



Práce a podnikání

Úvodní slovo: Úvaha o trojčlence

Matematika je pro běžný život velmi důležitá. Je dobré, když si člověk umí spočítat výši slevy, výhodnost úvěru nebo třeba to, jaký bude jednou pobírat důchod. Například obyčejná trojčlenka může být v každodenní praxi velmi dobrým pomocníkem. Já bych se ale docela rád zamyslel nad tím, že ne vždy je možné tyto jednoduché postupy nasadit a že kolem sebe vidíme velkou řadu případů, kdy neplatí, že jedna a jedna jsou dvě.

Ano, chci se zmínit o ekonomické současnosti a zejména o daňové politice. Vidíme to všude kolem nás: stát potřebuje více peněz a nejjednodušším způsobem, jak tyto dodatečné prostředky získat, je zvýšení daní. Příslušní úředníci se pak hrozně diví, když zjistí, že se daně nejen nevybraly v předpokládané výši (spočítané pomocí výše zmíněné trojčlenky), ale že v řadě případů je dokonce výběr daní menší, než byl předtím.

Snad nejznámějším a nejdiskutovanějším příkladem z poslední doby je zvýšení spotřební daně na pohonné hmoty, zejména na naftu v roce 2010. Tato daň stoupla přibližně o jednu korunu za litr paliva a ministerstvo financí optimisticky předpokládalo, že se vybere o zhruba osm miliard korun více. A výsledek? Například v roce 2012 se vybralo nejméně za poslední čtyři roky. Zejména řidiči kamionů se naučili čerpat tam, kde je to nejlevnější, a na jednu nádrž jsou schopni přejet větší část Evropy. Dříve hodně čerpali u nás, dnes už to neplatí. Navíc ani případné opětovné snížení daně nezaručí, že se na naše pumpy vrátí.

Podobné výpočty a plány má jistě v kapse francouzský prezident François Hollande, když vloni před volbami navrhl (a po volbách prosadil) nové pásmo progresivní daně ve výši 75 %. I když tato daň ještě neplatí, protože ho zamítla francouzská Ústavní rada, Hollande na ní tvrději trvá. A výsledek? Řada z těch, kterých se týká, buď veřejně (Gérard Depardieu, Bernard Arnault) či potichu dávají Francii vale, a tak lze s určitou pravděpodobností předpokládat, že nejen nezaplatí daně v oné vysoké sazbě, ale jednoduše je ve Francii nezaplatí vůbec. A vydělají na tom třeba Velká Británie nebo Belgie, kam se tito lidé celkem bez problémů přestěhují.

Bulharsko se potýká s jinými problémy, způsobenými vysokou cenou elektřiny, kvůli tomuto problému padla dokonce vláda. Vysoké ceny jsou způsobené

zejména příspěvkem na obnovitelné zdroje (podobně jako u nás) a pro celou zemi znamenají velký ekonomický problém. Energetický regulátor přišel s jednoduchým řešením – prostě nařídil snížit cenu v průměru o sedm procent. A je to, vše je rázem v pořádku, chtělo by se říci. Jenže už v den snížení proti němu protestovali železničáři, horníci a energetici, protože se bojí toho, že tato sleva způsobí uzavření některých tepelných elektráren a uhelných dolů. Jednoduché řešení zkrátka v komplikované ekonomické situaci nefunguje. Připomíná to situaci u nás ve Středočeském kraji, kdy sice studenti měli jízdné v autobusech zdarma, ale nakonec byla řada linek zrušena, protože nebyly ekonomicky rentabilní.

Podobným způsobem se například projevuje i zvýšení DPH v České republice. Stát tuto nepřímou daň poněkolkáté zvýšil (naposledy o jedno procento v obou sazbách) a stále se diví, proč ta zatracená trojčlenka nefunguje tak, jak by správně měla. Odpověď je jednoduchá: stále víc zejména služeb se přesouvá do zóny šedé ekonomiky. Známe to všichni: řemeslníci či obchodníci se zeptají, zda potřebujete na danou práci či zboží doklad. Bez dokladu to můžete mít o zhruba dvacet procent levnější a stát navíc kromě DPH nedostane od poskytovatele daň z příjmu. A při každém zvýšení daně se do této šedé zóny přesouvá víc a víc transakcí, přičemž není, podobně jako u té nafty, jasné, zda by se tyto obchody vrátily při případném snížení daně zpět.

