

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

SPECIÁLNÍ PŘÍLOHA

OBRANA A BEZPEČNOST

Příležitost pro české firmy

Evropský obranný průmysl prožívá období rychlé konsolidace. Tuzemské firmy to mohou využít, pokud dokážou nabídnout co nejvíc vlastních moderních řešení.

Ochota bank půjčovat roste

Zbrojaři si dlouhodobě stěžují, že je pro ně obtížné dosáhnout na úvěry od bank, jimž financování zbrojní výroby zapovídají jejich vlastní etická pravidla. Situace se pomalu zlepšuje.



Téma

Český obranný průmysl se potřebuje rychle napojit na Evropu, aby si mohl ukrojit větší kus koláče z peněz na obranu

Martin Ehl

martin.ehl@economia.cz



Nad ukrajinským bojištěm létají české drony, na zemi jezdí česká bezosádková, dálkově říditelná vozidla, ukrajinští vojáci používají české útočné pušky, které se budou na Ukrajině i vyrábět. Střílejí tam stará i nová česká děla, Dany i Dity. A nebe nad sousedním Moldavskem bude kontrolovat český pasivní radar Vera-NG. A o spoustě dalších českých věcí na bojišti nevíme a je to dobře.

Na Ukrajině je hlad po čemkoliv, co pomůže ubránit zemi a ušetřit životy ukrajinských vojáků i civilistů. Na jedné straně se celosvětově vyčerpávají zásoby staré sovětské a z ní odvozené techniky, na straně druhé je hlad po novátorských řešeních. Český zbrojní průmysl by měl tento trend nejen následovat, ale pokusit se z něj co nejvíce výtěžit, protože mnoho firem z tohoto oboru bylo nastaveno na opravy, údržbu a modernizaci starých zbraní a dalších systémů. S tím je konec.

Evropský obranný průmysl prožívá období konsolidace, která se bude ještě zrychlovat s tím, jak evropské země budou navyšovat své obranné rozpočty a výrobní podniky budou hledat kapacity i nová technologická řešení. V tomto prostředí je nutné nabídnout co nejvíce vlastních moderních řešení. Do obrany navíc začali nahlížet i noví investoři, pro které to kvůli válce na Ukrajině a zvýšeným výdajům na zbrojení přestalo být toxické odvětví.

Evropský obranný průmysl se dostává z útlumu dekad po konci studené války. Z hlediska potřeb podpory Ukrajiny je to ale opravdu velmi pomalý proces, domnívá se Gustav Gressel, analytik think-tanku Evropská rada pro mezinárodní vztahy

(ECFR). A jako perspektivní se mohou ukázat nyní naprosto nové obory.

„Budeme svědky vzestupu nových společností zabývajících se bezpečnostními letouny. Podobně jako letecké společnosti v první světové válce, i ty začnou jako malé dílny, ale časem se budou konsolidovat. Většina inovací pochází z malých a středních soukromých firem, nikoliv z velkých státních nebo na stát napojených podniků,“ načrtává Gressel jednu z hlavních oblastí budoucího evropského vývoje. „Ale předpokládám, že ty nejnovější budou brzy skupeny těmi velkými, aby začlenily jejich výzkumnou práci do svého portfolia a poskytly průmyslovou sílu k výrobě věcí ve velkém.“

Tady je podle něho šance českých firem – a to i těch, které se jako obranné na první pohled nezdají nebo samy sebe takto neberou. Zároveň se tímto způsobem může vytvořit nový specifický vztah mezi českým a německým průmyslem.

„Existují docela kreativní česká průmyslová odvětví. Mají dobré napojení na Ukrajinu, která je hlavním testovacím polem,“ zdůrazňuje Gressel, který pravidelně jezdí na ukrajinskou frontu a sleduje i výzbroj tamní armády a její použití. „Německý průmysl má rozsah, značku, kapitál. Je však omezen politickou nejistotou, hloupostí a exportními omezeními. Česko se může stát základnou pro outsourcing výzkumu a vývoje a výroby, čímž by se pojistilo proti oné nerozhodné německé politice.“

Evropská konsolidace

Velké české firmy jako Czechoslovak Group nebo STV Group se cítí natolik



Linka pro výrobu munice. Společnost STV Group ve výrobním závodě v Poličce vloni spustila vysoce automatizovanou linku na plnění velkorážových dělostřelečných, tankových nebo minometných granátů trhavinou. **Foto: STV Group**

silné, že by například chtěly být lídry v konsorciích, která budou žádat o příspěvky z Evropského obranného fondu a dalších programů, jež EU rozvíjí na podporu obranného průmyslu. Jenže i tyto české firmy až dosud na Brusel hleděly spíš jako na zdroj zla, regulací a omezení, neumí tam lobbovat a prosazovat své zájmy jako firmy z Německa nebo Francie.

Evropský obranný průmysl je ale ve stavu konsolidace, jejímž výsledkem bude, že ti, kteří nebudou chtít či umět fungovat v rámci evropské spolupráce, budou mít v budoucnu problémy, možná až existenční. EU bude prosazovat společné nákupy, které nemusí být nutně jen pod hlavičkou unie jako takové.

Velcí evropské hráči už hledají možnosti a partnery například v konkrétních projektech, jako je očekávaná výroba stovek nových tanků Leo-

pard 2A8, kde se v tuto chvíli šest zemí připojí k rámcové objednávce německé vlády. Výrobce, firma KMW patří do německo-francouzského podniku KNDS, tak bude moci rozjet skutečně masovou výrobu za rozumné ceny pro zákazníky. Je logické, že pro to hledá partnery i mezi českými firmami.

„Je potřeba zapojit české kapacity do dodávek pro jiné země, je potřeba, aby si česká ekonomika tímto způsobem ukousla co největší koláč z rostoucích výdajů na obranu, které budou investované v Evropě v následujících letech. A ty výdaje budou obrovské,“ zdůrazňuje Tomáš Pojar, národněbezpečnostní poradce premiéra Petra Fialy.

Už v roce 2022 narostly obranné výdaje zemí EU podle Evropské obranné agentury na rekordních 240 miliard eur, o rok později už to

bylo 270 miliard. Nejvíce mezi evropskými členy NATO navyšuje obranné výdaje „nečlen“ unie Velká Británie. A čísla porostou s tím, jak se budou jednotlivé země, jako je Česko, blížit hranici dvou procent HDP výdajů na zbrojení či ji překračovat. Rostoucí konsenzus mezi experty totiž je, že ruská hrozba jen tak nepomine a dvě procenta budou nutné minimum na to, aby Evropa zaelila díry „mírové dividendy“ z třiceti let po roce 1989 a posílila svoji obranu.

Zároveň bude mít koordinace obranné průmyslové politiky a nákupů zbraní čím dál větší evropský rozměr – ať už v nové Evropské komisi po červnových volbách bude vytvořeno křeslo komisaře pro obranu, či nikoliv. Pro firmy z toho plyne, že bude mnohem více než dosud záležet na schopnosti spolupráce s dalšími partnery v EU.

Příloha: Obrana a bezpečnost

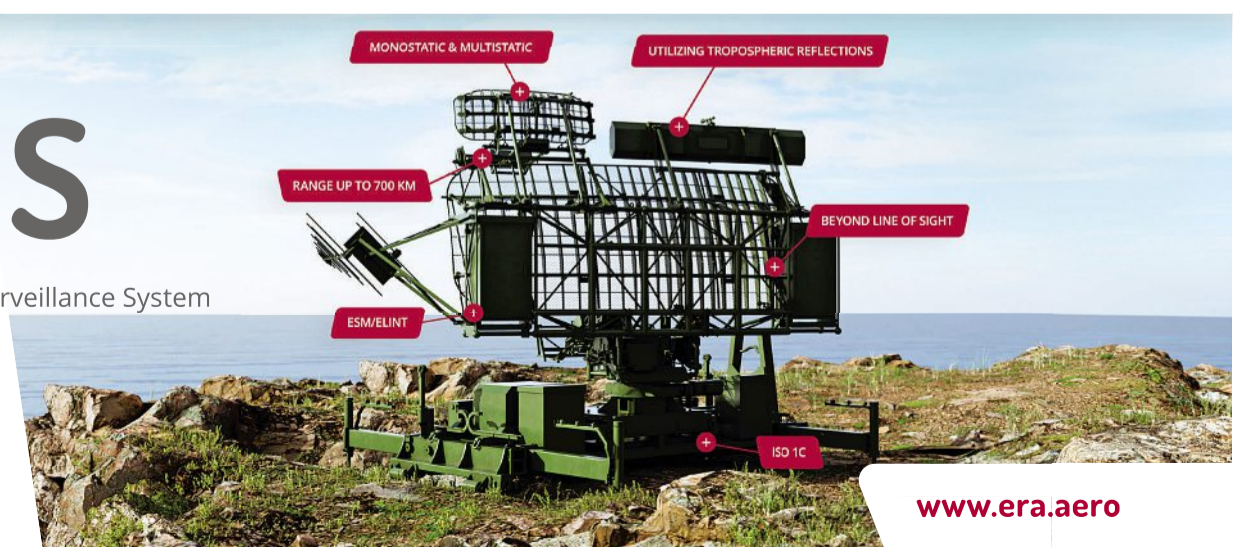
• Ředitel speciálních projektů Aleš Mohout • Editor Martin Knižek (martin.knizek@economia.cz) • Grafika a zlom Vizualní studio Economia • Obchod a inzerce Daniel Hort (daniel.hort@economia.cz)

Inzerce

PLESS

Over The Horizon • Passive Long-range • ESM Surveillance System

BREAK THE HORIZON



HN063469

„Jasným rysem do budoucna bude růst evropského obranného rozpočtu a investic do obrany na úrovni EU. Uvidíme různé iniciativy Evropské komise směřující k financování obranného průmyslu, které budou dávat přednost společným objednávkám a které budou podporovat skutečnou evropskou obrannou průmyslovou politiku postavenou na francouzsko-německém základě,“ domnívá se Jean-Pierre Maulny, odborník na obranně-průmyslovou politiku z pařížského think-tanku IRIS.

