

**Dr. Lubomír Ondroušek (SAČM) pro DN**

## Mnozí dopravci si stále nedokážou spočítat náklady



Přestože dopravcům už zase postupně přibývají zakázky, nízké ceny za dopravu pro ně představují nadále velký problém. O tom, jak na ně reaguje Společenství autodopravců Čech a Moravy (SAČM), jsme hovořili s prvním místopředsedou společnosti dr. Lubomírem Ondrouškem.

***„Doprovci si dlouhodobě stěžují na zpoždování plateb za dopravu. Jaká je v tomto směru zkušenost menších firem?“***

„Druhotná platební neschopnost je v současné době stále velkým problémem. Většina malých a středních firem se s ní potýká dlouhodobě, ale nyní z ní plynoucí nepříjemnosti právě graduji. Splatnost faktur za přepravu zboží i osob je ve většině případů stále velmi dlouhá. Z dřívějších třiceti dnů je šedesát nebo sto dvacet dní i více. Často se stává, že firmy, které dopravcům zadávají práci, splatnost uměle prodlužují – buď tak, že jim oznámí, že mají ve faktuře nějakou chybu, nebo jim prostě řeknou, že zrovna nemají peníze a dopravci musejí počkat. To dopravce dostává do svízelné situace.“

***„Současně se však menší dopravci musí vypořádat i s nárůstem nákladů. Jak?“***

„Je to tak, zvyšování nákladů na přepravy je dalším faktorem, který negativně ovlivňuje podnikání v silniční dopravě. Výrazněvzrostly například náklady na dopravní cestu kvůli mýtnému. Dopravcům byla sice letos nabídnuta možnost zažádat si o dotaci, ale všichni, především ti menší, na ni nedosáhli. Zvyšuje se také cena pohonných hmot, a to enormně – od 1. ledna 2009 do současnosti zhruba o 9,00 Kč nikdo neví, jak poroste dál. A jsou tu i další vstupy – zvyšuje se cena pojištění, cena za opravy a podobně.“

A to za situace, kdy ceny za přepravy jsou velice nízké, doslova predátorské, jak se nyní s oblibou říká. Takže i když přeprav je nyní relativně dost, dopravce se těžko může dostat do zisku. Ať dělá, co chce, i když zvyšuje obrátkovost, dokonce i kdyby porušoval pravidla, tak svou současnou tíživou situaci nezmění.

Když jsme tuto situaci řešili s ministerstvem financí, dozvěděli jsme se, že od roku 2008 do roku 2010 měly dopravní firmy zisk jedno až tři procenta. Podle našich zkušeností však zisk malých firem dosahuje maximálně 0,5 procenta a velmi často jsou nyní i ve ztrátě. To je strašné. Nelze se pak ani moc divit, že se někteří z nich kvůli přežití uchylují i k nelegálním praktikám.“

***„To je asi dáno i velkým počtem dopravních firem, a tudíž i slabou vyjednávací pozicí dopravců...“***

„Domnívám se, že po předchozí krizi dopravců ubylo, avšak problém je i v tom, že řada dopravců si neumí pořádně spočítat, za kolik má jezdit. Když diskutujeme s odborníky na ekonomiku, všichni tvrdí, že volná ruka trhu vše vyřeší a že kalkulační vzorce jsou obecně známé. Ale my máme zcela odlišné poznatky. Již delší dobu se proto snažíme sami vypracovat obecný komplexní kalkulační vzorec pro malé podnikatele, aby věděli, co mají zahrnout do nákladů, a aby jejich cenová politika měla racionální základ. A chceme v tomto směru dělat osvětu nejen v řadách dopravců, ale i mezi firmami, které jim zajišťují práci.“

