



Foto: 2x archiv LOM Praha

Českým firmám umíme nabídnout zajímavé možnosti

Počátkem letošního roku přešel Jiří Protiva z pozice ředitele Vojenského technického ústavu do jiného státního podniku. Jeho úkolem je konsolidovat LOM PRAHA, podnik, který v posledních letech nedokázal plně zúročit své vysoké odborné kompetence. Jak se s krizí vstupů a érou přezbrojování české armády potýká podnik, který má ambice nabídnout zajímavé projekty i civilnímu sektoru?

Je pro vás LOM výzva?

Podnik nebyl úplně v dobré kondici, jeho hospodářské výsledky nebyly v posledních letech valné. Mým úkolem není pouze zlepšit hospodaření, tedy čísla, ale podnik rozvíjet a reálně jej dostat do stavu, kdy se o něj česká armáda může do budoucna spolehlivě opřít. Například participovat na nové vrtulníkové platformě, ať už z pohledu simulacích technologií či z pohledu životního cyklu.

Nestává se z vás už takový resuscitátor státních podniků?

Hezky řečeno, ale zůstaňme u toho zavedeného pojmu krizový manažer. Uvědomil jsem si, že mě vlastně nesmírně baví přijímat výzvy a zdolávat

překážky tohoto typu. Spravovat věci, kde to má smysl. Což v případě VTÚ i LOM smysl má, protože to jsou strategičtí partneři státu.

Má na osudy LOM nějaký dopad hra o miliardy pro armádu? Minus deset miliard, pak to vrátíme...

Z pohledu servisu vrtulníků si to nemyslím, protože jejich cyklus je daný, tato služba armádě je nutností, a tak máme pravděpodobnost hraničící s jistotou, že se nás hra miliard nedotkne. V jiných portfoliích to vyloučit nemohu, nicméně nepociťuji v tomto smyslu žádný mimořádný tlak, že bychom měli mít nějaké existenční problémy. Prostor pro využití schopností státního podniku tu určitě je.

Ptám se proto, jestli to nemůže mít dopad třeba právě na nevojenská portfolia...

Nemyslím, že existuje nějaká přímá úměra, že by to ovlivňovalo naši spolupráci s civilní sektorem. Naopak, já jsem i v případě státního podniku zastáncem vícezdrojového financování. Nesmíme být přímo závislí jen a pouze na potřebách armády a stát s nataženou rukou, musíme mít i jiné zákazníky, ať již domácí či zahraniční, vojenské či nevojenské. Taková struktura zákazníků nám pak může pomoci kompenzovat případné výpadky, protože v závislosti na státním rozpočtu, respektive požadavcích armády, jsme na tom v některých letech finančně lépe, jindy zase hůře.