Nové modely spolupráce

České firmy by se proto měly co nejrychleji naučit pracovat nejen s evropskými projekty, ale také být partnery velkých francouzských či německých firem. Podle Maulnyho například francouzské podniky potřebují otevřít své dodavatelské řetězce pro další společnosti v EU a najít i v Česku formu spolupráce, která ale nebude spočívat jen na „subdodávkách“ z Česka do Francie. „Je potřeba vyvinout nový model česko-francouzské spolupráce v této oblasti,“ tvrdí Maulny. Na červnovém zbrojařském veletrhu Eurosatory se například očekává zájem francouzského obra Thales o kontakty s perspektivními českými firmami.

Mezi tuzemským byznysem panuje do velké míry skepticismus pramenící nejen z tradiční české rezervovanosti vůči EU, ale také ze zkušeností

z dosavadní spolupráce s partnery, od nichž kupuje zbraně a další vybavení naše armáda. Podařilo se – zatím spíš opravdu jen na papíře – dojednat účast českých firem na největších zakázkách armády, tedy nákupu letounů F-35 a bojových vozidel pěchoty CV90.

Experti se ovšem shodují, že vzorem do budoucna bude nejspíš model, který vytvořila britsko-francouzská firma MBDA, výrobce raket a dalších zbraní. Ta má v jednotlivých zemích své pobočky s oddělenými informačními systémy, aby si jednotlivé státy dokázaly pohlídat citlivé informace a vyhověl specifickým požadavkům domácí armády, ale zároveň může těžit ze společného výzkumu a vývoje i výroby. Proto třeba na Ukrajinu dodává Británie rakety Storm Shadow a Francie SCALP EG, přičemž jde vlastně o jednu a tutéž zbraň vyráběnou dvěma pobočkami téže firmy.

Podobný model zvolil pro svůj rozvoj německý obranný start-up Helsing, který se specializuje na software a umělou inteligenci, pomocí níž může vylepšit i starší zbraně.

„České podniky se často podceňují. Málo umíme prodat to, co dokážeme vymyslet a vyrobit,“ zdůraznila nedávno na semináři pro firmy o Evropském obranném fondu Radka Konderlová, vrchní ředitelka sekce průmyslové spolupráce z ministerstva obrany.



Víceúčelový obrněnec. Tatra Defence Vehicle pro českou armádu ve spolupráci s Tatrou a francouzskou Nexter Systems vyvinula a vyrábí pancéřovaná vozidla TITUS na podvozku kopřivnického výrobce. **Foto: CSG**

NOVÁ BOJOVÁ VOZIDLA PĚCHOTY PRO ARMÁDU ČR BUDOU VYBAVENA ŠPIČKOVÝMI ELEKTRO-OPTICKÝMI TECHNOLOGIEMI Z UHERSKÉHO HRADIŠTĚ

V loňském roce vláda odsouhlasila pořízení 246 pásových bojových vozidel pěchoty CV90 MkIV, na jejichž výrobě se budou výrazně podílet také firmy z českého obranného sektoru. Na sklonku minulého měsíce se k těmto českým výrobcům připojila i společnost EVPU Defence a.s., která se specializuje na elektro-optické technologie s využitím v obranném a bezpečnostním průmyslu. V rámci programu BVP CV90 vyrobí pro českou armádu velitelské zaměřovače CMS-1.

„Velitelský zaměřovač je elektro-optický systém, zpravidla umístěný na věži, který umožňuje veliteli vozidla provádět pozorování, průzkum a vyhledávání cílů. Systém CMS-1 je vybaven denní zoomovací kamerou a chlazenou termovizní kamerou, díky kterým je schopen svoji funkci plnit ve dne v noci, ve všech světelných a povětrnostních podmínkách. CMS-1 je doplněn o oku bezpečný laserový dálkoměr pro měření vzdálenosti, zodolněn a vybaven balistickou ochranou proti přímým či nepřímým zásahům. Celkově je velitelský zaměřovač jedním z klíčových prvků vybavení vozidla, neboť poskytuje kompletní přehled o situaci na bojišti a zvyšuje rychlost reakce na hrozby a efektivitu rozhodování během operací,“ upřesňuje Martin Vala, projektový manažer pro sektor obranných technologií EVPU Defence.

Pro firmu z Uherského Hradiště to zdaleka nebude první zakázka, jejímž konečným uživatelem je Armáda České republiky. České pozemní síly již disponují několika systémy, jako je dálkově ovládaná zbraňová stanice pro

kulometry do ráže 12,7 mm, střelecké zaměřovače integrované do obranného systému radičních, biologických a chemických vozidel LOV-CBRN, a modulární systém ochrany perimetru na vozidlech Pandur II nebo TITUS. Kromě výše uvedených produktů lze v nabídce obranných systémů společnosti najít rovněž systém detekce laserového a radarového ozáření a dálkově ovládané zbraňové stanice pro kulometry do ráže 7,62 mm. Díky jedinečnému know-how a výrazné orientaci na export se obranná řešení EVPU Defence uplatňují i v zahraničí, kde právě probíhají dodávky v rámci vládních akvizičních programů například na Slovensku, v Maďarsku nebo v Japonsku.

Produktové portfolio EVPU Defence přitom nezahrnuje pouze obranné systémy. „Důležitý podíl našich obchodních aktivit představují zakázky na systémy určené pro civilní využití. Jedná se například o sledovací a monitorovací systémy s dosahem v desítkách kilometrů pro ochranu hranic, pobřeží a dalších zájmových objektů, monitorovací vozidla pro policejní složky a pohraniční stráž, polohovací zařízení a různé typy denních i termovizních kamer. EVPU Defence všechny tyto produkty nejen vyvíjí a vyrábí, ale také zajišťuje servis po celou dobu jejich životního cyklu. Drtivá většina výše popsaných produktů je přitom v teritoriu České republiky naprosto unikátní a ojedinělá,“ vysvětluje Martin Vala.

A kde vlastně tato bezpečnostní a obranná řešení vznikají? Vývojové, výzkumné a výrobní centrum společnosti v Uherském Hradišti je špičkově vybavené a klade důraz na mo-



derní technologie zajišťující kvalitu konečného výrobku. Svědčí o tom řada pokračujících inovací a investic do země, technologií a rozšiřování výrobních kapacit. „EVPU Defence má nyní k dispozici tzv. „čisté prostory“, které jsou od sebe navzájem odděleny přechodovou komorou a vzduchovou sprchou. Jsou to speciálně navržena a konstruovaná pracovní prostředí, ve kterých se kontroluje úroveň kontaminace vzduchu a povrchů nežádoucími částicemi, a kde jsou neustále sledovány parametry typu teplota, vlhkost a tlak. To umožňuje dosáhnout konzistentně vysoké kvality elektro-optických systémů při jejich mechanickém sestavování či servisu. Zároveň se zde provádí veškerá měření optických vlastností senzorů, kalibrace termovizních kamer, analýza funkčnosti a údržba detektorů pro chlazené termovizní kamery,“ popisuje Martin Vala, který se jako optický specialista na uvedených činnostech sám výrazně podílí. Společnost má rovněž k dispozici vlastní lakovnu, obráběcí

centrum a 3D souřadnicový měřicí stroj pro kontrolu kvality mechanického zpracování.

„Naši hlavní devizou je schopnost přizpůsobit se technickým požadavkům zákazníka,“ shrnuje Martin Vala. „Již nyní vyrábíme téměř všechny naše systémy na míru, a proto jsme schopni vyjít vstříc požadavkům jak české armády, tak i výrobce vozidla. Podíl na dodávkách vybavení pro CV90 je tedy pro nás zajímavý nejen z finančního hlediska, ale především z hlediska získání cenných zkušeností, které nám pomohou posunout naše technické i projektové možnosti o další krok dopředu.“

**VÍCE INFORMACÍ JE K DISPOZICI NA
WWW.EVPUDEFENCE.COM**

Financování

Ochota bank půjčovat zbrojařům roste, ale jen pozvolna

Martin Petříček

martin.petricek@economia.cz



Zbrojaři si dlouhodobě stěžují, že je pro ně velmi obtížné dosáhnout na úvěry od bank. A to ať jde o financování výstavby nových výrobních kapacit, nebo nákupu materiálu, aby zvládli uspokojit zvýšenou poptávku. Některým finančním institucím to zapovídají jejich vlastní etická pravidla a zbraně řadí mezi obory, s nimiž nechťejí mít nic společného, jako je třeba výroba elektřiny z uhlí či tabákový průmysl. Po více než dvou letech od vypuknutí války na Ukrajině se zdá, že se situace začíná měnit.

Podle lidí z oboru pomáhá osobní angažovanost ministryně obrany Jany Černochové a komunikace s bankovním sektorem se zlepšuje. Jde to však jen po drobných krůčcích. „Banky jako nadnárodní korporace mají velkou setrvačnost chování a změny nepřichází tak dynamicky, jak by bylo potřeba,“ říká prezident a výkonný ředitel Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu Jiří Hynek. Po skončení prvního pololetí chce mezi firmami z obranného průmyslu udělat průzkum, jak se podmínky a spokojenost s bankovním sektorem změnily.

Zbrojaři nicméně oceňují především to, že se o problému začalo veřejně mluvit.

Tomu půjčí, tomu ne

Domácí banky podle České bankovní asociace půjčily tuzemským zbrojařům celkem přes 30 miliard korun, přičemž větší část této sumy připadá na dvě velké banky. U České spořitelny se úvěrová expozice v obranném průmyslu pohybuje mezi 12 a 15 miliardami korun, u Komerční banky pak dosahuje takřka 11 miliard korun. Zbytek si mezi sebe dělí několik dalších finančních ústavů.

Banky tvrdí, že obranný průmysl lze financovat, ale pouze za splnění jasně daných podmínek. Považují ho totiž většinou za citlivý sektor a při rozhodování, zda úvěr dané firmě poskytnou, hraje roli například země určení nebo druh exportovaného zboží. „Nefinancujeme například některé typy zbraní, nefinancujeme vývoz do určitých zemí,“ říká mluvčí KB Šárka Nevoralová.

