě u Čechů těší zahříváný tabák glo. Velmi oblíbené jsou ale také herbální náplně veo, které jsou zcela bez tabáku, jen

vzrostla zhruba o 40 procent a to se pochopitelně výrazně promítlo i do jejich ceny. Aktuální zvýšení kvůli konsolidačnímu balíčku navýší od března krabičku cigaret v průměru o pět korun na přibližně 150 korun. Daň z neřesti letos vzrostla i u zahříváného tabáku a nově byla zavedena i u dalších alternativních nikotinových produktů, tedy elektronických cigaret a nikotinových sáčků, nicméně se do jejich ceny promítá podstatně méně. Náplně glo stojí 95 korun a elektronické cigarety průměrně 120 korun. To znamená pro spotřebitele, pokud přejde od cigaret k zahříváním tabákovým náplním, roční úsporu až deset tisíc korun. Tento cenový aspekt je tak pochopitelně pro mnoho uživatelů určující a spolu s možností redukovat zdravotní rizika zcela zásadní.

Stát by si měl při regulaci a danění také uvědomit, že je třeba postupovat i s ohledem na okolní trhy. Ještě donedávna byla Česká republika cílem nákupů cigaret a alternativních produktů ze strany německých a rakouských spotřebitelů. Dnes poptávka značně poklesla, protože se ceny vyrovnaly, a naopak Češi i Němci jezdí nakupovat tyto produkty do Polska. Český stát a jeho rozpočet tak přichází o nezanedbatelné zisky z příhraničního obchodu. Navíc roste aktivita na černém trhu, díky vysokým cenám se Česko stává na tomto poli pro pašeráky atraktivnějším.

„Myslím si, že je třeba velmi citlivě pracovat se všemi faktory. Je podle mě třeba přistupovat ke zvyšování spotřební daně diferencovaně podle škodlivosti produktu. Je třeba alternativy regulovat či omezovat přiměřeně a brát v potaz argumenty adiktologů a odborníků na harm reduction, tedy zmírňování rizik,“ shrnuje Štěpán Michlíček, generální ředitel BAT pro Českou republiku a Slovensko.



Štěpán Michlíček, generální ředitel BAT pro Českou republiku a Slovensko

Druhou variantou je zahříváný tabák, kde dochází ke snížení škodlivin oproti klasickým cigaretám o 90–95 procent. Jde o systém, kde se na rozdíl od elektronických cigaret neodpařuje kapalina, ale pomocí dobíjecí baterie a ohřívacího tělesa se zahřívá speciální tabáková náplň. Vzniká tak aerosol obsahující nikotin a aroma tabáku a tento aerosol uživatel vdechuje. Tyto tabákové náplně již dnes nemohou být obohacené o příchutě.

Třetí možností jsou orální nikotinové sáčky, někdy nazývané též polštářky, kde je redukce škodlivých

obohacené o nikotin. Jejich popularita narůstá zejména od doby, kdy byly zakázány příchutě u tabákových náplní,“ upřesňuje Štěpán Michlíček.

Uživatelé alternativ kvitují i další benefity, jako je absence kouře a zápachu, nemluví o negativních účincích cigaret pro pasivní kuřáky, které zde odpadají.

O PENÍZE JDE AŽ V PRVNÍ ŘADĚ

Roli ve stoupající oblibě alternativ a přechodu na ně hrají jistě také ekonomické důvody. Spotřební daň z cigaret za poslední čtyři roky

Čekání na průlom. Zakonzervovaná Praha se brání odvážné architektuře

– TEXT – Jan Němec – FOTO – Bjarke Ingels Group, Crestyl, ČTK, Jakub Plíhal, koncertnisaolstrava.cz, Henning Larsen Architects + Ramboll



Návrh nového koncertního sálu, jenž má být sídlem Pražské filharmonie, vzbudil všeobecné nadšení odborníků i laiků. Narazit ale ještě může kvůli financím: investice se už před realizací prodražila na 13,6 miliardy a ani to patrně není konečné číslo.

Dlouholetá architektonická dominanta pražského Žižkova už rok postupně mizí před očima. Někdejší telefonní ústředna přišla o věž vysokou bezmála sto metrů; z budovy dnes zbývá jen torzo a okoljdoucí může nahlédnout do jejích útrob, tedy do někdejších kanceláří, z nichž bourací stroje postupně ukusují další a další části.

Relikt socialistické architektury plný azbestu bourá Central Group, která budovu i s pozemky pod ní koupila už v roce 2017. O tom, co objekt přezdívaný Mordor nahradí, se pak rozhodovalo v interní architektonické soutěži. Z více než stovky návrhů vybral developer jeden

z nejodvážnějších: tři rozvlněné věže plné zeleně, v nichž mělo vzniknout na tisíc unikátních bytů. Autorem projektu byl ateliér české architektky Evy Jiříčné, která už přes pět desetiletí působí v Londýně.

Kdo by si snad myslel, že jedno z mezinárodně nejuznávanějších jmen české architektury otevře dveře ke vstřícným úřadům, které rychle udělí potřebná razítka a povolení, ošklivě by se pletl. Návrh bytových domů o výšce 80, 90 a 100 metrů tvrdě narazil. Stal se dokonalou ukázkou, jak komplikované podmínky má v Praze investor, který chce místo obyčejných, „užitkových“ domů postavit něco nevšedního.

Projekt Jiříčné a jejích kolegů strhal Klub Za starou Prahu, poté památkáři a přidali se i politici. Budovy se na Žižkov nehodí, příliš vyčnívají, daly by se shrnout jejich výhrady.

Ke kritikům se přidala organizace UNESCO. Domy by údajně narušovaly pražské panorama. V té chvíli to měl developer spočítané, a tak před dvěma lety projekt odpísal a dohodl se s architektkou na přepracování; nový návrh už nemá obsahovat rozvlněné domy a alternativa se vejde do výškového limitu 56 metrů.

Na místě někdejšího Telecomu tak nakonec vznikne úplně jiný projekt. „Novou podobu bychom chtěli představit v průběhu letošního roku,“ říká

mluvčí Central Group Ondřej Šťastný. Už dříve ovšem firma naznačila, že původní nákresy renomovaného architektonického studia nezahodí. Domy podle nich postaví prý buď na jiném místě v Praze, nebo v jiném českém městě. A když neuspěje, zkusí najít vhodnou lokalitu v zahraničí.

Sama Jiříčná neskrývala zklamání z výsledku. Ostatně, jistou zabetonovanost českého hlavního města a nelibost jeho obyvatel a politiků k novotám kritizuje dlouhodobě. „Svěrací kazajka komunismu přežila až do dnešní doby. Dostat povolení a postavit tady něco trvá strašně dlouho. A hranice, ve kterých se architekti musí pohybovat, jsou strašně blízko u sebe,“ glosovala pražskou opatrnost před měsícem v podcastu Spotlight.

Město jednoho (tančícího) domu

Když zahraniční turista před cestou do českého hlavního města při sestavování itineráře nahlédne do bedekrů, najde v nich nepřeberné množství architektonických tipů na to, co stojí za zhlédnutí. Drtivá většina ovšem odkazuje na historické budovy. Co se moderních domů z nedávné minulosti týče, omezují se většinou doporučení na jeden jediný: Tančící dům, budovu

na Rašínově nábřeží, kterou v polovině 90. let navrhli věhlasní architekti Frank Gehry a Vlado Milunić.

Spolu s ním pak milovníci architektury jezdí obdivovat možná ještě dílo Jeana Nouvela, známého francouzského architekta, podepsaného pod

Kvalitní moderní architektury vzniká v Praze hodně. Jen výjimečně jsou budovy natolik odvážné, aby se staly ikonickými.

návrhem smíchovského administrativního centra Zlatý Anděl. Stavaři ho dokončili v roce 2000. Od té doby se sice v Praze postavilo mnoho zajímavých budov, žádná z nich ale – při vší účtě – nebudí vášně, emoce a není tak unikátní, aby se mohla stát ikonickou.

O které jde? Hned několik jich lze nalézt v Karlíně. Vznikl tu například rozsáhlý kancelářsko-obytný komplex s názvem River City Praha s budovami pojmenovanými podle známých světových veletoků, jehož autory jsou kodaňský architekt Schmidt Hammer Lassen a pražské studio ATREA. Za pozornost stojí ve stejné čtvrti bezesporu

Corso Karlín, budova vzniklá přestavbou někdejší tovární haly. Autorem fúze starého a nového byl známý španělský architekt Ricardo Bofill.

Světověznámý americký tvůrce Richard Meier stojí zase za administrativní budovou Parkview, kterou postavila na jiném místě Prahy – na Pankrácké pláni – společnost Skanska. Už letos by pak měli dělníci dokončit práce na rekonstrukci barokního paláce Savarin v historickém centru Prahy podle návrhu předního britského architekta Thomase Haetherwicka. Společnost Crestyl, která rekonstrukci vnitrobloku a jeho přestavbu na kanceláře, obchody a unikátní veřejné prostranství realizuje, ovšem také prošla několikaletým martyriem v souboji s úřady. A památkáři dodnes bedlivě dohlížejí i na samotné stavební práce.

Ztracený blob

Asi není třeba připomínat, že o jedno dílo, jež parametry architektonické dominanty splňovalo, přišla Praha před patnácti lety. Přes všechny kontroverze kolem průběhu soutěže či řešení pozemků by sídlo Národní knihovny podle Jana Kaplického bezesporu místo v bedekrech zaujalo.

Budova postavená podle návrhu mezinárodně respektovaného architekta, respektive architektky, s potenciálem stát se předmětem obdivu turistů, přibyla v Praze až loni na podzim. Kancelářské centrum Masaryčka postavila developerská společnost Penta Real Estate a v září se sem začali stěhovat první nájemci. Přestože příběh Masaryčky navržené studiem Zahy Hadid měl nakonec relativně šťastný konec, ani on se neobešel bez dlouholetých sporů s odpůrci.

„Od vstupu do projektu až do kolaudace uplynulo přibližně deset let. Z toho největší část zabralo veřejné



Dubaj v Praze

Tak skeptici hovoří o návrhu na přestavbu pražského hlavního vlakového nádraží. Architekti navrhli část budovy zbourat a nahradit ji dřevěnými „pergolami“.

projednávání a vypořádání všech připomínek. Do řešení byla kromě místních úřadů zatažena i mise UNESCO, ombudsman, dokonce i soudy,“ popisuje komplikace Rudolf Vacek, ředitel rozvoje společnosti Penta Real Estate. Odpor nakonec přinutil firmu k významným ústupkům – snížení hlavní budovy, zmenšení projektu a přepracování celé jedné jeho části.

„Dokázali jsme nakonec najít kompromis, ve všech posuzovaných sporech nám bylo dáno za pravdu, ale dokončení projektu se mimořádně prodloužilo, stavbu to prodražilo. A to kvůli několika málo odpůrcům, kteří se na těch sporech chtěli především zviditelnit,“ uzavírá Vacek.

Naděje pro filharmoniky

Až na nerealizovaný Kaplického „blob“ stojí za projekty aspirujícími na architektonická lákadla hlavního města soukromí investoři. Nad seznamem oceňovaných historických budov si ovšem nelze nevšimnout, že mnohé vznikaly pod taktovkou města.

To, že žádná nová na objednávku radnice mezi nimi není, by se mohlo



Téměř deset let musel investor Penta zápasit s úřady a památkáři, než mohl postavit **projekt Masaryčka** podle návrhu architektky Zahy Hadid. I tak musel udělat mnoho ústupků.

v dohledné budoucnosti změnit. Nedávno dostaly konkrétní kontury dva veřejné projekty, jež by na seznam architektonických skvostů mohly přibýt: nový koncertní sál pro Pražskou filharmonii a přestavba hlavního vlakového nádraží. Pod oba se podepsali také nositelé významných jmen světové architektury.

Soutěž o podobu útočiště filharmoniků vyhrál v květnu 2022 dánský ateliér Bjarke Ingels Group. Jeho návrh, na rozdíl třeba od kontroverzní Kaplického chobotnice, dosáhl

téměř nemožného – sklídl všeobecné nadšení. Budova a okolní veřejný prostor, jež mají vzniknout v Holešovicích poblíž stanice metra Vltavská, okouzly odbornou i laickou veřejnost.

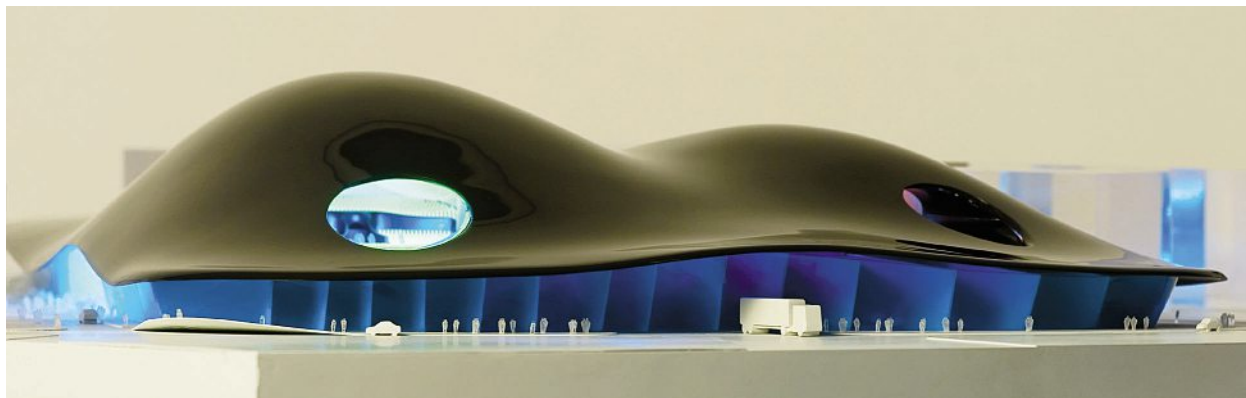
Podle optimistické verze by se mohlo začít stavět za tři roky. Zdaleka to ale není jisté. Hlavní komplikací se jeví financování. Náklady na výstavbu se už ve fázi studií několikrát prodražily. První odhady hovořily zhruba o devíti miliardách korun, pak se částka zvýšila na bezmála 13 miliard. A podle zkušeností s takovými projekty ani to patrně není finální součet.

Zástupci města chtějí výši celkové investice upřesnit během následujících tří měsíců. Lidové noviny v minulém týdnu přišly s odhady nejmenovaných lidí ze stavebního byznysu, kteří hovoří dokonce o 19 miliardách.

Nárůst nákladů prý je nevyhnutelný nejen kvůli plánovaným dalším úpravám projektu; extrémně drahá bude také přestavba stanice metra, mostu přes Vltavu a okolí plánovaného koncertního sálu. Vzhledem k tomu, že ani na aktuální investici zatím město nenašlo dost vlastních peněz, je otázka, zda tak masivní prodražení nemůže stavbu zhatit.



Pod bedlivým dohledem památkářů probíhá nyní v Praze **rekonstrukce Paláce Savarin** podle návrhu amerického architekta Richarda Meiera.



Pravým opakem nadšeně přijaté budovy filharmonie se stal loni na konci roku představený návrh na rekonstrukci funkcionalistické budovy „hlaváku“ a okolních Vrchlického sadů. Pochází z dílny jiného dánského studia Henning Larsen Architects a dřevěné klenby, připomínající spíš stavbu z Blízkého východu, vzbudily rozpaky. Vášnivá diskuse se rozpoutala také kolem praktického provedení: výsledkem rekonstrukce by mělo být ubourání části budovy a cestující čekající na vlaky by tak museli pobývat v sice krytém, stále ale venkovním prostoru. Pražský Institut plánování a rozvoje tak sice hovoří o začátku výstavby už v roce 2028, skeptikům se tento termín jeví jako silně nerealistický.

Politická přetahovaná o projekt kongresového centra přezdívaného Rejnok dopadla v Českých Budějovicích neslavně. Na místě určeném pro budovu od Jana Kaplického nejspíš vznikne aquapark.

Odvážná Ostrava

Česká metropole tedy má jistou naději, že se ze zakonzervovaného skanzenu přece jen stane progresivním městem odvážných architektonických projektů. Jak si vedou jinde?

České Budějovice stejně jako Praha propásly šanci chlubit se dílem Jana Kaplického. Místní fanoušci architektury několik let žili v naději, že na pozemcích poblíž sídliště Máj vyroste kongresové centrum podle jeho návrhu. Tahanice a spory ale

nakonec před čtyřmi lety vyústily v definitivní stop. Aktuální plány magistrátu jsou značně přízemnějšího rázu: na parcele by prý mohl stát aquapark.

V Praze se zatím žádný velký projekt Evy Jiřičné nepostavil. V rodném Zlíně ale už léta funguje „její“ kongresové centrum.

Daleko vstřícnější novotám je Zlín. Zatímco v Praze s žádným velkým projektem neuspěla, v rodném městě se Jiřičná prosadila a kongresové centrum podle jejího návrhu už téměř 15 let poskytuje mimo jiné své zázemí Filharmonii Bohuslava Martinů.

Na vůbec největší architektonický skvost má ale zaděláno Ostrava. Výstavbě koncertního sálu, který podle představ amerického architekta Stevena Holla bude zasazen do historické budovy Domu kultury, už by snad nemělo nic stát v cestě. Původně plánovaný termín zahájení projektu za zhruba 3,7 miliardy korun v roce 2022 se ještě nestihl. První dělníci a stavební stroje by ale měli na místo dorazit už letos. ■

Ostravský magistrát je vstřícný moderní architektuře. Chystaný koncertní sál by se už za pár let měl stát jedním z lákadel, které do města dokáže nalákat turisty.



Norman Borlaug: Otec zelené revoluce, která nasýtila svět a dnes dráždí stoupence Green Dealu

– TEXT – Josef Pravec – FOTO – ČTK/AP, Shutterstock, Worldfoodprize.org

Svět by byl daleko méně přívětivé místo k životu, kdyby se americký agronom Norman Borlaug nezasloužil o zvýšení zemědělské produkce v rozvojových zemích. Stál u startu takzvané zelené revoluce, která ovšem neměla nic společného s dnešním Green Dealem. Naopak. Od 40. do konce 80. let minulého století nešlo o klima, ale o skokové zvýšení výnosů pšenice, kukuřice a rýže při použití umělých hnojiv, pesticidů, zemědělské techniky a zavlažování. Díky tomu Borlaug a jeho spolupracovníci pomohli odstranit hlad a zvýšit životní úroveň stamilionů lidí od Mexika až po Filipíny.

Co naučí wrestling

Právě v Mexiku to začalo. V roce 1940 tuto zemi navštívil americký viceprezident a předtím ministr zemědělství Henry Wallace. Nemohl pochopit, proč tam rolníci musí věnovat na vypěstování jednoho pytle kukuřice padesátkrát více času než třeba v nížině u řeky Mississippi. Zasadil se proto, aby se tam s podporou Rockefellerovy nadace založila šlechtitelská stanice pro zvýšení výnosů obilí. Jejím hybatelem se během několika let stal Norman Borlaug.

Rodina tohoto agronoma měla norské kořeny a Borlaug sám od sedmi do devatenácti let pracoval na farmě rodičů v Iowě. S podporou dědečka však nakonec odešel na střední a pak na vysokou školu.



Americký agronom Norman Borlaug (1914–2009) pomohl zajistit dostatek obilí pro rozvojový svět. V roce 1970 za to dostal Nobelovu cenu, nyní je však kritizován, že jeho odrůdy a postupy začaly zvyšovat uhlíkovou stopu.

Na studiích se protloukal, jak mohl, mimo jiné jako úspěšný vysokoškolský zápasník. „Zápas na žíněnce mi dal cennou lekci. Díky němu jsem získal přesvědčení, že mohu uspět i proti nejlepším ve světě,“ řekl později Borlaug svým životopiscům.

Hlavně ho však upoutaly přednášky o šlechtění rostlin odolných vůči

chorobám, a tak v roce 1942 získal titul v oboru fytopatologie a genetiky rostlin. Začínal jako mikrobiolog u společnosti DuPont. Avšak už o dva roky později se nechal zlákat svým někdejší profesorem a nastoupil jako vědecká síla do zmíněného mexického výzkumného projektu.

Začátky nebyly snadné, chyběli vyškolení vědci i vybavení a k tomu místní farmáři zůstávali vůči programu na šlechtění pšenice dlouho nepřátelští. „Často se mi zdálo, že jsem udělal hroznou chybu, když jsem místo v Mexiku přijal,“ napsal později Borlaug.

Úspěch se však dostavil a byl fenomenální. V rozporu s dosavadními agronomickými principy vyšlechtil novou odrůdu zakrslé pšenice odolnou vůči polehávání stonků pod tíhou zrn. Díky dusíkatým hnojivům dávala podstatně vyšší výnosy než dosud vysévané odrůdy. K tomu byla vhodná pro oblasti se sušším klimatem v subtropích a tropech. Další zlepšení přišlo později, když ji zkřížil s pšenicí dříve vyšlechtěnou v Japonsku.

Počátkem 60. let se v Mexiku z 95 procent pěstovala pšenice z odrůdy vyvinuté Borlaugem. Celková sklizeň byla šestkrát větší než před startem projektu před dvaceti lety a země se v produkci této plodiny stala nejen plně soběstačnou, ale začala ji ve velkém vyvážet.

Zachránce Indie

V té době Rockefellerova nadace vyslala Borlauga, který se už těšil pověsti špičkového experta, do Indie. I tam měl pomoci zvýšit výnosy pšenice, protože země čelila populační explozi. Pomáhal současně v Pákistánu, bez ohledu na to, že oba státy spolu vedly válku. Šlo o závod s časem, protože na indickém subkontinentu hrozil hladomor, který se zatím dařilo brzdit jen díky rozsáhlé americké potravinové pomoci.

Začátky projektu opět nebyly bez těžkostí, zejména vinou indické a pákistánské byrokracie a odporu místních zemědělců k novým pěstebním metodám. K tomu se pokusně

pozemky často nacházely v blízkosti vojenských pozic, a dokonce střílejších děl.

Od roku 1966 se věci začaly měnit k lepšímu. Vzestup výnosů na polích byl raketový, najednou chyběly nejen pracovní síly pro sklizeň úrody, ale i povozy svázející úrodu, jutové pytle či síla. Některé samosprávy dokonce musely dočasně uzavřít školy, aby v nich bylo možné skladovat obilí.

V Pákistánu se výnosy pšenice za pět let téměř zdvojnásobily, ze 4,6 milionu tun v roce 1965 na 7,3 milionu tun v roce 1970. V Indii ve stejné době narostly z 12,3 milionu na 20,1 milionu tun. Zakrátko se Indie stala soběstačnou také při pěstování všech obilovin.

Šlo přitom o vysokou politiku a soupeření Západu se Sovětským svazem. Ten vyvážel do rozvojového světa marxismus a revoluci, Američané reálnou naději na zlepšení života díky agrotechnice, vlastnímu přičinění rolníků a také díky trhu. Proti tomu Moskva s notoricky málo výkonným zemědělstvím neměla co postavit.

Díky úspěchům v Indii a Pákistánu, ale také na Blízkém východě a v Latinské Americe se o Borlaugovi začalo psát jako o otci zelené revoluce.

V roce 1970 obdržel dokonce Nobelovu cenu za mír za zásluhy o nasycení rozvojového světa.

V 70. letech vyučoval na univerzitách a bádal. Podílel se rovněž na činnosti International Fertilizer Development Center, mezinárodní organizace, která pomáhala zemědělcům zavádět vylepšené zemědělské postupy a propojovala je s trhy. Na výzvu japonských filantropů se v roce 1984, kdy Etiopii postihl hladomor, zapojil do činnosti výzkumné organizace Sasakawa Africa Association a v jejím

Norman Borlaug, zachránce rozvojového světa

1914

V lowě se ve farmářské rodině s norskými kořeny narodil Norman Borlaug. V mládí pracoval na poli, později však vystudoval střední a vysokou zemědělskou školu.

1944

Nastoupil do šlechtitelské stanice, která byla s podporou Rockefellerovy nadace zřízena v Mexiku. Tam se mu podařilo vyšlechtit odrůdu nízké pšenice s vysokými výnosy vhodnou pro sušší oblast subtropů a tropů. Její pěstování dodnes není možné bez umělých hnojiv a pesticidů.



1963

Přicestoval do Indie, která se potýkala s nebezpečím hladomoru. Zavedením nových odrůd pšenice vzrostla její sklizeň na dvojnásobek. Borlaugem vyšlechtěné odrůdy se rozšířily například i v Turecku, Latinské Americe a některých afrických zemích.

1970



Převzal Nobelovu cenu míru za zásluhy při zajištění potravin pro rozvojový svět. Podle některých odhadů zachránil před smrtí hladem asi jednu miliardu lidí.

1984

Začal pracovat ve výzkumné organizaci Sasakawa Africa Association, která se zasloužila o vyšlechtění nových druhů kuřice. Její výnosy se pak ve vyspělejších afrických státech přibližně ztrojnásobily.

2009

Když Norman Borlaug zemřel, jeho přínos ocenila OSN i vlády řady zemí v čele s Indií.

čele během několika let pomohl zvýšit výnosy kukuřice v některých afrických zemích na trojnásobek. Současně se ukázaly limity Borlaugových postupů. Ty zabraly v Indii a Pákistánu, v zemích s relativně rozvinutým trhem a vcelku ucházející dopravou a zavlažováním. V nejchudších afrických zemích kýžená výsledky ale nepřinesly. Proto tam zůstaly omezeny na rozvinutější regiony. Výjimkou byla zmíněná Etiopie, kde přispěly k rekordním sklizním. Což se na počátku 21. století zopakovalo v Malawi.

Na mezinárodním fóru se Borlaug zasazoval o snížení tempa růstu populace a varoval, že pokud pokroky zemědělství nepůjdou dál rychle vpřed, hrozí světu hlad. Později svá slova zmírnil s tím, že svět dokáže uživit deset miliard lidí – tolik jich má mít koncem 21. století. Ovšem za podmínky, že farmáři budou moci bez omezení používat nové zemědělské technologie včetně genetického

Využití vysoce výnosných plodin neodstranilo jen hladomor, ale pomohlo uchovat i nemalou část přírody.

inženýrství a nesvážou je nadměrně ekologické požadavky.

Při argumentaci Borlaug zdůrazňoval, že využití vysoce výnosných plodin neodstranilo jen hladomor, ale pomohlo uchovat nemalou část přírody. „Kdyby globální výnosy obilovin z roku 1950 stále převládaly i v roce 1999, potřebovali bychom téměř 1,8 miliardy hektarů další půdy stejné kvality – místo 600 milionů, které byly využity –, abychom dosáhly současné celosvětové sklizně,“ prohlásil. To podle jeho názoru pomohlo zachovat i v lidnatých zemích lesní porosty a tím biodiverzitu.

Proto do konce života hájil intenzivní zemědělství, genetické úpravy

rostlin a masivní používání průmyslových hnojiv. Připouštěl, že vyspělé země se těmito metodám mohou vyhnout, avšak pro miliardy lidí v rozvojovém světě jinou možnost neviděl.

Když v roce 2009 zemřel, ocenil jeho práci ve prospěch chudých, zranitelných a potřebných lidí někdejší generální tajemník OSN Kofi Annan. Josette Sheeranová, ředitelka Světového potravinového programu OSN, uvedla, že „zachránil více životů než kterýkoliv člověk v historii lidstva“.

Zelená revoluce

Co tedy zelená revoluce, u jejíhož zrodu Borlaug před osmdesáti lety stál, světu přinesla? Od pšenice se pozornost agronomů přesunula ke kukuřici, její produkce například v Mexiku se za dvacet let zpětinašobila. Od ní pak k rýži. V roce 1961 Fordova i Rockefellerova nadace s filipínskou vládou rozběhly program, na jehož konci výzkumníci představili nový kultivar známý jako IR8.

Výnosy obilí v Indii se v druhé polovině 60. let zvýšily a zemi přestal hrozit hladomor. Přesto má tamní zemědělství dodnes problémy s mechanizací a neobejde se bez namáhavé lidské práce.



I on vyžadoval průmyslová hnojiva a pesticidy, ale zaručoval daleko vyšší výnosy a udělal z Filipín vývozce této plodiny. Novou odrůdu přejala také Indie, kde se při jejím optimálním pěstování hektarové výnosy zdesetinásobily.

Pod dojmem těchto úspěchů postupovala vlastní cestou Čína, kde biolog Jüan Lung-pching také křížením vyšlechtil vysoce výnosné odrůdy. Ty umožnily dostatečnou úrodu bez nároků na nová rýžoviště.

Ze zelené revoluce ve velkém rozsahu profituje Brazílie. Díky novým metodám se totiž podařilo zúrodnit rozsáhlé vnitrozemské savany zvané cerrado, nacházející se jihovýchodně od Amazonie. Jejich půdu zemědělci až do šedesátých let pokládali za příliš kyselou a chudou na živiny. To se změnilo po každoročním rozmetávání milionů tun vápna a chemickým hnojením. Díky tomu se Brazílie stala pěstitelem a druhým největším vývozcem sóji. Ta se tam ve velkém používá i jako krmivo, což přispělo k rozsáhlému chovu dobytka.

Mezi klimatem a hladem

Podle amerického ekonomy Douglase Gollina zelená revoluce mezi lety 1965 a 2010 celosvětově zvýšila výnosy o 44 procent – díky novým osivům, hnojení a zavlažování. Od jejich začátků také počet obyvatel planety stoupl ze tří na osm miliard lidí.

V době, kdy je s výjimkou Afriky populační růst ve světě za zenitem, se však zelená revoluce stává terčem kritiky. Podle řady studií při ní stoupla spotřeba energie na jednotku produkce, a to rychleji než samotné výnosy. Honba za jejich růstem od počátku spoléhá na zemědělské stroje poháněné spalovacími motory, energeticky a materiálově náročná je výroba



Na počátku zelené revoluce stály úspěchy Normana Borlauga se šlechtěním pšenice v Mexiku.

umělých hnojiv. Přičemž podle jednoho odhadu je nyní polovina světové populace živena díky dusíkatým hnojivům. Rovněž k výrobě pesticidů a herbicidů je zapotřebí ropa či zemní plyn. Což vše dohromady není v souladu s dnešním chápáním zelené politiky, s přednostním bojem proti emisím oxidu uhličitého.

Kritici dále připomínají, že Borlaugova revoluce zavedla na pole monokultury, které často slouží k exportu, ke krmení hospodářských zvířat a výrobě biopaliva doprovázené degradací půdy a nadměrným nárokům na vodu potřebnou k zavlažování. Což je například problém vysychající Indie.

Podle agroekologa Emila Frisona také vedla ke změně tradičních stravovacích návyků a podcenění významu nutriční kvality potravin. Vyšlechtěné druhy obilí s vysokým výnosem nejsou dostatečně kvalitní, pokud jde o bílkoviny, a obsahují nadbytek sacharidů.

Zanedbatelné nejsou socioekonomické dopady. Přečhod k větším farmám, které se na rozdíl od malých hospodářství dokázaly vyrovnat s finančními požadavky na mechanizaci a nákup hnojiv, doprovázela migrace neúspěšných zemědělců, kteří se zadlužili a přišli o půdu, do přerostlých měst.

Doba Green Dealu tedy přináší na práci Normana Borlauga nové pohledy, faktem však je, že „jeho“ zelená revoluce zachránila rozvojový svět před hladem. Díky ní se nenaplnila vize amerického biologa Paula Ehrlicha, který v 60. letech minulého století předpovídal, že kvůli chybějícím potravinám zemřou do konce 20. století stovky milionů lidí. ■

1 mld.

Nejméně tolik lidí zachránila před smrtí hladem podle současných odhadů zelená revoluce. Zvýšila totiž podstatně produkci pšenice, kukuřice, rýže a sóji ve většině rozvojových zemí.

Kvalifikované investice táhnou. Mají sílu rozhýbat celou ekonomiku

– TEXT – Martin Petříček – FOTO – Midjourney AI

Objem peněz ve fondech se loni prudce zvýšil. Obzvláště to platí o fondech kvalifikovaných investorů, které jsou určeny pro bohaté a zkušené investory. Na konci roku 2023 v nich podle statistik Asociace pro kapitálový trh (AKAT) bylo takřka 451 miliard korun, meziročně o 28 procent víc. Pro srovnání: tato částka odpovídá zhruba čtvrtině ročních příjmů státního rozpočtu. Za posledních deset let narostl majetek v těchto fondech takřka sedmkrát.

Rychlým tempem přibývá i samotných fondů kvalifikovaných investorů (FKI). Jen během loňska jich investiční společnosti založily takřka osm desítek a jejich počet se ke konci loňského roku vyhoupl na 437. Více než třetinu z tohoto počtu – přesně 152 – má na kontě investiční společnost Avant, která spravuje aktiva za 126 miliard korun. Největším FKI

Za růstem objemu majetku ve fondech kvalifikovaných investorů je i bohatnutí společností. Přibývá mohovitých investorů.

s českým domicilem je J&T Arch Investments, který objemem majetku ve výši 55 miliard korun předběhl i největší z retailových fondů.

