

ekonom

11



České děti budoucnosti

Nedostatečný počet dětí budou kompenzovat imigranti.
A lidskou práci by měli čím dál více vykonávat roboti.





CO JSOU

PROČ FUNGUJÍ

DEZ INFOR MACE

ROZDĚLENÍ

KDE SE ŠÍŘÍ

PROČ A JAK SE ŠÍŘÍ

Celý speciál:



Klamavé zprávy, účelové lži, manipulace. Dezinformace.
Zhruba třetina Čechů alespoň některým věří,
asi desetina zcela podléhá.

ekonom

Týdeník vydavatelství **Economia**

Ročník LXVIII, číslo 11

Vychází každý čtvrtek v Praze, cena 65 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 Pákosník

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 části 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 nevyžádáné příspěvky se nevracejí.

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

Vážení a milí čtenáři



Již pošesté v řadě se Jižní Korea stala zemí s nejnižší plodností na světě. Jestliže se nezvýší její současná úroveň 0,72 dítěte na ženu, během pouhých dvou generací přijde Jižní Korea o 80 procent své populace. Ze země s padesáti miliony obyvateli se tak stane stát s populací velikosti Česka. Proč by nás to mělo zajímat, řeknete si možná. Třeba proto, že takový vývoj by nejen podkopal budoucnost jihokorejské ekonomiky, jelikož by dramaticky snížil množství pracovní síly v zemi a přirozeně by srazil i spotřebu. Také by ohrozil její národní bezpečnost, a tím pádem i stabilitu celého regionu, protože by se propadl počet mužů, kteří by mohli vstoupit do armády. Jen pro představu, Severní Korea má sice jen 25 milionů obyvatel a plodnost zde také klesá, nicméně je stále podstatně vyšší než u Jihokorejců (*loni byla 1,79 dítěte na ženu*).

Dramatická demografická budoucnost čeká i další země ve východní Asii, jako je Čína, Japonsko či Tchaj-wan, kde také rychle klesá počet narozených dětí. Podle predikcí by se počet obyvatel těchto států (*plus Jižní Koreje*) měl mezi lety 2020 a 2075 snížit o 28 procent. V regionu, jenž je domovem pětiny světového obyvatelstva, to bude mít rozsáhlé a potenciálně destabilizující socioekonomické a bezpečnostní dopady.

Ne že by se s tím vlády těchto zemí nesnažily něco dělat. Jejich dosavadní strategie zaměřená na podporu porodnosti prostřednictvím ekonomických pobídek ale zatím selhává. Odborníci tvrdí, že místo toho, aby se vlády soustředily na to, jak pokles populace zvrátit, bude lepší, když najdou způsob, jak s ním žít. Jinak řečeno musí zajistit, že pracovní síla zůstane životaschopná. Třeba tak, že dostanou na pracovní trh více žen v produktivním věku, podpoří starší pracovníky, aby zůstali déle aktivní, a zajistí stálý příliv migrantů, kteří kompenzují nedostatek domácí pracovní síly. Podobným receptem by se podle mě mělo řídit i Česko.

Přeji pěkné čtení.

Petr Kain, šéfredaktor

OBSAH

Názory

- 6 Jan Němec: Zbytečný Vobořil.
Protidrogovou politiku diktují lidovci

Události týdne

- 8 Přehled nejdůležitějších zpráv
uplynulého týdne

Téma čísla

- 10 Stárnoucím a ubývajícím Čechům
na penze vydělají cizinci a roboti

Rozhovor

- 18 Tomáš Spurný: Situace na trhu se
mění, se splácením hypoték má
problém stále více lidí

Další témata

- 24 Pražská parkovací reforma: Ve hře
je zdražení až na osminásobek
- 28 Stát nás brzdí, říkají
startupisté. Po propadu však letos
čekají oživení
- 32 Home office neuznávám.
Při práci z domu klesl výkon
ve firmě o 30 procent

Investice

- 34 Akcie společnosti Apple mohou
být zmasakrovány

Technologie

- 36 České oko prozkoumá srážky
černých děr. A nakopne domácí
kosmický byznys

Moderní řízení

- 38 Do práce se sevřeným žaludkem
aneb Když se v masce lídra skrývá
psychopat

Lifestyle

- 42 Čím dřív děti začnou pít alkohol, tím
horší jsou zdravotní dopady
- 44 Bude to náš nejlepší Range Rover.
Je na něj fronta, a to ho ještě nikdo
neviděl

Speciální příloha Stárnoucí Česko

- 47 Jak se připravit na důstojné
stáří? Zanalyzovali jsme státem
podporované nástroje
- 54 Peníze ve starém penzijnímu
nenechávejte. Je to rizikovější než
vsadit na akcie

#datavize

- 58 Kde se rodí nejvíce dětí





– FOTO – Reuters

Sedm Oscarů získal film *Oppenheimer*, a to včetně zlaté sošky pro představitele hlavní role Cilliana Murphyho. Celosvětové tržby filmu dosáhly 957 milionů dolarů. Od roku 2004, kdy získal hlavní cenu film *Pán prstenů: Návrat krále* s tržbami 1,15 miliardy, neutřil žádný vítězný snímek víc.

Zbytečný Vobořil. Protidrogovou politiku diktují lidovci

– TEXT – Jan Němec – FOTO – Tomáš Novák

Úřední a policejní monstakce, pátrající od poloviny minulého týdne „s nulovou tolerancí“ po prodejcích čerstvě nelegálních, syntetických kanabinoidů, završila frašku, která se kolem této substance odehrála. Po několikaletém ignorování problému, navzdory varováním expertů z branže, a poté po odmítnutí pirátského návrhu regulace prodeje nakonec vládní většina v čele s ministrem zdravotnictví zvolila tu nejjednodušší a také nejméně účinnou variantu: zařazení HHC na seznam zapovězených návykových látek. Vzápětí se však objevily problémy, před nimiž varovali kritici zákazu.

Zatímco se ministr Vlastimil Válek rozplýval nad razantním řešením, někteří z prodejců v tutéž chvíli uklidňovali zákazníky. Už prý sice nemají na skladě HHC, zato jsou k máni stále povolené alternativy HHCP a HHCP – pohříchu s mnohem silnějšími účinky. Zároveň obchodníci oznámili, že zvažují žaloby kvůli ztrátám způsobeným státem, které spočítali na více než 100 milionů.

Kauza HHC může posloužit jako odstrašující případ, jak by se protidrogová politika neměla dělat. A také jak škodlivé je, když ji určují lidé, jejichž povědomí o drogách končí jointem vykouřeným na večírku přes 30 lety. Bohužel ale podobně vypadá i debata o dalších návykových látkách.

Od vlády Petra Fialy se přitom očekával pravý opak: odborná debata, konec „tupé“ represe a liberalizace prostředí s vybranými lehkými drogami. V kabinetu zasedli Piráti spolu se Starosty, kteří měli téma regulace měkkých drog za jedno z hlavních lákadel předvolebního programu.

Nejde o okrajové téma: současná legislativa staví na hranu zákona a často i za ni stovky tisíc lidí. Podle Národního monitorovacího střediska pro drogy a závislosti každý desátý dospělý přiznává „aktuální užívání“ konopí. Jinými slovy, na 800 až 900 tisíc Čechů si více či méně pravidelně dopřeje jointa. Těm všem hrozí opletačky se zákonem.

Zprvu to vypadalo nadějně. Kabinet v únoru 2022 vrátil do funkce národního protidrogového koordinátora respektovaného Jindřicha Vobořila. Piráti pak ve spolupráci

s ním vypracovali plán, jak konopí legalizovat. Výsledkem byl text, jehož hlavní ideje lze shrnout do dvou bodů. Zaprvé, pěstování i držení konopí by mělo být legální, a to jak pro jednotlivce, tak pro pěstitelské spolky. A zadruhé, s marihuanou by se smělo obchodovat ve specializovaných prodejnách. Obojí by ale regulovaly velmi přísné podmínky.

Výhody pro uživatele jsou nasnadě. Přínosná měla být ale legalizace i pro stát. Jednak by ušetřil stovky milionů na represí díky omezení černého trhu a související kriminality, jednak by zdaněné konopí podle odhadů přineslo do eráru na čtyři miliardy korun ročně.

Po roce práce představili autoři návrh vládě,

kde se setkal s tvrdým odporem především u lidovců. Legalizaci marihuany odmítali tradičními, praxí z jiných zemí vyvrácenými argumenty: konopí je startovní droga, která uživatele dovede k tvrdším látkám (*každý heroinista začínal trávou!*), a konopí v obchodech povede k rozšíření drogy mezi děti i k vyšší konzumaci. Musíme bojovat proti závislostem, ne je podporovat, tvrdili pokrytecky zavilí odpůrci zavedení spotřební daně z tichého vína.

Původnímu záměru ale nepomohl ani sám Vobořil. V jednom z rozhovorů popustil uzdu své liberální fantazii a na otázku, zda by si dokázal představit legalizaci kokainu, odpověděl – ano, dokázal. I když hned dodal, že jde jen o jeho názor a že toto téma vůbec není na vládním stole, rozpoutal tím u lidovců hotové běsnění. Politici z KDU-ČSL se zatvrdili a označili Vobořila za „prodrugového koordinátora“.

Dnes už je tak jisté, že liberální návrh povolující obchody s konopím nemá šanci. Miliardy korun, které mohly téct do rozpočtu, zůstanou v kapsách nelegálních pěstitelů a dealerů. Podle vyjádření vládních politiků je ale nejistá i budoucnost varianty, která by umožnila vyjít z pološera pěstitelům „trávy“ pro vlastní potřebu. Podobná úprava přitom už na jaře začne platit v Německu. Pokud vláda selže i v tomto, připiše si u mnoha voličů další záporné body. ■



Online investice s českou bankou

Můžete investovat třeba do
energetiky nebo nemovitostí.
Jde to snadno i z mobilu.



 **BANKA
CREDITAS**

Chtějte víc od své banky

Více po naskenování
QR kódu nebo na
www.creditas.cz



Hodnota investice může kolísat, návratnost investované částky
není zaručena. Minulé výnosy nejsou zárukou výnosů budoucích.



1. Samek v čele ČMKOS po týdnu rezignoval

Místopředseda Českomoravské konfederace odborových svazů (ČMKOS) Vít Samek, který od minulého týdne spolu s místopředsedkyní Radkou Sokolovou řídil odbory, rezignoval. Zdůvodnil to mimo jiné svým zdravím a věkem. Samek a Sokolová převzali vedení před týdnem poté, co předák Josef Středula přestal být kvůli pochybnostem kolem svého členství po neplacení příspěvků šéfem ČMKOS.

Odbory měli spolu vést do mimořádného odborářského sněmu, který má 25. března rozhodovat o novém vedení.

„Ke svému rozhodnutí jsem dospěl po zvážení svých schopností a možnosti plnit nadále s plným nasazením odpovědnou funkci ve vedení ČMKOS s přihlédnutím ke svému věku 71 let i přibývajícím zdravotním omezením. Považuji za mimořádně důležité, aby nadcházející mimořádný sněm ČMKOS zvolil jejího předsedu se silným mandátem ke pro-sazování odborových požadavků ČMKOS,“ uvedl Samek ve své zprávě vedení svazů.

2. Aero Vodochody koupilo Technometru

Výrobce letadel Aero Vodochody koupil společnost Technometra Český Brod, která má asi 60 zaměstnanců. Chce tím stabilizovat i rozvíjet svůj dodavatelský řetězec.

Technometra je významným dodavatelem pro letoun L-39NG, také dodává a opravuje agregáty pro starší letouny vyrobené v Aeru. Finanční výši transakce společnost neupřesnila.

„Akvizicí pro Technometru zajistíme pokračování výroby, stabilizaci financí a práci pro zaměstnance,“ uvedl ředitel Aera Viktor Sotona.

Technometra dodává nejen Aeru, ale například též do Aircraft Industries, Zlin Aircraft, Latecoere Czech Republic a dalších firem.



3. Země EFTA investují 100 miliard USD v Indii

Země Evropského sdružení volného obchodu (EFTA) v příštích 15 letech investují v Indii až 100 miliard dolarů (2,3 bilionu korun). Dillí

na oplátku zruší většinu dovozních cel na průmyslové zboží ze skupiny těchto zemí, do které patří Norsko, Island, Lichtenštejnsko a Švýcarsko. Obchodní dohoda se podle BBC vyjednávala 16 let. Indie o volném obchodu už dva roky jedná také s Británií.

Očekává se, že investované zdroje půjdou do řady průmyslových odvětví, včetně farmaceutického, strojírenského a zpracovatelského průmyslu. Indie a země EFTA ale ještě musí dohodu ratifikovat.



4. EK porušila pravidla o ochraně údajů

Evropská komise porušovala pravidla Evropské unie o ochraně osobních údajů, když používala software americké společnosti Microsoft. Ve své zprávě to uvedl úřad Evropského inspektora ochrany údajů. Komise také podle něj nezavedla odpovídající záruky pro osobní údaje předávané do zemí mimo EU.

Evropský inspektor ochrany údajů komisi nařídil, aby přijala opatření, která by zajistila dodržování pravidel ochrany osobních údajů. Nařídil jí také, aby zastavila předávání údajů

americké firmě a jejím dceřiným společnostem umístěným ve třetích zemích, které s EU nemají uzavřeny smlouvy o ochraně osobních údajů. Úřad komisi nařídil, aby oba příkazy splnila do 9. prosince.



5. Díky hubnutí Novo Nordisk atakoval Teslu

Tržní hodnota dánské farmaceutické společnosti Novo Nordisk překonala hodnotu amerického výrobce elektromobilů Tesla. Akcie dánské firmy minulý čtvrtek zpevnily téměř o devět procent a dostaly se na rekord po zprávě, že firma úspěšně otestovala experimentální přípravky na hubnutí.

První fáze testování pilulky amycretin vykazala po 12 týdnech mezi účastníky úbytek hmotnosti o 13,1 procenta. Úspěch zaznamenala firma Novo Nordisk už se svým lékem na hubnutí Wegovy, díky němuž se loni stala nejhodnotnější veřejně obchodovanou společností v Evropě.





Podcast týdeníku Ekonom o byznysu, managementu a inspirativním podnikání. Výjimečné postavy českého byznysu zpovídá šéfredaktor Petr Kain a jeho zástupce Martin Petříček.

NA VLNĚ PODNIKÁNÍ

Poslouchejte na:



Stárnoucím a ubývajícím Čechům na penze vydělají cizinci a roboti

Náhrada lidské práce stroji a umělou inteligencí povede ke koncentraci bohatství a k požadavkům na větší přerozdělování zisku.

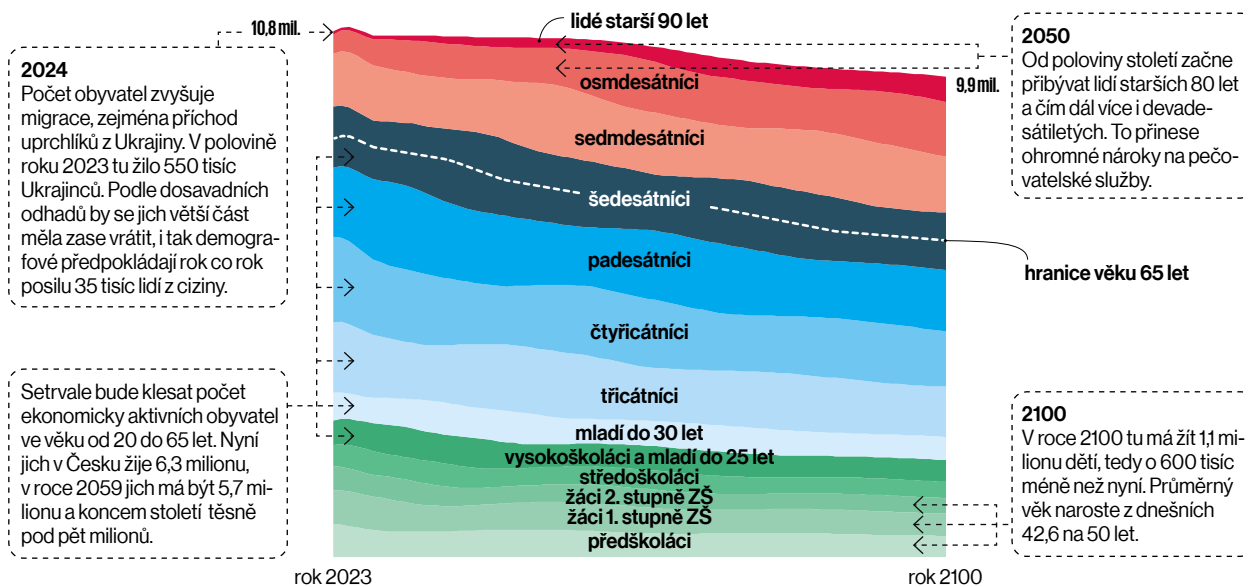
–TEXT– Josef Pravec

Daleko není doba, kdy v Česku bude k vidění více invalidních vozíků než kočárků. Loni se narodilo kolem 90 tisíc dětí – o pětinu méně, než byl průměr předchozích let – a v blízké budoucnosti se čeká pokles k 85 tisícům. Počet zemřelých je vyšší, přesto zatím nevymíráme, pokles populace podle prognózy Českého statistického úřadu přijde už po roce 2030. Chybějící novorozence zatím nahrazují přistěhovalci, a zdaleka nejde jen o Ukrajince. V roce 2100 každý třetí obyvatel země etnickým Čechem nebude.

Ani pokračující migrace Česko nechrání před stárnutím – zatímco dnes průměrný věk dosahuje 42,6 roku, na konci století by to mělo být kolem padesáti let. Přičemž třetina populace má být podle demografů starší 65 let.

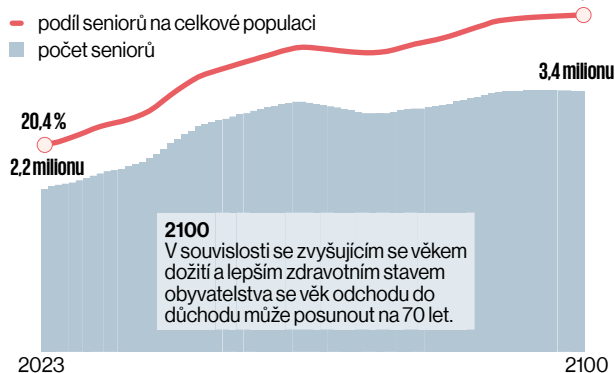
Pokud má společnost zůstat funkční a chce se vyhnout sociálnímu a politickému pnutí, musí hledat cesty, jak se tomu přizpůsobí. Možností je několik a žádná sama o sobě nestačí. Na prvním místě je lákání cizinců, kteří nahradí ubývající pracovní sílu, a přitom takových, které bude snadné integrovat. Nepůjde to ale ani bez pozdějších

Proměny věkové struktury obyvatel Česka



Zdroj: ČSÚ, Projekce obyvatelstva ČR 2023

Počet seniorů starších 65 let a jejich podíl na celkové populaci



Zdroj: ČSÚ, Projekce obyvatelstva ČR 2023

2100
V souvislosti se zvyšujícím se věkem dožití a lepším zdravotním stavem obyvatelstva se věk odchodu do důchodu může posunout na 70 let.

odchodu do penze, což však předpokládá podmínky, aby i senioři mohli pracovat. Třetím východiskem je sázka na robotizaci, automatizaci a využití umělé inteligence.

O populačních programech, které v 70. letech minulého století přispěly k vysoké porodnosti (šlo hlavně o masivní bytovou výstavbu, přídavky na děti a půjčky), se nyní mezi demografy nehovoří. Mimo jiné proto, že podle řady názorů vedly k větší nerovnováze ve věkovém složení obyvatelstva, k populačním vlnám, které dodnes stojí za nedostatkem míst ve školách a školách.

„Dnes je to scestná představa. Pro mladé by tu samozřejmě měly být startovací byty, avšak rozhodnutí, zda mít děti, by se mělo ponechat na rodinách. Stát tu není od toho, aby je z lidí vytahoval,“ řekl Ekonomu demograf Tomáš Kučera. Jedním z argumentů podle něj je i fakt, že nevíme, co to je „demografické optimum“ a kolik pracovních sil budeme třeba za dvacet let potřebovat (*o populačním vývoji ve světě více v rozhovoru na str. 13*).

Zachrání nás migrace?

S vyšší porodností se nepočítá, s pokračující migrací ano. Demografická prognóza ČSÚ předpokládá, že v Česku se každoročně až do konce století usídlí 35 tisíc lidí ze zahraničí. Přesněji řečeno 56 tisíc se jich má každoročně přistěhovat, 21 tisíc zase odstěhovat.

Do konce století by mělo přibýt 2,5 milionu cizinců. Zatím jich tu žije 1,1 milionu a většinou jde o Slováky, Ukrajince, Vietnamce, Rusy a obyvatele dalších post-sovětských republik nebo o Rumuny a Bulhary. „Jedná se o země s nepříliš odlišnou kulturou či země, jejichž občané se u nás většinou poměrně dobře asimilují. Pokud bude tento trend pokračovat, nemusel by další příliv

cizinců znamenat velké problémy,“ míní demograf Tomáš Fiala z Vysoké školy ekonomické. Nutné podle něj je, aby v Česku našli pracovní uplatnění a aby přitom nebyli zneužíváni především jako levná pracovní síla.

Budoucnost migrace do Česka ovšem zůstává nejistá. Zatím k nám většinou přicházejí lidé ze zemí, které samy kvůli nízké porodnosti demograficky vymírají – což se týká právě Ukrajiny, Ruska nebo Bulharska. Pro lidi z Balkánu navíc je přitažlivější Rakousko a Německo. Co tedy zbývá? Především populačně rostoucí, ovšem etnicky a kulturně dost odlišné regiony z Blízkého východu a subsaharské Afriky, odkud lidé zatím míří hlavně do západní Evropy.

Pokračující migrace nás výrazněji neomladí, ačkoliv cizinci jsou mladší než celá populace. Na konci roku 2022

Migrace Česko neomladí. K zachování dnešního průměrného věku by byl nutný roční příliv několika set tisíc cizinců.

dosáhl průměrný věk obyvatel Česka včetně příchozích odjinud 42,6 roku, zatímco průměrný věk cizinců žijících na našem území činil necelých 35 let. „Imigrace může částečně snížit stárnutí obyvatelstva, nemůže jej však zastavit. Také cizinci stárnou a podle modelových výpočtů by k zachování současného průměrného věku byl nutný každoroční migrační přírůstek několik set tisíc osob, což je nerealistické,“ tvrdí Fiala.

Péče o rodiče jako práce

Studie Výzkumného ústavu práce a sociálních věcí tvrdí, že v případě nulové migrace hrozí Česku prohloubení problémů financování důchodového systému, výraznější rozsah imigrace se může stát důležitým faktorem pro jeho finanční udržitelnost.

Hlavním receptem, jak čelit tomu, že seniorů přibývá a rostou náklady na jejich penze, ale má být prodlužování věku odchodu do důchodu kopírující prodlužování délky života. Limit by se z dnes stanovených 65 let měl postupem doby podle demografa Kučery dostat až za hranici 70 let. Ministerstvo práce a sociálních věcí nyní připravuje jeho zvyšování pro následující léta, vlastní propočty předkládá i Česká demografická společnost. Oba modely předpokládají, že lidé v penzi stráví čtvrtinu života.

Zatímco resort práce vychází při výpočtu ze současného věku dožití, demografové jej navrhuji vyvozovat z odhadů dožití budoucích důchodců.

Vyšší hranice znamená i to, že bude nutné vytvářet pracovní pozice, které by lidé v seniorském věku mohli vykonávat. Konkrétně jde hlavně o práci na zkrácený pracovní úvazek a nechybí ani představa o práci seniorů jen dva až tři dny v týdnu při zachování plné mzdy.

Nejde však jen o důchody, ale také o zajištění zdravotní a zejména sociální péče. „Počet osob závislých na každodenní péči, podpoře a pomoci se v příštích 30 letech významně navýší, hovoříme zejména o věkové skupině osob starších 80 let,“ připomíná prezident Asociace poskytovatelů sociálních služeb Jiří Horecký. Zatím je vše na začátku, v sociálních službách v Česku pracuje asi 100 tisíc lidí, což je jen polovina unijního průměru.

Změna nebude snadná, protože nejde pouze o zajištění peněz, ale rovněž o dostatek kvalifikovaných osob, které tuto péči budou poskytovat. To může být podnětem pro další lákání imigrantů, zejména žen. Česko by tak s nevelkým zpožděním začalo kopírovat USA, kde společně s příchodem pečovatelek z Latinské Ameriky či Filipín.

Tradiční péče o staré lidi v rodinách bude narážet na realitu měnící se podoby rodin. „Ideální by bylo, aby lidé ochotní pečovat o staré rodiče mohli výrazně omezit či ukončit pracovní kariéru a pobírat příspěvek na péči, který by plně kompenzoval jejich předchozí příjem,“ míní Tomáš Fiala z Vysoké školy ekonomické.

Vydělávat začnou roboti

Představy o budoucí péči o seniory znamenají další peníze ze státního rozpočtu na sociální programy, tedy nové daně. Třeba z využití moderních technologií, finančních transakcí nebo z daní ekologických. Prostor pro takový růst existuje – podíl výdajů na sociální ochranu na HDP podle Eurostatu v roce 2020 představoval v Česku 22 procent, zatímco průměr EU byl 31,7 procenta a ve Francii přesáhl 38 procent.

Domácí ekonomové jsou k výzvám zvýšit přerozdělování opatrní, změny směřující ke zvýšení ekonomického výkonu, který znamená i vyšší výnos daní, však připouštějí. „Robotizace, automatizace a digitalizace, aktuálně i umělá inteligence, jsou naprosto klíčové pro udržení růstu ekonomiky, životní úrovně, ale i pro udržitelnost veřejných financí a dostupnosti služeb. S poklesem objemu pracovní síly je nutné nahradit práci buď vyšším množstvím kapitálu, nebo růstem produktivity,“ zdůrazňuje hlavní ekonom

České spořitelny David Navrátil. Počet aktivních obyvatel má do konce století klesnout z dnešních 6,3 milionu na necelých pět milionů. Navrátil připomíná, že i jiné země, které čelí stárnutí populace, sází na investice do robotizace. „Například Čína v počtu robotů na jednoho pracovníka již Česko předešla,“ podotýká. Počet robotů je totiž v porovnání s počtem pracovníků v Číně třikrát vyšší než u nás.

S pozitivním vlivem nových technologií počítá specialista na umělou inteligenci Jan Romportl. Výsledky práce robotů a umělé inteligence se nemusí jen danit, mohou se i sdílet. Úspěšné podniky by mohly přispívat na celospolečenské zájmy, od infrastruktury po komunitní projekty. Umělá inteligence pomůže i k přesunu lidí do oblasti péče o jiné, což se může týkat ošetřovatelů v nemocnicích, domovech seniorů a hospicích. Řada lidí ovšem tuto transformaci nezvládne, nebudou schopni se zapojit do práce a stanou se závislými na sociálních dávkách, což přínos nových technologií oslabí.

Ideální by bylo, aby lidé ochotní pečovat o staré rodiče brali příspěvek, který by jim umožnil omezit pracovní kariéru.

To však nebude jediný problém. „Automatizace a robotizace vyžadují velké investice a peníze na to budou vynakládat hlavně investiční společnosti nebo bohatí jedinci a ti také budou generovat zisky. Ty se tedy budou koncentrovat – jak už vidíme ve světě – a na druhé straně hrozí vznik armády nezaměstnaných. Pokud se nenajde nový model přerozdělování, tak z toho může být během pár desítek let ohromný průšvih,“ varuje demograf Kučera.

V tomto článku předložená vize vyplývá ze střední prognózy ČSÚ, která nakonec nevychází až tak špatně. Výzkumníci OSN ale očekávají koncem století v Česku nikoliv těsně pod deset, ale více než 11 milionů obyvatel. To by však znamenalo, že počet cizinců a lidí se zahraničními kořeny se tu začne blížit počtu etnických Čechů, což může zastavit dosavadní integraci migrantů a vést i k národnostním třenicím. V nízké variantě prognózy se domácí demografové při zastavení migračních toků dopočítávají jen asi sedmi milionů obyvatel. V takovém případě by se všechny sociální a ekonomické problémy spojené se stárnutím budoucího Česka podstatně zvýraznily. ■

Svět uživí daleko víc lidí, přelidnění je jen lokální, říká demograf Kučera

– TEXT – Josef Pravec – FOTO – Lukáš Bíba

Evropa se podle populační prognózy OSN nachází v bodě zlomu a měla by se začít vylidňovat. Podobné je to v Číně. Jiné regiony, zejména pak Afrika, však ještě dlouho populačně porostou. Podle demografa Tomáše Kučery je poměrně velkou hrozbou regionální přelidnění. „Vše zhoršuje dopad klimatických změn. I tam, kde by to za normálních podmínek nebylo populačně tak vyhraněné, mají již dnes proměny klimatu značný vliv na úživnost, a tedy i na relativní přelidnění,“ zdůrazňuje. Dodává, že sucho, nedostatek vody i teploty vyšší než v nedávné minulosti jsou nejvíce vidět v pásu od Středního východu až po Indii. I proto podle něj migrace neklesne, ale spíše vzroste, zejména z rozvojového světa do vyspělých zemí.

Na světě žije už více než osm miliard lidí, kolik jich tu bude koncem století?

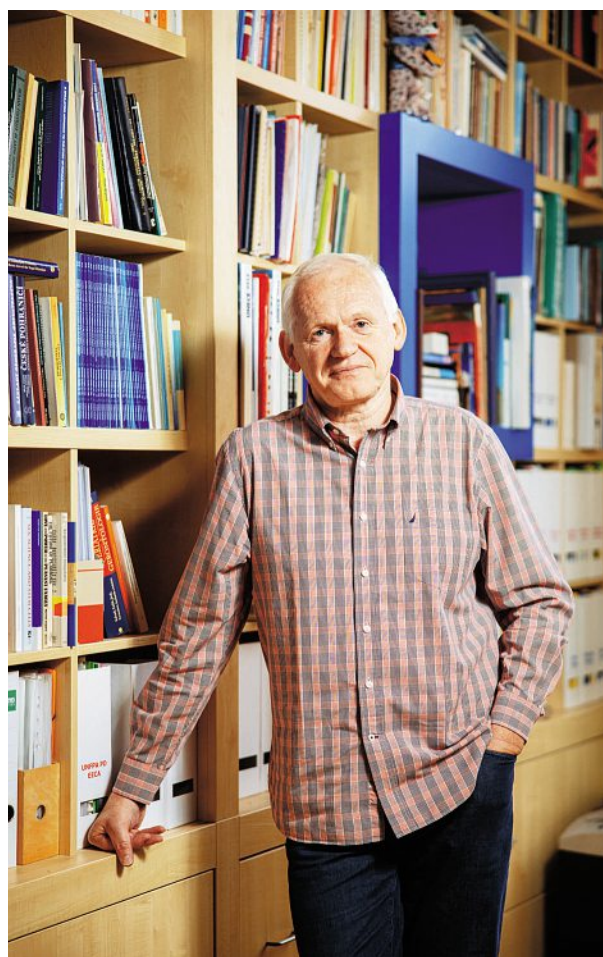
Podle prognózy OSN z roku 2022 by na Zemi koncem století mělo být kolem 10,5 miliardy obyvatel, ale může jich být i devět nebo naopak 12 miliard. Vše bude záviset na tom, jak se bude vyvíjet reprodukce. První, nejpravděpodobnější hodnota vychází z prognostického předpokladu, že do konce století poklesne počet dětí na jednu ženu v celosvětovém průměru ze současných 2,3 na 1,85 dítěte.

Kolik lidí je naše planeta schopná uživit?

Osobně se domnívám, že daleko víc, než kolik jich tu zatím žije, a i podstatně víc, než kolik by jich tu koncem tohoto století teoreticky mohlo být. Tím nemyslím nějaká procenta, ale násobně víc.

Přibývá jich stále rychleji, nebo se populační růst zpomaluje?

Relativní populační růst dosáhl vrcholu v 60. letech minulého století, kdy počet lidí na světě přibýval ročně zhruba dvouprocentním tempem oproti současným 0,8 až 0,9 procenta. Absolutní přírůstek byl však největší teprve nedávno – mezi lety 1986 a 1990 a opět na počátku minulého desetiletí. Tehdy se rodilo přes 140 milionů dětí



Tomáš Kučera

Vystudoval ekonomickou a regionální geografii na pražské Univerzitě Karlově, kde je nyní profesorem na katedře demografie a geodemografie. Je předním českým odborníkem na demografii a zabývá se populačními prognózami, stárnutím obyvatelstva i regionální a lokální demografií. Pravidelně přispívá do českých a zahraničních odborných časopisů a publikací. V zahraničí – západní Evropě, USA, Rusku a Střední Asii – pobýval jak na odborných stážích, tak tam přednášel na univerzitách.

ročně, což po odečtení zemřelých představovalo přírůstek kolem 90 milionů obyvatel.

Před pár lety jste uvedli, že problém není celkový počet obyvatel, spíše jejich regionální rozložení. Platí varování i dnes?

Dokonce se dá říct, že regionální přelidnění je stále větší problém. Nejde pouze o samotnou koncentraci obyvatel v některých ohromných městských aglomeracích v rozvojevém světě nebo i v celých státech, jako je například Bangladéš či některé africké země. Vše zhoršuje dopad klimatických změn, které jsou zcela zjevné. I tam, kde by to za normálních podmínek nebylo populačně tak vyhraněné, mají již dnes proměny klimatu značný vliv na úživnost, a tedy i na relativní přelidnění. Nejostřeji je sucho,

nedostatek vody a vůbec teploty vyšší než v nedávné minulosti vidět v pásu od Středního východu až po Indii.

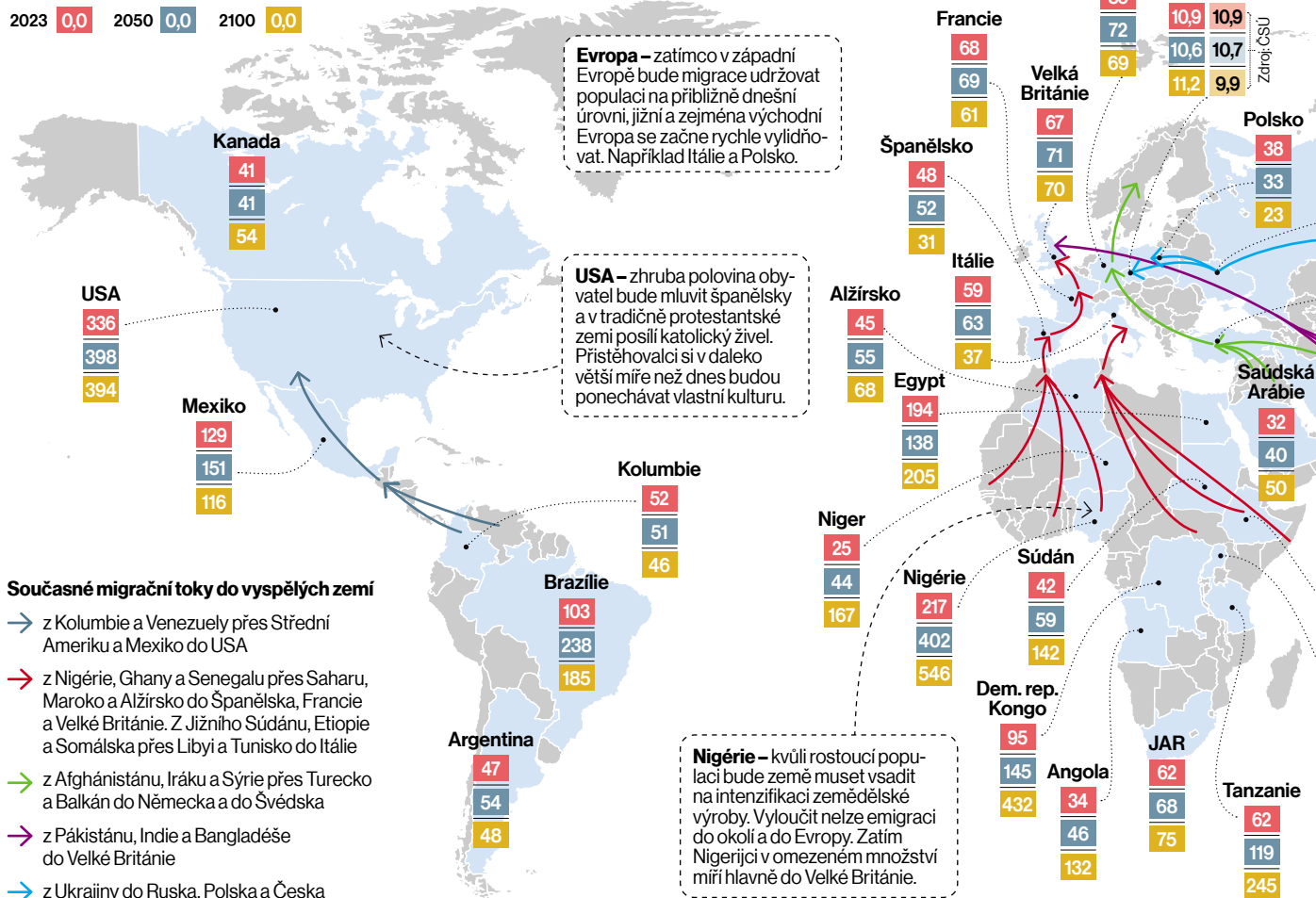
Jak je na tom populace v Evropě?