Banka nicméně posuzuje ekologickou udržitelnost jejich činnosti podle stejných pravidel a kritérií jako u obdobných civilních sektorů. „Tedy stejně jako obdobné strojírenské nebo metalurgické výroby nebo například jako automobilový průmysl. Fakt, že jde o zbrojní výrobu, na tom nic nemění,“ říká Nevoralová. Komerční banka poskytuje financování například pro Czechoslovak Group (CSG) podnikatele Michala Strnada. Pomáhala také při vstupu zbrojařského holdingu Colt CZ Group

na pražskou burzu a je hlavní financující bankou při jeho expanzi.

Mluvčí České spořitelny Filip Hrubý připomíná, že banka běžně financuje zbrojní dodávky směřující na Ukrajinu. „Neuplatňujeme žádná speciální omezení, která by nám bránila ve financování zbrojních dodávek směřujících na Ukrajinu. Vždy pochopitelně dobře prověřujeme, aby námi financovaný materiál neskončil v rukou ruské armády a jiných teroristických skupin,“ říká Hrubý.

Petr Plocek z UniCredit Bank říká, že skupina nepodporuje země, které jsou zapojeny do konfliktů nebo aktivit spojených s jadernými nebo kontroverzními zbraněmi. Banka nemá problém poskytnout investiční financování, například na pořízení výrobní linky, pokud je daná firma finančně zdravá. „U provozního financování výroby musí být odběratelem česká vláda nebo vláda některé ze zemí NATO. Stát má řadu nástrojů, jak snížit riziko, že by se zbraně následně dostaly do špatných rukou,“ vysvětluje Plocek.

Ani halíř z Ukrajiny

Na horší přístup k bankovním úvěrům si v minulosti stěžovali nejvíce menší a středně velcí zbrojaři. Radek Šalša z České bankovní asociace říká, že banky musí ve všech případech pečlivě posuzovat úvěruschopnost té které

firmy, ať už je z obranného, nebo jiného odvětví.

„Důležitá jsou ovšem také specifika regulací licencí k obchodování s obranným materiálem, důležitou roli hrají i omezení plynoucí z mezinárodních sankcí a samozřejmě nelze pominout ani pravidla, která mají zamezit praní špinavých peněz,“ vypočítává Šalša.

Jenže narazit mohou i větší firmy, a to pokud jde o zákonné limity pro financování nebo pojišťování zakázek. Finanční ředitel CSG Zdeněk Jurák před časem HN řekl, že navýšení limitů exportního pojištění nebo zapojení Evropské investiční banky by pomohlo Evropě šlápnout na plyn v dozbrojování. „V současnosti nemohou banky zvětšit svou angažovanost a uspokojit tak rostoucí poptávku po financování ze strany obranného průmyslu,“ uvedl Jurák.

Na problémy mohou zbrojaři narazit i jinde než v případě úvěrů. U některých bank se setkávají s neochotou provádět platby za obchody s vojenským materiálem. Potřebují finanční domy i kvůli vystavování různých garancí, bez nichž lze jen stěží konkurenceschopně podnikat na světovém trhu. Podle Hynka zbrojaři sondují, jaké alternativy mají. A jak by s financováním výroby, investic či s prováděním platebních transakcí mohl pomoci nebankovní sektor.

Inzerce

HN063397

ATS TELCOM

ATS TELCOM POSKYTUJE SPOLEHLIVOU POMOC PŘI PLNĚNÍ KYBERNETICKÝCH POŽADAVKŮ

Brzy vstoupí v platnost **směrnice Evropského parlamentu a Rady Evropské unie NIS 2**, která se zaměřuje na kybernetickou bezpečnost. Směrnice NIS 2 přináší nové požadavky pro podniky a organizace, ale také obavy a nejistotu v rámci IT oddělení.

Je nutné ujasnit si vztah práva a technicko-administrativního zabezpečení informačních systémů. **Lze se připravit na NIS 2 bez NIS 2?**

● **Obraťte se na nás a poznejte, proč není důvod déle čekat.**



KOMPLEXNÍ BEZPEČNÁ ŘEŠENÍ A SLUŽBY



BEZPEČNOSTNÍ PORADENSTVÍ



BEZPEČNÁ OCHRANA DAT



SPECIÁLNÍ TECHNOLOGIE

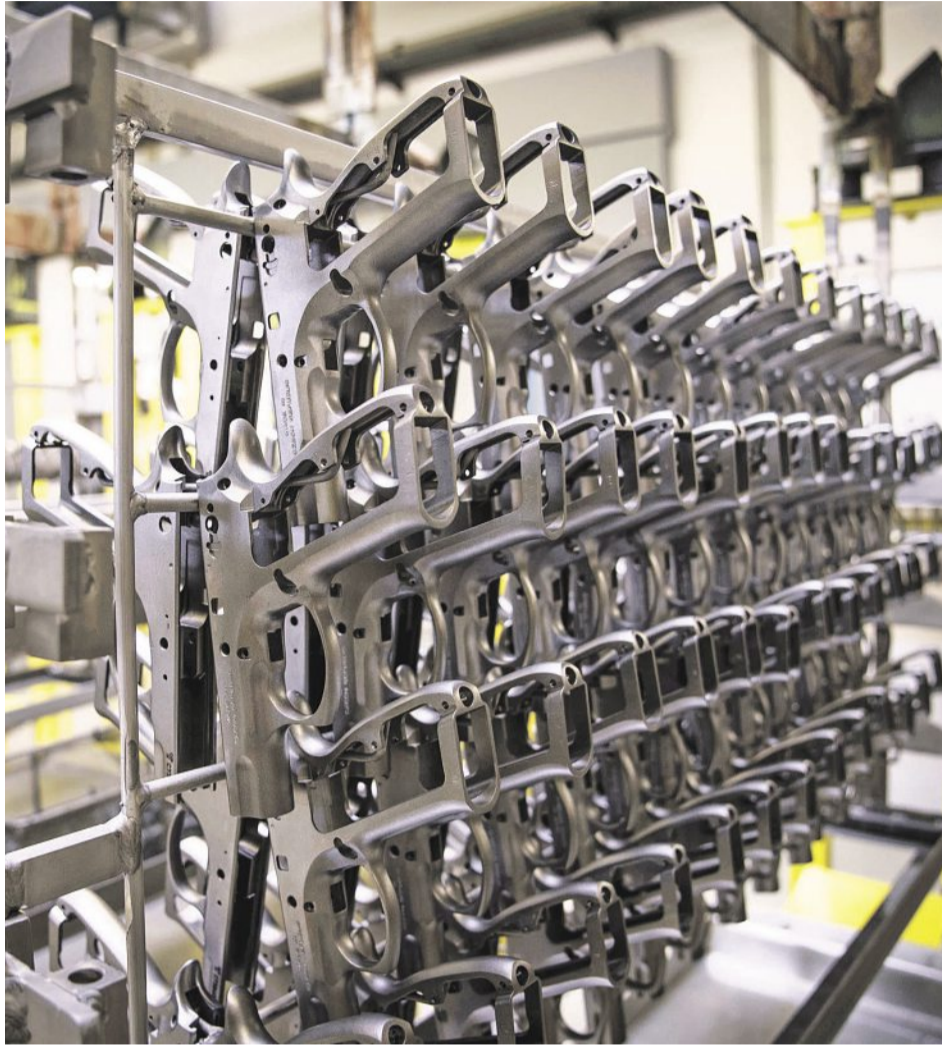


INFRASTRUKTURA ROZSÁHLÝCH SÍTÍ

● **SÍDLA FIRM:** ATS-TELCOM PRAHA a. s., Nad elektrárnou 1526/45, 106 00 Praha 10 – Michle, +420 283 003 111 • IČ: 61860409

WWW.ATSTELCOM.CZ

KANCELÁŘ BRNO: Vídeňská 122, 619 00 Brno • **KANCELÁŘ HRADEC KRÁLOVÉ:** Pohřebačka 110, 533 45 Opatovice nad Labem • **KANCELÁŘ PRAHA:** Milíčova 14, 130 00 Praha



Financování bez bank. Například skupina Colt CZ si před pár lety došla pro peníze investorů na pražskou burzu a během posledních let vydala tři emise dluhopisů. **Foto: Colt CZ Group**

„Válka na Ukrajině probíhá přes dva roky, přesto jedna z velkých bank lpí na pravidle, že nelze přijímat platby za dodávky vojenského materiálu ze země válečného konfliktu. Vyžaduje jeho dodržování ve všech svých zahraničních pobočkách,“ říká Hynek. Jinými slovy, ukrajinské ministerstvo obrany nemůže prostřednictvím této banky zaplatit ani halíř. Podle Hynka jde přitom o banku, která v minulosti neměla k obchodům s vojenským materiálem tak odmítavý postoj jako jiné peněžní ústavy.

Místo ESG potřebuje Evropa DSG

Zbrojaři pochopitelně mohou získat finanční prostředky pro investice nebo pracovní kapitál i na mimobankovním trhu. „Lze zvážit fondové struktury, dluhopisy a další. Česko podporuje exportéry nejen v obranném průmyslu například pomocí pojišťovny EGAP a České exportní banky, připravují se také možnosti v rámci Národní rozvojové banky,“ shrnuje Milan Šlapák, šéf investiční skupiny RSBC, jejímž jedním z pilířů je obranný průmysl.

Skupina Colt CZ, pod jejíž křídla patří uherškovobrodská Česká zbrojovka, si dokonce před pár lety došla pro peníze investorů na pražskou burzu. Během posledních let vydala tři emise dluhopisů. „Přestože naše skupina restrikce ze strany bank nepociťuje, ceníme si aktivit ministryně obrany Jany Černochové ve věci přístupu bank k obrannému průmyslu,“ říká mluvčí firmy Eva Svobodová.