Předseda AKAT a šéf české pobočky Erste Asset Management Martin Řezáč říká, že na nárůstu objemu majetku pod správou ve FKI se podílel jak příliv nových prostředků od investorů, tak zhodnocení portfolií většiny fondů. „A to s ohledem na často dynamické investiční strategie a velmi dobrý loňský rok pro rizikové investice,“ říká Řezáč. Růst objemu aktiv

podpořilo i otevření nových fondů. Svou roli hraje i bohatnutí společnosti – mezi mohovité investory, kteří mohou do FKI investovat, se řadí stále více lidí.

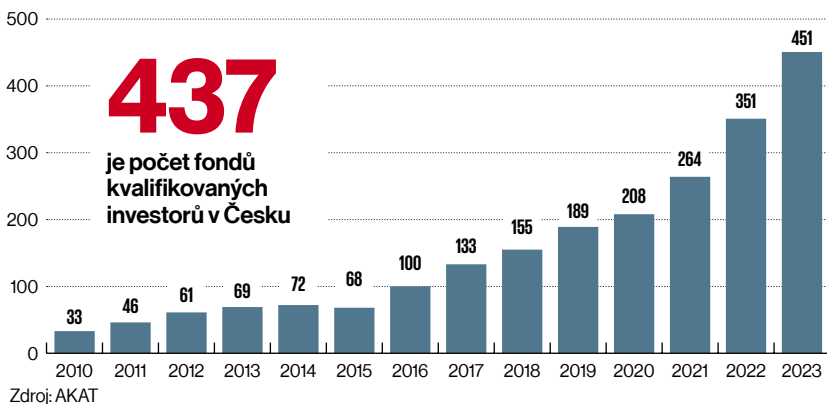
Předseda představenstva investiční společnosti Avant Vladimír Bezděk říká, že v roce 2022 a v první polovině roku následujícího se i u fondů kvalifikovaných investorů projevilo ochlazení investičního apetitu. „Od poloviny loňského roku však sledujeme výrazné zvýšení zájmu. Téměř každý další měsíc padne rekord v objemu získání peněz od investorů do fondů,“ říká Bezděk. Podle jeho slov to souvisí s rychlým snižováním tempa inflace a očekáváním, že stejně rychle půjdou dolů i úrokové sazby. „Zároveň si investoři možná už do jisté míry zvykli na zvýšená geopolitická rizika,“ dodává.

Objem majetku ve fondech kvalifikovaných investorů loni dokonce překonal tempo růstu ve standardních fondech pro retailové klienty – ty si loni polepšily o 25 procent na 939 miliard korun. „V tom jsme z evropského pohledu raritní zemí. Fondy kvalifikovaných investorů jsou převážně na složitěji ocenitelná a nelikvidní aktiva, a měly by tím pádem tvořit jen část investičního portfolia,“ říká ředitel Investičního bankovníctví v investiční společnosti Conseq Tomáš Kálal.

Pokračující poptávka po profesionální správě aktiv podle odborníků povede k dalšímu nárůstu počtu FKI

Majetek ve fondech kvalifikovaných investorů

(v mld. Kč, údaje vždy ke konci roku)





Fondy kvalifikovaných investorů vyrostly na nemovitostních aktivech. Postupně se však investiční strategie mnohem více rozkročily.

i investovaného objemu, dál k tomu bude přispívat očekávané snižování úrokových sazeb. Termínované vklady už nebudou tak výhodné. „Právě v období nízkých úrokových sazeb totiž představují FKI zajímavou příležitost k investicím do alternativních aktiv, jež doručí investorům nadprůměrný výnos. Samozřejmě s přihlédnutím k riziku, fondy zdaleka nemusí mít jen pozitivní výkonnost. Jedná se o fondy na dlouhé období, kde může docházet také k vysoké kolísavosti,“ upozorňuje Kálal.

Nástroj koncentrace kapitálu

Podle Bezděka mohou fondy kvalifikovaných investorů pomoci i české ekonomice. „Jsou nástrojem koncentrace kapitálu, mohou ho pomoci nasměrovat k zajímavým projektům. Čím lépe přes fondové nástroje dokážeme odblokovat kapitál, který už v ekonomice je, ale je spíše využíván pro spoření než investování, tím více to ekonomice pomůže. Kapitál může pocházet nejen

zevnitř ekonomiky, ale – pokud dobře nastavíme legislativu – může přitáhnout další i ze zahraničí,“ říká Bezděk.

Něco podobného, co se ve velkém daří Irsku nebo Lucembursku. Nyní je drtivá většina investorů ve fondech kvalifikovaných investorů z tuzemska.

K odblokování tuzemského kapitálu by podle Bezděka mohla pomoci například úprava garance nezáporného zhodnocení u transformovaných penzijních fondů, v nichž je stále drtivá většina „penzijního“ kapitálu ve třetím, soukromém pilíři. Jde o „staré“ fondy, v nichž jsou uloženy prostředky klientů, kteří mají spoření z doby před rokem 2013. Penzijní společnosti jim nyní musí podle zákona garantovat každoročně nezápornou nulu na zhodnocení – a fondům nezbyvá než investovat nejvýše do krátkodobých státních dluhopisů.

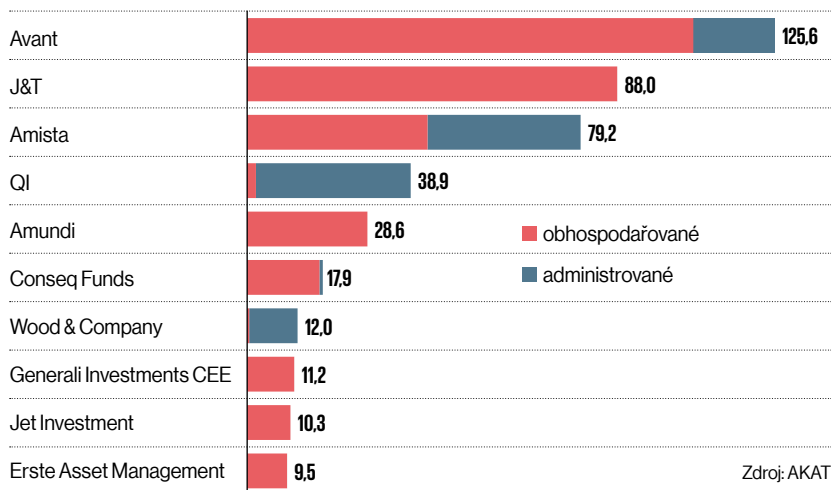
„Možná by klientům stačilo, kdyby nezáporná nula byla garantovaná na konci investičního období. Ve chvíli, kdy klient dosáhne 60 let

a může si peníze ‚beztrestně‘ vybrat,“ říká Bezděk. Pokud by se garance podle jeho slov postavila takto, prodloužilo by to průměrný investiční horizont pro penzijní společnost. Klientům v transformovaných fondech by to nemuselo vadit, přineslo by jim to větší naději na vyšší průměrný dlouhodobý výnos. „Odblokovalo by to kapitál v řádu stovek miliard korun k dlouhodobějším infrastrukturním investicím,“ říká Bezděk.

Fondové řešení může přinést výhody i pro „zralé“ podnikatele, kteří již mají za sebou deset dvacet let budování firmy a chtějí dál růst, ovšem nemají na to peníze. Finanční investoři, kteří fond nakoupí, jim s tím pomohou. Kdyby se takový podnikatel rozhodl pro přímý kapitálový vstup, musel by počítat s tím, že vstupující investor se bude chtít přímo podílet na strategii a řízení společnosti.

„Ve většině fondů, které zakládáme, je víc investorů, ale nejsou primárně určené k tomu vyhledávat

Top 10 investičních společností s fondy kvalifikovaných investorů (podle objemu majetku v mld. Kč, ke konci roku 2023)



další investory zvnějšku. Fondů určených pro externí investory jsou necelé tři desítky. K tomu, aby se je podařilo získat, je zejména nutné, aby fond měl nějakou ‚tvář‘. To je zakladatel, který je zároveň prvním velkým investorem fondu. Drží nejen zakladatelské akcie fondu, ale vkládá do něj také své podnikání v podobě majetkových účastí ve svých společnostech. Jde o příběh daného podnikatele i jeho dosavadní výsledky,“ říká Bezděk.

Záleží podle něj i na podobě akciové nabídky pro spoluinvestory do fondu. Populární je například, když jejich investiční akcie mají při výplatě zisku přednost před akcemi zakladatele fondu. Nebo mají určitou minimální výnosnost, která je garantovaná hodnotou kapitálu v investičních akciích zakladatele. O chuti nechat zhodnocovat peníze ve fondech kvalifikovaných investorů rozhoduje pochopitelně také celková ekonomická situace na trhu.

Z pohledu investorů je výhoda, že fond podléhá – proti přímému podílu v obchodní společnosti – regulaci

Fondy kvalifikovaných investorů

- **Fondy kvalifikovaných investorů (FKI) umožňují investovat do širokého okruhu nástrojů**, od finančních aktiv přes nemovitosti až po komodity nebo umělecké předměty. Proti fondům pro retailové klienty mají volnější pravidla při vytváření strategie i volnější investiční limity.

- **Do FKI mohou investovat jen zkušení a mohovití investoři**, kteří splní zákonem dané podmínky. Minimální objem investice musí u jedné investiční společnosti překročit milion korun. Investor musí prohlásit, že oblasti rozumí a že má dostatečné finanční zázemí. Znalosti se ověřují rozsáhlým investičním testem.

- **FKI fungují ve dvou podobách**. Zatímco otevřené fondy průběžně umožňují vstup nových investorů, uzavřené fondy jsou přístupné jen užší skupině investorů.

- **Obhospodařovatel naplňuje strategii, řídí investice a rizika**. Vyhledává investiční příležitosti, vybírá ty nejlepší z nich a rozhoduje o jejich realizaci. **Administrátor zajišťuje administrativu** – jedná se zejména o vydávání a odkup cenných papírů, stanovování jejich hodnoty, vedení účetnictví, oceňování či reporting. Funkce mohou být rozděleny mezi dva subjekty nebo je může vykonávat jedna firma. Každopádně vždy musí mít licenci od ČNB.

i dohledu. Fondy mají také výhodnější daňový rámec. Platí pro ně pětiprocentní sazba daně z příjmů právnických osob. Musí však splnit několik podmínek – a pokud je neplní, koledují si o doměření daně.

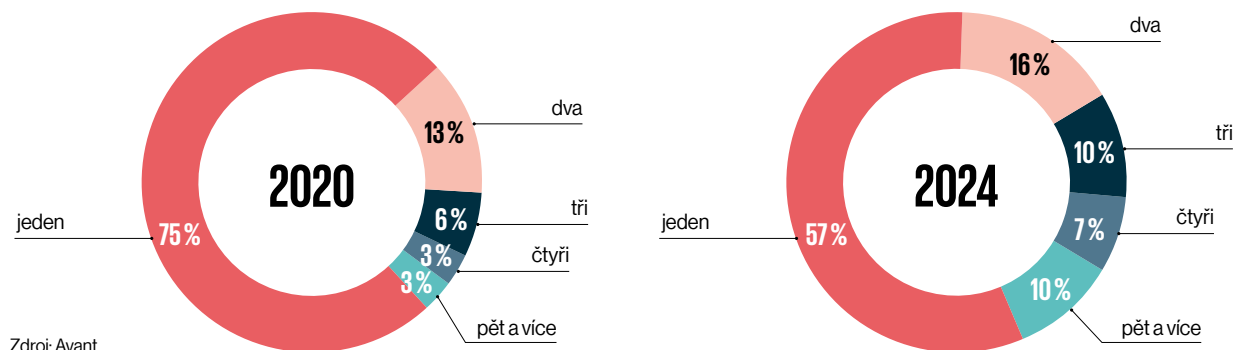
Umění i historické mince ve fondu

Velká část FKI v prvních deseti letech vyrostla na nemovitostních aktivech. „FKI byly vždy zaměřeny spíše na alternativní aktiva, zatímco klasické retailové fondy akcentovaly tradiční alokační mix,“ říká Řezáč. Postupně se však investiční strategie mnohem více rozkročily. Zaměření fondů je pestřejší, mezi podkladová aktiva či obory patří například obnovitelné zdroje, čistírny odpadních vod, bioplynky, výrobní společnosti, ale také cenné papíry, komodity či pohledávky. A dokonce i umění, alkohol nebo historické mince. Do budoucna to mohou být ve větší míře třeba i kryptoaktiva.

Například společnost Wood & Company již založila podfond Blockchain+, který umožňuje investovat do portfolia fondů specializujících se na blockchainové trhy a technologie. „Zájem o podfond neustále roste. Jeho výhoda je, že se nejedná jen o expozici na bitcoin či kryptoměny, ale na celý sektor digitálních aktiv. Investorům však pečlivě vysvětlujeme související rizika a doporučujeme do něj vložit jen několik jednotek procent majetku,“ říká Martin Kodýdek z Wood & Company.

Investiční společnosti chtějí v zakládání nových FKI pokračovat. Například Jet Investment brněnského podnikatele Igora Faita, který se zaměřuje na investice do průmyslových podniků, chystá letos otevření dvou nových fondů: Jet Venture a Jet Credit. Prvně jmenovaný se zaměří

Počet fondů kvalifikovaných investorů v portfoliu klienta Avantu



na technologické firmy v průmyslovém sektoru, na podniky, které se zabývají digitalizací, AI či kyberbezpečností. Druhý bude poskytovat kreditní financování průmyslovým firmám. „Stejně jako u předchozích fondů zůstaneme ve střední Evropě, protože vyznáváme aktivní management. Podnikům chceme být geograficky blízko,“ říká ředitel investiční společnosti Jet Investment Jan Brávek.

Conseq se oblastem, kde jsou velmi těžko ocenitelná podkladová aktiva, spíše vyhýbá. „Přestože mají tyto fondy delší investiční horizont, stále zohledňujeme likviditu podkladových aktiv. Musí to být fér pro prodávající i kupující a najít takovou rovnováhu je na alternativních

investicích mnohdy dost složité, až nemožné,“ říká Káral.

Pro vyšší desítky tisíc investorů

Vzhledem k milionovému limitu pro minimální investici představuje celkový potenciál pro FKI vyšší desítky tisíc lidí. Typicky jde o podnikatele, ať už stávající majitele firem nebo ty, kteří své podniky se ziskem prodali. Začínají myslet na svoji budoucnost či na budoucnost své rodiny. Snaží se diverzifikovat svůj majetek a získat tak zdroj příjmu, který by nebyl závislý na jejich hlavní podnikatelské činnosti.

Správní ředitel J&T Investiční společnosti Roman Hajda říká, že za typického investora fondu kvalifikovaných investorů může být považován

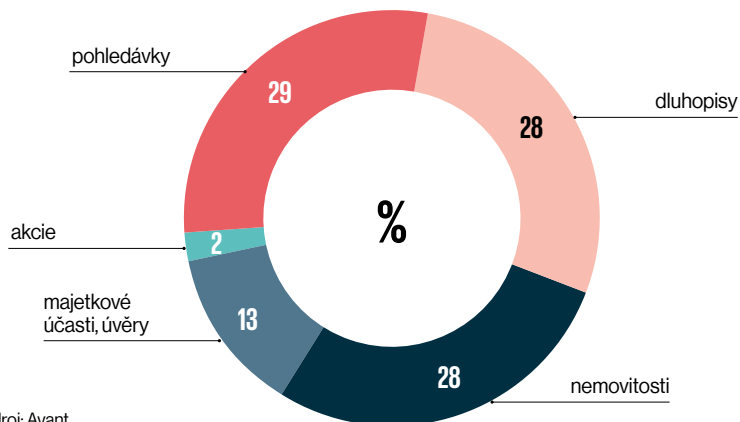
dolarový milionář. „Spektrum investorů je nicméně podstatně širší a začíná u klientů, jejichž disponibilní finanční majetek přesahuje pět milionů korun. Takový investor si již může dovolit alokovat například 20 procent svého majetku do fondu kvalifikovaných

Fondy kvalifikovaných investorů mají výhodnější daňový rámec. Platí pro ně pětiprocentní sazba daně z příjmů právnických osob.

investorů, pokud splní požadované podmínky pro jeho nákup. Báze těchto investorů se díky obecnému bohatnutí společnosti za poslední dobu významně zvýšila,“ říká Hajda.

FKI chtějí více cílit na institucionální investory, jako jsou banky, pojišťovny či family offices. V Avantu v lednu po dvou a půl letech připravili založili fond pro komerční pojišťovny. „Bude investovat do budování nebo zvýšení kapacit poskytovatelů dlouhodobé péče, kapitál půjde z České kanceláře pojistitelů. Je to poprvé, kdy jsme založili fond pro institucionálního investora z pojištění sektoru. To není na českém trhu běžné,“ říká Bezděk. ■

Investice fondů kvalifikovaných investorů podle sektorů



Krachy bank přijdou. Novou hrozbou jsou poloprázdné kancelářské budovy

– TEXT – Vojtěch Wolf – FOTO – Shutterstock

Míra neobsazenosti kancelářských a podobných budov dosáhla v USA rekordních téměř 20 procent a už se objevují hovory o další možné krizi. Situace vzdáleně připomíná tu z roku 2008, protože i teď za problémy stojí nemovitosti. Jen tentokrát nejde o nekvalitní hypotéky, ale o úvěry.

Ukazuje se, že tamní banky nejsou venku z problémů. Uplynul teprve rok od krachu Silicon Valley Bank, kterou následovaly Signature Bank a First Republic Bank. Jejich obchodní model neustál dlouhodobě vyšší úrokové sazby. V důsledku těchto událostí došlo k propadu amerických a následně i evropských akcií.

282 bank v problémech

Z přibližně 4000 amerických bank, které analyzovala poradenská společnost Klaros Group, má 282 vysokou míru expozice vůči komerčním nemovitostem a zároveň velké nerealizované ztráty po nárůstu úrokových sazeb. Výsledkem je, že stamiliardy dolarů nerealizovaných ztrát z nízkouročených dluhopisů a úvěrů zůstávají v rozvahách bank. Spolu s potenciálními ztrátami, jaké nerentabilita komerčních nemovitostí přináší, jde o toxickou kombinaci.

„Domnívám se, že je to zvládnutelné, i když mohou existovat instituce, které tento problém značně stresuje,“ uvedla už v únoru na Výboru pro

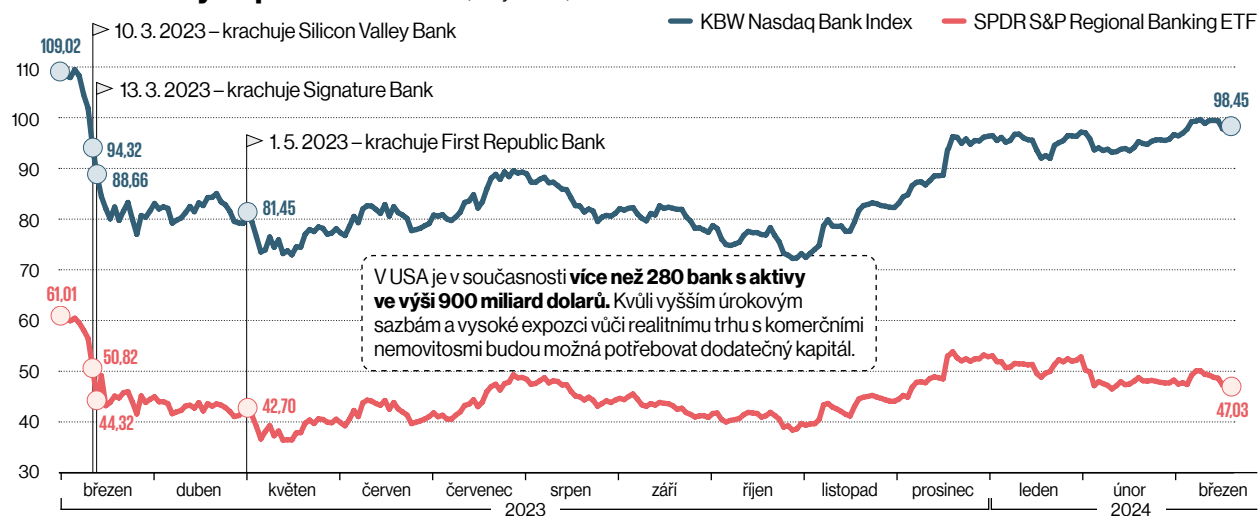
finanční služby Sněmovny reprezentantů ministryně financí Janet Yellenová.

Letos budou v USA splatné úvěry na komerční nemovitosti v hodnotě téměř bilionu dolarů. Roste skupina dlužníků, kteří mají problém včas splácet, a ratingová agentura Fitch očekává, že počet dlužníků klasifikovaných jako problémoví dosáhne téměř 10 procent. Většina bank považovaných za potenciálně problémové je menších, s aktivy pod 10 miliard dolarů. Takových je v nejrozvinutější ekonomice světa 265. Dál je v rizikové skupině 16 regionálních bank s aktivy mezi 10 a 100 miliardami USD. Pouze jediná je nad uvedenou hranici.



Americké kanceláře zejí prázdnotou. Jejich neobsazenost je historicky nejvyšší. Představuje to problém pro asi 282 amerických bank, které na tyto nemovitosti developerům půjčily.

Americké bankovní indexy se od loňského krachu tří bank dosud nevrátily na původní úroveň (ceny v USD)



Zdroj: Yahoo finance, CNBC

„Kdyby šlo jen o desítky menších bank v potížích, všechny by byly zrušeny a problémy by byly vyřešeny,“ řekl spoluzakladatel společnosti Klaros Brian Graham pro CNBC. „Když se s těmito problémy potýkají stovky bank, pohybují se regulační orgány na tenkém ledě.“

Loni, kdy se také zdála být na spadnutí velká bankovní krize, Federální úřad pro pojištění vkladů zasáhl a nabídl střadatelům pojištění vkladů i nad zákonný limit ve výši 250 tisíc dolarů, čímž zažehnal rozsáhlejší krizi a uklidnil střadatele. Vychladli i investoři do bankovního sektoru a pády dalších bankovních domů nepřišly. Nicméně nejistota přetrvává a americké bankovní indexy se ještě nedostaly na hodnoty před loňskou krizí.

Citovaná studie je anonymizovaná, nicméně z kritérií nebylo pro média těžké odvodit, že onou jedinou velkou bankou v ohrožení je New York Community Bancorp. Ještě loni jí patřilo 28. místo podle velikosti aktiv a právě ona pohltila padlou Signature.

Jenže už počátkem tohoto měsíce se tak tak vyhnula katastrofě, a to díky kapitálové injekci ve výši 1,1 miliardy dolarů od soukromých investorů vedených Stevenem Mnuchinem, bývalým americkým ministrem financí v kabinetu Donalda Trumpa.

Problémy s úvěry na komerční nemovitosti mají i některé banky v Japonsku a Německu. Tam se hovoří o slabosti realitních trhů.

Akcie tohoto finančního domu od začátku roku odepsaly skoro 70 procent – koncem ledna se obchodovaly za více než 10 dolarů za akcii, dnes za 3,60 USD. Důvodem jsou právě ztráty zapříčiněné vysokým úvěrováním trhu s komerčními nemovitostmi.

Šéf americké centrální banky Fed Jerome Powell tento měsíc v Senátu připustil, že ztráty z komerčních

nemovitostí pravděpodobně povedou ke krachu některých malých a středních bank. „Jsem si jistý, že na tomto problému budeme pracovat ještě několik let. Banky budou padat,“ řekl zákonodárcům. „Pracujeme s nimi. Použil bych výraz, že je to zvládnutelné.“

Podle zprávy agentury Fitch existují i další známky rostoucího napětí mezi menšími bankami. V roce 2023 mělo nízkou úroveň likvidity, tedy hotovosti nebo cenných papírů, které lze v případě potřeby rychle prodat, asi 67 bank. Ještě v roce 2021 takových bylo devět.

Americké problémy jdou do světa

Spojené státy nejsou jediným státem, kde se tyto problémy začaly objevovat. Mají je i některé banky v Japonsku či Německu. V únoru se například propadly dluhopisy Deutsche Pfandbriefbank AG. Instituce reagovala zvýšením rezerv – jak stojí v jejím prohlášení, kvůli „přetrvávající slabosti realitních trhů“. Současné otřesy označila za největší realitní krizi od dob finanční krize.

Po ní ekonomika prošla bouřlivým vývojem. V období nulových úrokových sazeb si investoři do nemovitostí masivně a levně půjčovali, protože u jiných nástrojů nebyl příliš vysoký výnos.

Poptávka po investicích do nemovitostí vzrostla a po celém světě to zvýšilo jejich hodnotu. Koronavirus však způsobil chaos, všude na světě šly úrokové sazby nahoru. Palivo posledních let – levné peníze – z realitního trhu zmizelo.

Míra neobsazenosti budov stoupá, mnoho pronajímatelů přišlo o příjmy, které plánovali použít na splácení úvěrů. Refinancování se prodražuje a roste počet dlužníků, kteří z nemovitostí odcházejí v očekávání platební neschopnosti.

Imunní Česko se nebojí

Otázkou je, jak daleko z USA a několika dalších trhů problémy proniknou. „Rozsáhlejší bankovní požár prozatím není pravděpodobný, jelikož se expozice vůči komerčním nemovitostem týká zejména regionálních amerických bank,“ tvrdí Tomáš Pfeiler, analytik společnosti Cyrrus. Aby toto

dění pocítily české banky, muselo by podle něj nejprve zachvátit systémově důležité finanční domy. „To se zdaleka neděje. V německy mluvících zemích rezonuje kolaps Signa Group, nicméně český realitní trh je specifický, a proto na něm jeho dozvuky nejsou patrné,“ dodává Pfeiler.

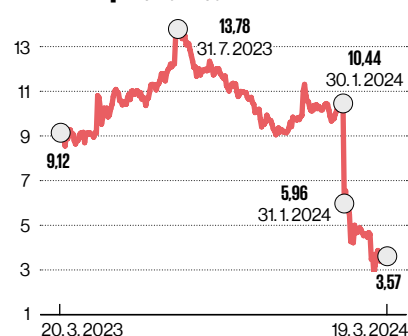
Česká národní banka situaci monitoruje, ale z hlediska rizik pro bankovní sektor nepovažuje tuto oblast úvěrů za významnou.

Ani ČNB zatím nemá obavy. „V současnosti je situace monitorována, z pohledu rizik by tato oblast neměla být systémově významná. Sektor komerčních nemovitostí však může v případě finanční krize či finanční zátěže způsobit dodatečný šok, který povede k jejímu prohloubení,“ uvedl pro Ekonom mluvčí Jakub Holas.

Podle jeho sdělení mají české banky ve svých portfoliích v tomto

New York Community Bancorp

(vývoj ceny jedné akcie, v USD)



Zdroj: Yahoo finance

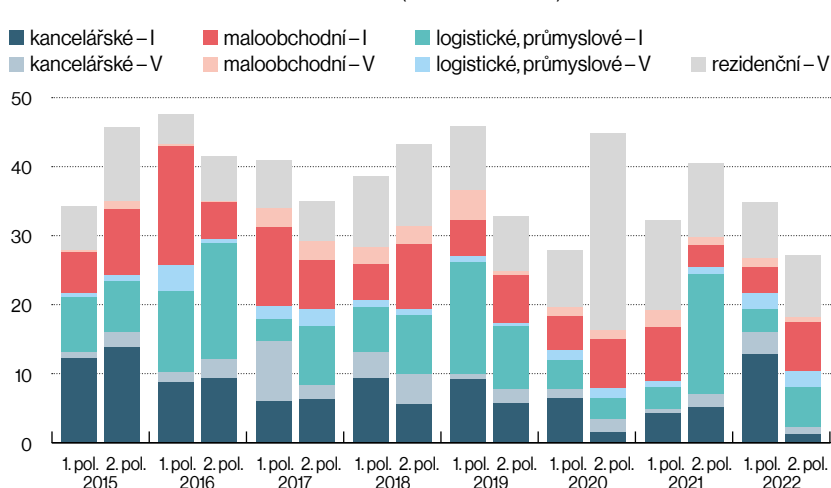
typu úvěrů asi 300 miliard korun. Bilance celého bankovního sektoru přitom činí asi 10,4 bilionu korun.

Vliv má i to, že už během covidu přeřadily zdejší finanční ústavy část těchto úvěrů do kategorie s vyšším rizikem a některé s nimi dokonce přestaly – například Moneta už v roce 2022. „Velmi opatrní při poskytování úvěrů na kancelářské budovy jsme byli již od roku 2017. Místo toho jsme se zaměřili na financování logistických objektů a rezidenčního bydlení,“ uvedl už dříve pro Ekonom šéf Monety Tomáš Spurný.

I další banky jsou už delší dobu opatrné. „Již před časem jsme v důsledku pandemie covidu velmi mírně zpřísnili podmínky pro financování obchodních center a kancelářských budov,“ uvedla mluvčí Komerční banky Šárka Nevoralová.

Další banky tvrdí, že jejich klienti problémy nemají. „Dlouhodobě se věnujeme úvěrování komerčních nemovitostí či průmyslových hal. V tomto segmentu spolupracujeme s prověřenými partnery, kteří mají zajištěn pronájem před zahájením výstavby. V současné době nevidíme, že by dané firmy pronájmy utlumovaly kvůli nízkému zájmu,“ uzavírá Petr Plocek, mluvčí UniCredit Bank. ■

Objem nových úvěrů zajištěných komerčních nemovitostí v ČR (v miliardách korun)



Pozn.: Písmeno I značí investice do již existujících nemovitostí, písmeno V označuje výstavbu.

Zdroj: Yahoo finance, CNBC

Postavte
rozhodnutí na

DATECH

**Město pro byznys
jako zdroj informací
pro rozvoj měst.**

Podporujeme otevřený
dialog zástupců měst,
podnikatelů a investorů.

mestoprobyznys.cz



ekonom

VINCI
CONSTRUCTION

 **CZECH INVEST**

 **SP** SVAZ PRŮMYSLU A DOPRAVY
ČESKÉ REPUBLIKY

datankk

 **CENTRUM
UDRŽITELNÉ
BUDOUCNOSTI**

SMO
SVAZ MĚST A OBČI ČESKÉ REPUBLIKY

 **Aktuálně.cz**

 **CRIF** CZECH
CREDIT
BUREAU
Together to the next level

**Business
INFO.cz**

Seznam Zprávy

Ruský zbrojní průmysl pomohla vybudovat také Evropa, včetně Česka

– TEXT – Jan Němec – FOTO – Profimedia



Vladimir Putin řídí válečný průmysl a podporuje zbrojovky, které dobře platí dělníkům. Nová situace vede k přerozdělení bohatství v Rusku.

Když letos v únoru ruský prezident Vladimir Putin navštívil továrnu společnosti Uralvagonzavod, slíbil šéfům tohoto největšího výrobce tanků významnou pomoc. Poskytne jim prý dostatek peněz na to, aby mohli najmout a vyškolit 1,5 tisíce nových kvalifikovaných dělníků. Fabrika už loni jako jedna z prvních zavedla nepřetržitý provoz, naráží však na limity. I když zaměstnanci dostali nařídáno pracovat šest dní v týdnu na 12hodinové směny, nedorovná to fakt, že jich je nedostatek.

Putinova inspekce u jednoho z největších producentů armádní techniky

v zemi je dokonalou ukázkou, jak výsadní postavení nyní zbrojaři v Rusku mají. Do tohoto sektoru letos Moskva plánuje nalít přes 11 bilionů rublů, tedy v přepočtu bezmála 2,8 bilionu korun. To je zhruba 7,5 procenta hrubého produktu a skoro třetina výdajů státního rozpočtu.

Rusko naplno přešlo na válečnou ekonomiku. Západní vojenští

Rusko letos za vojenský materiál utratí 11 bilionů rublů. To je 7,5 procenta HDP či třetina výdajů státního rozpočtu.

analytici to očekávali. Objem produkce, jíž jsou schopny ruské zbrojovky dosáhnout, jim přesto vyrazil dech. Zatímco český prezident Petr Pavel se svou iniciativou sehnal ve světě pro Ukrajinu na 800 tisíc kusů munice pro dělostřelectvo, samotné Rusko letos zvládne vyrobit minimálně 2,5 milionu těchto nábojů. Za dva roky kapacitu zčtyřnásobilo. A napřesrok plánuje další navýšení na dvojnásobek. Ve velkém chrlí i rakety a další techniku.

Západ si tak klade otázku, jak je možné, že se zbrojní mašinerie Moskvy rozjela do takových rozměrů, a to navzdory západním sankcím a masivním lidským ztrátám v produktivní části populace.

Z banky do zbrojovky

Putin přesméroval do zbrojního průmyslu nejen obrovské peníze. Vojensko-průmyslový komplex, který tvoří téměř šest tisíc firem nejrůznější velikosti a zaměření, se stává také stále větším zaměstnavatelem. Podle deníku Guardian v něm pracuje na 3,5 milionu Rusů, tedy asi 2,5 procenta všech obyvatel. A další přibývají.

Ruský prezident v únoru prohlásil, že jen od loňska fabriky vyrábějící zbraně vytvořily přes půl milionu nových pracovních míst.