Podle demografů OSN se Evropa nachází v bodě zlomu. Až doposud populačně rostla, nyní by se však měla začít vylidňovat. Podle mě však tyto prognózy podceňují vliv migrace. Ve druhé polovině minulého desetiletí, na vrcholu migrační krize, starý kontinent získával migrací kolem půldruhého milionu lidí ročně. Do budoucna výzkumníci OSN očekávají zhruba poloviční migrační zisky. Vzhledem ke klimatickým změnám po celém světě a skutečnosti, že lidé v přelidněných zemích mají stále lepší informace o tom, jak a kam je možné přesídlit, mi odhad OSN přijde příliš nízký.

Jak se změní počet obyvatel v lidnatých zemích

Do konce 21. století by počet obyvatel planety měl narůst na 10,5 miliardy. Nejvíce lidí přibude v Africe. USA budou demograficky stabilní, vymírat ale začne Evropa a zejména Rusko, Čína, Japonsko či Jižní Korea.

2023 0,0 2050 0,0 2100 0,0

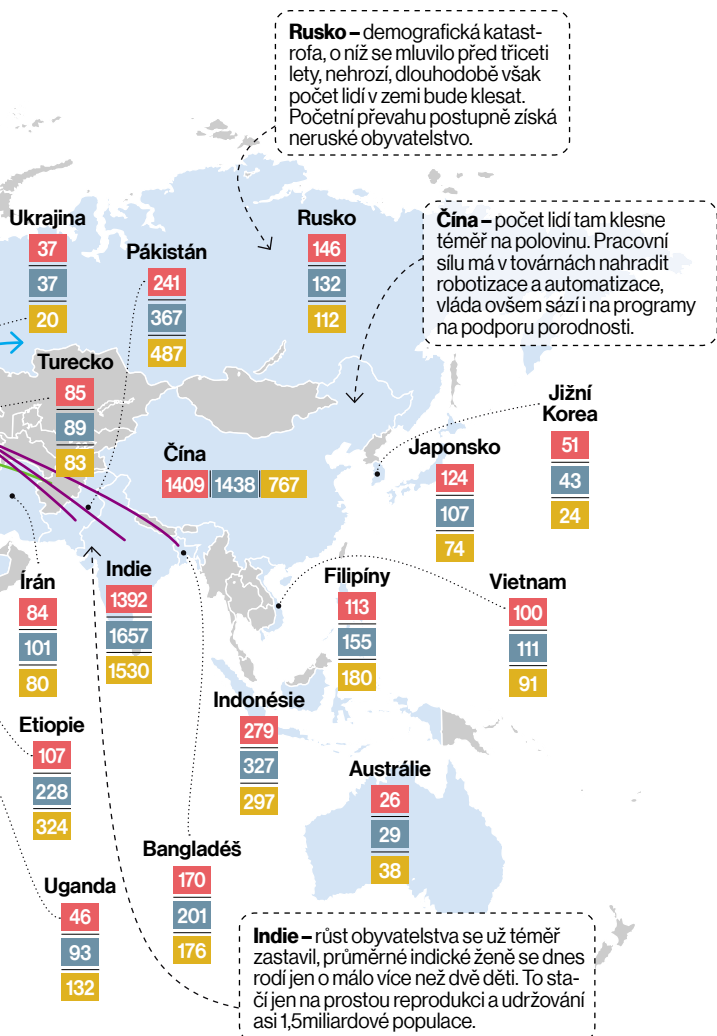


Není rozdíl i mezi jednotlivými částmi Evropy?

Pokud se podíváme na její východ, na postkomunistické země, tak ty se až na výjimky vylišňují zejména kvůli nízké porodnosti. Na Balkáně však musíme přičíst i intenzivní vystěhovalce. Západní Evropa je pro migranty zatím daleko přitažlivější, je však jen otázkou času, kdy se zejména pro ty z jiných světadílů stane přitažlivým i Balkán.

Kde se na takto rozděleném kontinentě nachází Německo?

Zatím je na nule, ale v delším výhledu má velikost jeho populace podle řady prognóz klesat. Přesto si myslím, že migrace, která ho už dost změnila, založila možnost příchodu dalších přistěhovalců. Lidé odjinud v Německu už ve velkém žijí a udržují vazby s příbuznými a známými



Zdroj: OSN, SB

v zemích, odkud přišli. Proto bych se divil, kdyby nepřicházeli další. Je to podobné jako u nás s Vietnamci. Když k nám přijedou demografové ze světa, diví se, jak velkou diasporu tu mají, protože Vietnam je daleko. Jde však o mechanismus s historicko-politickými kořeny. Vytvořil se tu jakýsi zárodek a ten přitahuje další migranty.

V Německu i v celé západní Evropě je to podobné. Migrace ze Sýrie či Iráku v nich neskončí tím, že se řekne „dost“. Budou stále kolovat informace, jak bariéry obejít.

Spojené státy populačně rostou, mění se nicméně jejich etnické složení. Začas se tam bude možná více než anglicky mluvit španělsky. Budou to ještě USA?

V některých částech USA to tak už je, třeba v Kalifornii. Tu španělsky mluvící lidé imigračně i demograficky dobývají zpátky poměrně dlouho. Nicméně historicky se USA demograficky vyvíjejí a výrazně mění neustále. Bude tomu tak i dál a bude to mít dopady. Například Latinoameričané jsou většinou katolíci, a tak katolický živel převládne nad původním protestantismem, který stál u záklád USA. Celý svět se mění, nejen demograficky, ale rovněž etnický a kulturně. Abyste to viděl, tak nemusíte za Atlantik, stačí navštívit Paříž. Poprvé jsem tam přijel na stáž koncem 80. let, o dvacet let později však vypadala dost odlišně a dnes je to už zcela jiné město.

Nejrychleji má demograficky růst Afrika. Odpovídají však předpovědi realitě? Je představitelné, že v Nigérii má za pár desetiletí žít 500 a později možná 700 milionů lidí?

Oni se tam vejdou, dnes jich tam žije na čtverečním kilometru 220 či 230, časem nějakých 500 nebo 600. V Bangladéši jich na čtverečním kilometru už dnes je bezmála 1200, takže precedent existuje. Bangladéš samozřejmě je klimaticky i kulturně něco jiného, i Nigérie ale bezesporu má velice úrodné oblasti. Z hlediska míry zalidnění v tom takový problém nevidím, protože intenzifikace zemědělství postupuje rychle vpřed a lidé se tam uživit mohou. Otázkou je, zda se jim tam bude líbit a jestli se nezačnou rozhlížet po domově někde jinde. Třeba v Evropě.

Přibývá také lidí v Indii, kdy se tam populační růst zastaví?

Indie jede hlavně ze setrvačnosti. Lidí tam stále přibývá a země by se měla dostat na 1,6 miliardy obyvatel a možná i o něco vyš. Nicméně na jednu ženu se tam už rodí jen dvě děti a lze očekávat další snižování tohoto počtu, stejně jako jinde v Asii. Například v Jižní Koreji ještě před půl stoletím jedna žena přivedla na svět v průměru pět dětí,



Populační pokles v Číně může být větší, než se predikuje. Podívejte se na Jižní Koreu, kde snížení plodnosti téměř nemá dno.

přičemž dnes méně než jedno. Modernizace Indie povede zřejmě k tomu, že i její počet obyvatel začne po polovině století klesat. Ostatně v Číně se tak děje již druhým rokem.

Nezmění v Číně tento pokles fakt, že úřady ustoupily od politiky jednoho dítěte? Nebo možnost, že čínská vláda otočí o 180 stupňů a vsadí na propopulační programy?

Úbytek lidí tam není jen důsledek dřívější politiky jednoho dítěte, jde také o reakci na celkovou modernizaci a výraz změny žebříčku hodnot v mysli lidí. Pokles tam dokonce může být i větší, než jaký se dnes predikuje. Podívejte se na sousední Japonsko, Singapur či Jižní Koreu, kde snížení plodnosti téměř nemá dno (*více viz Datavize na str. 58*). Pokud jde o zmíněné programy, tak se nějaké v Číně již zavedly. Nevím ale, zda je tamní komunistická strana tak silná, aby poručila rodinám mít děti. Myslím, že ne. Podobné snahy mohou oslovit jen část populace a bude záviset na tom, co výměnou za vyšší počet dětí stát nabídne. Další věcí je, zda Čína, která stále víc rozvíjí moderní technologie, nové lidi potřebuje.

Co z pohledu demografie čeká Rusko?

Špatně to vypadalo už koncem minulého tisíciletí, kdy se v zemi k roku 2050 předpokládal pokles pod sto milionů lidí. To se zatím nenaplní, protože prezident Putin pochopil, že jde o reálnou hrozbu, a učinil řadu opatření. Zavedl v zemi takzvaný mateřský kapitál, představující pro většinu obyvatel značnou finanční pobídku k rodičovství. Přišel s repatriačními kampaněmi, díky kterým z řady bývalých sovětských republik stáhl nemalou část Rusů, kteří odtamtud neodešli v 90. letech, usnadnil udělování občanství cizincům a podobně. Přesto počet obyvatel země po dočasném vzestupu opět klesá a vyhlídky jsou poměrně temné. Rozloha země přitom problém umocňuje. Není proto vyloučeno, že za napadením Ukrajiny stojí i demografický faktor. Na 40 milionů příslušníků kulturně blízkého etnika by se bezesporu

hodilo. Ruskou demografickou krizi ale válka na Ukrajině spíše prohloubí. Možná stovky tisíc rodin ztratí živitele nebo založeny vůbec nebudou či se rozpadnou. Nejde jen o padlé a zraněné vojáky, ale i o ty stovky tisíc mladých lidí, kteří ze země v posledních dvou letech odešli. Na porodnosti se téměř jistě negativně podepíše také všeobecná ztráta důvěry v budoucnost, představující jeden z nejvýznamnějších faktorů reprodukce.

Jak významným fenoménem při demografickém vývoji ve světě bude migrace?

Zásadním, bude to podobné jako v posledních letech v Evropě nebo v Česku. Migrace postupně převáží nad významem přirozené obměny obyvatelstva ve většině zemí. U nás počty nově narozených a zemřelých jsou v posledních dvaceti letech prakticky vyrovnané a rozdíl nepřevyšovaly několik tisíc nebo i jen stovek osob. Zatímco migrace pro Česko znamenala přírůstky desítek tisíc lidí ročně. I bez ukrajinských utečenců šlo v průměru o nějakých 30 tisíc lidí ročně.

Z jakých oblastí lidé do vyspělého světa budou přicházet?

To je dáno regionálně a mnoho se na tom patrně nezmění. Do USA lidé míří hlavně z jihu, z Latinské Ameriky a vlastně z celého světa. Pro Evropu zůstává hlavním zdrojem přistěhovalců Afrika a Blízký východ. Hodně bude záviset také na již vyšlapaných cestíčkách, především na historických a kulturních vazbách mezi zdrojovou a cílovou zemí.

Půjde také někdo do Číny?

To je otázka pro etnografy a kulturology. Osobně se domnívám, že ne, a vycházím z příkladu Japonska, které je zatím migračně velmi odolné. Nejde jen o to, že se jedná o ostrovní stát, ale především o odlišnou kulturu, jazyk a písmo, které jsou pro běžného cizince vážnou překážkou. To je v Číně podobné. Zatím tam nejsou k vidění žádné diaspory, například Afričanů, jaké mají ve Francii a dalších západoevropských zemích. Tam si, zjednodušeně řečeno, přistěhovalci vytvořili už vlastní malé Afriky, které lákají další k přesídlení.

Bavíme se hlavně o nárůstu a poklesu populace, jak velkým problémem je však její stárnutí?

Potíž je v tom, že mladá populace může rychle zestárnout. Stárnutí není snadné jednoznačně změřit, ale podle jedné z dřívějších prognóz OSN by největší dynamiku stárnutí měly vykazovat ty nejméně rozvinuté, demograficky nejmladší země. V nich v průměru ročně přibývá dvě či

dvě a půl procenta obyvatel, avšak počet těch ve věku nad 65 let roste o čtyři až pět procent ročně. Na druhou stranu bude ještě poměrně dlouho trvat, než se tam přiblíží k našemu věkovému mediánu kolem čtyřiceti a více let.

Byznys v populačně mladých zemích jako Nigérie, Indie či Indonésie vidí dostupnou pracovní sílu. Tvrdí, že tyto země budou mít oproti Západu výhodu.

Nebo nebudou. Nezapomínejte, že pro ně platí takzvané demografické okno příležitostí. Několik desetiletí sice budou mít v populaci vysoký podíl osob v produktivním věku, to ale nic nevyovídá o tom, jak tuto masu lidí budou schopni využít. Zda je dovedou zapojit do ekonomiky a jakou „dividendu“ tak získají.

Nezvíteží také nad demografií v ekonomice roboti, automaty nebo umělá inteligence?

To, co se rozumí ve veřejném prostoru pod termínem „dobrá demografie“, je opravdu čím dál menší, nikoli však nepodstatná výhoda. Může se stát, že čtvrtá industriální

revoluce, průmysl 4.0 a umělá inteligence budou pro vývoj společnosti představovat daleko podstatnější faktor. Tyto nové technologie ale dávno nejsou k vidění jen na Západě.

Jak moc se to vše promítne do rozložení hospodářských a mocenských sil ve světě?

Čína v posledních čtyřiceti letech zažila specifický vývoj a stala se podle některých hledisek největší ekonomikou světa. Nicméně ani v demografii, ani v hospodářství nelze vycházet z jednoduchých extrapolací. Indie teď dostává ohromný impuls, a když rýsující se příležitosti správně uchopí, může se pro Čínu brzo stát rovnocenným konkurentem. Podle mého odhadu nebudou Evropa ani USA do této jejich hry již příliš zasahovat, protože jsou tak trochu za vrcholem a budou mít dost starostí samy se sebou. U Evropy o tom snad není dnes již pochyb, pro USA to však platí také. Především politické a sociální štěpení americké společnosti nemůže zůstat bez odezvy v hospodářské a mocenské oblasti. Svět a rozložení sil v něm se zásadním způsobem proměňují. ■

inzerce

Národní divadlo

Máme slevu pro každého!

Chcete získat až 30% slevu na vstupenku?

Je to snadné – stačí založit si u nás uživatelský účet a zaregistrovat se do **Programu věrného diváka**. Čím častěji k nám budete chodit, tím větší bude sleva. Více informací na www.narodni-divadlo.cz/cs/vp



ROZHOVOR ■

■
-TEXT- Vojtěch Wolf
-FOTO- Tomáš Nosil

A professional portrait of Tomáš Špurný, a middle-aged man with short, graying hair, wearing a dark blue pinstriped suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. He is leaning forward with his hands resting on a white surface, looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred office environment.

Tomáš
ŠPURNÝ

předseda představenstva Moneta Money Bank

Situace na trhu se mění, se splácením hypoték má problém stále více lidí

Patří k nejostřílenějším bankéřům v Česku. Se zkušenostmi z vrcholných pozic v PPF, Komerční bance či největší rumunské bance BCR přišel před necelými devíti lety řídit jeden z největších domácích finančních domů Moneta Money Bank. Tomáš Spurný je považován za enfant terrible tohoto trhu: tvrdě prosazuje svůj pohled na věc. Například jeho banka jako první končí spolupráci s finančními zprostředkovateli a hypotéky bude nabízet sama. „Vypověděli jsme smlouvy zprostředkovatelům, kteří pro nás distribuovali nejen hypotéky, ale i další produkty,“ potvrzuje. V rozhovoru hodnotí kladně stabilitu českého bankovního trhu, vyvrací teorii, že banky platí malé daně, protože státu nevyšla takzvaná windfall tax. A vysvětluje, že by se nebránil ani třetímu pokusu o spojení s PPF a zároveň, že Moneta nechystá akvizici nějakého menšího finančního ústavu.

Jak dlouho podle vás vydrží, že úroky u hypoték budou nižší než na spořicíh účtech?

Myslím, že to nebude trvat déle než tři měsíce. Předpokládám na základě posledních dvou jednání bankovní rady ČNB, že výše základní úrokové sazby půjde rychle dolů. A banky, ať chtějí či ne, budou návazně na to sazby na depozitech snižovat.

Čekáte, že se sazby u hypoték dostanou na tři procenta, aby se hypoteční trh opět rozhybal?

Pokud se naplní předpoklady trhu ohledně úrokových měr, na konci tohoto roku se sazby u hypoték ukotví někde kolem čtyř procent. Netroufám si ale odhadovat, co se bude dít v roce 2025 a zda ta úroveň klesne ke třem.

Moneta se koncem ledna rozhodla skončit se zprostředkovateli hypoték a bude úvěry poskytovat sama, online a přes svoji distribuční síť. Proč? Ve všech bankách dělají většinu objemů právě zprostředkovatelské sítě třetích stran.

Strategie je co nejlíc využít naši digitální platformu pro distribuci hypoték – Hypotéka.cz. Už dnes tvoří asi třetinu naší produkce. Tato strategie se opírá o základ nabídnout klientům co nejkonkurenceschopnější úrokovou míru a na druhou stranu generovat co nejnižší provozní

náklady. Nejsou pro nás důležité ohromné objemy, ale to, aby produktová linie hypoték fungovala jak z hlediska ziskovosti Monety, tak z hlediska ceny klienta. Takže jsme vypověděli smlouvy všem zprostředkovatelům, kteří pro nás distribuovali nejen hypotéky, ale i další produkty.

O kolik to sníží cenu hypotéky?

Až o půl procentního bodu. To dokládá rozhodnutí z prosince 2023, kdy jsme naši sazbu u hypoték snížili na 4,49 procenta, takže byla hluboko pod sazbami, které v té době nabízeli konkurenti. Tady se s nadsázkou snažíme replikovat nízkonákladovou strategii Ryanairu. Budeme dodávat velmi levnou konkurenceschopnou hypotéku, nicméně cokoliv, co bude extra, bude taky něco stát.



Bez zprostředkovatelů jsme schopni nabídnout hypotéky levnější až o půl procentního bodu. Za extra věci si klienti připlatí.

Nedávno jste řekl, že vidíte, jak lidé začínají mít problémy se splácením úvěrů. Co přesně vám data říkají?

Pozorujeme, že částka po splatnosti, kterou máme v portfoliu úvěrů v pochybení, se zvýšila zhruba o 10 procent oproti plovoucímu 52týdennímu průměru. Jedná se o případy, které jsou po splatnosti 30 až 60 dnů. Když se zároveň podíváme na míru uzdravení a schopnost znovu začít splácet, je naopak o něco nižší než v posledních třech letech. Což znamená, že tu máme větší počet lidí, kteří jsou v nesnázích. Je zajímavé, že problémy se splácením jsou i u hypotečních úvěrů, což je úkaz, který jsme v předchozích letech neviděli. Na druhou stranu, jedná se stále o marginální záležitost, která neohrožuje stabilitu ani naší, ani trhu. Je ale vidět, že inflace zásadním způsobem dopadla na rozpočty některých domácností.

Čísla ČNB však ukazují, že počty nevykonných úvěrů a úvěrů v selhání se drží nízkou. Nemůže to být tedy spíš strategií MMB, která byla v minulosti právě v hypotékách – stejně jako její předchůdce GE Money ve spotřebitelských úvěrech – poměrně cenově agresivní?

Určitě ne. Naše rizikové náklady během uplynulých tří let velmi významně klesly. Navíc, portfolia úvěrů po splatnosti pravidelně očišťujeme buďto formou prodeje, anebo celkovým odpisem pohledávky. Jinými slovy, velikost našeho portfolia po splatnosti, které je u nás dnes na úrovni méně než 1,5 procenta, je zdaleka nejnižší v celé naší historii.

Ve světě – v USA nebo například v Německu – se teď řeší problém bankovního sektoru, v němž splaskává bublina trhu komerčních nemovitostí. Od covidu jsou mnohé poloprázdné. Co by stejný problém znamenal pro české banky?

De facto nic. Samozřejmě i zdejší majitele těchto prostor trápí stejné problémy. Například Moneta se zbavila tohoto typu úvěrů už v roce 2022, kdy jsme je přestali úplně poskytovat. Velmi opatrní při poskytování úvěrů na kancelářské budovy jsme nicméně byli již od roku 2017, a neměli jsme tak příliš velkou expozici na tuto část trhu. Místo toho jsme se zaměřili na financování logistických objektů a rezidenčního bydlení. Pokud tato bublina splaskne, nebude vůči dopadům úplně imunní ani Česko. Záleží na tom, jak velká je u nás finanční páka (*použití malého objemu vlastního kapitálu doplněného podstatně větším objemem cizího kapitálu na financování investice - pozn. red.*), a také na tom, jestli je likvidační hodnota takových nemovitostí dostatečně vysoká. Zkrátka zda by tato hodnota pokryla očekávání majitelů dané nemovitosti a v krajním případě i závazky vůči bankám, které to financovaly. Kolik takových nemovitostí v Česku je, ale odhadnout neumím.

A pokud se začnou sypat třeba německé či americké finanční domy? Mohlo by toto způsobit českým bankám problémy?

Ne, vůbec. Český bankovní trh je velmi dobře vybaven kapitálem a požadavky na jeho dostatek dlouhodobě rostou. Banky, které tu operují, aktuálně disponují takzvaným Tier 1, což je základní jmění plus nerozdělené zisky z minulých let. Dosahuje teď výše zhruba 630 miliard korun. Kapitálový poměr k rizikové expozici bank je tak adekvátní, dobrý. Navíc banky musely v posledních třech letech splnit různé nové regulatorní požadavky a jsou výborně vybaveny i likviditou. To je první argument. Ten druhý je,



Třetí kolo námluv s PPF? Nikdy neříkej nikdy. Je to výborný akcionář a ví, co chce. Má zástupce v dozorčí radě a debatuje o stanovení cílů.

že když se podíváte na úvěry v prodlení, jsou české banky premianty Evropy. Poměr nesplacených úvěrů je na historickém minimu. Třetím argumentem pak je, že množství, nebo spíše objem opravných položek v bilancích bank je vysoký vůči rizikům v úvěrových portfoliích. Bankovní sektor má tedy více než adekvátní opravné položky a krytí rizik je velmi robustní. To je dost na to, aby české banky byly schopné ustát případný vnější šok.

OSOČOVAT BANKY Z NÁKUPU STÁTNÍCH DLUHOPISŮ JE ABSURDNÍ

Monetě už dvakrát nevyšly námluvy se skupinou PPF o propojení s jejím bankovním byznysem. Dokážete si představit ještě třetí pokus, nebo je to už uzavřená kapitola?

Jak je ten název známé bondovky? Nikdy neříkej nikdy. Jsem pragmatický a flexibilní člověk.

V čem je tedy budoucnost vaší banky?

Dlouhodobě říkám, že by Moneta měla být velmi rychle rostoucí bankou. I dnes rosteme oproti trhu rychleji: organický růst činil vloni 18 procent, zatímco průměr byl sedm procent. Tržní hodnota akcií Monety je v součtu 52 miliard korun. Solidní hodnotu máme nejen v kontextu české republiky, ale i evropském měřítku. Když jsme na začátku února publikovali naše celkové loňské finanční výsledky, uvedli jsme ve výhledu, že v příštích pěti letech budeme schopni dosáhnout kumulativního zisku 27,7 miliardy korun prostřednictvím organického růstu. Zároveň jsme uvedli, že z tohoto zisku, pokud cíl naplníme, chceme investorům průběžně vyplatit 90 procent v dividendách. Mimochodem, to je o 30 procent více než v předchozích pěti letech.

Chcete tedy růst organicky. Zajímají vás ale i akvizice?

Jak jsem už řekl, hodnota Monety se odvíjí od naší ziskovosti a dividendového výplatního poměru. V současnosti si

nedokážu představit, že bychom odešli od naší organické strategie a snažili se něco koupit. Situace se po covidovém období významně změnila. Zároveň má banka dnes jinou vlastnickou strukturu, a tedy úplně jiný mandát, než jaký měla v předchozích letech. Naši vlastníci vyžadují stabilitu, ziskovost a solidní dividendy. Toto se snažíme plnit.

Skupina PPF má v Monetě třicetiprocentní podíl. Jaký je to akcionář?

Výborný. Má totiž jasno v tom, co chce. Zajímá ji naše stabilita, růst, ziskovost, valuace a dividendy. Věřím, že se nám daří její očekávání naplňovat. Zároveň má svého zástupce v dozorčí radě. Právě tam probíhá dialog týkající se očekávání, stanovování cílů a jejich vyhodnocování.

Stále zvažujete zvýšit vlastní hodnotu pro akcionáře zpětným odkupem akcií a jejich částečným stažením z burzy?

Tuto strategii jsme měli schválenou v roce 2019, kdy jsme plánovali zpětně odkoupit asi 11 milionů akcií. Tento původní záměr byl zrušen v době pandemie. Regulátoři

napříč Evropou zakázali dividendy i zpětné odkupy. ČNB nám tehdy oznámila, že bychom mohli nakupovat maximálně pět procent z průměru denního obchodování, což má svoji logiku z hlediska stability trhu. To ale při současných hodnotách znamená stáhnout jen asi 17,5 tisíce akcií denně a trvalo by velmi dlouho nakoupit jakýkoliv rozumný počet akcií. Je to nerealizovatelný plán.

Čím si vysvětlujete, že ministerstvu financí brutálně nevyšel odhad výnosu z takzvané daně z nadměrných zisků? Připomínám, že to mělo být 33 miliard a nakonec z toho bylo loni slabých 700 milionů korun.

Já vůbec nechci hodnotit, proč a jak se to stalo. Náš aktuální daňový odvod se oproti období před zvýšením úrokových sazeb zvýšil o 60 procent. Jen za loňský rok jsme odvedli do státní kasy na přímých a nepřímých daních 4,5 miliardy korun. Jestli si někdo myslí, že my v bankovním sektoru jsme padouši, protože jsme nic neplatili na windfall tax, je to nesmysl. Navíc v době zvýšení základní úrokové sazby v srpnu 2022 byla Moneta vůbec první banka, která

inzerce

EK015591

**Dlažba,
to je BEST.**



Vyberte si z naší
kompletní nabídky
ve vzorkovnách BEST
nebo na best.cz



„Kritizovat nás za nákup státních dluhopisů v době, kdy se deficit veřejných financí pohybuje kolem 288 miliard korun, je krajně nezodpovědné,“ říká **Tomáš Spurný**.

razantně zvýšila úrokové sazby na spořicími účtu. Tento krok samozřejmě ovlivnil naše výnosy i ziskovost.

Banky, včetně té vaší, investovaly do státních dluhopisů, jejichž výnosy se nedaní, a tím pádem se dani vyhnuly.

Pokud nám toto někdo vyčítá, tak můj názor je, že jsme pouze učinili to, co je výhodné pro banku ve vztahu ke kvalitě dluhopisů z hlediska jejich úročení a ve vztahu k tomu, jakou mají daňovou výhodu. Že se z nich neplatí daň, je stimul. O něm ale rozhodla v minulosti vláda této země, nikoliv banky. Kritizovat nás za nákup státních dluhopisů v době, kdy se deficit veřejných financí pohybuje kolem 288 miliard korun, je krajně nezodpovědné a absurdní. Jsou to banky, které státní rozpočet de facto podporují tím, že ho financují.

”

Vadí mi, že banky nemohou nabízet produkty stavebních spořitelů. Dlouhodobě všem říkáme, že by tuto možnost mít měly.

Zeptám se jinak – kdyby nebyla zavedena windfall tax, nakupovali byste státní dluhopisy ve stejné míře?

Určitě ano. Jen v loňském roce jsme získali na depozitech klientů asi 70 miliard korun, o rok dříve zhruba 50 miliard. Z této částky jsme méně než polovinu investovali do státních dluhopisů. Zvýšením úrokových měr na sedm procent za éry guvernéra ČNB Jiřího Rusnoka poptávka po investičním, spotřebním či hypotečním nebo jakémkoliv jiném financování významně klesla. Investice do dluhopisů tak pro nás byla snadno dostupná alternativa, jak výpadek těchto příjmů kompenzovat.

BANKOVNÍ ASOCIACE BY MĚLA LÉPE KOMUNIKOVAT S VEŘEJNOSTÍ

Moneta loni na podzim opustila asociaci stavebních spořitelů. Co vás vedlo k tomuto nestandardnímu kroku?

Nejsme dlouhodobě spokojeni s tím, že současná legislativa neumožňuje bankám nabízet produkty stavebních spořitelů, aniž by měly speciální licenci. Dlouhodobě říkáme všem účastníkům trhu včetně regulátora, že bychom chtěli, aby banky tuto možnost měly. Tím by se zvýšila efektivita, zamezilo se vyšším nákladům a bylo by to výhodnější i pro klienta. Druhou věcí je, že jsme chtěli sloučení České asociace stavebních spořitelů s Českou bankovní asociací. Třetí důvod: nebyli jsme

spokojeni s využitím lobbingských nástrojů při poslední změně podpory stavebního spoření. Pluralita názorů nebyla bohužel ze strany ostatních členů asociace vítána a my měli pocit, že náš hlas nemá žádnou váhu. Nakonec se naše názory natolik rozešly, až jsme prostě oznámili, že nebudeme přispívat do rozpočtu, a odešli jsme.

Jste známý jako enfant terrible českého bankovníctví. Velkou část věcí děláte po svém. Jste spokojený s fungováním ČBA? Zvažoval jste vystoupit i z ní?

““

Spolupráci s Českým tenisovým svazem jsme ukončili v roce 2023. Už tehdy jsme měli na základě naší kontroly pochybnosti.

Bankovní asociace si vážím a vážím si i práce, kterou odvedl její současný prezident a šéf Komerční banky Jan Juchelka. S ním mám i podobný pohled na mnohá témata, jež asociace řeší. Jen se občas rozcházíme v tom, jak je prosadit. Nicméně mám k jejímu fungování několik připomínek. Jednak si myslím, že by taková instituce měla mít finančního ředitele. Druhou věcí je, že by měla lépe komunikovat s veřejností například v tom, jaké benefity přináší stabilita finančního sektoru. Třetím požadavkem je už zmíněné sloučení s asociací stavebních spořitelců. A nelíbí se nám, že výše příspěvků a hlasovací práva členů se odvíjejí od počtu zaměstnanců dané banky. Myslím si, že by tato práva mělo určovat, jak jednotlivé banky přispívají finančními zdroji, experty a jejich časem do pracovních skupin. To by banky motivovalo posílat tam kvalitní podporu, což se bezesporu děje u většiny členů. To jsou ti, kteří posouvají bankovní sektor dopředu. Jsem přesvědčen, že toto jsou naprosto racionální myšlenky, které ze mě nedělají žádné enfant terrible. Nic z toho ale neznamená, že nejsme spokojeni s členstvím v asociaci.

Jste spokojený i s její činností kolem bankovní legislativy? Poslední, co se řešilo, byla novela o spotřebitelském úvěru a takzvané účelně vynaložené náklady ve vztahu k předčasnému splácení hypoték. Byť členové asociace vynaložili mnoho času a úsilí to politikům vysvětlit, výsledek

je tragický. Možnost účtovat si při předčasném splácení hypotéky účelně vynaložené náklady, a ne jen několik stokorun, jak nám to ukládá výklad ČNB dnes, začne platit až od září tohoto roku. To je naprostá asymetrie například oproti dodavatelům energií. U nich, pokud se rozhodnete ze dne na den přejít k jinému, zaplatíte obří pokutu. Kdežto u nás nesou banky veškerá rizika vysokých nákladů a klient bere všechny benefity. Termín fixace je v podstatě bezvýznamný. A navíc teď banky, ač je to už schváleno, nemohou dalších šest měsíců tyto náklady kompenzovat. To je v situaci, kdy se čeká do konce roku razantní pokles sazeb a lze očekávat intenzivní hypoteční turistiku, dost problém. Pro klienty existuje okno příležitosti si rychle refinancovat hypotéku jinde bez velkých nákladů. A schválená výše kompenzace je opravdu nicotná.

Moneta dlouhodobě podporovala Český tenisový svaz. Jak vnímáte aktuální kauzu, v níž je jeho šéf Ivo Kaderka stíhán za podvody s dotacemi?

Spolupráci s Českým tenisovým svazem jsme ukončili v roce 2023 poté, co jsme provedli kontrolu. Nebyli jsme s výsledky spokojeni. Z toho, co se odehrává, jsem velmi smutný. Na výsledek policejního vyšetřování si samozřejmě musíme počkat. Nicméně my jsme měli pochybnosti už před rokem.

Máte jiný sport, který budete podporovat?

Vybrali jsme si v minulosti tenis, protože je to druhý nebo třetí nejpobulárnější sport v Česku. Pokud se situace v něm změní, podporu opět zvažíme. ■



Tomáš Spurný (58)

Jako generální nebo finanční ředitel působil v CIB Bank v Maďarsku, Skupině PPF, Komerční bance, CCS či slovenské VÚB. V letech 2012 až 2015 zastával pozici CEO největší rumunské banky BCR ze skupiny Erste. Od října 2015 je předsedou představenstva Monety Money Bank.

Pražská parkovací reforma: Ve hře je zdražení až na osminásobek

– TEXT – Jan Němec – FOTO – Shutterstock

Když je něco zadarmo, nebo skoro zadarmo, lidé to nadužívají a výsledkem je nakonec nedostatek pro všechny.

Těmito slovy, jimiž kritizuje pražský „parkovací socialismus“, vyrazil náměstek primátora pro dopravu Zdeněk Hřib (Piráti) na konci loňského roku do boje za reformu parkování v hlavním městě. Ukazuje se, že jeho tažení za dražší parkovné nebude jednoduché.

Nástřel reformy, který Hřib rozeslal sedmapadesáti pražským starostům, se setkal s mnoha připomínkami jednotlivých městských částí. Ty se nyní snaží magistrát zohlednit a v takové situaci nebude vůbec snadné najít kompromis.

Shoda na reformě nepanuje ani v samotné magistrátní koalici. Tvoří ji SPOLU (ODS, TOP 09, KDU-ČSL), Piráti a hnutí STAN. Změny v parkování a především jeho zdražení tak zřejmě nakonec budou předmětem politického obchodu. „Reformu parkování spojujeme s návrhy koaličních partnerů na zvýšení cen za MHD, chceme to řešit v nějakém ‚balíčku‘ a o obou věcech asi budeme muset rozhodnout dohromady,“ naznačuje Hřib. Jinými slovy: když vy nám schválíte zdražení parkování, my kývneme na vyšší cenu veřejné dopravy.

Návštěvníky tu nechceme

Původní verze parkovací reformy pirátského náměstka obsahovala hned

několik konkrétních opatření. Mezi ty menší patřilo například zrušení bezplatného odstavení elektromobilu v parkovacích zónách, zrušení přenosných parkovacích oprávnění a naopak zavedení celopražského oprávnění ve smíšených zónách nebo možnost platit za místo po měsících oproti současné praxi jednou za rok.

Vedle těchto „drobností“ ale návrh obsahuje dvě výbušná témata, která se ukázala jako nejspornější i z pohledu jednotlivých starostů. Prvním je navrácení modrých zón jejich původní úloze, tedy parkování „domácích“, a vypuzení přespolních návštěvníků, kteří – jak tvrdí usedlíci – ubírají nedostatečná místa. Tím druhým je nový systém stanovení cen rezidentního parkování.

Městské části se na reformě neshodují. Hlavní spor se vede o to, zda a jak vykázat mimopražské návštěvníky z modrých parkovacích zón.