RSBC i další firmy nyní zkoumají, jaké možnosti nabídne European Defence Fund (jeho využití představuje článek na str. 11). Podle Šlapáka je důležité, aby především menší banky nebo instituce bez předchozích zkušeností vnímaly, jak privátní sektor řídí rizika a soulad

s legislativními požadavky. „Chápu obavy bank z reputačních a zákonných rizik vyplývajících z regulatoriky obchodu s vojenským materiálem, nicméně kvalitní firmy na to mají zavedené procesy a vnitřní kontrolu,“ říká Šlapák.

K lepšímu financování obranného průmyslu už z evropských politiků vyzval kdekdo, včetně šéfky Evropské komise Ursuly von der Leyenové. Před časem českým médiím řekla, že unie potřebuje více zbrojařských firem. V Česku nedávno vznikly expertní skupiny se zástupci ministerstva obrany, zbrojařů a bank. Podle Šalší ministerstvo lépe chápe, s jakými problémy se banky při poskytování úvěrů mohou setkávat a jaké regulace musí zohledňovat. „Tato jednání pomáhají odstraňovat předsudky, které se občas objevují,“ dodává Nevoralová z KB.

Úředníci ministerstva jsou navíc k dispozici bankéřům, kteří řeší konkrétní žádosti českých firem o financování výroby spojené se strategickými potřebami státu. „Některé firmy obranného průmyslu už nám avizovaly, že jejich komunikace s bankami se v posledních dnech zlepšila,“ tvrdí mluvčí ministerstva David Polák.

Podle zbrojařů by nicméně měla být mnohem aktivnější i Evropská investiční banka, kterou vlastní členské státy EU a poskytuje firmám napříč sektory zvýhodněné úvěry. Kdyby začala financovat firmy evropského obranného průmyslu s tím, že se jedná o strategický zájem EU, pak by mohly změnit vidění obranného průmyslu v mnohem větší míře i komerční banky. „Politika EU by se měla přeměrovat od ESG (environmental, social, governance) k DSG, kde D zastupuje defence, tedy obranu. Považuji to za existenční nutnost,“ dodává Hynek.

UDRŽITELNÉ MATERIÁLY POMOHLY VYHRÁT TENDR



KOUTNÝ
PROSTĚJOV

Společnosti Koutný se podařilo vyhrát v mezinárodní konkurenci veřejnou soutěž pro holandské celníky. Pro tuto zakázku bylo klíčové použití udržitelných materiálů, jako jsou například recyklovaný polyester, RWS vlna (responsible wool standard) a organická bavlna. I díky tomuto tendru a udržitelné cestě je naše společnost daleko blíže k zavedení ESG, nastavení dekarbonizačních cílů a cirkularitě.

Naše rodinná a tradiční firma Koutný již téměř 30 let vyrábí i dodává uniformy pro ozbrojené složky a správní organizace evropských i mimoevropských států. Samozřejmostí je vysoká kvalita výrobků a použitých materiálů, flexibilita dodávek, včetně osobního přístupu. Pro zajištění větší spolupráce s dalšími subjekty jsme se stali členy klastru CLU-TEX. Díky tomu jsme se stali jedním z nejspolehlivějších dodavatelů polních i vycházkových uniforem, speciálních zásahových oděvů, kombinéz, vest, obleků, bund, kalhot a mnoha dalších produktů. Veškeré zakázky realizujeme s maximální péčí a to v malých i velkých sériích. Vlastníme certifikáty kvality ISO 9001:2009 a AQAP 2110. V současné době se připravujeme na certifikaci ISO 14001:2015. V roce 2023 naše společnost instalovala fotovoltaické elektrárny na všech svých objektech.

Ve spolupráci s armádami členských zemí NATO se podílíme na vývojových projektech nových výstrojních součástí.

Šijeme slavnostní a moderní vycházkové uniformy, které jsou odolné proti mačkavosti, zároveň však příjemné na dotek, což vyžaduje použití kvalitních materiálů z Itálie, Francie i Španělska.

Mezi naše zákazníky patří např. Armáda ČR, Holandská armáda, Rakouská armáda, Hradní stráž, Policie ČR, Lesy ČR, Hasičské záchranné sbory ČR, Vězeňská služba ČR, Celní správa ČR, Celní správa Holandsko, Letiště Praha, ČSA atd. Dále se věnujeme výrobě klasické pánské konfekce. Pánské obleky a měřenky prodáváme v České republice prostřednictvím vlastních podnikových prodejen. Pod značkou Koutný GREEN prodáváme také obleky šetrné vůči životnímu prostředí obsahující recyklovaný polyester.

Stát a obranný průmysl úzce spolupracují

24. února 2022 vypukla otevřená ruská agrese proti Ukrajině. Na evropském kontinentu se poprvé od druhé světové války rozhořel rozsáhlý konvenční konflikt, ve kterém se střetly početné armády s mohutným arzenálem tankové či dělostřelecké techniky. Jde o zásadní milník, který ovlivní vývoj evropských armád, ale také evropského obranného průmyslu na desetiletí dopředu.



Tatra Truck ministerstvu obrany dodala a dodá stovky logistických automobilů v podobě valníků a hákových nakladačů, další vozidla pak dodá třeba jako nosiče radarů nebo systémů protivzdušné obrany. Zdroj: CSG

Díky svým historickým zkušenostem i blízkému vztahu k Ukrajině se Česko okamžitě stalo zásadním spojencem napadené země. Již večer 24. února začaly vznikat ve spolupráci české vlády, ministerstva obrany a předních firem českého obranného průmyslu první seznamy možné vojenské pomoci. O čtyři dny později byla na Ukrajinu expedována první dodávka těžké techniky, a to ze šternberské společnosti Excalibur Army, která je součástí CSG, největší české skupiny obranného průmyslu.

Klíčová výroba nedostatkové munice

CSG dnes představuje jednoho z největších evropských dodavatelů ukrajinské armády. Kromě pozemní techniky hraje zásadní roli zejména v dodávkách dělostřelecké munice, kterou vyrábí ve svých podnicích na Slovensku, v Srbsku a ve Španělsku. Zároveň hledá po celé Evropě nevyužitou kapacitu pro navýšení své výroby. I když se výrobní kapacita CSG zvedla od vypuknutí války desetinásobně, stále to nestačí ani potřebám ukrajinské obrany, ani doplňování zásob ve skladech armád NATO.

„Úzkým hrdlem je zejména výroba výbušnin, tedy střelného prachu či jiných náplní do munice. Na trhu je nedostatek nitrocelulózy, ze které se prachy vyrábí. Situace má řešení: Ve státech NATO se nachází několik podniků, ve kterých byla výroba nitrocelulózy dříve utlumena a teď ve spolupráci s několika státy a jimi vlastněnými společnostmi pracujeme na jejím obnovení. To ale nějakou dobu potrvá,“ upozorňuje Pavol Čahoj, předseda představenstva slovenské společnosti ZVS Holding a expert na velkorážovou munici.

Jiří Šedivý, armádní generál v záloze, který působí na pražské vysoké škole CEVRO, uvádí: „Pozitivem současné situace je, že vlády v zemích NATO začaly daleko intenzivněji komunikovat a spolupracovat se svým obranným průmyslem. Zejména v kontextu dodávek pro Ukrajinu se dá v Česku hovořit o tom, že stát včetně ministerstva obrany vedeného Janou Černochovou a obranný průmysl fungují jako jeden neformální tým,

který koordinuje dodávky pro Ukrajinu, a to i s dalšími státy NATO, které se podílejí na jejich financování.“

Důležitá role domácího průmyslu

Dalším efektem války na Ukrajině je zvyšování výdajů na obranu. Česko poprvé v tomto tisíciletí vydává na obranu dvě procenta HDP a politici otevřeně hovoří o potřebě dalšího zvyšování investic do obrany. V posilování schopností Armády ČR by český obranný průmysl měl hrát zásadní roli.

„I když největší zakázky, pořízení 24 nadzvukových letounů F-35 a 210 pásových bojových vozidel CV-90, plní zahraniční dodavatelé, protože tyto kategorie výzbroje se v tuzemském průmyslu nevyrábí, český obranný průmysl exceluje například ve výrobě kolové pozemní techniky. V kopřivnické Tatře se vyrábí bez nadsázky nejlepší terénní podvozek na světě, který se hodí pro celou řadu vojenských aplikací. Maximální využití domácího průmyslu znamená nejen prospěch pro českou ekonomiku, ale také jistotu dodávek, protože v krizi se stát může spolehnout jenom na průmysl, který má na svém území,“ komentuje situaci generál Šedivý.

Změna postoje k financování obrany

Jedním z problémů je i financování obranného průmyslu. „Evropské banky mění svůj opatrný přístup k financování obranného průmyslu, ale pomaleji, než potřebuje trh. Kromě samotné možnosti poskytnout úvěr na plnění zakázek či rozšíření výroby je problém ve výši limitů těchto úvěrů. Oceňujeme, že v komunikaci s bankovním sektorem se osobně angažuje ministryně obrany Jana Černochová a že se situace posouvá dopředu,“ uvádí Zdeněk Jurák, finanční ředitel CSG.

Význam českého obranného průmyslu v evropském kontextu potvrdila i nedávná návštěva předsedkyně Evropské komise Ursuly von der Leyenové v pražské centrále CSG. Po návštěvě uvedla: „Takových významných hráčů obranného průmyslu potřebujeme v Evropě více. Věřím, že pokud budeme jednotní, a ne roztrženi, můžeme v Evropě rozvíjet silný obranný průmysl.“

Příklady spolupráce českého obranného průmyslu s armádou i ministerstvem obrany

Společnosti českého obranného průmyslu, které spadají do Czechoslovak Group (CSG), jsou výrazně orientovány na export. Ovšem představují také významné zázemí a domácí výrobní kapacitu pro Armádu České republiky a Ministerstvo obrany ČR z hlediska zajištění obrany-schopnosti země a modernizace armádního vybavení a výzbroje.