Samozřejmě, ideální by bylo, kdyby se nám podařilo prosadit uzákonění třicetidenní lhůty splatnosti za přepravy, protože když dopravce zakázku realizuje, vše – mýtné, naftu nebo mzdu řidiče – musí zaplatit ihned, ale peníze za svou práci má v nedohlednu, což je špatně. To nejsou žádné rovnocenné hospodářské podmínky, a usilujeme proto o změnu. Chceme, aby došlo k odstranění dumpingových cen a k narovnání cenové hladiny. Obecně se říká, že když se zdraží nafta, tak by měli dopravci zvednout cenu. Ale když menší dopravce přijde za zákazníkem, že požaduje zvýšení ceny, dozví se velmi často, že zákazník na to nemůže z různých důvodů přistoupit, a když dopravce pro něj jezdit za stávajících podmínek nechce, tak ať nejedí. A vzhledem k tomu, že soukromníci a malí dopravci nemají sílu tomuto tlaku čelit, mají vozidla většinou na leasing, který musejí pravidelně splácet, tak nakonec nabízenou cenu přijmou. To však v samé podstatě ovlivňuje vše – prosperitu firmy, bezpečnost, obnovu výrobních prostředků, spokojenost zaměstnanců atd.“

***„To se ale týká všech dopravců, takže nakonec jejich podmínky, byť nejsou ideální, jsou více či méně podobné...“***

„Myslím, že tomu tak není: existuje zde velká dis-proporce a malé firmy jsou diskriminovány. Jinak se může chovat velký podnik a jinak malý dopravce. V tomto směru jsou velké rozdíly. Navrhovali jsme jižv minulosti, aby byla třeba dočasně zavedena určitá regulace trhu, ale vzhledem k tomu, že velké firmy s cenami zřejmě nemají takové potíže a také že chybí politická vůle k takovému kroku, se nic nezměnilo.“

Snažíme se proto současnou situaci nějak řešit alespoň na úrovni bipartitního sociálního dialogu, kde vystupujeme na straně zaměstnavatelů. Při těchto jednáních se snažíme prosazovat filozofii, že jestli má být zaměstnanec dobře ohodnocen a spokojen, tak na to firma musí nejdříve vydělat. Podnikání je činnost za účelem dosažení zisku a nastolení prosperity. A jestliže dnes firmy neprosperují, má to samozřejmě dopad i na hodnocení zaměstnanců.“

***„Na tuto situaci řada dopravců upozorňuje již delší dobu. Existuje podle vás nějaká reálná cesta, po níž lze dospět alespoňk částečné změně?“***

„Ano, na úrovni našich svazů či cechů se touto problematikou zabýváme již dvacet let – a bez výsledku. Je nám již jasné, že pokud se má skutečně něco vyřešit, bude to možné pouze pomocí politické síly či prostřednictvím politické strany. V současné době proto určitým způsobem podporujeme Stranu soukromníků ČR, která vznikla před dvěma lety. Myslíme si, že s potenciálem téměř jednoho milionu soukromníků by se mohla dostat do politické hry a že by potom mohla lépe prosazovat zájmy malých a středních firem lépe než jiné strany, na něž jsme se dříve obraceli.“

V rámci bipartitního dialogu jsme se obrátili také na Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, s kterým jsme si vyjasnili, jak postupovat proti dumpingovým cenám. Závěr byl však bohužel takový, že ÚOHS má rozlišovací hranic pět miliard Kč a výše, což nás neuspokojilo.

Pak jsme se obrátili na ministerstvo financí, na jeho cenový odbor, kde jsme řešili otázku cen. Bylo nám zdůrazněno, že neexistuje žádný zákon, který by je určoval, že ceny jsou dány zákonem nabídky a poptávky. To je v tržním hospodářství jasné, ale je také zřejmé, že ceny, které jsou přiměřené, si lze vypočítat, včetně míry

zisku. To ostatně dělá i ministerstvo financí, když firmy kontroluje. Takže na přípravě kalkulačního vzorce pro dopravní firmy nyní spolupracujeme i s ministerstvem financí. Na další zasedání výkonného výboru SAČM si chceme také pozvat odborníka z Vysoké školy ekonomické, aby nám řekl, co si o této problematice myslí a jak by ji bylo možné podle něj řešit.

Rovněž chceme, aby se v této souvislosti přihlédlo k současnému stavu v Evropské unii – aby se zvažilo, jestli stávající hrozba nové krize ovlivní nějakým způsobem přístup vlád k tržnímu hospodářství.“

### ***„V jakém stadiu je nyní příprava vašeho kalkulačního vzorce?“***

„Dnes již máme jeho strukturu, ta je definitivní, a bavíme se o jednotlivých řádcích. Je totiž důležité, aby do něj dopravci dosazovali stejné ukazatele. V každém řádku proto musí být přesně definováno, co která položka znamená. To sice již máme také připraveno, ale chceme naše závěry ještě zkontrolovat s ekonomem z VŠE a dalšími odborníky.