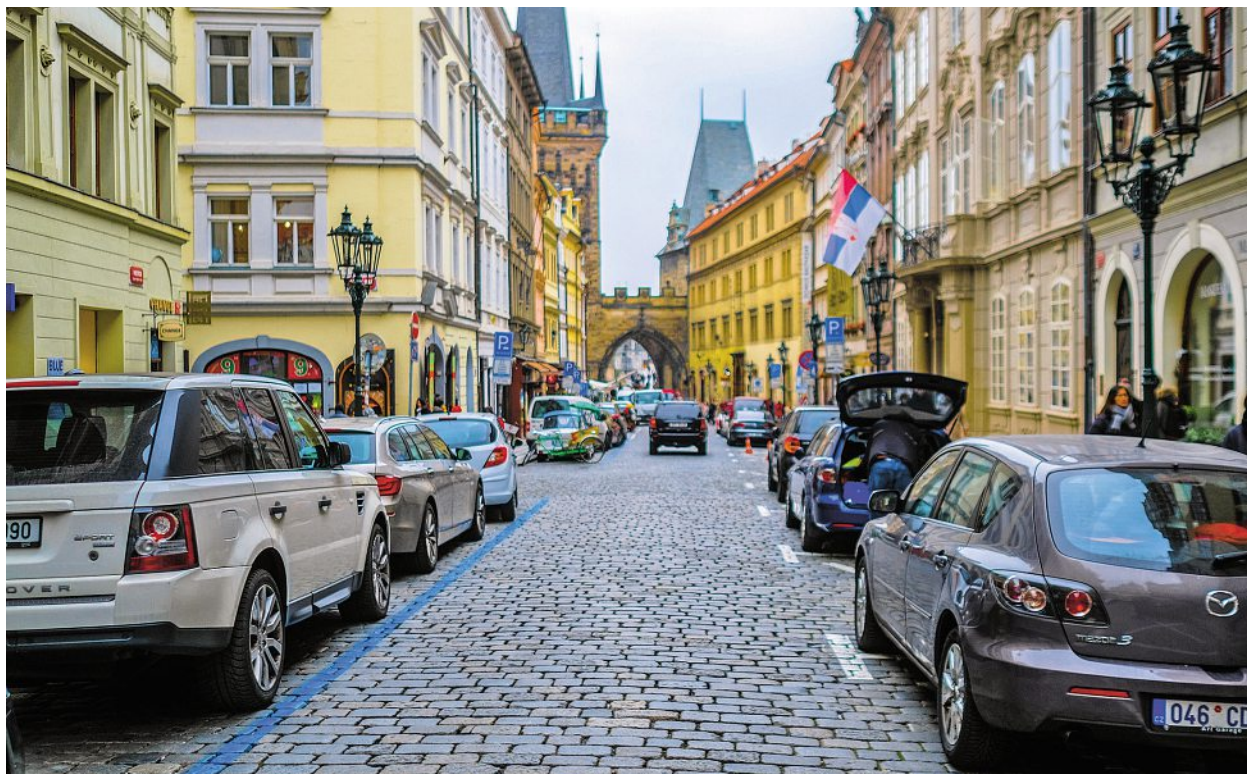
„Debata s městskými částmi se zkoncentrovala na otázku, zda v modrých zónách má být povoleno parkování návštěvníků, nebo ne. Jinými slovy, jestli mají fungovat virtuální parkovací hodiny,“ konstatuje Hřib. Spor se prý vede o to, zda mají mít městské části možnost návštěvníkům odjít odstavění auta v modré

zóně „natvrdo“ zakázat, anebo jestli na to budou muset jít tržní cestou. Tedy razantním zdražením, které by hosty motivovalo najít si místo ve fialové zóně, pro ně vyhrazené. Sám náměstek je zastáncem druhé varianty.

Největšími příznivci zákazu jsou centrální části metropole, které nedostatek míst sužuje nejvíc a kam zároveň přijíždí největší počet mimopražských aut. „Myšlenka, že by návštěvníci mohli i nadále parkovat jak ve fialových, tak v modrých parkovacích zónách, byť za vyšší cenu, je pro nás v Praze 2 nepřijatelná. Požadujeme, aby modré zóny sloužily výhradně rezidentům,“ říká radní z Prahy 2 Tomáš Halva.

Městské části vzdálenější od centra mají opačný názor. „Vyslovili jsme se proti zrušení možnosti návštěv parkovat v modrých zónách s platbou přes mobil. Jde vlastně o službu pro místní obyvatele, za kterými tak mohou jezdit řemeslníci nebo rodinné návštěvy,“ vysvětluje místostarosta Prahy 3 pro oblast dopravy Ondřej Rut.

Stejně argumentuje také místostarosta Prahy 7 Pavel Zelenka. „Ani novinka – hodinový kredit rezidenta – nahrazující možnost návštěvníckého parkování se nejeví jako přínosná. Navštěvovaným rezidentům přiděluje starost, aby do systému zadávali registrační značky vozidel svých návštěv a hlídali si čerpání přidělu 120 hodin na rok,“ dodává místostarosta.



Městské části se navíc bojí přelévání parkujících návštěvníků ze zapovězených čtvrtí do sousedství.

Postoje jednotlivých obvodů jsou natolik rezolutní, že bude podle Hříba komplikované nalézt společnou řeč. „Magistrát to asi bude muset rozhodnout metodou osvěceného diktátora a přiklonit se na jednu stranu, protože všeobecný konsenzus jednoduše není,“ myslí si autor reformy.

Z ulice na parkoviště

Ještě mnohem větší vášně, a to i u samotných řidičů, vyvolává možné zdražení parkovného ze současných základních 1200 Kč. Téma je natolik citlivé, že Hříb do prvního nástřelu raději konkrétní čísla nenapsal. To také starostové označují za hlavní nedostatek materiálu a na sněmu, který se konal na konci února, k představení cenové politiky náměstka vyzvali.

Zdeněk Hříb by rád, aby řidiči platili cenu ve výši nákladů, které město s parkováním má. Částka 9,5 tisíce ročně je ale politicky neprůchozí.

Ani tak nechtěl být Hříb na otázku položenou Ekonomem konkrétní. Pouze naznačil, že ho k prosazování vyšších cen vedou dva motivy. První spočívá v tom, že nynější částky odváděné rezidenty ani zdaleka nepokryjí výdaje města na údržbu parkovacích míst. „Podle studie poradenské společnosti Deloitte z roku 2020 jsou náklady spojené s jedním parkovacím místem nějakých sedm tisíc ročně. Když si k tomu připočteme inflaci, jsme na 9,5 tisíce,“ počítá Hříb. „To je ale horní hranice a reálně neočekávám, že by výsledná cena byla stanovena až takhle vysoko,“ dodává.

Další indicií k odvození nových ceníků může být zohlednění tržních

cen parkování. Pokud se podle Hříba zvýší parkovné pro rezidenty v modrých zónách na úroveň, kterou nabízejí soukromá parkoviště nebo parkovací domy, mohlo by to změnit dnešní nedostatek míst. „Když přestane rozdávát veřejný prostor skoro zadarmo, je vyšší pravděpodobnost, že bude reálně možné zaparkovat blíže domu,“ myslí si.

Jak by to fungovalo v praxi? Ty Pražany, kteří nepotřebují používat automobil každý den, by zdražení zón motivovalo neodstavit auto před vlastním vchodem, ale klidně o kus dál v parkovacím domě nebo na placeném parkovišti.

Potíž je v tom, že pokud by cena zónového stání měla mít motivační roli, musela by být ještě vyšší než zmiňovaných 9,5 tisíce korun. Například v Nových Butovicích otevřel loni nový parkovací dům provozovaný

Technickou správou komunikací. Denní sazba i pro rezidenty tu ale činí 50 korun; za rok by tak majitel auta zaplatil přes 18 tisíc. O moc lépe na tom není ani parkovací dům na Letné, kde obyvatelé Prahy 7 platí zvýhodněnou sazbu, tisícovku měsíčně, tedy 12 tisíc za rok. Podobné ceny si účtuje i hlídané parkoviště v ulici Hráského v Praze 11 – rok tu vyjde na 12,6 tisíce korun.

Jeden odtah denně

Samotné zdražení není jedinou novinkou v oblasti cen, s níž náměstek Hřib za starosty obvodů přišel. V rámci zohlednění místních potřeb také navrhl, aby se ceny parkování pro rezidenty nově skládaly ze dvou částí. Jednu by určoval centrálně magistrát, druhou by si mohly dobrovolně stanovit městské části.

Ani v tomto bodě se ale nesetkal s všeobecným nadšením. Zatímco třeba Praha 6 nebo Praha 7 jsou pro, jiné čtvrti nesouhlasí. „V případě umožnění různých poplatků v jednotlivých městských částech bude komplikované řešit a stanovovat dlouhodobý poplatek za celopražské parkovací oprávnění a jeho následné rozpočítání na jednotlivé městské části. Zároveň v případě průnikových zón bude docházet ke konfliktním situacím, při kterých by v dané průnikové zóně parkovali rezidenti s různou cenou dlouhodobého parkovacího oprávnění,“ vytýká reformě v připomínkách například Praha 2.

V čem se naopak starostové shodnou, je kritika dnešního stavu vymáhání pravidel parkování. Ani sebelépe nastavené ceny podle nich nebudou řidiče motivovat k výběru jiného parkovacího místa, pokud za „černé parkování“ nebude hrozit žádné nebo jen minimální riziko pokuty. „Uvítali

Ceny rezidentského parkování ve vybraných českých městech

Praha

Roční parkovné: 1200 Kč
Druhé auto: 7000 Kč
Třetí a další auto: 24 000 Kč

Brno

Roční parkovné: 200 Kč
Druhé auto: 8000 Kč
Třetí a další auto: 12 000 Kč

Ostrava (centrum)

Roční parkovné: 1200 Kč
Druhé a další auto: 12 000 Kč

Plzeň

Roční parkovné: 700 Kč

Liberec (centrum)

Roční parkovné: 2800 Kč
Druhé auto: 12 000 Kč
Třetí a další auto: 24 000 Kč

České Budějovice (centrum)

Roční parkovné: 2000 Kč
Druhé a další auto: 10 000 Kč

Jihlava (centrum)

Roční parkovné: 1200 Kč

Ústí nad Labem

Roční parkovné: 1200 Kč
Druhé auto: 6000 Kč
Třetí a další auto: 15 000 Kč

Karlovy Vary

Roční parkovné: 480 Kč
Druhé auto: 3500 Kč
Třetí a další auto: 7000 Kč

Hradec Králové (centrum)

Roční parkovné: 1000 Kč
Druhé a další auto: 6000 Kč

Pardubice

Roční parkovné: 1200 Kč
Druhé a další auto: 2400 Kč

Olomouc

Roční parkovné: 2000 Kč
Druhé a další auto: 16 000 Kč

Zdroj: Ekonom, městské weby

bychom, kdyby hlavní město zvýšilo počet odtahů vozidel, které v zónách parkují neoprávněně. To by zvýšilo i respektování zón ze strany řidičů. V současné době je v průměru odtaheno jedno vozidlo denně, což je při

velikosti Prahy 6 žalostně málo,“ říká radní pro dopravu městské části Praha 6 Ondřej Matěj Hrubeš.

S tímto problémem ale Hřib odkazuje kritiky na jinou adresu. „Ano, pokud má fungovat regulace cenou, předpokládá to, že nebude možné parkovat zadarmo. Potřebujeme navýšit kapacitu odtahů. To je ale v gesci městské policie,“ připomíná náměstek, že strážníci spadají pod primátora Bohuslava Svobodu.

Nejdražší je Amsterdam

O kolik nakonec podraží parkování v pražských zónách, tedy nejspíš nerozhodnou ekonomické, ale politické argumenty. Jisté vodítko, kam až lze zajít, může přinést srovnání s jinými metropolemi v Evropě. Z něj vychází, že Hřibem naznačovaná horní hranice ceny ve výši 9,5 tisíce by i na evropské poměry byla poměrně extrémní.

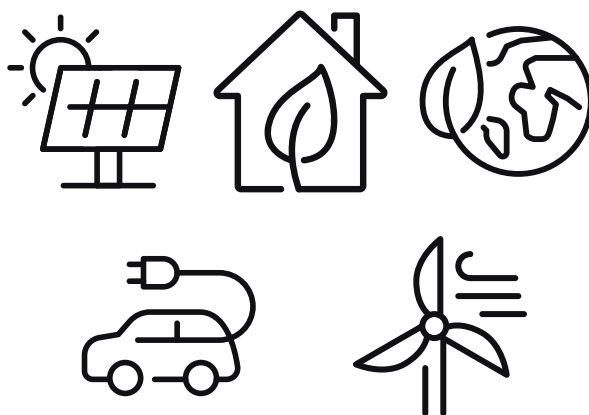
Ve většině evropských zemích totiž politici místní motoristy šetří. Nejdražší z hlavních měst v okolních zemích je Varšava, kde rezidenti platí v přepočtu zhruba 3,5 tisíce korun ročně. Přibližně na tři tisíce korun vyjde parkování na ulici obyvatele Vídně. Jestli hledat onen parkovací socialismus, pak v Berlíně s roční cenou jen mírně převyšující 250 korun ročně a poměrně příznivé ceny – mezi 500 a 1500 korunami – mají motoristé také v dalších německých městech.

Z evropských metropolí nejvíce vyčnívá Amsterdam. Nizozemské hlavní město vyhlásilo motoristům bez velké nadsázky otevřenou válku a radnice neskrývá, že jejím cílem je vytlačit auta z širšího centra. Úřady tak nejenže účtují v samém srdci osmisettisícové aglomerace v přepočtu přes 14 tisíc korun za roční parkování, ale navíc každým rokem ruší 1,5 tisíce parkovacích míst v ulicích. ■

Otestujte udržitelnost své firmy

ekonom

žebříček
udržitelnosti



zebricekudrzitelnosti.cz

Stát nás brzdí, říkají startupisté. Po propadu však letos čekají oživení

– TEXT – Martin Petříček

Lidé ze startupové scény mluví o loňsku jako o krizovém roce. Investoři jim ve srovnání s předchozím obdobím poslali jen zlomek kapitálu. Zakladatelé nadějných firem žili v nejistotě, zda kvůli nepříznivé makroekonomické situaci vůbec někdo jejich projekt podpoří. První měsíce letošního roku však přinesly první náznaky oživení.

Před pár dní získal například poskytovatel systému pro správu ubytovacích zařízení Mews investici 110 milionů dolarů, v přepočtu 2,5 miliardy korun. Firma s českými kořeny se díky čerstvým penězům vyhoupla mezi jednorozce, tedy start-upy s hodnotou přes miliardu dolarů. Zakladatel Mews a bývalý hoteliér Richard Valtr chce získané prostředky využít ke globální expanzi, dalšímu vývoji a akvizicím.

Podle lidí z oboru nebyla tahle investice náhoda ani jednorázová záležitost. Očekávají, že objem kapitálu

Start-upy se víc orientují na finanční udržitelnost a ziskovost. Ubývá naivity v uvažování o tom, jak získat a uspokojit investory.

i počet startupových transakcí, akvizic či odprodejů, ve srovnání s loňskem razantně stoupne. „Do start-upů v rané fázi, na které se soustředíme, probíhaly investice neustále, i když s jinými parametry. Ale teď vidíme, že se mohou zase začít objevovat investice v růstových kolech,“ říká partner DEPO Ventures Petr Šíma. Valuace však podle něj budou přiměřenější než při doznívání pandemie, kdy je vysoké objemy levného kapitálu nezdravě přifukovaly.

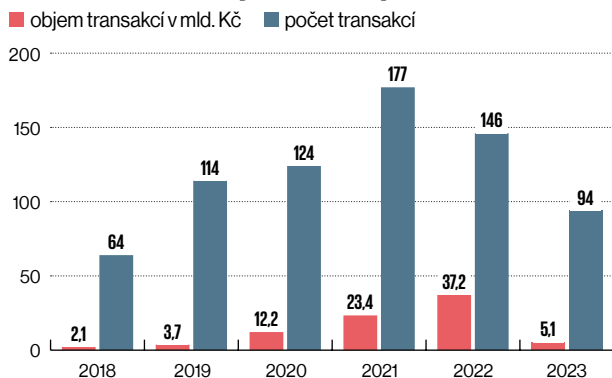
Více než polovina zakladatelů start-upů se podle čerstvého průzkumu pro fond Presto Ventures shoduje,

že získat kapitál je nyní složitější než dříve. A 56 procent startupistů se obává, že právě nedostatek kapitálu by mohl ohrozit jejich další rozvoj. „Níc-méně teď stojíme na začátku nového ekonomického cyklu, který start-upům i investorům nahrává,“ říká partner Presto Ventures Vojta Roček.

Zuzana Paulovics, která vede bankovní akcelérátor Start it @ČSOB, dodává, že se start-upy mnohem víc orientují na finanční udržitelnost a ziskovost. „Ubývá naivity v uvažování o tom, jak získat a uspokojit investory,“ tvrdí.

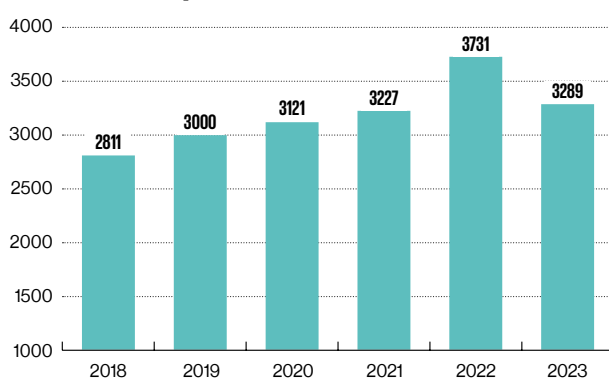
Ať neutěčou do Estonska či Delaware
Portfolio manažerka Seed Starteru České spořitelny Beáta Vörösová říká, že investorů je na trhu stále dostatek, kapitál je dostupný a poptávka po kvalitních projektech trvá. Potvrzují to i prvotní výsledky rozsáhlého průzkumu mezi investory, který nedávno

Investice do českých start-upů (v mld. Kč)

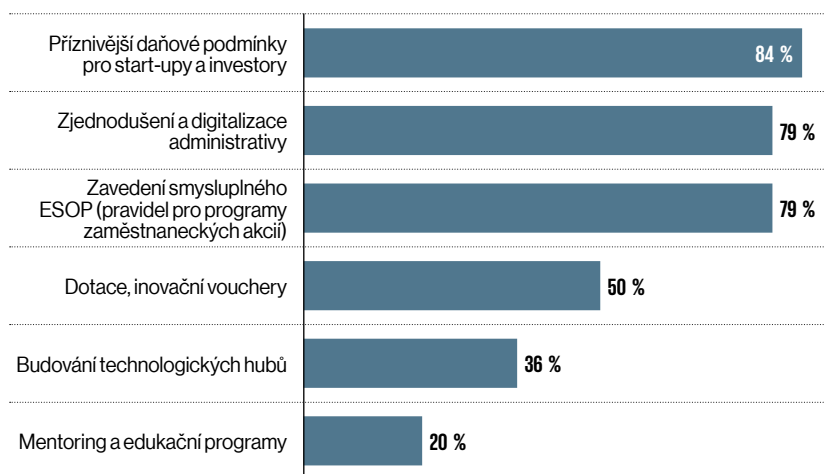
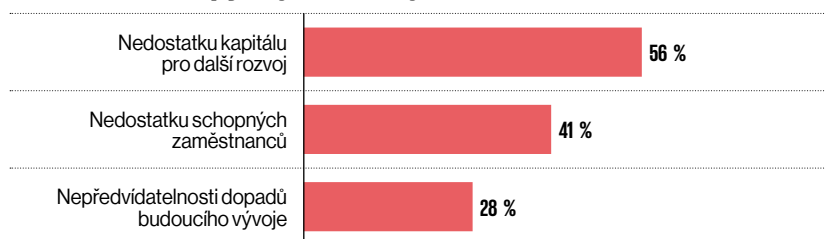


Zdroj: Czech Founders

Počet start-upů v Česku



Zdroj: Smart Market Report 2024, StartupJobs

Co start-upy chtějí od státu (možnost více odpovědí)**Čeho se start-upy nejvíce obávají** (možnost více odpovědí)

Pozn.: Sběr dat probíhal na začátku letošního roku a zapojilo se do něj 117 českých a slovenských start-upů.
Zdroj: průzkum Behavio pro Presto Ventures

provedli v DEPO Ventures. „Je z nich vidět, že naprostá většina investorů je připravena dále investovat,“ říká Šíma. Dodává, že právě v těžkých dobách vznikají nejlepší portfolia.

Do nadějných start-upů chce teď poslat 3,3 miliardy korun z Národního plánu obnovy také stát. Podle Ročka však není nutné, aby na sebe stát bral roli investora. Na polském příkladu vysvětluje, že to jen deformuje prostředí. Varšava vypisuje obrovské množství grantů na podporu start-upů, jejich kvalita však kvůli tomu trpí. Lidé ve start-upech se nesusoustředí na to, aby získali zákazníky a rozjeli výdělečnou firmu, ale spíše na to, aby sehnali další grant.

Startupisté podle průzkumu Presto Ventures nepotřebují tolik dotace ani

budování nových technologických center, více by ocenili příznivější daňové a legislativní podmínky. Roček říká, že daňové prostředí je nyní nastavené pro firmy, které už nějakou dobu existují a rostou pomalejším tempem.

Vyplatilo by se podle něj dát startupistům rok nebo dva, než se rozjede životaschopný produkt a získá první zákazníky. Až poté na ně nastoupit s nezbytnou administrativou. Jinak hrozí, že mladí podnikatelé založí

Startupisté nepotřebují dotace ani technologická centra. Ocenili by spíše příznivější daňové a legislativní podmínky.

firmy třeba v Estonsku nebo v americkém státě Delaware, jejichž právní i daňové prostředí je na jejich byznys připravené. Pro Česko to bude prohra, protože nastane odliv duševního vlastnictví, kapitálu i daní.

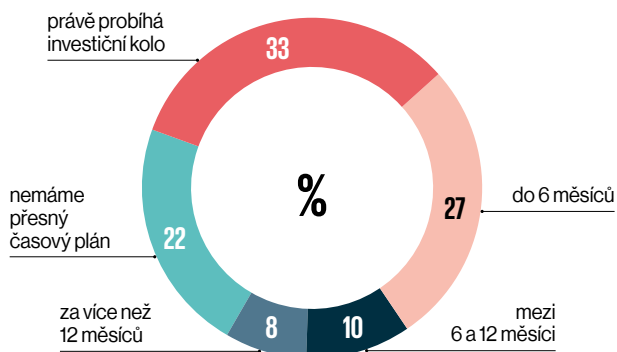
Start-upy také stále silně volají po další změně zdanění zaměstnaneckých akcií (ESOP). Pro zaměstnance mladých firem to může být dobrá motivace, start-upy totiž obvykle nedokážou platově konkurovat korporátům. Firmy proto tlačí na to, aby jejich pracovníci nemuseli akcie danit před jejich prodejem, tedy před momentem, než jim přinesou skutečný peněžní zisk.

Od ledna sice platí nová úprava, z pohledu start-upů to však stále není optimální varianta. Posunulo se zdanění, pojistné odvody se však dál musí platit už ve chvíli, kdy zaměstnanec akcie získá. „Aktuální úprava by se dala parafrázovat okřídlenou větou – mysleli to dobře, ale dopadlo to jako vždycky,“ říká zakladatel portálu StartupJobs Filip Mikschik. Mezi poslanci se ale už mluví o další novele, startupisté chtějí tlačit na prosazení maximální varianty „no tax before cash“ – žádná daň před prodejem.

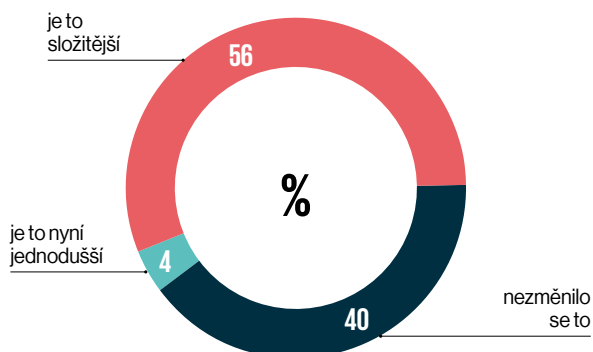
Příležitosti v biotechnologiích i obraně

Obecně se však startupová scéna každým rokem přibližuje Západu, obzvláště v technologickém vývoji. „V čem se můžeme zlepšit, je schopnost efektivně odprezentovat své řešení jak zákazníkům, tak investorům, jinými slovy umět se prodat. S rostoucí podporou startupové scény se i tento aspekt začíná pomalu zlepšovat,“ říká generální ředitelka softwarové společnosti SAP ČR Hana Součková. Hráči na trhu se nyní shodují, že vývoj produktu bude díky využívání umělé

Kdy start-upy chtějí hledat investory



Jak start-upy vidí šanci získat kapitál



Pozn.: Sběr dat probíhal na začátku letošního roku a zapojilo se do něj 117 českých a slovenských start-upů. Zdroj: průzkum Behavio pro Presto Ventures

inteligence stále méně záviset na nedostatkových vývojářích. Uspějí lidé, kteří se budou orientovat primárně na byznys.

Podle Mikschika se to projevuje i v tom, že spousta start-upů nyní hledá rovnou seniorní pracovníky, a ne partu nadšených juniorů jako dřív. „Dovednosti souvisejí s novými technologiemi, máme více firem zaměřených na umělou inteligenci. Obecně se dnes nabírá v pomalejším tempu a s větší rozvahou. Firmy se chtějí dostat co nejdál s co nejmenším týmem a s co největším zapojením technologií,“ říká Mikschik. Přivření penězovodů v minulém roce podle něj pracovní trh částečně pročistilo.

Paulovics z ČSOB tvrdí, že se v posledních letech start-upy dost proměnily i zevnitř. Zlepšila se organizace práce a více se klade důraz

na výsledky. Startupisté jsou sebevědomější a pečlivější v práci. „Když se do toho opravdu oprou, jsou schopni za pár týdnů udělat obrovské množství práce. Na druhou stranu mě udivuje, jak si někteří founderi myslí, že se dá postavit úspěšný start-up nikoli na základě zpětné vazby od zákazníků, ale od ChatGPT,“ říká Paulovics.

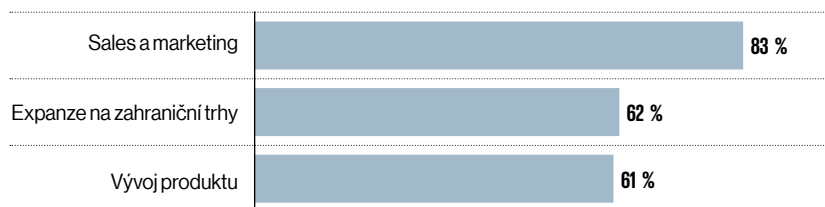
Vörösová si navíc všímá, že se v Česku stalo poměrně běžnou praxí otevřené sdílení zkušeností mezi start-upy a investory. Tím se celý trh učí a posouvá laťku nahoru. „Umožňuje to start-upům získat rychleji cestu k investorovi a poučit se z chyb ostatních. Izolovanost startupových zakladatelů se odbourává, jsou sebevědomější, získávají rychleji zkušenosti a jejich projekty mohou růst rychleji. To se zdaleka nedá říci o každém trhu,“ říká.

Čím dál více start-upů se bude točit kolem umělé inteligence. Ať už v samotném řešení či v každodenní práci. „Zatímco minulý rok byl primárně ve fázi objevování možností této nové technologie, letos můžeme očekávat daleko větší zaměření na reálné využití a návratnost investice,“ říká šéfka SAP Součková.

Podle Šímy z DEPO Ventures spustí umělá inteligence obrovskou revoluci například v biotechnologiích či obecně ve start-upech zaměřených na zdravotnictví. „Dají se očekávat zásadní změny a pokrok,“ předpokládá. Velký potenciál pro mladé technologické firmy spatřuje i v obranném průmyslu, není to podle něj jen krátkodobý výkyv, a také v blockchainu – opět ve spojení s AI.

Startupové prostředí má podle zprávy Smart Market Report 2024, kterou sestavila J&T Banka s portálem StartupJobs a soutěží Vodafone Nápad roku, v české ekonomice dlouhodobě slídicí pozici. Technologické firmy zaměstnávají kolem 150 tisíc lidí, což jsou asi čtyři procenta všech zaměstnanců v Česku. Je to dvakrát více než sektor zemědělství a zhruba tři čtvrtiny zaměstnanosti ve stavebnictví. ■

Na co chtějí start-upy investice (možnost více odpovědí)



Pozn.: Sběr dat probíhal na začátku letošního roku a zapojilo se do něj 117 českých a slovenských start-upů. Zdroj: průzkum Behavio pro Presto Ventures

ekonom

týdeník produktivního Česka

rozhovory
s podnikateli
do hloubky

za **59 Kč** měsíčně



FTSHP

FOOTSHOP

ekonom.cz/vyzkouset

Home office neuznávám. Při práci z domu klesl výkon ve firmě o 30 procent

– TEXT – Martin Petříček – FOTO – Lukáš Bíba

Účetní patří v Česku i ve světě k nedostatkovým profesím. Často je to rutinní práce – a to řadu mladých nebaví. Starším pracovníkům naopak nesedí rostoucí množství změn, které je nutí měnit zaběhlý styl práce. Mnoho z nich účtování předčasně opouští. Zakladatelka a ředitelka účetní firmy UOL Účetnictví Jana Jáčová proto neustále přemýšlí, jak profesi zatraktivnit.

Nejspíš správný způsob objevila. V oboru dnes patří k neaktivnějším postavám na sociálních sítích, vtipnými komentáři popisuje různé klíčky nebo daňové chytáky. Třeba i na Tik-Toku, tedy nejoblíbenější síti mezi mladými. „Usilujeme o to, aby se zvedla prestiž účetních v očích veřejnosti. To by mohlo do toho oboru přilákat lidi,“ popisuje Jáčová v podcastu Na vlně podnikání.

Krátké příspěvky na sociálních sítích se podle ní ukázaly jako nejlepší způsob, jak informace o dění v oblasti lidem předávat. „Od začátku jsme psali články, snažili jsme se klienty edukovat. Ale zdálo se mi, že se to moc nedaří. Formát krátkých videí ovšem přináší dobré výsledky. Klienti najednou říkali, že díky našim videím pochopili tohle i tamto,“ říká Jáčová.

Nastoupit můžete. Ale na autobus

Rázná podnikatelka využívá videa i jako lákadlo pro nábor nových pracovníků. Mohou si díky nim udělat představu, co práce v účetní firmě

obnáší. Zájemcům, kteří mají nerealistická očekávání, Jáčová nebo její kolega s vtipem odpovídají, že mohou nastoupit – ale tamhle na autobus. „Ze stovky lidí, kteří reagují na náš inzerát, vezmeme jednoho,“ říká. Mnoho z nich odpovídá na nabídky nazdařbůh, řada má o práci jiné představy. Prý se paradoxně hlásí i lidé, kterým vadí rutinní práce.

Nabíráme juniorní zaměstnance nebo lidi po rekvalifikačním kurzu. Kdyby pracovali z domu, trvalo by jejich zaškolení násobně déle.

Přestože mladí podle průzkumů stále více preferují práci z domova, nebo alespoň hybridní model, šéfka UOL Účetnictví vyžaduje, aby zaměstnanci byli na pobočkách. „Pro rutinéry je třeba mít stanovená pravidla a mantinely,“ říká. Navíc během covidu si ověřili, že při práci z domova klesla výkonnost zhruba o 30 procent. Lidé se navíc v kanceláři od sebe učí. „Nabíráme hodně juniorních zaměstnanců nebo lidí po rekvalifikačním kurzu. Kdyby pracovali z domu, trvalo by jejich zaškolení násobně déle, firmu by to stálo víc peněz,“ popisuje Jáčová.

Docházení zaměstnanců do práce má ještě jeden důvod. Strategický. Jáčová totiž expanzi firmy postavila na pobočkové síti. Nejde o žádné

kanceláře někde na dvorku, většina ze šesti desítek poboček vypadá jako běžný obchod s polepenou výlohou. Jáčová si už v několika městech ověřila, že pobočky fungují jako dobrá reklama. Nejprve přitáhne nové zaměstnance, kteří dělají účetnictví pro klienty z celé republiky. Postupně začínou přibývat i noví klienti.

Přes pobočky k novým klientům

Je to paradoxní. Klienti totiž mohou bez problémů posílat všechny podklady elektronicky. „Než v daném místě pobočku zřídíme, klienti tam nejsou, i když tam inzerujeme,“ podivuje se majitelka účetní firmy. S otevřením pobočky se to změní. Ne že by po otevření začali na pobočku osobně chodit. Ale má to psychologický efekt. Vědí, že se mají na koho obrátit, pokud se stane něco závažného.

Za myšlenkou budovat pobočkovou síť byla hlavně snaha pomoci si k dalšímu růstu. Před nějakými sedmi osmi lety měla už firma několik stovek klientů, drtivá většina byla však v Praze. Jáčová tušila, že další bude třeba oslovit v regionech. „Věděla jsem, že klienti přijdou, když u nich pobočka vznikne. Jen mi to tehdy skoro nikdo nevěřil, ani v bance,“ říká Jáčová. Vždyť banky samy spíše své pobočky zavírají.

Přestože trvalo proti původním plánům dvakrát déle, než se tahle myšlenka chytila a nově založené pobočky se po počáteční investici dostaly na nulu, podnikatelka zpětně nelituje.



Šéfka UOL Účetnictví **Jana Jáčová** chce mít během pár let stovku poboček a 10 tisíc klientů.

Zároveň je ráda, že v té době odmítla nabídku na vstup investora, který by jí s dalším růstem firmy pomohl.

Obávala se, že s investorem přijde o svobodu i motivaci. „Často jsem v přemýšlení hodně napřed. Ale většínou se řídím pocitem. Neuměla jsem si představit, že bych měla ve firmě partnera, kterému bych musela vysvětlovat – podívej, mám dobrý pocit, že takhle to půjde,“ říká podnikatelka. Někteří klienti jí prý navíc říkali, že jsou z investorů nešťastní. V prvním okamžiku jim sice jejich peníze pomohly, ale při zpětném pohledu si uvědomili, že se za relativně málo peněz vzdali velkou část kontroly nad svým podnikem.

Co brzdí digitalizaci v účetnictví

Nyní má UOL Účetnictví šest desítek poboček v Česku a na Slovensku, přes čtyři tisícovky klientů a roční obrát kolem 150 milionů korun. Jáčová se chce během pár let dostat na sto poboček a deset tisíc klientů. Vedle

menších firem hodlá oslovit i větší klienty a nabídnout jim více než jen zpracování účetnictví a díky tomu se během dvou a půl roku dostat na roční půlmiliardové tržby.

Jáčová se přitom k účetnictví dostala před dvaceti lety náhodou. „Jsem takový podnikatel z leknutí. Kamarád mého kolegy zakládal společnost s ručením omezeným a chtěl, abych mu vedla účetnictví. Ale vůbec jsem to neuměla, když jsem se v tomto oboru rozhodla podnikat. Už tehdy jsme ale začali řešit, jak mít účetnictví online,“ říká podnikatelka. A během dvou let najednou měli 60 klientů a učili se podnikat. Pod Linuxem si sami tehdy naprogramovali účetní software i další programy na správu klientů. Dodnes jedou na vlastních technologiích či otevřeném softwaru.

Podobně jako v jiných oborech se i účetní potýkají s narůstající administrativou a papírováním – a digitalizace s ní zatím tolik nepomáhá. Podle Jáčové se digitalizace v účetnictví

od roku 2009, kdy byla v Česku pomocí standardizovaného formátu zavedena možnost elektronické fakturace, výrazněji neposunula. Doklady je stále nutné zpracovávat ručně a strojové vytěžování dat z faktur stojí velké peníze, technologie je drahá. Levnější varianty jsou prý v objemu a rozmanitosti dokladů, které v UOL zpracují, nedostatečně přesné.

„Ráda bych víc digitalizovala, ale firmu by to nyní ekonomicky položilo. Ale hodně to řešíme, měsíčně zpracujeme nějakých dvě stě tisíc dokladů,“ říká Jáčová. V UOL nicméně část dokladů datově zpracovávají, během tří čtyř měsíců nasadí digitalizaci ještě ve větší míře. Ale podle Jáčové musí mít na paměti, že účetní zodpovídá za správné zaúčtování. „Musí tam být stoprocentní kontrola. Nemůžeme klientovi říci, nezbote se, robot se spletl v desetinném místě,“ říká Jáčová. ■

Podcast je k dispozici na webové adrese Podcasty.Ekonom.cz a v podcastových aplikacích.



Apple byl sesazen z pozice nejhodnotnější firmy světa, zaujal ji Microsoft.

Akcie společnosti Apple mohou být zmasakrovány

Výrobce „jablíčkových“ telefonů válčí na několika frontách. Padají mu prodeje, valí se na něj regulace EU a v umělé inteligenci mu utíká konkurence.

–TEXT– Vojtěch Wolf –FOTO– Shutterstock

Ti, kteří jsou na vrcholu, dostávají varování – nahoře fouká. Společnost Apple, ještě před nedávnem nesporný král technologického světa, to teď poznává. Jen za poslední měsíc ztratily její akcie více než 10 procent, propadly se ze 190 dolarů až pod 170 dolarů za jednu. Poté co loni dosáhl technologický gigant absolutně nepředstavitelné hodnoty tří bilionů dolarů, klesla v několika posledních týdnech hodnota značky o několik stamiliard. A už není nejhodnotnější na světě – sesadil ji dlouholetý konkurent Microsoft.

Otázka, proč se akciím Applu příliš nedaří, má odpověď. V nejlidnatější zemi světa Číně klesá poptávka po jeho produktech a je pod palbou evropských regulačních orgánů.

A teprve se snaží naskočit do rychlíku umělé inteligence, v němž už jsou nejlepší místa obsazena.

V Evropě začal minulý čtvrtek fungovat takzvaný Akt o digitálních službách. Dosud byli uživatelé hardwaru Apple nuceni kupovat další produkty a služby přímo od něj. Nově si zákazníci budou moci poprvé stáhnout legálně software i mimo App Store, využívat alternativní platební systémy, ne jen Apple Pay, a snadněji si zvolit některý z běžných výchozích webových prohlížečů místo protežovaného applovského Safari. Podle odhadu analytické společnosti Sensor Tower vynesly poplatky, které Apple vývojářům při prodeji přes App Store účtuje, za rok 2023 přibližně 27 miliard dolarů.