- Pro AČR je dlouhodobě jedním ze strategických partnerů automobilka Tatra Trucks. Více než 90 procent logistických a přepravních kapacit AČR dnes tvoří automobily Tatra. A armáda s Tatrami počítá i nadále, neboť ve službě prokazují, že jsou na světové špičce, a existence domácího výrobce jí dává jistotu dalšího vývoje a produkce moderních vozidel i servisního zabezpečení. Tatra Truck za posledních pár let a také v nadcházejícím období ministerstvu obrany na základě již uzavřených objednávek dodala nebo dodá stovky logistických automobilů v podobě valníků a hákových nakladačů, další vozidla pak dodá například jako nosiče radarů protivzdušné obrany kategorie MADR, systémů protivzdušné obrany Spyder nebo dělostřeleckých systémů Caesar.

- Z hlediska celkové modernizace pozemního vojska AČR plní důležitou roli i další kopřivnická firma, kterou je Tatra Defence Vehicle (TDV). Ta pro AČR ve spolupráci s Tatro a francouzskou společností Nexter Systems vyvinula a vyrábí pancéřovaná vozidla TITUS na podvozku Tatra. Tyto stroje vybavené špičkovou elektronikou a komunikačními systémy jsou v současnosti zaváděny do výzbroje armády, kde budou sloužit jako velitelská a spojovací vozidla a také jako vozidla řízení palby dělostřelectva. TDV také pro armádu vyvinula a vyrobila speciální velitelské a spojovací verze známých pancéřovaných vozidel Pandur II CZ, a navíc pro armádu zajišťuje servisní služby pro celou flotilu vozidel Pandur II CZ v její výzbroji. TDV také ve spolupráci s dalšími českými společnostmi dodala AČR mobilní rušiče pro elektronický boj Starkom na podvozku Tatra, které představují světovou špičku.

- Také pardubický výrobce speciální elektroniky a radarových systémů Retia se podílí na projektech modernizace AČR. Retia především spolupracuje s izraelskými partnery na dodávkách radarů protivzdušné obrany kategorie MADR, pro něž vyrábí i některé zásadní komponenty díky přenosu izraelských technologií do Pardubic, nebo na výrobě izraelských systémů protivzdušné obrany Spyder. Specialisté Retie se také podílejí na vývoji architektury elektronických systémů pro vozidla TITUS a dělostřeleckých systémů Caesar.

- České firmy náležející do skupiny CSG se také podílejí na projektech Ministerstva obrany ČR a partnerů ze zemí NATO, které pomáhají Ukrajině bránit se ruské agresi. Příkladem je šternberská firma Excalibur Army. Ta ve spolupráci s vládou ČR, USA a Nizozemskem kupříkladu modernizuje a dodává tanky ukrajinské armádě, ve spolupráci s Nizozemskem také nejnověji vyrábí pro Ukrajinu dělostřelecké systémy DITA vlastní konstrukce. Před časem rovněž dokončila dodávky systémů protidronové obrany Viktor.

Pozitivem současné situace je, že vlády v zemích NATO začaly daleko intenzivněji komunikovat a spolupracovat se svým obranným průmyslem.

Infografika

Aleš Vojř
ales.vojir@economia.cz



Jak se zbrojí ve světě

Už druhý rok trvá válka na Ukrajině, kterou rozpoutalo Rusko. Celosvětové vojenské výdaje v důsledku zvýšeného geopolitického napětí vzrostly loni o 6,8 procenta na 2,4 bilionu dolarů. Je to vůbec nejvyšší naměřená hodnota. Ruské vojenské výdaje vzrostly loni o 24 procent, ukrajinské o 51 procent, spočítal renomovaný švédský institut SIPRI.

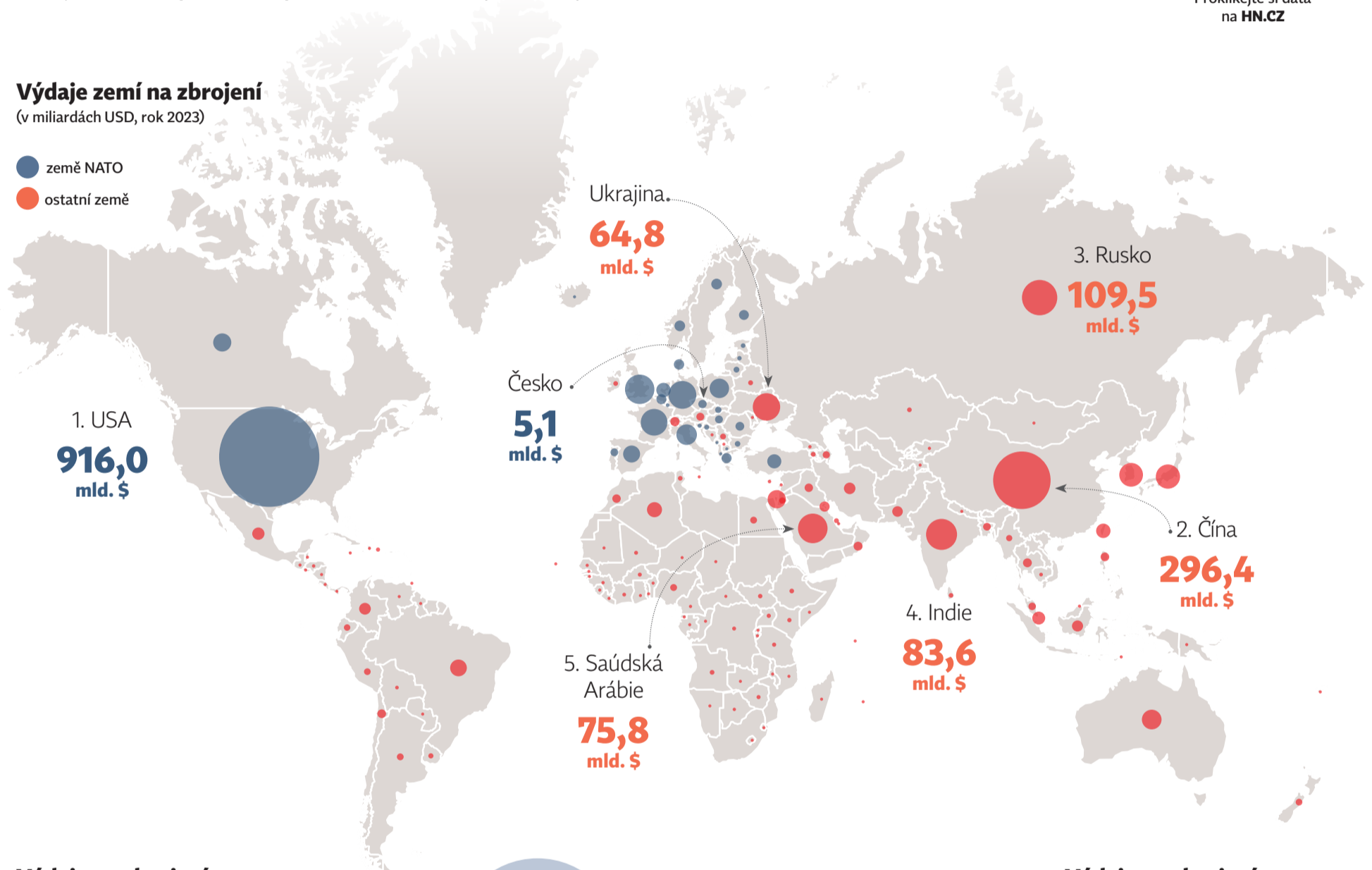


Proklikejte si data
na **HN.CZ**

Výdaje zemí na zbrojení

(v miliardách USD, rok 2023)

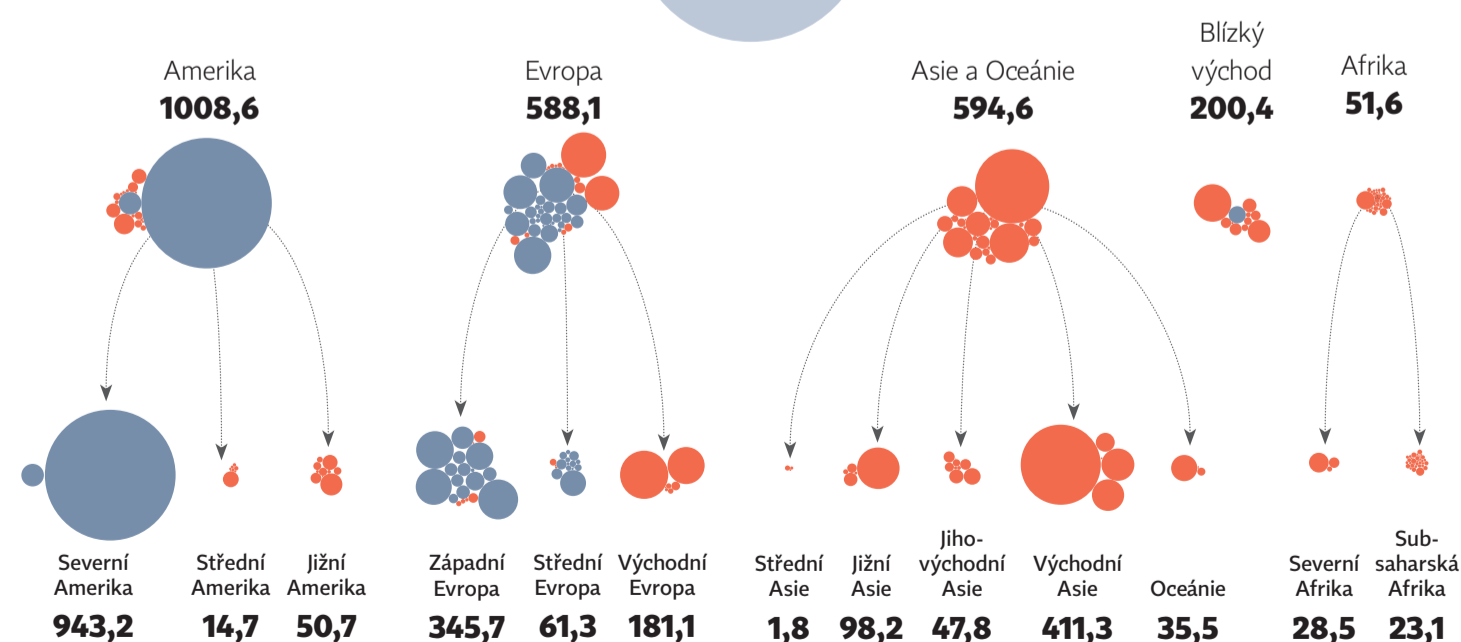
- země NATO
- ostatní země



Výdaje na zbrojení podle regionů

(v miliardách USD, rok 2023)

