

UNIVERZITA PARDUBICE

FAKULTA FILOSOFICKÁ

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

2018

VOJTĚCH JUDA

Univerzita Pardubice

Filosofická fakulta

Vietnamská rodina a podnikání na českém venkově

Vojtěch Juda

Bakalářská práce

2018

2

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracoval samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využil, jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Byl jsem seznámen s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v Univerzitní knihovně.

V Pardubicích dne

Vojtěch Juda

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval členům mé rodiny, kteří mne podporovali při psaní mé bakalářské práci. Také bych chtěl poděkovat všem mým vietnamským respondentům, bez kterých by realizace mého výzkumu k této práci nebyla možná. Dále bych chtěl poděkovat Tomášovi, který mi byl po celou dobu výzkumu nápomocen a poradil mi ve všem, v čem dokázal.

Abstrakt

Bakalářská práce pojednává o vietnamské minoritě žijící na území České republiky se zaměřením na podnikání na českém venkově. Tato práce zjišťuje, co vše vyžaduje provoz soukromého podnikání na českém venkově. Práce se také věnuje rodinným vazbám, které jsou nedílnou součástí realizace takového podnikání.

Klíčová slova

Vietnamci, migrace, podnikání, český venkov, vietnamská rodina

Title

Vietnamese family and business in the Czech countryside

Abstract

This presented bachelor thesis deals with the vietnamese minority living in the area of Czech republic with the focus on business in the czech countryside. This bachelor thesis finds out, what are the requirements of private business in the czech countryside. The thesis pursues family ties, which are the integral part of realization of this kind of business.

Key words

Vietnamese, migration, business, czech countryside, vietnamese family

Obsah

I.	Úvod	7
II.	Cíle a hypotézy	8
III.	Teoretická část	9
	1. Migrace	9
	1.1 Historie migrace z Vietnamu do Československa	9
	1.2 Migrace jako rozhodnutí rodiny	10
	1.3 Motivace Vietnamců pro odchod do české republiky	11
	2. Integrace	12
	3. Vlastnosti vietnamské komunity na území ČR a jejich zvyky	14
	3.1 Konfuciánství	15
	3.2 Status a role	16
	3.3 Individualismus a kolektivismus	17
	4. Podnikatelské možnosti českého venkova	18
	4.1 Vietnamci a realizace podnikání v České republice	20
IV.	Praktická část	21
	1. Metodologie	21
	2. Lokalita význam	23
	3. Etika výzkumu	24
	4. Výzkumné otázky	24
	5. Sběr dat	25
	6. Výzkum	25
	6.1 Rozhovory s respondenty polostrukturovaných rozhovorů	26
	6.2 Zúčastněné pozorování	37
	7. Interpretace a zhodnocení dat	45
V.	Závěr	47
VI.	Seznam použité literatury	50
VII.	Použité internetové zdroje	51

I. Úvod

Venkov a venkovské prostředí bývá často problémovým místem pro malé a střední podnikatele. Malé podniky krachují, a přesouvají své podnikání do větších obcí. To ovšem otevírá dveře novým podnikatelům vietnamského původu, kteří i přes těžké podmínky českého venkova dokážou vytěžit ze situace maximum. V úvodu je nutné zmínit, že důležitou roli hraje v tomto tématu globalizace. Mnoho Vietnamců opouští svou rodnou zemi, a vydávají se do světa za dosažením lepší životní úrovně. Vietnamci podnikají v České republice už dlouhou řadu let, avšak na český venkov svůj business přesouvají až v posledních několika letech. Čím to je, že dokážou prosperovat nebo přežívat na místech, která jsou svým způsobem nepřátelská pro malé obchody. V této práci jsem se rozhodl zjistit, zda by za veškerým tímto úspěchem mohly být rodinné vazby a vztahy, které mezi sebou Vietnamci mají. K celkovému pochopení a zarámování daného tématu je dle mého názoru nezbytné zmínit důležitost *migrace*. V kapitole *Migrace* jsem se rozhodl zjistit, co vše obnáší opuštění své rodné země a vše co tomu předchází. Dále jsem se rozhodl zabírat se tématem adaptací na cílové prostředí, do kterého Vietnamci migrují, protože výběr destinace může být klíčový pro lepší pracovní podmínky. Také je podle mě nezbytné, zmínit určité tradice, které Vietnamci dodržují pro správné pochopení rodinných vztahů a zjištění, jak tráví společný čas. Celkově je důležité popsat fungování rodinných vztahů při fungování maloobchodu na českém venkově. V neposlední řadě je také nutné zabírat se tématem podnikání a podnikatelských možností českého venkova, jelikož právě to je jedním z hlavních předmětů, kterým jsem se v této práci zabíral.

Téma jsem si zvolil převážně z toho důvodu, protože je mi vietnamská komunita velmi blízká a mám k ní dlouhodobý osobní vztah. Dále mi přišlo, že toto téma nebylo v současnosti pořádně prozkoumané a tak se pokusím v práci přijít na to, co stojí za úspěchem

vietnamských podnikatelů. Zvolené téma mi také přišlo zajímavé z toho důvodu, protože často slyším informace o různých velkých korporacích a o tom jakým způsobem ovlivňují celkový ekonomický trh. Málokdo se však zmiňuje o malých vietnamských obchodech fungujících na českém venkově. Někdo by si mohl říct, že: „*Je to jen Vietnamec, který prodává na vesnici a má z toho spoustu peněz*“, nikoho však nenapadne jakou námahu a úsilí je nutno vynaložit na provoz takového podniku, a že často nemusí být dosaženo výtěžku, který si podnikatel představuje. Téma českého venkova a podnikání v něm mi přijde zajímavé i z toho důvodu, že moc podnikatelů nechce na venkově podnikat a i přes to, se tam dá velice dobře prosperovat, když člověk ví jak na to. Díky mým dlouholetým známostem s vietnamskou komunitou jsem získal informace, ke kterým by se běžný člověk tak snadno nedostal a pro mě tak bylo ve finále o něco lehčí vypracovat tuto práci.

II. Cíle a hypotézy

III.

Při zpracování mé bakalářské práce jsem si stanovil hlavní cíl, kterého jsem chtěl dosáhnout. Hlavním cílem bylo zjistit, co stojí za úspěchem vietnamských podnikatelů na českém venkově. Mnoho podnikatelů svůj business přesouvá z venkova do města na základě nepříznivých podmínek pro podnikání na venkově, avšak vietnamští podnikatelé často dokážou z této situace vytěžit maximum.

Předpoklad pro moji bakalářskou práci jsem si stanovil hypotézu, že za úspěšným podnikáním na českém venkově stojí široké a provázané rodinné vazby, které jsou při realizace takového podnikání zapotřebí.

III. TEORETICKÁ ČÁST

1. MIGRACE

Migrace je přirozený jev, který provází lidstvo už dlouhou dobu. Lidé se i přes vymezení mezinárodních hranic stále přesouvali z jednoho území na druhé. Často byli hlavním důvodem lepší pracovní a životní podmínky. V současné době je důležitost hranic mezi státy nepopíratelná. Zvláště v důsledku nedávné migrační krize si státy stále víc hlídají své hranice.

Migrací rozumíme změnu trvalého bydliště. V momentě, kdy jedinec nebo skupina opouští zemi, jedná se o *emigraci*. Vstupuje-li jedinec do nějaké země, mluvíme o *imigraci*. V tématu migrace je nutné zmínit model tahu a tlaku (push-pull model). Jedinec či skupina si musí rozdělit motivy na ty, které je nutí opustit svou zemi, což je negativní „tlak“ a na ty, které je lákají na cílové destinaci, zde se jedná o pozitivní „tlak“. Do negativních „tlaků“ můžeme zařadit například špatnou politickou či ekonomickou situaci ve své zemi, mezi pozitivy často bývá dobrá ekonomická situace v cílové destinaci a vidina výtěžku (Lawless 1996:138). Vyžaduje-li to situace, můžeme nahradit model tahu a tlaku modelem, který odráží migraci přesněji, a to model risku a zisku. Aby se tímto modelem mohl emigrant řídit, musí zvážit možnosti pravděpodobných zisků a ztrát. Velká část rozhodnutí vychází ze zkreslených informací od rodiny nebo přátel (Tamtéž).

1.1 Historie migrace z Vietnamu do Československa

Začátky migrace z Vietnamu do Československa sahají až do 50. let 20. století. V únoru roku 1950 navázalo bývalé Československo diplomatické vztahy s tehdejší Vietnamskou demokratickou republikou. Na začátku do tuzemska přijížděli z Vietnamu

převážně studenti technických oborů za účelem získání nových poznatků a know-how (Uherek 2008: 165)

Dle Stanislava Broučka (Brouček 2005) je zásadním mezníkem ve vývoji migrace vietnamské populace do Československa rok 1973, kdy vládní delegace Vietnamské demokratické republiky navštívila Československo v lednu 1973, aby projednala příchod nových přibližně deseti tisíc vietnamských občanů k získání profesních zkušeností. „Smlouvy uzavírané postupně v roce 1973, 1974, 1979 a 1980 umožnily příjezd velkého množství dělníků, učňů, studentů a stážistů. Pobyt byl sjednán učňům na sedm let, stážistům na čtyři roky s možností prodloužení. Jejich počet byl nejvyšší v letech 1980-1983, přibližně 30 000 osob. Pak došlo po mezivládní dohodě k postupnému snižování. V roce 1985 to bylo už 19 350, z toho naprostá většina mužů. Vietnamci byli umístěni po celém území České republiky, nejvíce v Praze. Do konce osmdesátých let se tento počet postupně snižoval až o jednu třetinu v době ukončení platnosti mezinárodní smlouvy v roce 1990“ (Brouček 2005).

Velkým milníkem je také rok 1989, kdy došlo ke zlomu, a do České republiky přicházela další vlna Vietnamců. Převážně se jednalo o obchodníky a drobné podnikatele. Do roku 1989 se jednalo převážně o vietnamskou migraci, která byla výlučně organizované povahy, podléhající mezivládním dohodám mezi oběma zeměmi (Freidingerová 2014: 80). Migrace se omezovala výhradně na několikaleté pracovní nebo studijní pobyty. Později v 90. letech převažovala migrace za účelem sjednocení rodin. Vietnamci po celý čas pobytu v zahraničí udržovali intenzivní korespondenci a kontakt s rodinou.