Znám jednoho Američana, který vede českou pobočku významné firmy. V Česku platí daně, zdravotní i sociální pojištění, vše v míře velice nadprůměrné. Díky dohodě o dvojitým zdanění si na zdejší daně vůbec nestěžuje, doma doplatí rozdíl a je celkem spokojen. Tedy byl, donedávna. Jak známo, od letošního roku u nás došlo ke zvýšení daní. Naši pravicoví poslanci ale těch sedm procent navíc neprohlásili za daň, ale solidární příspěvek (opravdu moc pěkná ukázka toho, jak nenazývat věci pravým jménem). Nejdříve panovala obava, zda americká strana uzná tento příspěvek za opravdovou daň, ale naštěstí se ukázalo, že úředníci na celém světě svému speciálnímu jazyku rozumějí. Horší to bylo s další změnou, a sice zrušením stropu na pojistné u zdravotního pojištění. Náš Američan má rázem platit téměř tři miliony korun. Navíc (protože není občanem Evropské unie) se toto zdravotní pojištění nevztahuje na jeho rodinné příslušníky (ti se musejí zvlášť komerčně připojistit) a platí pouze v České republice. A nevztahuje se na něj dohoda o dvojitým zdanění. Předpokládaný výsledek? Ano, odhadli jste správně. Tento špičkový odborník se přesune zpět do USA, odkud bude řídit firmu „na dálku“, a český stát nejen že nedostane onu sumu

za nezastropované zdravotní pojištění, ale navíc přijde i o velkou většinu dalších daní, které tu onen člověk dříve platil.

Podobné kroky se dají očekávat i u velkých firem, které jsou v hledáčku ČSSD pro avizované zvýšení daní v příštím volebním období. Takové firmy umějí velmi dobře a přitom zcela legálně optimalizovat své daně, a zejména pokud pracují globálně, není pro ně problém minimalizovat výši zisku v zemích, kde se platí vyšší daň. Proto se obávám, že i zde se jak ČSSD, tak ministerští úředníci dočkají dalšího nemilého překvapení.

Matematika je velice zajímavý, důležitý a v životě potřebný obor. Jak jsme si ale na několika příkladech ukázali, nemusí v praxi jednoduchý a správný výpočet na papíře odrážet složitou problematiku kolem nás. Veškeré daňové změny by měly být uměřené a obhajitelné. Očekávané výsledky by neměly být nereálné. Prostě platí, že obyčejný selský rozum je často důležitější než trojčlenka.

Pavel Baudiš, AVAST Software

Pavel Baudiš

Vystudoval VŠCHT a pak pracoval ve Výzkumném ústavu matematických strojů jako programátor grafických systémů. V roce 1988 se setkal s prvním počítačovým virem a od té doby se věnuje oboru počítačové bezpečnosti, hlavně vytváření antivirové ochrany. Je spoluzakladatelem firmy ALWIL Software (dnes AVAST Software) a prvním autorem antivirového programu avast!. Rád cestuje, fotografuje, lyžuje a chodí na dlouhé procházky s psíci Andulkou.



♂ Vykořisťovatelé a vykořisťovaní?

Vztahy mezi zaměstnavateli a zaměstnanci jsou oblíbeným tématem už od dob Marxe. Podnikatelé si navíc a mnohdy oprávněně stěžují na obraz podnikatele využívajícího bezpracný zisk z podezřelých aktivit. V Čechách je mohutně podporován médii. Stránek a televizních pořadů věnovaných zlodějům a podvodníkům je podstatně víc než těch, v nichž se mluví o těch poctivých. Neškodí připomenout si pár zásad zdravého rozumu:

Mzda pracovníků se nezvýší utlačováním těch, z jejichž prostředků je placena. Spolupráci lidí neposílíš posilováním nenávisti.

Nedostaneš se z problémů, když utratíš víc, než vyděláš.

Jsou podniky a zdůrazňuji, že i u nás, kde spolupráce mezi oběma „antagonistickými“ skupinami je ideální. Lidé nechodí do práce, ale pracovat, práce je baví. Jejich zaměstnavatelé se snaží vytvořit takové podmínky, aby se jejich zaměstnancům v práci líbilo, kopali za svůj podnik, byli na něj pyšní. Nemusí jít jen o rodinný podnik, kde je to vlastně dáno. Je jednodušší takové souznění vytvořit ve firmě, kde pracují lidé podobných zájmů, vzdělání i schopností. Mezi modrými a bílými límečky to může být těžší, ale určitě to jde, vzpomeňte si, jak byli lidé hrdí na „svoji“ Škodu, ČKD, Poldi nebo české sklárny.