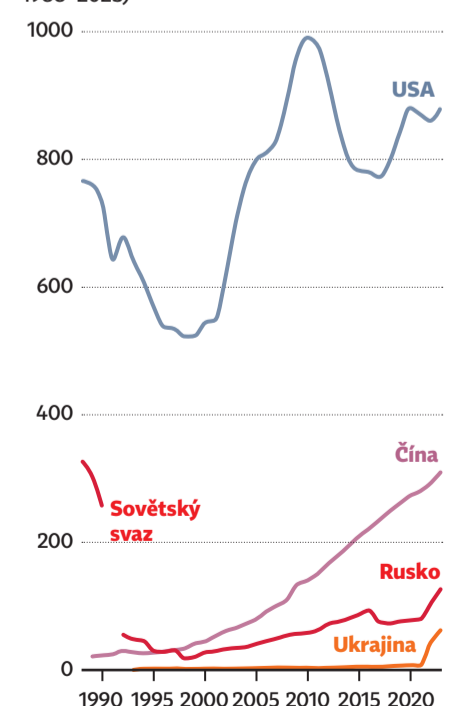
svět celkem
2443,4



Zdroj: SIPRI
(Stockholmský mezinárodní ústav pro výzkum míru)

Výdaje na zbrojení ve vybraných zemích

(v mld. USD, ve stálých cenách roku 2022, 1988–2023)



V oblasti obrany nemůže rozhodovat jen cena

GLOMEX Military Supplies patří mezi nejvýznamnější české dodavatele v oblasti obranných technologií. V rámci svého širokého portfolia nabízí především vybavení pro vzdušné a pozemní síly, speciální jednotky a bezpečnostní složky.

Mezi klíčové produkty portfolia společnosti GLOMEX Military Supplies, které jsou určeny pro vzdušné síly, patří například výšková výstroj, padákové systémy a speciální letecká technika. V oblasti pozemních sil se pak specializuje na dodávky bojových i vojenských užitkových vozidel, balistických přileb a balistických vest, ale především na prodej a servis pokročilých systémů nočního vidění. Aktuálně se společnost GLOMEX Military Supplies podílí na několika projektech modernizace armád zemí střední a východní Evropy, zejména Ozbrojených sil Polské republiky a Armády České republiky. Detaily přibližuje prezident společnosti Lukáš Dědina.

V současné době dodáváte velké množství terénních automobilů Toyota Hilux ve speciální úpravě pro potřeby Armády České republiky. K čemu budou tyto vozy sloužit?

Na základě výběrového řízení jsme se stali výhradními dodavateli vozidel Toyota Hilux pro naši armádu. Do této chvíle jsme jich dodali již více než 1200 a další dodávky budou pokračovat ještě i v průběhu letošního roku. Tato vozidla by postupně měla nahradit vozy UAZ a Land Rover, které armáda používala v minulosti. Na základě požadavků AČR jsme připravili také modifikovanou verzi Chamois určenou do velmi těžkého terénu. Tento automobil má zvýšený podvozek, větší kola a vyšší brodivost. Kromě toho může být vybaven i systémem black-out, což je režim, který vypíná všechny vnější i vnitřní zdroje světla, takže tato vozidla jsou ve tmě prostým okem prakticky neviditelná. K jejich bezpečnému nočnímu provozu pak slouží speciální infračervené reflektory, obrysová a koncová světla, která vidí pouze řidiči vybavení brýlemi nočního vidění. Všechny Toyoty Hilux jsme schopni modifikovat a dodávat také v několika užitkových verzích – pro psůvody, hasiče, záchranáře i jako vozy rychlé lékařské pomoci. V této chvíli máme například jeden vůz sloužící jako opravárenské vozidlo.

Předpokládám, že pro tato vozidla poskytnete i servis. Mají tato vozidla nějaké speciální záruky poskytované výrobcem?

Je paradoxní, že ačkoliv jsme vyhráli veřejnou soutěž na dodávku těchto automobilů, neposkytujeme na ně pozáruční servis. Problém je, že se vždy soutěží na nejnižší cenu a otázky kvality či záruk výrobce jdou stranou. V tomto případě ve výběrovém řízení vyhrála kontrakt na servis nejnižší nabídkovou cenou konkurenční firma a my se tomu musíme přizpůsobit, protože jinak by to bylo nefér vůči našemu zákazníkovi, tedy armádě.

Vraťme se ještě k samotným vozidlům. Dodávka více než 1200 vozidel není standardní zakázkou pro výrobce ani dodavatele. Jak se vám takové množství automobilů podařilo zajistit a následně modifikovat pro potřeby AČR?

Tato vozidla určená na evropský a africký trh se vyrábějí v Jihoafrické republice. Jen díky našim dobrým vztahům se nám podařilo prakticky vyčerpat celou kvótu automobilky Toyota na model Hilux pro střední a východní Evropu na několik let dopředu. Z Jihoafrické republiky se vozy exportují do Polska, kde se finálně upravují pro potřeby naší armády. V Polsku se také vozidla kompletně lakují do barevného odstínu, který odpovídá současnému českému obrannému standardu. Tato barva se nedá běžně koupit a byla speciálně pro nás namíchána jedním z renomovaných světových výrobců.

Jaká je v rámci kontraktu cena takového vozidla?

Podařilo se nám zajistit extrémně nízkou cenu, která dosáhla 708 tisíc korun za kus. Dokonce i oficiální český dovozce automobilů Toyota, který se výběrového řízení rovněž zúčastnil, a nepochybně šel na své cenové minimum, byl asi o sedm tisíc korun na jedno vozidlo dražší. Ta cena je taková, že nám hned po zveřejnění výsledků veřejné soutěže volali různí lidé, že by si od nás za takovou cenu vozidlo taky chtěli koupit.

Kromě vozidel dodáváte i široké portfolio techniky určené především pro speciální jednotky.

Dlouhá léta dodáváme příslušníkům speciálních jednotek i pilotům letadel a vrtulníkům brýle nočního vidění, padáky a další speciální výstroj. U každého z těchto výrobků si dáváme záležet na tom, abychom nabídli to nejlepší, co se na světovém trhu v současné době nabízí. Jsme tak výhradními dodavateli komplexní škály přístrojů nočního vidění od amerických firem Elbit Systems of America a Steiner eOptics pro Českou republiku, našim speciálním jednotkám dodáváme padákové systémy od americké společnosti Airborne Systems, které jsou všeobecně považovány za světovou špičku. Kromě toho jsme schopni na všechny tyto výrobky zajišťovat kompletní servis po celou dobu jejich životního cyklu. V loňském roce jsme například v Praze otevřeli nové servisní centrum přístrojů nočního vidění, které je vybaveno nejmodernějšími diagnostickými přístroji a specializovaným, výrobcí certifikovaným technickým vybavením. Jde o největší pracoviště tohoto typu ve střední Evropě, kde opravujeme brýle nočního vidění našim tuzemským i zahraničním zákazníkům.



Lukáš Dědina, prezident české zbrojařské společnosti GLOMEX Military Supplies. Zdroj: GLOMEX MS

V minulosti jste zajišťovali i údržbu, opravy a přestavbu letadel vládní letky. Podílíte se ještě na této činnosti?

Bohužel ne, i ve veřejných soutěžích na tyto činnosti vyhrávají nabídky s nejnižší cenou. Ale pokud jde o bezpečnost a životy cestujících, nemůže být parametrem jen nízká cena. Je nutné zajišťovat nepřetržitě kvalitní a rychlý servis tak, aby bylo letadlo schopno vzlétnout v řádu několika hodin od nahlášení poruchy. Současná situace v oblasti servisu letecké techniky je taková, že mnoho firem, které se opravami letadel zabývají, nemá k dispozici dostatečný počet kvalifikovaných specialistů a opravy se tak neúměrně protahují. My jsme ve spolupráci se společností Lufthansa Technik byli schopni reagovat v řádech hodin, ale ve výběrovém řízení jsme nebyli schopni nabídnout nejnižší cenu. Zakázku tedy získal někdo jiný, a jak již proběhlo médiu, letadla vládní letky musela být v poslední době několikrát uzemněna, protože dodavatel servisních služeb nebyl schopen zajistit jejich okamžitou opravu a provozuschopnost.

Přestavbám letecké techniky se ale věnujete i nadále.

Ano. Jedná se nejen o přestavby sloužící například k přesunu vojáků do zahraničních misí nebo přestavby pro humanitární mise, ale také o přestavby určené k přepravě těžce nemocných a zraněných v rámci programu MEDEVAC. Například dodáváme speciální transportní jednotky PTU, které jsou ve skutečnosti plně vybavenými jednotkami intenzivní péče. V takových případech je ovšem nutné výrazně zasahovat i do samotné konstrukce letadla, protože například v případě požáru na palubě je potřeba jednoduše odhodit zásoby lékařského kyslíku, aby nedošlo k jejich výbuchu.

Co považujete za největší komplikaci v oblasti veřejných soutěží na dodávky techniky a služeb?

Jak jsem se již zmínil, je to v mnoha případech parametr nejnižší ceny bez ohledu na další parametry, jako je například příslušná kvalifikace a další služby s přidanou hodnotou.