A jde o zaměstnání, kde příjmy vysoce převyšují příjmy dělníka z „obyčejné“ továrny. Deník Moscow

Times analyzoval pracovní nabídky zbrojovek. Z výsledků vyplývá, že lákají nové pracovníky (a drží si ty stávající) vysoce nadprůměrnými mzdami. Například běžný soustružník si v Rusku vydělá přibližně 40 tisíc rublů (asi 10 tisíc korun) měsíčně. Pokud ale pracuje pro zbrojaře, jeho ocenění vzroste na více než dvojnásobek. Průměrná mzda v Rusku je přitom podle analýzy Moscow Times necelých 50 tisíc rublů (12,5 tisíce korun) měsíčně. A třeba podnikový právník si přijde na 60 tisíc rublů.

Guardian píše, že se díky tomu v Rusku odehrává významný přesun pracovní síly – a to jak z teritoriálního, tak oborového hlediska. Dělníci se ze západních částí země stěhují za Ural, kde mnoho zbrojovek funguje. Výjimkou prý nejsou ani případy, kdy za lepším výdělkem do továrny na tanky nebo munici odcházejí třeba bankovní úředníci a další „bílé límečky“.

Díky štědrým mzdám tak vzniká nová, stále bohatnoucí střední třída dělníků. Kdo si před válkou nemohl dovolit ani novou ledničku, teď na ni díky nadstandardně placené práci ve zbrojařských firmách v pohodě dosáhne. „Válka vedla k bezprecedentnímu přerozdělení bohatství. Chudší vrstvy profitují z vládních výdajů na vojensko-průmyslový komplex,“ řekl Guardianu Denis Volkov, ředitel Levada Center, moskevské společnosti zabývající se průzkumy veřejného mínění a sociologickými výzkumy.

Vyzbroj svého nepřítele

Ruský strojírenský průmysl prošel po pádu Sovětského svazu těžkou krizí. Většina z tisícovek zbrojařských společností byla ztrátová, produkce prudce klesla a mzdy tu byly ani ne na dvou třetinách průměru. Od roku 2000 ale

Moskva v tichosti začala pracovat na modernizaci výroby a návratu válečného strojírenství do formy.

Strojírenské podniky včetně zbrojovek přecházely ze staré, z velké části ruční výroby a obrábění kovů na modernější CNC stroje řízené počítači. Spolu s vyškolením dělníků se zásadně zvýšila jejich efektivita a produktivita při výrobě dílů potřebných třeba pro produkci munice do děl nebo pro montování raket typu Iskander a Kh-101.

► Suverénně největším dodavatelem CNC strojů a další obráběcí techniky do Ruska bylo až do roku 2021 Německo.

Nejzajímavější na celém příběhu povstání ruských zbrojovek z popela je fakt, že se dělo s vydatnou pomocí Západu a především evropských zemí. Podle analýzy ukrajinského think-tanku Rhodus, který zkoumal výrobu stovek ruských zbrojovek, pocházelo na 90 procent všeho pokročilého strojního vybavení za miliardy z dovozu.

Suverénně největším dodavatelem CNC strojů a dalších obráběcích „mašinek“, které nyní soustruží díly pro dělostřeleckou munici a rakety, bylo podle zjištění think-tanku v posledních dvou desetiletích Německo. Od začátku století do startu války na Ukrajině předloni v únoru vyvezli němečtí výrobci strojní vybavení za desítky miliard. Ještě v roce 2021 činil podle německého statistického úřadu objem vývozu strojů do Ruska 5,8 miliardy eur.

Dalšími v pořadí nejvýznamnějšími dodavateli pro ruské zbrojařství byly asijské země: Tchaj-wan, Japonsko a Jižní Korea. Na šestém

místě pomyslného žebříčku – hned za pátou Itálií – figuruje Česko. Podle zjištění Rhodusu se mezi firmami, jež dodaly Moskvě vybavení pro zbrojaře, vyskytují například TOS Varnsdorf, Kovosvit Mas nebo TDZ Turn.

Sankce pro legraci

Zatímco pro výrobu „primitivních“ zbraní nebo dělostřeleckých granátů si Rusko vystačí s bohatými zásobami nerostného bohatství a strojírenským vybavením nakoupeným v minulosti, produkce řízených střel a raket, letadel nebo tanků se neobejde bez čipů a dalších moderních technologií. Ty Rusové vyrábět neumějí, přesto je mají.

Od sankcí uvalených na vývoz právě těchto technologií si evropské země či Spojené státy slibovaly zásadní snížení kapacit ruského průmyslovo-zbrojirenského komplexu. Jak ale ukázaly zbytky raket nalezené na Ukrajině, v mnoha případech šlo o nové kusy s datem výroby v letech 2022 nebo 2023. Část z nich mohla být vybavena součástkami nakoupenými ještě před válkou, většina dodávek ale proklouzla skrz síto sankcí.

Nejčastěji se potřebné čipy a další technologie dosud do Ruska dostávaly přes země, které se k sankcím nepřipojily. Potvrdila to především čísla o mezinárodním obchodu: například exporty z EU nebo USA do Kazachstánu či Kyrgyzstánu v letech 2022 a 2023 vzrostly o desítky procent. A podobné nárůsty zaznamenali statistici také u vývozu z těchto zemí do Ruska. Další cesty vedly třeba přes Turecko.

Letos na začátku roku se Spojené státy i Evropská unie pokusily tyto díry upcat. Uvalily zákaz také na vývoz technologií do třetích zemí, které se spoluprací s Putinovým režimem proslavily v posledních dvou letech. ■

Daně u přivýdělků: Kdy je nutné podat příznání a jak získat příjemný bonus

– TEXT – Kateřina Hovorková

Penzisté, studenti nebo lidé na rodičovské dovolené si často přivydělávají, aby zlepšili svoji finanční situaci. Zda budou muset letos vyplnit daňové příznání, záleží na výši jejich příjmu a způsobu, jakým si peníze vydělali. A také na tom, jestli chtějí získat z loňské brigády něco navíc. Zjistěte, kdo musí růžový formulář vyplnit a koho se naopak daňová povinnost letos netýká.

Daňové příznání musí podávat každý student, penzista nebo ženy a muži na rodičovské, kteří si loni přivydělávali více brigádami současně. „Pokud jste minulý rok pracovali pro více zaměstnavatelů současně v jednom měsíci, musíte podat daňové příznání. Pokud však byly všechny vaše příjmy zdaněny srážkovou daní, podat ho nemusíte,“ uvádí provozní ředitelka NeoTax Nikola Žitková. To platí i při práci pro dva zaměstnavatele na dohodu o provedení práce s hrubou měsíční odměnou ve výši 10 001 korun a více.

Lidem, kteří si loni vydělali na dohodu o provedení práce 10 tisíc korun a méně a nepodepsali u zaměstnavatele takzvaný růžový formulář, se příjem zdanil už před odesláním na účet 15procentní srážkovou daní. Tím mají daňové povinnosti vyřízené a formulář už letos podávat nemusí. Pro mnohé z nich to však byla chyba. Dobrovolně podané daňové příznání jim totiž může přinést peníze z odvedené srážkové daně

zpět. Vyplatí je finanční úřad po zpracování příznání.

„V určitých případech se vám příznání podat vyplatí. Doporučuji si to vždy přepočítat. Například v online kalkulačce, kde rovnou uvidíte, zda vám vychází přeplatek na dani. Navíc, pokud jste nepracovali po celý rok, tak jste ani nevyčerpali celou slevu na poplatníka, a využijete ji tedy až podáním daňového příznání,“ doporučuje Žitková.

Další příjmy

Daňové příznání musí podávat také lidé, kteří nebyli loni zaměstnaní, ale podnikáním, pronájemem nebo ostatními příjmy uvedenými v paragrafu 10 zákona o daních z příjmů si vydělali více než 50 tisíc korun. Důchody, stipendia ani rodičovský příspěvek se do toho však nezapočítávají.

Daňové příznání musí podat také lidé, kteří byli zaměstnaní a k tomu si navíc vydělali z jiných příjmů, dle paragrafu sedm až deset, více než 20 tisíc korun. Celková částka 20 tisíc korun se týká příjmů z pronájmu, z investic či ostatních příjmů. Mezi

ostatní příjmy ale spadají ještě takzvané příležitostné příjmy a u těch platí limit 30 tisíc korun. Do tohoto limitu se daňové příznání nepodává.

„Pod příležitostným příjmem si můžete představit jednorázové aktivity. Nemusíte pro ně mít živnostenské oprávnění. Pokud například jednou vyfotíte kamarádům maturitní ples a dostanete za to peníze, můžete to považovat za příležitostný příjem. Pokud byste však fotil pravidelně a vydělával si tím peníze, zdanění se nevyhnete a je třeba zřídit si živnostenské oprávnění,“ vysvětluje Žitková. Hranice 30 tisíc korun se týká příjmu, nikoli toho, co poplatník reálně vydělá.

Podnikání na vedlejší činnost

Vedlejší samostatnou výdělečnou činností si přivydělávají nejenom penzisté, studenti nebo rodiče malých dětí, ale vlivem rostoucích cen i mnozí zaměstnanci. Daňové příznání je pro ně povinné.

U vedlejší samostatné výdělečné činnosti nemusí být dodržen minimální vyměrovací základ při výpočtu důchodového pojištění a zdravotního pojištění, tak jako je tomu u hlavní samostatné výdělečné činnosti.

Zdravotní pojištění se musí zaplatit jak u hlavní, tak vedlejší činnosti. Akorát u té vedlejší ho není nutné platit v pravidelných měsíčních zálohách, ale jen jednou ročně po podání daňového příznání a následně

Pokud příjem z vedlejší samostatně výdělečné činnosti za rok 2023 nepřesáhl částku 96 777 korun, důchodové pojištění se neplatí.

DANĚ

podat přehled o příjmech a výdajích na pojišťovnu.

Sazba zdravotního pojištění je 13,5 procenta z vyměřovacího základu, kterým je polovina daňového základu. „Pokud jste si tedy na vedlejší činnost vydělali v minulém roce 250 tisíc korun, budete platit na zdravotním pojištění 16 875 korun,“ vypočítává Žitková.

► Dobrovolně podané daňové přiznání může přinést peníze z odvedené srážkové daně zpět.

Naopak důchodové pojištění se při výkonu vedlejší samostatné výdělečné činnosti vůbec neplatí, pokud je hrubý zisk do limitu. Ten byl pro rok 2023 stanoven na 96 777 korun. Je-li vedlejší činnost vykonávána pouze po část roku, tak je limit poměrně nižší. Nad tuto částku je ale už nutné platit v měsíčních zálohách vyměřené důchodové pojištění.

„Pokud jste si tedy loni vydělali na vedlejší činnost méně než 96 777 korun, nebudete doplácet na sociálním pojištění nic. V letošním roce se částka zvýšila na 105 520 korun,“ doplňuje provozní ředitelka NeoTax.

Za rok 2023 mohou penzisté i studenti v daňovém přiznání uplatnit nejen slevu na poplatníka ve výši 30 840 korun, ale také ostatní daňové odpočty stejně jako ostatní daňoví poplatníci. Při splnění podmínky studia po celý loňský rok mohou navíc studenti uplatnit slevu ve výši 4020 korun. Žitková upozorňuje, že letos ale mají poslední šanci snížit daně o tuto slevu. V lednu 2024 se totiž zrušila. ■

Autorka je bývalá redaktorka Aktuálně.cz

inzerce

Budte vytrvalí a vaše úsilí povede ke skvělým změnám



Jako člen představenstva České spořitelny, zodpovědný za provoz a IT, vede Martin Kobza vývojový tým s více než 1 500 zaměstnanci, stejně jako 800členný tým zákaznického servisu. Za největší motivaci pro sebe i svůj tým považuje zaměření se na skutečný smysl a přínos práce. „Když se přidá vytrvalé úsilí a vášeň pro to, co člověk dělá, dostaví se i skvělé výsledky,“ dodává Martin Kobza.

Co ve vaší funkci za takový skvělý výsledek považujete?

Určitě možnost podílet se na úspěchu digitalizace v rámci celé skupiny Erste, a především na vývoji naší bankovní platformy George. Tu jsme od prototypu dovedli až k největšímu řešení přímého bankovníctví v regionu. George naprosto změnil způsob a frekvenci, s jakou s námi klienti interagují. Dnes ho využívá už téměř 10 milionů zákazníků v šesti zemích, z toho skoro 3 miliony v České republice, kde je suverénně nepoužívanějším online bankovníctvím.

Jaké manažerské dovednosti jsou pro takové projekty nezbytné?

Osobně sázím hlavně na silný tým lídrů kolem sebe, konzistenci v jednání a pragmatismus. Velká organizace s mnoha tisíci zaměstnanců a miliony zákazníků se nedá změnit přes noc. Musíte být připraveni postupovat novým směrem mnoho let krok za krokem, vysvětlovat smysl této změny, překonávat odpor a získávat ostatní na svou stranu. Vyžaduje to obrovskou dávku vnitřní energie a odhodlání, stejně jako kritické myšlení a zdravý rozum. Trvá to sice léta, ale odměnou za vytrvalost je obrovský pozitivní dopad, kterého můžete dosáhnout.

Jak hlubokou úroveň technických znalostí ve své pozici potřebujete?

Banka je dnes už spíše technologickou firmou. Žádná služba, kterou klientům poskytujeme, se bez technologií neobejde. Moje práce se proto nedá dělat dobře bez znalostí technologií, se kterými každý den pracujeme. Využívám je i pro pochopení toho, co můj tým pro splnění svých úkolů potřebuje, a zajištění těchto nezbytných předpokladů. Jsem technicky zaměřený člověk a rád do věcí vidím, stejně jako to vyžadují od každého člena svého týmu. I proto je důležité neztratit kontakt s realitou a držet krok s novými technologiemi, abychom dokázali naplno využít jejich potenciál.

A jaké technologie v současné době „studujete“?

Česká spořitelna je lídrem v adopci technologie umělé inteligence. To znamená, že testujeme a používáme nástroje s podporou AI ve vývoji i při dalších každodenních činnostech. Už teď nám AI pomáhá především zvyšovat efektivitu a rychleji přinášet nové produkty a služby našim klientům.

Na kole proti změnám klimatu. DPD si chce vyšlapat uhlíkovou neutralitu

–TEXT– Josef Pravec –FOTO–DPD

Přechod na elektrické vozy anebo nasazení cyklokurýrů a užívání energeticky soběstačných budov. To jsou všechno prostředky, jak chce logistická společnost DPD dosáhnout do roku 2040 nulové uhlíkové stopy. Od týdeníku Ekonom dostala cenu za „ESG projekt roku“.

Příspěvek do mozaiky celosvětové snahy zpomalit globální oteplování má být výrazný. Firemního cíle zakotveného v programu Net Zero má DPD dosáhnout o deset let dříve, než to na mezistátní úrovni požaduje Pařížská dohoda o ochraně klimatu.

Závazek šetrnosti ke klimatu se netýká DPD samotné, ale i dalších podobných firem spadajících pod největšího evropského balíkového přepravce Geopost se sídlem ve Francii. Své služby nabízí spolu s Českem ve 49 zemích světa.

„ESG strategie, která na ekologii klade velký důraz, pro nás není žádnou překážkou a něčím, co bychom museli řešit na poslední chvíli jenom proto, že to po nás někdo teď požaduje. Fungujeme tak dlouhodobě,“ říká Miloš Malaník, generální ředitel DPD v Česku. Přidal, že se loni firmě podařilo plnit závazky udržitelnosti bez dodatečných nákladů pro zákazníky.

V předstihu před požadavky EU

Problematika udržitelnosti podnikání prolíná celou firmou a podílí se



Důležitou součástí snahy omezit uhlíkovou stopu je sázka společnosti DPD na doručování balíků prostřednictvím cyklokurýrů.

na ní většina jejích oddělení. Mimo „eko specialistiky“ jsou to hlavně oddělení HR, marketingu, provozní oddělení, finance, compliance a také management.

„To pro nás představuje nemalou zátěž ve smyslu vytížení zaměstnanců, ulehčuje nám ale, že jsme součástí sítě Geopost, která nám s podklady pomáhá. S nástupem zákonných povinností reportovat o těchto věcech

se administrativní zátěž pochopitelně zvýší, nicméně obsahově pro nás řada věcí nebude nová,“ dodává k ESG Malaník.

Řadu aktivit společnost už po léta vyvíjí dobrovolně. Například v roce 2012 zavedla uhlíkově neutrální doručování bez dodatečných nákladů pro zákazníky. Některé aktivity přitom pomáhají i jim. „Příkladem je náš carbon calculator, díky kterému zákazníkům poskytujeme reporting uhlíkové stopy při doručování zásilek. Pomáháme jim tak v podstatě s jejich vlastním reportingem – data mohou dále využívat, protože jsou validována,“ připomíná ředitel.

DPD současně ke snižování uhlíkových stopy tlačí i spolupracující firmy a dodavatele, opět v předstihu, než to začne vyžadovat evropská legislativa, si je pečlivě prověřuje.

Podle přání generace Z

Co tedy firma s 600 kmenovými zaměstnanci, která loni v Česku přepravila 46 milionů balíčků a je jedním z hybatelů e-commerce, pro udržitelnost konkrétně dělá? Především plní veřejný závazek z roku 2016 – do deseti let snížit emise na každý doručený balík o 30 procent.

V tom se odráží záměr Geopostu doručovat ve 350 evropských městech bez benzínu a nafty. Což od roku 2027 bude platit i pro Prahu a Ostravu. Závazek nulových emisí znamená jednak snížit množství vypouštěných skleníkových plynů o 90 procent a pak zbylých deset procent vykompenzovat projekty na zachycování uhlíku z atmosféry.

Nejde jen o ideu, ale i o byznys. Podle celosvětového průzkumu Geopostu je totiž pro 65 procent spotřebitelů z řad mileniálů a generace Z udržitelnost důležitým faktorem při nákupním rozhodování. „Již několik let z toho vycházíme, například neustále rozšiřujeme flotilu nízkoemisních vozů,“ říká šéf marketingu Vít Řezníček. Jde hlavně o kamiony na elektrický pohon – první takový v Česku vyjel loni – a na biopaliva, bioplyn nebo vodík.

Loni Geopost provozoval devět tisíc nízkoemisních doručovacích vozidel. Elektrododávky jezdí v hlavním městě, v Brně, Hradci Králové, Jihlavě, Ostravě, Plzni a Ústí nad Labem. Důležitá je také optimalizace tras doručování, aby se co nejvíce zkrátila cesta mezi skladem a zákazníkem. To pomáhá redukovat rovněž dopravní

a hlukovou zátěž. Důraz DPD klade stále více také na pěší kurýry, kola a elektrokola.

„Důležitá jsou dvě cyklopeda v Praze, na Florenci a na Smíchově, která jsme otevřeli ve spolupráci s magistrátem hlavního města. Cyklokurýři odtud rozvázejí balíčky do širšího centra. V budoucnu bychom rádi stejným způsobem spolupracovali s lokálními samosprávami ve více českých městech,“ odhaluje další plány Řezníček.

Jedná se také o úplném přechodu firemních budov na elektřinu z obnovitelných zdrojů, teď jich takto funguje už 80 procent. Sluneční energie napájí i 250 výdejních boxů, úspory přináší také LED osvětlení.

Vědět, kdy nechodit ven

Důležitě jsou i maličkosti: důsledné třídění odpadů a odevzdávání druhotných surovin, jako jsou fólie, kartony nebo vysloužilá elektrozařízení. Pomáhá rovněž digitalizace, při níž se šetří tiskovým papírem.

Do roku 2040 chce mít společnost DPD, součást nadnárodní sítě na doručování balíčků, nulové uhlíkové emise.

K tomu se DPD zapojila do veřejně prospěšných projektů. Od roku 2021 jde o monitoring ovzduší, díky němuž se Pražané na speciální webové stránce dozvědí, jaké je v ten den znečištění jemnými prachovými částicemi PM 2.5 v každé ulici. Přečtou si na ní také doporučení opírající se o metodu Světové zdravotnické organizace, zda je s ohledem na danou situaci zdravé si zaběhat, jít na procházku s dětmi, otevřít v bytě okna. Nebo zda

by nebylo dobré nechat doma auto a využít městskou hromadnou dopravu. Data se sbírají v reálném čase a klíčovou roli v tom hraje 90 firemních dodávek, které na sobě mají speciální senzory.

Charita, úklid, diverzita

S dodržováním sociálních standardů (ve zkratce ESG je problematika vyjádřena druhým písmenem) souvisí rozsáhlé benefitní programy. Funguje rovněž age management zohledňující věk zaměstnanců, za který firma získala ocenění. Obdržela ho i v soutěži Zaměstnavatel roku Středočeského kraje a zaměstnanci mají k dispozici podnikovou online schránku důvěry.

Řada dalších aktivit je nasměrována navenek. Všichni kurýři mají ve svých zařízeních k dispozici aplikaci Záchranka, díky které mohou lidem rychle přivolat pomoc.

DPD spolupracuje s neziskovými a charitativními organizacemi. Zdarma rozváží dobrovolníkům žluté květinčky měsíčku lékařského v rámci Českého dne proti rakovině a je hlavním partnerem sbírky. Podporuje Světlušku pomáhající osobám se zrakovým postižením.

Další věcí je pomoc platformě Uklidme Česko, kdy zdarma rozváží úklidový materiál – jde o 1500 balíčků ročně po celé zemi. Navíc se do úklidu zapojují i zaměstnanci DPD.

A v udržitelném procesu se tu pamatuje i na písmeno G. „Pokud jde o řízení, máme jako zodpovědná firma především otevřenou a veřejně dohledatelnou strukturu. Na lokální i evropské úrovni. Funguje u nás také diverzita, a to nejen v managementu. Na úrovni celé firmy, u logistiky možná překvapivě, totiž pracuje vyšší procento žen než mužů,“ řekl Ekonomu Řezníček. ■

Na jižní Moravě dominuje v podnikání Brno, na jihu Čech zase Český Krumlov

–TEXT– red

Pokud jde o nejlepší místa pro byznys, vévodí jihu naší republiky Český Krumlov a moravská metropole Brno. Vyplývá to alespoň z výsledků srovnávacího výzkumu Město pro byznys, který již sedmnáctým rokem hodnotí podnikatelský potenciál měst a obcí v Česku.

Detailnímu zkoumání jsou podrobena všechna města a obce s rozšířenou působností. Analytici agentury Datank, která za výzkumem stojí po datové stránce, dělí své hodnocení do dvou hlavních kategorií: podnikatelské prostředí a přístup veřejné správy. Ve výzkumu jsou shrnuty všechny důležité informace a statistická data, která dále rozvíjejí diskusi o vývoji zdejšího podnikatelského prostředí.

Vyhlašovatelem výzkumu je týdeník Ekonom, partnerem Stavební skupina Vinci Construction CS, Svaz měst a obcí ČR a Centrum udržitelné budoucnosti.

K podnikání přívětivé město

Českému Krumlovu v Jihočeském kraji pomohlo k vítězství především kvalitní podnikatelské prostředí. Počet ekonomických subjektů v přepočtu na 1000 obyvatel je zde vysoce nadprůměrný.

Město demograficky výrazně roste, na což v rámci regionu odpovídajícím způsobem reaguje vysoký počet dokončených bytů na 1000 obyvatel. Podnikatele jistě potěší, že je tady

na poměry kraje relativní dostatek volných pracovních sil. Radnice vynakládá dostatečné finance zejména na kulturu a sport. Město vykazuje rovněž nízké náklady na dluhovou službu.

Pokud jde o přístup veřejné správy, je možné vyzdvihnout vysoký počet úředních hodin, během kterých si podnikatelé mohou ve městě vyřídit vše potřebné. Skvělého výsledku dosáhl Český Krumlov rovněž v hodnocení webových stránek města z pohledu podnikatelů, kteří na nich najdou v přehledné podobě to podstatné pro komunikaci s veřejnou správou a další užitečné odkazy a informace.

„Prvenství mě velmi těší, a to zejména, když je to obhajoba. Velmi se angažujeme na poli bytové výstavby, dále probíhají velké investice do dopravní infrastruktury. Opravujeme významné mosty, což přináší komplikace, ale věřím, že to i pro podnikatele bude nakonec přínosné,“ říká starosta Českého Krumlova Alexandr Nogrády.

Na stříbrné pozici se v kraji umístily Vodňany, které bodují zejména v přístupu veřejné správy. Konkrétně

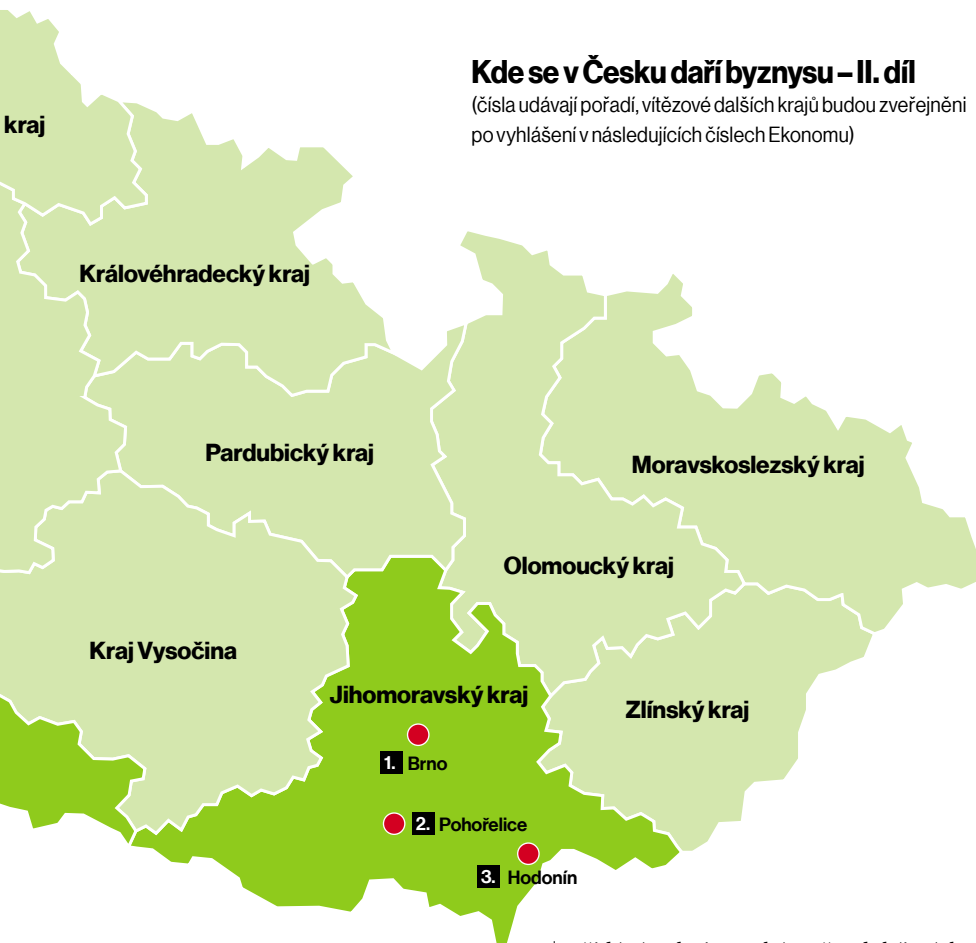
lze ocenit vysoce nadprůměrný výsledek v testu elektronické komunikace, který ověřuje kvalitu a také včasnost odpovědí na fiktivní podnikatelské dotazy směřované na živnostenské úřady. Bonusem pro podnikatele je nízký koeficient daně z nemovitosti.

Třetí příčku obsadily České Budějovice, které mají nejen nejvyšší počet ekonomických subjektů v přepočtu na 1000 obyvatel, ale zaznamenávají také jejich nejvyšší meziroční nárůst. Velmi vysoký je rovněž podíl firem s více než 250 zaměstnanci. Magistrát směřuje dostatečné finanční prostředky zejména do dopravy a kultury.



Kde se v Česku daří byznysu – II. díl

(čísla udávají pořadí, vítězové dalších krajů budou zveřejněni po vyhlášení v následujících číslech Ekonomu)



Metropole dominuje ve všech směrech

Brno je ve „svém“ kraji nejlepší v obou hlavních částech srovnávacího výzkumu Město pro byznys, tedy v podnikatelském prostředí i v přístupu veřejné správy. Právem se tak stalo letošním vítězem v jihomoravském regionu.

V podnikatelském prostředí metropole zaznamenává vůbec nejvyšší počet ekonomických subjektů v přepočtu na 1000 obyvatel, přičemž jejich meziroční nárůst je navíc na jihu Moravy jeden z nejvyšších.

K výborné dopravní dostupnosti, z níž mohou podnikatelé těžit, se

přidává velmi vysoký počet dobíjecích stanic pro elektromobily, a to i v přepočtu na 100 firem.

Příslibem pro rozvoj pracovního trhu i do budoucna je rovněž nejvyšší nárůst počtu obyvatel. Brno v přepočtu na obyvatele vyniká také v podpoře kultury a veřejné dopravy. Mezi všemi městy Jihomoravského kraje dosáhlo krajské město nejlepšího výsledku v mystery testování, které prostřednictvím fiktivních podnikatelských dotazů směřovaných na živnostenské odbory ověřují kvalitu a včasnost odpovědí.

„V posledních letech jsme se zaměřili na infrastrukturu a je vidět, že se hodně staví. Vnímáme, že problémem města je nedostatek bydlení, finální

Podnikání, vstřícná města plná firem a živnostníků

Ze srovnávacího výzkumu

Město pro byznys, který ukazuje, kde se v Česku nejsnáze podniká, prezentujeme výsledky Jihočeského a Jihomoravského kraje.

Český Krumlov zvítězil díky kvalitnímu podnikatelskému prostředí, vysokému počtu firem i dokončených bytů.

Brno pomohl vysoký nárůst počtu obyvatel i nejvyšší počet firem v přepočtu na 1000 lidí. Město bodovalo i velmi vysokým počtem dobíjecích stanic pro elektromobily.

návrh územního plánu už máme na stole, což také rozvoji podnikání po jeho schválení pomůže,“ říká zastupitel Brna pro strategický rozvoj a brněnskou metropolitní spolupráci Martin Příborský.

Druhou příčku na stupních vítězů obsadily Pohořelice, a to mimo jiné díky nejvyššímu počtu dokončených bytů v přepočtu na 1000 obyvatel v kraji. Skvělého výsledku dosáhlo město v okrese Brno-venkov zejména v ekonomických ukazatelích.

Třetí Hodonín nabízí v porovnání s ostatními městy v Jihomoravském kraji velmi vysoký počet úředních hodin, během nichž si podnikatelé, ale pochopitelně nejen oni, mohou vyřídit vše potřebné. Ve městě je také v rámci kraje vůbec nejvyšší počet dokončených bytů ku změně počtu obyvatel. ■

Miliardáři na traktoru. Nejbohatší Američané skupují půdu ve velkém

Mezi velké vlastníky zemědělských nebo lesních ploch patří například Jeff Bezos a Bill Gates. Opravdové velkofarmáře však veřejnost většinou nezná.

–TEXT– Vojtěch Wolf –FOTO–Midjourney AI

Jeden z nejoblíbenějších televizních seriálů současnosti Yellowstone sleduje americkou rančerskou rodinu Duttonových, která vlastní půdu o rozloze 776 tisíc akrů, tedy přibližně osmkrát větší než území Prahy (akr je zhruba 4000 metrů čtverečních). V jednom z dílů si zbloudilý turista povzdechne, že „žádný člověk na Zemi by neměl vlastnit tolik půdy“. Pravda, Yellowstone je fiktivní farma, ale má reálné předobrazy. V USA se najdou rodiny, které vlastní ještě víc.

Málokdo patrně slyšel o Emmersenových. Přesto od roku 2021 podle analýzy časopisu The Land Report vlastní prostřednictvím společnosti Sierra Pacific Industries ohromujících 2,411 milionu akrů zemědělské a lesní půdy v Kalifornii, Oregonu a Washingtonu, čímž si upevnili pozici největších klanů oboru. A v čele s Archiem Emmersonem patří mezi 500 největších majetků světa.

Druhé místo v žebříčku rančérů patří už několik let Johnu Malonemu, většinovému majiteli společnosti Liberty Media, kam spadá například motoristický seriál formule 1. Jmenovaný miliardář vlastní v USA kolem 2,2 milionu akrů v podobě rančů a lesů. Maloneho fond na ochranu půdy spolupracuje s organizacemi jako The Nature Conservancy a Coloradská univerzita na studiu ekologického dopadu pastvy dobytka na půdu.