1.2 Migrace jako rozhodnutí rodiny

Podle Starka, Blooma a Taylora [Stark, Bloom 1985; Stark, Taylor 1989; Taylor 1999], kteří rozpracovali teorii *nové ekonomie pracovní migrace* (*new economics of labour migration*), je migrace kombinace relativní deprivace, rodinné strategie a dělby nákladů a

zisků. Hlavním aktérem v procesu rozhodování k migraci je rodina nebo domácnost, nikoliv jedinec, který by sledoval realizaci svých osobních intencí a tužeb. V pojetí autorů je rodina vnitřně hluboce integrovanou a provázanou jednotkou a migrace jejího člena není chápána jako individualistický čin bezbřehého zoufalství nebo rozmařilého optimismu, ale je aktem propočítané rodinné strategie“ (Freidingerová 2014: 32). „Rostoucí socioekonomické rozdíly mezi jednotlivci, rodinami i regiony, inflace, růst populace i omezené možnosti získání kvalitního vzdělání či dobrého a dobře zaplaceného zaměstnání jsou dalšími z důvodů, které vstupují do migračního rozhodování. Především touha po zvýšení socioekonomického statusu ovlivňuje volbu migrace na zahraniční pracovní trhy u stále většího počtu nízko-příjmových domácností, jež vysílají své členy do zahraničí v rámci vládní strategie exportu pracovních sil. Středně a vysoko-příjmové rodiny se stále častěji zapojují do mezinárodní migrace – především posílají své potomky na zahraniční univerzity do USA, EU, Singapuru, Thajska, Austrálie či Jižní Koreje“ (Freidingerová 2014: 52-53).

1.3 Motivace Vietnamců pro odchod do České republiky

Už od té doby, kdy se první pracovní migranti (Viet Kieu) navrátili zpět do Vietnamu je v zemi udržovaný mýtus o zahraniční práci coby životního štěstí a bohatství. U „západních“ států jako je Francie, Velká Británie, Norsko, USA, Kanada a další, báje o bohatství a lehkém výdělku platí dvojnásob, avšak i o České republice se mluví jako o bohaté zemi.

Vietnamsko-americký konflikt na to má velký vliv. Ještě dlouho po válce v zemi panoval hlad a chudoba a tak bylo vyslání člena rodiny do zahraničí často jedinou nadějí, jak se dostat ze špatné situace (Pechová 2007: 19). V hodně případech má vliv na výběr České republiky jako cílové destinace rodina a široké okolí známých. Právě ti často předávají někdy až přehnaně pozitivní informace o lehkém a rychlém výdělku. Vietnamci, kteří kdysi imigrovali do ČR posílají zpět do Vietnamu nejen dary ale i peníze. Často to bývá drahá elektronika, oblečení, sladkosti a všemožné věci, které by mohla rodina ve Vietnamu potřebovat. Při návštěvách

Vietnamu se dále zmiňují o tom, jak se mají v zahraničí dobře a že mají více peněz, než kdy předtím. Málokdy se však zmíní, jak těžké je ty peníze vydělat a že často musí pracovat od rána do večera, aby ty peníze vydělali.

Motivace pro odchod do ČR se postupem času značně měnily a vyvíjely. Na začátku migrace přijížděli Vietnamci do ČSSR s vidinou studia, příučení se dovednostem v technických oborech a celkovému získání know-how. V současnosti Vietnamci přicházejí do České republiky výhradně za účelem realizace ekonomických aktivit, studia a stále i kvůli slučování emigrovaných rodin. Přicházejí jak ti, kteří svou rodinu již České republice mají, tak i ti kteří jsou zcela sami, bez jakýchkoliv kontaktů nebo vazeb v zemi (Freidingerová 2014: 80).

2. Integrace

V současné době tvoří Vietnamci velmi početnou národnostní menšinu žijící v české republice. Všichni se musí vyrovnat určitým způsobem s českým prostředím. Osobám, které se v tuzemsku narodily, by se to mohlo dařit o něco lépe než starším generacím. Berry (Berry 1997: 5-6) vypracoval model adaptace, který zakládá na čtyřech strategiích adaptace:

- Asimilace – přistěhovalci se snaží o to, aby z co největší části splynuli s majoritní společností. Kulturu své domoviny se snaží co nejvíce potlačit, protože už pro ně není významná v novém kulturním a sociálním prostředí.
- Integrace – imigranti se učí hodnotám země, do které migrují, protože to považují za důležité, zároveň si uchovávají původní kulturu, kterou nechtějí ztratit a je pro ně taky důležitá. Díky tomu si zachovávají kulturní identitu rodné země, a zároveň získají novou.

- Marginalizace – marginalizace je případ, kdy jedinec ztrácí svou původní kulturní identitu, avšak nenavazuje kontakt s kulturou majoritní společnosti. Jedinci se tak identifikují se subkulturou své vlastní skupiny.
- Separace – imigranti nepovažují za důležité navázat kontakt s kulturou majoritní společnosti ani s příslušníky dané společnosti. Od všeho toho se snaží izolovat a udržet si tak svojí vlastní kulturní identitu.

V české republice dochází ve většině případů k integraci, kdy se snaží jak vláda, tak jedinec. Na základě toho vláda investuje finance do podpory integrace Vietnamců a ti se pak snaží co nejlépe integrovat. Podle Dušana Drbohlava (Drbohlav 2010: 84) se vláda snaží vytvářet integrační centra, která poskytují migrantům informační a poradenské služby, jazykové a kulturní kurzy atd. To mimo jiné dělají i určité osoby žijící v ČSSR ještě před rokem 1989 a dostává se jím v řadě případů významného postavení v osobnostním žebříčku vietnamského společenství. Tyto osoby poskytovali ostatním určitý přehled o dění v ČR (nejen o politických, podnikatelských a ekonomických aktivitách). Kolem osob se zkušenostmi s českou realitou se začali soustřeďovat nově příchozí a nezkušení Vietnamci a tak se začali formovat první lokální komunity, uvnitř kterých zároveň vznikaly skupiny Vietnamců, které držely spolu. Spjovaly je převážně rodinné vtahy, zájmy jednoho tržiště, společné bydliště a podobně (Uherek 2008: 175).

Podle *Aktualizované koncepce integrace* (Drbohlav 2010: 83) měla Česká republika za cíl čtyři základní složky integrace, a to:

- Znalost jazyka – dosažení určitých hodnot znalosti českého jazyka jak u migrantů, tak u jejich potomků.

- Ekonomická soběstačnost – podporování ekonomické soběstačnosti migrantů snížením administrativní zátěže spojené s jejich účastí na trhu práce.
- Orientace ve společnosti – zvýšení povědomí migrantů o české společnosti a jejich hodnotách, a institucích.
- Vztah migrantů s příslušníky majoritní společnosti – podporování rozvíjení vztahů s majoritní společností.

Od ledna 2009 je tak povinností migranta splnit certifikovanou jazykovou zkoušku z českého jazyka, aby mohl získat povolení k trvalému pobytu. Pro lepší dostupnost byla k roku 2009 zřízena ve všech krajích informační centra.

3. Vlastnosti vietnamské komunity na území České republiky a jejich zvyky

Život v České republice je velmi odlišným od života ve Vietnamu a proto je nutné zdůraznit základní rysy vietnamské kultury. Toto téma jsem si nechal až po kapitolách *Migrace a Integrace* z toho důvodu, abych mohl ještě před popisováním fungování vietnamské rodiny zdůraznit důležitost pevných rodinných vazeb, které ovlivňují život spousty Vietnamců po celém světě. Rodina je základní stavební jednotka společnosti. Důležitost rodiny ve vietnamské společnosti je nepopíratelná. Dalo by se až říci, že je rodina na prvním místě. Hlavní rozdíl mezi vietnamskou a českou rodinou spočívá převážně v tom, že je nahlíženo ke všem rodinným příslušníkům a ne pouze k těm v úzkém rodinném kruhu. Vietnamci do české republiky přivázejí mnoho ze svých tradičních kulturních zvyklostí. Tyto zvyky vycházejí z dávných místních a čínských tradic, a také jsou pod vlivem indické a západní kultury. Velkou roli ve vytváření vietnamských hodnot a kultury má tisíciletá čínská okupace (Müllerová 2004: 16-20).

Mezilidské vztahy ve vietnamských rodinách byly odedávna ovlivněny společenským a morálním systémem – konfucianismem. V 15. století začal konfucianismus pronikat mezi nižší vrstvy vietnamských rodin a začal tak ovlivňovat původní vietnamské zvyky a způsoby (Nováková 2005).

3.1. Konfuciánství

Konfucius byl v Číně velmi vzdělaný člověk nízkého původu, který žil někdy kolem roku 500 př. n. l. Konfucius se snažil bez valného úspěchu získat práci u některého z místních vládců. Získal si však reputaci pro důvtip a moudrost a později ve svém životě byl obklopen všemožnými úředníky, kteří zaznamenávali jeho myšlenky (Hofstede 2006: 161)

Konfuciova nauka spočívá v praktické morálce a nemá žádný náboženský obsah. Není to náboženství, ale soubor určitých praktických pravidel pro běžný život. Hlavními principy konfuciánské nauky jsou:

1. *Stabilita společnosti je založena na nerovných vztazích mezi lidmi.* To můžeme vidět na příkladu otec-syn, starší bratr-mladší bratr.
2. *Rodina je vzorem pro všechny sociální organizace.* To znamená, že osoba není v první řadě jednatel, ale člen rodiny. Děti se často musí naučit krotit svou individualitu a poslouchat rodiče, aby byl v rodině udržen určitý soulad.
3. *Ctnostné chování vůči druhým spočívá v tom, že se ke druhým nechováš tak, jak bych si nepřál, aby se oni chovali ke mně.* Konfucius přikázal základní ohleduplnost vůči ostatním, nicméně nešel tak daleko, jako je tomu například v křesťanství s výzvou k lásce k nepřítelům.
4. *Ctnost ve vztahu k vlastní úloze v životě spočívá v úsilí osvojit si dovednosti a znalosti, pracovat tvrdě, neutráct víc, než je nezbytné, být trpělivý a vytrvat.*

Důležitost skromnosti je velmi důležitá u dnešních vietnamských rodin (Hofstede 2006: 161-162)

Konfucianismus výrazně ovlivnil společenské vztahy a výjimkou nebyl vztah mezi rodiči a dětmi. Podle konfucianismu byl vztah mezi rodiči a dětmi klíčový, protože od toho se pak odvíjelo chování jedince v dospělosti. Vycházeli z předpokladů, že když se syn bude chovat slušně a zdvořile ke svým rodičům, bude se stejně tak chovat i k ostatním lidem a ve společnosti bude tak díky tomu vládnout klid (Nováková 2005). Ve většině vietnamských rodin vládne tak pevnou rukou otec rodiny. Děti bez větších odporů poslouchají všemu, co jejich rodiče řeknou a důsledku toho si můžeme všimnout, že vietnamské děti jsou většinou slušnější a vychovanější než děti majoritní společnosti. Konfuciánství dále také obnáší péči o staré a nemocné rodiče nehledě na to, kolik prostředků a úsilí bude třeba vynaložit, aby svým rodičům poskytli veškerou péči a a to často i na úkor svého pohodlí (Tamtéž).

Nepravděpodobně bychom tak v dnešní době našli Vietnamce, kteří by se nepostarali o nejdůležitější potřeby svých starých rodičů.

