

V Rusku chystáme otevření montážní linky

Česká firma Brisk je největším dodavatelem zapalovacích svíček pro ruský trh.

Marcela Honsová

Zatímco jiné firmy se z Ruska stahují, tábořská společnost Brisk, vyrábějící svíčky a snímače do aut a technickou keramiku, tam počítá s otevřením nové montážní linky. Na rozdíl třeba od potravinářských produktů se sankce vůči Rusku a jejich odezva dodavatelů komponentů pro automobilový průmysl tolik nedotkly. Výrobci v Ruské federaci potřebují dodávky, na které mají nastavené linky a s nimiž mají dobré zkušenosti.

Firma Brisk dodává zapalovací svíčky na ruský trh jen s mírným poklesem v porovnání s dobou před vyhlášením sankcí. Dokonce má v Rusku vše připravené na otevření nové výrobní linky na zapalovací svíčky. „Máme tam halu, jsme připraveni po právní, technické i organizační stránce. V Táboře máme hotovou linku, jen ji převézt. Ale teď to trochu brzdím, ne kvůli politice, ale kvůli ekonomice, abychom nebyli ve ztrátě,“ prozrazuje majitel a generální ředitel firmy Mojmir Čapka.

Potíže kvůli pádu rublu

Linka pro Rusko má kapacitu až pět milionů kusů svíček ročně a původně měla být spuštěna letos na podzim. Zatím probíhá proškolení zaměstnanců a jednání s ruskými dodavateli o ceně komponentů. Šéf Brisku posouvá termín spuštění kvůli ekonomické návratnosti investice – podle jeho zkušeností je největší problém byznysu s Ruskem nyní v klesajícím rublu vůči euru. „Kurzový problém nás okrádá o zisk, takže je pro nás byznys v Rusku dražší než před sankcemi,“ přiznává Čapka. A dodává, že výkyvy rublu musí ve firmě neustále sledovat a reagovat na ně, aby požadovaná cena byla pro odběratele přijatelná a pro českou firmu nebyla ztrátová.

„Embargo není problém, protože za ty roky máme na celém území Ruska až po Vladivostok i včetně Ukrajiny dobré

Mojmir Čapka
Majitel a generální ředitel společnosti Brisk v tábořském výrobním závodu zapalovacích svíček.



Brisk

- Výrobce zapalovacích a žhavicích svíček, automobilových snímačů a technické keramiky sídlí v Táboře. Je schopen ročně vyrobit až 50 milionů svíček a 4,5 milionu snímačů. Patří mezi pět největších firem svého druhu na světě.
- Loni dosáhly roční tržby firmy téměř 700 milionů korun a zisk skoro 45 milionů.
- Exportuje 95 procent produkce do 70 zemí světa. Do Ruské federace dodává 20 až 25 procent své výroby. To ale představuje 30- až 35procentní podíl na tamním trhu.
- Zaměstnává 560 lidí.

obchodní vztahy. S obchodními partnery spolupracujeme 15 až 20 let a oni necítí důvod něco měnit. Zákazníci jsou na naše svíčky zvyklí. Jméno Brisk má v Rusku pevnou pozici,“ vyjmenovává Čapka. Větší problém by podle něj nastal, kdyby „poletoval“ i kurz koruny. Stačí prý problémy s rublem. „Intervence ČNB je pro exportéry pozitivní. Můžeme se alespoň spolehnout na kurz koruny vůči euru. Kdyby se uvolnil, tak bychom se potýkali se dvěma negativní vlivy na vývoz,“ uvádí.

Třetinový podíl na ruském trhu

Brisk exportuje 95 procent své produkce do 70 zemí. Ruský trh včetně bývalých zemí Sovětského svazu představoval ještě před šesti roky téměř polovinu vývozu, v současné době je to 20 až 25 procent. Generální ředitel firmy se totiž rozhodl pro širší export, aby nebyl Brisk tolik závislý na jednom teritoriu. Takže dnes podnik vyváží kromě zemí Evropské unie i do USA, Jižní Ameriky, arabských a dalších zemí. Na ruském trhu má Brisk zhruba třetinový podíl. Dodává svíčky všem ruským automobilkám. „Jsme největší dodavatel pro ruský trh v zapalovacích svíčkách. Je tam dovoz z Japonska, USA, Německa. Oproti těmto, ale i dalším dovozcům je naše pozice silná,“ říká Čapka.

Nedávno se vrátil z mezinárodní výstavy MIMS v Moskvě a všiml si, že českých firem tam ubylo. Bez ohledu na sankce na výstavě podle Čapka probíhala významná obchodní jednání, on třeba jednal s partnery z Ruska, Ukrajiny a pobaltských zemí. „Lidé, kteří na veletrh přijdou, obchodují ve velkém. Náš jeden odběratel zásobuje třeba plochu velkou jako Německo a Francie dohromady. To nejsou ořezávátka, která by se třásla před sankcemi a řešila otázku, zda obchodovat s českým partnerem,“ míní podnikatel. Nikdo z jeho obchodních partnerů prý nemá v souvislosti s embargem zájem Brisk poškodit.

„Samozřejmě nový exportér by se v současné době v Rusku těžko uchytil,“ přiznává Čapka. Ale ty české firmy, které už do Ruska vyvážejí, by neměly samy od sebe vyklízet pole. Uvolněné kontrakty podle Čapky okamžitě obsadí jiné zahraniční firmy, veliký tlak vyvíjí třeba Čína. „Firmy utíkají a já jim říkal, že je to chyba, protože se už pak nebudou moct vrátit. Je třeba hledat cesty, jak vyhovět ruskému trhu a nebyť ve ztrátách. I třeba se na čas vzdát velkých marží, protože lepší je tam přežít a udržet se než utéci,“ tvrdí nejvyšší manažer Brisku. ✕