Je snazší říci, kudy cesta nevede. Nemám nic proti odborům, ale určitě proti odborovým funkcionářům. Zpolitizují každý problém a horem dolem se derou do parlamentu, nejlépe do evropského. Členská základna jim slouží jako nástroj, jak tohoto cíle dosáhnout, jinak jsou funkcionářům zájmy zaměstnanců a jejich problémy ukradené. Populismus vítězí. Desítky paragrafů v zákoníku práce „chránící“ zaměstnance také nebudou to pravé ořechové. Budeme-li chránit nemakačenky, odnesou to všichni, nejen zaměstnavatelé.

Jak dojít k řešení? Každý, kdo pracoval s lidmi, ví, že nejméně fungující a nejkratší motivace jsou peníze. To, co si z firmy odnášíte domů, je samozřejmě důležité, ale ne jediné, co vás v ní drží. Podstatné je okamžité ocenění toho, co se vám povedlo, možnost dalšího postupu a vzdělávání, dobré pracovní podmínky. Můžete zaměstnance motivovat i podílem na firmě. Je řada úspěšných podniků, jejichž majoritními akcionáři jsou zaměstnanci. Cukr ovšem sám o sobě nemůže fungovat, nějaký ten bič je nutný. Ten, kdo se veze nebo podnik poško-

zuje, škodí všem. Důležitá je včasná a otevřená komunikace i o nepříjemných záležitostech. Ne vždy se daří, ale lidé mají raději jistotu než dohady.

Pokud patříte mezi ty, kteří svému šéfovi závidí auto, můžete přece vykročit na stejnou cestu a začít podnikat sami. Každý, kdo to někdy zkusil, rychle mění názory na „bezpracné“ zisky. Mít „své jisté“ má stále v očích mnoha lidí přednost. Podniku, kde vaši šéfové jezdí v kabrioletech obklopeni blondýnkami a bodyguardy, se raději vyhněte. Do pekel dojedou bohužel nejen oni, ale vy s nimi.

♂ Podnikání je, když...

O tom, jak podnikat, co je důležité, jak se stát a zůstat úspěšným podnikatelem, byly napsány stohy knih a popsány tuny papíru. Jako obvykle bývá skutečnost jednodušší, obtížné ovšem je potřebných pár pravidel důsledně respektovat.

Začněte u sebe. Podnikat znamená vzít osud do svých rukou. Jít za svým snem, nenechat se odradit překážkami na cestě. Nemusí se nám to povést napoprvé, je dokonce pravděpodobné, že se tak nestane. Klidně se otřepete a jděte na to znova, jen nesmíte opakovat stejné chyby. Je důležité si uchovat zdravý selkový rozum a vnímání reality. Pokud prověrka na realitu vašeho záměru ukáže, že nemůže vyjít, opusťte své plány raději dříve než později. Ušetří vám to spoustu peněz a ztraceného času. Každý projekt je jako letadlo. Potřebuje křídla, aby vzlétl, ale také podvozek a kolečka, aby bezpečně přistál na zemi. Počítejte s tím, že bez ohledu na text a původ vašeho diplomu se budete muset celý život učit. Dobrá zpráva je, že při podnikání to děláte za své peníze, a proto to jde rychle.

Stoupáme a padáme s lidmi. Dříve nebo později budete muset s někým spolupracovat, někoho vést a zaměstnat. Hledejte lidi s tahem na branku, s chutí střílet góly. Zkušenost je důležitá, ale bez potřebného nadšení a motivace nic nedokáže. Hledejte lidi s interní motivací, s motorem uvnitř. Souhlasím s Ivo Tomanem a názvem jeho knížky, kterou jsem křtil: „Externí motivace je jako smrad, stejně rychle vyprchá“. Hledejte lidi ochotné a schopné se učit stejně jako vy. Musíte se s nimi dorozumět, měli by mít stejnou „krevní skupinu“.

Mluvíte-li jeden čínsky a druhý česky a navíc se neslyšíte, běží vaše záměry jako rovnoběžky, které se nikdy neprotnou.

Důležité je prostředí, ve kterém se se svým podnikáním pohybujete. Tvoříte jej vy se svými výrobky a službami, vaše konkurence a potřeby vašich zákazníků. Často se setkávám s lidmi, kteří mají úžasný nápad, konkurence neexistuje, ale bohužel jejich produkt nikdo nechce a nepotřebuje. Má-li váš výrobek konkurenci, a to se dříve nebo později určitě přihodí, i když jste po kratičkou chvíli sami na trhu, hledejte nějakou odlišnost. Nemusí to být vždycky jenom cena. Nejdůležitější jsou ovšem potřeby vašich zákazníků. Dají se i uměle vyvolat, ale stojí to obvykle spoustu peněz a vy je nemáte. Zamyslete se nad tím, co dělal váš zákazník čtvrt hodiny před tím, než si váš výrobek koupil, jaká skutečná potřeba jej k tomu dohnala. Nepotřebujeme osmimilimetrové vrtáky, ale potřebujeme pověsit obraz na zeď. Přemýšlejte o tom, co očekávalo zákazníka poté, co si váš výrobek koupil. Co se mu líbilo, čemu nerozuměl, co si musel dokoupit nebo nahradit. Tyhle úvahy vás možná dovedou k úplně nové představě, jinému výrobku nebo službě.