Skoro každá osoba v sobě nese vzorec myšlení, cítění a potencial pro jednání, které získala v průběhu svého života. Velkou část z toho si osvojíme v dětství, jelikož právě v dětství se nejrychleji učíme novým věcem a přizpůsobujeme se jim (Hofstede 2006: 12).

3.2. Status a role

Každý člověk má své určité role, které vykonává v průběhu svého života, aniž by si to často uvědomoval. „Každý člověk je jakýsi ‚funkcionář‘, neboť všichni máme postavení, která s sebou přinášejí určitá práva a povinnosti“ (Murphy 1998: 58). Ve společnosti můžeme vidět chudé a bohaté, nemocné a zdravé, otce a syny, spolužáky a mnoho dalších společenských kategorií. Některá naše postavení nám mohou být dána od narození, jiná můžeme získat postupem času. Ralph Linton ve své knize *The study of man (studium člověka,*

1936) rozdělil statusy na dva druhy. První typ nazval „získaný status“ a druhý „askriptivní (připsaný) status (Murphy 1998: 60). Askriptivní statusy nemůžeme do jisté míry nijak ovlivnit. To jestli se narodíme jako muž nebo žena si nevybereme i přesto, že je v dnešní době možná změna pohlaví. Jsou však i jiné statusy, které ovlivnit nejdou žádným způsobem. Jsou role, které jsou určitým způsobem nevyhnutelné. Každý se narodí jako dítě a pokud nechce změnit svůj status dítěte a dospět, jedinou cestou jako toho docílit, je smrt (Tamtéž).

Ve Vietnamských rodinách můžeme pozorovat, že každá osoba má svou vlastní roli, kterou v rodině vykonává. Velká část jich je ale přizpůsobena konfuciánským tradicím, které většina vietnamských rodin dodržuje. Z mého výzkumu, který následuje dál v práci, jsem se dozvěděl, že vietnamské děti mohou vykonávat roli v podniku, kterou by jinde vykonával dospělý. Rodiče je tak naučí, jak být pracovitý a nezlenivět už od mala.

3.3. Individualismus a kolektivismus

Společnosti, v nichž je kladen větší důraz na kolektiv, než na zájem jednotlivce se nazývá kolektivistická společnost. „V kolektivistické společnosti není třeba si získávat přátele: kdo jsou přátelé jedince je určeno předem příslušností k rodině nebo skupině. Rodinné vztahy se udržují respektem mladší generace a cudností žen a jsou asociovány s vlastenectvím“ (Hofstede 2006: 70).

Pro každou osobu je v dané rodině určitá pozice, je dané, že syn bude mít určité role vůči strýci, dědovi, otci, matce atd. To stejné platí i pro všechny ostatní členy rodiny. Tyto role nám někdy mohou být přiděleny od narození, část z nich získáme postupem života (Vodáková A. , Vodáková O., Soukup 2000: 119).

Postupem času, kdy dítě roste se naučí přirozenou cestou považovat se za „já“ a svou rodinu za „my“. Být součástí celku by se dalo pro většinu Vietnamců považovat za hlavní prioritu. Vietnamské smýšlení o rodině se díky konfuciánským metodám výrazně odlišuje od běžné české rodiny. Důraz je kladen převážně na lásku, respekt a oddanost vůči své rodině. U vietnamských rodin můžeme často sledovat vzorné chování. Děti poslouchají své rodiče převážně na slovo a to někdy i v případech volby středních či vysokých škol.

Vzhledem k dodržování konfuciánských tradic a udržování vzájemných vztahů s příbuznými nehledě na to, zda žijí za hranicemi Vietnamu nebo ne, je nutné zmínit ve fungování vietnamské rodiny důležitost *remitencí*. Pod pojmem *remittance* si lze představit zboží nebo peníze, které vietnamské diaspory posílají do Vietnamu. Důležitost remitencí je nepopíratelná převážně z toho důvodu, že rozhodnutí k migraci vietnamské rodiny bývá z převážné většiny kolektivním rozhodnutím a často jsou pak někteří členové odkázáni na příjem z remitencí. Občas bývají remittance využity k umoření dluhu, který v rodině v souvislosti s migrací vznikl (Freidingerová 2014: 54).

4. Podnikatelské možnosti českého venkova

„Realizace podnikatelské činnosti na venkově je oproti městu v určitých hlediscích komplikovanější. Hned na počátku klíčovou roli především sehrává výběr a správná volba vhodného odvětví a konkrétního oboru, kterému se bude dotýčný věnovat. Dalšími faktory, které ovšem nemůže opominout žádný podnikatel, jsou pak např. finanční zdroje (jejich dostatek a možnost získání úvěru), dobře zpracovaný podnikatelský záměr, lokální podmínky, konkurence, zajištěnost odbytu produktů (výrobků, služeb), propagace firmy atd“ (Pavlíková).

V srpnu v roce 2018 vypracoval tým Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (dále jen AMSP) analýzu podnikání na venkově a v zemědělsko-potravinářských oborech. Z této analýzy vyplývá, že počet obcí do 500 obyvatel klesnul za

posledních 15 let o 256 (-7%) a počet obyvatel žijících v nich se snížil přibližně o 37 000.

Počet obcí mezi 500-2000 obyvatel vzrostl za stejné období o 191 (+10%) a počet obyvatel v nich taktéž vzrostl o 218 tisíc, což tedy činí, že zde máme přibližně 3500 obcí s 500-2000 obyvateli a 2100 obcí s obyvateli do 500. V současné době žije tedy 27% celé populace České republiky v obcích do 2000 obyvatel a 8% v obcích do 500 obyvatel.

Počet obcí s podprůměrným stupněm rozvinutí 2546 z toho 1849 je s počtem obyvatel do 500. Což znamená, že přibližně polovina obcí má nízkou úroveň stupně rozvoje a tak si mnoho podnikatelů může rozmyslet, zda přesune své podnikání do menší obce. Podprůměrný stupeň rozvoje znamená málo práce v okolí, na což navazuje málo lidí v obci. Málo lidí v obci způsobí malý počet potenciálních klientů, a i ti si často koupí většinu potřebného ve městě. Tyto obce tak vytvářejí velmi špatné podnikatelské podmínky pro menší živnostníky, avšak s určitou pílí a snahou prosadit se to není nemožné.

Na základě již zmíněné analýzy AMSP zjišťujeme že 90,5% podnikatelů na venkově má podnik, ve kterém nezaměstnává žádného zaměstnance, 8% podnikatelů zaměstnává 1-9 osob, 1,5% podnikatelů zaměstnává 10-49 osob a 0,5% podniků je s 50 a více zaměstnanci. Z toho vyplývá, že se menším podnikům může dařit více, než těm větším, ne vždy to ale musí být pravdou.

Venkovské podnikatelské struktury na základě odvětví:

Odvětví	Podíl podnikatelských aktivit
Maloobchod, velkoobchod (vč. Opravy a údržby motorových vozidel)	20,4%
Průmysl	14,9%
Profesní a technické činnosti	10,0%
Stavebnictví	9,8%
Profese v oblasti zdravotnictví a sociální péče	9,7%
Ubytování, stravování, pohostinství	9,2%
Zemědělství	5,0%
Ostatní	21,0%

4.1. Vietnamci a realizace podnikání v České republice

Při realizaci podnikání je nutno zohlednit, zda budou v podniku zaměstnaní nějakí další zaměstnanci mimo rodinný kruh. Pro podnikatele na českém venkově může být často mnohem vyhovující, když budou zaměstnávat jenom členy rodiny. Díky tomu může ušetřit značnou část výdělků, které by jinak šli na výplaty zaměstnanců. „Vietnamci podnikající jako OSVČ v potravinách si neplatí žádnou agenturu k dovozu zboží, jako to většinou dělají čeští obchodníci, ale sami brzy ráno navštěvují naše kvalitní soukromé pekárny, masokombináty, či výrobce nápojů. Pokud v blízkosti jejich obchodu nejsou, tak využívají akčních slev v supermarketech, neboť pečlivě sledují, kdy a kde budou jaké slevy. Proto některé supermarkety, například Tesco, vydávají své akční nabídky i ve vietnamštině.“ (Kusý 2017)

Když se Vietnamci rozhodnou pro podnikání, vždy do toho jdou naplno. Českým podnikatelům, kteří Vietnamcům závidí jejich velké výdělků často nedochází, že oni v tom podniku stráví celý den. Průměrný český prodejce podnikající jako OSVČ má většinou prodejní dobu pro zákazníky okolo 170 hodiny měsíčně, přitom Vietnamci mají 340 až 400 hodiny. Dále také mnoho Vietnamců pracuje hned několik let bez jediné dovolené, protože se snaží ušetřit veškeré peníze, aby mohli například zaplatit studium na prestižních středních a vysokých školách pro své děti (Kusý 2017).

IV. PRAKTICKÁ ČÁST

1. METODOLOGIE

Pro vypracování své bakalářské práce jsem zvolil kvalitativní výzkum. „Kvalitativní výzkumník vybírá na začátku výzkumu téma a určí základní výzkumné otázky. Otázky může modifikovat nebo doplňovat v průběhu výzkumu, během sběru a analýzy dat“ (Hendl 2008: 47).

Základní metodou, kterou antropolog získává data, je terénní výzkum. Při terénním výzkumu se výzkumník snaží získávat antropologická data pomocí nejrůznějších technik a to je například: zúčastněné pozorování, interview, dotazníková šetření, fotografie, film aj. Nejtypičtějším a nejefektivnějším typem terénních výzkumů jsou dlouhodobé pobyty v malých lokálních společnostech, při kterých je potřeba znalost jazyka a zvyků dané kultury (Soukup 2000:17).

Jednou z hlavních metod při sběru dat je dotazování. Dotazování zahrnuje různé typy rozhovorů, dotazníků, škál a testů. Tyto metody můžeme použít samostatně nebo v kombinaci s jinými metodami, jako je například zúčastněné pozorování (Hendl 2008: 164).

Informace od svých respondentů jsem získával za pomoci *polostrukturovaných a narativních rozhovorů*, které jsem si nahrával na mobil nebo přepisoval do deníku. Předem jsem si připravil otázky, na které jsem chtěl znát odpovědi. Při rozhovorech jsem musel dodržovat pořadí, aby měly otázky určitou logickou návaznost. Když se však respondenti rozmluvili o nějakém jiném tématu, nepřerušoval jsem je, a nechal jsem je hovořit. Během dialogů jsem místy skočil respondentům do řeči a snažil se doplnit rozhovor nějakou další doplňující otázkou, která se mi v tu chvíli zdála vhodná. Rozhovory probíhaly hlavně s Vietnamci, kteří se nějakou dobu pohybovali v podnikatelském prostředí, zároveň také probíhaly s respondenty zúčastněného pozorování. Rozhovory jsou nezbytné pro shromažďování velké škály dat. Výhodou rozhovoru je, že je dynamický a lze přizpůsobit každé osobě. Díky rozhovorům můžeme zaznamenat i to, co už se stalo v minulosti. Nevýhody plynoucí z rozhovorů jsou takové, že nám někdy respondent může lhát nebo si částečně zkreslovat informace, které vypráví.