Toyota Hilux v úpravě Chamois modifikovaná na základě konkrétních požadavků Armády České republiky. Zdroj: GLOMEX MS



Brýle pro noční vidění patří dnes již ke standardní výbavě příslušníků speciálních jednotek. Zdroj: GLOMEX MS

Pražské jaro
12. 5. — 3. 6. 2024



WILD MUSIC BOAT

50 koncertů, debat, workshopů a masterclass, výstava koncert s padesáti klavíry, piknik s Berlínskými filharmoniky mezinárodní hudební soutěž a nekonečno zážitků

festival.cz



S podporou



Finanční podpora
ve výši 15 mil. Kč



Generální partner



Partner festivalu



Technologický partner



Partner koncertu



Generální
mediální partner



Hlavní
mediální partner



Mediální partner



Oficiální
automobil

Lidé jsou náš nejcennější kapitál



STV Group je jednou z největších výrobních firem obranného průmyslu ve střední Evropě a jediným výrobcem velkorážové munice v Česku. Vloni spustila výrobu dělostřeleckých granátů ráže 155 mm. Zdroj: STV Group

Martin Drda je předsedou správní rady STV Invest a spolu s rodinou i jejím majitelem. Holdingová společnost zastřešuje skupinu firem v oblasti obranného a civilního průmyslu. Hlavní část jejich aktivit je soustředěna do společnosti STV Group, která je jediným výrobcem velkorážové munice v Česku a zabývá se také opravou a modernizací těžké vojenské techniky. Do holdingu patří i další významné firmy. STV Technology vyrábí střelivo do ručních zbraní, Fenix Protector se zaměřuje na balistické ochranné prostředky, Deus Automation se specializuje na průmyslovou automatizaci a Poličské strojírní vyrábí pneumatické dveřní systémy a mechanické muniční komponenty. „Těší mě, že máme skvělý tým kolegů a kolegyň, kteří jsou zkušenými odborníky s unikátními znalostmi. Někteří zaměstnanci jsou naší součástí i více než 25 let,“ říká Martin Drda. V roce 2022 skupina dosáhla obratu 7,8 miliardy korun, letos očekává obrat přes 10 miliard korun. „Zisky v řádu miliard korun následně investujeme zpět do dalšího rozvoje,“ dodává Martin Drda.

Jaké byly začátky vašeho podnikání?

Po tragické smrti otce jsem ve 22 letech převzal firmu STV Praha specializující se na obchod s vojenským materiálem. Založil jsem společnost STV Group, která obchod rozšířila i o delabraci a revizi munice a náhradních dílů na vojenskou techniku. Hned od začátku jsem chtěl růst, expandovat a budovat perspektivní značku. Investovali jsme do nákupu bývalého muničního skladu Hajniště a postupně jsme rozjeli výrobu dělostřelecké munice zejména východních ráží.

Z původně obchodní firmy o pár zaměstnancích jsme vyrostli do technologicko-průmyslového holdingu s téměř tisícovkou zaměstnanců. Byla a je to obrovská zkušenost. Závazek spojení celého života s chodem a budoucností firmy a lidí, kteří pro ni pracují. Těch 25 let každodenní práce nás dovedlo k tomu, že jsme jednou z největších výrobních firem obranného průmyslu ve střední Evropě a jediným výrobcem velkorážové munice v Česku. Pracujeme na tom, abychom posílili její soběstačnost na poli obranného průmyslu cílenými investicemi do zvyšování kapacit a rozšiřováním výrobního portfolia.

Jaká je vaše současná role?

Zaměřuji se zejména na nastavování a naplňování strategie dalšího rozvoje a stejně tak na koordinaci jednotlivých společností a oddělení našeho podnikání. Prošel jsem si celým procesem vývoje od malé obchodní společnosti po významnou průmyslovou skupinu, což mi dává obrovskou přidanou hodnotu. Rozumím detailům vývojových, výrobních i obchodních procesů. To usnadňuje mnohá rozhodnutí.

Kam bude směřovat skupina STV Invest?

Rozvíjíme sami sebe a rosteme primárně organicky. Ani akvizicím se však nevyhýbáme. Při nich se zaměřujeme na firmy, kde vidíme synergické efekty s naší skupinou, do kterých můžeme přinést přidanou hodnotu a zároveň nás tyto firmy dále posouvají. Jsme také otevření realizaci a financování nápadů šikovných mladých talentů. Nebojíme se investovat do výroby na zelené louce, jako například v STV Technology, která vyrábí střelivo pro malorážové zbraně. Začínali jsme od nuly a po několika letech vyrábíme ročně stovky milionů nábojů. Cílem je roční výroba jedné miliardy nábojů. I proto v tomto segmentu investujeme řádově vyšší stovky milionů a rozšiřujeme jak kapacitu, tak i portfolio výrobků.

Dalším příkladem je Fenix Protector, zaměřený na taktické vybavení, nebo Deus Automation, specializující se na průmyslovou automatizaci. Rozvíjíme se také nahrazováním zahraničních subdodavatelů a výrobou kritických komponentů, které na trhu chybí.

Můžete být konkrétnější v oblasti dalšího rozvoje?

Největším motorem pro mě je něco budovat. Spustili jsme projekt na výrobu dělostřeleckých zapalovačů a kovaných těl pro velkorážovou municí. Zvažujeme i investici do výroby bezdýmných prachů, které jsou základním materiálem pro výrobu dělostřelecké munice. Dalším rozjetým projektem je zavedení výroby pyrotechnických složí a zápalek pro pěchotní střelivo.

Současně jsme minulý rok učinili krok, který by mě historicky ani nenapadl. Byl to prodej společnosti STV Mining, kterou jsem vybudoval od nuly v jednoho z nejvýznamnějších výrobců průmyslových trhavin a poskytovatelů vrtných a trhacích prací. Původně firma k výrobě průmyslových trhavin používala jako jednu ze surovin střeliviny a trhaviny získané z delabrace munice. Postupně jsme přešli na výrobu nejmodernějších průmyslových trhavin na bázi senzibilizované emulzní matrice čerpané přímo do vrtů z nabíjecích vozů. Tímto technologickým posunem se vytřatil synergický efekt a společnost přestala do skupiny zapadat.

Jaká specifika má řízení jedné z největších regionálních zbrojařských firem v době vašeho rychlého růstu?

Firmy v obranném průmyslu neměly nikdy na růžích ustláno. Současný růst je definován nestabilitou mezinárodních vztahů a citlivějším vnímáním bezpečnosti. Konverze zbrojního průmyslu v 90. letech byla chybou, která poznamenala tradičně silné české odvětví. Pevně věřím, že už se nebude nikdy opakovat.

Válka na Ukrajině je v první řadě tragická, celé Evropě a světu ale otevřela oči. Obranný průmysl se z „nechtěného“ posunul do role „nezbytného“. To přineslo obrovský růstový potenciál. Oceňuji roli našich politiků a úředníků státní správy, kteří od prvních minut napadení Ukrajiny Ruskem aktivně koordinovali českou vojenskou pomoc a dodávky zbraní a munice ukrajinské straně. Nikdy před tím bych si nedokázal představit, že státní správa bude fungovat tak pružně, v koordinaci s průmyslem a s mimořádným nasazením.

Z hlediska vnitřní organizace skupina prošla přerodem z rodinné firmy na standardní korporátní strukturu, kde každý proces a detail řeší konkrétní manažer. Byla to škola pro nás všechny a jsem rád, že se nám to úspěšně podařilo. Spolupracujeme také stále intenzivněji s velkými zahraničními partnery. Sdílení know-how a vyspělých technologií posiluje nejenom nás, ale i Česko a jeho soběstačnost v oblasti obranného průmyslu.

Jak na vás dopadá poptávka po munici? Jak jste navýšili výrobu?

Válka v Evropě změnila mnohé, akcentovala témata jako bezpečnost a soběstačnost. Naší výhodou je, že i v době nízké poptávky po munici jsme v tento obor věřili. Nynější obrovská poptávka po munici a těžké bojové technice se časově sešla s našimi plánovanými investičními projekty. Byli jsme proto v mnoha ohledech připravenější než některé výrazně větší firmy, které teprve začaly přemýšlet, jak a kde se rozvíjet. V minulém roce jsme spustili výrobu dělostřeleckých granátů ráže 155 mm NATO, dnes nejžádanějšího typu munice. Výrobu munice jsme zvýšili více než desetinásobně a generální opravy a modernizace těžké vojenské techniky zhruba pětinašobně.

Hlavní výrobní lokalitou je Polička. Jaká je její budoucnost?

Nákupem továrny v Poličce jsme se posunuli o velký kus dopředu. Sloučili jsme výrobu munice v Hajništi s divizí MTT (munice a trhací technika) Poličských strojíren. Nyní výrobu provozujeme pod značkou STV Group.

Poličská továrna byla budována od roku 1920 jako hlavní výrobce velkorážové munice v Československu. Během socialismu se však přeorientovala na standardní strojírenství. Dali jsem si za cíl vrátit do Poličky tradici, na které vyrostla – muniční výrobu. Těší mě, že se nám to daří. V jednom areálu je jak výroba munice, tak opravy těžké vojenské techniky, produkce malorážového střeliva, ale i civilní strojírenství. Můžeme proto spolupracovat mezi jednotlivými průmyslovými odvětvími v naší skupině.

Budoucnost Poličky je pro mě důležitá. Rád říkám, že když tu továrna stojí více než století, je naším úkolem dát jí dalších nejméně sto let. I proto jsme zde po vzoru Tomáše Bati začali s projektem bydlení, které budeme moci nabídnout našim zaměstnancům, zejména těm, kteří jsou experty ve svém oboru a obtížně se přímo v Poličce hledají.

Jaká je vaše vize pro skupinu STV Invest?

Intenzivně pracujeme na tom, aby byl svět bezpečnější. Navazujeme na tradici zbrojní výroby v Československu. Znovu budujeme kompletní výrobu munice plně v Česku, aby byla soběstačná. Vážíme si spolupráce s Armádou ČR a jsme jejím hrdým partnerem. Podporujeme válečné veterány. Aktivně spolupracujeme se státní správou a municipalitami všude tam, kde působíme.