Budeme určitě jednat i se Sdružením ČESMAD Bohemia a vzorec také předložíme k širší odborné konzultaci. Poté jej definitivně zpracujeme a budeme jej publikovat a šířit mezi soukromníky, malými dopravci i firmami, které dopravcům práci zadávají – aby věděly, jak na tom dopravci jsou. Předpokládám, že jej budeme moci zveřejnit v první polovině příštího roku.“

### ***„To dopravcům zřejmě pomůže v tom, že získají lepší představu o ceně. Ale jejich vyjednávací pozice se tím asi příliš nezmění...“***

„Uvidíme, co přinese praxe. Rozhodně by tuto situaci mohlo ovlivnit i to, kdyby začal platit zákon o třicetidenní době splatnosti, který by zrovnoprávnil postavení dopravců v přepravním řetězci. Například ve Francii je to uzákoněno a nechápu, proč obdobná legislativa není aplikována i u nás. Ale alespoň i menší firmy budou mít možnost si přesně spočítat, kdy se dostanou do ztráty, kdy budou na nule a kdy budou mít přiměřený zisk.“

### ***„Snažíte se menším dopravcům pomáhat i jiným způsobem?“***

„Jistě, SAČM například již druhým rokem provádí v rámci operačního programu Lidské zdroje a konkurenceschopnost školení zaměstnanců svých členských firem. Myslím si, že po počáteční fázi, kdy jsme ve školení neměli ještě takovou praxi, nyní vše probíhá velice dobře a máme i příznivou odezvu od účastníků. Nejenže si tak zvyšují svou kvalifikaci, ale často také zjišťují, že to, na co sami přišli během své praxe, je adekvátní i pohledu odborníků. Navíc si mezi sebou vyměňují zkušenosti a zvyšují tak svou odbornou úroveň, a tedy i cenu na trhu práce. Tím přispívají k lepšímu chodu firmy.

Na kurzech se nám ještě leccos také nelíbí, například že monitorovací zprávy a celé vyhodnocování je podle nás zbytečně složité. Především bychom však uvítali změnu v celé koncepci kurzů. Vezměte si, že se školením jsme začínali v prosinci roku 2009 a konec je naplánován na rok 2012. V žádném případě jsme na začátku nemohli předvídat, k jak velkým změnám dojde v ekonomice a jak to ovlivní potřeby a chod dopravních firem a jejich zaměstnanců. Jestliže jsme v roce 2009 kladli velký důraz na semináře zaměřené na komunikaci či management, nyní se ukazuje, že firmy by se více potřebovaly zaměřit na počítačovou či finanční gramotnost, na to, jak řídit firmu v krizi a podobně. To však již nyní změnit nemůžeme.

Pokud tedy budeme později připravovat další projekty, uvítali bychom, kdyby jejich koncepce byla tematicky volnější. Ostatně období ekonomické krize ukázalo, že během let může kolísat i počet firem a jejich zaměstnanců

– i to by při přípravě projektů mělo být více zohledněno. Bez ohledu na tyto naše připomínky si však myslím, že spolupráce s administrátorem a ministerstvem práce a sociálních věcí je dobrá a nedochází k velkým potížím.“

***„Zmínil jste se o počítačové a finanční gramotnosti. Jsou podle vás i nějaké jiné oblasti, které limitují konkurenceschopnost menších firem?“***

„V rámci školení bych do budoucna preferoval především jazykovou přípravu. Kvalita sebelepšího řidiče, který nezná cizí jazyky, je o padesát procent nižší. Přestože mladá generace se dnes učí anglicky a německy intenzivněji, do kurzů bych alespoň základní jazykovou přípravu zařadil. Stačilo by, kdyby si účastníci vytvořili určitý základ a posléze dostali základní fráze, které při své práci potřebují, stručně a přehledně napsané na listu papíru. Ověřili jsme si to již ve francouzštině při spolupráci s jednou zahraniční firmou.“

Milan Frydryšek