Další velkou část informací potřebných k sepsání mé bakalářské práce jsem získal prostřednictvím zúčastněného pozorování, které mi pomohlo vidět získané poznatky i za chodu, než jen informace získané z rozhovorů. „Zúčastněným pozorováním je možné popsat, co se děje, kdo nebo co se účastní dění, kdy a kde se věci dějí, jak se objevují a proč... Pozorovatel nefunguje jako pasivní registrátor dat, který stojí mimo předmětovou oblast, nýbrž se sám účastní dění v sociální situaci, v níž se předmět výzkumu projevuje. Je v osobním vztahu s pozorovanými, sbírá data, zatím se účastní přirozeně se vyvíjejících životních situací. To vede k těsnějšímu přiblížení k předmětu a k možnosti odhalit vnitřní perspektivy účastníků“ (Hendl 2008: 193). Pozorování jsem využil převážně v rodinném obchodě, kde jsem prováděl svůj terénní výzkum, následně pak na rodinných a přátelských událostech ke kterým jsem byl pozván. Cílem mého pozorování bylo zjistit, zda a jak se

projevují rodinné vazby při realizaci podnikání na českém venkově, co vše obnáší provozování rodinného podniku a v neposlední řadě co tkví v úspěchu takového podnikání.

Pozorování je důležitou součástí každého kvalitativního výzkumu. Díky pozorování se dozvídáme často mnohem více než při rozhovorech. Z rozhovorů získáváme představu o tom, co si daný člověk myslí. Při pozorování se snažíme zjistit, co se skutečně děje. Podle Murphyho (Murphy 1998: 221) je jedním z hlavních kladů zúčastněného pozorování fakt, že člověk může z interviu získat přehled o normách a hodnotách lidí a potom může – tím, že bude pozorovat jejich chování – kontrolovat zda, se podle toho také chovají.

Díky použitým metodám k získávání nových respondentů jsem jich měl poměrně velké množství. Metodou, kterou jsem získal nejvíce respondentů, byla metoda sněhové koule. Metoda sněhové koule spočívá v tom, že je jeden respondent požádán, aby nominoval další osobu, která by mohla splňovat kritéria potřebná pro rozhovor. V mém případě jsem vyhledával vietnamské podnikatele, kteří mají zkušenosti s podnikáním v prostředí českého venkova. Těchto respondentů nebylo mnoho, nicméně stávalo se mi, že jsem potkal osoby, které by mohli vyhovovat mému rozhovoru, jenže nedisponovali znalostmi venkovského prostředí z vlastní ruky. Většinou věděli o tom, jak se podniká, co je k tomu zapotřebí a jak vše při takovém podnikání funguje. Jediné co jim chybělo, byla právě znalost venkovského prostředí a jak správně zde podnikat, protože vést večerku někde v centru velkého města je jiné, než na okraji malé obce.

Během mého terénního výzkumu jsem zažil určitá zklamání. Největším zklamáním byl moment, kdy jsem objevil dva respondenty, kteří byli ochotni mi sdělit užitečné informace, ale jakmile se dozvěděli, že dělám výzkum do školy, a že o tom napíšu bakalářskou práci, hned se mnou přestali komunikovat.

2. Lokalita výzkumu

Pro svůj výzkum jsem zvolil obchod, který vlastní rodina mého dlouholetého přítele v malé obci s názvem Seč. Město Seč se svými zhruba 1700 obyvateli leží asi 30 kilometrů jihozápadně od Pardubic. V současnosti je město často spojováno hlavně s rekreací u zdejší přehrady. (Veselá 2016). Město tak v letním období navštěvuje o něco více lidí, než je tomu v zimě. Na Seči jsem trávil převážnou část mého výzkumu, jelikož můj hlavní respondent trávil převážnou většinu času tam. Když jsem procházel městem Seč, všiml jsem si, že jsou zde pouze dva obchody s potravinami, a to ten, ve kterém jsem dělal výzkum a ještě jeden další, který byl o poznání menší, než večerka mnou zkoumaná. Večerka, kterou vlastnila rodina mého přítele, se nacházela poměrně na kraji města, zatímco druhý zmíněný obchod ležel v centru.

3. Etika výzkumu

Při svém výzkumu jsem dodržel etické zásady výzkumu. Od účastníků jsem získal informovaný souhlas a ve výzkumu jsem dodržel anonymitu všech respondentů. Pro zachování anonymity při mém výzkumu jsem se rozhodl vietnamským respondentům náhodně přidělit česká jména. Žádným způsobem jsem nechtěl poškodit dobré jméno podniku.

4. Výzkumné otázky

Výzkumné otázky jsem zaměřil převážně na fungování vietnamské rodiny v kontextu podnikání na českém venkově. Pro svou bakalářskou práci jsem si vydefinoval dvě hlavní výzkumné otázky:

- 1) Jak se projevují rodinné vazby při realizování podnikání na českém venkově?
- 2) Co stojí za úspěchem vietnamských podnikatelů na českém venkově?

5. Sběr dat

Data pro můj výzkum byla získávána mezi lednem roku 2018 až únorem 2019.

Sběr informací pro můj výzkum by se dal rozdělit na dvě části podle metod, které jsem pro sběr informací využil. První část sběru informací pro můj výzkum proběhla za pomoci polostrukturovaných rozhovorů, které jsem prováděl se členy rodiny o několik týdnů dříve, než došlo na zúčastněné pozorování. S úvodními rozhovory, které jsem provedl s každým členem mnou zkoumané rodiny, jsem začal přibližně začátkem ledna, kdežto s pozorováním jsem začal někdy v půlce únoru. I přes to, že sběr dat pro můj výzkum probíhal v různém časovém rozmezí, si myslím, že to nijak neovlivnilo hodnotu mnou vyzkoumaných dat.

6. Výzkum

Celý můj výzkum započal tím, že jsem jedno odpoledne zajel po domluvě navštívit svého dlouholetého přítele a respondenta v mém výzkumu Tomáše (24 let). Mnou zkoumanou rodinu znám již několik let, a tak nebyl problém s tím, abych v jejich obchodech prováděl rozhovory a zúčastněné pozorování. Tomáš se mi hned na začátku této spolupráce nabídl, že mi bude nápomocen a pokusí se mi vysvětlit vše, co budu potřeba vědět. Dále se mi také nabídl, že mi bude dělat překladatele při rozhovoru s jeho matkou, protože její mluvená čeština může být chvílemi celkem nesrozumitelná.

Rodina, kterou jsem se rozhodl zkoumat, má čtyři členy. Otec žije už několik let ve Vietnamu, v důsledku špatné zdravotní situace jeho rodičů a tak matka zůstala na všechno v České republice sama se svými dvěma dětmi. I přes veškeré peníze posílané do Vietnamu byla jeho přítomnost v domovině nezbytná a tak se na nějakou dobu přestěhoval zpět do Vietnamu.

6.1 Rozhovory s respondenty rozhovorů

První respondentkou, která odpovídala na mé dotazy, byla matka mnou zkoumané Alžběta (49 let). Při tomto rozhovoru byl přítomen i její syn Tomáš a překládal ji vše, co jsem ji říkal a naopak. Na území tehdejší Československé republiky se prý s manželem přestěhovala v roce 1992. Ve Vietnamu musela respondentka pracovat na poli ve špatných pracovních a hygienických podmínkách, a tak se rozhodla, že se pokusí zlepšit si své životní podmínky přestěhováním do Československé republiky, kde byla mnohem větší vidina výdělků než ve Vietnamu.

Po přistěhování se do Československa s manželem vystřídali několik prací od pásové výroby po sběr ovoce v zemědělství. Začátky prý byli velmi těžké a to převážně z toho důvodu, že neuměli v té době s manželem skoro vůbec česky. Museli se naučit český jazyk i přes to, že na vzdělávací kurzy neměli dostatek financí, tudíž jim nezbývalo nic jiného, než se naučit češtinu z odposlechu. Respondentka říká že: *„S manželem jsme vystřídali všemožné druhy práce. Skoro deset let jsme se snažili našetřit peníze na to, abychom si mohli založit svůj vlastní obchod a nemuseli si na něj vzít hypotéku od banky“*.

V roce 2002 měli našetřeno dostatek financí na to, aby mohli přemýšlet o založení svého vlastního podniku. Do té doby už prý ovládali základy Českého jazyka a nebylo už pro ně tak obtížné komunikovat s lidmi v okolí, jako tomu bylo předtím. S podnikáním začali někdy v roce 2003, kdy si v Heřmanově Městci otevřeli malý obchod s textilem. Několik let provozovali svůj obchod s textilem, který i přes veškerou snahu nedosahoval takových výsledků, jaké by si s manželem přáli. Nicméně v prodeji textilu pokračovali až do roku 2011, kdy se rozhodli, že obchod zavřou a pokusí se podnikat v jiném odvětví, a to v potravinovém. Zavřeli tak koncem roku 2011 svůj obchod s textilem, vzali si úvěr na nakoupení potravin a stavbu nemovitosti a začali realizovat své plány. *„Podnikali jsme předtím s textilem, což se*

po dlouhých letech ukázalo, že není moc výnosné. Chtěli jsme vydělávat více peněz, a tak jsme se rozhodli, že ukončíme prodej oblečení a zaměříme se převážně na prodej potravin.

Příprava na otevření nového obchodu jim trvala dlouho, objevili se různé komplikace, než nakonec svůj obchod začátkem roku 2013 otevřeli. Podle respondentky probíhali přípravy na otevření nového podniku asi takto: *„Dlouho nám trvalo, než jsme nakoupili dostatečné množství potravin, abychom zaplnili všechny naše regály a měli vůbec co prodávat. Peníze potřebné na nákup potravin jsme získali díky úvěru od banky, který splácíme ještě dodnes. Nicméně už nám zbývá jen asi rok a budeme mít splaceno, pak už veškeré příjmy, které vzejdou z našeho podnikání, budou jen čistý zisk“*. Už od prvních měsíců otevření večerky prý respondentka věděla, že se trefila do správného. Tržby dosahovaly čísel, která pro rodinu byla nevídaná, a obchod prosperoval. Čím více obchod prosperoval, tím víc měla rodina peněz, než si kdy předtím dokázala představit a manželé tak mohli zlepšit životní úroveň celé své rodiny. Díky tomu, že v obchodu pomáhali všichni členové rodiny, byl tak jeho provoz o něco méně složitý, než by se mohlo zdát. Respondentka zmiňovala, že: *„Každý z rodiny jsme měli určitou činnost, kterou jsme v našem obchodě museli vykonávat. Já jsem zařizovala veškeré činnosti týkající se administrativy, finanční správy, objednávky zboží a jeho uspořádání v obchodě. Děti mi pomáhaly s jeho naskladňováním a vyskladňováním. Syn musí pravidelně jezdit na nákupy po nejrůznějších obchodech a hledat to, co mají právě ve slevě. Zároveň také musí celé odpoledne hlídat obchod a prodávat za kasou. Jelikož byla naše dcera tou dobou ještě velmi malá, musel toho víc vykonávat náš syn, který z toho nebyl moc nadšený“*

V roce 2014 poprvé odcestoval manžel Karel na delší dobu zpět do Vietnamu.