Zmíněný akt umožňuje EU pokutovat společnosti až do výše 10 procent jejich ročního obrátu za nedodržení předpisů, přičemž v opakovaných případech se pokuta může zvýšit až na 20 procent. Na počátku minulého týdne udělila Applu jinou, antimonopolní pokutu přesahující 1,8 miliardy eur za zvýhodňování vlastní služby pro streamování hudby.

Problémy se blíží i za Atlantikem. Jak upozornila agentura Bloomberg, americké ministerstvo spravedlnosti pracuje na vlastní podobné žalobě. Antimonopolní orgány taktéž tvrdí, že Apple u iPhoneů a iPadů zavedl softwarová a hardwarová omezení potlačující konkurenční produkty.

Negativní zprávou pro firmu s nakousnutým jablkem v logu jsou klesající prodeje. Například prodej iPhoneů v Číně spadl během prvních šesti týdnů letošního roku o překvapivých 24 procent. Klesá celý tamní trh, zde však úplně nejrychleji. Podobně se nedaří ani iPadům, které mají na tržbách společnosti podíl 5,9 procenta. Nyní prodej klesl na úroveň, kde byl v roce 2011.

► **EU si posvítila na obchodní politiku Applu. Udělila firmě pokutu a nařídila, že musí pustit do svých systémů produkty konkurence. Američané chystají podobnou žalobu.**

Samostatnou kapitolou je ukončení vývoje samořiditelného auta, na jehož vývoj společnost vynaložila miliardy dolarů. Tento krok vyvolává v investorech obavy, že Apple hraje na jistotu místo toho, aby se nebojácně vydal na cestu k novým trhům. Právě od autonomního vozu, byt Apple nikdy nepředstavil něco jako prototyp, se čekalo, že půjde o další „příští velkou věc“, jaké ti nejlepší zákazníkům přinášejí a jak se to firmě z kalifornského Cupertino už několikrát povedlo.

Propad nemusí skončit. „Akciové společnosti Apple by mohly být zmasakrovány, pokud by její největší akcionář, který není ETF fondem, společnost Berkshire Hathaway Warrena Buffetta, dále snížil svůj podíl v ní,“ zaspekuloval na specializovaném byznysovém webu Quartz (qz.com) analytik společnosti Mizuho Jordan Klein. Prozatím Berkshire loni prodala procento svých akcií Applu. ■

Lesk a bída jednoduchých řešení

– TEXT – Luděk Blahut

Jednou z typických a velkých chyb majitelů menších firem, bohužel za účasti našich bank, je investice do nájemních domů. Platí to zejména v případě, kdy si na investici vezmou bankovní úvěr, který jim banka poskytne „na riziko“ jejich firmy.

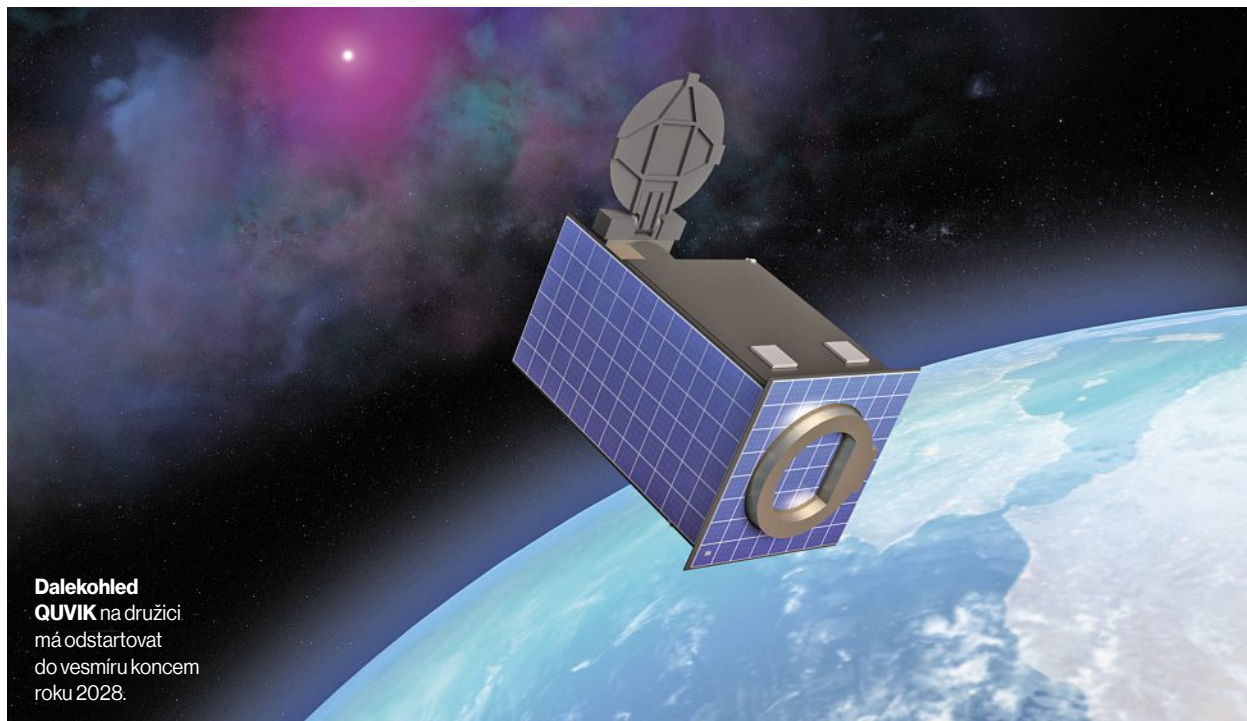
Pro bližší představu: máme třeba výrobní firmu, vyrábějící speciální stroje, s ročními tržbami okolo padesáti milionů korun. Její majitel se rozhodne, že si pořídí nájemní dům jako svůj „vlastní důchodový pilíř“. Nejedná se tedy o investici do jeho firmy, ale o investici privátní. Pokud má firma slušné výsledky hospodaření a podnikatel má našetřeno alespoň dvacet procent kupní ceny, banky velmi rády dodají zbytek ve formě investičního úvěru, který poskytnou jeho firmě. A v tom je právě zakopaný pes – pod jednou střechou je náhle smíchán byznys a privátní investice.

To je z několika důvodů špatně. Jednak může být ohrožena privátní investice (kdyby se firma dostala do existenčních problémů), jednak to může, i velmi vážně, poškodit samotný byznys.

Úplně nejhorší varianta nastane, když nájemní dům negeneruje takové výnosy, jaké by alespoň pokryly náklady spojené s investičním úvěrem. Firma tedy ze svých hospodářských výsledků dotuje provoz nájemního domu. Když pak její zástupce přijde do banky s tím, že potřebuje investovat, aby udržela krok s konkurencí, banka nepůjčí, protože dotuje ztrátovou privátní investici a zhoršily se jí výsledky.

Banka je v klidu, z jejího pohledu se nic neděje – vydělává a úvěr má dobře zajištěn. Ale firma bude přinejlepším stagnovat a ztrácet oproti konkurenci. Podobné případy bohužel nejsou ojedinělé. Na jedné straně je špatná finanční gramotnost menších podnikatelů, na straně druhé nulové poradenství bank v segmentu menších a středně velkých firem. Bance v těchto konkrétních případech stačí jednoduchá mantra: slušné hospodářské výsledky firmy, zajištění a část vlastních zdrojů. Že je celý model financování špatný a v některých případech bude zjevně poškozovat podnikatele, banka neřeší.

Autor je zakladatel projektu Hodinový finanční ředitel.



Dalekohled QUVIK na družici má odstartovat do vesmíru koncem roku 2028.

České oko prozkoumá srážky černých děr. A nakopne domácí kosmický byznys

Vesmírný dalekohled QUVIK za tři čtvrtě miliardy korun vyrobí firmy a výzkumné ústavy v Česku. V zahraničí je už teď o budoucí data velký zájem.

– TEXT – Eva Hníková – VIZUALIZACE – VZLÚ

Jak se rodil vesmír? Kde jsou světy vhodné pro mimozemský život? Hledat odpovědi na tyto a další otázky má pomoci nový vesmírný dalekohled, který se začne konstruovat v Česku. Na podzim dostal projekt QUVIK (Quick Ultra-Violet Kilonova surveyor) zelenou od Evropské vesmírné agentury a od ministerstva dopravy, nyní se vyjednávají poslední detaily. „Řeší se, jak přesně nastavit podmínky financování a kontroly,“ přibližuje Róbert Šošovička z Výzkumného a zkušební leteckého ústavu v Praze. Ten je hlavním koordinátorem projektu s rozpočtem tři čtvrtě miliardy korun.

Ústav stojí za vývojem úspěšných družic označovaných CubeSaty, ale chystaný dalekohled bude ještě větší. Družice ve tvaru kvádra o rozměrech 1,1 metru a 70 na 70 centimetrů má mít hmotnost zhruba 130 kilogramů. Její hlavní součástí bude teleskop o průměru 33 centimetrů určený k pozorování ultrafialového záření.

„Do projektu chceme zapojit co nejvíce českých firem, aby mohly dál rozvinout svoje know-how a uplatnit se na světovém trhu,“ říká Šošovička. Výzkumný a zkušební letecký ústav se soustřeďuje na celkové vedení projektu a vývoj specifických systémů družice. Cílem QUVIK je

tedy jednak postavit vědecký dalekohled, ale i nakopnout zdejší kosmický byznys.

„České firmy a instituce díky přípravě komplexní mise lépe porozumí zahraničním partnerům a zákazníkům a budou moci reagovat na jejich potřeby,“ myslí si Václav Kobera, ředitel odboru kosmických aktivit a inovací ministerstva dopravy. Konkurenceschopnost českého vesmírného byznysu vzroste.

Firmy, které se do projektu zapojí, by měly být vybrány letos. Komunikaci a přenos dat má zajistit brněnská společnost Pekasat, která má dlouholeté zkušenosti s předzpracováním dat i s jejich krátkodobým ukládáním. „Projekt je unikátní ve více ohledech. Zajistí spojení s pozemním střediskem v režimu 24/7 a v téměř reálném čase,“ vysvětluje technický ředitel Pekasatu Ján Segiňák.

Přípravu samotného teleskopu bude mít na starosti Výzkumné centrum speciální optiky a optoelektronických systémů TOPTEC v Trutnově, které v minulosti dodávalo třeba zobrazovací zrcadla pro teleskop satelitu Solar Orbiter, zkoumajícího Slunce. „Dalekohled QUVIK je větší a komplexnější projekt, než na jakých jsme dosud pracovali,“ říká Jan Václavík, vedoucí oddělení optických procesů TOPTEC. Dosud se centrum zaměřovalo hlavně na viditelnou oblast spektra, nyní se posouvá do ultrafialové oblasti, do velmi krátkých vlnových délek. „Navíc bychom tentokrát měli mít na starosti kromě optické části i elektroniku, testování nebo kalibraci,“ dodává Václavík.

Do vesmíru má dalekohled zamířit na konci roku 2028 a data bude sbírat nejméně tři roky. „Neradi bychom, aby projekt nabral zpoždění,“ říká Šošovička. Upozorňuje, že podobnou misi na zkoumání zdrojů gravitačních vln chystají Spojené státy na období po roce 2030, takže když český dalekohled dodrží časový plán nebo bude mít jen minimální zpoždění, má šanci být svého druhu první.

V roce 2026 plánuje start izraelský teleskop Ultrasat, který bude také fungovat v ultrafialovém spektru. „Na rozdíl od nás budou zkoumat široký prostor oblohy,“ srovnává Šošovička. S Weizmannovým institutem věd, který za tímto projektem stojí, už mají podle něj Češi domluvenou spolupráci: „Když objeví zajímavé místo ve vesmíru, my se na něj podíváme detailněji.“

Budoucí data z českého dalekohledu jsou už teď poptávaná v zahraničí. Studium přechodových jevů v ultrafialovém spektru se před časem stalo jednou z největších výzev astrofyziky. Zvládne to Hubbleův vesmírný dalekohled, obrovský a drahý. Menší teleskopy s podobnými schopnostmi chybí.

„Americká NASA před časem vyhlásila přechodové jevy za jedno z hlavních témat výzkumu,“ odhaluje Šošovička. Vznikají třeba při srážkách černých děr a neutronových hvězd. Pro laika je experti přirovnávají k vlnění vodní hladiny po vhození tělesa, k seizmickým vlnám při zemětřesení nebo zvukové vlně. Podobně vznikají v gravitačním poli při vzájemném pohybu těles gravitační vlny. Jejich existenci teoreticky předpověděl Albert Einstein a poprvé se je podařilo pomocí speciálních přístrojů zachytit v roce 2015. Americký tým zmapoval srážku dvou černých děr a vznik nové s menší hmotností než součet původních. Zbylá energie se přeměnila právě na gravitační vlny.

Ty patří k nejextrémnějším událostem ve vesmíru a jejich pozorování patří celosvětově mezi vědecké priority tohoto desetiletí. Otevírá nové možnosti zkoumání vzdáleného prostoru. Lze díky němu zjistit více o černých dírách, výbuších největších hvězd, ale také o rozpínání vesmíru. Pozorování srážek neutronových hvězd mohou prozradit více o vzniku prvků těžších než železo. Patří mezi ně například zlato nebo platina. O tomto jevu se dosud moc neví.

Dalekohled je šance pro český byznys na světovém trhu.

Do konstruování se má zapojit co nejvíce firem, aby mohly dál rozvinout svoje know-how.

Právě tuto relativně novou oblast bude zkoumat také dalekohled QUVIK. S nápadem, že by Česko mělo připravit přístroj schopný sledovat zdroje gravitačních vln, přišel astrofyzik Norbert Werner z Přírodovědecké fakulty Masarykovy univerzity v Brně. „Dalekohled může přinést průlomové objevy, které zviditelní českou vědu a vesmírný průmysl,“ myslí si.

Vedle zkoumání zdrojů gravitačních vln může připravovaný dalekohled přinést průlom i v dalších oblastech. Počítá se s jeho pomocí také při hledání mimozemského života. Bude zkoumat exoplanety, což jsou planety podobné Zemi, obíhající kolem jiných hvězd. V kombinaci s dalšími pozorováními z různých observatoří tak vědci mohou zjistit, jak právě tyto planety ztrácejí své atmosféry. ■



Do práce se sevřeným žaludkem aneb Když se v masce lídra skrývá psychopat

**S psychopatem ve firmě má přímou či nepřímou zkušenost
85 procent zaměstnanců.**

–TEXT– Filip Hrkal –FOTO– Midjourney AI

Martin pracoval jako obchodní ředitel v jedné prosperující mezinárodní firmě. V průběhu více než deseti let se mu podařilo vybudovat úspěšné oddělení, které bylo klíčové pro růst a rozvoj společnosti v České republice. Jeho vedení bylo pevné, ale lidské, spravedlivé. Dokázal inspirovat své kolegy k výkonům, které překračovaly očekávání. Tak jsem ho poznal.

Situace se však dramaticky změnila, když se německá centrála rozhodla dosadit jednoho z jednatelů pro českou pobočku. Tento jednatel, dejme mu jméno Klaus, přinesl do firmy úplně jiný styl vedení. Klaus byl sice na první

pohled charismatický a přesvědčivý, ale brzy se ukázalo, že jeho metody jsou manipulativní a že má tendence k psychopatickému chování.

Klaus se zaměřil na to, aby získal kontrolu nad všemi aspekty fungování firmy, a začal systematicky podkopávat Martinovu autoritu. Využíval své pozice k tomu, aby stavěl zaměstnance proti sobě, šířil o Martinovi nepravdivé informace a přisvojoval si zásluhy za úspěchy, kterých dosáhl Martin a jeho tým. Jeho chování bylo nepředvídatelné – jednou byl laskavý a podporující, aby hned následující den bez varování přešel k agresivní kritice a nelidskému ponižování.

Tlak a stres začaly výrazně ovlivňovat Martinovo zdraví a pohodu, což ho přimělo k zamyšlení se nad svou budoucností ve firmě. Nakonec, po měsících psychologického teroru, kdy téměř nejedl a nespál, se rozhodl odejít. Bylo to pro něj velmi těžké rozhodnutí a další stres, protože firmu považoval za svůj druhý domov a věnoval jí nejlepší léta své kariéry. Odchod byl však pro něj jediným možným řešením, jak si zachovat svou duševní pohodu.

Tento příběh slouží jako varování před tím, jak mohou psychopati ve vedoucích pozicích otrávit pracovní prostředí a zničit kariéry a životy svých kolegů. Ukazuje, jak důležité je pro firmy pečlivě vybírat vedoucí pracovníky a vytvářet kulturu, která podporuje transparentnost, integritu a vzájemný respekt. Podobných příběhů jsem za svůj profesní život zažil mnoho. Jak to tedy s psychopaty ve vedení firem je?

Ne každý „psychopat“ je psychopat

Na úvod tohoto zamyšlení začneme rovnou objektivně. Pokud jste někde četli, že „podle průzkumů“ je ve vedení firem až trojnásobně více psychopatů než v populaci, zklamali vás. Zabývám se tímto tématem dlouhodobě a je

to jen mýtus. Ano, některé studie (například Nathan Brookse) uvádí, že je jich ve vedení dokonce až 21 procent, tedy více než mezi vězni, jiné (Karen Landay nebo studie katedry psychologie MUNI), tyto závěry přesvědčivě vyvrací.

To ale neznamená, že psychopatie v managementu nemá kořeny. Celkově podle psychiatra Cyrila Höschla antisociální poruchou osobnosti trpí v průměru šest až devět procent populace. To je samo o sobě hodně, že? Navíc vlivem civilizačních nemocí, doby a špatné výchovy se číslo dále mírně zvyšuje.

To, že se nám nelíbí, jak se někdo chová, ještě neznamená, že ho můžeme označit za psychopata.

Bez ohledu na procentuální zastoupení je především důležitá realita dopadů daného chování. Podle dat společnosti YellowCouch se s negativními dopady na svou vlastní osobu nebo kolegy, které lze subjektivně označit za způsobené psychopaty v manažerské funkci, setkala neuvěřitelných 85 procent dotázaných, 61 procent pak zažilo dopady přímo na sobě. Takže bez ohledu na procentuální zastoupení v managementu je to téma, které společností rezonuje.

To, že se nám nelíbí, jak se někdo chová, ovšem ještě neznamená, že ho můžeme označit za psychopata. Toto nálepkování mimochodem výrazně zkrsluje všechny průzkumy na dané téma. Ale co s tím, když člověk při myšlence na šéfa běží zvracet na záchod nebo se rozplácne.

Moc je pro psychopata tím, čím je pro žraloka krev

Hlavním nástrojem a zároveň motivátorem psychopatů je moc. Psychopat bez moci se nás, upřímně, příliš nedotkne. Proč ji psychopati tak snadno získávají?

Posloužit nám může jiný případ z praxe a tím je příběh pana Miroslava, který byl z pohledu korporace úspěšný manažer. Převzal vedení velké automotive firmy a prodal na trhu, za který byl zodpovědný, závratně rostly. Na zahraniční centrále byl doslova veleben. Ovšem za cenu ponižování, deptání a mnohdy doslova obchodní likvidace jednotlivých dealerství, která byla jeho samolibým, arogantním a hrubým chováním dotlačena do kouta.

Rychlý test psychopatie

Abyste někomu neprávem nedávali nálepku, tak můžete zkusit náš rychlý test. Pokud si na otázky níže stran chování svého šéfa odpovíte ano, je možné, že máte co dočinění právě s psychopatickou osobou

- 1. Vybírá si váš šéf často** (někdy i rádoby vtipně) oběti pro své manipulativní chování nebo je známý tím, že nepokrytě lže a klame, aby dosáhl svých cílů, a toto lhaní před vámi ještě obhajuje třeba tím, že „je potřeba mít na výplaty“?
- 2. Projevuje známky nadřazenosti**, arogance nebo extrémního sebevědomí, které nepřisluší jeho skutečným schopnostem nebo úspěchům? Sráží ostatní a projevuje až fanatickou příslušnost ke značce/firmě?
- 3. Pociťujete u něj nedostatek empatie** nebo neschopnost pochopit či respektovat pocity ostatních?
- 4. Je impulzivní nebo nebere v úvahu důsledky** svých rozhodnutí na ostatní?
- 5. Má historii agresivního**, vulgárního nebo nepřiměřeně konfrontačního chování, které překračuje běžné pracovní konflikty?
- 6. Ignoruje nebo opakovaně porušuje práva** a hranice ostatních, aniž by projevil lítost, souznalost nebo pocit zodpovědnosti?

Efektivní obrana proti psychopatům

1. Porozumět jejich chování, odbourat strach a moc.

Vzdělávejte se o charakteristikách a chování psychopatů. Poznání jejich taktik vám umožní lépe se připravit a reagovat tak, abyste je zbavili moci a strachu.

2. Komunikujte s nimi jasně a stručně.

Udržujte komunikaci s psychopatem co nejjednodušší a nejpřímější. Vyhňte se emocionálním reakcím, které by mohly situaci zhoršit a o které jim jde. Ukažte jim, že se jich nebojíte. Bez ohledu na to, jak se psychopat chová, snažte se vždy zachovat profesionalitu ve své práci.

3. Stanovte jasné osobní hranice.

Budte pevní v nastavení hranic, které budete tolerovat. Pokud je vaše hranice překročena, jasně a klidně to dávejte najevo. Pojmenováním – i před ostatními.

4. Zachovávejte dokumentaci.

Pokud to jde, evidujte e-maily, esemesky a jiné dokumenty. Ty mohou sloužit jako důkaz v případě, že byste museli situaci řešit s HR nebo vyšším vedením.

5. Vyhledejte podporu u kolegů a vedení.

Není nutné se bránit sami. Hledejte podporu u kolegů nebo nadřízených, kteří mohou pomoci situaci řešit. Pokud se bojíte, že mít podporu nebudete, zkuste to. V 80 procentech případů budete mile překvapeni. Žádná firma nechce právní nebo veřejnou ostudu. A pokud narazíte, pak se omlouvám, ale pro váš život bude lepší firmu opustit. Nic není přednější než vaše zdraví. V případě, že se situace stává neudržitelnou, nebojte se obrátit na lidské zdroje a vyhledat externí právní nebo profesionální pomoc.

6. Rozvíjejte emoční odolnost.

Tento bod je těžký, bude vás stát čas a energii – ale posílí vás. Pracujte na své emoční odolnosti. Psychopaté se často snaží manipulovat prostřednictvím emocí. Vycítí slabost, velkou sociální vnímavost nebo malou sociální sebejistotu.

Bohužel, řada psychopatických rysů je pro daného jedince v naší společnosti přínosem. Psychopati často vykazují **charisma a schopnost ovlivňovat**, což jim umožňuje snadno získávat důvěru a obdiv kolegů a klientů. Jejich **odvaha a vysoké sebevědomí** spolu se sklonem k riskantnímu chování mohou vést k rozhodnutím pro firmu prospěšným. Dále nesmíme zapomenout, že psychopati jsou často **zruční v silných komunikačních dovednostech** a tím v manipulaci s lidmi a i v promyšlené strategii, což jim pomáhá neúprosně dosahovat cílů, i když na úkor ostatních. Vyznačují se také nízkou úrovní úzkosti a **vysokou odolností vůči stresu**, což je pochopitelně výhodné (a vyzdvihované) v náročném pracovním prostředí. No a nesmíme zapomenout na **schopnost**

rychle se rozhodovat. Nezní vám řada z výše uvedených vlastností jako běžná část pracovních inzerátů typu „hledáme...“? Děšivé, že?

Ačkoliv tyto vlastnosti mohou být v určitých situacích užitečné, obvykle pochopitelně přinášejí i významné negativní dopady, jak na individuální, tak na organizační úrovni. Je to právě diskuse o těchto aspektech, která přináší kontroverzní pohled na to, jak společnost a korporace vůbec hodnotí „úspěch“ a jaké chování je v pracovním prostředí považováno za přijatelné, nebo dokonce žádoucí. Některé korporace totiž utváření psychopatických struktur svou kulturou přímo podporují. Jenže psychopaté ve vedení mají tendenci vytvářet velmi rychle toxické pracovní prostředí, štvát lidi proti sobě, zesměšňovat ty, kteří by si mohli stěžovat, zkrátka chtějí vyvolat strach. Výsledky jsou jasné. Snížená motivace a morálka týmu, zvýšená fluktuace zaměstnanců, zdravotní následky – a zpětná koncentrace moci do rukou toho, kdo to „přežije“. Současně tyto negativní dopady nejsou omezeny pouze na zaměstnance; mají širší dopady na reputaci firmy, její výkon a pevně věřím, že časem vyústí i v právní důsledky.

Za svou kariéru konzultanta jsem několikrát podobné chování na straně manažerů odhalil. Reakce po upozornění? Bohužel, „půl na půl“. Někteří klienti byli rádi a zpětně mi děkovali za záchranu týmů. U jiných, kteří se naopak chtěli obklopit sobě podobnými na stejné úrovni a submisivními jedinci na nižších úrovních, jsem sledoval nejprve snahu přesvědčit nás o opaku – a pak následoval v lepším případě odchod talentovaných lidí. Bohužel často pod rozlišovací schopností centrální, které vidí jen čísla v Excelích, a ne konkrétní lidi, kteří si (nejednou) byli ochotni i sáhnout na život. Někdy jen bezmocné HR pokrčilo rameny se slovy „My víme, ale náš pan šéf má rád hlavně výkon a znalosti“.

Lze psychopaty odhalit při náboru?

Pokud jsem já spolu s kolegy psychopaty odhalil, proč se to neděje standardně? Identifikace psychopatického chování ve vysokých manažerských pozicích je velmi složitá, neboť tyto osobnosti jsou často mistři v maskování

**Některé korporace
utváření psychopatických
struktur svou kulturou
přímo podporují.**

svých skutečných záměrů. Standardní náborové procesy a hodnocení výkonu při odhalování těchto rysů selhávají. Personalisté nemají a často ani nemohou mít potřebné vzdělání v tomto směru, protože identifikace psychopatického chování je komplexní.

Jedním z nástrojů, který se používá v klinické praxi, je Psychopathy Checklist-Revised, vytvořený Robertem Hare. Tento test hodnotí jednotlivce na základě 20 kritérií, včetně povrchného půvabu, manipulativnosti a nedostatku empatie. Každý prvek je hodnocen na číselné škále, což umožňuje kvantifikovat psychopatické tendence.

Jeho aplikace v pracovním prostředí je ovšem velmi problematická, ne-li nemožná. Test je navržen pro klinické hodnocení a vyžaduje vyškoleného profesionála. Navíc jeho použití může být vnímáno jako subjektivní, invazivní a může mít právní a etické důsledky. Proto je důležité, aby HR oddělení a manažeři hledali alternativní a technologické metody pro identifikaci potenciálně problematického chování, které jsou vhodné pro korporátní prostředí.

K těmto metodám může patřit online hodnocení osobnosti, kdy se srovnává profil s průměrem a typicky psychopatické projevy chování se jasně ukážou. Také sem ale patří zavedení etických zásad a především plně transparentních procesů ve firmě. Doba pokročila, takže HR oddělení dnes mohou být vybavena nástroji a školením

Jak poznat, kdy je lepší práci opustit

V následujících situacích je důležité si uvědomit, že zachování vlastní pohody a hodnot má přednost před setrváním v prostředí, které vám škodí. Vyšší pozice nebo lepší plat nevyváží ztrátu zdraví a štěstí.

1. Hlavní důvod: Narušení osobního zdraví a duševní pohody

Pokud práce způsobuje značný a trvalý negativní dopad na vaše fyzické nebo duševní zdraví, jako je chronický stres, úzkost nebo deprese spojené se zvracením nebo pláčem.

2. Porušování etických a právních hranic

Pokud se setkáváte s neetickým, nebo dokonce nezákonným chováním, jako je obtěžování, diskriminace, podvod nebo jakékoli jiné vážné porušení pracovních předpisů a zákonů, které je navíc manažerem vykládáno za „normální“.

3. Trvalá toxická atmosféra

Pokud je pracovní prostředí dlouhodobě toxické, s neustálým konfliktem, manipulací a negativním tlakem. Pokud vám někdo nadává, vyhrožuje, šikanuje vás nebo jedná arogantně a nadřazeně.

4. Ztráta respektu a důvěry ve vedení

Pokud jste ztratili veškerý respekt a důvěru v schopnosti a integritu vedení a cítíte, že vaše hodnoty a etické normy jsou v rozporu s těmi, které praktikuje vaše organizace.

Je na HR a manažerech, aby aktivně pracovali na identifikaci a řešení problémů spojených s psychopaty ve vedoucích pozicích.

pro rozpoznávání varovných signálů, jako je nekonzistentní chování, lež a manipulace. Současně díky datům a technologiím dnes mohou mít kompletní profil dané osoby, ze kterého vyplynou možné varovné signály.

Nechávejte mě špatně, opravdu neexistuje nástroj, který řekne: to je psychopat. Spíše vás ale dobře a včas upozorní na rizika, kterým byste měli věnovat větší pozornost a energii.

Co tedy s nimi?

Řešení, jak se zbavit psychopata, je překvapivě široké. Já osobně doporučuji sebrat psychopatovi jeho hlavní oporu, tedy moc a strach. Pro HR a manažery je pak klíčové implementovat strategie, které předcházejí přijetí psychopatů do řídicích pozic a zároveň řeší existující problémy. To zahrnuje vytváření silných etických zásad, transparentní komunikaci a podporu otevřeného dialogu v rámci týmů.

Důležitá je také podpora kontinuálního vzdělávání a rozvoje vedoucích pracovníků se zaměřením na emoční inteligenci a etické vedení. Vedle toho je zásadní implementace efektivního systému zpětné vazby, takového, kde se silnější postaví za slabšího, a který umožňuje zaměstnancům bezpečně hlásit neetické chování.

Je na HR a manažerech, aby aktivně pracovali na identifikaci a řešení problémů spojených s psychopaty ve vedoucích pozicích. Tím, že se zaměříme na vytváření zdravého pracovního prostředí a kultury založené na etice a transparentnosti, tím, že implementujeme nástroje, které umožňují podívat se na silné a slabé stránky (ano slabé stránky by mělo být zcela legitimní říci, místo schovávání za politicky korektní, ale ploché „rozvojové příležitosti“), můžeme předcházet negativním dopadům psychopatů ve vedení. Je důležité, aby se o této problematice nahlas hovořilo, stala se součástí širšího diskurzu v oblasti byznysu a managementu a aby se rozvíjely efektivní strategie pro její řešení. V konečném důsledku je to o tom, abychom nemlčeli a spojili síly. ■

Čím dřív děti začnou pít alkohol, tím horší jsou zdravotní dopady

Dávat dětem pít alkohol v domácím prostředí v domnění, že se tak pro ně nestane lákavým zakázaným ovocem, je velký rodičovský omyl.

– TEXT – Petr Kain

Alkohol podávaný v malých dávkách neuškodí v jakémkoliv množství, hlásá gangster Horác alias Hogo Fogo ve slavném českém filmu Limonádový Joe aneb Koňská opera. Češi se tímhle sloganem dlouhodobě řídí a pravidelně atakují přední světové příčky v konzumaci vína, piva a lihovin všeho možného druhu. Jak přitom ukazují vědecké výzkumy, prokazatelně tak škodí svému zdraví. Přičemž platí, že vůbec nejvíc alkohol ubližuje mladým lidem.

Důvodů je mnoho. Jedním z nich je tělesná velikost a tvar těl mladých lidí. Platí, že své dospělé výšky nedosahují před 21. rokem, a i poté, co přestanou růst, mohou postrádat mohutnost člověka ve věku 30 nebo 40 let. Vypití jedné skleničky alkoholu má proto u nich za následek vyšší obsah alkoholu v krvi než u dospělých.

Štíhlá kostra mladistvých se vyznačuje také vyšším poměrem hlavy k tělu. Tyto relativní proporce mohou rovněž ovlivnit opilost, kterou někdo prožívá. Když pijete alkohol, dostává se vám do krve a šíří se po těle. Během pěti minut se dostane do mozku a snadno překoná hematoencefalickou bariéru, která je mezi krví a mozkovou tkání a obecně řečeno slouží k tomu, aby chránila mozek před nežádoucím účinkem některých látek. U mladých tak poměrně velká část alkoholu končí v jejich mozku, což je také důvod, proč je u nich vyšší pravděpodobnost otravy alkoholem.

Stejně důležité jsou i změny uvnitř lebky. Dříve se mělo za to, že vývoj nervů se zastavuje v raném věku, ale nejnovější výzkumy ukazují, že mozek dospívajících prochází komplexním vývojem, který nekončí nejméně do 25 let. K nejdůležitějším změnám patří úbytek „šedé hmoty“, protože v mozku ubývají synapse, které umožňují

komunikaci jedné buňky s druhou. Současně má tendenci se rozšiřovat bílá hmota, jež laicky řečeno funguje jako spojení na dlouhé vzdálenosti, něco jako mozkové superdálnice. Dlouhodobé studie přitom ukazují, že časné pití alkoholu je spojeno s rychlejším úbytkem šedé hmoty, zatímco růst bílé hmoty je zpomalen. S nadsázkou řečeno, mozkové superdálnice u dětí pijících alkohol vypadají jako záplatované okresky, zatímco u dětí, které alkohol nepijí, mají podobu rychlých autostrád.

Brzké pití se může navíc podepsat i na duševním zdraví a zvyšuje riziko zneužívání alkoholu v pozdějším věku. Podle jedné studie se ukázalo, že když se dítě seznámí s alkoholem už v rozmezí 11–14 let, je u něj šestnáctiprocentní šance, že z něj bude za deset let závislý alkoholik. Pokud ale začne pít v 19 letech či později, hodnota výskytu stejného rizika je pouhé jedno procento. Průzkumy také prokázaly, že jedinci, kteří začali s pitím již v období rané puberty, v dospělosti vypili až dvojnásobek toho než ti, kteří si navykli na alkohol až po pubertě. Platí to zejména pro lidi, kteří mají v rodinné anamnéze alkoholismus – čím dříve s ním začnou, tím větší je pravděpodobnost, že se u nich samotných objeví problém s alkoholem.

Jedinci, kteří začali s pitím již v rané pubertě, jako dospělí vypijí až dvojnásobek toho co ti, kteří si navykli na alkohol až po pubertě. Ukazují to i rozdíly v dostupnosti alkoholu v různých zemích.

Tento poznatek je důležitý i kvůli obecně panujícimu mýtu, že malé cucnutí ještě nikomu neublížilo. Občas se dokonce mluví o „zdravé kultuře pití“ kontinentálních Evropanů v protikladu se zvyky ve Spojených státech či Velké Británii. Podle této teorie pomalé seznamování s alkoholem v kontrolovaném prostředí domova učí mladé lidi pít bezpečně a omezuje pozdější nárazové pití. Zatímco omezování vede k tomu, že se alkohol stává lákavým zakázaným ovocem.

Jak ale data ukazují, je to nesmysl. Odvozuje se od nich, že čím tolerantnější jsou rodiče v užívání alkoholu, tím větší je pravděpodobnost, že dítě bude mít později v životě s alkoholem problémy. Proto také platí, že přísnější zákony o pití, jež stanovují vyšší minimální věk pro nákup alkoholu, v důsledku podporují zodpovědnější konzumaci.

Ukázala to například studie Alexandra Ahammera z Univerzity Johannes Keplera v Linci. V Rakousku je legální koupit si pivo nebo víno, jakmile člověk přesáhne věkovou hranici šestnácti let. Pokud by platila teze, že přísnější zákony pouze zvyšují touhu po alkoholu, pak

Polovina všech případů rakoviny způsobených v Evropě alkoholem je zapříčiněna jeho lehkou a mírnou konzumací.

by se dalo očekávat, že země bude mít zdravější kulturu pití než USA, kde je minimální legální věk pro pití 21 let. Tak tomu ale není. V obou zemích dochází k nárůstu nárazového pití poté, co lidé překročí minimální věkovou hranici. Tento skok je však v Rakousku u lidí v 16 letech o 25 procent vyšší než u jednadvacetiletých Američanů. Jinými slovy, zdá se, že delší čekání na legálního panáka či pivo podporuje zodpovědnější konzumaci.

Hogo Fogo pravdu nemá. Podle údajů Světové zdravotnické organizace je v Evropě polovina případů rakoviny způsobených alkoholem zapříčiněna mírnou konzumací. ■

inzerce

Střední Čechy
Convention Bureau

ČTYŘI MÍSTA VE STŘEDNÍCH ČECHÁCH, KDE VÁS BUDE PORADA BAVIT

Vyměňte nudné čtyři stěny kanceláře a pozvěte své kolegy nebo pracovní partnery na neobvyklá místa jen kousek za Prahu.

Váš event blíž,
než si myslíte



STREDNICECHYCB.CZ

EK015545-1



V malebné brdské krajině se nachází Hotel Panství Dlouhá Lhota, který je jako stvořený pro firemní akce. K dispozici jsou variabilní prostory v zámeckém stylu.