Rovněž lídr v oboru médií Ted Turner, jenž v minulosti založil například zpravodajskou stanici CNN, se stará o životní prostředí. Má dva miliony akrů půdy, což odpovídá rozloze Yellowstonského národního parku. Turnerův rozsáhlý pozemkový majetek, jenž ho řadí na třetí pozici podle velikosti, aktivně přispívá k ochraně různých živočišných druhů. Největší emoce nicméně vzbuzuje úplně jiné jméno, jehož nositel je přítom až na 41. příčce. Je jím

Největší majitelé půdy v USA (rok 2024)

	majitel	oblasti podnikání	miliony akrů
1.	rodina Emmersonových	těžba a výroba dřeva, obnovitelné energie	2,4
2.	John Malone	média, sport, telekomunikace	2,2
3.	Ted Turner	média	2,0
4.	Stan Kroenke	reality, sport	1,7
5.	rodina Reedových	zpracování dřeva	1,67
6.	rodina Irvingových	petrochemický průmysl, logistika, obchod a média	1,27
7.	rodina Buckových	restaurační byznys	1,24
8.	rodina Singletonových	nemovitosti, rančerství	1,1
9.	Brad Kelly	tabákový průmysl	1,0
41.	Bill Gates	technologie, investice	0,275

Zdroj: The Land Report



Bill Gates říká, že do zemědělské půdy investoval na doporučení svých poradců. Na těchto pozemcích rozvíjí také ekologické programy.

jeden z nejbohatších lidí planety Bill Gates. Ještě v roce 2021 byl v rankingu vlastnictví půdy sedmačtyřicátý. Ale přikupoval a nyní už má v majetku kolem 270 tisíc akrů (Praha asi dvaapůlkrát). Z toho je téměř 250 tisíc produktivní zemědělská plocha a rozprostírá se na území 18 amerických států. To z Gatese podle analýzy The Land Report dělá největšího soukromého agrárního vlastníka v zemi.

Právě jeho nákupy vzbudily v posledních letech vášnivě debaty, proč zrovna on tak masivně nakupuje takový artikl. Někdy přerostly až do konspirací, že Gatesovi už patří kolem 80 procent veškeré zemědělské půdy.

Podle zprávy amerického ministerstva zemědělství a Národního zemědělského statistického úřadu z roku 2022 je v USA 895,3 milionu akrů zemědělské půdy. Gatesův podíl se tak může počítat na promile. „Vlastním méně než jednu čtyřtisícinu zemědělské půdy v USA. Investoval jsem do těchto farem, aby byly produktivnější a vytvářely více pracovních míst. Nejedná se o žádný velkolepý plán, ve skutečnosti všechna tato rozhodnutí činí profesionální investiční tým,“ odpověděl spoluzakladatel Microsoftu Ioni v každoročně pořádané akci Ask me anything na sociální síti Reddit.

Už v roce 2021 tam vysvětloval, že nejde jen o jeho rozhodnutí, ale o doporučení jeho investičních poradců. „Nesouvisí to s klimatem. Zemědělský sektor je důležitý. Díky produktivnějším osivům můžeme zabránit

odlesňování a pomoci Africe vypořádat se s klimatickými potížemi, kterým již nyní čelí. Zatím není jasné, jak levná mohou být biopaliva, ale pokud budou levná, může to vyřešit emise v letectví a nákladní automobilové dopravě,“ vysvětlil Gates jednomu z uživatelů sociální sítě.

Část svých miliard začal do zemědělské půdy investovat v roce 2013 prostřednictvím společnosti Cascade Investment. Hodnota půdy na rozdíl od mnoha jiných komodit dlouhodobě roste a podléhá jen malé volatilitě, tedy výkyvům na trzích. Podle portálu Acretrader.com za posledních 20 let dosahovala zemědělská půda ve Spojených státech průměrného výnosu 12,75 procenta ročně. Pak by platilo, že 10 tisíc dolarů investovaných do zemědělské půdy v roce 2002 má nyní hodnotu více než 105 904 dolarů. Výnosy ze zemědělské půdy se skládají ze dvou složek: zhodnocení samotné půdy a míry výnosu z ní, což jsou prostředky, které vygeneruje práce na ní.

Praxe skupování zemědělské půdy těmi nejmajetnějšími se objevila již před Billem Gatesem a přinejmenším od počátku roku 2000 je oblíbenou investicí superbohatých. A finanční krize v roce 2008 vyvolala přímo explozi takových investic. K největším vlastníkům půdy v USA tak patří i zakladatel společnosti Amazon Jeff Bezos. Podle The Land Report mu se 420 tisíci akrů patří 25. místo. Převážnou většinu má v západním Texasu, kde se věnuje vypouštění kosmických lodí své společnosti Blue Origin. ■

Firmy loni nakupovaly dopravní techniku, leasing vzrostl o 30 procent

Poptávka po logistických nemovitostech se snižuje, na trhu začíná být větší zájem o budovy vhodné pro výrobu. V čele zůstává automobilový a elektroprůmysl.

– TEXT – Pavel Toman – FOTO – Česká pošta, Dachser, Shutterstock, VCHD Cargo

Tuzemským firmám z oblasti logistiky a dopravy v současných turbulentních podmínkách rozhodně nechybí chuť investovat. Dokládají to mimo jiné i data leasingové společnosti SG Equipment Finance za loňský rok, ze kterých vyplývá třicetiprocentní nárůst zájmu o koupi dopravní techniky. Firmy si na leasing pořizovaly i letadla, největší podíl nicméně tradičně tvořila vozidla pro silniční nákladní dopravu. Jen samotných nákladních aut SG Equipment Finance financovala za 1,4 miliardy korun.

Česká pošta v Česku nepatří zrovna mezi nejoblíbenější podniky, její služby se dlouhodobě setkávají s kritikou a radost neudělala ani loňským zrušením řady poboček. Státní podnik se ale pokusil naskočit na vlnu poptávky po službách doručování balíků, a přestože covidový boom

již skončil, na internetu se zboží stále dobře prodává a zásilky musí zákazníkům někdo doručit. Pošta vyčlenila doručování balíků jako zvláštní službu s názvem Balíkovna a rychle pro ni rozšiřuje přepravní síť. Posledním přírůstkem se stalo centrum Balíkovny v Mošnově, které s novým třídícím strojem zvládne za hodinu odbavit až 13 tisíc zásilek.

A robotické systémy už mívají nejen do logistických skladů, ale uplatňují se také při výdeji zboží v obchodech. Například společnost Element Logic nainstalovala první AutoStore Pick-up Port v dánské prodejně společnosti thansen, která dodává náhradní díly a vybavení pro automobily. Čtrnáct robotů v rychlosti odbaví každou objednávku a připraví ji zákazníkům k výdeji. Nová prodejna thansen se nachází nedaleko Kodaně a byla otevřena letos v únoru.



Zájem o logistické nemovitosti klesá

V loňském roce zaznamenala poradenská společnost CBRE strukturální změny v nemovitostní poptávce. Ta se od poskytovatelů logistických služeb přiklonila spíše k výrobním společnostem, jejichž podíl se na celkové poptávce meziročně zvýšil o 22 procentních bodů na 53 procent. Podobný trend lze přitom podle CBRE očekávat i letos a důvodem je především konec rozsáhlé expanze online maloobchodníků, kteří během pandemie poptávali v souvislosti s enormním nárůstem e-commerce rekordní množství logistických prostor. Poptávku budou letos pohánět především firmy navázané na automobilový a elektronický průmysl. Po tučných letech tak zažil loni tuzemský trh zpomalení poptávky, které korespondovalo s obdobným vývojem i v dalších evropských státech. V roce 2023 poptávka meziročně klesla o 36 procent na 938 tisíc čtverečních metrů nově pronajatých ploch, z toho téměř 70 procent tvořily předpronájmy. Průměrná velikost nově pronajaté plochy činila 6300 čtverečních metrů. Jedenáct pronájmů přesáhlo 20 tisíc čtverečních metrů, ovšem žádná nová smlouva nebyla uzavřena na prostory větší než 60 tisíc čtverečních metrů.

LOGISTICKÉ ŘEŠENÍ NA MÍRU

Paletová přeprava

Celovozová přeprava

Obaly

Skladová logistika

Letecká a námořní přeprava



➤ www.geis.cz



Global Logistics



Dopravci pořizovali nová nákladní auta

Leasingová společnost SG Equipment Finance uzavřela v roce 2023 v Česku nové smlouvy o financování dopravní techniky včetně letecké v objemu 7,8 miliardy korun. Ve srovnání s rokem 2022 to znamená nárůst o 30 procent. Největší objem financované dopravní techniky loni tvořily silniční tahače návěsů – 2,3 miliardy korun, což představuje téměř 30procentní podíl a meziroční nárůst 27 procent. Ve financování klasických nákladních aut určených přímo pro přepravu zboží a nákladu SG Equipment Finance v roce 2023 uzavřela kontrakty v hodnotě 1,4 miliardy korun. V meziročním srovnání se jedná o 19procentní nárůst, na celkovém financovaném objemu se nákladní auta podílela z 18 procent. Při bližším pohledu pak objem 921 milionů korun tvořily kontrakty na klasická nákladní auta určená pro přepravu zboží, za 182 milionů to byly valníky pro přepravu nákladu na korbě (například stavebního a dalšího materiálu) a 329 milionů korun šlo na nákladní auta určená pro speciální přepravu.

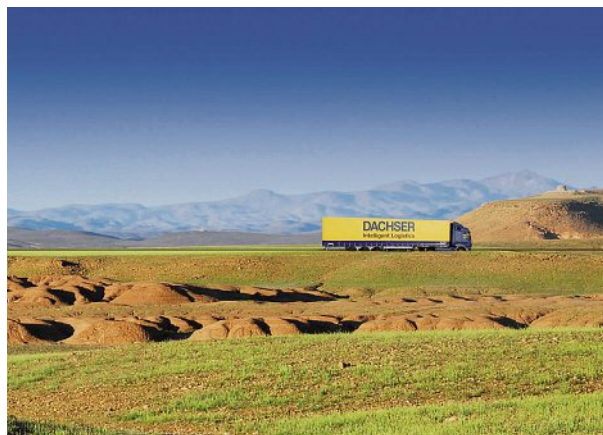
Centrum Balíkovny v Mošnově zahájilo provoz

Balíkovna České pošty spustila ve svém třicátém centru v Mošnově zařízení, které dokáže automatizovaně vytrždit až 13 tisíc balíků za hodinu. Kapacita skladování činí až 1000 kusů paletových míst. Celkem v centru pracují tři stovky zaměstnanců. Balíkovna patří s tržním podílem téměř 30 procent mezi lídry logistického trhu v České republice, balíky třídí v osmi třicátých centrech v celé republice a pak připravuje k distribuci na 58 depech, odkud je rozvázejí balíkoví doručovatelé. Třídící centrum v Mošnově je největším centrem pro Moravu a Slezsko, třídící centrum v Malešicích největším pro Čechy. Balíkovna očekává, že v letošním roce vytrždí v Mošnově díky navýšené kapacitě až 20 milionů balíkových zásilek. Za celý loňský rok Balíkovna doručila klientům více než 57 milionů zásilek.



Kamionem z Evropy do Maroka

Mezinárodní logistická společnost Dachser připojila své pobočky v africkém regionu Maghreb na svoji evropskou logistickou síť a spustila přímou denní linku Maroko–Štrasburk. Dachser působí v oblasti Maghreb už 40 let. Poskytuje zde své služby nákupní a distribuční logistiky zejména pro automobilový a textilní průmysl. V roce 2021 společnost otevřela svůj vlastní sklad v marockém přístavu Tanger Med, který pro tuto zemi představuje pomyslný most do Evropy.



VCHD Cargo testovala elektrický tahač



Převážní společnost VCHD Cargo nasadila ve zkušebním provozu na pravidelnou vnitrostátní linku elektrický tahač Mercedes-Benz eActros. V soupravě se dvěma výměnnými nástavbami zvládlo vozidlo na jedno nabití ujet 200 kilometrů a dobíjení z 20 procent do plné baterie zabralo 45 minut. Tahač prováděl přepravu mezi dvěma sklady na vzdálenost zhruba 65 kilometrů, při dvou přepravách ujel denně celkem 260 kilometrů a musel být dvakrát dobíjen. Testovaný eActros byl vybaven třemi vysokonapěťovými lithium-iontovými akumulátory, přičemž každý z nich měl kapacitu přibližně 112 kilowatt hodin. Souprava přepravovala elektrotechnické výrobky s vyšší hmotností, která měla vliv na reálný dojezd vozidla. Řidiči oceňovali snadné ovládání a nízkou hladinu hluku i vibrací v kabině. ■

ekonom

týdeník produktivního Česka

rozhovory
s osobnostmi
do hloubky

za **59 Kč** měsíčně



ekonom.cz/vyzkouset

Při dodávkách softwaru jde o miliardy, úřady často uzavírají špatné smlouvy

Podniky ani úřady často neumí jasně zformulovat své požadavky na podobu pořizovaného softwarového systému, ačkoliv jde i o miliardové zakázky.

– TEXT – Josef Pravec – FOTO – Dentons

Při používání stále složitějších softwarových systémů přibývá i sporů mezi firmami a dodavateli těchto programů. Ne vždy totiž zákazník dostane to, co žádá, a bez zpoždění. Někdy si za to může sám a způsobí si finanční újmu. „Hodnota klíčových systémů, ať ve státní správě nebo v byznysu, se nezděří pohybuje ve stamilionech, nebo dokonce v miliardách korun,“ řekl Ekonomu Zdeněk Kučera z advokátní kanceláře Dentons, který působí též na Právnické fakultě Univerzity Karlovy. Východiskem z těchto sporů podle něj mohou být mímosoudní dohody, ty však často v praxi komplikuje osobní zášť. Dobrou prevencí je jasné vymezení dodávky, tedy toho, co se vlastně má koupit. Spolu s tím je dobré i stanovit lhůtu dodání, odpovědnost, smluvní pokuty a ošetřit práva duševního vlastnictví.

Jaké firmy se u nás dostávají do sporů o software?

V zásadě každá společnost dnes používá ke svému fungování software, může se to tedy týkat všech. Nejzákladnější spory vznikají při implementacích softwaru. Spory řeší i stát.

Kolik takových sporů pravidelně řešíte?

Každoročně jich jsou desítky, což je s ohledem na velikost českého trhu docela hodně. Zaznamenáváme tu znatelný nárůst a důvod je jednoduchý – průmyslové podniky jsou závislé na řídicích systémech, automatizace je všudypřítomná.

Můžete uvést příklad? O co jde nejčastěji?

Mezi typické záležitosti patří implementace softwaru, když je daleko delší, než zákazník očekával. Třeba chtěl spustit internetovou platformu v určitém časovém

horizontu, avšak při pozdní dodávce to nestihne. Tím se zpožďuje řada dalších věcí. Důvodem je často malá součinnost mezi zákazníkem a dodavatelem. Mnohdy se setkáváme s tím, že zákazníci nemají dostatečné odborné nebo projektové kapacity takový projekt uřídit. Jindy zase už mají systém a data z něj je potřeba převést do systému nového. Přitom zákazník nemá dostatečné povědomí o kvalitě a struktuře těchto dat, nebo k nim dokonce ani nemá přístup, protože ho má pouze původní provozovatel systému. Na to se nepamatuje, takže se zjišťuje, že data jsou nekvalitní nebo vůbec nejsou k dispozici.

Mluvíte o zdrženích – trvají dlouho?

Většinou jde o několik měsíců, ale může jít i o roky.

O jak velké peníze ve sporech jde?

V případě klíčových systémů, ať ve státní správě nebo i v byznysu, se jejich hodnota nezděří pohybuje ve stamilionech, nebo dokonce v miliardách korun. Hodnota sporů může být daná zmařenou investicí, to když se projekt vůbec nespustí. I když na něm někdo nějakou dobu pracoval a byly na něj už vynaloženy finanční prostředky. A pak



Často se setkáváme s tím, že zákazníci nemají dostatečné odborné a projektové kapacity, jak celý projekt uřídit.



Zdeněk Kučera

Vystudoval Právnickou fakultu Univerzity Karlovy, kde je nyní vedoucím Centra práva, technologií a digitalizace. Profesi dráhu začínal jako analytik ministerstva pro místní rozvoj, později pracoval pro společnost Baker & McKenzie a mezinárodní advokátní kancelář Kinstellar. Nyní je partnerem pražské kanceláře Dentons. Specializuje se na otázky elektronické kontraktace, sjednávání technologických smluv či na právní úpravy online marketingu.

je nutné pořídit systém jiný. Nebo se jedná pouze o smluvní pokuty, které vycházejí ze zdržení dodávky, to se pak strany obvykle hádají, kdo ho zavinil.

Dá se vůbec takovým střetům předcházet?

Dá. Tím, že obě strany dobře vědí, co chtějí, a ideálně to také promítnou do smlouvy. Bohužel v praxi se ani první, ani druhé neděje. Smlouvy na implementaci robustních programů v komerční sféře mají svá pravidla, a pokud je připravují právníci, kteří s nimi mají zkušenosti, pak s nimi nebývají větší problémy. Může se jednat například o implementaci CRM systému nebo řídicího systému. Pokud však strany použijí jen vzor smlouvy a moc ho neupravují, tak – pokud v budoucnu vznikne spor – přicházejí problémy. Samostatnou kapitolou jsou pak smlouvy, které uzavírá státní správa.

Proč?

Právě tady se často používají vzorové smlouvy, které nejsou designovány na konkrétní projekt, jsou obecné. Je zvláštní, že se s tím zadavatelé často spokojí. Vídáme tak projekty, které reálně fungují agilně, tedy že se na vývoji podílejí obě strany zároveň a spolupracují, ale smlouva je připravena na waterfallový vývoj. Tedy že vývojář má dopředu vlastní plán a podle toho jede. O platnosti takových smluv mám pochybnosti, protože tyto dva principy nemohou koexistovat. To, že se nad takovou smlouvou

nikdo pořádně nezamyslí, pak vede k tomu, že jsou v nich nesplnitelné termíny, neomezená odpovědnost či enormní smluvní pokuty. Takový postup je podle mého názoru na hraně zákona o zadávání veřejných zakázek. Tam, kde takto tvrdá ustanovení nejsou potřeba, totiž diskriminujete seriózní dodavatele.

Na co by si tedy měly strany dát ve smlouvách pozor?

Klíčové je vymezení dodávky, tedy co se vlastně má poskytovat. Lhůty dodání, odpovědnost, součinnost, smluvní pokuty a práva duševního vlastnictví.

Když se to nepovede – co pak nejčastěji řešíte?

Na prvním místě se setkáváme s tím, že objednatel systému má o něm jinou představu než jeho zhotovitel. Obě strany si už na začátku nepochopily, co má být předmětem dodávky. Je to poměrně častá věc: jeden klient například požadoval řešení, které bude založeno na anonymizaci dat, avšak dodavatel měl pod tímto pojmem úplně jinou představu. Tyto typy sporů často končí tím, že spolupráce skončí a nastupují dohady, kdo komu zaplatí vynaložené prostředky. Druhý typ sporů vychází z nedostatečné součinnosti. Objednatelé často mají představu, že vývoj zcela ponechají na dodavatelské firmě, aniž by jí jakýmkoliv způsobem pomohli. Ať už je to předání vzorku dat, přístup do systému nebo návaznost na další systémy v rámci objednatel. Taková nesoučinnost

vede ke zpoždění a zákazník od tvůrců počítačových programů požaduje náhradu. Obě strany se dohadují, kdo za zpoždění může, a objednavatel často usiluje o náhradu škody, protože na dodávky byl navázán další byznys. Třetí druh sporů souvisí s nahrazováním dat. Vlastník stávajícího systému je často v područí dřívějšího dodavatele, nemá přístup ke všem datům, nezná zákonitosti fungování systému. A tak tyto informace nemůže předat zhotoviteli systému nového.

Dotkli jsme se smluvních pokut – jde v nich o hodně peněz?

Záleží na dodávce. Často jsou ale konstruovány v řádech tisíců až desetitisíců korun za den, takže mohou narůst do statisíců, ale i milionů či desítek milionů korun.

Má při sporech kolem softwaru cenu obracet se na soud?

Pokud máte hodně času, peněz a trpělivosti. Vždy je to s nejistým výsledkem. Uvědomme si, že spor bude většinou rozhodovat někdo, pro něž je vývoj informačního systému těžko představitelný. Neexistují soudci specializovaní na problematiku IT. Spory často rozhodují soudci, kteří v rámci své agendy běžně řeší vymáhání dlužného nájemného, žaloby zaměstnanců nebo dědické spory. Nemají prostor pro dostatečnou specializaci. Při rozhodování si pomáhají příklady z odvětví, která jsou jim bližší, jako je třeba stavba domu a oprava pračky. Uznejte, že to u řídicího systému elektrárny nemusí zcela fungovat.

Jakou roli v těchto sporech hrají znalci?

Klíčové je, aby soudu osvětlili technické otázky. Nicméně šikovných znalců je v Česku nedostatek a na posudky se čeká dlouho. Navíc je běžné, že se setkají dva posudky na totéž téma se zcela odlišnými závěry. Takže se čeká na posudek třetí. To spor opět prodlužuje a prodražuje. Tyto typy sporů soudy totiž řeší tři až čtyři roky včetně odvolacího řízení. A to minimálně, protože se jedná o zmíněné znalecké spory. Samozřejmě se pak prodražují i dopady – máme nezastropované smluvní pokuty, a když vám po pěti letech řeknou, že ji máte i s úroky zaplatit, bude částka docela vysoká. K tomu je nutné přičíst výlohy soudního řízení a náklady na právní zastoupení.

Jak tedy takové spory nejlépe řešit?

Většinou se snažíme hledat cestu k mimosoudní dohodě. Ta se ne vždy podaří, na vině může být například osobní zášť. Často se nedaří ve sporech s veřejnými subjekty,

kteří tvrdí, že dohodu uzavřít nemohou. Není tomu ale tak, naopak postup rozhodujícího reprezentanta státu může být v rozporu s principy řádné správy majetku, když tvrdošjně trvá na tom, že spor musí rozhodnout soud, aniž by si předtím vyhodnotil, jakou šanci má.

Je to tak ale opravdu vždy? Nepostupuje i stát přece jen někdy jako odborník?

Vše je o konkrétních lidech. Jak na úrovni odpovědných osob, například vedoucích odborů, ředitelů, náměstků, tak v rovině projektových manažerů a externích konzultantů. V posledních letech mám dobrý pocit ze zvěšující se odbornosti projektových manažerů. Mnohdy narážíme na srdcaře, kteří to berou jako své poslání, a jednání s nimi jsou tvrdá, ovšem korektní. Externí konzultanti z renomovaných společností či právníci specializující



Vlastník je často v područí dřívějšího dodavatele. Nemá přístup ke všem datům, nezná zákonitosti fungování systému. A nemůže pomoci.

se na oblast IT jsou pro projekt vždy přínosem. Jako právník si vždy povzdechnu, když si stát vybere reprezentanta výlučně podle ceny bez větších zkušeností se softwarovým právem. Takoví lidé mohou projekt pohřbít. U odpovědných osob je vždy otázka, zda se dokážou s projektem identifikovat. Pokud ne, nevěnují mu pozornost a věci to škodí.

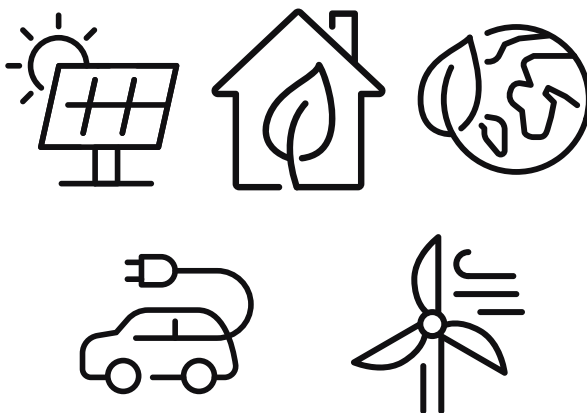
Jak si české úřady vedou v porovnání s jinými státy?

Z naší zkušenosti vyplývá, že Česko není výjimkou, množství sporů narůstá všude, což je dáno automatizací a elektronizací. Je však vidět, že u nás státní správa do sporů vstupuje se značně rigidním přístupem, což je trochu odlišné od západního světa. Tím mám na mysli fakt, že často postupuje příliš úřednický a místo toho, aby se soustředila na dokončení projektu, tvrdošjně vymáhá smluvní pokuty, aniž má kvalitní analýzu, zda jsou oprávněné, či nikoliv. ■

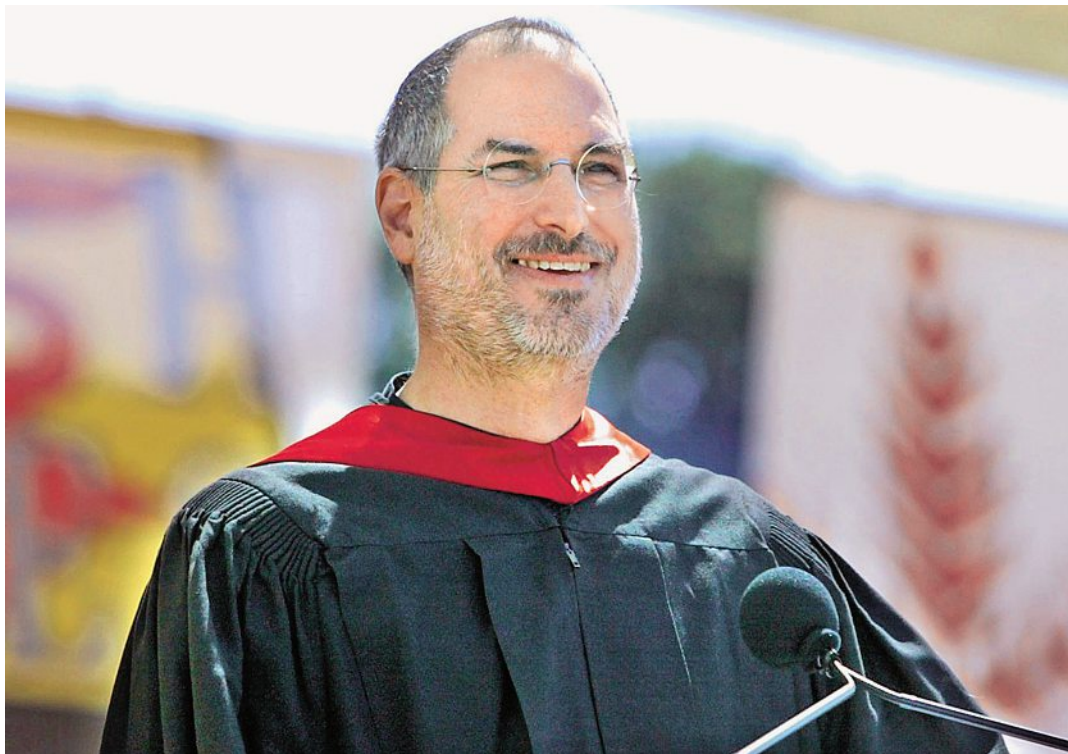
Otestujte udržitelnost své firmy

ekonom

žebříček
udržitelnosti



zebricekudrzitelnosti.cz



„Vysokou školu jsem nikdy nedokončil. Po pravdě řečeno, právě teď jsem nejbližší promoci ve svém životě,“ zavtipkoval na začátku svého projevu na Stanfordské univerzitě v roce 2005 **Steve Jobs**. Jak ale ukazují statistiky, předčasné ukončení vysoké školy může v další kariéře prospět jen málokomu.

Klam přeživších aneb Proč se neřídít osudy miliardářů, kteří odešli z univerzit

Dokončené univerzitní vzdělání podle statistických dat výrazně zvyšuje celoživotní příjem a snižuje riziko nezaměstnanosti.

– TEXT – Petr Kain – FOTO – Profimedia

Steve Jobs, Michael Dell, Bill Gates nebo Mark Zuckerberg. Ani jeden z nich nedodělal vysokou školu. Všichni si přitom během své kariéry vydělali mnoho miliard dolarů. Inspirativní příběhy těchto mužů jsou často zmiňovány, když chce někdo zpochybnit význam formálního vzdělání pro další životní úspěch. Nač se trápit na vysoké škole, když zmíněné příklady přece jasně ukazují, že chození na nudné univerzitní přednášky leda tak potlačuje vašeho tvůrčího ducha a hvězdné kariéry a velkého jmění dosáhnete i bez diplomu v kapse.

Potíž je v tom, že osudy všech výše zmíněných nevyprávějí o užitečnosti vysokoškolského vzdělání vůbec nic. Že se hluboko do našeho vědomí dostaly příběhy těchto úspěšných lidí, kteří se dokázali prosadit i bez dokončené univerzity, vyvěrá z určité míry informačního zkreslení. Psychologové pro to mají dokonce termín, mluví o „klamu přeživších“. O těch, kteří jsou úspěšní, se s velkou pravděpodobností dozvíme. O těch, kterým by univerzita naopak reálně pomohla k lepšímu uplatnění, už ale příliš ne.

Čísla přitom hovoří jasně. Ve Spojených státech žije aktuálně více než 34 milionů Američanů starších 25 let, kteří sice na vysokou školu chodili, ale titul nezískali. U lidí z této skupiny je celkem o 70 procent vyšší pravděpodobnost, že budou nezaměstnaní, a více než čtyřikrát vyšší pravděpodobnost, že nebudou splácet své půjčky, než u lidí, kteří univerzitní vzdělání dokončili. Tato skupina rovněž v průměru vydělává o 32 procent méně než vysokoškoláci.

Miliardáři z elitních univerzit

Podobný obrázek vykresluje i analýza žebříčku nejbohatších Američanů, který sestavuje redakce časopisu Forbes. Zatímco v rámci americké populace tvoří lidé, kteří vysokou školu začali studovat, ale nedokončili ji, celkem pětinu americké pracovní síly, v žebříčku těch nejbohatších čtyř stovek Američanů tvoří jen desetinu. Oproti tomu 84 procent těch nejbohatších má alespoň bakalářský titul (v populaci dospělých Američanů starších 25 let jich má dokončené vysokoškolské vzdělání přitom jen 30 procent). Jinak řečeno, odcházet předčasně z univerzity s vidinou, že zbohatnete, není nejlepší životní strategie.

Jak podstatné je chodit na co nejlepší školu, pak dokládá fakt, že čtvrtina osob ve zmíněném žebříčku Forbesu studovala na některé z osmi prestižních univerzit zařazených do takzvané Ivy League (patří sem třeba Harvardova, Yaleova, Princetonská či Kolumbijská univerzita). Na tyto elitní školy přitom chodí jen jedno procento americké populace.

Jiná studie se zabývala takřka 12 tisíci nejbohatšími a nejvlivnějšími lidmi, mezi které patřili vedoucí představitelé USA, generální ředitelé, manažeři, federální soudci, multimilionáři, miliardáři, politici a další podnikatelé z celého světa. Výzkumníci zjišťovali, kolik lidí vystudovalo elitní školy, což v jejich definici byla jedna z osmi škol Ivy League, k nimž se přidávaly špičkové národní státní univerzity a další vysoce postavené americké vysoké školy. Jak badatelé zjistili, 94 procent vedoucích představitelů USA navštěvovalo vysokou školu a polovina z nich navštěvovala elitní školu. Téměř všichni členové Kongresu chodili na vysokou školu, ale návštěvnost elitních škol se lišila.

Jak důležité je vysokoškolské vzdělání pro pracovní uplatnění, dokládají ostatně i česká čísla o nezaměstnanosti. Lidé s titulem končí na úřadech práce jen ojediněle, podle rok starých statistických dat z Česka tvoří jen 1,4 procenta nezaměstnaných. Ti, kteří mají jen povinnou

školní docházku, jsou oproti tomu nezaměstnaní desetkrát častěji.

Milujeme příběhy o outsidersch

Na mýtu o tom, že předčasné ukončení vysoké školy může vést k životnímu úspěchu, je nicméně kus pravdy. Jedinci s mimořádnou inteligencí, bujnou fantazií, odhodláním a výjimečnou pracovní morálkou, jako Gates či Jobs, se s největší pravděpodobností stanou úspěšnými i bez diplomu. A dokončování vysoké školy by je možná opravdu zbytečně zdržovalo.

Ale to stále ještě přesně nevykresluje celý obraz. Mnozí z těchto inovátorů a podnikatelů měli tyto schopnosti již před vysokou školou. Uměli se učit a sebevzdělávat. Někteří z nich založili vlastní podniky již v teenagerovském věku a věděli, jak hospodařit s časem a financemi. Mnozí z nich také těžili z výjimečného postavení své rodiny a přátel.

U odpadlíků z amerických univerzit je o 70 procent vyšší pravděpodobnost, že budou nezaměstnaní, než u lidí, kteří vzdělání dokončili.

Stačí si připomenout třeba příběh mladého Billa Gatese. Když mu bylo 13 let, byl zapsán na elitní soukromou školu Lakeside School. Několik studentů této školy, mezi nimiž byl kromě Gatese také jeho přítel a pozdější spoluzakladatel Microsoftu Paul Allen, získalo možnost využívat zdarma její počítač. V té době také Bill Gates napsal svůj první program. To vše se přitom odehrálo v 60. letech minulého století, tedy v době, kdy široká veřejnost z velké části o počítačových technologiích nevěděla skoro vůbec nic, a tak měl mladý Gates obrovskou komparativní výhodu.