Pravidla úspěšného podnikání se vejdou na korespondenční lístek. Nezapomeňte na to, že úspěch podnikání se měří penězi, které vám každý den, měsíc, rok zbydou v kapse. Nerozhodují o něm vysněné byznys plány s hromadou špatně podložených čísel, ale momentální stav vašeho účtu.

♂ Udělejte ze mne podnikatele!?

Zavinil jsem si to sám. Dvě řady televizního pořadu Den D, ve kterém jsem vystupoval, a dvě knížky, které jsem napsal, ze mne udělaly jakousi ikonu podnikání. Musím se přiznat, nemám patent na podnikání, a dokonce ani nesdílím obecně uznávaná kritéria úspěchu, kterým jsou u nás především peníze. Píši a mluvím jen o tom, co se mi podařilo a kde jsem dělal chyby. Rozumějte, nemám nic proti penězům, je příjemné a praktické je mít. Podnikatel musí vydělavat peníze, živí to jej, jeho rodinu a také, slyšte, jeho zaměstnance! Jako jediné kritérium úspěchu ovšem neobstojí.

Někdo řekl, že pravidla anglické gramatiky se vejdou na korespondenční lístek. Nevím, zda je to pravda, ale o pravidlech podnikání to platí určitě. Nejdůležitější je na začátku si říci, zda na to máte. Nemyslím peníze, ale pocit ztráty pupeční šňůry jistoty, že vám každý měsíc někdo dá peníze, že za vás někdo zaplatí sociální a zdravotní pojištění, bude vás vzdělávat a hýčkat. Také možnosti ukazovat prstem na někoho, kdo vaše potíže zavinil. Tohle všechno bude jen a jen na vás, berete osud do svých rukou.

Máte-li nějaký nápad na výrobek, službu, sen, jděte za ním. Udělejte všechno proto, abyste si jej vyplnili, věřte v něj. Pokud už máte něco konkrétního, proveďte si realitu. Potřebuje to někdo, kolik za to je ochoten zaplatit, jaká je konkurence, kde seženete startovací peníze, s kým se do toho pustíte. Literatura a konzultanti tomu říkají byznys plán, ale můžete si to napsat na pytlík od svačiny. Stejně to bude spíše projekce vašich přání. Vyjde-li tenhle test, snažte se dostat výrobek nebo službu na trh. Nepřeceňujte patentovou a podobnou ochranu, je drahá, překonatelná a krátkodobá. Rozhoduje rychlost! Šetřete peníze, kde se dá, jste v investičním módu.

Teď ta dobrá zpráva, sedmdesát procentům z vás se to nepodaří! Proč dobrá? Myslíte-li to vážně, zvednete se a jdete do toho znovu s něčím jiným. Chyby dělá každý, jen je hloupé a drahé je opakovat a tak vyhodit školné.

Pokud se vám začne dařit, počítejte s tím, že žijete v Čechách, kde se úspěch neodpouští. Počet lidí, kteří vám budou závidět a budou vás pomlouvat, vzroste spíše geometrickou řadou. Naštěstí ani média prosycená korupčními aférami a historiemi podnikatelů se současným pobytem na Seychelách, Bahamách se o vás zajímat nebudou. Politici na vás soustředí pozornost jen krátce před volbami, je nás přece jen hodně.

Pokud vás to neodradilo, držím vám palce a pěsti. Jděte za svými sny, ať je vaše podnikání malé, střední nebo velké. Věřte nevěřte, jste to vy, kdo rozhoduje, jak bude tahle země konkurenceschopná, jak budou u nás lidé zaměstnáni a spokojeni. Ostatně takhle začínali i Baťové, Daňkové, Kolbenové, Fordové, Hondové, Hewlettové a Packardové! Máte na to, stejně jako země, ve které žijeme.



RODÍ SE MI V HLAVĚ ÚŽASNÝ BYZNYSPLÁN.
ZATÍM MÁM JENOM JEHO KONEC - ÚTEK NA
SEYCHELY...