Oázu odpočinku nabízí Hotel SEN Senohraby, kde lze po náročných jednáních nebo po dlouhých přednáškách okamžitě relaxovat v sauně.



Jednou z perel české barokní architektury je bývalá Jezuitské kolej v Kutné Hoře. Dnes slouží také k pořádání eventů.



Před více než deseti lety začala obnova industriálního areálu Uhelný mlýn v Libčicích nad Vltavou. Nyní slouží hala Kotelna soukromým akcím.

Bude to náš nejlepší Range Rover. Je na něj fronta, a to ho ještě nikdo neviděl

Britské automobilové značce pověstné nabídkou luxusu doba elektrovozů přeje, myslí si Geraldine Inghamová. Vozy na baterii jsou kultivovanější a rychle akcelerují.

– TEXT – Eva Srpová – FOTO – Range Rover

Před necelým rokem se šéfkou automobilky Range Rover poprvé v historii stala žena. Geraldine Inghamová do vedení značky přešla ze společnosti Meta, kde pracovala tři roky, ale předtím celý svůj profesní život věnovala jiným automobilovým výrobcům. „Je to intenzivních jedenáct měsíců. Oznámili jsme, že do roku 2030 bude celá naše modelová řada elektrifikovaná. Musíme se připravit na elektrickou éru, zároveň se nemůžeme odstříhnout od naší historie, ze které čerpáme,“ říká. Značku chce víc přiblížit lidem s pomocí „zážitků, které budují vztahy“. Firma sídlící stále ve West Midlands má být pod jejím vedením otevřená inovacím a umět rychle reagovat na změny.

Ve vedení automobilky jste jedenáct měsíců. Jaké byly?

Rozhodně intenzivní. Range Rover je ikonická britská luxusní značka s velkým dědictvím, současně ale prochází obrovskou proměnou. Takže být v jejím čele, když se transformuje zejména v oblasti elektrifikace, mě opravdu baví. A děje se toho spousta. Vůbec nejzásadnější premiéru mám právě za sebou, představili jsme Range Rover Sport SV Edition 1. Nejsilnější a nejsportovnější Range



Mezi zákazníky se nám zvyšuje se nám podíl žen, úspěšných a dobře zajištěných dam, které se chtějí odměnit luxusním automobilem.

Rover v naší historii, auto s výkonem 635 koní, které zrychluje na 100 km za hodinu za 3,8 sekundy.

Největší plánovanou novinkou ale bude vůbec první elektromobil, který byste měli představit koncem tohoto roku. Můžete už o autě prozradit něco víc?

Zatím mohu jen slíbit, že to bude ten nejlepší Range Rover, jaký jsme kdy vyvinuli. Už evidujeme téměř 20 tisíc objednávek od lidí, kteří ho chtějí mít, aniž by ho viděli, natož řídili. Do prodeje půjde až příští rok. To je myslím ohromný úspěch.

Je elektrifikace Range Roveru složitá? Vždyť je to značka, která se už od 70. let zaměřuje na SUV modely s tradičními velkoobjemovými motorizacemi. A vedou diesely.

Určitě je to velké sousto, přiznávám. Začali jsme pozvolnými kroky, naše nová platforma umožňuje zástavbu jak tradičních spalovacích motorů, tak využití techniky elektromobilů.

Kdy se představí poslední Range Rover se spalovacím motorem?

O plánovaných novinkách nemůžeme mluvit do takových detailů. Ale oznámili jsme, že do roku 2030 bude celá naše modelová řada elektrifikovaná. To je naše ambice.

Myslíte si, že vaši zákazníci jsou na tuto kompletní elektrickou transformaci připraveni a bezvýhradně ji přijmou?

Záleží na tom, o jakém regionu se budeme bavit. Přechod na elektřinu má v různých koutech světa různé tempo. Výhodou flexibilní architektury je, že vlastně můžeme reagovat na všechny různé potřeby zákazníků, aniž bychom je nutili si pořizovat vůz, který nechtějí.



Geraldine Inghamová

V roce 1993 nastoupila jako manažerka nákupu do centrály Renaultu. Pak vystřídala několik pozic v britském zastoupení Nissanu a tři roky vedla ve Švýcarsku produktové oddělení, následně přesídlila do Paříže na post ředitelky marketingu. Na stejnou pozici ve Volkswagenu přešla v roce 2017, kdy se vrátila do Británie. V roce 2020 nastoupila do společnosti Meta jako ředitelka pro automobilový sektor. V dubnu 2023 se stala ředitelkou značky Range Rover, která je součástí automobilky JLR (Jaguar Land Rover).

Než jste přešla do Range Roveru, byla jste tři roky v technologické společnosti Meta. Proč jste se rozhodla vrátit zpět do výhradně automobilového světa?

Ve skutečnosti jsem to neměla v plánu, ale oslovili mě z Range Roveru. Mít možnost vést tak kultovní britskou značku prostě nešlo odmítnout.

Co byste přenesla z Mety do řízení automobilky? Určitě se nabízí například daleko intenzivnější digitalizace či péče o sociální sítě, ale není tam i něco dalšího?

Asi se to zvenku tolik nezdá, ale v Range Roveru jsme poměrně přístupní inovacím a dynamičtí v rozhodování. A v tom si jsme s Metou podobní. Chceme být ale taky autentičtí a celkově empatičtí, což zní asi zvláště, ale mám na mysli tvůrčí otevřenost, schopnost vetknout do práce své já. Musíme být současně velmi agilní, otevření inovacím a především se umět rychle rozhodovat, protože tato schopnost dokáže připravit firmu, která patří do poměrně tradičního průmyslového odvětví, na adaptaci.

Jak přesně by se podle vás měl Range Rover transformovat? Je digitalizace největší oblast, která vás pálí?

Neřekla bych, že pálí. Ale rozhodně se na ni zaměřujeme. A ať už jde o automatizaci vnitřních procesů, digitální funkce ve voze, marketing, aplikace, zkrátka vše, kde působíme a co využíváme. Pracujeme na všem tak, aby cesta klienta s námi byla skutečně ucelená a bezproblémová.

Máte v hlavě plán, co by se s Range Roverem mělo stát? Měl by se nějak změnit?

Nechci značku radikálně měnit. Musí to být pořád Range Rover. Ale elektrifikace může být příležitost, kdy atributy



„Range Rover je typický dynamickým rozhodováním. To má s Metou společné,“ říká **Geraldine Inghamová**.

značky ještě víc posílíme. Vždyť díky bateriovému pohonu bude po jízdě stránce ještě kultivovanější, taky daleko tišší, konejšivější k posádce. Kladem je i skvělá akcelerace, to všechno se hodí k naší DNA. Ráda bych se víc zaměřila na služby, aby byly co nejlepší, nejfunkčnější, nejpřívětivější a moderní. Vztah zákazníka ke značce posilují zážitky. Nabídka aut je jedna věc, ale celý, nazvala bych to ekosystém kolem pořízení a žití s autem, je naprosto zásadní. Musíte nabídnout mnohem víc než jen auto samotné.

To bude v praxi znamenat co?

Například otevíráme speciální Range Rover Houses, prostory na těch nejkrásnějších a nejzajímavějších místech světa, kam naši klienti dostávají ve vybraných termínech pozvání. Tam se můžeme setkávat a sdílet zážitky. Lidé se tam dozvědí víc o autech a službách, které nabízíme, všemi vozy se mohou také projet. A potkat se na opravdu zajímavých místech, užít si skvělé jídlo a relaxovat. Nejsou to tedy klasická dealerství, jdeme víc ven, vstříc zákazníkům. Taková místa jsou například luxusní vily, butiky či architektonicky výjimečné chaty v horách. Setkali jsme se

už například u hory Mont Blanc, v Pebble Beach, v Antibes, v Sydney, ve Ville Lokoy u norského pobřeží.

Diskutujete v Range Roveru o prodejních plánech na příští roky? Je vaším cílem zvyšovat prodej?

Nejsme objemová značka, tohle není náš hlavní cíl. Naší vizí je být bezkonkurenčním lídrem v segmentu, který nabízí moderní luxus. Jde o to, být nejlepší v tom, co děláme. A věřím tomu, že když lidé uvidí, jaké fantastické produkty máme a jaké skvělé zážitky jim poskytujeme, přijdou sami.

Přesto, uvažujete třeba o vstupu na některé nové trhy?

Na potenciální trhy, kde je dostatečná klientela pro naše vozy, se samozřejmě díváme. Vidíme příležitost v zemích, jako je Jižní Korea či Japonsko. Ale i ty současně mají často velký potenciál růstu. Třeba si všímáme, jak rychle se nám mezi zákazníky zvyšuje podíl žen, úspěšných a dobře zajištěných dam, které se chtějí odměnit luxusním a schopným automobilem.



Přechod na elektřinu má v různých koutech světa různé tempo. Nechceme zákazníky nutit pořizovat si vůz, který nechtějí. Když uvidí naše fantastické produkty, přijdou sami.

Vy sama byste se popsala jako člověk, který miluje auta, jako nadšenec?

Zcela rozhodně. Vyjma těch tří let v Metě pracuji celý život v autoprůmyslu. Víte, DNA Range Roveru mi opravdu sedí, je mi blízká. V autě trávím spoustu času, je to moje útočiště, prostor, který je tu jen pro mě. Čerpám při řízení energii i relaxuji. Užívám si svobodu, kterou mi auto dává.

Pocházíte z rodiny, která měla k autům blízko?

To vlastně vůbec, ale naopak vidím, jak to ohromně baví mou šestnáctiletou dceru. A tak mě těší, že v ní vychovávám novou mladou generaci, která auta a to, co poskytují, miluje. Ona je v tom pravém smyslu slova automobilový geek. ■



STÁRNOUCÍ ČESKO

SPECIÁLNÍ PŘÍLOHA TÝDENÍKU EKONOM

Jak se připravit na důstojné stáří?

Zanalyzovali jsme státem podporované nástroje

Spoření na stáří se dočkalo největších úprav za poslední dekádu. Důvodem je snaha postrčit lidi, aby si na penzi investovali dostatečně a včas, neboť na stát už nebude spolehnutí. Spočítali jsme, jak si důstojné stáří zajistit za pár tisíc korun měsíčně.

David Busta, redaktor Hospodářských novin

Důchody budou nižší a daně vyšší, moc jiných alternativ, jak zvládnout stárnoucí populaci není. Kdokoliv si dá tu práci a přečte si poslední zprávu Národní rozpočtové rady, dojde k závěru, že je nejvyšší čas vzít přípravu na stáří do vlastních rukou. Kdo tak neučiní a bude se spoléhat pouze na stát, s důstojnou penzí počítat nemůže. Od letošního roku mají Češi navíc nové možnosti, jak se na budoucnost připravit. Jednak si mohou investovat s daňovou výhodou po své vlastní ose a jednak se pojistit pro případ nesoběstačnosti.

V Česku si na penzi podle dat Asociace penzijních společností spoří 4,2 milionu lidí. Využívají k tomu třetí důchodový pilíř, který stát podporuje příspěvky či daňovým zvýhodněním, a navíc mohou svým zaměstnancům na penzi posílat peníze i zaměstnavatelé. Ze statistik vyplývá, že průměrně si měsíčně na penzi lidé odkládají 812 korun a zaměstnavatel jim přispívá dalšími 1176 korunami. Kolik bude mít takový průměrný člověk peněz po 30 letech spoření? Zhruba 2,7 milionu korun.

4,2 milionu

Tolik lidí si v Česku spoří na penzi podle dat Asociace penzijních společností. Průměrně si měsíčně odkládají 812 korun a zaměstnavatel jim přispívá dalšími 1176 korunami.

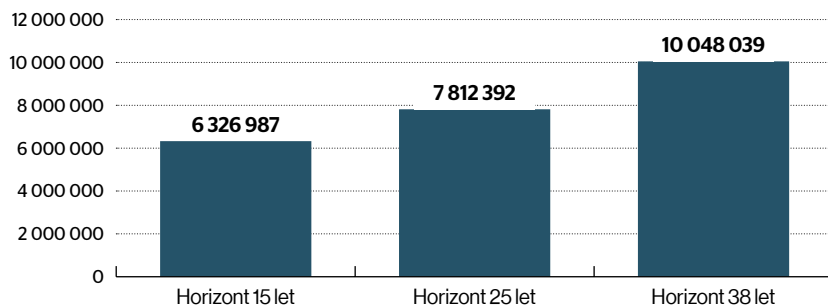
Bude to stačit? Dnešní mladí lidé by měli v penzi trávit v průměru 12 let, což je také období, po které by měli mít zajištěné dodatečné příjmy ke státnímu důchodu, které jim budou kompenzovat rozdíl mezi průměrnou čistou mzdou a právě budoucí nižší penzí. Pokud by bylo cílem dnešních třicátníků, aby se po odchodu do důchodu nesnížila jejich životní úroveň, pak by měl mít pár podle výpočtů Ekonomu připraveno na penzi alespoň deset milionů korun. Páru čtyřicátníků by mělo stačit necelých osm milionů.

Pro dosažení takové částky by si měl každý z páru ideálně měsíčně odkládat 3300 korun, dosáhnout toho lze třeba tak, že jednotlivec si bude do penzija posílat 1500 korun, zaměstnavatel mu přidá stejnou částku a stát mu dá navrch příspěvek 300 korun. Zmíněné výpočty mají ale jeden háček. Počítá se s tím, že peníze jsou zhodnocované v takzvaných dynamických (zaměřených na akcie) fondech doplňkového penzijního spoření, které mají průměrný roční výnos 5,6 procenta.

Potíž je v tom, že většina lidí posílá své peníze do podstatně konzervativnějších variant.

V třetím důchodovém pilíři jsou totiž jak klienti konzervativních nebo vyvážených fondů, tak

Kolik mít peněz na penzi (v Kč)



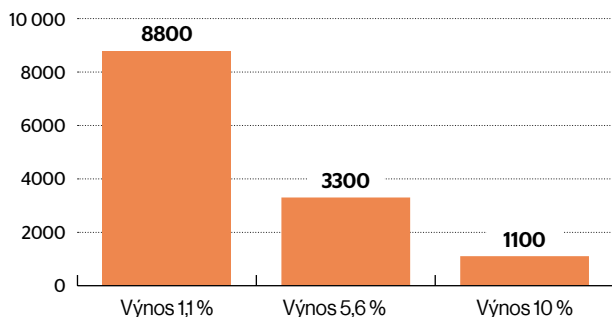
Výsledky modelu ukazují, kolik celkem by měl mít pár s průměrnou mzdou připraveno na penzi. Počítá se s prodlužujícím se věkem odchodu do důchodu, růstem mezd a předpokladem, že cílem páru je z vytvořeného kapitálu dorovnat rozdíl mezi přiznanou penzí a původně pobíranou čistou mzdou. Výpočet je přesto zjednodušený a počítá se s tím, že finální částku už nebudou penzisté nijak zhodnocovat během jejího vybírání. Pokud by tak činili, stačilo by jim ještě méně peněz.

Zdroj: výpočet Ekonomu



starého penzijního připojištění, které už nelze zakládat. V připojištění má přitom své peníze 2,4 milionu lidí, tedy více než ve spoření. A výnos připojištění je kvůli jeho velmi konzervativní strategii pouze 1,1 procenta ročně. Jinak řečeno, pokud by měl zmíněný pár třicátníků dosáhnout svého cíle, pak by si v rámci připojištění musel každý z nich měsíčně odkládat 8800 korun. Hlavním spojencem při chystání se na penzi je výše úroku a čas.

Hlavním spojencem je výše úroku (v %)



Hlavním motorem zhodnocování prostředků je výše úroků. Pokud činí výnos jen 1,1 procenta ročně, je potřeba pro dosažení 5 milionů korun za 38 let (horizont třicátníka) odkládat měsíčně 8800 korun. Důležitý faktor je také čas, čím dříve člověk začne, tím méně mu stačí si odkládat měsíčně. Zdroj: Výpočet Ekonomu

Pokud by bylo cílem dnešních třicátníků, aby se po odchodu do důchodu nesnížila jejich životní úroveň, pak by měl mít pár podle výpočtů Ekonomu připraveno na penzi alespoň deset milionů korun.

Stát chce pobídnout Čechy, aby nenechávali své peníze ležet ve fondech, které nic nevy-

Jednou z letošních novinek je proto možnost si jednoduše přesunout peníze z nevýnosného připojištění do spoření. Stát chce pobídnout Čechy, aby nenechávali své peníze ležet ve fondech, které nic nevynášejí. Další novinkou je, že penzijní společnosti mají nově možnost nabízet v rámci doplňkového penzijního spoření i takzvané alternativní fondy, které by mohly vynášet ještě o něco více než zmíněné dynamické. Lidé by tak mohli investovat prostřednictvím těchto fondů třeba i do start-upů nebo obecně firem. Pod alternativní fondy lze zařadit i nemovitostní fondy.

Investice na vlastní pěst

Českou investiční obcí nejvíce očekávanou novinkou je ale dlouhodobý investiční produkt (DIP), který je do značné míry alternativou k penzijnímu spoření. Produkt

nabízí možnost investovat si na stáří po vlastní ose, tedy poskládat si nebo si nechat poskládat vlastní investiční portfolio. Vlastní strategie složené z oblíbených pasivních fondů (ETF) mohou být totiž výnosnější. Jak ukazují data, aktivně spravované fondy nejsou zpravidla schopné porážet burzovní indexy. Strategie pasivního fondu většinou stojí právě na kopírování vybraného indexu.

Zatímco výnos dynamických fondů v rámci penzijního spoření byl za posledních deset let ročně už zmíněných 5,6 procenta, oblíbený americký akciový index S&P 500 zvládal i s dividendami 12 procent ročně, z pohledu posledních sta let pak 10 procent ročně. Při ročním zhodnocení 10 procent by tak zmiňovanému páru třicátníků stačilo, aby si každý z nich odkládal měsíčně jen 1100 korun. Je tedy novinka v podobě DIP lepší volba?

„Pro nějaké individuální doporučení je potřeba mít více informací,“ říká Marcel Vanduch, investiční analytik Partners, s tím, že nelze říct, že existuje jasně lepší varianta. Obecně by ale využil státního příspěvku v rámci penzijního spoření a následně i možnost založit si paralelně DIP a „využít kvalitnější investiční řešení s daňovým odpočtem“. Nutno dodat, že i u penzijního spoření je po vyčerpání maximálního příspěvku možnost dále též využít daňového odpočtu.

Celkem je možné si u produktů na stáří odečíst od základu daně 48 tisíc korun ročně a ušetřit na dani 7200 korun.

Pozor na poplatky

Investovat na vlastní pěst na konci února nabízelo v Česku už 20 poskytovatelů, kteří se odlišují především nabídkou

Správcovské poplatky se pohybují v Česku nejčastěji od 0,2 až po tři procenta a vstupní poplatky od nuly po tři procenta.



produktů a strukturou poplatků. V rámci DIP lze investovat do běžných podílových fondů, zmíněných pasivních fondů, konkrétních akcií nebo na burze obchodovaných dluhopisů. Jednak je tedy potřeba si rozmyslet, co si do portfolia dát, a případně si najít kvalitního finančního poradce a jednak je důležité se ohlížet také na poplatky. Poskytovatelé si za vedení DIP sice nic neúčtují, ale berou si poplatky závislé na druhu investic, které si klient navolí do portfolia.

Nejčastěji se lze setkat se správcovskými poplatky, které si berou určité procento z objemu portfolia. Obvyklými jsou pak také vstupní poplatky, kdy se strhává procento z každé vložené částky. Podle rešerše Ekonomu se správcovské poplatky pohybují na českém trhu nejčastěji od 0,2 procenta až po tři procenta a vstupní poplatky od nuly po tři procenta. Poskytovatelé jednotlivé poplatky často kombinují. Existují i na první pohled skryté poplatky třeba za konverzi měn, pokud klient investuje v cizí měně, ale posílá si na účet koruny.

Dopad poplatků na portfolio je přitom často neintuitivní. Například platí, že správcovský poplatek ve výši 0,5 procenta ročně je při investování na 30 let ekvivalentní vstupnímu poplatku devět procent. Správcovský poplatek ve výši dvou procent ročně pak odpovídá dokonce situaci, kdy by si poskytovatel bral z každého vkladu 31 procent. Je tak potřeba si dávat bedlivý pozor, z čeho je portfolio složené, aby nakonec nebylo zatížené vyššími poplatky, než je tomu v případě doplňkového penzijního spoření, které Národní rozpočtová rada

Záleží nejen na výši, ale i druhu poplatku

Ekvivalent půlprocentního poplatku						
	5 let	10 let	15 let	20 let	25 let	30 let
Vstupní poplatek	1,50 %	2,90 %	4,30 %	5,90 %	7,40 %	9,20 %
Správcovský poplatek	0,50 %	0,50 %	0,50 %	0,50 %	0,50 %	0,50 %

U poskytovatelů DIP je poplatková struktura různorodá a často závislá na konkrétním produktu, proto může být nejlepší dívat se na poplatky obecně. Nejzásadnější je přitom rozhodování mezi vstupními a správcovskými poplatky. Vstupní se strhává z každé investované částky, zatímco správcovský z celého portfolia. Například na 20letém horizontu je správcovský poplatek ve výši 0,5 procenta ekvivalentní vstupnímu poplatku ve výši téměř šesti procent. Stojí za to si tedy výhodnost dobře propočítat.

Zdroj: výpočet Ekonomu

považuje za vysoké – vyšší správcovský poplatek mají jen Španělé.

A nakonec pojištění

Když už se ale třicetiletý pár rozhodl, jakým způsobem se s pomocí státu dostane k cílové částce, měl by zvážit ještě další věc, a to pojištění. V rámci státem podporovaných produktů je totiž kromě penzijního spoření a DIP také investiční životní pojištění a novinka v podobě pojištění dlouhodobé péče. Investiční životní pojištění umožňuje vedle pojištění rizik také vytváření si finanční rezervy v podobě investování, nicméně podle poradců by v případě pojištění neměly být investice hlavní motiv, neboť poplatky při investování jsou v něm relativně vysoké. Smysl může dávat v případě třeba krytí rizika smrti, neboť vedle investiční složky je právě částka placená za účelem pojištění v případě smrti daňově uznatelná.

48
tisíc Kč

Tolik je možné si ročně odečíst u produktů na stáří od základu daně. Na dani se tak ušetří 7200 korun.

Podstatně zajímavější produkt je ale letošní novinka – pojištění dlouhodobé péče. Každý se může dostat do situace, kdy nebude schopný se sám o sebe postarat a bude vyžadovat péči blízké osoby nebo umístění do odpovídajícího zařízení. V takovém případě se ale náklady na život zvýší, protože je potřeba platit za péči. Tedy zmíněný pár by potřeboval peníze navíc, 10 milionů by mu nestačilo.

Řešit se to dá právě pojištěním, které aktuálně nabízí ve stavu, který splňuje nároky státu, na trhu pouze pojišťovna NN, ale chystají se i další hráči. Pokud člověk uzavře pojistku ve 30 letech, pak bude platit ➤

inzerce



alzheimer home

člen skupiny Penta Hospitals

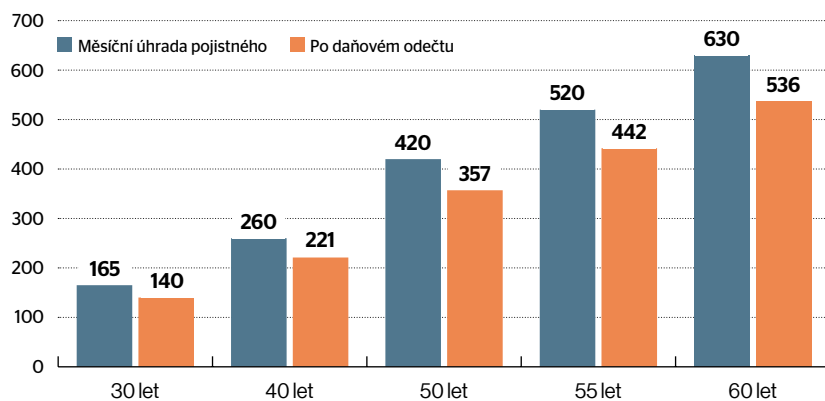
Pečujeme
s láskou, respektem
a úctou o osoby
s Alzheimerovou chorobou
a jiným typem
demence.

S láskou jako doma...



www.alzheimerhome.cz

EK015507

Příspěvek pobíraný z pojištění (v Kč)

Pojištění dlouhodobé péče je nový produkt podporovaný státem, který umožňuje pojistit se pro případ, že by se člověk stal závislým na péči druhých. Třicetiletý člověk při měsíční platbě 165 korun může počítat s tím, že v případě plnění bude dostávat doživotně rentu 10 tisíc korun. Po daňovém odečtu reálně bude platit jen 140 korun.

Zdroj: NN Česká republika

měsíčně 165 korun, kdy výměnou dostane v případě plnění rentu 10 tisíc korun až do konce života. Při pojistné částce 20 tisíc korun by měsíční pojistné vyšlo na 330 korun. V případě využití daňové výhody vychází měsíční částka na 140, respektive 280 korun. Daňová výhoda ale platí pouze pro pojištění pro případ závislosti III. a IV. stupně – jde tedy o nejvyšší stupně závislosti, kdy vyžaduje klient celodenní péči.

S jakou měsíční částkou se tedy lze připravit na důstojné stáří? Záleží na volbě produktů, ale při dobrém nastavení a řešení s předstihem k tomu stačí i díky státní podpoře vydat ze svého vlastního rozpočtu měsíčně nižší tisícikoruny, zejména pokud má dotyčný možnost čerpat příspěvek zaměstnavatele, jenž může být ročně až 50 tisíc korun, aniž by se z něj odvádělo sociální nebo zdravotní pojištění.

Produkty spoření na stáří

Daňově podporovaných produktů na stáří je hned několik. Patří sem vše v třetím penzijním pilíři, jde tedy o penzijní připojištění (už není možné si zakládat nové smlouvy, vyznačuje se garantováním nezáporného výnosu) a doplňkové penzijní spoření. V něm lze přitom investovat do účastnických fondů, nejčastěji konzervativních, vyvážených a dynamických, kdy ale poradci doporučují třetí typ, neboť zpravidla spoření na penzi předpokládá dlouhý investiční horizont a v něm je nejlepší investovat dynamicky. Penzijní

Penzijní spoření je více podporované státem, neboť je možné na něj čerpat státní příspěvky.



spoření poskytují penzijní společnosti. Od letoška pak přibyl nový, též daňově uznatelný dlouhodobý investiční produkt (DIP), který dává větší svobodu ve volbě investičního portfolia – je možné investovat do akcií, podílových fondů, pasivních fondů nebo i dluhopisů kotovaných na burze. DIP si lze založit u bank nebo obchodníků s cennými papíry. Seznam poskytovatelů vede ČNB. Dalším daňově uznatelným produktem je investiční nebo kapitálové životní pojištění.

Obě kromě pojištění například rizika smrti nabízí možnost investování. Kapitálové pojištění garantuje nezáporný výnos – lze u něj předpokládat konzervativní řízení investic. Investiční pojištění žádnou garanci neposkytuje. Další letošní novinkou je pak pojištění dlouhodobé péče, díky kterému se lidé mohou pojistit pro případ, kdy by se stali závislými na pomoci druhých.

Mezi oběma produkty jsou podstatné rozdíly. Penzijní spoření je více podporované státem, neboť je možné na něj čerpat státní příspěvky, a to až do výše 1000 korun měsíčně. Od července bude hranice posunutá na 1700 korun. Po překročení této meze je možné využít daňového odpočtu.

V případě DIP si lze sice snižovat daňový základ od první investované koruny, nicméně ve výsledku je úspora na dani nižší, než činí státní příspěvek. V případě DIP i penzijního spoření je možné vybírat peníze nejméně po 10 letech spoření a dosažení věku 60 let. Doplňkové penzijní spoření má několik jasně definovaných režimů výběrů, v případě DIP nejsou. Penzijní spoření nabízí jen omezené množství fondů, do nichž lze investovat. ✕

Senioři objevují možnosti umělé inteligence. Se vzděláním jim pomáhají různé organizace

Umělou inteligenci přijímají senioři s překvapivou lehkostí a radikálně mění to, jak se starší generace vypořádává s moderními technologiemi. Různé organizace a programy napříč Českem, jako například Digitální odysea Nadace Vodafone, nabízí seniorům vzdělávací kurzy, které jsou naplněné do posledního místa. Díky takovým kurzům se senioři mohou učit o tom, jak využívat umělou inteligenci ke svému prospěchu.



František Ivan, lektor, webový vývoje a IT specialista. František vystudoval Soukromou střední školu výpočetní techniky v Praze a již při studiích působil jako lektor v Moudré Sovičce a v programu Digitální odysea Nadace Vodafone.

ChatGPT, model umělé inteligence, který se během krátké doby stal jedním z nejčastěji používaných technologických nástrojů na světě a který dnes zná snad už každý, je pouze malým procentem v širším světě umělé inteligence. Ta nám stále odhaluje nové možnosti a potenciály. V dnešní době proniká snad do každé sféry našeho života, a není proto překvapivé, že i senioři hledají způsob, jak se s touto inovací seznámit a využít ji ke svému prospěchu.

Umělá inteligence dokáže starší populaci nabídnout různá řešení problémů a zlepšení životních podmínek. Nové technologie AI mohou podpořit seniory jak dnes, tak i v blízké budoucnosti. Jedná se například o nositelná zařízení, která dokážou sledovat životní funkce, dále pak vybavení chytré domácnosti umožňující větší nezávislost seniorů nebo virtuální a rozšířené reality, jež seniorům mohou pomoci s tréninkem kognitivních funkcí, se zlepšováním paměti i mentální stimulací.

S technologiemi pomůže Digitální odysea

Už dávno neplatí, že by starší lidé byli vydaní technologiím napospas. Se vzděláváním v této oblasti pomáhají neziskové organizace, které se dovedou seniorům přizpůsobit jak ve výkladu, tak tématech. Jednou z takových organizací je Moudrá Sovička, která v rámci projektu Digitální odysea Nadace Vodafone pořádá prezenční kurzy základních digitálních dovedností. V Moudré Sovičce působí i lektor František, který v pouhých osmnácti letech školí seniory v tom, jak umělou inteligenci využívat v každodenním životě.

Františku, proč jste se rozhodl učit seniory právě s umělou inteligencí?

„Umělá inteligence je velké téma samo o sobě a média často šíří různé názory, které mohou lidi vyděsit. Senioři neměli v oblasti výpočetní techniky v hlavě jasno a nejlepší způsob, jak je s technologiemi naučit, je jim to ukázat v praxi a zároveň předvést, k čemu je to pro ně prospěšné.“

Jaký je zájem o umělou inteligenci z řad seniorů? Jaké jsou na kurzy reakce a ohlasy?

„Zájem je obrovský. Mnoho seniorů si během kurzů uvědomí, jak mohou využívat AI ve svůj prospěch. Reakce jsou skvělé, protože konečně zjistí, jak to funguje. Stávají se také ‚in‘ prarodiči pro svá vnoučata.“

Je něco, co vás při učení překvapilo?

„Zaujala mě příznivá nálada. Obával jsem se, že budou vystrašení, ale většina byla otevřená, a někteří dokonce fascinováni. Dost se jim líbilo, že mohou umělou inteligenci využít jako překladáč nebo nástroj, který jim najde v jejich cizojazyčné větě chybu a vysvětlí, proč je tam chyba. Největší zábava pak byla při generování obrázků, kdy senioři popustili uzdu fantazii a nechali umělou inteligenci generovat obrázky na jim zvolené věty. Bavilo je i generování pohádek a básniček.“

Jaký vidíte v používání umělé inteligence přínos pro seniory?

„Získají nový zdroj informací, kde mohou najít odpovědi na jejich otázky. Měli bychom jim představit AI jako nekonečně trpělivého pomocníka, který jim může všechno vysvětlit.“

Vidíte nějaké výzvy nebo rizika pro seniory při používání umělé inteligence?

„Všichni vnímají určitá rizika, ale většina seniorů vidí v AI budoucnost. Mají však obavy o kvalitu vzdělanosti a obávají se, že lidé ‚zhloupnou‘. Při vyučování také kladu důraz na to, že vše, co umělá inteligence řekne, nemusí být vždy pravda.“

A jak to vidí senioři? Zeptali jsme se dvou pravidelných účastníků vzdělávacích kurzů – Heleny a Honzy.

Proč vás zajímá téma umělé inteligence? Na co ji používáte?

Helena:

„Nechceme zaostávat, chceme jít s dobou a sledovat všechny novinky. Umělá inteligence mě fascinuje, protože nám umožňuje rychlé získávání informací, což bylo dříve složitější. Používám ji na různé dotazy od vnoučat, tipy při výběru dárků a mám ráda, že vše mohu vyřešit rychleji. Občas si ale uvědomuji, že nemohu věřit všemu a musím být obezřetná.“



Honza:



„AI mě zaujala, protože bleskově poskytuje informace ze všech oborů lidské činnosti a historie. Používám ji na pobavení a tvorbu obrázků. Občas si posuzuji informace a nevěřím zbrkle všemu. AI mi život až tolik nezměnila, ale jistě změnil život mnoha dalších.“



„V rámci programu Digitální odysea se věnujeme vzdělávání seniorů s moderními technologiemi již několik let a spolu s Moudrou Sovičkou pořádáme kurzy digitálních dovedností. Na naší online vzdělávací platformě plánujeme v budoucnu kurz zaměřený na AI, protože podle našich dat projevují senioři největší zájem o aktuální témata, jako je například mediální gramotnost nebo bezpečnost na internetu. Oceňuji odvahu seniorů, kteří se rozhodli vzdělávat se v tomto směru, a věřím, že vědomosti o umělé inteligenci jim otevrou nové možnosti.“

Jolana Hájková, programová manažerka Nadace Vodafone.



„Konverzace se seniory o AI nejenže přináší lektorské zkušenosti, ale také obohacuje mé osobní zážitky. Na Dnech AI jsem vedl hluboké rozhovory, včetně témat, jako je využití ChatGPT v kuchyni nebo oblíbenost konverzací se známými osobnostmi. Nezapomenutelným okamžikem byla diskuze s Hamletem na Univerzitě třetího věku v Liberci, kde senioři projevovali nečekaný zájem o temné zákoutí lidské duše. Tento zážitek potvrdil, že schopnost konverzace může seniorům otevřít nové perspektivy a udržet je propojené s rychlým vývojem světa kolem nás.“ uzavírá **Martin Richter** ze společnosti Aignos, která se věnuje vzdělávacím workshopům, přednáškám a seminářům o umělé inteligenci. Projekt Aignos v minulosti úspěšně prošel akcelérátorem pro technologické startupy, Laborať Nadace Vodafone.

Umělá inteligence se tedy stává nejen nástrojem pro získávání informací, ale také mostem propojujícím generace. Senioři, inspirovaní lektory a podporovaní organizacemi jako Moudrá Sovička a Nadace Vodafone, ukazují, že učení se v digitálním světě rozhodně není omezeno věkem. Pro více informací o programu Digitální odysea navštivte tam.je/odysea.



**Michala Janatová**

Většinu zkušeností ze světa financí nasbírala ve skupině ČSOB, kde se 14 let věnovala oblasti investic a investičních produktů. V roce 2018 se rozhodla jít na volnou nohu a stát se nezávislým finančním poradcem. Jako členka Asociace finančních poradců se snaží propagovat klientem placenou službu investičního poradenství.

Peníze ve starém penziju nenechávejte. Je to rizikovější než vsadit na akcie

Na penzi by měli myslet hlavně lidé, kteří mají průměrný nebo vyšší příjem, říká finanční poradkyně Michala Janatová.

David Busta

Kdo chce, může se na penzi zajistit celkem jednoduše. V podstatě mu k tomu stačí využít novinky v podobě dlouhodobého investičního produktu a investovat svobodně s daňovou výhodou po vlastní ose. Finanční poradkyně Michala Janatová vnímá zavedení nového produktu jako krok správným směrem, zároveň se ale obává, že lidé často nechápou, že se svobodou přichází i odpovědnost, a budou od státu očekávat záruky. „A když zjistí, že záruky nemají, obrátí se to proti produktu samotnému,“ říká Janatová. V rozhovoru pro Ekonom mluví také o tom, co dělat, když má člověk peníze

Foto: Lukáš Bliba

ve starém penziju, zda dává nové penziju v podobě doplňkového penzijního spoření smysl a proč mělo už dávno zmizet investiční životní pojištění.

Proč bych se měl vůbec připravovat na penzi nějak jinak než platbou důchodového pojištění, a tedy spoléháním se na penzi placenou státem?

Kdo sleduje zprávy nebo čte noviny, ví, že současný důchodový systém je neudržitelný a že lidé, kteří jsou nyní v produktivním věku, nemohou spoléhat na to, že si se státem placenou penzí v důchodu vystačí. Náhradový poměr mezi současnými

příjmy a očekávaným důchodem je již nyní pod 50 procenty a bude dále klesat. Důvodem je nepříznivý demografický vývoj a fakt, že jakékoli snahy o funkční reformu stávajícího důchodového systému jsou vždy smeteny pod stůl. Důležité je ale říct, že náhradový poměr rozhodně není u všech stejný a nejvíc se jeho pokles dotkne těch, kteří mají nyní alespoň průměrný příjem a více.