Patří pravděpodobně k lidské přirozenosti milovat příběhy o outsidersch. Rádi věříme, že je možné, aby byl úspěšný kdokoli a za jakýchkoli okolností. A když slyšíme o někom, kdo porušil normy a tvrdě pracoval na úspěchu, k němuž se navíc dostal netradiční cestou, nemůžeme si pomoci a musíme mu fandit. Jak ale data dokládají, opustit vysokou školu a hnát se raději za svými sny, není pro většinu lidí tím nejlepším řešením. Příběhy Gatese, Jobse či Zuckerberga nejsou pravidlem; jsou to výjimky, které naopak pravidlo porušují. ■



Nissan Ariya: Japonský návrat mezi elektrickou špičku

– TEXT – Jakub Stehlík – Foto – Jakub Stehlík

Pokud je první dojem nejdůležitější, pak se tady řidič dočká – Ariya má připraveno hned několik překvapení. Stačí ujet pár metrů, aby bylo jasné, že je skvěle odhlučněná, má dobře odladěný podvozek nepřenášející parazitní pohyby do karoserie a její řízení je komunikativní, bez obvyklé vůle kolem středové polohy.

Péče, které se autu zjevně dostalo, je na poměry Nissanu nadstandardní. Automobilka kdysi s modelem Leaf patřila k elektromobilním průkopníkům, aby pak s jeho druhou generací ukázala, jak přehnaná mohou

být některá očekávání, když konkurence nelení.

Do Evropy její další model přichází s dvouletým zpožděním a chtělo by se říci, že možná trochu pozdě. Českou elektromobilní scénou mezitím opanoval Enyaq Coupé, škodovacké SUV se splývavou zádí, které má svým pojetím k Nissanu velmi blízko. Mohlo by se zdát, že proti těžkému kalibru domácí automobilky bude cizák bez šance, tentokrát však Japonce neradno podceňovat.

Stejně jako Škoda těží ze synergie s Volkswagenem, Nissan sdílí techniku s aliančním Renaultem. A ten

už nějakou dobu v Evropě ukazuje, že umí stavět elektroauta uživatelsky přívětivá a k tomu i nad obvyklou míru úspěšná.

Ariya jde v jeho stopách – spotřeba se po týdenním testu ustálila na 18,4 kWh na 100 kilometrů, což je vzhledem k teplotám blízko nuly velmi dobrý výsledek, navíc přesně odpovídající údajům výrobce. V kombinaci s baterií o využitelné kapacitě 87 kWh tak lze v praxi ujet kolem 450 kilometrů. Pokud jde o DC nabíjení, drží si Nissan dlouho konstantní výkon kolem 130 kW, když se plnění baterie blíží k polovině její kapacity, klesne skokově k 95 kW. Tam zůstává až do 82 procent stavu nabití.

Ariya tak sice nedosahuje omračujícího výkonu v první fázi nabíjecího cyklu, zato si ho relativně vysoký drží velmi dlouho. Nabíječka na střídavý proud pak má standardních 11 kW – dvojnásobná rychlost je za příplatek



Vnitřní zpětné zrcátko lze páčkou přepnout do formy displeje, který přenáší obrázek ze zadní kamery.



Dva displeje pod volantem na sebe opticky navazují, zvláštností je elektricky posuvná středová konzole. Na délku Ariya měří 4,6 metru.



Zadní kufr má slušných 468 litrů, úložný prostor pod přední kapotu (frunk) se však nevešel.

Technické parametry

Nissan Ariya 87 kWh 2WD

Motor: synchronní elektrický

Výkon: 178 kW / 213 k

Toč. moment: 300 Nm

Zrychlení 0–100 km/h: 7,6 s

Max. rychlost: 160 km/h

Komb. spotřeba: 18,4 kWh / 100 km

Cena: od 1 449 990 Kč

25 tisíc korun. Ten stojí za zvážení, neboť elektřina čerpaná z AC stojanů bývá výrazně levnější.

Ačkoliv nemá Ariya s Leafem mnoho společného, osvědčený e-Pedal je jednou z mála výjimek. Po aktivaci této funkce lze jízdu usměrňovat pouze plynovým pedálem, ten brzdový přichází ke slovu jen tehdy, pokud je potřeba auto zastavit opravdu rychle. Auto v tomto módu velmi intenzivně rekuperuje, po sundání nohy z plynu úplně zastaví.

E-Pedal se hodí zejména při popojíždění ve městě, vyžaduje trochu cviku a zřejmě nebude vyhovovat každému. Ale pro ty, kteří si jej oblíbili, může být docela silným argumentem, proč dát přednost právě Nissanu.

Skoro to vypadá na bezchybné finále, ještě však nepadlo slovo o ovládní. To má lehce futuristický nádech, neboť řada funkcí se spouští zmáčknutím piktogramů na přístrojové desce či středové konzoli.

Tady se ještě zdá být vše v pořádku, pokud však jde o nastavení funkcí prostřednictvím dotykové obrazovky, menu nepatří k těm přehledným a totéž platí o barevně překombinované mapě navigace. Ještě horší je, že každá delší cesta končí jejím „zamrznutím“, což naznačuje problémy se softwarem. Ty se sice v dnešní době nevyhýbají žádné automobilce, pro uživatele je to však slabá útěcha. ■

Náboženská mapa Česka

Velikonoce, oslava zmrtvýchvstání Ježíše Krista, jsou nejvýznamnějším křesťanským svátkem. Pro nevěřící se zase jedná především o oslavu jara. Která podoba Velikonoc je Čechům bližší? To mohou naznačit data ze sčítání lidu. Ekonom na jejich základě zanalyzoval počty římských katolíků a nevěřících ve všech koutech Česka.

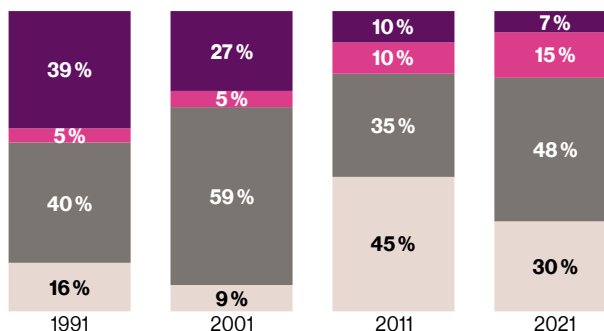
– INFOGRAFIKA – Aleš Vojří, Jaroslava Bělovská – FOTO – Shutterstock



Podíly věřících podle sčítání lidu

(1991–2021)

- církev římskokatolická
- věřící hlásící se k jiné než římskokatolické církvi a věřící nehlásící se k žádné církvi
- bez náboženské víry
- otázka na víru nezodpovězena (otázku mohli respondenti ve sčítání přeskočit, odpověď byla dobrovolná)

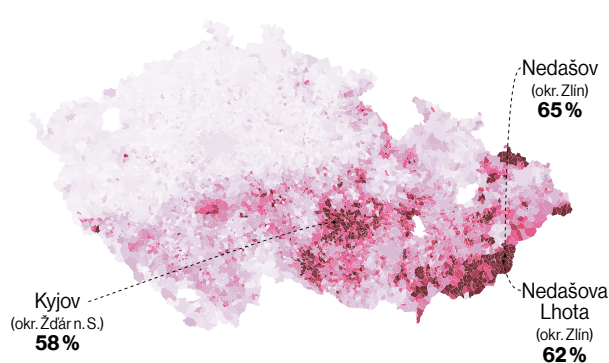


z toho
6% věřící, hlásící se k jiné než římskokatolické církvi
9% věřící, nehlásící se k žádné církvi, náboženské společnosti

Kde žije nejvíc katolíků

(podíl obyvatel hlásících se k římskokatolické církvi v obcích, 2021)

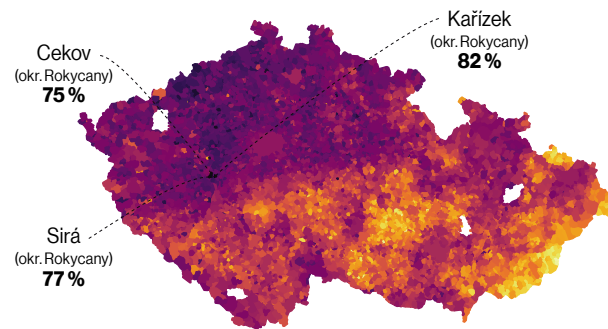
0% 30% a více



Kde žije nejvíc ateistů

(podíl obyvatel, kteří se prohlásili za nevěřící, 2021)

2% 82%



Počet věřících dle uvedeného náboženství

(deklarovaná náboženská víra, jak ji uvedli lidé ve sčítacích formulářích; nejčastější odpovědi)

Církev římskokatolická	741 019	protestantská/evangelická víra	27 149	Církev řeckokatolická	8309	Apoštolská církev	4958
katolická víra	235 834	Církev československá husitská	23 610	Církev adventistů sedmého dne	7162	Bratrská jednota baptistů	3112
křesťanství	71 089	Jedi	21 023	Slezská církev evangelická augsburského vyznání	7081	pohanství	2764
Pravoslavná církev v českých zemích	40 681	Náboženská společnost Svědkové Jehovovi	13 298	islám	5132	pastafariánství	2696
Česko-bratrská církev evangelická	32 577	Církev bratrská	10 762	buddhismus	5049	Církev Křesťanská společenství	2306

Zdroj: ČSÚ, Sčítání lidu 1991–2021

Proklikajte si všechna data na [Ekonom.cz/datavize](https://ekonom.cz/datavize)



**BRNO
CONVENTION**
BUREAU

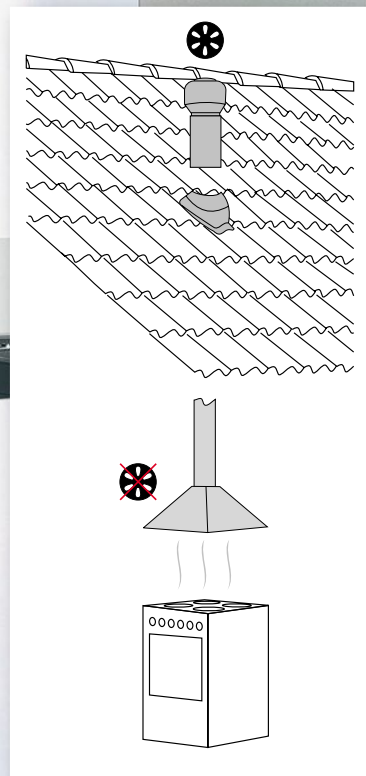
S námi budou mít vaše eventy jiskru



Plánujete teambuilding
či konferenci? Kontaktujte
nás, poradíme vám
nezávisle a zdarma.

VILPE®

Innovative and Easy



KUCHYNĚ S VENTILACÍ VILPE® JE OÁZOU KLIDU

Systém VILPE® TICHÁ KUCHYNĚ je založen na bezmotorovém kuchyňském odsavači par v kombinaci se střešním ventilátorem VILPE®

VILPE®

Innovative and Easy

PRAHA
T: +420 736 659 943
praha@kotevniotechnika.cz

BRNO
T: +420 739 311 932
brno@kotevniotechnika.cz

OSTRAVA
T: +420 739 028 666
ostrava@kotevniotechnika.cz

ÚSTÍ NAD LABEM
T: +420 603 172 692
usti@kotevniotechnika.cz

ČESKÉ BUDĚJOVICE
T: +420 734 445 971
cb@kotevniotechnika.cz

PŘEŠOV
T: +421 910 614 014
presov@kotviacatechnika.sk

BRATISLAVA
T: +421 911 614 014
bratislava@kotviacatechnika.sk



tichakuchyne.cz

Všechny kontakty na
kotevniotechnika.cz/kontakt.

FLEET™

1/2024



NÁZORY + NABÍDKY

& BUSINESS

Inovovaná Škoda Octavia



BEST
DEAL

SKVĚLÉ JARNÍ NABÍDKY
PRO FLEETY



atd.



Barometr silniční
autodopravy
2024

Vliv národních a unijních
institucí na odvětví silniční
autodopravy a logistiky



NOVÉ MITSUBISHI COLT

Přijíždí nejvyspělejší sedmá generace



Již od 379 960 Kč

- Spolehlivý benzínový atmosférický motor
- Bohatá základní výbava a špičkové technologie
- Prvotřídní bezpečnost a asistenční systémy
- Tovární záruka 5 let / 100 000 km
- Prověřeno 1 200 000 spokojených zákazníků

www.mitsubishi-motors.cz



**MITSUBISHI
MOTORS**

Drive your Ambition

Kombinovaná spotřeba 4,2–5,2 l / 100 km, emise CO₂ 94 – 118 g/km (dle normy WLTP). Údaje dle směrnice a nařízení EU nebo předpisů EHK.

Editorial



Přesně touto dobou před dvaceti lety vznikla myšlenka odborného časopisu na problematiku správy vozových parků ve firmách. První číslo pod názvem FLEET firemní automobily vyšlo v září roku 2004 a stalo se vítaným pomocníkem a zdrojem informací pro lidi, kteří se touto problematikou ve firmách zabývají. O dva roky později jsme po dohodě s belgickým vydavatelstvím MMM přistoupili k licenčnímu vydávání titulu Truck & business, čímž jsme náš obzor rozšířili o problematiku strategického řízení

v oblastech silniční autodopravy a logistiky. Po letech jsme oba tituly sloučili pod názvem **FLEET & business** a posílili vlastní distribuci o týdeník Ekonom. Proč? Důvody vydávání obou časopisů podle starého konceptu do značné míry pominuly. Zdrojů informací je mnoho, času málo, je těžké zaujmout tradičním obsahem. Proto jsme zvolili nový formát – kratších, autentických článků vycházejících z názorů a zkušeností lidí v obou odvětvích. Tak se zrodil Barometr silniční autodopravy a Český fleetový barometr, diskuzní fóra profesionálů na různá každodenní i strategická témata. Tento formát jako základ redakční náplně se osvědčil a dokáže oslovit nejen tematicky spjaté manažery, ale i ty, kteří se s problematikou setkávají nepřímo. Téma firemní mobility se tak dostává k mnohem širšímu spektru firemních manažerů či podnikatelů, zatímco problémy silniční autodopravy a logistiky mohou zajímat všechny, kdo tyto služby objednávají. K tomu nám pomáhá dodatečná distribuce ve všeobecném ekonomickém týdeníku. Smysl má i sdílení informací dvou zdanlivě odlišných

oborů – ale i dopravní společnosti spravují autoparky osobních a LUV vozů, zatímco pro fleetového manažera téměř libovolné firmy je doprava a logistika zboží příbuznou agendou. Zjednodušeně řečeno, provozovatelé velkých aut si rádi přečtou o těch malých a naopak. Letos jsme jako druhý pilíř fleetové části přidali přehled zajímavých obchodních nabídek, platných pro dané období. Rubrika FLEET TIPY by se měla stát pomocníkem fleet manažerů a přehlednou, koncentrovanou formou je informovat o obchodních příležitostech. Uvidíme, jak se novinka ujme, a podle toho se rozhodneme, zda ji zavedeme i v truckové části. Časopisu nepřísluší „psát o sobě“, takže se omlouvám za toto mimořádné téma úvodníku, kterým jsem chtěl symbolicky završit integraci našich dvou titulů a osvětlit naše další směřování.

Úspěšné jarní měsíce ve vaší práci či podnikání přeje

Martin Mensa
vydavatel



“**Všeobecně očekávaný pokles poptávky po osobních automobilech v roce 2024 může mít za následek větší cenovou flexibilitu výrobců a prodejců. Promítlo by se to do vaší ochoty nahrazovat či rozšiřovat vozový park vaší společnosti? A jaké značky, modely či verze nových vozů vás – i jako soukromou osobu – v poslední době nejvíce zaujaly?**”



“**Jak hodnotíte vliv národních vlád a institucí EU na kondici odvětví silniční autodopravy a logistiky a jak si v tomto směru jak naše, tak unijní exekutiva vede?**”

suVerénní tisk
printo

Časopis byl vytištěn v tiskárně PRINTO. Na obálku byla použita technologie **UV SoftTouch**. Informace o této technologii a jiných naleznete na www.printo.cz

2,0

3,45

4,1



IQ 2024

2,0

2,73

4,0



FLEET & business • Magazin pro řízení fleetů, silniční autodopravy a logistiky

Vydává Club 91, s.r.o. jako nástupce časopisů FLEET firemní automobily a Truck & business • Adresa redakce: 5. května 1323/9 • Tel. 261 221 953 • E-mail: info@ifleet.cz • Sazba X.O. Graphics • Tisk Printo • Předplatné send.cz • Roční předplatné tištěného vydání Kč 200, v rámci vybraných vkladů distribuce zdarma • Elektronické předplatné digiport.cz • MK ČR E 15447 • ISSN: 1214-861X • Copyright 2004–2024 • www.ifleet.cz • Toto číslo vychází 28.3.2024, příští číslo 27.6.2024.

PLNĚ ELEKTRICKÉ MODELY MERCEDES-BENZ EQA A EQB

Spojení luxusu a nízkých nákladů



Pokrokové EQA (vpravo) i prostorné EQB nadchnou designem i luxusní výbavou.

Mercedes-Benz připravil na českém trhu ojedinělou nabídku u svých nejdostupnějších elektromobilů: progresivní EQA a praktické, až 7místné EQB jsou díky mimořádné ELECTRIC prémii zvýhodněné o 150 000 Kč vč. DPH, dalších 200 000 Kč lze získat díky státní dotaci.

Dvojice modelů EQA a EQB prošla nedávno modernizací, která se dotkla jak vzhledu, tak především technologií a výbavy. Oblíbené vozy vynikají rozumnými rozměry, prostorným interiérem a také příznivou cenou, a navíc získaly další výhody, které z nich činí jedny z nejzajímavějších elektromobilů nejen v rámci luxusního segmentu. Díky rozsáhlým úpravám dokázali konstruktéři automobilky Mercedes-Benz zvýšit dojezd EQA až na 560 kilometrů podle WLTP. Pozadu nezůstává ani větší EQB: vstupní verze na českém trhu je stejně jako u EQA nově 250+ a díky pohonu

předních kol ve spojení s větším trakčním akumulátorem o kapacitě 70,5 kWh dosahuje dojezdu až 536 km.

Zájemci o rychlejší svezení a pohon všech kol mohou volit ještě varianty 300 4MATIC (168 kW) či 350 4MATIC (215 kW), obě v případě EQA s dojezdem solidních 456 km. Nejsvižnější vůz přitom už nabízí dynamiku srovnatelnou s vrcholnými sportovními vozy: akceleraci z 0 na 100 km/h zvládne za 6 s! Zlepšení se dočkaly také jízdní a bezpečnostní asistenty, například udr-

žování v jízdním pruhu je nyní výrazně komfortnější díky citlivému aktivnímu řízení.

EQA: stylově nejen do města

Ovšem hlavní lákadla spočívají v luxusním pojetí, bezpečnostní výbavě a komfortním i tichém provozu. Kompaktnější z obou vozů umí okouzlit zaoblenými tvary, které jsou nejen elegantní, ale i praktické. Vynikající aerodynamika pomáhá prodloužit dojezd a zlepšit akustické vlastnosti. Příznivé rozměry 4,46 × 1,83 × 1,61 m se hodí



Přehledné spojené displeje usnadňují ovládání vozu, osvětlené výdechy vzduchu zpříjemňují atmosféru za soumraku.



Z vnějšku i z interiéru je patrný typický smysl pro detail a vysokou kvalitu.

zvláště do města, kde vůz nabízí vynikající obratnost (průměr otáčení 11,4 m). Příjemný je zvýšený posaz pro snazší nastupování a dobrý výhled.

Verze 250+ potěší nejen velkorysým dojezdem 560 km, ale také nízkou spotřebou 14,4 kWh na 100 km – to při „domácí“ ceně za elektřinu 6,50 Kč vč. DPH znamená náklady na 1 km pouhých 94 haléřů!

EQB: praktické SUV pro podnikání i rodinu

U tohoto vozu stojí za pozornost tažné zařízení, které umožňuje svislé zatížení až 80 kg či zapojení brzděného přívěsu o hmotnosti až 1 400 kg (EQB 250+) nebo 1 700 kg (verze s pohonem všech kol 4MATIC).

Jako až sedmimístné vozidlo má EQB s délkou 4,68 m uvnitř spoustu místa i pro náročné rodi-



Interiér můžete mít v různých odstínech a z pravé i syntetické kůže.

ny a mnoho přepravních požadavků. Dvě sedadla v třetí řadě mohou používat osoby s výškou do 1,65 metru a lze sem umístit i dětské sedáčky. Objem zavazadlového prostoru 495 až 1 710 nebo 465 až 1 620 litrů (u pěti a sedmimístné verze) odpovídá kombi střední třídy. Opěradla sedadel ve druhé řadě lze standardně nastavovat v několika stupních, volitelně lze tuto řadu posunovat podélně o 140 milimetrů, což přidává variabilitu na úrovni MPV.

Dobíjení je hračkou

Akumulátor obou vozů je možné nabíjet výkonem až 11 kW u „domácího“ nabíjení a 100 kW v případě rychlonabíječky. Ve výbavě nechybí ani temperování akumulátoru pro dosažení co nejlepší nabíjecí křivky. Každý zákazník má s jedinou kartou Mercedes me Charge přístup do jedné z nejširších sítí nabíjecích stanic po celé

Evropě – v současnosti s přibližně 600 000 nabíjecími body. V České republice lze s Mercedes me Charge využívat naprostou většinu veřejných stanic, včetně sítí ČEZ, E.ON nebo PRE, ale i ultra rychlé stanice IONITY. Mercedes-Benz zajišťuje pro veřejné nabíjení přes Mercedes me Charge použití energie z obnovitelných zdrojů. To znamená, že odčerpané množství energie je kompenzováno zeleným elektrickým proudem. Oba modely jsou navíc nyní díky ELECTRIC prémii zvýhodněné o 150 000 Kč vč. DPH. Cena EQA začíná na 1 220 930 Kč vč. DPH, větší EQB vyjde na 1 292 320 Kč vč. DPH. Z této částky si však lze díky státní dotaci odečíst dalších 200 000 Kč, podnikatelé mají samozřejmě možnost odpočtu DPH. Nové vozy EQA a EQB tak představují dokonalé spojení emocí a racionálních důvodů pro využití všech výhod plně elektrických modelů značky Mercedes-Benz.



Jak je u značky Mercedes-Benz zvykem, vozy lze individuálně upravit řadou designových prvků i zvýhodněných sad výbavy.



Zatím v roce 2024 žádnou velkou cenovou flexibilitu nevnímáme. Vozidla zdražují kontinuálně spolu s novými modely (facelifty). Pozorujeme, že se zkracují dodací doby vozidel. To, že se z jednoho roku dostá-



Kamil Navrátil

Facility Services Manager
Albert Česká republika s.r.o.
Praha

váme na 6–8 měsíců, nám ale momentálně způsobuje více problémů než výhod, protože automobilky se do reálného stavu musí nějak dostat, a stává se, že nám vyrobí vozidlo, které v danou dobu ještě nepotřebujeme, a naopak vozidlo, které aktuálně poptáváme a je více než rok objednané, ještě vyrobeno není. V Albertu obnovujeme vozový park pravidelně

dle naší směrnice a leasingových smluv. Díky situacím, které postihly automotive za poslední tři roky, jsme některá vozidla využívali déle, a to kvůli pandemii, kdy se rok a půl jezdilo hodně málo. Naštěstí se to neprojevalo na přejetých kilometrech. Pevně věříme, že se situace v roce 2024 podaří narovnat a vrátíme se na úroveň roku 2020, kdy dodání vozidel proběhlo 4–6 měsíců od objednání, a jak se objednály, tak byly skutečně dodávány. Plán obnovy vozidel máme naplánovaný (objednaný) na rok 2024 již dávno, takže i kdyby přišla nějaká dobrá nabídka, tak by byla až na rok 2025.

Osobně testuji hodně značek vozidel, i když převážně už to jsou pouze elektromobily nebo maximálně plug-in hybridní motory. Poslední dobou mě hodně oslovila vozidla značky Tesla, která jsou pro hodně lidí trochu z jiné planety, ale když s nimi jezdíte chvíli a zvyk-

nete si na pár odlišných věcí od běžných vozů, tak zjistíte, že auto opravdu funguje, a cenově jsou na tom také dobře. Bohužel běžní evropští výrobci vozidel v elektromobilitě za mě trochu ztrácejí, protože se snaží vyrábět stejná vozidla analogicky se spalovacími motory, akorát ve verzi BEV. Bohužel nedokáží konkurovat ani cenově, a proto se stále moc neprodávají. Přestože prodeje v Česku rostou, jsme na tom stále skoro nejhůře z Evropy. Jak už jsem jednou psal, snad se ledy prolomí, až se v Evropě začnou ve větším měřítku prodávat BEV vozidla z asijských zemí. Bude zajímavé sledovat, jak se na evropském trhu poperou vybavená a levná vozidla z Asie s výrobci ze starého kontinentu, kteří si také budou chtít udržet své objemy na evropském trhu. Pro zákazníky by to mělo mít výhodu, protože konkurence bude velká.



Bc. Tomáš Horyna, MBA

provozní ředitel
ARMEX ENERGY a.s.
Děčín

V současné době kombinujeme ve Skupině ARMEX pořízení vozů do majetku s operativním leasingem. Pokud se díky poklesu poptávky změní i ceny, nemyslím si, že to bude mít ně-

jaký zásadní vliv na počet nakupovaných vozů. Může to mít ale dopad na kategorie vozidel, případně na změnu car policy. Již nyní přemýšlíme nad nákupem vozidel s nižšími emisemi, a tak po-

kud by došlo k úpravě cen vozidel s alternativními pohony, bylo by pro nás větší motivací a výzvou takové vozy pořídit. Operativní leasing těchto aut však vzhledem k jejich pořizovací ceně není zvláště výhodný, a to se týká i pořízení do majetku. Momentálně jsme zvažovali elektroauto od VW/Škoda, ale nebráníme se žádné zavedené značce s dobrým servisním pokrytím.





Marek Zukal
jednatel
Quick Stop Car s.r.o.
Brno

Můžete představit projekt Quick Stop Car, na jakých principech je budován a jaké výhody může přinést zákazníkům oproti klasickým autoservisům?

Quick Stop Car budujeme jako hustou síť autoservisů, která bude schopna obsloužit každého retailového a fleetového zákazníka ve všech okresech České republiky ve stejné kvalitě i cenové relaci.



Obrovskou výhodou pro firmy a správce jejich vozového parku jsou proškolení mechanici, servis vozů v záruce, zapisování do servisních knížek a zejména, což je z mého pohledu nejdůležitější, dvanáctihodinová otevírací doba, a to i v sobotu a v neděli. Pro majitele firmy je to totiž obrovský bonus. Zatímco totiž například ve středu jejich dodávka či osobní vůz vydělává, olej, pneumatiky nebo brzdové destič-

ky si může u nás vyměnit během víkendu a nezapomená tak žádnou ztrátu.

Další nespornou výhodou QSC je široká flotila náhradních vozidel. Nabídka na míru fleetovým zákazníkům je u nás samozřejmostí.

V roce 2024 plánujeme v Česku zprovoznit desítky servisních jednotek, přičemž již teď můžeme přislíbit otevření 14 servisů u vybraných čerpacích stanic MOL. Již nyní můžete najít naše servisy u hypermarketů Globus. Letošní rok plánujeme expandovat především v České republice, v dalších letech se zaměříme také na slovenský, polský nebo maďarský trh.



Josef Gebauer
specialista pro řízení vozového parku
Nestlé Česko s.r.o.
Praha

VNestlé pracujeme s dlouhodobým výhledem a plánem obnovy. Veškerá vozidla v našem vozovém parku provozujeme formou operativního leasingu, a tedy se musíme řídit smluvními pravidly, která narázování vozidel vymezují. V tomto směru jsme tak do jisté míry limitováni oproti společnostem, které mají své vozové parky ve vlastnictví.

Monitorujeme celkovou nabídku vozidel na trhu a testujeme modely vhodné pro potřeby našeho provozu. Ačkoli je na trhu mnoho zajímavých modelů, konkrétní model či značku bych

zde nevyzdvíhal, spíše bych uvedl charakteristiky, které přicházejí ruku v ruce s novými technologiemi a které uživatele příjemně překvapí. Takovým příkladem u elektroaut a vozidel s hybridním pohonem je možnost předehřátí vozu, které řidičům nabídne dostatečný komfort, nemusí odstraňovat led ze skel a vyřadí s vyhřátým vozem, zároveň je to i doporučováno s ohledem na šetřnost provozu elektrobaterií a prodloužení jejich životnosti. Tohoto benefitu si naši zaměstnanci velmi cení, zároveň s sebou přináší i neoddelitelnou a oceňovanou výhodu automatické převodovky.





Ing. Milan Šimko

výrobní ředitel BULK a on-site
Linde Gas a.s.
Praha

Spoločnosť Linde Gas má jasné danou car policy. Vozy obnovujeme průběžně, s ohledem na ekonomiku provozu, údržbu a samozřejmě bezpečnost. Tím pádem pro nás aktuální poptávka po osobních vozech není zásadním faktorem, kvůli kterému bychom vozový park rozšiřovali či s předstihem nahrazovali. Co nás však trápilo, to byly dlouhé dodací lhůty nových vozů. Čekací doba činila v posledním roce kolem 15 měsíců. Uvítám, pokud aktuální

situace přinese kromě lehkého snížení cen i rychlejší dodání nových aut. V poslední době představily nové modely svých velkých SUV Škoda a Kia. Ačkoliv naše firma nakupuje převážně o třídě nižší kategorii aut, osobně jsem zvědavý, jak se budou Kodiaq a Sorento prodávat a jak dopadne jejich pomyslný obchodní souboj.



Ondřej Řípa

CE Fleet Manager
Tesco Stores ČR a.s.
Praha

Na vaši otázku odpovím možná poněkud vyhybavě. Jednak větší množství obnov vozidel v našem vozovém parku proběhlo v minulých letech a na rok 2024 zbývá jen dokončení. Čili větší investice nás nečekají. Ale současně jsme revidovali skladbu našeho vozového parku a aktuální model Toyota Corolla s hybridním motorem budeme nahrazovat modelem Škoda Scala 1.5TSI. Po rozhodnutí o výměně následo-

val výběr náhrady. Škoda Scala je měsíčně levnější (operativní leasing) a značka Škoda zajišťuje lepší pokrytí sítě opravěn než jiné uvažované značky.

Při výběru hrály roli samozřejmě i jiné faktory, ale tyto dva nejlépe ilustrují směr, jakým se naše úvahy ubíraly.



Tereza Šinkovič

Technical Administrator [Fleet Manager]
Henkel ČR, spol. s r.o.
Praha

Naše společnost bude v roce 2024 obměňovat vozový park dle nastavených pravidel. Náš vozový park je tvořen vozy převážně značky Škoda a vzhledem k poměrně příznivým cenám nových modelů Superb a Kodiaq hodláme být této značce věrni i nadále.

Mne osobně nejvíce zaujala značka Tesla, a to díky cenové politice a také funkčnosti vozu, kterou jsem si sama mohla vyzkoušet. Do Prahy je takový vůz naprosto

ideální, ať už je to pokrytím nabíjecích stanic nebo možností parkování v oblastech s modrými zónami, ale hlavně poměr cena a kvalita vozu.



Michael Beránek
vedoucí provozního oddělení
LIEBHERR-STAVEBNÍ STROJE CZ s.r.o.
Popůvky u Brna

Náš vozový park je stabilizovaný. Od mateřské společnosti máme určená kritéria jako je například daný nájezd kilometrů či stáří vozidla, při kterém se vozový park pravidelně obměňuje.

Vozidla pravidelně vyřazujeme dle zadaných podmínek, a jelikož máme vozidla v majetku, jsme schopni flexibilně reagovat na situaci na trhu s vozidly a také na aktuální ekonomickou situaci ve firmě. V případě potřeby jsme tedy schopni pružně reagovat a v daných rozmezech vozový park rychleji omlazovat či naopak nechat vozidla sloužit déle.

To je obrovská výhoda oproti tomu, pokud bychom měli vozidla nějakou formou v náj-



mu. Co se tedy týče předpokládané větší flexibility prodejců za stávající situace bychom mohli nová služební vozidla lépe vybavit či omladit, nicméně vždy musíme brát v potaz aktuální finanční situaci ve firmě.

S přihlédnutím na ekonomickou situaci v celé západní Evropě a u nás zatím nemáme v plánu masivně investovat do rychlejší obnovy vozového parku či jeho větší vybavenosti. Na druhé straně vnímáme nové technologie, které nabízí výrobci automobilů a ve smysluplných případech přehodnocujeme i z hlediska bezpečnosti politiku nákupu nových vozidel. Jako nejmarkantnější změnu našeho přístupu mohu například uvést, že pro náš vozový park se staly standardem LED světlomety na každém novém vozidle.

Jako aktivní řidič a zároveň fleet manažer jsem byl v poslední době velmi příjemně překvapen Oplem Astrou kombi, o které aktuálně uvažujeme jako o alternativě do stávajícího vozového parku k vozidlům Škoda Octavia.

Celkově lze říci, že obnova vozového parku v naší firmě v roce 2024 bude probíhat kontinuálně a v souladu s naší strategií tak, abychom zabezpečili konkurenceschopnost a udržitelnost naší firmy na trhu a v souladu s aktuálními trendy v automotive.