Někdy v polovině roku 2016, si jiná vietnamská rodina otevřela večerku asi o 50 metrů opodál. Tím se celkové tržby snížily prý až o 40%. Obchod už neprosperoval jak dříve. Pokud chtěli dosahovat stejných výdělků jako předtím, byla zapotřebí radikální změna jako přesídlení celého podniku. Respondentka říkala, že: *„Po dlouhých debatách se svojí rodinou*

jsme se rozhodli, že otevřeme ještě jeden obchod s potravinami, když nám to doted' tak šlo. Se synem a manželem jsme se bavili o tom, kde bychom měli nový obchod otevřít, a zda bychom ho dokázali provozovat pouze jako rodina“. Nakonec se rozhodli, že bude nutno do svého podniku zaměstnat další osobu, aby bylo vůbec možné udržet v chodu dva obchody najednou. *„Čím méně lidí bude ve vašem podniku pracovat, tím více budete vydělávat. Když tu pracujeme takhle jen jako rodina, vyděláme si tak mnohem více, než kdybychom museli každý měsíc vyplatit několik výplat. Takhle se alespoň peníze udrží čistě v naší rodině a my je můžeme použít na rozvoj našeho obchodu nebo na jiné věci.“* Vzhledem k tomu že manžel je už dlouhou dobu ve Vietnamu, je na veškeré zařizování kolem administrativy sama, jen zřídkakdy ji s něčím pomůže syn Tomáš a většinou to stejně bývá jen pomoc s překladem, když něčemu nerozumí. V důsledku velkého pracovního vytížení členů rodiny emigroval z Vietnamu do České republiky jeden starý rodinný přítel. Možnost nástupu na pracovní pozici v jejich obchodě ho natolik motivovala, že emigroval prakticky hned, když to bylo třeba.

Koncem roku 2016 hledali správné místo, kde otevřít ten další obchod s potravinami. *„Pokud chcete vydělávat hodně peněz, je velmi důležité vybrat si to správné místo. Nejlepším místem, kde otevřít obchod je to, kde chodí nejvíce lidí a není v blízkém okolí žádný jiný obchod s potravinami. A tak jsme vybrali Seč, protože tam není moc obchodů a lidem se třeba nebude chtít jezdit nakupovat do velkých supermarketů a zajdou si raději nakoupit k nám. Hned co jsme vybrali místo, jsme také objednali stavební firmu a jelikož jsme chtěli co nejvíce ušetřit peníze, syn navrhl, aby nový obchod byl ze dřeva“.* Díky nápadu s dřevostavbou prý výstavba nového obchodu trvala velmi krátce, a matka tak chtěla co nejdříve nový obchod uvést do provozu. *„Chtěla jsem, aby se prodávalo už v květnu 2017, ale jelikož jsme se domluvili se synem, že to bude převážně jeho obchod, nechala jsem pozdější zařizování na něm. Jemu všechno trvalo hrozně dlouho, a i když jsme mu tam jezdili pomáhat, otevřel až*

začátkem tohoto roku. Kdyby mu to netrvalo všechno tak dlouho mohl obchod vydělávat už delší dobu. V současnosti mu tam jezdím několikrát týdně pomáhat a on nám sem také. Zároveň si také pomáháme, když je potřeba nějakého většího nákupu“.

Na otázky, zda se respondentka chce vrátit zpátky do Vietnamu a jestli dodržují nějaké vietnamské tradice, mi odpověděla následující: *„ Ve Vietnamu mám rodinu, kterou jezdím občas navštěvovat, ale určitě bych se tam nechtěla vrátit zpátky na vždy. Není to tak, že bych navštěvovala Vietnam každý rok, ale jednou za několik let tam sama nebo s rodinou zaletíme. Česká republika je pro mě teď domov, a i když tu nežije tolik Vietnamců, tak se tu cítím mnohem lépe než ve Vietnamu. Děti by se také nechtěly přestěhovat do Vietnamu, protože tu bydlí od mala a mají tu kamarády. I když bydlíme v Česku, dodržujeme tradice, jako každý Vietnamec. Máme doma rodinný oltář, kam dáváme čerstvé ovoce, peníze, vonné tyčinky, které později zapalujeme a různé další předměty. Také se jako každá vietnamská rodina scházíme každý večer u večere“.*

„V našem obchodě převážně zastávám funkci vedoucího. Většinou se snažím všechno organizovat. Chci, aby chod našeho obchodu měl určitý řád a aby se ho postupem času naučily děti“.

Poslední otázku o tom, jaké vztahu panují uvnitř rodiny, mi respondentka odpověděla že: *„Vztahy máme mezi sebou dobré. S dětmi se sice občas pohádáme kvůli tomu, že někdy nechtějí pomáhat. Oni sami ale vědí, že to občas nemá cenu se hádat a raději se podrobí tomu, co chci já“.*

Dalším členem rodiny, který odpovídal na mé otázky, byl Tomáš, kterému je 24 let. Jak jsem zmiňoval na předchozích stránkách, Tomáš žije v České republice prakticky od narození. Narodil se sice na Slovensku, ale do České republiky se přestěhoval po půl roce od jeho narození. V jeho třech letech ho rodiče vzali na tři měsíce do Vietnamu, aby tam poznal

část jejich rodiny, která bydlí v jejich domovině. Po návratu začal navštěvovat školku a později základní školu v Chrudimi, kde jsme se seznámili. Díky pravidelnému kontaktu s místními dětmi pro něj čeština nebyla žádný problém. Na základní škole byl ve znalostech gramatiky českého jazyka často na lepší úrovni, než většina ostatních studentů.

Respondent na to říká, že: *„Jelikož jsem si hrál odjakživa s ostatními dětmi, musel jsem mluvit česky. Většinou jsem česky mluvil celé ráno ve škole a pak odpoledne s kamarády nebo paní na hlídání. Vietnamsky pak jenom doma s rodiči. Čeština se pro mě stala víc mateřským jazykem, než vietnamština. Má to své výhody. Rozumím v češtině všemu, čemu potřebuji, a často musím i něco překládat mamce. Kdybych nevyrostal v České republice od mala, neuměl bych tak dobře česky a byl by to značný problém v budoucnu, který můžeme vidět třeba u hodně vietnamských rodičů. Také si myslím, že tomu hodně pomohlo, že mě každý den, když byli rodiče v práci a já nebyl někde venku, chodila hlídat jedna starší paní. Ta mi pomáhala se učit češtinu už od mala a také mi pomáhala s úkoly do školy. Jak s matematikou, češtinou, tak s ostatními předměty. Odjakživa jsem ji říkal babička. Vůbec nevím proč, když to nebyla ani má příbuzná. Ale jak jsem ji vídal tak často, prostě jsem ji tak říkal. Když už jsem byl v pubertě, tak k nám přestala chodit a já ji vídal jen málo.“*

Respondent také dál zmiňoval, že udržoval vztahy i s místními Vietnamci, protože se jeho rodina stýkala s ostatními vietnamskými rodinami, které imigrovali do stejné obce, ve stejnou dobu a stali se tak z nich přátelé. Tento vztah vydržel do dnešní doby a rodiny nadále udržují pravidelný kontakt. *„Našel jsem si zde hodně kamarádů jak vietnamského tak českého původu. To, že jsem přeci Vietnamec neznamená, že se nebudu vídat s českými dětmi a budu se vídat jen s Vietnamci. Takhle to nefunguje. Rodiče byli rádi, když jsem si našel několik kamarádů českého původu.“*

Dále respondent hovořil o tom, jak už od puberty jezdil pomáhat rodičům do jejich obchodu v Heřmanově městci. Často to dělal nerad a s nechutí. Nejradši by si hrál někde

venku s kamarády nebo seděl u počítače, ale jeho rodiče od něj vyžadovali, aby jim alespoň někdy s něčím pomohl. *„Nejezdil jsem tam rád. Čím víc mi bylo, tím víc po mně rodiče chtěli, abych jim tam jezdil pomáhat. Postupem času mě to štválo víc a víc, jenže když jsem se třeba pohádal s mamkou o tom, že tam nechci jezdit, většinou to stejně končilo tím, že mi odpověděla něco v tom smyslu, že to dělá všechno pro to, aby měla peníze pro rodinu a my se neměli špatně. Tím většinou naše hádky přestali, protože jsem mámě stejně nemohl odporovat dlouho a věděl jsem, že budu muset pomáhat stejně. Když postupem času zjišťuji, kolik toho měli rodiče na práci, ani se nedivím, že po mě chtěli, abych jim tam jezdil pomáhat. Teď, když sám provozuji svůj vlastní obchod na Seči, vidím, že se mi pomoc hodí prakticky skoro vždycky“.*

Když už byl respondent ve věku osmnácti let, matka mu zaplatila řidičský průkaz. Tou dobou nově otevírali nový obchod s potravinami v Heřmanově Městci, kam Tomáš jezdil pravidelně vypomáhat s naskladňováním zboží. Díky tomu, že už vlastnil řidičák, tak mohl jezdit na potřebné nákupy všemožného zboží, které chtěli prodávat, a postupem času se z toho stala skoro každodenní rutina. I přes to, že každý den pomáhal v s chodem obchodu, to podle slov jeho matky často nestačilo. Respondent říkal, že: *„Skoro každý den od té doby, co vlastním řidičák musím jezdit na nákupy. Mamka nemá na nakupování čas, protože se stará o chod obchodu a tak musím jezdit já. Často to jsou nákupy, které mi trvají i několik hodin a to nepočítám to, že je pak musím ještě vyrovnat do skladu nebo regálů. I přes veškerou mou snahu pomáhat v našem obchodě to podle mé mamky je málo. Často od ní musím poslouchat něco v tom smyslu, že ostatní vietnamské děti doma pomáhají mnohem víc a že bych se měl i já víc starat o to, aby se tak nenadřela. Když jsem se s ní kvůli tomu někdy pohádal, tak to končilo tak, že volala tátovi do Vietnamu s tím, že vůbec nepomáhám a ten následně volal mně a snažil se zjistit, proč moc nepomáhám. Občas je to u nás v rodině hodně komplikovaný. Nebo možná ne v celé rodině, ale s mojí mamkou. Se sestrou totiž vycházíme velmi dobře.“*

Často ji pomáhám i s úkoly do školy, a když něčemu nerozumí, snažím se ji to vysvětlit“.

Rodinné vztahy jsou podle respondenta na dobré úrovni. V rodině panuje určitá autorita, kterou v momentu nepřítomnosti otce rodiny zastává matka, což někdy podle slov mého respondenta vede k slovním hádkám mezi ním a jeho matkou.