Od ledna začal stát podporovat investování v podobě dlouhodobého investičního produktu (DIP), myslíte si, že je to krok správným směrem?

Rozhodně je to pozitivní krok. Hlavní výhoda DIP je, že dává naprostou svobodu v tom, jak s penězi naložit. Na druhou stranu se trochu obávám, že hlavní výhoda může zároveň způsobit hodně problémů. Při úrovni investiční gramotnosti u nás si totiž nejsem jistá, jak lidé s touto svobodou naloží. Se svobodou totiž přichází i odpovědnost a já mám pocit, že toto si lidé moc neuvědomují a i nadále budou u DIP určité záruky, co se týče výnosů či rizik, požadovat od státu. A když zjistí, že záruky nemají, obrátí se to proti produktu samotnému.

Pro některé lidi může vytvářet pocit bezpečí, že poskytovatelé DIP jsou vedeni na seznamu České národní banky. Jak velká je to záruka?

Je to záruka maximálně toho, že mezi poskytovateli nejsou žádní skuteční podvodníci. Nicméně není to záruka ochrany před nekalými marketingovými praktikami různých prodejců. Je třeba k výběru produktů v DIP přistupovat stejně opatrně jako k výběru investičních produktů při běžném investování. Ač má DIP slovo produkt v názvu, ve skutečnosti produktem není. Je to pouze speciální typ investičního účtu, který je daňově výhodný, ale co si do něj dáme nebo necháme dát, je čistě na nás a nikdo za to neručí.

Jak vnímáte DIP ve srovnání s doplňkovým penzijním spořením? Máte nějaké pravidlo, podle kterého se rozhodujete, co danému klientovi spíše doporučit?

Osobně vnímám doplňkové spoření jako podmnožinu DIP. Je to srovnatelné s tím, když se rozhodnu, že si do DIP dám smíšený podílový fond.

Co klientovi doporučím, velmi záleží na konkrétním případě, především na tom, jaký je celkový objem majetku a kde všude má aktiva. DIP nicméně vnímám jako širší a flexibilnější nástroj, předpokládám, že ve většině případů ho vyhodnotím jako vhodnější. Určitě ale nelze říct, že by DIP byl vždy lepší než penzijní spoření.

Když mám investiční horizont 35 let, co bych si měl do DIP poskládat za aktiva, respektive jaký fond si vybrat u doplňkového spoření?



Pokud by měl být DIP jediný váš majetek, pak je potřeba dobře zvážit, jak budete snášet kolísavost akciových trhů.

Vždy záleží na konkrétním klientovi, ale obecně platí, že nejdříve potřebujete mít vždy finanční plán a následně si nastavit investiční strategii. Pokud máte majetek i mimo DIP, pak dává smysl v takto dlouhém horizontu naplnit DIP akciovou složkou, a to u většiny lidí v podobě pasivních ETF nebo podílových fondů. Zároveň by měl klient diverzifikovat, investovat globálně a nespekulovat na jednotlivé regiony. Pokud by měl být DIP jediný váš majetek, pak je potřeba dobře zvážit, jak budete snášet kolísavost akciových trhů. Podobně byste měl přemýšlet při výběru účastnického fondu v doplňkovém penzijním spoření.

Poskytovatelé si za samotný DIP poplatek neberou, ale účtují si jej pak za to, co do něj dáme. Na co si u poplatků dávat pozor?

Obchodníci s cennými papíry mají dnes sice povinnost informovat o tom, jaký vliv mají jejich poplatky na výnosy, nicméně pro většinu klientů je to španělská vesnice a příslušné dokumenty vůbec nečtou. Určitě je důležité si všimnout vnitřní nákladovosti produktů a pak také výše správcovských poplatků, nákladů na měnové konverze, poplatků za vedení účtu, spreadů atd. Samostatnou kapitolou jsou pak předplacené poplatky, které opravdu důrazně nedoporučuji. Znamená to, že zaplatíte poplatky dopředu a sázíte tak na to, že vám nejčastěji provizní poradce poskládal portfolio z dobrých nástrojů a nebudete ho rušit nebo měnit. Předem zaplacený poplatek vám už nikdo nevrátí.

Jak u penzijního spoření, tak u DIP nelze peníze vybrat dříve než v 60 letech a po uplynutí nejméně 10 let, je to dobrý obchod obětovat dostupnost peněz za státní podporu?

Pokud máte v penzijním spoření třeba 100 tisíc korun, pak vám státní příspěvky zvyšují výnos poměrně významně. U vyšších částek třeba v podobě milionu už je potřeba věc zvažovat více. Nicméně platí, že hlavní motivace k založení jsou příspěvky zaměstnavatele. Pokud váš zaměstnavatel na důchodové investování přispívá, bylo by trestuhodné toho nevyužít. Jde vlastně o peníze navíc, ke kterým se jinak nemáte šanci dostat. Když toho nevyužijete, vyhazujete ročně až 50 tisíc korun z okna.

Podle čeho bych měl hodnotit, jestli jsou účastnické fondy v rámci penzijního spoření co do výkonnosti obstojné?



Z praxe vím, že jsou to účastnické fondy, jež spravují nejzkušenější portfolio manažeři. Nicméně jsou pod velkou kontrolou, což dost omezuje jejich možnosti přinášet lepší výnosy. Při hodnocení je potřeba se vždy podívat, jaká je strategie fondu, jak velkou má akciovou nebo dluhopisovou složku, a pak je mohu porovnávat se srovnatelnými indexy. Účastnické fondy jsou například v akciové složce globálně zaměřené, proto jejich výkonnost porovnávám s celosvětovým akciovým indexem.

Jaký je optimální způsob čerpání prostředků z doplňkového penzijního spoření?

Pokud se chci vyhnout všem daním a využít veškeré podpory naplno, musím čerpat rentu minimálně 10 let, a přesně to svým klientům doporučuji. Ale vzhledem k tomu, že většina z nás bude v důchodu déle než těch 10 let, je třeba dále s těmito penězi pracovat. Obzvláště pokud je to jediný náš majetek, který nám přináší příspěvek k důchodu. Nesmíte tedy utratit všechno hned, ale část ukládat do flexibilnějších produktů na další roky. Takzvanou možnost výplaty doživotní renty, která by výše uvedené problémy vyřešila, však nedoporučuji především z důvodu, že pokud si zvolíte tuto možnost a zemřete třeba pět nebo deset let poté, vaši potomci zbytek majetku ve fondu nezdědí. Ještě bych dodala, že v případě DIP je to zase hodně o osobní odpovědnosti, protože na konci žádné režimy výběru nejsou a s penězi si můžete nakládat, jak chcete.

V minulosti bylo možné si založit penzijní připojištění, které garantovalo nezáporný výnos. Dnes má peníze

v těchto transformovaných fondech 2,4 milionu klientů. Je dobrý nápad v nich peníze nechávat i nadále?

Bohužel jde o trestuhodné selhání odborné veřejnosti, která nedokázala klientům v transformovaných fondech vysvětlit, že zůstat v nich není dobrý nápad. Garance nezáporného zůstatku na roční bázi u dlouhodobého produktu na penzi je naprostý nesmysl, takže je dobré, že bylo připojištění nahrazené penzijním spořením. Nicméně klientům a často ani pracovníkům poboček bank se toto nepodařilo vysvětlit a výsledek je ten, že lidé, kteří mají



Investiční životní pojištění rádi využívali manželé pro zabezpečení svých milenek či nemanželských dětí.

peníze v těchto fondech, za posledních několik let přišli minimálně o 30 procent hodnoty svého majetku kvůli inflaci. Kolik lidí by asi tak vložilo své peníze do nástroje, kde je téměř jistota, že za 20 let budou ve ztrátě? Asi nikdo že? Na horizontu 10 let je totiž kvůli inflaci rizikovitost tohoto produktu vyšší než mít peníze plně v akciích.

Nejčastější argument u lidí majících peníze v transformovaných fondech je lákadlo výsluhové penze. Je to zásadní argument pro setrvání?

Jde o možnost po 15 letech vybrat až polovinu naspořené částky bez větších sankcí. Lákadlo je to někdy z toho důvodu, že jde o způsob, jak vytáhnout příspěvky zaměstnavatele, které ale musíte dodanit. Pro mě to zásadní argument ale není. Peníze

v důchodu tak jako tak potřebovat budu, to, co potřebuji dříve, si dávám do standardních produktů, a když mám tyto peníze ve fondu, kde se mi zhodnocují minimálně o inflaci, nevím důvod, proč bych výsluhovou penzi potřebovala.

Investovat si na stáří s daňovou výhodou jde také prostřednictvím investičního životního pojištění, může dávat taková cesta smysl?

Je to něco, co už dávno mělo zmizet z trhu. Když jsme mluvili o poplatcích, tak právě toto je produkt, do kterého se dá schovat nejvíc netransparentních poplatků. Jediný případ, kdy investiční životní pojištění objektivně dává smysl, je, že můžu využít institut obmyslené osoby a někomu odkázat část svých peněz, aniž by o tom právoplatní dědici věděli. Typicky tento produkt rádi využívali manželé pro zabezpečení svých milenek, nemanželských dětí a podobně.

Když se budeme bavit jen o pojištění rizik běžným rizikovým pojištěním, jsou nějaké základní rady, jaká rizika by si měl člověk vždy pojistit?

Pojistka je obecně ztrátový produkt, je to hra s nulovým součtem, ve které je pojišťovna vždy ten, kdo vyhrává. Nekritizují tím pojišťovny, protože kdyby v této hře nebyly vítězi, tak by neexistovaly. Jejich role je důležitá. Je ale potřeba se nepojišťovat na rizika, u kterých případné naplnění můžeme zajistit z majetku, který máme. Je tedy výhodnější se snažit co nejdříve vybudovat takový majetek, ze kterého jsem schopna pokrýt většinu běžných životních rizik, tedy nemoc, úraz či hospitalizaci. Obecně bych se neměla pojišťovat na rizika, kde

výše případného pojistného plnění nepřesahuje šestiměsíční výdaje domácnosti. Smrt je třeba pojišťovat pouze v případě, že existují lidé, kteří jsou na mně finančně závislí. Mnohem důležitější a často opomíjené je pak pojištění invalidity. Ta je pro většinu lidí mnohem větším finančním rizikem než smrt. Jakmile však máte takový majetek, který vám pokryje vaše životní výdaje až do konce života, potom životní pojištění nepotřebujete vůbec. V tom případě je ale o to důležitější pojištění majetku, tedy třeba nemovitostí.

Lze říci, že státem podporovaných produktů je dostatek, abych byl schopen připravit se na penzi?

Produktů je dost, obzvláště DIP je sám o sobě dostačující. Já bych ale uvítala větší limit pro daňové odpočty, což by motivovalo vysokopříjmové lidi k vyšším investicím. Ti jsou nejvíce ohrožení propadem životní úrovně s nástupem do penze. Když začnete ve 30 investovat čtyři tisíce korun do dynamického portfolia s konzervativním odhadem čistého výnosu sedm procent při inflaci dvě procenta, budete si moct vyplácet po dobu 30 let od 65 let rentu ve výši 17 tisíc měsíčně. Každý si sám může posoudit, jestli to je pro něj dostačující. V případě, že k tomu připočteme maximální možné příspěvky zaměstnavatele, bude renta 35 tisíc korun, což už je zajímavější. Ale pro

člověka s aktuálním čistým příjmem 100 tisíc korun je to zřejmě pořád málo. Tohle cvičení by si měl udělat každý a podle toho se sám rozhodnout, jaký náhradový poměr v penzi si chce pro sebe přichystat.

Když si to cvičení dělat nechci nebo se bojím, že udělám chybu, podle jakých kritérií bych si měl vybrat finančního poradce?

Říkám svým klientům, že objektivně posoudit, jestli si vybrali správně, budou schopni tak po deseti letech vzájemně spolupráce. Dívala bych se na životopis, na vzdělání, na zkušenosti a hlavně bych se hodně ptala. Především na to, jak je daný poradce odměňován, jak tvoří portfolio a jak probíhá následná spolupráce. ✕

inzerce



BYDLENÍ PRO SENIORY V PRAZE A V LIBERCÍ

Aktivní stáří v příjemném a kulturním prostředí

www.rezidencerosa.cz

Kde se rodí nejvíc dětí

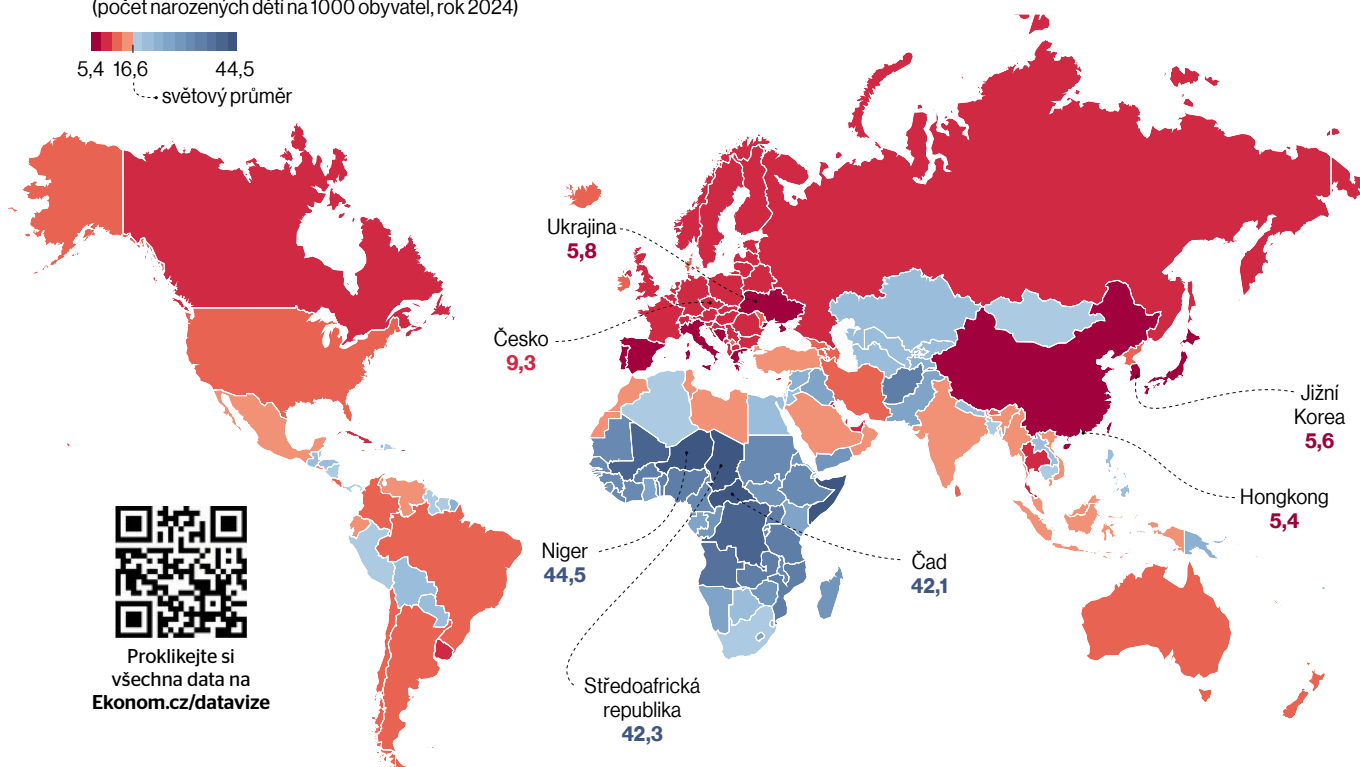
Bohaté země trápí nízká porodnost a lidé intenzivně řeší, jak se zajistit na důchod. Podle prognózy Organizace spojených národů se ve státech globálního severu letos narodí sotva deset dětí na tisíc obyvatel. Naopak v nejméně rozvinutých koutech světa to bude v průměru třicítka dětí. Problémy v posledních letech hlásí i kdysi velmi plodné asijské země.



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

Porodnost ve světě

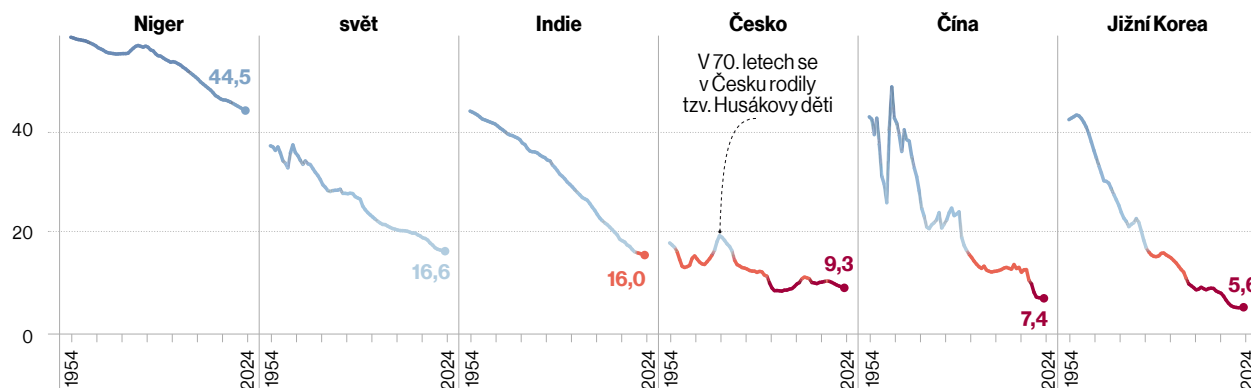
(počet narozených dětí na 1000 obyvatel, rok 2024)



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

Porodnost ve vybraných státech

(počet narozených dětí na 1000 obyvatel, rok 1954–2024)



Zdroj: OSN (World Population Prospects)

Asociace poskytovatelů sociálních služeb ČR nabízí

www.apsscr.cz

Značka kvality v sociálních službách

Pomocník při výběru vhodného domova, kde prožijete své stáří důstojně

- Systém hodnocení provozovaný Asociací poskytovatelů sociálních služeb ČR.
- Hodnotí se všechny důležité aspekty poskytování sociální služby z pohledu uživatele.
- Výsledkem hodnocení je jednoznačná informace o tom, jakou kvalitu života mohou klienti a jejich rodinní příslušníci od daného zařízení očekávat.
- Zařízení sociálních služeb získá v systému určitý počet hvězdiček, jako je tomu u hodnocení hotelů.
- Od roku 2013 součástí vládního Programu Česká kvalita, který garantuje objektivitu a nezávislost seriálních značek kvality na českém trhu.

Pro jaké sociální služby je certifikace určena?

- Domovy pro seniory a domovy se zvláštním režimem
- Pečovatelskou službu
- Ambulantní služby pro osoby se zdravotním postižením – denní stacionáře, centra denních služeb, sociálně-terapeutické dílny



www.znackakvality.info



odborný časopis **sociální služby**



SOCIÁLNÍ PRACOVNÍK

- Nejrozšířenější odborný měsíčník v oblasti sociálních služeb v České republice a na Slovensku
- Orientuje se na všechny typy a druhy sociálních služeb
- Určen pro čtenáře z řad zřizovatelů, poskytovatelů, zaměstnanců a uživatelů sociálních služeb, představitelů veřejné správy, odborníků, studentů i pedagogů v České republice a na Slovensku

- Informační a odborný časopis určený především sociálním pracovníkům
- Věnuje se sociální práci i za hranicí sociálních služeb (zdravotnictví, justice, školství, sociálně-právní ochrana dětí, veřejná správa apod.)
- Určen pro každodenní praxi sociálních pracovníků a všech, kteří se o sociální práci a její rozvoj zajímají

www.socialnisluzby.eu

www.listysp.cz

Apple MacBook Air

Lehkost vzduchu. Síla M3.



Využij výhodný leasing pro podnikatele a získej nový MacBook Air M3 už od **925 Kč bez DPH** na 36 měsíců.

iStores

istores.cz/smart-leasing



PRÁVNÍ RÁDCE

03

Česká energetika

Legislativa nízké ceny elektřiny nezajistila, byznys volá po budování nových elektráren.

Regulace v Evropě

Evropská unie se chystá na ústup od liberálního přístupu k trhu s energiemi. Inspiraci hledá v USA.

SILNÁ MEZINÁRODNÍ SÍŤ ZROZENÁ V ČESKU

Klient ocení, že ho při expanzi do zahraničí doprovází advokát, říká **BARBORA URBANCOVÁ** z Peterka Partners.

ekonom
PODCAST

**BUSINESS
LEGAL**

O NOVELE SLUŽEBNÍHO ZÁKONA



MICHAL SNIEHOTTA

partner v advokátní kanceláři Sniehotta & Vajda Legal

Chcete se stresovat? Staňte se právníkem



Slavný americký deník Washington Post se loni rozhodl zjistit, jaká jsou nejméně stresující povolání ve Spojených státech. Z analýzy údajů amerického Úřadu pro statistiku práce z let 2010 až 2021 vyšlo, že mezi ty nejvystresovanější patří právníci (hůř už na tom byli jen pracovníci ve finančnictví a pojišťovnictví).

To samé ostatně tvrdí i mnohé vědecké studie. Jednou z hlavních příčin stresu v oblasti práva je podle nich tlak na neustálý vysoký výkon. Od právníků se očekává, že budou poskytovat odborné poradenství, činit zásadní rozhodnutí a pracovat v šibeničních lhůtách, přičemž se budou muset vyrovnávat s neustálými požadavky klientů, kolegů a soudního systému. K tomu je nutné připočítat také relativně dlouhou pracovní dobu, a navíc častou nutnost pracovat večer a o víkendech. Čím více hodin právníci za týden odpracují, tím více se pak také cítí v práci ve stresu. Tohle všechno si vcelku logicky vybírá nehezkou daň. Z jedné americké studie z roku 2016, v jejímž rámci vědci zpovídali bezmála 13 tisíc tamních právníků, vyšlo, že přes 28 procent z nich vykazovalo symptomy deprese, 19 procent mělo úzkosti a 23 procent pocítovalo ve svém životě významně zvýšený stres. Přes pětinu advokátů a advokátek ze vzorku pak mělo i problémy s pitím alkoholu.

Vlastně není divu, že mnozí zvažují právníckou profesi zcela opustit. Podle analýzy společnosti Exizent, která se zabývá právními technologiemi, více než třetina britských právníků uvažovala o tom, že opustí svou práci kvůli špatnému duševnímu zdraví. Když podobnou studii udělala počátkem roku 2022 mezi mezinárodními právníky Singapurská právnícká společnost, 54 procent z nich uvedlo, že do roku 2027 pravděpodobně opustí své pracoviště, přičemž více než polovina z nich pravděpodobně opustí profesi úplně.

Někteří právníčtí matadoři možná znechuceně zakroutnou a pronesou něco ve smyslu, že lidé dnes už nic nevydrží a že za jejich mladých let se dělalo ještě víc. Třeba ano. Anebo se jen ti mladí právníci prostě nechtějí udít k zbláznění.

Petr Kain

Šéfredaktor týdeníku Ekonom

Obsah

Aktuality

- 4 Přehled událostí v právu

Téma

- 6 Legislativa nízké ceny energie nezajistila. Byznys nechce regulaci, ale nové zdroje
- 8 Vít Stehlík: Přišla dokonalá bouře a ušetřila nám lekci. Snad to k něčemu bude

Rozhovor

- 12 Barbora Urbancová: Klient ocení, že ho doprovázíme při expanzi do okolních zemí

Legislativa

- 16 Navzdory zdání Česko míří k digitální budoucnosti

Byznys

- 18 Klíčem k úspěchu jsou dobré smlouvy s dodavateli softwaru k ESG reportingu

Právní praxe

- 20 Preventivní restrukturalizace: Když se smlouvy nemusí dodržovat
- 22 Soutěžní právo by zasloužilo změny. Třeba zmírnit sankce za marginální pochybení
- 24 Dlouhodobý investiční produkt poslouží i k daňové optimalizaci

Historie v právu

- 26 Ztráta cti i nucený pobyt v krčmě. Jak naši předci zajišťovali dluhy

Nominujte svou firmu nebo ESG projekt do Ekonom žebříčku udržitelnosti

Týdeník Ekonom odstartoval druhý ročník žebříčku udržitelnosti. Přihlašovat do něj mohou firmy například českou ekonomikou své strategie udržitelnosti anebo ESG projekty. Vítěze vybere odborná porota složená z právníků, ekonomů, konzultantů v oblasti udržitelnosti a novinářů. Nad nezávislostí hodnocení navíc bdí zástupce neziskového sektoru.

Ekonom žebříček udržitelnosti je prostor pro prezentaci a vzájemné porovnání firem v jejich přístupu k ESG. Právě ke společensky odpovědnému podnikání s ohledem na životní prostředí, okolí a komunity sdružené kolem firem se v posledních letech hlásí stále více podniků. Některé pod vlivem silící evropské regulace, jiné se takzvanou udržitelnou cestou vydávají z vlastního přesvědčení.

Ekonom žebříček udržitelnosti porovnává aktivity českých firem v této oblasti na základě dotazníků o strategii či projektu, který podniky v oblasti udržitelnosti mají. V loňském, prvním ročníku zvítězila v kategorii Strategie společnost Vodafone Czech Republic. Za nejlepší ESG projekt týdeník Ekonom vyhlásil projekt Pro Chmel společnosti Plzeňský Prazdroj, zaměřený na zlepšení podmínek pěstitelů chmele na Žatecku.

Nominace do letošního kola žebříčku probíhají do 20. dubna prostřednictvím webu Žebříčekudržitelnosti.cz. Slavnostní vyhlášení výsledků proběhne 4. června na konferenci Udržitelné fórum.



Klára Vítková, ESG manažerka Vodafone Czech Republic

Vedoucím advokátem PwC Legal se stal Marc Müller

Advokátní kancelář PwC Legal získala novou mezinárodní posilu. Na pozici vedoucího advokáta tam nastoupil česko-německý právník Marc Müller, který dosud působil v bpv Braun Partners. Odborník na energetické právo se bude v PwC Legal soustředit především na energetickou regulatoriku, oblast fúzí a akvizic a německou klientelu.

Müller se ve své praxi účastnil řady transakcí včetně akvizic či divestic energetických firem nebo energetické infrastruktury. Podílel se také na straně investorů na arbitrážích ohledně solární energetiky. „PwC jako celek je velmi silné v poradenství pro energetický sektor. I my advokáti vidíme v této oblasti spoustu příležitostí. Věřím, že Marc nám svými zkušenostmi pomůže, abychom tento trh zaujali,“ říká řídící partner PwC Legal Petr Kincl.

Müller nastoupil do advokátní praxe v Německu v roce 2003, avšak brzy přesídlil do České republiky. Více než deset let pracoval jako firemní právník v energetickém gigantu E.ON. V roce 2016 se vrátil do advokacie a až do loňska pracoval pro advokátní kancelář bpv Braun Partners.

Jeho příchod do PwC Legal představuje další z řady personálních posílení této kanceláře. Od loňského léta, kdy její vedení převzal Petr Kincl, už její právní tým rozšířili seniorní advokáti Olga Kaizar, Martina Brůnová, Jiří Brabec a Petr Syrovátko.



Marc Müller

Matzner Legal roste a rozšiřuje své služby

Advokátní kancelář Matzner Legal od letošního roku rozšiřuje služby do oblasti daňového poradenství a účetnictví. Vznikem Matzner Tax & Accounting reaguje na stále rostoucí komplexnost a provázanost právní, daňové a účetní problematiky. Dosud se kancelář zaměřovala především na oblast IT práva a autorského práva, korporátního, občanského a trestního práva.

Podle zakladatele a vedoucího partnera Matzner Legal umožňuje širší paleta služeb advokátům navázat s klienty důvěrnější vztah a lépe a hlouběji pochopit jejich potřeby. „Jsme přesvědčeni, že propojování různých na sebe navazujících či jinak souvisejících oblastí je správným krokem pro budoucnost. Ostatně i na klientské straně již nějakou dobu pozorujeme trend řešit maximum záležitostí tak-

zvaně pod jednou střešou namísto vyhledávání separátních odborníků,“ míní Matzner.

Kancelář také posiluje tým o mladé advokáty, což jí má dodat novou energii. Naposledy na přelomu roku se novým advokátem kanceláře stal Jakub Michal, který tam do té doby působil jako koncipient. Další personální posily mají řady právníků Matzner Legal rozšířit v letošním roce.

Rowan Legal přetáhla KPMG předního daňového experta

Kancelář Rowan Legal má od března nového vedoucího daňového týmu. Stal se jím přední český daňový odborník Luděk Vacík. Do Rowan Legal přišel z KPMG.

Vacík má více než 25 let zkušeností, které získal především v největších mezinárodních poradenských společnostech – v takzvané velké čtyřce. Zaměřuje se především na strukturování tuzemských a přeshraničních investic, fúze a akvizice, daňové prověrky, mezinárodní zdanění a poradenství v oblasti daně z příjmů právnických osob. Má rovněž dlouholeté zkušenosti z jednání s finanční správou a se soudy při sporech a soudních daňových řízeních.

Ve svém novém působišti bude mít Vacík za úkol mimo jiné rozšířit daňový tým kanceláře a pokračovat v integraci daňových služeb do jejích produktů. „Velmi si vážím nabídky spolupráce s advokátní kanceláří Rowan Legal, která mi umožní zúročit zkušenosti s poskytováním daňového, účetního a finančního poradenství, řízením projektů a vedením pracovních týmů. Rád bych navázal na dosavadní úspěšné poskytování daňových služeb touto advokátní kanceláří,“ uvedl při svém nástupu do Rowan Legal Vacík.



Luděk Vacík

Česko se přihlásilo do boje za evropskou konkurenceschopnost

Česko společně s dalšími členskými státy žádá Evropskou komisi, aby se v rámci politiky veřejné podpory soustředila na zajištění dlouhodobé konkurenceschopnosti Evropské unie. Společný dopis, jehož vznik iniciovalo Švédsko a připojilo se k němu Estonsko, Finsko, Island, Irsko, Lotyšsko, Polsko a Portugalsko, podepsal za Českou republiku předseda Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže Petr Mlsna.

Signatáři dopisu apelují na větší podporu ochrany pravidel jednotného vnitřního trhu a posílení dlouhodobé konkurenceschopnosti EU. Politika veřejné podpory v EU by se měla odklonit od krátkodobého rozvolňování pravidel veřejné podpory jakožto reakce na proběhlé či aktuální krize. Výzvou chtějí členské země upozornit na to, že stávající uvolnění pravidel veřejné podpory ze strany Evropské komise může z dlouhodobého hlediska ohrozit integritu vnitřního trhu. Toto uvolnění vyvolává závody v dotacích a vede k rozdílným v poskytování podpory v rámci jednotlivých členských států.

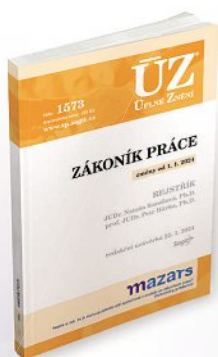
Česko podporuje ochranu pravidel vnitřního trhu a vyzývá k obnovení rovných podmínek mezi zeměmi Evropské unie. Budoucí změny pravidel veřejné podpory by měly být postaveny vždy na důkladné analýze problémů, posouzení dopadů a úzké spolupráci komise s členskými zeměmi.

OBČANSKÝ ZÁKONÍK 2024



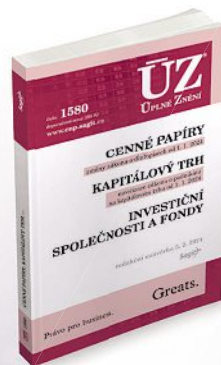
- změny občanského zákoníku od ledna 2024
- všechny změny zvýrazněny tučně
- aktualizovaný rejstřík

ZÁKONÍK PRÁCE 2024



- změny zákoníku práce od ledna 2024
- všechny změny zvýrazněny tučně
- aktualizovaný rejstřík

CENNÉ PAPÍRY, ZISÍ, PODNIKÁNÍ NA KAPITÁLOVÉM TRHU



- novela zákona o dluhopisech
- změny zákona o podnikání na kapitálovém trhu
- 27 zákonů a vyhlášek

Legislativa nízké ceny energie nezajistila. Byznys nechce regulaci, ale nové zdroje

ČESKÝ STÁT ZMÍRNIL PODMÍNKY BUDOVÁNÍ MALÝCH FOTOVOLTAIK A OD POLOVINY ROKU UMOŽNÍ SDÍLET ELEKTŘINU. JINAK DOMÁCNOSTEM MOC NEPOMŮŽE.

Josef Pravec | Foto: Shutterstock

Petrof, královéhradecká firma, která je největším evropským výrobcem akustických klavírů a pianin, přesunuje část výroby do Asie. Podstatným důvodem je drahá česká elektřina. Kvůli energetické drahotě podobně postupují další firmy, část své výroby přestěhovala do Spojených států Draslovka, světový producent kyanidu sodného. V tomto případě jde o zemní plyn, přičemž rozdíl mezi jeho cenou v Česku a USA je někdy podle vedení společnosti až dvanáctinásobný.

Elektřina v posledních třech letech Petrofu zdražila na trojnásobek. Takže část produkce se bude vyrábět v Indonésii, jejíž elektroenergetika jede na uhlí. Šéfkou firmy je Zuzana Ceralová Petrofová, ekonomická poradkyně premiéra Petra Fialy.

Vláda nové regulační kroky nepřipravuje a nepožadují je od ní právníci ani podnikatelé, i když ti si hlasitě stěžují. „Vysoké ceny energií jsou jednou z výrazných bariér růstu průmyslu a limitem pro jeho mezinárodní konkurenceschopnost. Evropa a Česko se tak stávají pro řadu investic i vlivem cen energií méně atraktivní a my naopak potřebujeme investovat,“ řekl Právnímu rádci Bohuslav Čížek, ředitel sekce hospodářské politiky Svazu průmyslu a dopravy ČR.

KRITIKA V MEZÍCH ZÁKONA

Nejde jen o výši cen, ale i o to, že neustále kolísají. „Nejistota byla vysoká, nikdo nevěděl, co bude za pár měsíců, a bylo obtížné cokoliv plánovat. Některé reakce mohly být rychlejší a vnímavější. Musíme ale hledět dopředu,“ podotýká ještě směrem k vládě Čížek. Po propuknutí energetické

krize bylo hlavním opatřením Fialova kabinetu zastropování tarifních cen. To však podle řady odborníků – například někdejšího šéfa Pražské plynárenské Pavla Janečka – přišlo opožděně a bylo špatně nastavené. U průmyslníků nicméně převažuje smířlivost s daným stavem. „Vzhledem k omezeným rozpočtovým prostředkům stát postupoval racionálně, využil dočasného krizového rámce Evropské unie,“ tvrdí Zuzana Krejčířiková z Hospodářské komory ČR.

VYSOKÉ CENY ENERGIÍ JSOU JEDNOU Z VÝRAZNÝCH BARIÉR RŮSTU PRŮMYSLU A LIMITEM PRO JEHO MEZINÁRODNÍ KONKURENCESCHOPNOST. V EVROPĚ ANI ČESKU SE FIRMÁM INVESTOVAT NECHCE.

Klíčovou věcí zůstávají emisní povolenky, které elektrárny, ale i hutě či cementárny nutí ustoupit od fosilních paliv a zavádět obnovitelné zdroje. Jejich cena poté, co jich Brusel na trh vrhl více, nyní klesá, ze 100 eur před rokem za kus jde nyní o 55 eur. „V okamžiku, kdy jednotlivé státy souhlasily s dekarbonizací a systémem emisních povolenek, se povolenky nutně začaly promítat do ceny,“ připomíná Krejčířiková. Dovede si nicméně představit, že by se systém upravil formou určitého cenového pásma, jakýmsi stropem, aby se dopad na ceny zmínil.

Proti větším změnám v zavedených energetických regulacích se staví Laura Otýpková, specialistka na energetické právo v ekologick-

ky orientované poradenské společnosti Frank Bold. „Obchodování s povolenkami je designováno tak, aby akcelerovalo snižování emisí. Díky povolenkám získáváme prostředky do Modernizačního fondu, z něhož se hradí snižování emisí v průmyslu, nové obnovitelné zdroje nebo zateplování domů.“

Podle energetického analytika Janečka ovšem obchodování s povolenkami vede k rozsáhlým spekulacím, které v konečném důsledku ceny elektřiny neúměrně zvyšují. Totéž tvrdí o Lipské burze a doporučuje z ní buď vystoupit, případně tam prodávat jen přebytky. A nenakupovat v Lipsku pro domácí spotřebu, místo toho spoléhat na národního prodejce. Jde o menšinový názor, zatímco podle převažujícího mínění by takový razantní krok vedl k omezení tržních prvků. Kdyby se s elektřinou obchodovalo pouze na státním trhu, přestaly by do odvětví plynout soukromé investice.