Tomáš Kohout
specialista vozového parku
Synthos a.s.
Kralupy nad Vltavou

Podle dostupných zpráv včetně těch přímo od prodejců se očekává v roce 2024 pokles poptávky po osobních automobilech a výrobci zřejmě budou muset nabídnout nějakou větší flexibilitu, aby udrželi svoje zákazníky. Na trhu se začínají objevovat nové značky z Asie, které svojí cenovou politikou válčují tradiční evropské automobilky. Můj osobní názor je, že firmy budou v letošním roce spíše vyčkávat, jak dopadne vývoj prodeje elektrovozidel, jestli se objeví nějaké dostupnější menší modely vhodné pro obslužnost firemních flotil a jaké nové značky, na které budou muset reagovat již zavedené fleetové automobilky v ČR, se tu objeví. Teprve až v příštím roce se bude rozhodovat, jak na to budou firmy reagovat a jestli přizpůsobí svou car policy nové situaci na trhu.

Co se týče otázky, jestli mě v poslední době opravdu zaujala nějaká značka nebo přímo typ vozidla, tak upřímně, odpověď je spíše ne. Automobilky nyní prezentují své modely spíše virtuálně než klasickým způsobem a auto vypadá vždycky trošku jinak na fotkách než v reálném světě. A pokud se za nějakým autem ohlédnu, tak většinou je to nějaký elektromobil, který je sice pěkný na pohled, ale chybí tomu klasický motor s vůní benzínu a jeho pořizovací cena nedává smysl. Ne že bych elektromobilitě nefandil, ale musí to dávat smysl!

Z pohledu naší společnosti výběr vozového parku není jen o ceně – ta je samozřejmě důležitá, ale je jenom jedním z kritérií. Vedle ceny zvažujeme řadu



Ing. Radim Nenka

finanční ředitel
OFFICEO s.r.o.
Hostivice

jiných důležitých faktorů, jako jsou uživatelské parametry, spolehlivost vozu, provozní a servisní náklady, doba dodání, frekvence servisních prohlídek či dostupnost servisních autorizovaných poboček. Dalším faktorem je srovnání s našimi konkurenty a jejich flotilou. Samozřejmě že chceme, aby i naši zaměstnanci byli spokojeni s vozovým parkem, a proto se při výběru značky a modelu snaží-

me vzít do úvahy i jejich podněty. Musím říct, že v tomto směru se značka Škoda těší naší neklesající oblibě. K položené otázce, zda by cenová flexibilita znamenala naši ochotu vozový park nahradit/rozšířit, odpovím tak, že by se muselo jednat o opravdu výraznější cenovou změnu při současně nízkých nebo srovnatelných provozních nákladech, vysoké



spolehlivosti a uživatelskému komfortu vozu – v tom případě bychom změnu určitě zvažovali. K tomu musím dodat, že v současné době vidíme, jak stát aktivně vstupuje na trh aut s dotacemi ve prospěch elektromobility, což je určitě atraktivní, ale je otázka, jak dlouho

takové dotace budou v platnosti a zdali tyto podpory zaměřené na vstupní cenu nabízejí udržitelné a provozně optimální řešení pro výběr „té správné“ flotily.

A jaké novinky nás zaujaly? Velmi sledujeme již zmíněnou rozvíjející se elektromobilitu (za všechny jmenuji třeba značku Tesla – aktuálně model Y) – auta vypadají zajímavě,

stále na ně ale není připravená dostupná a rychlá dobíjecí síť, což je pro mě zásadní handicap. Z oblasti klasických aut se spalovacím/vznětovým motorem nás zaujal především nový Superb a těšíme se i na nový facelift Octavie.



Michal Janeček

středisko osobní dopravy
Metrostav a.s.
Praha

očekávaný pokles cen u nových automobilů již na trhu registrujeme, ale bohužel u našeho velkého vozového parku, kde máme s výrobcem dohodnuté dlouhodobé smlouvy, nemůžeme využít nabízené velké slevy u jiných výrobců. V případě slev u smluvních partnerů neplánuje naše společnost razantně navýšit nákup vozidel, protože máme na daný rok stanovený plán obměny služebních vozidel. K rozšíření vozového parku o nová vozidla by došlo pouze v případě získání nových zakázek.

Co se týče značek, modelů či verzí nových vozů, které mě zaujaly, těch je hodně. Jako milovníka technologií a inovací mě zaujaly nové elektrické modely, jako jsou např. Hyundai IONIQ 6 a Kia EV6 GT. Jako fanouška sportovních a luxusních aut mě oslovily např. nové modely Lamborghini Revuelto a Tesla Roadster. A jako praktický a rozumný člověk vítám nové modely s dobrým poměrem cena/výkon, jako jsou Dacia Duster, Citroën e-C3 nebo Hyundai i10.



Jiří Procházka
Car Fleet Manager
ZENTIVA GROUP, a.s.
Praha

Změny cen vozidel i souvisejících služeb monitorujeme a můžeme potvrdit, že vidíme první změny nejen na straně výrobců vozidel, ale i u poskytovatelů operativního leasingu, kde dochází k většímu rozvíření nůžek mezi nabídkami atraktivnějšími a méně atraktivními, ze kterých můžeme jako klienti více benefitovat.

Obnova vozového parku Zentivy probíhá v souladu s naší strategií udržitelnosti, která zahrnuje konkrétní kroky, abychom byli v roce 2030 uhlíkové neutrální. Očekáváme, že vývoj v automotive během nadcházejících dvou let pro nás přinese atraktivní možnosti, a věříme, že nám pomůže implementaci uhlíkové neutrality urychlit, i bez potřeby navýšení našich nákladů.

Obecně nás zaujalo zrychlující se tempo uvádění nových, plně elektrických vozidel na ev-

ropské trhy, zrychlování implementace modernizovaných technologií elektromobility i na straně infrastruktury a očekávané snížování cen dané konkurenčním prostředím.



Drivalia to rozjela ve velkém stylu.

S Vojtou Dykem a rekordní zakázkou



Leasingová společnost Drivalia Lease Czech Republic, nástupkyně tuzemské pobočky LeasePlanu, představila své plány pro Česko loni na podzim. Neskrývala tehdy ambice upevnit svou pozici lídra ve správě firemních flotil. Letos v únoru tento záměr potvrdila spuštěním výrazné brandové kampaně se zpěvákem Vojtou Dykem v hlavní roli. Současně oznámila další obchodní úspěch – na základě výběrového řízení předala České poště 652 au-

tomobilů Škoda Kamiq. A to v rekordním čase. V kampani, kterou rámuje slogan Prémiový operativní leasing, se Vojta Dyk objevuje ve třech rolích: jako vousatý řidič užitkového vozu, úspěšný manažer a rozverný umělec. Drivalia tým chce ukázat, že dokáže postavit nabídku na míru každému firemnímu zájemci bez ohledu na velikost nebo odvětví, ve kterém působí. Třeba i klientům z veřejného sektoru...

Příkladem je nejnovější zakázka pro dlouholeté-

ho zákazníka Drivalie, Českou poštu. Zakázka byla výjimečná krátkým časem, v jakém byla vozidla přistavena. Drivalia je objednala u dealera Přerost a Švorc – auto, který všech 652 kamiqů připravil, přezul na zimní pneumatiky a rozvezl na jednotlivá depa pošty za pouhých dvanáct pracovních dní od podpisu rámcové smlouvy. Pošta si vozy od Drivalie pronajala formou operativního leasingu na 36 měsíců a počítá s průměrným ročním nájezdem 25 tisíc kilometrů na jeden vůz. „Všechna vozidla jsou vybavena servisním modulem. Díky tomu dokážeme řidiče včas varovat před možnými technickými problémy,“ říká Martin Brix, generální ředitel Drivalia Lease Czech Republic.

V České republice Drivalia pečuje o vozové parky přibližně 2500 zákazníků a ve flotile má přes 30 tisíc vozidel. Svůj hlavní produkt, operativní leasing, bude postupně doplňovat o další řešení z mezinárodní nabídky Drivalie. V polovině roku chce v areálu pražského Letiště Václava Havla zprovoznit autopůjčovnu Drivalia Rent. Následovat by měly služby, které už Drivalia nabízí v zahraničí pod zastřešujícím názvem Drivalia Planet Mobility. Půjde o variabilní pronájmy s nejrůznější délkou trvání, sdílení firemních automobilů anebo předplatné vozidel CarCloud.



Rastislav Vašica

finanční ředitel
BOHEMIA SEKT, s.r.o.
Starý Plzeňec

Podle mého názoru bude větší cenová flexibilita narážet na ambiciózní koncernové politiky automobilových výrobců, kteří se budou snažit udržet profitabilitu a odpovídající cenovou hladinu svých značek. Zároveň bude limitovaná vysokými pořizovacími náklady, za které výrobci automobily vyrobili a dealeri nakupovali, a pod tyto ceny se tak nebudou chtít dostat. Posledním omezujícím faktorem bude nákladné financování, které bude minimálně v průběhu prvního pololetí tohoto roku narážet na vysoké úrokové náklady. V roce 2024 tak nevidím prostor k výraznému rozšiřování

bo obměně firemního fleetu, může však dojít k obměně několika automobilů, které by byly momentálně k dispozici za výhodnějších podmínek.

la modernizovaná elektrická řada Mercedes-Benz EQ, a to povedeným designem a pokročilými funkcemi, ale hlavně výkonovými parametry. V roce 2024 jsem v očekává-



Z pohledu fleetového manažera jsem byl v loňském roce potěšen redesignovanou verzí Škody Kodiaq a Škody Superb. Soukromě mě zauja-

ní, jak se automobilce Volvo povedlo velké a plně elektrické SUV EX90 a jak bude vypadat nová elektrická Škoda Elroq.



Ing. Pavel Bartoš

Project/Fleet manager
International Pharmaceutical
Corporation, a.s.
Hradec Králové

Většinu nákupů nových vozidel plánujeme s delším časovým předstihem podle našich interních pravidel, takže na výraznější obměnu našeho vozového parku nebude mít větší cenová flexibilita skoro žádný vliv. Samozřejmě se během roku objeví nenadálé situace, kdy je potřeba pořídit vozidlo mimo rámec pravidelné obměny. V těchto případech budeme rádi za možnost pořídit nová vozidla za výhodnějších podmínek než v předešlém období. Již zkraje letošního roku je vidět, že některé automobilky přicházejí s výraznějšími slevami, takže jsem velmi zvědavý, jak se bude trh nadále vyvíjet.

V posledních letech se na trhu objevuje stále méně vozidel, která by mě dokázala něčím výjimečným zaujmout. Jedním z nich je například Ford Bronco. Vozidlo samozřejmě není v našich končinách plně využitelné a vzhledem ke své velikosti taktéž není úplně praktické, ale jinak je to dle mého názoru výborně postavený a designově povedený terénní automobil. Dalším zajímavým vozidlem je nová Toyota Prius. Z ošklivého káčátka z roku 1997, kdy začal její prodej, se stal designově velmi povedený automobil, který dokáže oslovit novou skupinu potenciačních zájemců, kteří by o předchozích generacích Priusu vůbec neuvažovali.



Fleetový ideál vylepšený po všech stránkách



Škoda Auto vstoupila do roku 2024 s rozsáhlou modernizací svého elektromobilu Enyaq. Technická vylepšení přinásejí výkonnější pohon, kratší dobu nabíjení a delší dojezd. Nový software pak přináší ještě intuitivnější uživatelské rozhraní.

Předchozí výkonové verze 80 a 80x nahradily efektivnější a výkonnější varianty 85 a 85x. Ty disponují novým pohonným ústrojím s maximálním výkonem 210 kW a stejně jako sportovní model RS jsou schopny vyvinout nejvyšší rychlost 180 km/h. Mimochodem: vrcholná sportovní verze RS nabízí nově výkon dokonce 250 kW. Optimalizovaná baterie s ještě vyspělejším řízením provozní teploty zvyšuje dojezd na více než 560 km u modelu Enyaq 85 a na více než 570 km u verze Enyaq Coupé 85. Škoda Enyaq 85x s pohonem všech kol nyní přesvědčí lepším nabíjecím výkonem až 175 kW díky zvýšené rychlosti nabíjení stejnosměrným proudem na rychlonabíjecích stanicích. Nabíjení vysokonapěťové baterie z 10 % na 80 % kapacity tak trvá pouhých 28 minut. S novou verzí softwaru podporuje Škoda Enyaq funkci předehřívání akumulátoru. Ta nahřívá baterii při přípravě na nabíjení stejnosměrným proudem i při chladném počasí a optimalizuje tak rychlost nabíjení až o 22 %. Nové rozhraní má intuitivnější strukturu menu v infotainmentu, která umožňuje řidiči navolit

si tlačítka pro rychlé spuštění nejčastěji používaných nastavení vozu a aplikací. Infotainment s navigací disponuje větší plochou a novou grafickou podobou map. Mezi další novinky softwarové verze patří zdokonalení digitální asistentky Laury a bezklíčového systému Kessy. Rozpoznávání hlasu asistentky Laury je nyní přesnější a systém dokáže přepisovat hlasové příkazy pomocí převodu řeči na text a zobrazovat je následně na displeji infotainmentu pro zpětnou kontrolu. Bezklíčový systém Kessy přináší funkci, která automaticky uzamkne vozidlo, když se od něj majitel s klíčem vzdálí na vzdálenost 2 až 2,5 m. Stav zamčených dveří je pak potvrzen akustickým signálem z houkačky alarmu. V neposlední řadě inteligentní asistent rychlosti zvyšuje bezpečnost a pohodlí. Detekuje dopravní značky a využívá údajů z navigace k tomu, aby v případě potřeby automaticky předvídal a mnohem plynuleji upravoval rychlost vozu. Například před vjezdem do obce průběžně a plynule zpomaluje až na maximální povolenou rychlost 50 km/h.

STÁTNÍ PODPORA AŽ 200 000 Kč A ÚROK OD 0 %

Předpokládaný začátek spuštění státních dotací na pořízení elektromobilu do firmy je aktuálně naplánován na druhou polovinu března. V dotačním programu je alokováno 1,9 miliardy korun a žádosti budou přijímány do 30. září 2025 nebo do vyčerpání alokovaných prostředků. Maximální pořizovací cena je 1 500 000 Kč bez DPH, přičemž vozidlo musí být pořízeno na úvěr. Tuzemské zastoupení automobilky Škoda Auto připravilo širokou paletu verzí modelu Enyaq, aby si mohli vybrat všichni zájemci o dotovaný elektromobil. K vozu přidá také nabíjecí kartu s aplikací Chargee, kompletní servis na 5 let nebo 150 000 km zdarma [včetně sezonního přezouvání pneumatik], bezplatné vyřízení administrativy potřebné k získání dotace, navíc nabídne i nejvhodnější variantu a instalaci nabíjecí stanice. Škoda Financial Services k tomu poskytne úvěr s atraktivní úrokovou sazbou již od 0 %. Firmy a živnostníci si tak mohou zajistit udržitelnou mobilitu skutečně bez starostí a nyní za jedinečně výhodných podmínek.



Dana Hrdinová
vedoucí oddělení nákupu
Skanska a.s.
Praha

S cenami pracují všechny značky, jen zatím každá jiným směrem. Pokud se skutečně tržní reakce na poptávku potvrdí a promítne se například i do parametrů operativního leasingu, rádi budeme reagovat. Zaujalo by nás, kdyby se v nabídce objevilo spolehlivé a nákladově udržitelné malé kombi a pak také model střední třídy s nízkými lokálními emisemi bez extrémního vlivu na cenu. Potřebujeme spolehlivá auta s dobrým komfortem pro posádku, občas ale v nabídkách začí-

náme narážet na verze, které se až příliš podobají počítačům se čtyřmi koly. Jinými slovy, voláme alespoň po méně než stoprocentním důrazu na infotainment/dotykové ovládání i u jinak dobře vybavených verzí. A říkáme to z důvodu bezpečnosti a praktické ovladatelnosti, nikoli z touhy po návratu posuvných pák topení. A co je na trhu nyní zajímavého? Ani ne tak nové modely a verze, ale právě naprosto rozdílná cenová politika některých značek v přípravě na očekávaný pokles poptávky.



Rastislav Dobrovodský
Fleet Manager
Danone a.s.
Praha

V Danone a.s. probíhá obnova vozového parku průběžně podle expirací nájemních smluv. Systém operativního pronájmu nám umožňuje efektivně plánovat a řídit tento proces. Přestože dočasné výhodné nabídky mohou být lákavé, nejsou pro nás impulzem k masivnímu nákupu nových vozidel. Nicméně jsme ochotni je využít, pokud se naskytne vhodná příležitost. Velmi pozitivně vnímáme návrat dodacích termínů vozidel do stavu před pandemií, což nám umožňuje přesnější plánování výměny vozidel. To se projevuje na snížení počtu případů, kdy vozidla překračují smluvně stanovené limity ujetých kilometrů. S upravujícími se poměry po pandemii však také s nostalgií sleduji, jak u všech výrobců měsíc po měsíci mizí z nabídek vozidla s dieslovým pohonem.

Co se týče nových vozidel, nedávno jsem měl příležitost vyzkoušet několik elektrických modelů, které mě zaujaly. Zejména nový elektrický Opel Astra si získal mou pozornost kombi-

nací francouzské technologie s německou precizností. Dalším zajímavým modelem byl elektrický Renault Mégane, který přinesl mnoho nových zážitků nejen mně, ale i mým kolegům, kteří si během čtrnácti dnů vůz postupně vyzkoušeli. Pro mnohé z nich to byl první kontakt s elektromobilitou a bylo zajímavé sledovat jejich reakce třeba i při zkušenostech s nabíje-



ním vozu. Pro mě osobně byl nejlepší zážitek letošního roku týden strávený s vozem Alfa Romeo Stelvio. Mám rád hezká sportovní auta a tenhle vůz mě fakt překvapil designem i jízdovými vlastnostmi.



Tomáš Jandzík

Supply and Sales manager
MOL Česká republika, s.r.o.

Jaké hlavní události ve své hospodářské činnosti očekává společnost MOL v Česku v roce 2024 a na jaké novinky se mohou těšit zejména správci vozových parků?

ropského parlamentu a Rady EU. Česká republika totiž zavádí od 1. března 2024 novou složku mýtných poplatků, která zohlední produkci emisí CO₂ u vozidel registrovaných v mýtném systému. Hned od ledna 2024 jsme také jako jedni z mála reagovali i na nejnovější změny související s maďarským mýtným systémem. Samozřejmě budeme dál pracovat na dalším vývoji stávajících i nových řešení, která umožní správcům vozových parků spravovat své flotily efektivněji. Z hlediska našich výrobních kapacit bude pro nás rok 2024 stěžejní, protože proběhnou zásadní investice do našich rafinerií, které umožní zpracování produktů v plné míře z jiných druhů ropy. Věříme, že tyto výzvy překonáme a že se naše podnikání bude moci nadále rozvíjet. Naším cílem však není pouze

růst, ale zároveň být i spolehlivým a důvěryhodným partnerem pro naše zákazníky, klienty a další stakeholdery.



Nevím, je-li to přímo na těšení, ale mimo jiné budeme naše zákazníky provádět zavedením poplatků na emise CO₂ v důsledku implementace směrnice Ev-



Jan Kubásek

manažer správy autoprovozu
LKQ CZ s.r.o.
Praha

Dle mého názoru se pokles poptávky do cenotvorby příliš nepromítne. Obecně sleduji trend lepší dostupnosti dražších modelů a delší dodací lhůty u levnějších vozidel. Na obnovu vozového parku naší společnosti to však zásadní vliv pravděpodobně mít nebude.

Vozidla obnovujeme v okamžiku, kdy začíná výrazný růst jejich servisních nákladů a s tím klesá jejich dostupnost. To se týká zejména dodávkových vozidel.

Myslím, že pomalu začíná na trhu chybět dobré auto za rozumnou cenu, dostupné pro běžného spotřebitele, jako byla například Škoda Rapid.



Vyvažovací granulát

- prodlouží životnost pneu až o 30 %
- snižuje vibrace a spotřebu
- lze použít opakovaně
- balení od 150 do 5000 gramů



FERDUS



Ing. Michael Řehák
European Fleet Coordinator
NCH Europe – Flexfill s.r.o.
Lovosice

V předchozích letech jsme byli svědky bezprecedentního zdražování automobilů, které se značně promítlo do celkových nákladů na vlastnictví (TCO). V posledním půlroce však sledujeme ustálení cenové hladiny s perspektivou poklesu pořizovacích cen vozidel, jelikož dodavatelé jsou ochotnější nabízet cenová zvýhodnění. V současné době v rámci NCH Europe nemáme v plánu rozšiřovat vozový park, k pořizování vozů nad rámec současné flotily přistupujeme pouze v případech, kdy expandujeme v jednotlivých regionech a zaměstnáváme nové zaměstnance. V rámci obnovy stávajícího vozového parku pak klademe důraz především na vozidla se stářím od čtyř let výše, nezanedbatelnou roli rovněž hraje celkový nájezd vozidel. V případě, že máme ve flotile starší vozidlo s nízkým nájezdem a leasingová společnost je ochotná prodloužit smlouvu tak, aby dávala finančně smysl, preferujeme si vozidlo ponechat, jelikož finanční náklady na nové vozidlo jsou zpravidla o 15–20 % vyšší. Z pohledu výběru vozidel se řídíme výhradně metodikou TCO, tudíž slevy pro koncové zákazníky pro nás nejsou stoprocentně relevantní.

Vozidlo, co mě v poslední době nejvíce zaujalo, je nepochybně Kia EV6, kterou jsem měl možnost vyzkoušet díky zápůjčce od importéra. Mazda CX-80 je další z plejády netradičních vozidel této automobilky, na které se jistě vyplatí těšit. Zároveň se zvědavostí očekávám příchod



faceliftované Škody Octavie a nových modelů Superb a Kodiaq. Velké množství novinek v oblasti užitkových vozidel představil v poslední době i koncern Stellantis. Vzhledem k tomu, že lehké užitkové vozy Peugeot a Citroën hojně využíváme, jsem zvědavý na novinky v rámci elektrifikace jednotlivých modelů, které by měly umožnit širší využití vozidel v praxi.

Nové elektrické BMW iX2

Vydejte se směrem k udržitelnější budoucnosti v novém elektrickém BMW iX2. Ve své druhé generaci s výrazně většími rozměry ztělesňuje sportovnost, flexibilitu a prostorovost. Dojezd až 449 km a zrychlení z 0 na 100 km/h za 5,6 sekundy jsou ideálními předpoklady stát se skvělým společníkem pro každý den. Díky rychlému nabíjení je vůz připravený za 10 minut na dalších 120 kilometrů. Kolmá přední vozu, vyzařující sebevědomí a suverenitu, je doplněna o unikátní přepracovanou masku ve tvaru ledvinek, která může být navíc na přání i osvětlená, dělá z BMW iX2 vskutku nepřehlédnutelný vůz. Prostorný interiér se sportovním nádechem vytváří společně s rozměrnou panoramatickou střechou příjemnou atmosféru. Nízká palubní deska, na níž se nachází BMW prohnutý displej, je doplněna jakoby levitující loketní opěrkou s integrovaným ovládacím panelem. O komfort a bezpečí se stará řada senzorů a bezpečnostních technologií. Ty mohou pomoci nejen při parkování, ale i při jízdě samotné. Ve stan-

dardní výbavě je již zahrnuta nejnovější verze systému varování před čelní srážkou, systém udržování rychlosti s brzdou funkcí, ukazatel rychlostních limitů a systém varování před opuštěním jízdního pruhu a navrácením vozu zpět. Součástí

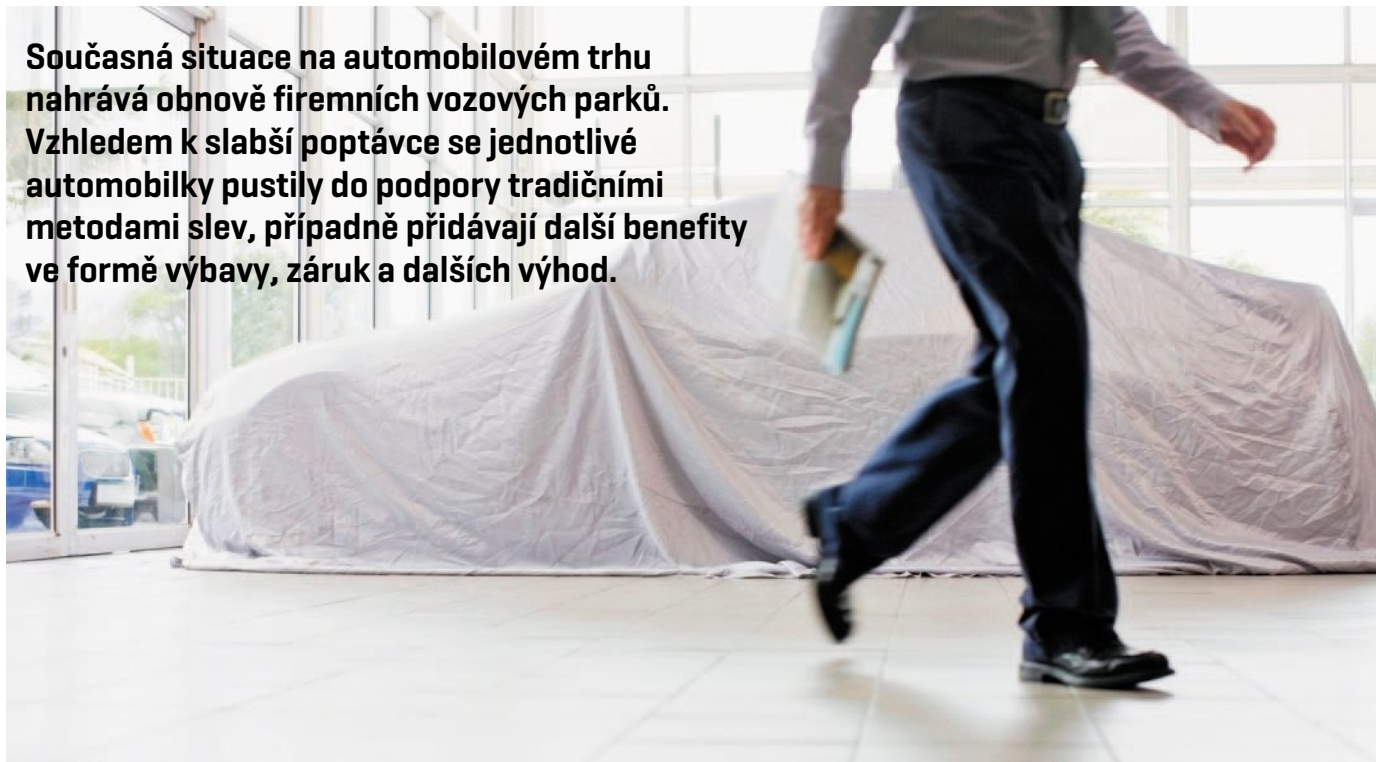
seznamu standardní výbavy je také parkovací a couvací asistent včetně zadní kamery. Pokud podnikáte, využijte nyní na pořízení elektromobilu na úvěr státní dotaci až 200 000 Kč včetně příspěvku na nabíjecí infrastrukturu ve výši až 50 000 Kč na AC a až 150 000 Kč na DC nabíjecí stanici. Dále můžete uplatnit plný odpocet DPH a odpisy zkrácené na 24 měsíců.



Nové **BMW iX2 eDrive20** je nyní dostupné za měsíční leasingovou splátku od **14 500 Kč bez DPH**. Tato nabídka zahrnuje pojištění a je určena pro vozidla s maximálním ročním nájezdem **15 000 km**. Součástí je také servisní balíček.

FLEETOVÉ TIPY – JARO 2024

Současná situace na automobilovém trhu nahrává obnově firemních vozových parků. Vzhledem k slabší poptávce se jednotlivé automobilky pustily do podpory tradičními metodami slev, případně přidávají další benefity ve formě výbavy, záruk a dalších výhod.



Zajímavou formou podpory některých modelů může být například zvýhodněný operativní leasing, jako je tomu u Peugeotu nebo Fiatu. Dalším lákadlem může být nabídka úvěru s nulovým úrokem, což je případ některých modelů Volva. Mimochodem, tato značka v současnosti přijímá poslední objednávky na

velké SUV XC90 s dieselovým motorem a zároveň podporuje výhodným financováním své nové elektromobily.

Pro firmy hledající kompaktní vozidlo s vysokou užitnou hodnotou může být zajímavé zvýhodnění modelu Škoda Karoq o 62 100 Kč, nebo Mitsubishi ASX ve verzi PHEV, na které lze získat slevu

až 129 990 Kč. Zajímavé nabídky lze najít také u některých leasingových společností. Například Arval v současnosti dokáže nabídnout elektromobily MG za velmi zajímavých podmínek. Podrobněji se těmto a dalším nabídkám věnují následující řádky naší nové pravidelné rubriky, která má pomoci zájemcům o nákup automobilů zorientovat se v zajímavých nabídkách daného období.



Atraktivní elektromobil FIAT 600e je k mání na operativní leasing přímo od automobilky

FIAT

V rámci operativního leasingu FIAT EASY LEASE nabízí FIAT model Fiat 600e s měsíční splátkou od 10 250 Kč bez DPH. Splátka se vztahuje k verzi (RED) 54 kWh. V základní výbavě vozu najde zákazník například LED reflektorové světlomety, infotainment Uconnect™ 10,25" s dotykovou obrazovkou a bezdrátovou konektivitou, tempomat nebo 16" ocelová kola s dvoubarevnými ozdobnými kryty. Splátka platí pro operativní leasing na 48 měsíců a nájezd 40 000 km a obsahuje kromě povinného ručení a havarijního pojištění i pojištění všech výhledových skel a GAP, zimní i letní pneumatiky, poplatek za rádio, údržbu a servis vozu, náhradní vozidlo v případě asistenčního záslahu až na pět dní a asistenční službu 24/7 po celé Evropě. Pro více informací kontaktujte síť autorizovaných prodejců FIAT.

foto: FIAT

(pokračování na str. 18)

Volvo EX30

(Nejen) cenová anomálie

Text: Richard Plos

Foto: Petra Doležalová



Elektromobil do firmy? Za nějakých 670 000 Kč, s výkonem 200 kW a dojezdem až 344 km? V případě nového Volva EX30 to může být realita, stejně jako verze s dojezdem až 480 km nebo výkonem 315 kW. Jaký vlastně nejnovější přírůstek v nabídce švédské značky je?

Od prvního představení vozu 3. října 2023 a následné roadshow si zákazníci v České republice objednali již více než 420 vozů, což je pro domácí zastoupení Volva rekord. Nebývalý zájem hlásí i další trhy, a tak se k čínské produkci v továrně Zhangjiakou přidá také továrna v belgickém Gentu. Důvodem je velmi příznivá základní cena, která začíná na 869 000 Kč u provedení Single Engine ve výbavě výbavy Core a končí na 1 159 900 Kč za provedení Twin Engine s výbavou Ultra. To je nabídka, která obstojí i v konkurenci obdobných vozů neprémiového segmentu, které navíc disponují horšími výkonovými parametry. Když k tomu připočteme možnost státní dotace ve výši 200 000 Kč, máme zde možnost pořídit do firmy prémiový elektromobil za cenu uvede-

nou v úvodu, tedy 670 000 Kč. A pozor! Tohle je sice malé SUV, ale zvládne mnohem víc než jen pojížděky po městě nebo příměstský provoz. A jako poolové auto určené pro takovýto druh cest je za uvedených finančních podmínek a svých parametrech EX30 velice zajímavou nabídkou.

JEDEN, ČI DVA MOTORY

Nabídka EX30 zahrnuje tři provedení. Základní má označení Single Engine a je poháněno jedním motorem pohánějícím zadní nápravu. Poskytne výkon až 200 kW. Energii si motor bere z LFP (Lithium-ferrophosphate) baterie o nominální kapacitě 51 kWh, ze které lze využít maximálně 49 kWh. To vystačí dle testu WLTP na 344 km jízdy. Baterii lze dobít maximálním vý-

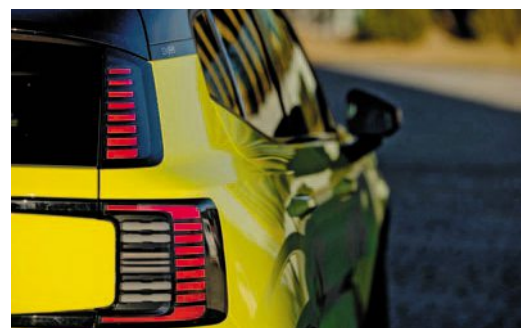
konem 134 kW, palubní nabíječka umí 11 kW. Akceleraci 0–100 km/h zvládne tato základní verze za 5,7 s.