Rosteme i v kontextu evropského obranného průmyslu. Spoléháme se přitom na zavedené produkty a pokračujeme v investicích do kapacit, technologií a vývoje. Zásadní pro nás je být spolehlivým a stabilním partnerem pro naše zákazníky a oporou pro naše zaměstnance, do kterých se nebojíme investovat, aby měli potřebné kompetence. Naši lidé jsou náš nejcennější kapitál.



**DĚLÁME SVĚT BEZPEČNĚJŠÍ.
SPOLEČNĚ!**

Financování

Václav Syruček, AOBP
autori@economia.cz



Peníze z Evropského obranného fondu mohou využít i české firmy

Evropa žila dlouho v naivním a idealistickém snu o míru. Rozpad Sovětského svazu ukolébala kontinent do stavu poklidného spánku. Války v bývalé Jugoslávii byly interpretovány jako lokálně omezený etnický konflikt, který nemůže podstatně ohrozit klid zbytku kontinentu. Bezpečnostní prostředí se ale dynamicky mění a dlouhotrvající mír, na který jsme si zvykli, je spíše historickou anomálií než pravidlem. Evropské armády se za posledních 30 let ocitly na okraji zájmu společnosti a jejich rozpočty byly vytrvale osekávány. Aby mohl být zachován Pax Europaea, je nutné opět začít masivně investovat do evropské bezpečnosti. A zajištění bezpečnosti bez dostatečné průmyslové kapacity je nemožné. Unie tak musí společně vytvořit podmínky pro nastartování svého ekonomického potenciálu.

Pod vedením Vladimíra Putina začala být Ruská federace stále asertivnější. Tato asertivita se časem proměnila v agresivitu a zpochybnování světa dominovaného západními liberálními demokraciemi. Putin ve své řeči na Mnichovské bezpečnostní konferenci v roce 2007 nastínil, co za rok provede Gruzii a později Ukrajině. Putinovo Rusko začalo svou agresi vůči Ukrajině již v roce 2014 a od té doby nám dává řadu důkazů, že náš mír není samozřejmostí. „Mírovou dividendu“ třiceti let klidu v Evropě a minimálních investic do obrany bude nyní unie muset dohnat.

Evropská unie dlouhodobě neprojevovala o svůj obranný a bezpečnostní průmysl zájem, případně jej různými způsoby omezovala – jako eticky problematický a environmentálně a sociálně neudržitelný. Mezinárodní vývoj posledních let ale unii vedl k rozhodnutí změnit postoj a začít s průmyslem spolupracovat na udržení a rozšíření průmyslových schopností. Evropský obranný fond (EDF) nyní představuje finančně nevýznamnější nástroj podpory obranných průmyslových kapacit ze strany komise. EDF je souhrnem finančních prostředků, které komise v období 2021–2027 vyčlení na podporu obranného výzkumu a vývoje.

Osm miliard eur na obranu

Prvotní impulz k vytvoření EDF přišel ze strany Evropské komise v roce 2016. Ta přišla s prvním konkrétním návrhem o dva roky později, kdy počítala s rozpočtem 13 miliard eur. Delší dobu poté zabralo hledání shody mezi Evropskou radou a Evropským parlamentem ohledně právně-etických otázek a finálního rozpočtu programu. Nakonec bylo nařízeno o EDF schváleno s rozpočtem osm miliard eur.

Podpora obranného a bezpečnostního průmyslu je v unijním kontextu často interpretována jako eticky a legálně problematická. Svět je ale bohužel nebezpečným místem a ne všichni aktéři sdílejí náš odpor k násilným akcím. Pokud považujeme za správné, že oběť se může i násilně bránit agresorovi v rámci krajní nouze a nutné obrany, musíme takové právo

na sebeobranu přiznat i celé společnosti, potažmo státu, jak to ostatně umožňuje i Charta OSN. Pokud ale „překujeme meče v pluhu“, hrozí nám, že se dostaneme do situace, kdy budeme „orat pro ty, kteří tak neučinili“. Je dobře, že máme v demokratické Evropě vysoko nastavené etické požadavky. Problém je, že se sami činíme bezbrannými. „Ti zlí“ nemají naše zábrany a rozhodně neuvažují o svém odzbrojení. Právě proto potřebuje Evropa silný a soběstačný obranný průmysl, který jí pomůže bránit naše hodnoty. Vlastní kapacita produkovat vyspělé zbraňové systémy nám zajistí možnost bránit svět, který známe. Po-

chopitelně nejlepší bude, pokud tyto zbraně budou moci vždy zůstat pouze ve skladech evropských armád a setkáme se s nimi jen na přehlídkách. Samotné zbraně představují jen prostředek, jak si udržet možnost volby, která v důsledku vždy bude záviset na člověku.

Evropská unie obsáhle řeší i etické aspekty jednotlivých systémů, například při užití různých dronů, dálkově ovládaných zbraňových systémů a nyní strojového učení a umělé inteligence (AI). Právě proto je celý program EDF svázán velmi přísnými a přesnými pravidly, která mají etická rizika minimalizovat. Příkladem je právě přísná regulace umělé inteligence v obranných systémech.

Výzkumné a vývojové výzvy

Chod EDF je řízen programovými roky. Typický programový rok vypadá tak, že Generální ředitelství pro obranu a vesmír Evropské komise (DG DEFIS) zveřejní na konci března přehled přibližně třiceti výzev k řešení, které jsou rozděleny na výzkumné a vývojové výzvy. Témata výzev určuje komise s výbohem členských států na základě Plánu rozvoje schopností Evropské obranné agentury (EDA) na roční programové období, včetně na ně alokované částky. Výzvy jsou vypisovány v „tradičních“ oblastech, jako jsou vzdušný, námořní a pozemní boj, aktivní a pasivní senzory nebo protivzdušná obrana. Existují i méně tradiční oblasti, jako jsou kybernetický boj, digitální transformace nebo přelomové technologie.

cování, bývají oznámeny v červnu následujícího roku. Ve většině výzev platí pravidlo, že „vítěz bere vše“ a financování získá jen jedno konsorcium. Některé výzvy jsou ale určeny pro více výherců, jako například netematické výzvy, kam mohou konsorcia přihlašovat své původní nápady.

Kromě EDF existují další evropské podpůrné programy, jako například Evropský hub pro obranné inovace (HEDI) pod EDA, Evropské obranné inovační schéma (EUDIS) nebo Podpora pro navýšení produkce dělostřelecké munice a raket (ASAP).

Motivace k většímu zapojení

Často zaznívá kritika, že valnou většinu peněz z EDF spolknou velké státy a jejich průmyslové giganty. Samotný francouzský Thales získal za programové roky 2021 a 2022 financování z EDF ve výši téměř 124 milionů eur. Celé Česko za stejné období získalo 7,1 milionu eur. Právě to by nás ale mělo hnát k většímu zapojení.

Nabízí se otázka, zda je možné evropský obranný a bezpečnostní průmysl podpořit nějak efektivněji. Obranný průmysl je schopný generovat dostatečný profit, aby se mohl, na rozdíl od zemědělství, financovat bez dotací. Zásadní problém představuje diskriminační chování bank vůči obrannému sektoru. Řada bank odmítá společně s působícím v oblasti obrany poskytovat investiční úvěry a některé z nich dokonce i odmítají zřizovat pod-



Evropa rozbíhá obranný průmysl. Mezinárodní vývoj posledních let vedl Evropskou unii ke změně postoje ke zbrojnímu průmyslu. Evropský obranný fond nyní představuje finančně nejvýznamnější nástroj podpory obranných průmyslových kapacit EU. Foto: Shutterstock

Podpora žadatelů o prostředky z EDF

■ Centrálním informačním bodem pro Evropský obranný fond v Česku je Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu. Podporu žadatelů, informování o EDF a pomoc při hledání zahraničních partnerů zajišťují osoby jmenované národními ministerstvy obrany. V Česku jsou jimi Kristýna Helm a Václav Syruček z AOBP.

■ Asociace spolu s Ministerstvem obrany ČR pořádá národní informační dny, semináře a poskytuje podporu zájemcům o EDF.

Kategorie pak obsahují konkrétní výzvy, například vývoj malého pokročilého dronu. Dokument pracovního programu na daný rok přesněji popisuje, jakého cíle chce komise dosáhnout a co mají nabízet návrhy podané soutěžiteli o udělení grantu. Těmi mohou být jen konsorcia, která jsou složená minimálně ze tří entit (společností, univerzit a dalších) a minimálně ze tří zemí EU nebo Norska. Zkušenosti ale ukazují, že úspěšná konsorcia mívají alespoň deset členů.

Konsorcia musí do určeného termínu (letos 5. listopadu) elektronicky podat své návrhy, které obsahují popis jimi chystaného postupu, předběžná technická řešení a vysvětlení, jak jejich výrobek pomůže evropské technologické převaze. Následně odevzdané návrhy bodově ohodnotí skupiny tří hodnotitelů. Výherci, tedy vybraná konsorcia pro finan-

nikatelské účty. Banky argumentují „zelenou a sociální taxonomií“ Evropské unie, která se ale obranného průmyslu netýká. Druhý důvod udávaný pro diskriminační chování je etická problematickost obranného průmyslu. Tento důvod například používá i bankovní dům, který ovšem nemá etický problém nadále působit v Rusku. Je však potřeba říct, že situace se v posledním půl roce pomalu mění. Podstatnou podporu tuzemskému průmyslu naopak poskytují státní Česká exportní banka.

Evropský obranný fond by měl být chápán jako „podmínka nutná, nikoli dostačující“. EDF je krok správným směrem, je ale potřeba udělat mnohem víc. Tím nejjednodušším je přestat uplatňovat nesmyslná omezení, která podkopávají naši vlastní bezpečnost, a místo toho navýšit naše průmyslové kapacity, dokud je ještě čas.

**F-35: ODSTRAŠENÍ
JE JEDNOU Z JEHO
NEJSILNĚJŠÍCH
SCHOPNOSTÍ.**

F-35 LIGHTNING II

NORTHROP GRUMMAN | BAE SYSTEMS | PRATT & WHITNEY

— LOCKHEED MARTIN —



Další informace