Důležitá je i politika provázaná s právními aspekty. „Pokud jsme součástí Evropské unie, nic takového udělat nejde,“ říká za Hospodářskou komoru analytička Krejčířiková. Ani podle Víta Stehlíka, který se v advokátní kanceláři White Case specializuje na energetické právo, nejde o schůdnou cestu. „Teoreticky bychom mohli zavést regulaci cen u výrobců a riskovat porušení evropského práva a investiční žaloby, zejména ze strany zahraničních spoluvlastníků výrobců energií. Vláda upřednostnila řešení, kdy Česká republika nebude chápána jako země nespolehlivá z pohledu investorů,“ řekl Právnímu rádci (více v rozhovoru na str. 8–10). Místo toho koalice spoléhá na redesign evropského trhu s energiemi, mezi nimiž dominuje důraz na dlouhodobé kontrakty. Měl by zajistit větší stabilitu cen.

BEZ ATOMU TO NEPŮJDE

Českým podnikům komplikuje situaci vysoká energetická náročnost výroby. „Ta je ovšem dána strukturou naší ekonomiky,“ upozorňuje Čížek. Firmy podle něj do energetických úspor ale investují a tlak zvýší nové evropské předpisy, hlavně směrnice o energetické účinnosti a energetické náročnosti budov. „Nad rámec toho teď není vhodné přijímat další legislativní opatření,“ zdůrazňuje.

Podle podnikatelů je nezbytné zajistit dostatek energetických zdrojů. Už loni předložili kabinetu analýzu, která upozorňuje, že v roce 2028 pře-



Podle domácího průmyslu je hlavní věcí budování nových energetických zdrojů. V první řadě se jedná o stavbu nových jaderných reaktorů v Dukovanech a Temelíně. Jde ale i o obnovitelné zdroje nebo modernizaci a zpružnění rozvodných sítí. To vše není možné bez velkých investic.

stane Česko být energeticky soběstačnou zemí. „Pokud chceme mít levnější energie, musíme se zaměřit na domácí zdroje. Na obnovitelné zdroje energie, jádro či výrobu zelených plynů,“ připomíná Čížek ze svazu průmyslu. Nové jaderné zdroje však nebudou k dispozici dříve než v roce 2038, kdy by mohl být hotov pátý blok v Dukovanech.

Nejde jen o velkou energetiku. „Pomohlo by, kdyby stát pomáhal budovat energetickou soběstačnost na lokální úrovni, založenou na obnovitelných zdrojích. Zejména na solárních i větrných,“ tvrdí Otýpková ze společnosti Frank Bold.

Stát směrem k tomu už některé kroky udělal – na začátku roku 2023 snížil administrativní požadavky pro výstavbu malých fotovoltaik, později novelou energetického zákona o komunální energetice zavedl možnost zakládat energetická společenství. Od poloviny letoška bude možné elektřinu sdílet v menších i větších skupinách. Zároveň vláda připravuje akcelerační zóny pro obnovitelné zdroje, v nichž by mělo být povolování zjednodušené.

Krokem vpřed by podle expertů bylo důsledné plánování energetické infrastruktury a zvyšování její kapacity. V tom mají pomoci nové technologie. „Celé to teď je v legislativním procesu, jedná se o akumulaci energie a agregaci flexibility. Chytré prvky sítě mohou ušetřit energetické investice v hodnotě desítek miliard korun,“ tvrdí Otýpková. ●

Přišla dokonalá bouře a ušetřila nám lekci. Snad to k něčemu bude, říká advokát Stehlík

INVESTICE DO JÁDRA ČI OBNOVITELNÝCH ZDROJŮ
EVROPA SICE USNADNÍ, ENERGIE ALE UŽ LEVNÉ
NIKDY NEBUDOU. ZELENÉ PLÁNY MÁ I ČÍNA.

Josef Pravec | Foto: Lukáš Biba

Evropský energetický trh podle Víta Stehlíka z advokátní kanceláře White & Case čekají změny. Na prvním místě půjde o podporu výstavby zdrojů elektřiny přes dlouhodobé úvěry. „Bohužel se ukázalo, že současný systém neumí pracovat s extrémními situacemi, jako je současná energetická krize. Zjednodušeně řečeno, po dobu míru a hojnosti trh fungoval poměrně dobře, teď se ale ukazuje, že za obtížné situace jsou zásahy nutné, řekl Stehlík Právnímu rádci.

Ceny energií v Česku patří k nejvyšším v Evropě – nezaspal stát?

Možnosti státu byly omezené tím, čím jsme vázáni na úrovni EU. Ta žádá liberalizaci trhu, takže bez dalšího regulovat cenu elektřiny nebo plynu není možné. Jedinou možností, která přicházela alespoň teoreticky v úvahu, je institut zranitelného zákazníka. Unijní směrnice počítá s tím, že za stanovených podmínek je možné regulovat cenu dodávek pro vybraný typ spotřebitelů. Kolika domácností by se to týkalo, to by záviselo na výkladu definice zranitelného zákazníka a jejím uchopením v příslušném legislativním opatření. Pro zajímavost lze zmínit, že cenovou regulaci dodávek energií prostřednictvím institutu zranitelného zákazníka dlouhodobě využívá například Maďarsko. Tento postup by však v českém prostředí vyžadoval poměrně velký zásah do stávajícího systému, včetně legislativy. Nebylo by to zřejmě vůbec snadné, a to i proto, že výrobci elektřiny, potažmo obchodníci, mají svoji produkci často prodanou na rok či dva dopředu. Pokud by najednou měli dodávat energie

za cenu nižší, než jakou si sjednali v rámci dodávkových smluv, jednalo by se o obrovský zásah do uzavřených smluv. To je z hlediska právní jistoty zásadní problém, realisticky by proto taková opatření musel opět kompenzovat stát nebo by efekt legislativního opatření zřejmě nastal s poměrně velkým zpožděním. Nicméně, pokud by se touto cestou stát vydal a našel řešení, které by se vypořádalo s omezeními danými již uzavřenými smlouvami, dopad energetické krize na domácnosti nebo alespoň na jejich část by zřejmě v takovém případě byl nižší, minimálně dočasně.

**MOŽNOSTI STÁTU BYLY OMEZENÉ TÍM, ČÍM JSME
VÁZANI NA ÚROVNI EU. TA ŽÁDÁ LIBERALIZACI
TRHU, TAKŽE BEZ DALŠÍHO REGULOVAT CENU
ELEKTŘINY NEBO PLYNU NENÍ MOŽNÉ.**

K tomu ale nedošlo.

V naprosté většině unijních zemí se použilo plošné zastropování cen. U nás, podle názorů některých odborníků na energetiku, možná mohlo přijít o něco dříve a pomoc státu mohla být lépe cílená tak, aby na cenové stropy měli nárok pouze ti, kterým bylo opravdu nutné pomoci.

Evropská unie pod dojmem energetické krize připravuje změny podoby energetického trhu. Jak by takový redesign měl vypadat?

V EU panuje dlouhodobý spor mezi zastánci současného liberálního přístupu a stoupenci silnější regulace. Ti se mohou odvolat na příklad USA –



tam volný trh obecně nepochybně funguje, ale pro energetiku to tak úplně neplatí. V řadě států USA je koncová cena dodávek pro zákazníky regulována. Vychází se z toho, že volná soutěž na liberalizovaném trhu s energiemi nepřináší vždy očekávané benefity a kýžené cíle. V Evropě se bohužel ukázalo, že současný systém neumí pracovat s extrémními situacemi, jako je nynější energetická krize. Zjednodušeně řečeno, po dobu míru a hojnosti trh fungoval s výjimkou dostatečné podpory pro obnovu výrobní základny poměrně dobře. Teď se ale ukazuje, že za obtížné situace jsou zásahy nutné. Takže výsledkem bude pravděpodobně pololiberalní, respektive poloregulovaný model.

Můžete být konkrétnější?

Na prvním místě půjde o podporu výstavby nových zdrojů přes dlouhodobé smlouvy. Ty se uzavřou ještě předtím, než výrobci začnou zdroj stavět. Příkladem může být dostavba Dukovan.

Vít Stehlik

Vystudoval Právnickou fakultu Univerzity Karlovy. Od roku 2022 je výkonným partnerem pražské kanceláře White & Case, do níž nastoupil v roce 1999. Radí významným energetickým společnostem v Česku v otázkách energetického práva a při plánování a realizaci projektů. Specializuje se i na stavebnictví a PPP projekty.

K té je nutný odbyt elektřiny za cenu, která umožňuje rozumnou návratnost investice. Šlo by ovšem o veřejnou podporu, kterou musí EU povolit. Pokud pro návratnost stačí tržní cena, je to samozřejmě ideální. Pokud ne, je nutné uzavřít smlouvu s cenou umožňující pokrýt náklady investice a její přiměřený zisk, přestože je cena vyšší než tržní.

Připravují se v EU i další zásadní změny?

Ano, jedná se o dlouhodobé smlouvy týkající se přímého prodeje elektřiny, takzvané PPA (Power

Purchase Agreement poskytuje jistotu nákladů a garantuje původ energie – pozn. red.). V současné době se nejčastěji uzavírají ve vztahu k obnovitelným zdrojům. Evropská komise si slibuje, že se tyto smlouvy stanou běžnými, což také přispěje ke stabilitě trhu.

Obnovitelné zdroje jsou ale zdroje dost nejisté.

Proto třetí nejdůležitější změnou bude podpora kapacitních mechanismů. Fotovoltaika i větrné elektrárny vyrábějí nepravidelně, a energetická soustava proto musí mít zdroje, které je mohou okamžitě zastoupit nebo se dají okamžitě vypnout. Nicméně i když jsou připraveny a čekají, musí i za dobu, kdy nic nevyrobí, být kompenzovány. To je princip kapacitních mechanismů. Může jít o špičkové elektrárny spalující zemní plyn a v budoucnu vodík nebo o různé akumulací systémy, jako je třeba přečerpávací elektrárna Dlouhé stráně nebo připravovaná přečerpávací elektrárna na soustavě vodních děl Orlík-Kamýk, u které navíc nedochází k takovému zásahu do ekosystému jako při výstavbě zcela nové přečerpávací elektrárny.

Když jsme u investic do soustav – o nich do značné míry rozhoduje Energetický regulační úřad stanovováním distribučních poplatků.

Od letoška budou podstatně vyšší, nejde tak o rozhodnutí na úkor spotřebitelů?

Nejde jen o prostou obnovu sítí, ale i o další náklady vyvolané potřebou připojovat obnovitelné zdroje. Taková soustava musí mít jinou podobu a musí být i jinak řízena. Navíc ERÚ nereguluje cenu silové elektřiny, ale jen cenu za její distribuci a přenos, kde by k nepřiměřeným ziskům z principu dojít nemělo.

Lidé takové nuance nemusí být ochotni rozlišovat. Prostě to znamená, že budou víc platit, a vysvětlení nepřijmou.

Cena silové elektřiny regulovaná není a bez legislativní změny, která by navíc mohla narazit na příslušnou evropskou směrnici, není možná žádná taková regulace. Vláda se část finančních prostředků snažila přečerpat daní z mimořádných zisků a výnosových stropů pro pokrytí nákladů na cenové stropy pro odběratele. Úplně překopat trh ale nemohla, aniž by se vyhnula rizikům investičních žalob, zejména zahraničních investorů nebo i energetických společností. Takové

spory by jistě nepřidaly na atraktivitě českého investičního prostředí.

Je ale nutné, aby se levná elektřina z českých elektráren obchodovala na lipské burze a násobně dražší se vracela zpět? Nebylo by možné v Lipsku prodávat jen její přebytky a domácí trh zásobovat přímo?

Něco takového by zřejmě vyžadovalo částečnou regulaci na úrovni výroby elektřiny. Výrobcům nemůžete zakázat prodávat za nejvyšší ceny, jelikož jejich cílem je vždy maximalizovat zisk. Pro výrobce je lipská burza pouhou platformou k obchodování.

**VÝROBCŮM NEMŮŽETE ZAKÁZAT
PRODÁVAT ZA NEJVYŠŠÍ CENY, JELIKOŽ
JEJICH CÍLEM JE VŽDY MAXIMALIZOVAT
ZISK. PRO NĚ JE LIPSKÁ BURZA
JEN PLATFORMOU K OBCHODOVÁNÍ.**

To má sice svoji logiku, ale pro české spotřebitele to výhodné není. Nabízelo se přece za extrémní situace, jaká panovala, přikročit k regulaci a obchodování na burze přibrzdit.

Jiné řešení než zmíněný institut zranitelného zákazníka si zatím moc představit neumím. Chápu, že dopad růstu cen energie je obrovský, i jeho vliv na inflaci, na druhé straně jakákoliv silnější regulace je spojena s právními riziky, která musí být před zavedením regulačních opatření řádně ošetřena. Vláda dala přednost řešení, že republika nebude chápána investory jako nespolehlivá.

Dalším problémem jsou emisní povolenky. Když už změny v energetice, proč ne také v jejich užívání? Nebo se to vlastně nechce, protože jde o vlajkovou loď zelené ekonomiky?

Povolenky mají férově zohledňovat negativní dopad na životní prostředí ze zdrojů využívajících fosilní paliva tak, aby se vyplatily investice do obnovitelných zdrojů. Když nastal souběh několika problémů, tj. potíže s ruskými dodávkami plynu, vpád Ruska na Ukrajinu a hazard některých dodavatelů, kteří neměli zajištěny dodávky energie, nastalo něco, co bych nazval dokonalou bouří. Povolenky podražily a ceny energií byly najednou

jako z jiného světa. Za méně bouřlivých okolností emisní povolenky svůj účel v principu plní.

Nejen od nás, ale i z Německa kvůli drahým energiím prchají firmy. Green Deal někdy tak trochu vypadá jako sebevražedná politika.

Ať jste vášnivý ekolog, nebo ne, jedna věc je zjevná: zdroje fosilních paliv jsou omezené a je nutné rozvíjet alternativní. Potřebujeme podpořit technologický pokrok. Nyní všichni vnímáme aktuální dopady těchto kroků, ale měli bychom se na vše dívat v delším časovém horizontu. Řekněme si otevřeně: energie už nikdy levné nebudou. I u našich konkurentů, například v Číně, probíhá určitá ekologizace a budou zdražovat.

Po celé Evropě panuje ohromná nespokojenost s vládami. Ani to není důvod ubrat u Green Dealu plyn?

V každém případě jsme dostali ohromnou lekci a snad tato zkušenost bude k něčemu dobrá.

Situace je však složitá. Na jedné straně vidíme EU, jak říká, že jsme s Green Dealem pomalí, že problémy souvisejí s pomalým zaváděním zelené ekonomiky, a proto musíme zrychlit. Vůbec si nemyslím, že tomu tak je, a mělo by se o tom hodně debatovat. Limitem totiž jsou nezbytné technologie, které dosud neexistují, což se týká třeba i plánů na využití vodíku k akumulaci energie z obnovitelných zdrojů. Na druhou stranu se v Evropě opět považuje za přijatelné investovat do jaderných zdrojů, což je v porovnání s tím, jaká byla situace před pěti lety, velký posun. Postupně se prosazují úvahy, že bez jaderné energetiky přechod na bezuhlíkovou ekonomiku zvládnout nelze. Vezměte si příběh Temelína. Kdyby v roce 2014 dostal projekt jeho rozšíření veřejnou podporu, mohli bychom dnes doufat, že někdy v roce 2027 či 2028 bychom měli k dispozici nové bloky o kapacitě nejméně 2 GW. Pak bychom mohli realističtěji uvažovat o odstavení uhelných elektráren v deklarovaných termínech. •

inzerce

PR002174



Zdraví bez kompromisů, v ambulanci i v nemocnici

Unikátní kombinace prémiové ambulantní a lůžkové lékařské péče vám poskytne jistotu, že pro své zdraví děláte maximum. Neváhejte nás kontaktovat, rádi vám osobně poskytneme podrobné informace.

+420 234 630 630, recepce@hpcas.cz
HOMOLKAPREMIUMCARE.CZ



Klient ocení, že ho doprovázíme při expanzi do okolních zemí, říká Urbancová

FIRMY S VÝRAZNÝM VLIVEM NA OKOLÍ BY MĚLY BÝT SCHOPNÉ INFORMOVAT VEŘEJNOST O DOPADECH SVÉ ČINNOSTI.

Josef Pravec, Jan Beránek | Foto: Tomáš Nosil

Při debatách o nastavení ESG povinností nelze podle Barbory Urbancové z advokátní kanceláře Peterka Partners spouštět ze zřetele skutečný cíl, kterým je udržitelnost. O tom, zda bude naplněn, rozhodne především chování firem. „Je to ale hlavně o odhodlání jít za udržitelností fakticky, a ne jen na papíře,“ konstatuje advokátka, která se na ne finanční reporting a compliance specializuje. Jako ředitelka kanceláře pro Česko přichází do kontaktu s klienty ze zemí střední a východní Evropy, kam její firma za posledních dvacet let expandovala.

Bylo pro vás studium práv vždy první volbou?

Určitě bylo. Vždycky mě spíše bavily humanitní předměty jako třeba dějepis. V rámci studia historie jsem se rovněž zabývala právními řádů různých zemí. Zajímalo mě, jak se tyto řády vyvíjely a podle čeho jednotlivé společnosti fungují. Velmi mě například zaujalo, jak ve Francii vznikla republika.

Ve Francii jste i studovala. Čím vás tato země a její právo zaujaly?

Původně jsem do Francie jela hlavně kvůli jazyku, jelikož jsem právní francouzštinu studovala tady na univerzitě. Ve Francii jsem studovala na právnické fakultě i právo a po složení advokátních zkoušek jsem se tam vrátila. Učila jsem se u Pařížské advokátní komory a absolvovala dvouměsíční stáž v tamní advokátní kanceláři.

Liší se francouzská právní praxe od té české?

Francie má tu výhodu, že si svůj právní řád utvářela podstatně delší dobu. Už při studiu mě zaujalo, že studenti se tam učí nejen literu zákona,

ale jdou mnohem více do hloubky. Řeší hodně judikaturu a praktickou aplikaci zákonů. Jinak je francouzské právo do určité míry složitější než české, zejména to procesní. Soudní soustava je velice rozvětvená a tomu odpovídá i specializace lokálních advokátů.

Uplatňujete své zahraniční zkušenosti v praxi?

My jako kancelář máme poměrně velké zkušenosti s aplikací práva v cizině. Většina kolegů v pražské kanceláři je frankofonních a stejně jako já studovali ve Francii. Máme zkušenost s koordinací soudních sporů ve Francii, což je

ZA MEZINÁRODNÍM ÚSPĚCHEM NAŠÍ
KANCELÁŘE STOJÍ MENTALITA JEDNÉ FIRMY.
BYŤ JEDNOTLIVÉ POBOČKY DĚLÍ VELKÁ
VZDÁLENOST, SPOLUPRACUJÍ NA DENNÍ BÁZI.

unikátní know-how. Když se česká společnost dostane před francouzský soud, nemá to vůbec jednoduché. Rovněž jsme členy Francouzsko-české obchodní komory, která podporuje české a francouzské firmy v jejich podnikání a při rozvoji na zahraničním trhu.

V červnu uplyne dvacet let od vašeho nástupu do společnosti Peterka Partners. Čím vás zaujalo?

Na začátku to určitě byla kombinace toho, že jsem hledala uplatnění v advokacii, které jsem se vždy chtěla věnovat, a zároveň jsem chtěla uplatnit znalost francouzského jazyka. Tato kan-



celář se proto jevila jako ideální příležitost. Málo se jich tady profilovalo směrem k francouzské klientele. A jakmile jsem zde začala pracovat, zjistila jsem, že agenda je velice zajímavá, a velmi mě to tu bavilo.

Jak se ve vašich očích kancelář za posledních dvacet let změnila?

Nastupovala jsem v roce 2004, v tu dobu měla kancelář pobočku pouze na Slovensku. Ale již v době, kdy jsem nastupovala, jsem vnímala zájem o další expanzi. Ta v následujících letech skutečně přišla. V roce 2006 jsme otevřeli pobočku na Ukrajině a následně v rychlejším sledu v Bulharsku, Rumunsku, Polsku a Maďarsku. V loňském roce jsme jednu založili také v Chorvatsku.

Jaká úvaha stála za touto expanzí?

Vždy jsem to vnímala tak, že sledujeme zájmy našich klientů, kteří otvírali své pobočky v různých zemích, a my jsme je tím provázeli. Pochopili jsme, že klienti potřebují určitou jednotnou službu v regionu. Řada z nich má oddělení zaměřená na celou střední a východní Evropu a je pro ně jednodušší, pokud komunikují s jednou kancelá-

Barbora Urbancová

Absolventka Právnické fakulty UK, studovala i na francouzské Universitě Nancy 2. Od roku 2004 působí ve firmě Peterka Partners. Na řízení kanceláře se podílí od roku 2016, nyní je ředitelkou pro ČR. Věnuje se zejména korporátní compliance a sporné agendě. Má zkušenosti s domácím i zahraničním soudním a rozhodčím řízením.

ří, která působí jako jednotná firma na několika trzích, a mohou mít jen jednu kontaktní osobu.

Jak se vaší kanceláři podařilo vybudovat silnou mezinárodní síť?

Myslím si, že za tím stojí mentalita jedné firmy. Byť jednotlivé pobočky dělí velká vzdálenost, v praxi se to neprojevuje. Spolupracujeme na denní bázi. Máme pracovní skupiny, které fungují napříč všemi pobočkami, přičemž vedoucí advokáti nemusí být nutně z Česka. Například naše skupina fúzí a akvizic je řízena z Polska. Zároveň si ale myslím, že je to i díky počáteční vizi. Naše expanze určitě není u konce, máme v plánu zaměřit se na další země.

Je pro vás výhodou, že jste ve firmě zastávala různé posty a měla možnost ji poznat zevnitř?

Myslím, že je to výhodné pro obě strany. Nastoupila jsem jako studentka, tedy jako úplný junior. I přesto jsem hned od začátku byla zapojena do zajímavých projektů. Následně jsem pokračovala jako koncipientka a posléze jako advokátka. Do vedení jsem se zapojila v roce 2016, takže už skoro osm let kombinuji právní praxi a management. Na začátku to bylo poměrně náročné, ale nyní už mi to přijde standardní. Možnost zapojit se do řízení společnosti považuji za velkou výhodu, díky které získávám nové zkušenosti. Pokračující zapojení do právní praxe mě pak nutí být stále efektivní ve všech oblastech.

Jste specialistkou na compliance. Jaká je vaše zkušenost s firmami, kterým radíte?



Z velké části poskytujeme právní poradenství velkým nadnárodním společnostem. U těchto klientů je compliance zcela zásadní. Je pro ně výzvou tuto oblast implementovat v jednotlivých zemích podle národních úprav, které se dynamicky vyvíjejí. Ale i u českých společnostech vnímáme, že se této oblasti věnují.

Součástí compliance je i problematika ESG. Firmy si často stěžují, že se jí musí věnovat. Jaký je váš pohled?

Je dobré si stále připomínat důvod, pro který legislativa vzniká, a tím je udržitelnost. Já osobně tu regulaci vnímám jako pozitivní. Myslím, že značná část obav pramení z toho, že se legislativa zatím nenachází v žádné finalizované fázi. Věřím, že se bude dále vyvíjet a upřesňovat. Již nyní například vidíme ze strany bank snahu pomáhat společnostem a vytvářet jednotné formuláře, přes které mohou zadávat svá data. Jde ale hlavně o rozhodnutí společností jít za udržitelností fakticky, a ne jen na papíře.

Povinnosti spojené s ESG se netýkají pouze velkých společností, ale prostřednictvím dodavatelských řetězců dopadnou dříve či později i na menší společnosti. Jak ty by se měly připravit a jak by jim mohla pomoci i legislativa?

Zatím povinnost spíše směřuje na velké firmy, které musí prověřovat i společnosti ve svém dodavatelském řetězci. Čím lépe se na tento jejich zájem malé a střední podniky připraví, tím pro ně bude vše jednodušší, protože pak jen odpovědí na dotazy. Navíc k nim přímé požadavky na dodržování ESG standardů doputují později, přes implementaci evropské směrnice. Ta na firmy dopadá postupně, podle výše jejich obrátu.

Nebylo by namísto malé firmy z této povinnosti vyčlenit? Jejich šéfové si už nyní často v souvislosti s reportováním o ESG stěžují na stále rostoucí administrativní povinnosti a byrokracii.

Mně to tak nepřípadá.

Sama ale říkáte, že reporting prosákne níž.

Prosákne, ale zatím skutečně jde o velké společnosti, jejichž dopad na společnost a životní prostředí je zásadní. A to, že o těchto dopadech mají veřejnost informovat, podporuji. Když firmy ve svém vlivu na okolí přesáhnou určité hranice,

měly by také být schopné o těchto dopadech reportovat. Pokud jde o povinnost prověřovat dodavatele, s tím se nedá nic dělat. Řada firem to již stejně dělá preventivně, ne proto, že jim to nařizuje zákon, ale proto, že chtějí získat certifikát co nejodpovědnější firmy.

Mění se tedy celkově přístup zdejších firem? Z začínají už vnímat ESG nejen jako povinnost, ale i jako příležitost?

Tím si nejsem tak jistá. Spíš reagují na společenskou poptávku a ta přece jen vychází hlavně z legislativy Evropské unie, která klade důraz na udržitelnost. Firmy tyto požadavky zatím chápou hlavně jako zátěž. Nicméně přibývá těch, které v ESG vidí i příležitost odlišit se od ostatních. Jak v očích zákazníků, tak investorů. Což občas vede až ke greenwashingu, ke zveličování zelených aktivit. I tomu se Evropská unie věnuje, takže tu už máme příslušnou směrnici. Všichni vidíme, že řada firem přesedlala na marketing zdůrazňující udržitelnost, recyklaci a podobně. Ve finále se však ukazuje, že tomu tak není a že podobná tvrzení nebývají podložena žádnými daty. Samostatnou kapitolou jsou vznikající společnosti, start-upy, které se záměrně profilují jako udržitelné, jelikož mají zájem o peníze investorů zaměřených na zelené firmy. Když to celé shrnu: až historie ukáže, jaký přínos požadavky na nefinanční reporting budou mít.

Když jsme u historie: jaké výsledky přinesla úprava trestní odpovědnosti právnických osob, která byla po velkých debatách přijata před deseti lety?

Společnosti se bojí postihu, a tak se více věnují pravidlům, v oblasti compliance zejména. Stíhání právnické osoby totiž může přinést docela velké problémy, třeba při soutěži o veřejné zakázky. Mnohé souvisí také s tím, že právnická osoba přece jen není člověk, a tak se některých činů může dopustit jen prostřednictvím fyzických osob, například ve statutárním orgánu či vedoucích nebo ovládajících. Přitom současně platí princip, že pokud firma učinila vše, aby trestnému jednání předcházela, může se trestní odpovědnosti zprostit. Což v praxi znamená nastavit efektivní compliance programy, vypracovat a dodržet etické kodexy a provádět pravidelná školení proti korupci a praní špinavých peněz. Toto vše také bylo smyslem zmíněného

zákona. Jinou věcí pak je, jak jsou právnické osoby opravdu stíhány.

Nebylo by nyní vhodné zakotvit v tomto zákoně i trestní sankce pro společnosti, které ignorují nebo zkreslují požadované ESG reporty?

Například ve Francii trestní odpovědnost firem při porušení povinnosti předložit ESG audit či neochotě dodat k němu auditorem požadované údaje zavedli. Trestají jak společnost, tak její statutární orgány. Jak to bude u nás, to se teprve uvidí. Evropská unie vnímá i nedostatečné postihy právnických osob u trestných činů proti životnímu prostředí. Směrnice, která se toho týká, právě prochází revizí a zkoumají se možnosti, jak ji zpřísnit.

NAPŘÍKLAD VE FRANCII TRESTNÍ ODPOVĚDNOST FIREM PŘI PORUŠENÍ POVINNOSTI PŘEDLOŽIT ESG AUDIT ZAVEDLI. TRESTAJÍ JAK SPOLEČNOST, TAK JEJÍ STATUTÁRNÍ ORGÁNY.

V USA sílí hlasy, že přemíra regulace brzdí ekonomický růst, přičemž v Evropské unii je její míra ještě vyšší. Jsou nové předpisy modelující chování firem cestou k hospodářskému úspěchu, nebo brzdí růst?

Nejde o jednoduchou záležitost. Jedním z cílů evropské legislativy je totiž srovnat podmínky mezi firmami s výrobou v Evropě a těmi, které produkují v zemích, kde taková míra regulace není. Což konkrétně znamená nejen boj proti znečištění životního prostředí, ale třeba také proti dětské práci. Za tím vším se samozřejmě skrývá rovněž nepoměr v nákladech. Obavy některých ekonomů ale chápu, i při vývoji umělé inteligence je už slyšet hlasy, že v Evropské unii budou s jejím vývojem problémy, zejména v důsledku vysokého standardu ochrany osobních údajů. Této ochrany se však v EU jistě nehodláme vzdát, a to je správné. Takže si myslím, že unie nemá jinou možnost než dodržovat to, co si předsevzala, tedy chránit lidská práva, zajišťovat udržitelný rozvoj a zajistit klimatickou neutralitu ideálně do roku 2050. Stále věřím, že taková snaha je pozitivní a že se nakonec také promítne do ekonomického růstu. ●

Navzdory zdání Česko míří k digitální budoucnosti

DIGITÁLNÍ ÚSTAVA MÁ V PRÁVNÍM ŘÁDU SVÉ MÍSTO, A TO I PŘES VYTÝKANÁ POCHYBENÍ A PRODLENÍ V IMPLEMENTACI.



Tomáš Ščerba
Foto: Archiv

Digitalizace Česka je velmi ožehavým tématem a je tak dlouhodobě provázána horlivou diskusí. První větší vlašťovkou se stal zákon o právu na digitální služby. Ten byl v době přijetí před čtyřmi lety významným krokem ve směru digitalizace úkonů prováděných státní správou v České republice. Zároveň se dočkal několika navazujících novelizací rozšiřujících jeho působnost a dnes upravuje koncepci digitální evoluce státu a v tomto ohledu pak koordinuje jeho činnost v souvislosti s jeho implementací. S odstupem času je tak nasnadě si připomenout jeho dosavadní působení a postup elektronizace státní správy od doby jeho přijetí.

Svým obsahem zákon navazuje na vládní koncepci „Digitální Česko“ schválenou již v roce 2018. Zejména pak na její druhou část, takzvanou „Informační koncepci České republiky 2020“, jejíž přípravou bylo pověřeno ministerstvo vnitra. O dva roky později pak prošel zákon komplikovaným legislativním procesem a ve výsledku přinesl ucelený rámec pro práva a povinnosti týkající se digitálních služeb, a to jak pro fyzické, tak právnické osoby. Obsahově se od dosavadní úpravy ale příliš neliší a zejména tak sjednotil celkovou roztržitost a umetl cestičku k budoucímu vývoji.

DATA MÍSTO LIDÍ

Působnost „digitální ústavy“, jak je také zákon někdy označován, se dotýká všech osob při jednání se státem. Základním kamenem při vytváření legislativní úpravy byla premisa, že je občan klientem státu a ten by mu tak měl veškeré úkony co nejvíc zjednodušit a vycházet mu vstříc. S tím se pojí i mezinárodní přísliby, že mají „obíhat data, nikoliv lidé“. Zákon tak mimo jiné zavádí princip „jednou a dost“, tedy povinnost orgánu veřejné moci využívat již existující data v registrech a znovu je po uživatelích služeb nevyžadovat.

Těm naopak zákon rozšiřuje okruh práv a teď jim až na výjimky garantuje možnost komunikovat s úřady čistě elektronicky, a to nejen prostřednictvím datové schránky. Zákon totiž stanoví povinnost orgánům veřejné moci přijímat dokumenty elektronickou cestou včetně e-mailových schránek za použití uznávaného elektronického podpisu.

Pokud bez dalšího jiný zákon nic nestanoví, tak se to týká jakéhokoli úkonu vůči orgánu. Zároveň tlačí na digitalizaci a zpřehlednění elektronických formulářů, které musí být poskytovány ve skutečně interaktivní formě. Ve výsledku bychom se tak snad již neměli setkávat s jejich starými a často nekompatibilními formáty. Jestliže není zákonem specificky upravena forma úkonu, přisuzuje pak právo uživatelům služeb si zvolit její libovolnou podobu.

Jednotlivé služby určené k digitalizaci pak vláda narychlo schválila v poslední možný termín a jejich posléze aktualizovaná verze určila úkony vhodné k digitalizaci či je z nich z praktických důvodů naopak vyloučila. To se týká například úkonů, kdy je nutná fyzická přítom-

Tomáš Ščerba

Partner pražské pobočky advokátní kanceláře DLA Piper. Zaměřuje se na právo v oblasti technologií, obchodní právo a energetické právo. Vedle advokátní praxe přednáší na Masarykově univerzitě v Brně a dalších zahraničních institucích.

nost osoby či je zákonem předepsaná forma jednání.

Jak předpis, tak samotný harmonogram počítá s postupnou elektronizací agend orgánů veřejné moci až do 1. února 2025 a je tak otázkou, nakolik se ho podaří v nadcházejícím roce splnit. Takzvaný katalog služeb veřejné správy dnes fakticky nalezneme na internetových stránkách gov.cz, centru pro komunikaci se státem a průvodcem řešení životních událostí. Současně se pak měly postupně pod hlavičku domény připojit i další orgány státní správy a k začátku letošního roku tak učinilo naposledy například ministerstvo spravedlnosti či Úřad pro ochranu osobních údajů.

JEHLA V KUPCE SENA

Hledat pozitivní zprávy o vývoji elektronizace státu je mezi těmi negativními často obtížné, ale působení zákona přineslo své plody. Postupnou novelizací zákona se okruh jeho působnosti ještě více rozšířil, a proto se již téměř před rokem nelehkého úkolu, kterým digitalizace státní správy zaručeně je, chopila Digitální a informační agentura (DIA), nový Ústřední správní úřad s rozšířenými kompetencemi, který má především centralizovanou koordinační úlohu. Hlavní agendou je zajištění postupné implementace zákona do praktické roviny a navázat na již dosažené inovační snahy. DIA se v té době organizačně vyčlenila z působnosti ministerstva vnitra, kdy se touto přeměnou stala organizací nezávislou jak působností, tak financováním. To by mělo ve výsledku přispět k efektivitě celé instituce, neboť se již nebude jednat pouze o jednu z agend již tak rozsáhlého ministerstva.

Pod taktovkou DIA se na začátku letošního roku spustil systém pro ověřování osobní identity v podobě aplikace eDoklady, tedy občanského průkazu v mobilní aplikaci, která vyjma prvních momentů po spuštění nezaznamenala velké problémy. Nadále rozvíjí doménu gov.cz a pokračuje v postupné integraci webů důležitých institucí a postupem času se z ní stává prakticky použitelný rozcestník při řešení specifických životních událostí.

Pod její správu připadl Czech Point, datové schránky či Portál občana, který se nedávno podrobil rozsáhlému redesignu s cílem dosáhnout přívětivějšího uživatelského rozhraní.

V rámci její činnosti pak napomáhá i samo-správným celkům v integraci do systémů veřejné správy, a proto si i díky ní mohou například obyvatelé hlavního města vyřešit část každodenních záležitostí přes Portál Pražana.

VÝTKY NKŮ

V praxi se ale bohužel občané při styku s orgány stále potýkají s neodpovídajícím řešením eGovernmentu, což ministerstvu vnitra ve své zprávě nedávno vytkl Nejvyšší kontrolní úřad. Zaměřil se zejména na projekt „PMA 3“, který má poskytovatelům služeb pomoci navrhnout optimalizaci jednotlivých procesů. Ve zprávě detailně uvádí individuální pochybení včetně neefektivnosti zvolených řešení či nevhodnosti celého procesu optimalizace. Upozorňuje i na absenci slíbeného postupu v případě některých agend, které se již teď nachází za časovou hranicí stanovenou jen o pár let dříve.

AČKOLI SE TO NA PRVNÍ POHLED NEMUSÍ ZDÁT, ZÁKON O PRÁVU NA DIGITÁLNÍ SLUŽBY PŘINESL SLIBOVANÉ ZMĚNY ŠETŘÍCÍ ČAS I NÁKLADY, A TO JAK STÁTNÍM ORGÁNŮM, TAK UŽIVATELŮM SLUŽEB.

Dále pak kontrolní úřad vytkl orgánům i přímé porušování zákonné povinnosti užívat již existující data v systému, kdy je pro úspěšné vyřízení žádosti nutné údaje státu znovu poskytnout, ačkoli jimi již disponuje, což v důsledku může znamenat i zbytečně hrozící pokuty v případě opomenutí povinnosti ohlásit změny danému orgánu, ačkoli s nimi už jiný po nějakou dobu aktivně pracuje.