Prostředním stupněm nabídky je verze Single Motor Extended Range. Jak název napovídá, i tady máme pohon jedním motorem a tedy jedné nápravy, opět 200 kW jako maximum, ovšem s baterií NMC (Nickel Manganese Cobalt) o kapacitě 69 kWh (64 kWh využitelných). Díky odlišné baterii, schopné vyšší proudové zatížitelnosti, klesla doba akcelerace z klidu na 100 km/h na 5,3 s. Nabíjet lze výkonem až 153 kW a palubní nabíječka může být buď 11kW nebo 22kW. Dojezd činí až 480 km, takže lze vyrazit i daleko mimo město.

Vrcholem v nabídce je verze Twin Motor Performance, u které přibyl na přední nápravě motor o výkonu 115 kW a celkem tedy tento městský drobek disponuje výkonem 315 kW. Není divu, že nabídne akceleraci z nuly na sto za 3,6 s! Nabíjecí výkony jsou shodné s Extended Range, udávaný dojezd je pouze o 20 km kratší, protože za normálních okolností jezdí tenhle malý „trhač asfaltu“ jen za jeden (zadní) motor. Přední si musí řídič aktivovat. Stejně jako obě slabší verze, nabídne i toto provedení shodnou maximální rychlost 180 km/h.

JÍZDNÍ JISTOTA

Volvu se povedlo u EX30 velmi dobře rozložit hmotnost. Už základní provedení má poměr zatížení přední a zadní nápravy 47:53, což není vůbec špatné. U Extended Range je to vylepšeno na 48:52 a Twin Engine nabídne perfektních 50:50! To se projevuje na velmi příjemných jízdních vlastnostech. Měl jsem možnost si krátce



v městských podmínkách vyzkoušet pouze provedení Extended Range, takže na nějaké zásadnější závěry je příliš brzy, ale auto se projevilo jako mrštný, předvídatelný a lehce ovladatelný společník, navíc s velmi příjemnou charakteristikou útlumu přejížděných nerovností. Ani zlomyslné pražské retardéry podvozek nevyvedly z míry a přehoupnutí přes ně bylo plynulé, bez rázů. Odpružení je sice tuhé, ale ne nepříjemně

středový displej o úhlopříčce 12,3 palce. Šetřilo se u Volva? Možná ano, ale zástupci značky to prezentují jinak: Prý to nejdůležitější je to, co vůbec není třeba vyrobit... A tady se nevyrobí celý přístrojový štít s příslušenstvím. V horní části displeje jsou zobrazovány především důležité jízdní informace, zatímco spodní část je vyhrazena sekundárním funkcím od navigace přes klimatizaci, telefon, ovlá-

pedantské, akustický signál se rozezná i při překročení o jediný kilometr. Je to jedna z funkcí, které dnes diktuje automobilkám legislativa EU (konkrétně směrnice Intelligent Speed Assistance, které se od letošního července nevyhne žádné nově vyrobené auto). Naštěstí lze tuto funkci snadno vypnout v infotainmentu, případně si vypínání navolit na programovatelné tlačítko rychlé volby na levé páčce.

Bezpečnost jízdy hlídá systém Pilot Assist, který se aktivuje stlačením páky vpravo u volantu směrem dolů. Za jízdy se pak aktivuje nebo deaktivuje tlačítkem na levé straně středu volantu, není třeba vstupovat do menu nastavení vozu na displeji.

PRÉMIOVÝ, PŘI TOM NEJLEVNĚJŠÍ

Už v úvodu byla naznačena zajímavá cenotvorba EX30. Ta vynikne při porovnání s překvapivě vysokým počtem konkurentů. Patří mezi ně Jeep Avenger Electric, DS 3, Mini Countryman E, Hyundai Kona Electric, Peugeot e-2008, Opel Mokka-e, MG ZS EV, Volkswagen ID.3, Renault Megane E-Tech či Fiat 600e.

Žádný z těchto konkurentů Volva EX30 není levnější. Nejblíže EX30 je ceníkově Peugeot e-2008 s akční cenou vyšší o 26 000 Kč. Má sice o 3 kWh větší nominální kapacitu baterie, ta využitelná



tvrdé a po přejezdu nerovnosti dochází k velmi rychlému útlumu vibrací.

Mohutná akcelerace řidiči zajišťuje jednoznačnou převahu nad běžnými spalovacími auty, kdykoli je to zapotřebí. Ovládání jedním pedálem někomu vyhovuje více, někomu méně. Nulový bod je v případě EX30 posazen o něco dál v dráze chodu pedálu než bych osobně preferoval, ale zvyknout se na to dá. Auto i bez použití brzd zastaví až do nuly, krom toho si systém neustále hlídá překážky a v případě potřeby aktivuje i standardní brzdy.

Odhlučnění interiéru se sice v městském provozu nedá plně posoudit, ale první dojmy jsou velmi dobré. Nejde jen o nehluknost elektropohonu, také okolní ruch se do interiéru dostává velmi tlumeně a dá se předpokládat, že ani při dálničním režimu nebude osádka akusticky příliš obtěžována. Máme tady další argument pro tvrzení, že tohle přece jen není pouze městské auto... Výborný je také výhled z vozu a zpětná zrcátka mají bezrámečkovou konstrukci, takže je prakticky celá plocha využita pro odraznou plochu.

DISPLEJ MÍSTO PŘÍSTROJŮ

Řidič se musí u EX30 smířit s tím, že před sebou nemá žádné přístroje. Vše potřebné zobrazuje



dání aplikací a tak dále. Je škoda, že dalším „nevyrobeným“ komponentem je head-up displej, ten by se při absenci přístrojového štítu velmi hodil. A tak je třeba si zvyknout, že je pro jakoukoli informaci nutno přenášet pohled do středu palubní desky. Velmi důsledným systémem sledování únavy přitom může odvracení pohledu vyhodnotit jako únavu řidiče a začít jej ponoukat k bezpečnostní přestávce... Také upozornění na rychlostní limity je velmi

je ale o 0,9 kWh nižší (důvodem je odlišný typ baterie). Motor nabídne výkon 115 kW, tedy výrazně méně než EX30, navíc nemůže na rozdíl od něj tahat přívěs. Nejedná se tedy o plně rovnocenného konkurenta. Dá se říci, že Volvo EX30 je ve všech svých verzích unikátní nabídkou na trhu a pro firmy nebo podnikatele, kterým kompaktní elektromobil zapadne do předpokládaného provozního využití, by měl být jednou z prvních voleb.

FIAT PROFESSIONAL

FIAT nabízí skladové vozy FIAT Ducato v provedení L3H2 s motorizací 2.2 MTJ 140 (103 kW/140 k) v kombinaci se šestistupňovou manuální převodovkou. Skvělá všestrannost a 13 m3 nákladového prostoru umožňuje přepravu velkých nákladů, vždy v naprostém bezpečí. V základní výbavě vozu najde zákazník mimo jiné rádio a klimatizaci, tempomat a omezovač rychlosti, elektricky ovládaná přední okna a zpětná

veň zvyšuje bezpečnost na cestách. Nyní lze tento vůz pořídit se slevou až 129 990 Kč. Pro více informací a individuální nabídku stačí oslovit jakéhokoliv autorizovaného prodejce Mitsubishi.

VOLVO

Značka Volvo má v současnosti hned několik nabídek zajímavých pro firmy i podnikatele. Na začátek je třeba zmínit poslední možnost objednat si model XC90 s diesellovým motorem.

Kdo hledá velké reprezentativní prémiové SUV se vznětovým motorem, ten zde má zajímavou příležitost.

A pak něco z opačného konce automobilového spektra: zcela nové čistě elektrické EX30, jehož ceny začínají na 869 000 Kč s DPH. Po odečtu DPH a využití aktuální státní dotace ve výši 200 000 Kč činí cena tohoto kompaktního elektromobilu s motorem o výkonu 200 kW 518 182 Kč (bez DPH)! Dalších 150 000 Kč pak může zákazník získat jako dotaci na nabíjecí stanici. Pro model XC40 mild hybrid nabízí Volvo financování s nulovým úrokem při 30% první splátce a pouze 1,99% pokud bude první splátka od nuly do 25%. Také pro další modely má Volvo nabídku (pro smlouvy uzavřené nebo schválené do 31. 3. 2024). Nové vozy lze pořídit na splátky takto: elektromobily C40 Recharge a XC40 Recharge lze financovat s úrokem 4,79% při první splátce 10% až 70% z ceny vozu. U spalovacích (včetně PHEV) verzí modelů XC40, V60 a C60 mohou zákazníci dokonce využít opět nulový úrok při první splátce od 30% výše a 1,99% úrok při splátce nula až 25%. A nabízena jsou také cenová zvýhodnění. U modelu XC90 je to 12% pro zážehové a vznětové verze a 8% procent pro PHEV. V případě XC60 jsou tato zvýhodnění



foto: FIAT

FIAT má skladem aktuální generaci užitkového Ducata

zrcátka, airbag řidiče nebo zadní parkovací senzory s vnější akustickou signalizací. Nechybí ani bezpečnostní systémy ABS, HBA, EBD, ESP, ASR, pomoc při rozjezdu do svahu a multikolizní brzda. K vozu je poskytována záruka 5 let/200 000 km. Vozy jsou k dispozici skladem v prodejní síti FIAT PROFESSIONAL.

MITSUBISHI

Aktuální akční nabídka Mitsubishi se týká modelu ASX ve verzi plug-in hybrid. Ten považuje zastoupení značky za ideální fleetový vůz, který díky svým užitným vlastnostem a skvělé hospodárnosti dokáže snižovat náklady na provoz a záro-



Vycházející hvězdou nabídky švédské značky je kompaktní elektromobil EX30.

foto: Volvo Cars



foto: M Motors CZ

Ve verzi PHEV může být Mitsubishi ASX velmi ekonomickým automobilem.

7% respektive 6% a pro Volvo XC40 ve vznětových verzích B3 a B4 je to 7%, zatímco u zážehové T2 se jedná o 4% zvýhodnění. U modelů S90 a V90 platí 12% zvýhodnění (včetně verze V90 Cross Country), v případě PHEV verze je to 10%. Menší V60 je podpořena zvýhodněním ve výši 6% pro konvenční verze (7% pro verzi Cross Country) a 5% pro PHEV. U sedanu S60 je to 7% a 5%. Program ojetých vozů Volvo Selekt pak nabízí možnost až tříleté záruky.

A něco speciálního na konec: Volvo XC60 Black Edition. Limitovaná edice v provedeních Plus a Ultimate nabízí speciální černé lakování a interiér s mnoha specifickými detaily, včetně exkluzivního koženého čalounění, dekorů z brouše-



BEST DEAL

Na velké SUV Volvo XC90 s dieselovým motorem přijímá automobilka poslední objednávky.

ného hliníku nebo křišťálové hlavice voliče jízdních režimů. K dispozici jsou verze Mild Hybrid a Plug-in Hybrid.

kou od 6400 Kč bez DPH. Splátka se vztahuje k verzi ACTIVE s benzínovou motorizací Pure-Tech 130 S&S MAN6. V základní výbavě vozu

foto: Petra Doležalová



SKODA

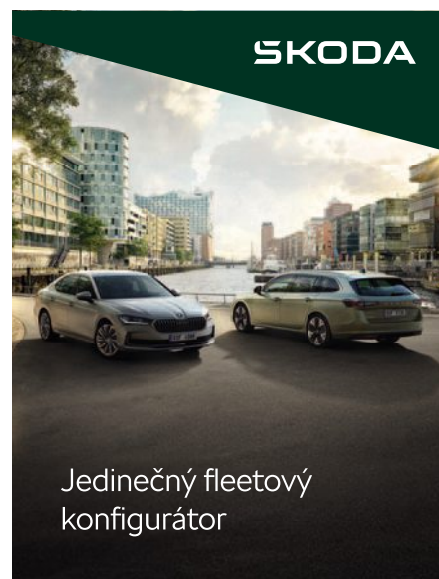
Velkoodběratelem již od 2 vozů



BEST DEAL

Škoda Karoq splní roli firemního vozu s vysokou užitnou hodnotou.

foto: ŠKODA AUTO



SKODA

Jedinečný fleetový konfigurační

ŠKODA AUTO

Aktuální akční nabídkou Škoda Auto je model Karoq Fresh. Dostupný je se všemi pohonnými jednotkami a v porovnání se standardním modelem Selection nabízí zákaznickou výhodu 62 100 Kč. Výbava zahrnuje řadu komfortních prvků včetně vyhřívaného volantu a předních sedadel, bezklíčového odemknutí KESSY, zadní parkovací kamery nebo elektrického ovládní pátých dveří s virtuálním pedálem. Pro model Fresh jsou k dispozici motory 1.5 TSI a 2.0 TDI, manuální i automatické převodovky a pohon předních i všech kol. Prodejci poskytují individuální velkoodběratelské slevy zákazníkům při odběru dvou a více vozů.

najde zákazník například adaptivní tempomat, zadní parkovací asistent, automatickou dvouzónovou klimatizaci, hands-free startování vozu nebo bezdrátový Mirror Screen. Splátka platí

pro operativní leasing na 36 měsíců a nájezd 60 000 km a obsahuje kromě povinného ručení a havarijního pojištění i pojištění GAP, připojištění čelního skla, poplatek za rádio, servis vozu,

PEUGEOT

V rámci operativního leasingu PEUGEOT RELAX nabízí Peugeot model 308 SW s měsíční splát-

Atraktivní kombi Peugeot 308 SW nabízí automobilka za zajímavých leasingových podmínek.



BEST DEAL

foto: Peugeot

pneuservis a asistenční službu 24/7 se službou náhradního vozu zdarma až na dobu pět dnů. Pro více informací kontaktujte síť autorizovaných prodejců Peugeot.

VOLKSWAGEN

Pro podnikatele nabízí Volkswagen aktuálně podnikatelský bonus ve výši 4 % z ceníkových cen, přičemž pro modely Tiguan Allspace, Passat, Arteon a Arteon Shooting Brake začíná toto zvýhodnění na hodnotě 6 % z ceníkové ceny. Tyto nabídky se vyplatí zákazníkům, kteří pořizují pouze jeden vůz. Od dvou odebraných vozů v průběhu dvanácti měsíců již lze využít velkood-



Volkswagen Tiguan Allspace lze pořídit se slevou 6 procent, ještě lepší nabídku získají velkoodběratelé.

běratelský koncept, který nabídne vyšší cenové zvýhodnění. Podnikatelský bonus lze dále kombinovat se zvýhodněním servisních balíčků, se značkovým financováním, zvýhodněním při nákupu vozu na protiučtet a se zmíněnou podporou pro velkoodběratele.

Další zvýhodnění se týká vozů ve výbavovém stupni People, který je aktuálně v rámci nabídky Volkswagenu nejžádanější. U něj lze využít nabídku výbavy v hodnotě až 222 600 Kč zdarma. Na všechny nové vozy Volkswagen pak získá zákazník úvěr s úrokem již od 0 % p. a. Ke značkovému úvěru navíc zákazník vždy získá servis na pět let zdarma (nájezd do 60 000 km u modelů se spalovacím motorem, resp. 150 000 km modelů ID., varianta „Service“). Úvěr také obsahuje havarijní pojištění včetně pojištění skel a povinné ručení.

Nabídky financování

ARVAL

Arval nabízí aktuálně zajímavý operativní leasing na elektromobily MG4 a MG5. V případě MG4 se jedná o model v provedení Elegance s kapacitou



Elektromobil MG4 je k dispozici na operativní leasing od Arvalu.

baterie 64 kWh a výkonem 204 koní s dojezdem až 450 km na jedno nabití. Díky nízké spotřebě energie se jedná o ekonomicky výhodnou volbu pro každodenní dojíždění i delší cesty. V případě modelu MG5 jde o provedení Excite 61 kWh. MG5 je elektrické kombi, které definuje nové standardy prostornosti, výkonu a udržitelné mobility, neboť nabídne zavazadlový prostor o objemu 479 litrů, výhodou je také variabilita interiéru. Operativní leasing od Arvalu navíc umožní vychutnat si všechny výhody tohoto inovativního vozu bez starostí s jeho vlastnictvím. Není tedy třeba řešit náklady spojené se servisem, pojištěním nebo odepisováním. MG 4 je nabízen při pronájmu na 48 měsíců a 15 000 km ročně za 9999 Kč bez DPH, MG 5 za stejných parametrů stojí v měsíční splátce 10 999 Kč bez DPH. Arval je samozřejmě schopen zkalkulovat nabídky i pro jiné parametry smlouvy podle přání klienta.

SIXT

Společnost SIXT leasing letos oslaví 25 let na českém a slovenském trhu, celosvětově SIXT působí již více než 110 let ve 105 zemích světa. I to je důkazem, že byla vždy schopna reagovat na měnící se potřeby zákazníků, na ekonomický vývoj celosvětově i regionálně a zachytit tak aktuální trendy v oblasti mobility zaměstnanců. V současné době zajímá stávající i potenciální zákazníky v maximální možné míře zjednodušení správy vozového parku, zajištění veškeré potřebné mobility takzvaně „z jedné ruky“. Ideálním řešením je tedy výběr poskytovatele zajišťujícího obsluhu veškerých potřeb spojených s mobilitou zaměstnanců. SIXT proto nabízí v České republice služby krátkodobých

a střednědobých pronájmů od jednoho dne až po několik měsíců. Díky flotile čítající celoročně cca 400 vozidel všech kategorií (Mini, Economy, Compact, Luxusní vozy, Zážitkové vozy, Obytné vozy, Malé i velké dodávky) je schopen okamžitě vyřešit jakýkoliv požadavek klienta.

Full service operativní leasing s garantovanou výší splátky po celou dobu pronájmu pokrývá delší období od 12 do 96 měsíců. Zahrnuje veškeré služby, které zákazník od tohoto produktu očekává a umožňuje tak snadnou plánovatelnost a přesnost nákladů spojených s vozovým parkem. Služba fleet management pak zajistí shodný komfort i v případě vozidel vlastněných provozovatelem. Společnost také očekává nárůst poptávky po komplexním řešení elektromobility, kde operativní leasing přináší několik důležitých výhod při rozhodování se o způsobu pořízení elektro auta – jistotu fixních servisních nákladů, garanci zůstatkové ceny, kdy je riziko jejího poklesu plně kryto pronajímatelem, a v neposlední řadě možnost při vhodné zvolené délce pronájmu vždy využívat technicky nejmodernější dostupná vozidla s maximálním dojezdem a rychlostí nabíjení baterie.



Ing. Petr Michálek

jednatel
EWALS CARGO CARE spol. s r.o.
Praha

Velmi obecně bych hodnotil vliv EU pozitivně ve snaze o dekarbonizaci a digitalizaci odvětví dopravy. Na druhé straně negativně, a to hlavně z pohledu příliš hektického a ne zcela promyšleného nátlaku na přechod na „udržitelnou“ mobilitu (tahače na elektřinu, Bio LNG, HVO atd.), souběžného navýšování mýtných sazeb v zemích EU (opět

kvůli emisím CO₂) atd. A to vše bez ohledu na obrovský ekonomický dopad na dopravce, obzvláště pak nyní, kdy je celý trh v útlumu.

Vláda v ČR v posledních letech investuje do modernizace silniční infrastruktury, ale dálniční síť není stále dokončena a existuje i značný deficit v kvalitě silnic. Větší podpora inovací a udržitelnosti by pomohla vývoji vedoucímu k dekarbonizaci a udržitelnosti.

Lepší koordinace mezi vládou a institucemi EU by mohla zajistit, aby pravidla a předpisy byly stejné ve všech zemích EU. Zároveň by toto prostředí mělo fungovat efektivně, to znamená, že by mělo být spravedlivé, srozumitelné

a snadno dodržovatelné.

Jako příklad dobrých iniciativ v rámci EU můžeme uvést:

- Stejně emisní normy pro všechna nová vozidla v EU: to pomáhá snižovat znečištění ovzduší a zároveň vytváří rovné podmínky pro výrobce automobilů.
- Společná pravidla pro provozní dobu a odpočinek řidičů: to zajišťuje bezpečnost na silnicích a chrání řidiče před vyčerpáním.
- Jednoduchý a transparentní systém pro udělování licencí a povolení: to usnadňuje firmám vstup na trh a provozování dopravy v rámci EU.



Vlastimil Bednář

předseda představenstva
KAFKA TRANSPORT a.s.
Opařany

Vposledních letech dramaticky vzrostl počet legislativních opatření a nařízení k regulaci dopravy obecně. Zejména na úrovni EU. Důkazem toho může být například zavedení Silničního balíčku, uvedeného do praxe. I přes vyjednané kompromisy se jedná o jasnou regulaci a omezení volného přístupu na trhy EU, zejména pro dopravní společnosti z bývalého východního bloku. Pokud chce dopravní, logistická společnost plnit všechna legislativní nařízení vyplývající z podnikání, dostane se téměř do neřešitelné situace. Leckterá nařízení nelze v praxi plnit. Dalším příkladem může být povinná instalace inteligentních tachografů 2. generace do všech vozidel pro mezinárodní dopravu. Chápal bych instalaci tachografů smart 2 do nově registrovaných vozidel, ale zpětně retrofitit do všech vozidel? Podívali se zpětně, co se dělo za covidu, tak to byla jednoduše tragédie. Jednotlivé státy chrlily každý týden všemožná opatření, která jsme byli



povinni uvést do praxe, bez koordinace, systému v rámci EU. Na národní úrovni může být příkladem nárůst míst s vysokorychlostním vážením, která, jak víme, nefungují správně. Podobných témat by se našlo mnohem více. Nechci být pesimista, ale obávám se, že nás v brzké budoucnosti čekají hodně „zajímavé“ změny a omezení v souvislosti s elektromobilitou. Exekutivě se rozhodně nedaří a osobně neočekávám v budoucnosti žádné zlepšení.



Kateřina Rázlová

viceprezidentka transportu
pro střední a východní Evropu
DHL Supply Chain
Praha

Sledování unijní legislativy se zahrnutím, jakým podílem ji ovlivňují národní vlády nebo lobbistické skupiny, je poměrně obtížné a zabírá určitý čas. Doba na zapracování změn je stále kratší, legislativní úkony jsou připravovány na poslední chvíli.

Krásná demonstrace byla u navýšení německého mýta. Koncem loňského října schválil německý parlament rozšíření mýta o složku na základě emisí CO₂ s účinností od prosince. Tím došlo k výraznému nárůstu mýtných poplatků. Kromě nutných administrativních kroků, které zahrnovaly mimo jiné zařazení jednotlivých vozidel do nových emisních tříd, bylo třeba zohlednit ceny mýta v sazbách za dopravu. Vyjednávat s klienty navýšení se stalo v posledním měsíci loňského roku velkou výzvou. Vzhledem k tomu, že poplatky za emise CO₂ musí promítnout do mýtného postupně všechny státy Evropské unie, čeká nás v tomto směru ještě pár perných měsíců. A pak je zde řada nesystémových kroků – typickým příkladem

je Maďarsko – které se velmi těžko vysvětlují. Co se týká zelených řešení, je podpora jednotlivých vlád velice různorodá. Klasicky ve východní Evropě je menší nebo žádná. Jsou situace, třeba při testování nových technologií v rámci DHL, kdy se posouváme níže na



žebříčku atraktivity oproti kolegům ze západní Evropy. Pokud stát vhodně nepodpoří české dopravce v přechodu na zelenou mobilitu, jen těžko dokážou udržet krok s konkurencí z ostatních, v tomto směru pokrokovějších zemí.

Je evidentní, že situace v odvětví silniční autodopravy a logistiky v Evropě se vyvíjí v kontextu rozhodnutí, která často vyvolávají oprávněné znepokojení. Ná-

katelé a zaměstnanci v tomto sektoru. Za prvé, legislativní a regulační zátěž, kterou národní vlády i orgány EU uvalují na silniční autodopravu, často překračuje rozumnou mez. Můžu jmenovat třeba nadměrnou byrokracii spojenou s přeshraničními přepravami, komplikované daňové režimy nebo příliš

zována s ohledem na realitu trhu a technologické možnosti. Přechod na alternativní paliva a vozidla není proces, který lze upířit bez důkladného plánování a podpory.

Za třetí, současná politika EU a národních vlád často nedostatečně řeší otázku infrastruktury. Stávající dopravní sítě nejsou dostatečně při-



Petr Šťastný

generální ředitel
MOSS logistics s.r.o.
Hustopeče



striktní pracovní předpisy. To vše vytváří prostředí, kde malé a střední podniky mají obtížné konkurovat a zachovat si životaschopnost.

Za druhé, politika EU v oblasti dekarbonizace, ačkoli je z hlediska ochrany životního prostředí chvályhodná, často přehlíží specifické výzvy, kterým čelí odvětví silniční autodopravy. Zatímco cíl snižování emisí je nepochybně důležitý, je třeba zajistit, aby byla opatření reali-

způsobeny současným potřebám silniční dopravy, což vede k častým zácpám a zpožděním. Přitom investice do modernizace a rozvoje infrastruktury jsou pro zvýšení efektivity a konkurenceschopnosti odvětví klíčové.

Rozhodnutí politiků na evropské i národní úrovni na mě mnohdy působí dojmem, že je činí bez dostatečného porozumění našemu odvětví.

rodní vlády i instituce EU mají zásadní vliv na podmínky, v nichž toto odvětví operuje. Jejich rozhodnutí často nereflektují reálné potřeby a výzvy, kterým čelí podni-



Ivan Rajnič

manažer pro prodej nákladních pneumatik Česká republika & Slovensko
Bridgestone Europe NV/SA
odštěpný závod ČR

Jaké hlavní události očekává společnost Bridgestone v sektoru nákladních a autobusových pneumatik v Česku v roce 2024, zejména jaké novinky v oblasti produktů a služeb chystá?

V letošním roce se v sektoru nákladních a autobusových pneumatik zaměřujeme na další rozšiřování a zkvalitňování našich oceňovaných služeb pro správu vozových parků všech velikostí, které naši klienti znají pod hlavičkou Webfleet, a také uvádíme na trh nové produktové řady pneumatik Bridgestone a Firestone pro užitkové vozy, jejichž společným jmenovatelem je další zvyšování provozní efektivity. Webfleet patří již řadu let mezi přední telematická řešení

pro správu vozového parku. Podnikatelům v dopravě pomáhá vyhledávat skrytý potenciál pro úspory nákladů a optimalizovat provozní činnosti. Webfleet zlepšuje využití vozidel, snižuje náklady na údržbu a pohonné hmoty, podporuje řidiče a zvyšuje celkovou efektivitu vozového parku.

Další možnosti pro snížení provozních nákladů zpřístupní naše nová řada vozidlových a záběrových pneumatik Eco-pia ENLITEN pro dálkovou dopravu. Technologie ENLITEN

snižuje valivý odpor pneumatik o 8 % u vozidlových a o 12 % u záběrových pneumatik. Životnost prodlužuje o 6 % u vozidlových a o 40 % u vozidlových pneumatik a současně zajišťuje vysokou úroveň ostatních provozních vlastností. Pro vozové parky to znamená nižší spotřebu paliva, a tím i provozní náklady.

Provozovatelé užitkových vozidel v regionální nákladní dopravě se mohou těšit na novou produktovou řadu silničních pneumatik Firestone, která jim díky technologii ENLITEN nabídne delší životnost a větší hospodárnost, což jsou pro dopravce významné faktory pro zvyšování konkurenceschopnosti na trhu. Nové vozidlové, záběrové a návěsové pneumatiky Firestone (FS424, FD624 a FT524) pro zajištění celoroční spolehlivosti mají v porovnání se svými předchůdci o 10 až 20 % delší životnost a o 8 až 15 % nižší valivý odpor.



Ing. Jan Polter, MBA

obchodní ředitel
DACHSER Czech Republic a.s.
Kladno

Státní i nadnárodní organizace si udržují značný vliv na dopravu a logistiku už jen vzhledem k daňovému zatížení, které patří mezioborově mezi největší. Přitom ale na celounijní úrovni nejsou ošetřena některá, pro logistiku stěžejní témata – chybí třeba transparentní a jednotný přístup k mýtnému. Například Česká republika zveřejnila letos finanční zvýšení mýtného až měsíc před jeho účinností a bohužel to není to poprvé. Logistice v celé Evropě by velmi prospělo, kdyby byla tato otázka řešena na úrovni EU a s několikaletým plánem.

Doprava a logistika se navíc často stávají negativním politickým tématem. Pochopitelně nikdo nechce frekventovanou komunikaci a sklady poblíž svého bydlení či kanceláře. Pojďme ale pohled na věc otočit. Umíte si představit, že obce budou mít svou koncepci bezemisní distribuce do center měst včetně plánovaných dopravních omezení stanovenou na několik

let dopředu? Jistěže by to bylo skvělé, prospělo by to všem zúčastněným stranám. Bohužel zatím nic takového neexistuje.

Co však vnímáme jako velkou disproporci, je dobře fungující výběr daní ze segmentu logistiky a přepravy a jejich jisté politické zneužívání



v kontrastu s absencí dlouhodobého plánování a budování solidního rámce pro podnikání v logistice, která je jedním z pilířů hospodářství. To jsme koneckonců zcela jasně viděli v době pandemie, kdy na logistice závisely klíčové doávky pro průmysl a zdravotnictví.



Josef Hlaváček

jednatel
TTV spedice spol. s r.o.
Kostelec nad Orlicí

Z pohledu autodopravy je v posledních letech opravdu značný tlak na efektivitu, environmentální dopad a na udržitelnou dopravu jako takovou. Často se setkáváme s vysokými požadavky zákazníků, ale i nařízeními jednotlivých vlád či institucí EU. Trh se velmi rychle a dynamicky mění. Je vždy důležité se mu umět rychle a správně přizpůsobit. Mezi vlivy, které nás v poslední době ovlivnily možná nejvíce, patří bezesporu změny mýtných sazeb po zavedení emisních tříd CO₂ v jednotlivých zemích Evropy na základě první registrace vozidla nebo zavedení Emissions Trading System institucí EU v případě jakéhokoliv trajektu. Ve chvíli, kdy se ne bavíme o stovkách, ale tisících realizovaných trajektů ročně, je jakýkoliv vícenáklad extrémně zatěžující. Zároveň je nutné tyto záležitosti neodkladně řešit.

Problémem změn mýtných sazeb je, že ke změnám přistupuje každá vláda dle vlastního uvá-

žení. Především co se termínu změn týče nebo cyklu, ve kterém k těmto změnám dochází. Pro nás jako pro dopravce je velmi důležité mít všechny konkrétní informace s předstihem, abychom byli schopni reagovat. Obecně mýtné je náklad, který přímo nedokážeme ovlivnit. Zároveň jej však nedokážeme sami absorbovat a v konečném důsledku nezbyvá nic jiného než tyto zvýšené náklady přenést přímo na konečného zákazníka. V tomto ohledu bohužel neexistuje jiné řešení ani cesta. Vnímáme však, že pokud budou vybrané prostředky vhodně investovány zpět do infrastruktury, tedy do dopravních staveb, inovací a bezpečnosti, může následně dojít k navýšení dopravní kapacity, zvýšení bezpečnosti provozu a k rozšíření samotné infrastruktury jako takové. Důležité však je, aby se peníze opravdu vracely tam, odkud vlastně pocházejí.



Tomáš Vaculčík

ředitel pozemních přeprav
společnosti DB Schenker
SCHENKER spol. s r.o.
Nučice

sobuje nám to časté změny a jednání s našimi zákazníky a dodavateli, protože tyto poplatky postupně navyšují celkovou cenu přepravního. V poměrně krátkém období jsme museli reagovat vícekrát, konkrétně například u mýta v Německu, Rakousku a Maďarsku.

U alternativních paliv vnímám legislativu v Česku a na Slovensku jako ne úplně formulovanou, respektive je potřeba vynaložit nemalé úsilí na vyřízení potřebných povolení pro aplikaci v praxi. Nedávno jsme jako první speditér na Slovensku začali využívat HVO100, přičemž náš dodavatel pro vyřízení jednotlivých

na chvostu EU. Týká se to příspěvků na nákup elektrických vozidel, ale i investic do infrastruktury. Je to neporovnatelné se zeměmi západní Evropy.

Pokud nenastanou výrazné změny, vývoj bude pozvolný. Dopravci nebo speditéři si budou muset vypomoci sami, ať už investicemi, nebo vlastní výrobou energie (například fotovoltaikou na vlastních terminálech). Ne každý tyto možnosti má a větší část těchto nákladů se bude muset propast do prodejních cen, což bude vzhledem k současné situaci na trhu brzdit další rozvoj. Společnost Schenker je v této



V současné době segment dopravy ovlivňuje aplikace mýta (momentálně CZ/SK), alternativní paliva a vzestup elektrifikace.

Co se týče mýtných poplatků, vlády, ať už u nás nebo v jiných státech, jsou poměrně pružné při aktualizaci legislativy a zavádění poplatků a změn pro jednotlivé kategorie vozidel. Daří se nám na to reagovat, avšak způ-

povolení pro kategorizaci paliva vynaložil hodně sil. Každopádně v těchto dnech zažíváme boom a očekáváme rychlý nárůst tohoto segmentu (jakkoliv jsme zatím ve srovnání s Beneluxem nebo Skandinávií daleko).