Na otázku, zda by se respondent chtěl přestěhovat do Vietnamu, a jestli doma dodržuje nějaké určité vietnamské tradice, mi respondent odpověděl takto: *„Ve Vietnamu jsem s rodiči byl několikrát. Párkrát jsem tam byl dokonce sám. Vietnam se mi jako země líbí, rád tam jezdím na návštěvy za rodinou, ale bydlet bych tam nechtěl. V Česku bydlím už od mala a nedokázal bych si představit, že bych se měl na stálo přestěhovat do Vietnamu hned z několika důvodů. Mám tady kamarády, které nechci opustit a Česká republika je pro mě víc domovem, než Vietnam. Může to znít sice divně, protože jsem Vietnamec, ale vážně bych tam nechtěl bydlet, protože se víc cítím jako Čech.“* Mezi vietnamské tradice, které respondent dodržuje, patří například vyměňování a udržování rodinných oltářů jak v obchodě, tak u nich doma. Dále má ve svém autě, na palubní desce přidělanou pozlacenou sošku Budhy, což je podle slov mého respondenta jednou z tradic, která se také u vietnamské komunity dodržuje. Soška Budhy by prý měla být někým darována a následně pak přidělána do interiéru auta. Budha prý pak na auto řidiče dohlíží a řidič bude tak díky němu ve větším bezpečí.

Respondent říká, že: *„Od začátku mamka plánovala, že nově otevřený obchod na Seči bude můj a že ho převážně povedu sám. Na začátku jsem z toho měl velký strach, protože jsem si nebyl jistý, zda dokážu vést takovýto podnik na vlastní pěst bez pomoci ostatních. Věděl jsem, že mi mamka a sestra pomůžou, když budu potřebovat něco zařídit, ale stejně jsem byl na vážkách. Musím uznat, že bez občasné pomoci od rodiny, by pro mě bylo provozování tohoto obchodu ještě o něco těžší, než je tomu teď. Když vím, kolik má mamka práce, tak ji raději neotravuji s mými problémy a snažím se je raději vyřešit sám. Nyní po určité době, kdy vedu podnik sám, jsem si už osvožil, co vše je zapotřebí v obchodě dělat.“*

Dalším respondentem odpovídajícím na mé otázky byla Hanička (13 let), která žije v Česku také od narození. V mladém věku ji rodiče poslali za jejich rodinou do Vietnamu, aby se naučila zvykům a jazyku vietnamské kultury. Z Vietnamu se Hanička navrátila někdy kolem věku osmi let a následně pak začala navštěvovat základní školu v České republice. Respondentka pravila, že: *„Jelikož jsem jako malá odjela do Vietnamu, umím tak mnohem lépe vietnamsky, než česky. Čeština mi nedělá vůbec problém, jen moje výslovnost někdy není tak dobrá, jako třeba bráchy“*.

Jelikož má respondentka vlastního bratra, který je o několik starší než ona, nebylo tak nutné zvát si domů paní na hlídání, která by na respondentku dohlížela. *„Každý den po škole jsem trávila buď doma s mým bráchou, nebo někde venku. Když na mě bratr neměl čas, nebo nebyl doma, jezdila jsem pomáhat rodičům do obchodu, kde jsem pomáhala rovnat mamce zboží do regálů. Dříve jsem tam jezdila pomáhat třeba jen někdy, teď už pomáhám v obchodě skoro každý den“*. Do Vietnamu by se prý Hanička přestěhovat nechtěla, protože je tam prý oproti České republice úplně odlišné počasí a na ní je to prý příliš velké teplo. Mezi vietnamské tradice, které dodržuje, prý patří každodenní setkávání se s rodinou u večere, kdy si povídají o aktivitách, které se jim staly ten den.

Pravidelný kontakt s vietnamskou komunitou udržuje respondentka pouze na rodinných a jiných událostech, kde se schází velké množství Vietnamců. *„Moc se s ostatními dětmi vietnamského původu nestýkám. Je tomu převážně proto, že jsem jediná Vietnamka, která chodí do naší třídy. Moc vietnamských kamarádů v mém věku nemám proto, protože jich ani moc neznám. Ti, které znám většinou bydlí docela daleko a nemůžeme se tak často vidat. I když já bych na ně stejně asi ani neměla moc času. Většinou hned co přijdu ze školy, tak chodím do obchodu, kde si povídám s mamkou. Poté většinou pomáhám s naskladněním zboží“*. Respondentka prý většinu času pomáhá v obchodě v Heřmanově Městci, zatímco na provoz toho na Seči bývá její bratr sám. *„Občas jezdím s mamkou za bráchou na Seč.*

Nechodí mu tam tolik lidí jako nám sem, ale to je hlavně tím, že v našem městě žije mnohem víc lidí než na Seči. Většinou tam tak není nic moc na práci. Často když tam přijedu, tak tam není co dělat, a tak se tam jenom flákám a hraju hry na mobilu. To vlastně dělám i v Heřmanově Městci, jenže tam na to není vždy tak moc času.“

Dalším respondentem, který se účastnil rozhovorů při realizaci mého výzkumu, byl rodinný přítel Hynek (58 let). Respondent neuměl moc česky, a tak byl při rozhovoru přítomen i Tomáš, který mi znovu dělal překladatele. Pro Hynka jsem měl připravené odlišné otázky než ty, které jsem kladl předchozím respondentům. Hynek se přestěhoval do České republiky kvůli možnosti nástupu na pracovní pozici v mnou zkoumaném podniku. Když se dozvěděl, že rodina prý dál nezvládala provoz podniku jen v úzkém rodinném kruhu a tak jim přijel na několik let pomoci. Velmi ho sem lákala vidina lehkého výděлку, protože práce kterou vykonává prý podle jeho slov není nijak fyzicky ani psychicky náročná. V podniku prý zastává všechny role, které jsou potřeba. Když je třeba, aby někdo doplňoval zboží tak to udělá, stejně tak i prodej za kasou, nebo například obstarávání potřebného zboží k prodeji.

Mým dalším respondentem byl mladý vietnamský muž Tadeáš (28 let), který není sice členem mnou zkoumané rodiny, nicméně se s nimi zná od svého dětství, kdy vlastnili obchod hned vedle sebe. S Tadeášem jsem také dlouholetým přítelem, a tak se sám od sebe nabídl, že mi řekne několik důležitých informací, které souvisí se založením a vedením podniku. Dále pak informace o důležitosti dobře zvoleného místa, kde obchod otevřít a v neposlední řadě také jedny z hlavních důvodů, proč jsou vietnamské rodiny schopny prosperovat i ve špatných podnikatelských podmínkách. „*Při založení podniku je asi nejdůležitější správně zvolené místo, kde svůj obchod otevřít. Mělo by to být někde, kde v průběhu dne projde velké množství lidí a kde není v blízkém okolí žádná konkurence. Je to snadný, když nemáš v okolí žádnou konkurenci, lidi si tak pravděpodobně zajdou nakoupit k tobě. Ne vždycky to tak ale musí být. Důležitým faktorem také může být chování prodejce a jeho osobní přístup k prodeji. Přeci jen*

je lepší, když vás při vstupu do obchodu s úsměvem pozdraví veselý vietnamský prodávající než zamračená paní za kasou v supermarketu. Když chcete hodně vydělávat, další důležitou věcí je otevírací doba. Většina večerek, které jsou provozovány českými podnikateli, otevírá v osm hodin ráno a zavírá někdy kolem páté hodiny odpolední. U vietnamských večerek je tomu jinak. Vietnamské obchody mají často otevírací dobu třeba v sedm hodin ráno a končí v devět večer. Ještě důležitější než ve městě je tomu tak na vesnici. Často je zde možnost, že si lidé, kteří jezdí brzy ráno do práce do vedlejšího města zajdou něco koupit k vám do krámu, a jelikož jsou to vaši potenciální zákazníci, měli byste se snažit vyhovět otevření v době, kdy oni chodí nakupovat. Vzhledem k tomu, že klientelu ve vesnickém prostředí tvoří převážně ti stejní lidé, je důležité, aby byli u vás v obchodě spokojeni. Když budou spokojeni, tak přijdou zas. Pokud chcete vydělávat v prostředí venkova, je důležité si zvolit, jaké produkty budete prodávat. Například nebudete v obchodě prodávat drahé značkové brambůrky za 50 korun, ale raději se zaměříte na levnější zboží s větším potenciálem zakoupení. Stejně tak je třeba klást důraz na každý sortiment, který ve svém podniku prodáváte, protože drahé zboží si na venkově málokdo zakoupí. Poptávka po velmi levném zboží bývá většinou mnohem větší i za předpokladu, že zboží není tak kvalitní. Díky nedostatku pracovních příležitostí musí většina lidí z malých obcí dojíždět za prací do velkých měst. Často to podle mě bývají práce, které nejsou tak dobře finančně ohodnoceny a tak si rodiny s dětmi musí často raději vybrat levné zboží místo toho drahého.“ Tadeáš se také dotazoval, proč si myslí, že většina Vietnamců v České republice podniká. “Spousta Čechů to tak nevnímá, ale pro Vietnamce je podnikání nejlehčí způsob jak se osamostatnit a získat nějakou stabilitu. Jelikož spousta starších Vietnamců, kteří přijíždějí do České republiky neumí vůbec nic česky a tak je pro ně těžké najít si nějakou normální práci. Když si založí obchod, mohou v něm dělat všechno, co oni potřebují a nikdo je nebude kontrolovat, co dělají správně a co ne. Na pomoc

s administrativou si zaplatí nějakého odborníka, kterého pak využívají dlouhou dobu.