Ačkoli se to na první pohled nemusí zdát, zákon o právu na digitální služby přinesl slibované změny šetřící čas i náklady, a to jak státním orgánům, tak uživatelům služeb. Digitální ústava tak má v právním řádu své místo a opodstatnění, a to i přes vytýkaná pochybení a prodlení v implementaci. Samotná kostra zákona zcela jistě není samospásná, ale přinejmenším poskytuje solidní platformu pro budoucí integraci a nadále tak umožní rozšiřovat agendu digitalizace na místa, kde to bylo ještě před pár lety nemyslitelné. ●

Klíčem k úspěchu jsou dobré smlouvy s dodavateli softwaru k ESG reportingu

JAK ZABEZPEČIT, ABY SMLOUVY S DODAVATELI PRODUKTŮ PRO ESG COMPLIANCE PODPOROVALY VAŠE CÍLE? A JAK V TÉTO OBLASTI EFEKTIVNĚ VYJEDNÁVAT?



| Pavel Čech
| Foto: Archiv

Věže, kdy tlak na udržitelnost a sociální odpovědnost neustále sílí, se ESG reportování ukazuje jako nepostradatelný pomocník pro společnosti, které chtějí své udržitelné praktiky prezentovat s neotřesitelnou transparentností. Avšak správný výběr a implementace ESG reportovacího nástroje vyžadují důkladné plánování a strategické jednání s dodavateli.

NA CO SE ZAMĚRIT PŘI VÝBĚRU IDEÁLNÍHO ŘEŠENÍ

Při výběru vhodného řešení je klíčové pochopit, že v ESG jde o více než jen o sběr dat o emisích skleníkových plynů. Dotýká se širokého spektra faktorů od environmentálních dopadů až po sociální odpovědnost a správu.

Efektivní řešení pro ESG reportování by proto mělo nabízet komplexní pohled, umožňovat analýzu dat a jejich prezentaci v souladu s dlouhodobou strategií firmy.

Je také důležité, aby bylo kompatibilní s aktuálními standardy a flexibilní vůči budoucím změnám. Taxonomie, tedy systém definovaný Evropskou unií, totiž stanovuje kritéria pro identifikaci ekologicky udržitelných podnikatelských aktivit. I když se tento systém může v průběhu let upravovat, je potřeba jej stále dodržovat. Proto by mělo být vybrané řešení připravené na možnost změny a růst požadavků.

Právě z tohoto důvodu je většina ESG řešení poskytována formou služby. Jedná se o model, díky kterému získáte produkt včetně potřebné garance aktualizací a servisu. Ale také vám umožní lepší škálovatelnost a tím podporuje růst vašeho podnikání.

DETAILŮM VE SMLouvĚ VĚNUJTE EXTRA PĚČI

Smlouva s dodavatelem ESG řešení by měla být komplexní a musí pokrývat několik klíčových oblastí. Z praktického pohledu by měla poskytovat jasnou odpověď na otázku, jak bude probíhat nasazení, používání a následná správa produktu. Jasně ve smlouvě specifikujte, co přesně produkt zahrnuje, jaké funkce nabízí a jaké doplňkové služby jsou součástí ceny.

Měl by být stanoven i realistický časový plán implementace s jasně definovanými termíny. Jako zákazník budete zpravidla usilovat o to, aby byla větší část ceny vázána na splnění pozdějších milníků implementace, jen tak bude dodavatel motivován dílo dokončit řádně a včas.

Vhodné je také sjednat si možnost uplatňovat zádržné z každé placené částky, které bude vyplaceno až po odstranění všech případných vad.

Při vyjednávání trvejte na detailech týkajících se technických požadavků softwaru a jeho kompatibility s vaší stávajícími systémy. Nepodceňujte zejména ustanovení o tom, jak bude produkt integrován do vašeho IT prostředí, jak bude probíhat proces testování a jaká jsou kritéria pro akceptaci. Zahrňte i postupy pro odhalení a opravu případných chyb nebo nedostatků. Důležité je také dohodnout se, jaké zdroje budou potřebné z vaší strany i ze strany dodavatele.

Nezapomeňte smluvně pokrýt i školení uživatelů tak, aby mohli zaměstnanci efektivně produkt využívat.

Nedílnou součástí smlouvy by mělo být ustanovení o technické podpoře, včetně případného množství hodin práce, dostupnosti



podpory mimo běžné pracovní hodiny a preferovaných komunikačních kanálů (například telefon, e-mail, chat). Do smlouvy zahrňte i postupy pro pravidelnou údržbu a aktualizace softwaru.

SLA, KTERÉ PRACUJE ZA VÁS

V tomto ohledu se často odkazuje na takzvané SLA (service level agreement), které specifikuje úroveň poskytované služby. SLA by mělo obsahovat konkrétní, měřitelné standardy pro výkonnost, včetně dostupnosti systému, rychlosti odezvy na dotazy a časů na vyřešení

UJISTĚTE SE, ŽE SMLOUVA OBSAHUJE USTANOVENÍ, JAK A V JAKÉM FORMÁTU BUDOU DATA PO UKONČENÍ SMLOUVY PŘEDÁNA ZPĚT VAŠÍ ORGANIZACI NEBO NOVÉMU DODAVATELI.

problémů. Ty přitom bývají specifikovány pro různé typy dotazů nebo problémů podle jejich priority. Pokud produkt používáte pro ukládání podkladů pro ESG reporting, měli byste si pohlídat postupy pro zálohování dat a obnovu systému v případě selhání, včetně frekvence zálohování a odhadovaného času potřebného pro obnovu operací. Bez sjednání konkrétních podmínek, za kterých je dodavatel povinen poskytnout kompenzace nebo čelit sankcím v případě nesplnění SLA (a to včetně výpočtů pro výši kompenzací), je vámi pracně vyjednané SLA bezzubé.

Vzhledem k citlivosti ESG dat si také ověřte, že dodavatel a jeho software splňují všechny bezpečnostní standardy a právní požadavky na ochranu dat. Nad rámec rozsahu nezbytného pro dosažení souladu s GDPR a dalšími relevantními právními předpisy se čím dál tím častěji do smluv přidávají i konkrétní opatření pro zabezpečení, včetně šifrování, ochrany proti malwaru a přístupových kontrol.

POZOR NA VENDOR LOCK

Nakonec by měla smlouva jasně specifikovat, za jakých okolností mohou být služby ukončeny. Ujistěte se, že smlouva obsahuje ustanovení, jak a v jakém formátu budou data a související

dokumentace po ukončení smlouvy předány zpět vaší organizaci nebo novému dodavateli. Toto však zahrnuje nejen samotná data, ale také všechna metadata, dokumentaci a veškeré potřebné informace pro zajištění bezproblémové kontinuity.

Smlouva by měla obsáhnout i závazky dodavatele týkající se reverzibility, tj. schopnosti vaší organizace přejít na jiné řešení bez ztráty funkcionalit nebo dat. To mohou být požadavky na dodržování otevřených standardů a formátů dat, které usnadňují interoperabilitu. Nezapomeňte jasně definovat, kdo nese jaké náklady spojené s ukončením služeb, včetně nákladů na předání dat, a jakékoli další poplatky související s ukončením smlouvy.

NENÍ TOHO MÁLO, KDE ZAČÍT?

Smlouvy a vyjednávání s dodavateli softwaru pro ESG reportování vyžadují velmi strategický přístup, pečlivou přípravu a jasnou komunikaci. Je důležité, aby byly všechny klíčové požadavky na servis, ukončení smlouvy a manipulaci s daty formulovány již v rámci žádosti o návrh řešení. Tento přístup vám umožní, aby na tyto požadavky bylo možné odkazovat už během vyjednávání smlouvy, a zajistí, že dodavatel nebude moci transformovat tyto základní podmínky za nové požadavky, které by odůvodňovaly zvýšení ceny.

Včasná specifikace těchto aspektů nejenže pomáhá vyjasnit očekávání a potřeby vaší organizace od samého začátku, ale také přispívá k transparentnosti a efektivitě vyjednávacího procesu. Takto můžete lépe ochránit své zájmy, snížit riziko budoucích nedorozumění a zároveň ušetřit čas i peníze, které byste jinak věnovali dlouhým vyjednáváním. ●

Pavel Čech

Specializuje se na smluvní právo v IT. Má bohaté zkušenosti s podmínkami vývoje, distribuce, servisu, implementace a licencování softwaru. V advokátní kanceláři Sedlakova Legal vede oddělení softwarového/IT práva. Je spoluautorem knihy *Softwarové smlouvy: Jejich specifikace a kontrakční proces*.

Preventivní restrukturalizace: Když se smlouvy nemusí dodržovat

V RÁMCI PREVENTIVNÍ RESTRUKTURALIZACE LZE PŘEKONAT I JINAK UNIVERZÁLNĚ PLATNÉ ZÁSADY PRÁVNÍHO ŘÁDU.



Jiří Rahm
Foto: Archiv

Restrukturalizační plán je stěžejním dokumentem celého procesu preventivní restrukturalizace. Jako takový musí obsahovat konkrétní návrhy založené na výsledku jednání podnikatele a dotčených stran, které by měly sloužit k zachování či obnově provozuschopnosti podniku. Tyto návrhy jsou v zákoně označeny jako „restrukturalizační opatření“ a patří mezi restrukturalizace majetku, závazků, vlastního kapitálu či provozní změny. V případě, že se předložený restrukturalizační plán stane účinným, jsou to právě restrukturalizační opatření, jež mezi stranami založí nová práva a povinnosti.

V restrukturalizačním plánu musí být s ohledem na možné zneužití procesu preventivní restrukturalizace výslovně uvedeno, jakým způsobem navrhané opatření přispívá k naplnění účelu preventivní restrukturalizace, a stejně tak jaké má takové opatření dopady na provoz závodu a na právní postavení dotčené strany. Význam tohoto pravidla tkví především v předcházení nesmyslných, neúčelných či zneužívajících opatření, která nesměřují k ozdravení provozu závodu, nýbrž například k poškozování věřitelů. Každé navrhané opatření by totiž mělo směřovat k dosažení cíle preventivní restrukturalizace, a to

tedy k předejití úpadku a zachování či obnově provozuschopnosti závodu podnikatele.

Zákon označuje první skupinu restrukturalizačních opatření jako provozní změny. Z výčtu restrukturalizačních opatření se jedná o to nejméně „invazivní“ opatření vůči dotčeným stranám. Zákonodárce v tomto případě uvádí řadu postupů na úrovni obchodních, marketingových a personálních strategií. Obecně se tak jedná spíše o změny ve způsobu podnikání a řízení podniku než o zásah do právních vztahů mezi podnikatelem a dotčenými stranami.



MAJETEK A ZÁVAZKY

Další skupinu restrukturalizačních opatření tvoří postupy, kterými dochází k restrukturalizaci majetku podnikatele. Lze očekávat, že mezi nejčastěji využívané opatření z této skupiny se bude řadit prodej zbytného majetku za účelem získání dostatečné likvidity.

Často využívaným opatřením může být také vydání věci dotčeným stranám, což není nic jiného než forma uspokojení peněžité pohledávky nepeněžitým plněním. Zákonodárce mezi restrukturalizační opatření dále řadí možnost restrukturalizace vlastního kapitálu. Hlavním účelem tohoto opatření je a priori snížení poměru cizího kapitálu na straně pasiv a s tím související snížení zadluženosti podnikatele.

Lze očekávat, že obdobně jako v reorganizaci budou podnikatelé v tomto případě nejčastěji přistupovat ke kapitalizaci pohledávek neboli transformaci cizího kapitálu do vlastního kapitálu. Zákon v tomto ohledu uvádí možnost využití institutu takzvaného dočasného podílu

Jiří Rahm

Specializuje se na insolvence, restrukturalizace a zastupování klientů v soudních a rozhodčích řízeních. Od září převzal vedení týmu restrukturalizací a insolvenčí v advokátní kanceláři Allen & Overy.

na základním kapitálu podnikatele, na základě kterého lze po uplynutí určité doby či splnění jiných podmínek podíl převést zpět na původní společníky podnikatele.

Do poslední skupiny restrukturalizačních opatření patří restrukturalizace závazků. Stejně jako v případě reorganizace lze v rámci insolvenčního řízení očekávat, že podnikatelé budou přistupovat ke snížení výše pohledávek. Pro účely optimalizace řízení cash flow pak mohou podnikatelé v této kategorii zvolit rovněž prodloužení splatnosti závazků a případně i formování různých druhů splátkových kalendářů.

PROSTŘEDNICTVÍM RESTRUKTURALIZAČNÍCH OPATŘENÍ LZE DOCÍLIT TAKOVÝCH ZMĚN V PRÁVNÍCH VZTAZÍCH, KTERÉ BY JINÝMI POSTUPY NEBYLY MOŽNÉ.

Právě prodloužení doby splatnosti dluhu či stanovení platebního kalendáře je prvním z demonstrativně vymezených opatření uvedených v zákoně a prominutí dluhu či jeho části pak posledním. Mezi další vypočtená opatření patří možnost učinit změnu v obsahu závazku. Například co do způsobu zajištění či výše úroku z prodlení.

MUSÍ SE SMLOUVY VŽDY DODRŽOVAT?

Ačkoli zákonodárce výčet restrukturalizačních opatření údajně seřadil podle stupně závažnosti jejich dopadů do práv dotčených stran, lze mít o pořadí určité pochybnosti. Mezi prvním a posledním uvedeným opatřením se totiž nachází právě také možnost změny obsahu závazku co do jiných než platebních podmínek, tedy možnost téměř jakékoli změny platného a účinného právního vztahu.

Zákonodárce tímto opatřením poskytuje podnikateli širokou diskreci v možnosti změny obsahu závazku od snížení či zrušení sjednané smluvní pokuty, umožnění ukončení sjednaného nájmu či leasingu za jiných než dohodnutých podmínek. Jediným korektivem, který zákonodárce v dané souvislosti uvádí, je nemožnost provést změnu obsahu závazku spočívající ve zrušení informační povinnosti podnikatele vyplývající z jiných právních předpisů nebo uzavřených smluv. Bez nad-

sázky tak lze mít za to, že v procesu preventivní restrukturalizace může dojít k narušení zásady *pacta sunt servanda* (smlouvy se mají dodržovat), a to především v situaci, kdy podnikatel prostřednictvím restrukturalizačního plánu „násilně“ změní obsah dříve uzavřené smlouvy.

Zákonodárce v rámci restrukturalizace závazků dále výslovně stanoví, že všechna demonstračně uvedená opatření se použijí i pro dluhy z dluhopisů či jiných dluhových cenných papírů. Takové ustanovení zákona by se mohlo zdát jako nadbytečné, když i v případě reorganizace je možné restrukturalizovat závazky z vydaných dluhopisů. Lze mít však za to, že uvedené adresuje aktuální problém dluhopisového trhu, v rámci kterého se řada emitentů dostává do finančních obtíží, které zpravidla vyústí v prohlášení úpadku. Zákonodárce tak dává najevo, že i pro tyto emitenty může být řešení finanční tísně prostřednictvím preventivní restrukturalizace vhodným nástrojem, jak eventuálně předejít úpadku.

Bez nadsázky lze uzavřít, že prostřednictvím restrukturalizačních opatření lze docílit takových změn v právních vztazích, které by jinými postupy nebyly možné. Ať už se jedná o převody majetku, změny ve vlastnických strukturách či změny v obsahu platně sjednaných závazků, prostřednictvím preventivní restrukturalizace bude za splnění přísných podmínek možné založit nová práva a povinnosti i vůči dotčené straně, která s takovými změnami nesouhlasí. V tomto ohledu poskytuje restrukturalizace relativně mocný a v řadě případů i neintuitivní nástroj, prostřednictvím kterého lze překonat i jinak univerzálně platné zásady právního řádu. ●

PREVENTIVNÍ RESTRUKTURALIZACE

Seřadil Právnický rádce

- ▶ Účel preventivní restrukturalizace - říjen
- ▶ Pro koho je restrukturalizace určena - listopad
- ▶ Základní principy preventivní restrukturalizace - prosinec
- ▶ Zahájení a průběh restrukturalizace - únor
- ▶ Co může obsahovat restrukturalizační plán - březen
- ▶ Individuální a všeobecné moratorium jako skrytá hrozba pro věřitele - duben
- ▶ Práva a povinnosti podnikatele a věřitelů v restrukturalizaci - květen

Soutěžní právo by zasloužilo změny. Třeba zmírnit sankce za marginální pochybení

NESPRÁVNĚ VYPANÁ VEŘEJNÁ ZAKÁZKA MŮŽE POŠKODIT NEJEN JEJÍHO ZADAVATELE, ALE I VÍTĚZE, KTERÝ DO SOUTĚŽE INVESTOVAL.

Jan Beránek | Foto: Shutterstock

V posledních měsících učinil Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) několik významných a sledovaných rozhodnutí o osudu veřejných zakázek. Například v lednu zrušil rozhodnutí Dopravního podniku hlavního města Prahy, kterým byl vybrán vítěz tendru na stavbu dalšího úseku linky D metra v hodnotě zhruba 30 miliard. Toto rozhodnutí je zatím nepravomocné, dopravní podnik proti němu podal rozklad. Naopak již platí loňské zrušení výběrového řízení na digitalizaci stavebního řízení.

Tento verdikt ÚOHS (je potvrzen jeho předsedou jako odvolací instancí a nabyl právní moci) napadlo ministerstvo pro místní rozvoj žalobou. Soud zatím nerozhodl, avšak i v případě, že by žalobě vyhověl, by šlo pro státní aparát spíše o symbolický úspěch. Důsledky zrušení zakázky se již začaly projevovat. Červencové spuštění Portálu stavebníka je ohroženo a ministerstvo přišlo s nouzovým řešením – termín bude dodržen, avšak řada plánovaných funkcí portálu nebude v první fázi fungovat. „V tuto chvíli se pracuje na vývoji jen části vyžadované novým stavebním zákonem,“ potvrzuje Petr Waleczko, resortní PR manažer a zástupce vedoucí komunikace.

Dostupné při spuštění bude rozhraní pro veřejnost umožňující digitální komunikaci se stavebními úřady a dotčenými orgány a agendový informační systém pro úředníky. Chybět budou naopak funkce zajišťující přidruženou agendu. V plánu bylo například začlenit do systému funkce zajišťující proces posuzování vlivů záměrů na životní prostředí.

Zda se podaří vysoutěžít a vytvořit chybějící funkce, není podle Waleczka jasné, zato předpokládá, že oproti plánu bude stát vytvoření portálu víc peněz.

Negativní důsledky zrušené zakázky pro zadavatele jsou tedy jasné, ale takové rozhodnutí antimonopolního úřadu může mít špatný dopad i pro vítězné uchazeče. Jednak finanční. „Dodavatelé často na úspěšnou účast v zadávacím řízení

DODAVATELÉ ČASTO NA ÚSPĚŠNOU ÚČAST V ŘÍZENÍ VYNAKLÁDAJÍ VÝZNAMNÉ PROSTŘEDKY A VLASTNÍ PERSONÁLNÍ ZDROJE. SE ZRUŠENÍM ZAKÁZKY PAK MŮŽE BÝT SPOJENA NEGATIVNÍ PUBLICITA.

vynakládají relativně významné prostředky, například na právní, finanční či technické poradce, a alokují vlastní personální zdroje. Pokud je zadávací řízení nakonec zrušeno, znamená to pro dodavatele především zmařené náklady, které do účasti v zadávacím řízení investoval,“ vysvětluje Jan Gerych, advokát a associate ve společnosti Dentons.

Upozorňuje i na důsledky negativní publicity, zejména tehdy, když ÚOHS vyhodnotí, že zadavatel zakázky v rozporu se zákonem vybraného dodavatele nedůvodně zvýhodnil.

KONKURENČNÍ BOJ A TVRDÝ ZÁKON

Dvě výše zmíněná řízení představují pouhý zlomek agendy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže

v oblasti veřejných zakázek. V loňském roce tu instituce se sídlem v Brně vydala 781 rozhodnutí, z toho 617 obsahuje výnos o nějakém pochybení. „Tyto údaje zkrsluje skutečnost, že téměř 530 řízení bylo zahájeno z moci úřední, která úřad zahajuje v případech, kdy získal poměrně přesvědčivé podezření na porušení zákona již před zahájením správního řízení, typicky v rámci šetření podnětu,“ vysvětluje vysoký počet špatně provedených tendrů předseda úřadu Petr Mlsna.

Značná část šetření se týkala takzvaných uveřejňovacích přestupků, tedy situací, kdy zadavatel nezveřejní povinné informace, jako je například smlouva na veřejnou zakázku, ve stanovené lhůtě, případně vůbec. Jejich přehled ukazuje, že potíže tohoto typu mají zejména menší zadavatelé z řad měst a obcí.

Statistiky ÚOHS jako další nejčastější pochybení udávají neurčitost, nejednoznačnost nebo diskriminační vymezení zadávacích podmínek, případně jejich nepřiměřenost a přiřknutí zakázky dodavatel, který nesplnil podmínky účasti v zadávacím řízení, nebo naopak vyloučení uchazeče, jež je v rozporu se zákonem či zadávacími podmínkami.

Odborníci oslovení Právním rádcem se domnívají, že v oblasti přezkumu veřejných zakázek by bylo vhodné uvažovat o dílčích legislativních změnách. Podle zkušeností ministerstva pro místní rozvoj, které má zákonnou regulaci zadávání tendrů v gesci, se řízení snadno mohou stát nástrojem konkurenčního boje. A to formou stížnosti jiné firmy, jež napadne kvalifikaci vítěze tendru. „Velmi často se pak stává, že kdokoliv chce zablokovat či zrušit určitou zakázku, může toho snadno dosáhnout s pomocí žádosti o přezkum ze strany ÚOHS. Stěžovatel přitom nemusí ani sám disponovat konkrétními indiciemi,“ konstatuje Waleczko.

Ministerští specialisté jako řešení navrhují zavést legislativní povinnosti pro stěžovatele, který je přímým konkurentem vybraného dodavatele. A to tak, aby v řízení zahájeném na jeho návrh nesl i důkazní břemeno, musel tedy svá tvrzení doložit.

Legislativní změna by mohla zmírnit i sankce, které je nutné uložit v případě pochybení. „V některých ohledech je zákon nepřiměřeně tvrdý – například pokud jde o ustanovení, podle kterého musí antimonopolní úřad zadávací řízení zrušit, stanovil-li zadavatel zadávací podmínky v rozporu se zákonem. Může přitom jít i o zcela marginální nedostatky,“ domnívá se advokát Gerych.



Při vypsání tendru je třeba splnit náročné zákonné podmínky, které mohou zadavatele do určité míry svazovat. Podle odborníků navíc hrozí, že pomocí návrhu na přezkum ze strany Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže může neúspěšný uchazeč již zadanou zakázku úspěšně torpédovat.

CESTA K NESESTŘELITELNÝM ZAKÁZKÁM

Pro úspěšné zadání veřejné zakázky může zadavatel využít metodologickou pomoc, kterou nabízí jak ministerstvo pro místní rozvoj, tak v omezené míře Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. „Úřad nemůže poskytovat poradenství v konkrétních záležitostech, a to především z toho důvodu, že by následně mohl postup zadavatele v dané zakázce přezkoumávat. Dostal by se do určitého střetu zájmů,“ vysvětluje Mlsna.

Jeho lidé se tedy snaží dotazy zodpovídat v obecné rovině. Úřad své zkušenosti a postřehy sdílí především prostřednictvím konferencí a workshopů, jakými jsou například Májová konference o veřejných zakázkách či Metodické dny Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.

Ministerští úředníci vytvořili metodiku k různým aspektům veřejných zakázek a jako odborný garant pořádá resort místního rozvoje bezplatná školení k tématům souvisejícím se zadáváním tendrů. Obě státní instituce se rovněž podílely na přípravě nové Národní strategie veřejného zadávání v České republice pro období 2024 až 2028, kterou vláda schválila na konci února. ●

Dlouhodobý investiční produkt poslouží i k daňové optimalizaci

DIP VEDLE SPOŘENÍ NA PENZI NABÍZÍ
TAKÉ ATRAKTIVNÍ DAŇOVÉ MOTIVY. NESE
S SEBOU DOPOSUD I NĚKTERÉ PROBLÉMY.



Kristián Červinka
PKF Apogeo Tax
| Foto: Archiv

Od nového roku mezi možnosti, jak se zabezpečit na penzi, přibyl takzvaný dlouhodobý investiční produkt neboli DIP. Zjednodušeně řečeno slouží k přímému investování do cenných papírů, přičemž toto investování přináší daňovou úlevu v podobě odčitatelné položky od základu daně nebo možností příspěvku od zaměstnavatele. Oproti penzijnímu připojištění by měl DIP umožňovat vyšší zhodnocení.

DIP A DAŇOVÉ ZVÝHODNĚNÍ

Investované prostředky do dlouhodobého investičního produktu je možné uplatnit jako odčitatelné položky od základu daně, a to do celkové výše 48 tisíc korun za rok. Daňová úspora tak v případě poplatníka, který zdaňuje svůj základ daně 15procentní sazbou, činí 7200 korun. U po-

navatele zaměstnanci na DIP představuje osvobozený příjem, a to do úhrnné výše 50 tisíc korun ročně a do tohoto limitu nepodléhá odvodům sociálního a zdravotního pojištění.

Výše uvedené maximální limity daňového zvýhodnění je možné uplatnit do výše zmíněných limitů za všechny produkty na stáří v součtu za jeden rok dohromady. Tudiž pokud zaměstnavatel přispívá zaměstnanci na penzijní připojištění a zároveň na dlouhodobý investiční produkt, příspěvky budou osvobozené v součtu pouze do 50 tisíc korun ročně. Stejně tak funguje limit v případě odčitatelných položek u samotného poplatníka. V případě, že zaměstnavatel již přispívá například na penzijní připojištění, je na zvážení omezení tohoto příspěvku právě ve prospěch dlouhodobého investičního produktu, pokud je to v souladu se zájmy zaměstnanců. Zároveň o změně struktury „odkládání peněz na stáří“ mohou přemýšlet poplatníci daně z příjmů fyzických osob, pokud již využívají daňové odečty z plateb na penzijní připojištění a rádi by využili maximální daňové zvýhodnění v rámci dlouhodobého investičního produktu.

KDE JE STÁTNÍ PODPORA?

Zásadním rozdílem oproti penzijnímu připojištění je u DIP absence státní podpory. Podpora dlouhodobého investování formou DIP je pouze prostřednictvím daňových zvýhodnění. I tato daňová zvýhodnění však mají své podmínky.

Základní podmínkou je „120/60“, čímž se rozumí, že dlouhodobý investiční produkt je možné vypovědět nejdříve po 120 měsících trvání (10 let), avšak nejdříve v 60 letech věku. Pokud je podmínka „120/60“ porušena, je poplatník po-

**PODPORA DLOUHODOBÉHO INVESTIČNÍHO
PRODUKTU POTĚŠÍ I ZAMĚSTNAVATELE,
KTEŘÍ JEJ MOHOU ZAŘADIT MEZI
ZAMĚSTNANECKÉ BENEFITY. UPLATNĚNÍ
NAJDE I PŘI VÝPLATĚ ROČNÍCH BONUSŮ.**

platníka, jehož základ daně přesahuje 36násobek průměrné mzdy a jehož příjmy nad touto hranicí podléhají 23procentní sazbě, je úspora na dani až 11040 korun. Investice ve výši 4000 korun měsíčně tak zajišťuje maximální možnou daňovou úlevu.

Podpora dlouhodobého investičního produktu potěší i zaměstnavatele, kteří jej mohou zařadit mezi zaměstnanecké benefity. Příspěvek zaměst-

vinen dodanit daňové zvýhodnění. Částky uplatněné jako odčitatelné položky od základu daně v posledních 10 letech se stávají ostatním příjmem dle § 10 zákona o daních z příjmů. Příspěvky hrazené zaměstnavatelem se stávají příjmem dle § 6 zákona o daních, který však nepodléhá sociálnímu a zdravotnímu pojištění.

I přes povinnost dodanění příspěvků zaměstnavatele se tak může DIP stát dobrým způsobem vyplácení bonusů oproti standardní odměně vyplácené v rámci mzdy. Pokud se zaměstnavatel rozhodne vyplatit zaměstnanci 50tisícový bonus ve mzdě, musí počítat s navýšením celkového nákladu o povinné odvody na sociální a zdravotní pojištění ve výši 33,8 procenta. Celkový náklad pro zaměstnavatele tak bude 66 900 korun. Nadto však zaměstnanec obdrží po odečtení odvodů na sociálním pojištění, zdravotním pojištění a dani ze závislé činnosti „pouze“ 36 700 korun.

Pokud by však zaměstnavatel využil k vyplacení bonusu DIP, obdrží zaměstnanec celých 50 tisíc korun. Pro zaměstnavatele bude tato částka konečným nákladem. V případě, že by zaměstnanec potřeboval nutně s penězi disponovat dříve než před splněním podmínky „120/60“, vznikla by mu povinnost dodanit příspěvek zaměstnavatele, který však dle současného znění zákona nezakládá povinnost odvodů sociálního a zdravotního pojištění. Zaměstnanec tak porušení podmínky „120/60“ může v tomto kontextu stát „maximálně“ 15 procent, případně 23 procent na dani z příspěvku zaměstnavatele. I nadále je tedy tato varianta velmi výhodná.

Vzhledem k tomu, že dlouhodobých investičních produktů může mít poplatník několik, lze předpokládat, že se časem stane tento produkt nástrojem daňové optimalizace.

ZDANĚNÍ VÝNOSŮ

V případě investování do cenných papírů může být na pořadu dne odprodej části portfolia z důvodu realizace zisku a přesunu peněžních prostředků do jiného investičního nástroje. Lze s velkou mírou pravděpodobnosti předpokládat, že uživatelé dlouhodobého investičního produktu budou v rámci svého portfolia realizovat prodeje, přičemž nebudou dlouhodobý investiční produkt rušit, pouze peníze v rámci DIP využije jinak. Dle aktuálního znění zákona o daních z příjmů se však vlastníci dlouhodobého investičního

produktu mohou setkat s nepříjemnou situací v podobě zdanění (ne)realizovaných zisků.

Platí, že za zdanitelný příjem se považuje příjem z prodeje cenných papírů, pokud poplatník nevyužije jednu z následujících možností osvobození: Buď příjem z prodeje cenných papírů nepřesáhne 100 tisíc korun za rok. Nebo příjem z prodeje cenných papírů je realizován po uplynutí tří let od nákupu.

Podle platného znění zákona o daních z příjmů tak může dojít k situaci, kdy poplatník využívající dlouhodobý investiční produkt odprodá část svého portfolia, zrealizuje zdanitelný příjem, avšak peněžní prostředky zůstanou v dlouhodobém investičním produktu. Pokud se poplatník nerozhodne dlouhodobý investiční produkt vypovědět, nebude mít možnost s peněžními prostředky disponovat jinak než za-

VZHLEDEM K TOMU, ŽE DLOUHODOBÝCH INVESTIČNÍCH PRODUKTŮ MŮŽE MÍT POPLATNÍK NĚKOLIK, LZE PŘEDPOKLÁDAT, ŽE SE ČASEM STANOU NÁSTROJEM DAŇOVÉ OPTIMALIZACE.

investováním do jiného aktiva v rámci DIP. Výsledkem takové operace může být vznik daňové povinnosti, kterou však poplatník bude muset uhradit z peněžních prostředků, které fakticky neobdržel.

Vzhledem k tomu, že DIP by měl být dlouhodobý, bylo by záhodné, kdyby zákonodárci počítali i s možností realizace zisků a jejich následnou investicí bez dodatečného daňového zatížení.

V návaznosti na zdanění příjmů z prodeje „v zamknutém produktu“ by poplatníci též měli počítat se standardním zdaněním obdržených dividend, popřípadě úroků z držených cenných papírů. Problematické mohou být dividendové nebo úrokové výnosy ze zahraničí, kdy výnosy poplatník obdrží do svého dlouhodobého investičního produktu očištěné o zahraniční daň a vznikne mu povinnost uvést tento příjem v daňovém priznání a zdanit jej též jako daňový rezident v České republice. Zamezení dvojího zdanění pak bude provedeno pomocí vybrané metody, kterou upravuje příslušná smlouva o zamezení dvojího zdanění. ●

Ztráta cti i nucený pobyt v krčmě. Jak naši předci zajišťovali dluhy

NESPOLEHLIVÝ DLUŽNÍK MOHL BÝT VE STŘEDOVĚKU STIŽEN OTROCTVÍM, V POZDĚJŠÍCH ČASECH JEJ STIHLA ÚJMA NA SVOBODĚ, MAJETKU ČI POVĚSTI.



Jan Beránek

Foto: Jan Schejbal

Situace, kdy dlužník nemůže nebo nechce svůj dluh splatit, je stejně stará jako obchod sám. Instituty, které chrání věřitele a mají zajistit uspokojení jeho práv ze strany dlužníka, jsou proto součástí právních řádů od dávné minulosti. Nálezy z raně přemyslovského období naznačují, že tehdejší dlužníci ručili především svým životem, zdravím a svobodou. S centralizací státní moci se začala rozšířená praxe dlužního otroctví omezovat. Věřitelé pod pohrůžkou sankce museli při omezování osobní svobody dlužníka postupovat dle práva a zároveň odpovídali za uchování jeho zdraví.

Ručení osobní svobodou se v období středověku a raného novověku vyvinulo do dvou svěbytných forem. V oblasti městského práva se začala objevovat radnicí provozovaná vězení pro dlužníky. V právu zemském se od 14. století rozvíjelo takzvané ležení. Spočívalo ve smluvní slibu dlužníka, že v případě nesolventnosti se na výzvu věřitele dostaví i se svými služebníky na určené místo – obvykle do hostince či krčmy. Tam měl setrvat až do doby, než byl schopen platit.

Ač by se mohlo zdát, že takový pobyt nemohl motivovat k vyrovnání dluhu, opak byl pravdou. Podepisoval se totiž dvojným způsobem na majetkových poměrech dlužníka. V první řadě byla nuceným setrváním v šenku omezena dlužníková možnost věnovat se správě majetku a jiné výdělečné činnosti. Zároveň byl povinen hradit celý pobyt za sebe i za své sloužící. Dle publikace Dějiny českého a česko-slovenského práva do roku 1945 od kolektivu autorů pod vedením Karla Malého dokonce docházelo k situacím, kdy dlužník najímal jiné osoby, aby „ležely“ místo něj.

Za dluhy se ručilo nejen svobodou, ale i majetkem, nejprve celým jměním, posléze jeho vybra-

nou částí. Uspokojení ze zástavy rovněž prošlo určitým vývojem. Na počátku v případě nesplacení dluhu zástava propadala věřiteli, avšak to se příliš neosvědčilo, a proto byla zakotvena úprava, kterou známe i dnes. V takových případech se zástava prodala, z výtěžku byl uspokojen věřitel a zbytek prodejní ceny byl navrácen dlužníkovi.

Ve středověkém právu se objevují prvky dalšího známého institutu – rukojemství třetí osoby. Původně osoba, která se za druh zaručila, měla věřiteli plnit rovnou. Poněkud nespravedlivé nastavení bylo v pozdějších letech modifikováno tak, aby ručitel musel plnit dluh pouze tehdy, když původní dlužník platit nemohl nebo nechtěl. Některé osoby, například kněží, byly jako ručitelé vyloučeny. Ženy pak mohly ručit pouze za dluhy svého manžela.

Poslední druh ručení, které starší české právo znalo, bylo ručení cti. V případě, že se dlužník neměl ke splacení dluhu, mohl ho věřitel takzvaně lát pro peníze a pomoci právem stanovených peprných formulek veřejně napadnout jeho čest. Spolu s faktickými dopady – takto napadený člověk byl společností vnímán jako nedůvěryhodný lhář – mělo lání na cti i podstatné právní dopady. Ten, kdo byl takto zasažen, ztrácel se svou ctí i oprávnění k některým činnostem. Nemohl se například účastnit soudních procesů, ani jako strana, ani jako svědek, a zároveň i ztrácel právo účastnit se zemských sněmů. Čest dlužníka mohla být obnovena pouze po splacení dluhu.

V průběhu dalších staletí se poměrně pestrá paleta zajišťovacích prostředků začala zužovat a nabírat uniformnější podoby. Ve Všeobecném zákoníku občanském z roku 1811 již najdeme právní úpravu, která v zásadě odpovídá standardům dnešního práva. ●

ekonom

čtení
o právu pro byznys
do hloubky

za **59 Kč** měsíčně



ekonom.cz/vyzkouset

Jiří Rahm - Allen & Overy

Ekonom Legal Garant pro insolvenční právo

Vladimír Polách - Squire Patton Boggs

Ekonom Legal Garant pro oblast řešení sporů

Ondřej Trubač - Bříza & Trubač

Ekonom Legal Garant pro daňové právo

Jakub Hollman - CCS Premium Trust

Ekonom Legal Garant pro správu majetku

Sylvie Sobolová - Kocián Šolc Balaščík

Ekonom Legal Garant pro právo duševního vlastnictví

Jana Sedláková - Sedláková Legal

Ekonom Legal Garant pro právo informačních technologií

Michal Sniehotta - Sniehotta & Vajda Legal

Ekonom Legal Garant pro obchodní právo

Vít Stehlík - White & Case

Ekonom Legal Garant pro energetické právo



Tomáš Ditrych - Mavericks Legal

Nový Ekonom Legal Garant pro oblast private equity