Když mluvíme o dotacích a příspěvcích, legislativa pro elektrifikaci je u nás z mého pohledu

oblasti už poměrně daleko a snažíme se být průkopníkem na trhu. Už nyní máme mnoho zkušeností a jsme aktivním členem příslušných sdružení a organizací, třeba právě i kvůli tomu, abychom měli vliv na příslušné úřady a ministerstva při tvorbě zákonů a vyhlášek pro rozvoj udržitelné logistiky.



Ing. Martin Mašín

Transport Manager
M+L LOGISTIK s.r.o.
Jinočany

Pokud jde o vliv přímo na pravidla volného trhu, tak vzhledem k tomu, že autodoprava je odvětví bez hranic, je vliv institucí EU a národních vlád extrémní. Je to v podstatě v rozporu s tím, na čem si právě EU vždy zakládala, a to s liberalizací trhu. Na začátku bylo cílem vytvořit otevřený trh v odvětví silniční dopravy a odstranit omezení týkající se podnikatelů v dopravě na základě jejich státní příslušnosti nebo místa usazení. Tím se měly vytvořit rovné podmínky pro všechny.

Postupem času západoevropské státy zjistily, že volný trh v odvětví silniční dopravy není dlouhodobě udržitelný. Nové země EU jsou totiž více než konkurenceschopné, a to díky nižším mzdám nebo i vlivem národních vlád, kdy jsou dopravci podporováni tzv. zelenou naftou nebo nižšími odvody ze mzdy. Prvním krokem západoevropských národních vlád bylo vyžadování minimálních mezd na svém území i od tranzitujících dopravců, sankcionování týdenních odpočinků mimo místa usazení dopravní

společnosti a další restriktivní opatření. To vše vyústilo v přijetí nových pravidel, která Evropská unie nazvala „Baliček mobility“. Tímto krokem EU definitivně odstoupila od původní myšlenky, proč vlastně vznikla.

Dalo by se říct, že autodoprava je hodně velkým otloukánekem, i co se týká zelené politiky EU. Není třeba vyjmenovávat stále nová nařízení ohledně snížení emisí CO₂, která samozřejmě dost zásadně podnikání v autodopravě ovlivňují.

Smutné také je, že v případech, kdy by mohly úřady pomoci v pozitivním smyslu a zároveň si splnily cíle snižování emisí CO₂, tak nejsou schopné návrhy dotáhnout do zdárného konce. Příkladem je směrnice o kombinované dopravě, která je stále v procesu připomínkování, bez žádné motivační podpory pro silniční dopravce. Dalším příkladem je směrnice o hmotnostech a rozměrech, kde není podpora zvýšení, a to ani pro lokálně bezemisní vozidla na elektřinu.



Miroslav Konečný

generální ředitel
ČSAD LOGISTIK Ostrava
Ostrava

Vsoučasné populistické době vnímám vliv jak národní vlády, tak EU jako negativní s politickou honbou za něčím, co není ani pořádně nastaveno.

Myslím, že politika nastavila trend, ze kterého se vytratil selský rozum. Ekologie a ochrana životního prostředí určitě ano, ale postupným zaváděním do praxe. K tomu všemu povinná výměna tachografů pro vozidla v ři-

mu mezinárodní přepravy. Dle mého názoru toto všechno vede k nekonkurenceschopnosti Evropy vůči světovému trhu a Evropa se s tímto faktem bude velmi těžce vyrovnávat. Není to jen náš obor, ale bohužel nespokojenost zemědělců, stávků a blokády silnic nám přináší obrovské problémy. Při nedostatku řidičů a vysoké inflaci se nám s tímto velice těžko pracuje.





Rastislav Lipták

CEO

O.K. Trans Praha spol. s r.o.
Praha

Vliv národních vlád a institucí EU na naše odvětví je enormní a jeho dopady jsou celkem zásadní. Bohužel rozhodnutí, která přicházejí, pouze zvyšují administrativní a provozní náklady, naproti tomu chybějí opatření, která by přinesla podporu růstu a konkurenceschopnosti. Veškeré regulace ohledně emisních norem, pracovních podmínek,

povolenek, daní, mýtných poplatků atd. nejsou z našeho pohledu v zájmu prosperity odvětví silniční autodopravy. Chybí tam rovnováha, odbornost a u některých i smysl. Jak unijní, tak česká exekutiva, která vesměs tu unijní kopíruje, si v tomhle směru vedou z našeho pohledu velice špatně.



Jindřich Kohout ml.

vedoucí oddělení silniční dopravy
IHL Transport
Praha

Vhodnocení vlivu národních vlád a institucí EU na kondici odvětví silniční dopravy si dovoluji být spíše kritický. Když se podíváme zpět do roku 2022, kdy došlo k výraznému zdražení pohonných hmot na území EU, tak například Polsko snížilo DPH z 23 % na 8 % nebo Maďarsko zastropovalo na přechodnou dobu cenu (cca 33 Kč / litr). A Česká republika snížením spotřební daně o 1,5 Kč (společně s DPH celkem o 1,80 Kč) - takže nijak extra tuzemským dopravcům pro udržení konkurenční schopnosti na evropském trhu nepomohla. Právě v těchto a mnoha dalších případech je tento rozdíl a následně dopad velice markantní, ale bohužel hodně opomíjený. V zájmu Evropské unie by tak mělo být zavedení rovných podmínek pro všechny účastníky trhu na území EU.

Dle mého názoru je právě zde prostor pro za-

pojení institucí EU při řešení těchto problémů. Abych nebyl pouze kritický, je potřeba vzdvihnout i kladné kroky, které byly učiněny, a to například Balíček mobility. Ten má zajistit své patřičné místo v dnešní situaci na trhu autodopravy. Ovšem i ten s sebou nese jisté výhody i nevýhody. Řada západoevropských států si totiž transpozicí těchto směrnic velmi pilně až horlivě upravila a vnesla do svých národních zákonů řadu povinností, které šly až nad rámec těchto směrnic.

Tuzemská exekutiva si dle mého názoru vede pouze z části dobře, a to vždy cestou, jak zvýšit své příjmy, např. sazby mýtného v České republice, a bohužel bez patřičné odezvy na straně druhé. Tím je myšleno zlepšení stavu a kvality vozovek a zajištění bezpečného parkování pro nákladní vozidla. Otázkou je, jak si povede v následujících letech.





Ing. Petr Kozel

Sales and Marketing Manager
VCHD Cargo a.s.
Kladno

Evropská unie a národní vlády mají větší-nou úctyhodné cíle, ale bohužel cesta k jejich realizaci často náš sektor negativ-

ně ovlivňuje. Například německé mýtné pro většinu našeho vozového parku, který je v nejvyšším emisním standardu Euro VI, se koncem loňského roku zvýšilo o 80 procent. To byl velmi silný zásah do cenotvorby přeprav, z nichž velká část míří do Německa nebo přes Německo. Zvýšení mýtného v České republice zase bylo oznámeno jen měsíc před nabytím účinnosti. To jsou významné zásahy do našeho podnikání a ne všechny se nám podaří přenést na objednatele přeprav. Velmi bychom uvítali, kdyby byly takové změny řešeny na celounijní úrovni a s 3-4 letým předstihem. Potom bychom tomu adekvátně mohli přizpůsobit naše finanční toky. Co se aktuálních tlaků týče, tak samozřejmě vnímáme tlak na snížení emisí z přeprav – jsou nastavené termíny Green Dealu, ale k dispozici na trhu nejsou v takové kvantitě sériová vozidla na alternativní pohony, která by byla vhodná na dálkové přeshraniční přepravy, a v Evropě ani není dostatečná dobíjecí infrastruktura, která by takovou změnu zvládla. Navíc objednatelé přeprav až na



výjimky nejsou ochotní za „zelené“ přepravy platit vyšší ceny a neexistuje nařízení, které by je k tomu nyní přimělo. A nezbyvá než komentovat nařízení EU o výměně tachografů u vozidel určených pro silniční dopravu osob nebo nákladu nad 3,5 tuny za digitálními tachografy druhé generace, druhé verze (G2/V2). Nejenže to představuje vysoké investice i do vozidel dodaných v roce 2023, ale navíc se už nyní očekává velký přetlak v českých autorizovaných servisech, které nemají kapacitu pojmout takové množství vozidel, jež musejí výměnou tachografu realizovat.



Miroslav Uhlíř

výkonný ředitel
Šmídl s.r.o.
Žamberk

Otázka má velmi široký rozsah a vyvolá další otázky. Odpověď by mohla vydat na několik plnohodnotných článků.

Jsem člověk optimistický a pozitivně laděný. Rád si přečtu informace či poslechnu podcasty od zkušených expertů s reálným pohledem na danou tematiku. Možná i proto se politice snažím vyhybat především v soukromém, ale i pracovním životě.

Ministři členských států EU, tedy včetně ČR, si odsouhlasili cíle a nastavili milníky. Otázkou je, zda jsou tyto cíle reálné, zda vůbec existuje možnost, jak se jim alespoň přiblížit. Nicméně plán je plán a pokud jsme součástí EU, musíme se plánu držet, i kdybychom s ním nesouhlasili.

Logistika, která je jedním z pilířů moderní společnosti, byla již dost negativně ovlivněna restrikcemi v době covidu a následně konfliktem na Ukrajině. S tím úzce souvisí navazující období poklesu ekonomiky, provázané s energetickou krizí a nevyváženým množstvím práce na trhu EU. Pokud k tomu přidáme již odsouhlasenou zelenou politiku, je to další komplikace, která naše služby (a tím i všechny přepravované komodity) prodražuje. Otázkou proto je, zda a do jaké míry je toto téma pro jednotlivé vlády

zajímavé. Pomohla vláda efektivně v některé z výše uvedených situací? Neměla důležitá rozhodnutí ve větší míře negativní dopad na ekonomiku a tím na velkou část běžných občanů a podnikatelů v ČR?



Ať je to jakkoliv, výstup je jednoduchý: logistika je odvětví živé, turbulentní, rychle reagující na výkyvy trhu. Střídají se období silná s útlumem, poklesy či propady. Ať vláda svým rozhodnutím pomůže nebo poškodí, ať s tím souhlasíme, či nikoliv, vždy najdeme cestu, jak se se situací vyrovnat a být ještě silnější. A kdo to nedokáže a pouze bojuje o přežití, měl by se věnovat jinému odvětví.



Libor Šádek

generální ředitel
HÖDLMAYR Logistics
Czech Republic a.s.
Jeneč

Co se týká přístupu k regulacím jednotlivých národních vlád a jejich koordinace na evropské úrovni, těžko by se hledalo legislativně složitější pole. Jelikož mezinárodní doprava je naprosto nejviditelnějším vyústěním jednoho ze základních principů Evropské unie – volné mobility pracovní síly – je zároveň jasnou demonstrací, jaký je rozdíl mezi „dobrou myšlenkou“ a jejím reálným provedením.

Do určité míry je pochopitelné, že každá země EU se snaží z členství získat výhody a zároveň se ubránit ztrátám. Tím, že v jednotlivých zemích fungují rozdílné podmínky zaměstnávání a provozu přepravy, sociální systémy, ale i migrační politika jako taková, vznikají naprosto samozřejmě nerovné podmínky zaměstnávání řidičů v jednotlivých zemích. Navíc se každá jednotlivá členská země snaží najít možnosti a nástroje, jak tyto rozdíly vyrovnat, a to bohužel obvykle represivně. Jedná se často o opatření, která balancují na hranici unijních

pravidel, a nezřídka se schovávají za různé místní nebo specifické dopravní předpisy. Místo aby vlády podporovaly růst oboru dopravy, alespoň v takové míře, aby sledovala růst populace a umožnila pohyb zboží v dostatečné míře a za přijatelné náklady, soustředí se zaslepeně pouze na její omezení. Řidiči nákladní dopravy se bohužel velice často stávají terčem vysokých pokut za neplnění nepřehledných a složitých místních podmínek. Veřejné zázemí pro kamionovou dopravu je naprosto tragédie a vzdělávání v tomto oboru je minimální. Toto dohromady vytváří obraz profese řidiče kamionu jako naprosto neatraktivního zaměstnání pro mladou generaci, což problémy do budoucna ještě zvýší.

Výsledky této politiky jsou jasně viditelné. Řidiči kamionů jsou již dnes placeni výrazně lépe než lékaři a učitelé, a přesto je jich naprostý nedostatek. To má klíčový vliv na přepravní náklady, a tedy i na ceny veškerého zboží – tedy na nás všechny.



Petr Jírotka

manažer dopravy ESA logistika
ESA s.r.o.
Kladno

výfukových plynech) především k omezování emisí skleníkových plynů, přičemž jedním z jejich zdrojů je i sektor dopravy. Pro zajímavost – v roce 2021 pocházelo z nákladní a autobusové dopravy celkem 6,2 % českých emisí skleníkových plynů, zatímco z osobní individuální automobilové dopravy to bylo 9,4 % (faktaoklimatu.cz). Nutnost plnit stále přísnější emisní normy se tak jednoznačně promítá do vyšší ceny nových vozidel, a to jako nákladový vstup tlačí i na růst cen dopravních služeb na trhu. Je otázkou, zda i pro nákladní dopravu vznikne obdoba normy Euro 7 sledující i uvolňování mikročástic z pneumatik nebo brzdového obložení.



Ideálně by mělo platit, že co je ekonomické, je i ekologické, což ovšem v nákladní dopravě zcela nefunguje. Potvrzuje se to například při

hledání ekologičtějších paliv. ESA logistika testovala různá alternativní paliva (LNG, CNG a elektřinu), ale ekonomicky ani dostupností plnicí infrastruktury zatím nemohou konkurovat naftě. A většina klientů není ochotna tyto zvýšené náklady akceptovat. To se může změnit se zavedením ESG reportingu, kdy firmy budou muset vykazovat emise skleníkových plynů u celého svého dodavatelského řetězce.

EU se dále snaží harmonizovat pravidla pro silniční dopravu napříč členskými státy, což zahrnuje i regulace týkající se časů jízdy, odpočinku a bezpečnostních norem. Tyto regulace mají za cíl zlepšit bezpečnost na silnicích, ale současně dopravcům zvyšují náklady a administrativní zátěž. Mezi ty nejproblematictější z našeho pohledu patří: regulace pracovní doby a odpočinku (nižší možnost využití dopravní techniky), kabotážní pravidla, pravidla pro zahraniční „pauzování“ a také razantně rostoucí náklady na mýtné (nebo jeho složky).

Zajímavým postřehem k mýtnému je, že například jeho výrazné navýšení v Německu bylo komunikováno dostatečně dopředu (5-6 měsíců před změnou) a dopravci tak měli možnost s touto situací včas seznámit zákazníky a dopravní partnery, nicméně v České republice patrně nebude známa finální výše doplňující složky mýtného ani v den její aplikace.

Protože je EU jednotným trhem, většina vládních regulací vychází z unijních směrnic a jde obvykle o jejich přenesení do národních předpisů. Hlavní směr evropských regulací má v současnosti za cíl omezení negativních dopadů na životní prostředí v rámci strategie Green Deal. Ta směřuje k emisně neutrální Evropě v roce 2050, což vede (vedle snahy o snižování obsahu i dalších škodlivin ve



Lukáš Ondráček
ředitel pobočky CZ a SK
DKV EURO SERVICE s.r.o.
Praha

**Můžete shrnout hlavní novinky
v evropském mýtném systému
v letošním roce?**

Jednou z pozitivních zpráv v posledních měsících je spuštění EETS (Evropské služby elektronického mýtného) na Slovensku. Hlavním přínosem této služby je možnost platby mýta jednou palubní jednotkou ve všech zemích, které tento způsob výběru mýta umožňují. Pro dopravce je to obrovské zjednodušení, neboť nemusí uzavírat smlouvy s jednotlivými provozovateli mýtných systémů, ale stačí jim jedna smlouva s jedním poskytovatelem. Díky jednoduchému vyúčtování se jim zároveň výrazně usnadní administrativa. Naše společnost nabízí palubní jednotku DKV BOX EUROPE. Se Slovenskem máme pokryto 17 mýtných systémů ve 14 zemích a další připravujeme.

Naopak novinkou, kolem které je řada diskuzí a kritiky, je zavedení mýtných tarifů na základě emisí CO2 v členských zemích EU. Toto opatření se týká vozidel s hmotností nad 3,5 tuny. Prvním státem bylo Německo, které zavedlo nové sazby pro vozidla nad 7,5 tuny již od prosince 2023 a od července letošního roku je rozšířeno také na vozidla nad 3,5 tuny. Česko se při-

pojilo začátkem března. Tato změna vyžaduje určité administrativní kroky, například nové rozdělení vozidel do pěti kategorií podle emisí CO2. Na základě těchto kategorií bude určena mýtná sazba. Snažíme se, aby byl přechod na nové tarify pro naše zákazníky co nejjednodušší. Dopravce jsme začali informovat se značným předstihem. Zároveň jsme spustili



na našich stránkách online kalkulátor. Dopravci tak po zadání základních údajů o vozidle snadno zjistí, do jaké třídy jejich vozidla patří. Včasným zařazením do správné třídy jim můžeme pomoci, aby se vyhnuli zbytečným nákladům.

Spojujeme Evropu

Jezděte Evropou bez omezení
s DKV BOX EUROPE.



Pohodlné platby mýta s jednou
palubní jednotkou.

Nově také na Slovensku!

dkv-mobility.com

YOU DRIVE, WE CARE.





Josef Mařík

ředitel společnosti
Daimler Truck Česká republika s.r.o.
Praha

Jak hodnotíte vliv národních vlád a institucí EU na kondici odvětví silniční autodopravy a logistiky a jak si v tomto směru jak naše, tak unijní exekutiva vede?

Naše mateřská společnost Daimler Truck je celosvětovým hráčem a plně se tožňuje s cíli globálního snižování emisí a udržitelnosti. Aby byla stále konkurenceschopná a mohla přežít v extrémně tržním prostředí výroby automobilů, musí na trh přinášet kvalitní produkty. Podoba a technická vyspělost těchto produktů jsou do značné míry určovány legislativou a politickým směřováním exekutivy v jednotlivých částech světa. Snahou výrobce je co nejvíce technicky přiblížit produkty pro jednotlivé země a kontinenty tak, aby bylo možné co nejvíce dílů a systémů unifikovat. Zatím se to částečně daří ve shodném technickém základu agregátů nebo bezpečnostních systémů, ale sjednocení pohledu na oblast silniční dopravy se mezi kontinenty pravděpodobně v nejbližších desetiletích nepodaří, a to přesto, že globální cíle – green deal, dekarbonizace – by měly být chápány a prosazovány stejně.

Na úrovni Evropy a jejích členských států včetně naší země, kde bychom již oprávněně očekávali možnost daleko efektivnějšího sjedno-

cení podmínek, není situace o mnoho lepší. Máme sice evropskou legislativu, která prostřednictvím svých nařízení a směrnic přikazuje členským státům, jak musí řešit jednotlivé legislativní otázky, ale ani ta není schopná skutečně sjednotit jejich chápání a aplikaci v jednotlivých zemích. Na jednu stranu cítíme obrovský politický tlak na co nejrychlejší snížení emisí oxidu uhličitého, na druhou stranu

zidla s alternativními pohony s tím, že není vůbec jasné, jaký druh alternativní energie se Evropě podaří zajistit a jaká technologie zde převládne. Exekutiva se na jednu stranu snaží vše regulovat, ale na druhou stranu se tváří, že volný trh vše vyřeší. Jednotlivé země i celá Unie se nyní zmítají mezi snahou nahradit některé zdroje energie, které nejsou dost čisté, ale zároveň zajistit dostatečné množství zele-



je ale evidentní, že tento politický tlak a s ním spojené příkazy a termíny velice často nereflektují skutečný stav věci – tedy na straně výrobců reálnou rychlost a cenu vývoje nových řešení a nutnou dobu k jejich zavedení do výroby, na straně uživatelů kondici dopravního trhu, kupní sílu, všechny ekonomické aspekty. Jestliže chceme prosadit kroky, které ve všech ohledech přinášejí výrazné zvýšení nákladů a zdražení výstupů, měli bychom být schopni tyto kroky naplánovat tak, aby byly pro podnikatele i konečné spotřebitele na daném trhu a v reálném čase ekonomicky zvládnutelné, a také je v případě potřeby třeba dočasně podpořit vhodnými iniciativami. Pozice výrobce vozidel je dnes taková, že musí vyrábět a prodávat stávající vozidla se spalovacími motory, aby se uživil, pracovat na jejich vylepšování, protože mu legislativa stále a příliš často předepisuje zavádění technicky náročných a drahých nových systémů a technických vylepšení, a zároveň musí urychleně vyvíjet vo-

zné energie pro vysoké cíle, které si sama sobě dala. Stanovit realistickou strategii, cíle a podmínky by mělo být právě úkolem exekutivy s ohledem na celkovou kondici hospodářství a reálné časové možnosti. Nepochybujeme o tom, že bude třeba s energií hospodařit úplně jinak, než jsme byli zvyklí, ale transformaci je nutné udržet v hranicích ekonomické reality dané země.

Všechno, co zde bylo řečeno, do značné míry platí i pro národní exekutivu. Pod dojmem zveřejněných nových sazeb mýtného v ČR se musíme ptát, co je tedy záměrem a cílem? Sice se hovoří o tom, že nákup elektrických vozidel a nabíječek bude podpořen státními dotacemi, ale proč alespoň v prvních letech zavádění elektromobility nákladních aut nemůže být jejich provoz zvýhodněn výrazně nižším mýtem nebo dočasným osvobozením od mýta? Tak jako tak se jedná o jednotky, maximálně desítky nových vozidel, která mají na opotřebení silnic zatím jen marginální vliv.



Daniel Knaisl

jednatel
Geis CZ s.r.o.
Modletice

Odvětví silniční dopravy a logistiky je rozhodnutými národních vlád i EU značně ovlivněno a přijatá opatření mají jak pozitivní, tak negativní dopad.

Jako pozitivní vnímám snahu o harmonizaci pravidel napříč EU, což přináší zjednodušení v každodenním provozu. Bohužel však ne všechny národní vlády mají zavedeny stejné

předpisy, tudíž přeshraniční přeprava stále podléhá různým nařízením a pravidlům. O jednotném trhu tak v oblasti silniční dopravy rozhodně hovořit nemůžeme. Samostatnou kapitolou jsou i mýtné poplatky, ze kterých si řada států EU udělala dojnou krávu a zvyšování poplatků až o desítky procent není bohužel výjimkou. Každý stát má jiný mýtný systém, jiné poplatky.

Kromě mnoha místních omezení týkajících se zahraničních dopravců existují i rozdílné národní předpisy regulující pravidla pro domácí dopravce. Týká se to mnoha témat včetně různého stupně složitosti zaměstnávání řidičů ze třetích zemí.

Pozitivem je určitě podpora EU při investicích do infrastruktury. Podpora v oblasti jejího rozvoje a modernizace znamená lepší silnice, efektivnější přepravní systémy a snížení časových prodlev. Některé státy, kupříkladu Polsko, tuto podporu dokázaly využít na maximum a doslova během několika let vybudovaly moderní dálniční systém po celé zemi. U nás 35 let od změny režimu nemáme například stále ani jednu dálnici do Rakouska a napojení na Polsko, kromě jedné výjimky na severní Moravě. To je tristní. Těžko se divit, když za těch 35 let nemáme dálniční spojení ani do všech krajských měst. To ale evident-

ně není chyba EU, ale naše domácí.

Co se týká negativ, tak mezi ně řadím neustálé zpříšňování požadavků na řidiče nákladní dopravy a neúměrný tlak na ekologizaci dopravy bez toho, aniž by to šlo ruku v ruce s technologickým pokrokem a ekonomickými možnostmi dopravců, respektive jejich zákazníků. Pokud elektrický nákladní vůz (kamion) stojí 3–4x více než nejmodernější diesellový, a k tomu má velká omezení (dojezd, místo a doba pro dobíjení), tak to logicky dramaticky zvedne náklady, které musí někdo zaplatit. Většina zákazníků, a to i těch silně ekologicky smýšlejících, není ochotna tento rozdíl krýt. K tomu přidejme fakt, že v České republice není nejen dostatek míst na dobíjení, ale nejsou ani obyčejná odstavná místa, kde by mohl řidič kamionu zastavit na povinnou pauzu. Zvláště v poslední době jsou vidět odstavené kamiony v odstavných pružích silnic i dálnic, ale i v ulicích měst. Řidič má pouze dvě špatné volby, a to zastavit tam, kde by neměl, nebo překročit maximální dobu jízdy hledáním legálního místa na zaparkování, což je většinou stejně mission impossible. Při kontrole samozřejmě nikdo překročení doby jízdy kvůli neexistenci parkovacích míst netoleruje. Z mého pohledu by měly vlády při přípravě nové legislativy více naslouchat odborníkům z dopravní a logistické branže.



Ing. Aleš Willert

generální ředitel
CS CARGO Holding a.s.
Praha

V posledních letech jsme svědky intenzivní legislativní aktivity na úrovni Evropské unie, která má značný vliv na odvětví silniční autodopravy a logistiky. Po pokusu o narovnání evropského dopravního trhu Balíčkem mobility přichází řada nových pravidel vycházejících z implementace Green Dealu. Procházíme nyní rozsáhlým retrofitem tachografů na nejnovější verzi, který přináší změny spíše v regulaci konkurence než v oblasti bezpečnosti nebo dodržování sociálních předpisů. Do mýtných systémů se zavádí nový princip sazbování dle produkovaného CO₂. Fosilní paliva jsou zatěžována CO₂ příplatky. EU se rozhodla též diktovat výrobcům, jaká vozidla mají produkovat v příštích letech, někdy bez ohledu na jejich užitné vlastnosti. Na poslední chvíli se ještě snaží stávající evropská garnitura dokončit několik desítek změn, z toho čtvrtina se týká dopravy, například směrnice o váhách a mírách. Tyto a další změny přímo ovlivňují každodenní

provoz našich firem, vyžadují rychlou reakci a často mají významný dopad na naši obchodní činnost. Zaznamenáváme, že členské státy EU mají potíže s rychlou implementací těchto změn. Příkladem jsou mýtné sazby platné od března, které vláda schválila až 14. února. Věřím, že nadcházející výměna europoslanců a komisařů během tohoto roku by mohla při-



nést určité zpomalení legislativní aktivity, což by dalo prostor k adaptaci a také k určitému přehodnocení některých dosud stanovených ambiciózních cílů.



Jan Šochman
jednatel/Executive
JD-Trans, spol. s r.o.
Praha

Po celkovém vývoji situace v dopravě za rok 2023 je nutno říci, že se velice často setkávám s negativním názorem k postojí vlád a institucí EU. Kroky vlády a institucí EU jsou obecně vnímány pozitivně pouze ekologicky angažovanými aktivisty, nikoliv však dopravci, kterých se bohužel tyto kroky týkají, a to velmi výrazně. Zvýšení sazeb mýta zavedením poplatku za emise CO₂ jako jeden z podstatných kroků bylo obecně vnímáno jako evropsky neucelené a informačně nedostatečně podané. Na co se připravit a jak vést například cenovou politiku v delším časovém horizontu je pro nás tíživější než kdykoliv v minulosti. Euro normy a požadavky na výrobce vozidel v závislosti na kyženém zlepšení environmentální situace jsou extrémní a pro výrobce znamenají vícenáklady, které se velice zásadně promítají do cen vozidel. Možnost upravovat nařízení EU členskými státy je prakticky bez citu k dopadu na celé odvětví silniční autodopravy. V celé Evropě nyní můžeme sledovat protesty spojené s postojem a jednáním zmíněných institucí a jejich kroků, a to nejen v silniční dopravě, ale i v ji-

ných odvětvích, kde jsou protesty výrazně silnějšího rázu. Často lze pozorovat bezzubost odborových institucí, jejichž činnost nevede k žádnému zlepšení. Bohužel ani na našem území nedochází k činnostem vedoucím ke změnám postojů na základě podnětů dopravců a speditérů. Toto vše bohužel naznačuje jasný postoj Evropy, co má přednost, a je to tedy ekologie, ovšem zda je to správné, to ukáže jen čas, čas, který negativně postihne a již postihuje dopravce české i zahraniční bez rozdílu. Ovšem lze pozorovat určité rozdíly v rozhodnutí vlád členských států. Znatelné jsou určité výhody pro dopravce z Polské republiky a jiných zemí. Bohužel v ČR naše vláda žádné výrazné kroky ke zlepšení situace pro dopravce neučinila, naopak od loňského léta se musíme opět potýkat s vrácením spotřební daně u nafty, kde do poslední chvíle nebylo jasné, zda k tomu vůbec dojde a v jaké míře bude daň vyměřena. Dále pak situaci ovlivňuje vysoká inflace a zvýšené náklady spojené s financováním v českých korunách, což bohužel nutno říci zásadně ovlivňují rozhodnutí naší vlády.



Petr Hruška
provozní ředitel
ASTRA TRANS s.r.o.
Liberec

Vliv národních vlád a obecně institucí EU na silniční dopravu a logistiku je pro náš obor zásadní. Poslední dobou bych řekl, že se vše odvíjí od globálního megatrendu a tím je elektromobilita a snižování uhlíkové stopy. Všichni vnímáme poměrně rychle rostoucí segment elektrických osobních vozů a sílí vliv elektromobility na komerční silniční dopravu.

Každý z nás negativní vlivy na životní prostředí, včetně změny klimatu, vnímá a snaží se je v rámci svých možností eliminovat. Elektromobilita je však trend, kde jsou nositelé nákladů a zásadních investic zejména dopravci. Elektrifikace totiž neznamená pouze nákup nového vozidla, nýbrž přináší změnu v celkovém managementu flotily a v každodenním provozu.

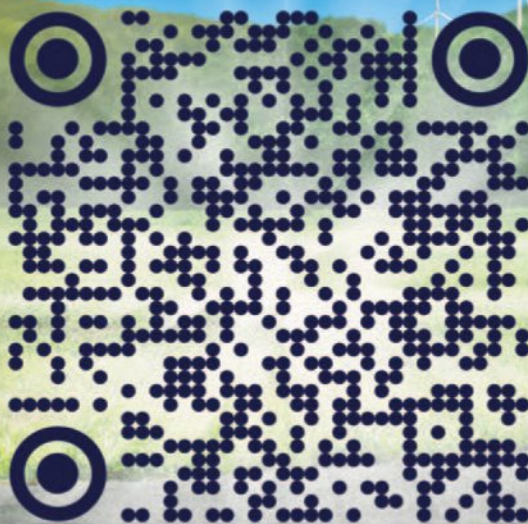


V případě této globální transformace v sektoru dopravy bych očekával maximální podporu nejen národní vlády ale zejména zainteresovaných institucí EU, které na základě veškerých analýz připraví propracovaný detailní plán transformace včetně případných krizových scénářů, který bude následně sloužit jako podpůrný element pro všechny zainteresované společnosti.

Musím bohužel říci, že aktuálně necítím v tomto celosvětovém fenoménu dostatečnou vládní podporu, jakou by si tato zásadní událost zasloužila. Silniční doprava v posledních letech prochází velmi náročným obdobím jako je snížená poptávka a ekonomickým úpadek, způsobený celkovou ekonomickou situací a globálními událostmi, jako je třeba pokračující válka na Ukrajině. Firmy z většiny odvětví čelí velkým ekonomickým výzvám, a to včetně inflace, daňového zatížení a tlaku na mzdy. Snížená spotřeba domácností a problémy v dodavatelsko-odběratelských řetězcích ovlivňují pohyb zboží jak na národní, tak na celosvětové úrovni. S ohledem na skutečnost, kdy logistika zůstává i nadále jedním z klíčových sektorů, bych očekával podstatně větší aktivitu a podporu z řad české vlády, tak i samotné EU.



R02 PROFUEL



BUDOUCNOST JE TEĎ. ODOLNÉ. UNIVERZÁLNÍ. UDRŽITELNÉ.



Odvážný, vizionářský a vždy poháněný neustálým hledáním technologických inovací, Prometeon odhaluje nový průlom. **R02 Profuel** - špičkové pneumatiky navržené pro regionální dopravu pro maximální všestrannost, efektivitu a vysoké bezpečnostní standardy na všech silnicích a ve všech ročních obdobích.

Staňte se součástí budoucnosti.

PROMETEON

TYRE SOLUTIONS FOR PROFESSIONALS



Nové modely EQA a EQB.

Plně elektrické. Z dílny Mercedes-Benz.

Od 1 220 930 Kč vč. DPH díky mimořádné
ELECTRIC prémii.



Mercedes-Benz

Více informací a podmínky mimořádné ELECTRIC prémie najdete na www.mercedes-benz.cz/passengercars/campaigns/ELECTRIC-premie.
EQA od Mercedes-Benz, kombinovaná elektrická spotřeba: 18,6 - 16,7 kWh/100 km; kombinované emise CO₂ 0 g/km. EQB od Mercedes-Benz, kombinovaná elektrická spotřeba: 19,2 - 17,2 kWh/100 km; kombinované emise CO₂ 0 g/km. Spotřeba energie a hodnoty emisí CO₂ byly naměřeny podle metodiky WLTP a jsou uváděny v souladu s nařízením (ES) 715/2007. Údaje se nevztahují na konkrétní vozidlo a nejsou součástí nabídky, slouží výhradně pro porovnání s jednotlivými typy vozidel.