Postupem času se naučí víc česky a už pro ně nebude tak těžké podnikat.“

Dále jsem prováděl rozhovor mladým vietnamským mužem Miroslavem (25 let), který podniká v oblasti textilu v malé vesničce na severu České republiky. Miroslav praví, že: „*Nejdůležitější je, si zvolit předmět, ve kterém budete podnikat. Prodej oblečení už není tak módně jako dřív a tak se často stává, že Vietnamci, kteří si založí obchod s textilem, neprosperují tak dobře, jako ti kteří si v dnešní době založí obchod s potravinami. Já a moji rodiče jsme již uvažovali také o změně našeho předmětu podnikání z textilu na prodej potravin. Jenže náročnost, která se vztahuje k prodeji potravin je pro nás tak velkým problémem, který bychom nedokázali zvládnout. Když prodáváte potraviny, musíte jezdit mnohem častěji nakupovat, než když prodáváte textil. Prodej potravin se také spojuje s tím problémem, že když není dostatečný odbyt potravin, může se stát, že se určité potraviny zkazí a následně se pak musejí vyhodit.*

S otcem mnou zkoumané rodiny jsem prováděl pouze krátký rozhovor, který se uskutečnil za pomoci komunikačního programu Skype. Toho se také po mém boku účastnil Tomáš, aby tak mohl dělat překladatele celého rozhovoru. Otcem rodiny byl Karel (52 let). Ten již žije několik let ve Vietnamu. Respondent říkal, že: „*Když jsme se přestěhovali do České republiky, nemyslel jsem si, že se budu muset později odstěhovat zpátky do Vietnamu na tak dlouhou dobu. Manželku s dětmi v České republice jsem byl již několikrát navštívit, ale jelikož jsou letenky drahé, nemůžeme si dovolit, abych každý měsíc létal mezi Vietnamem a Českou republikou“.* V průběhu rozhovoru jsem se ho ptal převážně na to, jaké byli důvody k tomu opustit svou rodnou zemi a emigrovat do tehdejší Československé republiky. Na to mi respondent odpověděl následně: „*Ve Vietnamu panuje velká chudoba. Já sám jsem pocházel z chudé rodiny. Moje rodina neměla odjakživa moc peněz. Kvůli nedostatku peněz jsem nemohl dokončit ani základní školu a musel jsem jít pracovat na pole. Řekl jsem si, že nechci,*

aby stejně jako já dopadly i mé budoucí děti, a tak jsme se s manželkou rozhodli, že se přestěhujeme do České republiky, kde byly pozitivní podmínky pro život. Díky mnohem lepším ekonomickým, politickým a pracovním podmínkám v České republice nebylo rozhodování tak náročné. Prostě jsme si s ženou řekli, že se odstěhujeme do Česka a obstaráme tak naši budoucí rodině lepší životní podmínky, než kterými by si museli procházet ve Vietnamu. Samozřejmě, že ne všechno, co jsme si naplánovali, běželo přesně podle plánu. Již od začátku nám trvalo poměrně dlouhou dobu, než jsme našetřili dostatečné množství financí potřebných pro otevření vlastního podniku, o kterém jsme s manželkou odjakživa mluvili. Když jsme našetřili peníze, a následně jsme otevřeli náš první obchod s oblečením, nastaly další komplikace. Nevydělávali jsme tolik, kolik jsme chtěli. Často nám to ani nevystačilo na pokrytí rodinných výdajů a po několika letech byla nutná změna. Naplánovali jsme, že změním předmět našeho podnikání, a přejdeme z prodeje oblečení, na prodej potravin. Mysleli jsme si, že lidé budou potřebovat jídlo vždy a tak nám přišlo rozumné si otevřít si večeřku. Při tomto plánování nastaly další komplikace. Musel jsem opustit Českou republiku a vrátit se ke svým rodičům žijícím ve Vietnamu, protože na tom oba byli velmi špatně. Moje přítomnost zde byla nezbytná a tak má manželka zůstala na zařizování našeho nového předmětu podnikání sama s našimi dětmi. Naštěstí si společně se vším dokázali poradit, a když bylo třeba nějakých mých rad, tak mi zavolali a já jsem jim řekl, co si o tom myslím. “.

Tímto končil náš jediný rozhovor, který jsem vedl s otcem rodiny. Karel potřeboval během našeho rozhovoru nutně odejít a v pozdějších dnech jsme nenalezli vhodný čas, na pokračování v našem rozhovoru.

6.2 Zúčastněné pozorování

Součástí mého výzkumu byla týdenní návštěva večeřky, kterou to však nekončilo. Večeřku jsem navštěvoval i nadále, jen ne tak intenzivně a často. V rámci zúčastněného

pozorování jsem se na týden stal spolupracovníkem v již zmiňovaném obchodu na kraji obce Seč. Ještě než však mé zúčastněné pozorování začalo, byl jsem požádán mými respondenty, zda bych jim nepomohl se stěhováním nového zařízení do nově vybudovaného obchodu. Toto stěhování probíhalo přibližně několik měsíců před zahájením výzkumu.

S Tomášem jsem trávil každý den mého zúčastněného pozorování. Většinou to začalo tak, že jsme společně o půl 7 ráno otevřeli obchod a čekali do té doby, než přijde nějaký zákazník. Některé dny jich v ranních hodinách přišlo hned několik, jiné zas naopak nepřišel nikdo. Během doby, kdy nechodili zákazníci, jsme měli čas na to, abychom zkontrolovali to, jaké zboží chybí a co bude nutné nakoupit, aby nedošel určitý sortiment. Ráno jsme tak převážně trávili zapisováním toho, co v obchodu chybí. Následným hledáním různých slev v reklamních letáčích jsme zjistili, kam budeme muset v odpoledních hodinách jet, abychom nakoupili za co nejmenší částku co nejvíce zboží. Nebyla to žádná zábava, nicméně to bylo třeba pro zachování co největšího možného výdělku. Skoro každý, se den v době oběda na krátkou dobu v obchodě objevila matka Alžběta s obědem jak pro mě tak pro jejího syna. Tou dobou jsem věděl, že je čas na oběd, po kterém bude následovat cesta po různých supermarketech za účelem doplnění zboží. Po obědě převzala matka směnu po svém synovi a ten se tak mohl vydat společně se mnou na dlouhé nákupy. Tomáš říká: *„Každý den, když mi mamka přiveze oběd, s sebou také vezme papír, kde je napsáno, co všechno potřebuje nakoupit do našeho obchodu v Heřmanově Městci. Někdy je tam třeba doplnit jen malé množství zboží, jindy je toho však hromada. Když k jejímu nákupu pak přidám seznam věcí, které je potřeba doplnit tady v obchodě, je z toho často nákup na celé hodiny. Někdy se také stává, že se mamka rozhodne, že na nákup pojedě sama a vezme tak ode mě seznam věcí potřebných k nakoupení a vydá se na nakupování. Často se mi díky tomu uvolní celé odpoledne a já ho tak nemusím trávit ježděním po obchodech.“*

Matka přijížděla do obchodu několikrát týdně se seznamem věcí, které jsou potřeba nakoupit. Naše odpoledne se tak často měnili v dlouhé projíždění supermarketů. Nemohl jsem si nevšimnout udivených výrazů ostatních zákazníků, když jsem společně s Tomášem vezl čtyři nákupní vozíky, naplněny pivem v plastových lahvích. Dále jsem si také všiml toho, jak velké nákupy vozí různé typy lidí. Hned druhý den se nám při mém výzkumu protáhla pracovní doba a místo v osm hodin večer jsme nakonec zavírali o půl desáté. Důvodem bylo to, že se skupina starších pánů rozhodla, že bude pít alkohol na lavičkách před naší večerkou. Když jsem se Tomáše ptal, proč jim prostě neřekne, že už zavírá obchod a že je čas na to jít pryč, odpověděl mi následující: *„Často když chceš vydělávat, musíš překousnout to, že se v práci zdržíš dýl, než původně plánuješ. Stejně tu většinou jenom sedím, a buď něco dělám na mobilu, tak proč nebýt v práci o něco déle když to je vlastně úplně jedno. Většina českých podnikatelů by prostě v 5 hodin odpoledne zavřela a šla domů. Já jsem se naučil od rodičů, že nehledě na to, kolik je hodin, je zákazník mým pánem. Když ke mně bude chodit každý večer do půl desáté popíjet pivo, vydělám na tom mnohem víc, než kdybych obchod zavřel a šel raději domů odpočívat. Zákazníci tak pak vidí, že jim vychází vstříc a rádi se pak k tobě vracejí na další nákup.“* Dle slov mého respondenta, bylo již několikrát zapotřebí slovního uklidňování alkoholem posilněných zákazníků. Jednou to prý dokonce došlo do takového stavu, že se Tomáš musel fyzicky střetnout s jedním opilým pánem, který mu vyhrožoval. *„Občas se to prostě stane, že to někdo přežene s alkoholem a já to pak musím jít řešit. Dělám to nerad. Snažím se vždy tvářit co nejdrsněji, aby ze mě nebylo poznat, že z nich mám částečný strach. Nikdy se nic nestalo, vždycky jsem je nějak uklidnil a myslím, že ze mě měli taky respekt. V následujících dnech pak přijdou znovu a kupují u mě dál alkohol, jako by se dny předtím nic nestalo“.* V určitých situacích je jasné, že zachování chladné hlavy je tím nejlepším způsobem, jak určité konflikty vyřešit. Určitě by nepomohlo, kdyby se například můj respondent dostal do fyzického střetu s některým ze svých zákazníků. Ve venkovském

prostředí se informace většinou šíří rychlostí blesku. Kdyby se místní obyvatelé dozvěděli, že vznikla nějaká potyčka, mezi místní vietnamskou komunitou a místními občany, rychle by se to rozkřiklo. Mohlo by se tak stát, že na základně určitého incidentu by tak bylo poškozeno dobré jméno podniku a místní by tak mohli navštěvovat večerku čím dál méně. Důležitost dobrého vztahu mezi prodejcem a kupujícím mi prozradil můj respondent v jednom z našich rozhovorů. „Když si se zákazníkem uděláš hned dobrý vztah, často to je výhodné pro obě strany. Dám tady jeden příklad. Chodí sem od začátku otevření jeden starší pán s velkým černým psem. Odjakživa, když sem ten pán přišel, pozdravil mě zvoláním: „Čááú“. Nejdřív jsem si myslel, že je ten pán jen nevychovaný. Postupem času, kdy sem chodil čím dál pravidelněji, jsem si však všiml toho, že mě tak zdraví pořád a nemyslí to nijak zle. Vždycky mě pozdravil s úsměvem a také s úsměvem odešel. Když si takhle udržíš dobrý vztah s každým zákazníkem, tak ti sem pak budou chodit třeba častěji.“

Několik večerů z týdne jsme s Tomášem uzavřeli obchod přesně v osm hodin večer a po spočítání tržeb jsme se přesunuli do Heřmanova Městce, kde se pořádala rodinná večeře, u které se probírali situace odehrané v daném dni. Matka vždy připravila tradiční vietnamskou večeři, na kterou jsem byl zván již několikrát v minulosti. Při večeři byly hlavním tématem události předešlého dne. Po dojetí večeře jsme se s Tomášem přesunovali za kamarády do Chrudimi, kde jsme pak trávili zbytky našeho večera. Každý den jsme se vraceli zpět do bytu vedle obchodu na Seči kolem jedné hodiny ráno. Ráno nás pak čekalo vstávání před půl sedmou, což pro mě bylo neobvyklé. Nebyl jsem zvyklý na takovou únavu, vzhledem k tomu, že jsem všechny dny mého výzkumu spal přibližně pět hodin denně.

Každý den mého výzkumu probíhal přibližně ve stejném duchu. Ráno jsem s Tomášem před sedmou otevřel obchod, poté jsme v ranních hodinách zkontrolovali, jaké zboží chybí. Když bylo zboží na skladě, doplnili jsme ho do regálů, když jsme ho na skladě neměli, bylo nutno ho zapsat na papírek s nákupem, který jsme jeli to odpoledne realizovat.

