

*(tit)*

**„Korporátní nákupní chování nezná hranice,“ říká Petr Karásek**

*(perex)*

**„Česká republika se nesnaží dostatečně podporovat svůj vlastní strojírenský průmysl při státních a veřejných nákupech. To dělají snad všechny země, ale u nás to příliš neplatí,“ říká krizový manažer a nezávislý konzultant Petr Karásek, který v minulosti vedl podniky jako TATRA TRUCKS nebo ŠKODA Transportation aj.**

*(text)*

**Kdo je na světových trzích největší konkurent českých strojírenských firem?**

Takto se to nedá říci. U nás je ten problém, že Česká republika přišla o velký podíl finální výroby, tedy je hodně subdodavatelská. A pokud doma přidaná hodnota nezůstává, přesouvá se jinde, což bude v našem případě v největší míře Německo.

**Jsou na trhu české firmy, které mohou těm německým úspěšně konkurovat?**

Samozřejmě, že jsou. Mnohé z nich patří za špičky ve svých oborech.

**Usilují české firmy o to vyvážet do zahraničí více výrobků s přidanou hodnotou?**

Usiluje o to většina firem. A mnoho z nich s tím bojuje. Určitý problém ale je, že tuzemské firmy jsou z významné části ovládané zahraničním kapitálem. To je mnohdy rovnou staví do role subdodavatele. V rámci dodavatelských konsorcií jim je většinou tato role určena .

**Je to běžná praxe?**

Ano. Například korporátní nákupní chování nezná hranice.

**Umějí toto české firmy překonávat?**

Je mnoho firem, které se s tím snaží vypořádat. Jít na otevřené trhy, ale s tím je spojeno také mnoho problémů.

## **Co například?**

Například stav českého trhu práce nebo zaostávání v inovacích. Na druhou stranu je ale třeba také říci, že máme stále vysokou úroveň v technických profesích i vzdělané strojaře. Obecně průmyslová tradice se tu udržela.

## **Jak se daří českým strojírenským firmám vstupovat na nové trhy? Anebo i trhy, kam tradičně dodávala...**

Česká republika se snaží navazovat obchodní kontakty venku, což platí i pro české firmy. Problém je ale v tom, že Česká republika se dostatečně nesnaží podporovat svůj vlastní strojírenský průmysl při státních a veřejných nákupech. Což dělají snad všechny země, ale u nás to příliš neplatí.

## **Mohl byste to uvést na příkladu?**

Tak například nyní běží tendr na nákup vojenských transportérů. Málokterá vyspělá země by si dovolila to, co si dovolí Česká republika, to znamená zakázku na to, co je schopen vyvinout a vyrobit domácí průmysl, nakupovat ze zahraničí. Ve Francii, Německu, Rusku či v USA takové zakázky automaticky dostane domácí průmysl, a to většinou i se zadáním a zafinancováním příslušného vývoje

## **Myslíte, že by ČR dokázala vyrobit bojová vozidla...?**

Nepochybně... Dám vám tedy jiný příklad. Podívejte se třeba na komunální služby. Na to, jaké výrobky například pro údržbu komunikací nakupují, využívají, a máte v tom jasno. Z toho je člověku smutno, protože v Německu, v USA je to úplně jinak. Nedává přece smysl, abychom dováželi do ČR to, co si sami dokážeme vyrobit. To platí i pro další sektory, kde by například už jen to, že bychom užívali domácí produkci, vedlo k menšímu počtu kamionů vozících zboží ze zahraničí na našich silnicích.

**Na druhou stranu upřednostnit národního výrobce, může být v rámci EU chápáno jako porušování hospodářské soutěže...**

Formálně ano, ale přesto s tím v praktickém životě často nebývá v řadě evropských zemí problém. A to zejména v postojích i běžných úředníků, kteří nepřímo preferují své lokální či národní zájmy.

### **Jak si stojí český strojírenský průmysl obecně?**

Český strojírenský průmysl se podílí na celkovém HDP až 30 %, což jistě není zanedbatelné číslo. Firmy jsou na svých maximálních kapacitách. Přesto je tu mnoho problémů. Je to trh práce, neefektivní a zejména nepřehledná, často se měnící legislativa, nevyvinutá infrastruktura. To vše nás brzdí.

### **Jak si stojí strojírenský průmysl vůči bankám. Stále častěji zaznívá, že banky zdražily firmám přístup k úvěrům...**

Jsou banky, které přestávají financovat některé aktivity. To mnoha firmám komplikuje život. A potíží i je, když banka nedá běžný provozní úvěr, ale poskytuje administrativně náročnější dílčí projektové úvěry.

### **Na jaká další omezení u bank narážíte?**

Jsou banky, které odmítají financovat některé výrobky a služby do určitých segmentů energetiky Jsou banky, které přestávají financovat obrannou techniku.

### **Pokud se bavíme o protekcionismu, vnímáte jako problém to, že tu není jediná komerční česká banka, která by financovala firmy a podniky?**

Tak samozřejmě, že tu chybí silná česká banka. To by byla značka ideál, když by tady byla česká průmyslově a živnostensky orientována banka, ale to se asi už nestane.

### **Z hlediska průmyslu bývá velice často zmiňována závislost českého průmyslu na německém automobilovém průmyslu. Jak to vnímáte vy?**

Pro nás je blízkost a spolupráce s Německem výhodou. To platí vždy, když Německo pracuje se svými hlavními přednostmi, což je technická orientace a určitá racionalita. Na druhou

stranu vždy, pokud v Německu nastoupí, řekněme, více ideologický přístup, může nám to přinést i hodně negativní dopady.

**To myslíte ve smyslu důrazu třeba na environmentální technologie, třeba elektromobilitu?**

Například. Elektromobilita je jistě jednou z rozvojových cest automobilového průmyslu a zřejmě bude i velice významná. Na druhou stranu nařízení, že tu do roku 2030 budeme muset mít přesnětolik a tolik procent pouze a jen elektromobilů nebo úvahy o tom, že do některých měst budou mít za pár let vozy se spalovacím motorem vjezd zakázán, nemusí být z hlediska tuzemského průmyslu úplně šťastné. Všechny běžné provozní aspekty elektromobility ještě nejsou dostatečně vyřešeny, ale o jiných záložních či přechodových řešeních se příliš nepřemýšlí. Pokud by tyto problémy v praxi nastaly, mohou nás zastihnout nepřipravené.