Jedno odpoledne, když jsem seděl za kasou a prodával zboží v obchodě za dohledu mého respondenta, jsem si dělal zápisky o tom, jaké produkty jsou nejčastěji kupovány zákazníky, abych zjistil, co je nejdůležitějším zbožím v tomto obchodě. Přibližně 40 % všech nákupů provedených v mnou zkoumaném obchodě obsahoval nákup cigaret. Na cigaretách vietnamské večerky nevydělají prakticky nic. Cigarety jsou v obchodě převážně jako lákadlo k dalšímu nákupu. Podle Tomáše je důležité prodávat cigarety, protože: „*Když si lidé přijdou do našeho obchodu koupit cigarety, nevyděláme na tom skoro nic. Často si ale člověk, který přijde pro cigarety k tomu koupí například nějakou vodu, čokoládovou tyčinku nebo žvýkačky. Cigarety jsou zde pouze jen jako doplněk k většímu obchodu. Kdybych zde neprodával cigarety, tak by potenciální zákazníci, kteří si přijdou koupit cigarety nepřišli a já bych tak přišel o značnou část mých zákazníků a to nemohu dopustit*“.

Můj respondent mi také dále sdělil proč je podle něj lepší nákup v menší večerce než nákup ve velkém supermarketu. Tomáš pravil, že: „*Když lidé chodí nakupovat do velkých supermarketů, často tam stráví poměrně dlouhou dobu. Já sám to vím, jelikož tyto obchody navštěvuji dennodenně. Myslím, že jednou z hlavních výhod nakupování v malém obchodu je ta, že člověk nemusí dlouhé okamžiky hledat zboží ve všemožných regálech po celém supermarketu. Když přijde k nám, máme všechno poměrně při ruce. Také u nás zákazník nestráví dlouhou dobu, protože se u nás nevytvářejí dlouhé fronty u kasy, jako tomu bývá v supermarketech. K nám prostě jen přijdete, rychle vezmete to, co potřebujete a můžete zase jít. Nákup tak nezabere skoro žádný čas*“. Tomáš také zdůraznil, že je velmi důležité mít v obchodě nejen potraviny ale také lehkou drogerii. „*Když provozujete obchod na venkově, je důležité, aby zde byly nejen potraviny, ale také určité hygienické potřeby. Když si někdo večer v sedm hodin vzpomene, že mu došla pasta nebo že se mu zlomil zubní kartáček, jistojistě se nepohrne do supermarketu vzdáleného několik kilometrů. Občas se mi stává, že mi zákazníci říkají, jaké zboží bych měl dokoupit, aby byli ještě více spokojeni. Já se snažím svým*

zákazníkům vždy vyhovět. Když mu jednou vyhovíte, uvidí pak, že se snažíte mu vycházet vstříc a bude tak chodit do vašeho obchodu nakupovat častěji a raději.

Jednou týdně, se vždycky v sobotu pořádá rodinný výlet do obchodního centra Sapa v Praze. Podle slov Tomáše je důležitost velkého nákupu v Sapě nepostradatelná. *„Každý týden jezdíme nakupovat do Sapy. Stejně jako my tam jezdí nakupovat opravdu velké množství Vietnamců. Dnešní doba je taková, že do takových nákupních center jako je Sapa jezdí nakupovat i majoritní společnost. Ceny za zboží zde, se často výrazně liší od zboží nakoupeného někde jinde. Ceny tu bývají opravdu nízké, a proto sem jezdí nakupovat také tolik lidí. Z povídání vím, že sem jezdí každý týden na nákupy snad každá vietnamská rodina, která provozuje svůj vlastní obchod. Díky nákupu zde ušetříme určité peníze, které se pak mohou vynaložit jiným způsobem na jiném místě v našem podnikání.*

Když se pak rodina vrací z nákupu ze Sapy, nečeká je často nic jiného než dlouhé hodiny vybalování všemožného nakoupeného zboží. Zboží je třeba spočítat, aby bylo možné zjistit náklady vynaložené na nákup. Následně je zboží vyskladňováno do skladů. Ve větším obchodě v Heřmanově Městci tuto úlohu vyskladňování zboží vykonává dcera Hanička a Hynek, kteří se neúčastní cesty do Sapy, aby mohl být obchod stále v provozu. Do obchodu na Seči naopak dochází každou sobotu brigádně mladá slečna, která dohlíží na chod obchodu, zatímco se jede na nákup do Sapy. Přivezeného zboží často bývá velmi hodně a tak práce vyskladňování někdy zabere i několik hodin. Zboží je nutno rozdělit podle spotřeby zboží a následně jej rozdělit do regálů.

Já sám jsem se pro výzkumné účely rozhodl, že zkusím vyložit celou dodávku zboží a následně spočítám, kolik peněz je nutno vynaložit na jeho nákup. Získal jsem tak představu o čase, které je nutné vynaložit při tak jednoduché činnosti jako je doplňování zboží. Když si představím, že tuto činnost musejí Vietnamci vykonávat několikrát týdně, v hlavě si tak

říkám, že bych to doopravdy nechtěl dělat tak často. Vzhledem k tomu, že některé potraviny často mají krátký datum spotřeby, je nutnost stálého přísunu nového zboží nezbytná.

Neděle u Vietnamců většinou bývá doba na navštěvování přátel a příbuzných. Když padne osmá hodina večerní, většina vietnamských podnikatelů zavře své obchody a podniky. Poté se vydají na předem určené místo, kde se sraz bude konat. Na těchto událostech se schází často vietnamská komunita ze širokého okolí. Tyto události většinou probíhají tak, že se u stolů, obložených jídlem probírají ta nejrůznější témata. Na programu nesmí hlavně chybět ani karaoke, které je součástí skoro každé vietnamské události, které jsem se zúčastnil.

Po týdenním výzkumu jsem obchod navštěvoval mnohem méně. Jezdil jsem se tam podívat přibližně jednou za měsíc, abych zjistil, jak se obchodu daří. Pokaždé když jsem tam přijel, tak v obchodě nebyl nikdo jiný než Tomáš. Většinou jsem tam strávil přibližně jednu až dvě hodiny a během té doby skoro nikdo nepřicházel. Při první návštěvě byl obchod v poměrně dobrém stavu, plné regály zboží a zdálo by se, že obchod prosperuje. Nicméně při návštěvách kolem září a října 2018 tomu bylo už jinak. Potravin bylo v celém obchodě pramálo, světla byla napolo zhasnutá a celkovým dojmem obchod působil tak, že strádá. Tomáše jsem se zeptal, proč nekoupí nové zboží, když mu tam určité druhy chybí. Ten mi na to jen odpověděl, že není potřeba, když tam pořád něco je. Z dobré vůle jsem se pokusil mu vysvětlit, že když má například plné regály nějakých levných limonád, které nikdo nekupuje, je potřeba dokoupit ty známé jako například Fanta, Coca-cola a podobně. „*Až budu mít peníze, tak to nakoupím. Momentálně nemám tolik peněz na nákupy, tak si lidi prostě musí koupit to co tam je. Když bude chtít Colu tak si to koupí nebo ne, alespoň se toho zbavím.*“ Při odjezdu mi ještě daroval nějaké ovoce, kterého, jak se zdálo, se potřeboval také zbavit. Rozhodl jsem se proto, že přijedu hned příští sobotu ráno, abych mohl vyzpovídat slečnu Anetu, která v obchodě pracuje a mohla by mi poskytnout další informace. Od té jsem se dozvěděl, že se již několik týdnů obchod vyskytuje na dně. Velká část zboží byla prošlá a dle

jejich slov ztratil Tomáš veškerý zájem o podnikání. Jeho matka prý na návštěvy dojížděla jen jednou týdně, protože jejich podnik v Heřmanově městci neprosperoval o moc více, než na Seči. Slečna vyprávěla: *“Už jsem do obchodu nedocházela pouze Soboty, jak tomu bylo předtím, ale i některé další dny třeba i na celý den. Tomáš celý den často prospal nebo hrál hry na počítači. Často vydělané peníze, které mohl investovat do nákupu nového zboží, raději utratil. Koupil si za to nový počítač, playstation a další elektroniku, kterou nepotřeboval. Vůbec ho nezajímalo, že má v obchodě prošlé zboží, nebo že mu tam děti kradou. Jediné co ho zajímalo, bylo to, jestli jeho „pařmenské doupě“ vypadá dobře. Když jsem viděla, co dělá během volného času, trochu mě to šokovalo. Na jednu stránku, díky jeho lenosti mám více peněz za brigádu, při které nemusím dělat skoro nic, protože do obchodu už skoro nikdo nechodí. Na druhou stranu tímto tempem brzy obchod zkrachuje. Občas se stalo, že si někdy z kasy prostě vzal několik tisíc, a jel si třeba na večeri a nikdy tam nic nevracel. Když jsme denně měli tržby třeba 7 tisíc, vzal si 2 tisíce, které byly skoro jediným výdělkem v podniku. Vůbec neumí hospodařit.“*

Při příští návštěvě jsem se koukal, jestli dokoupil nějaké zboží, co jsem mu radil. I když se toho od té doby moc nezměnilo, tak nějaké druhy nejvíce kupovaného zboží se objevil, jen už podle jeho slov chodilo čím dál méně lidí a nikdo to nekupoval. Nezmiňoval jsem se o těch penězích, o kterých jsem se dozvěděl od slečny Anety, abych ho nějakým způsobem nenaštval. Viděl jsem, že už nemá ani skoro žádné cigarety, které by prodával. Podle Tomášových dřívějších slov jsem věděl, že je prodej cigaret nezbytný pro prosperitu. Ptal jsem se ho dále, jestli mu tam jezdí máma nebo sestra pomáhat nebo je na to sám. *„Jezdí sem obě. Většinou mi přivezou nějaké zboží nebo peníze a taky mi tu vaří. Někdy ségru pošlu za kasu, aby prodávala a já mohl odpočívat nebo doplňovat zboží. Já občas jezdím do Heřmaňáku na jídlo nebo se někde potkáme na oslavách.“*

V polovině prosince jsem navštívil obchod v Heřmanově městci, který se zdál být v lepším stavu než ten na Seči. Potravin a celkově spotřebního zboží tam stále bylo dostatek. Ale určitým způsobem bylo vidět, že už zřejmě nemají dostatek financí na udržování věčně zaplněných regálů. Může to být následkem ztrát v obchodě na seči a zvýšenou konkurencí další vietnamské večerky opodál. Přes svátky, kdy lidé nakupují mnohem více, je nutná ještě větší dodávka nového zboží, jinak obchod bude špatně prosperovat. Alžbětě jsem popřál hezké Vánoce, protože vím, že jejich rodina je částečně slaví také. Dostal jsem od ní velký pytel rýže a odjel jsem. Po novém roce jsem se dozvěděl, že se obchod na Seči bude v nejbližší době zavírat. Nějak mě to ani nepřekvapilo, po tom, co jsem viděl oba obchody. Tomáš mě požádal, zda bych jim nepomohl přestěhovat nábytek a vybavení a zbylé potraviny, které se přesouvali do Heřmanova městce. Říkal, že budou rozprodávat regály a vybavení nutné k prodeji, aby získali zpět alespoň nějaké peníze.

Ztráty způsobené chodem podniku na Seči bude rodinu ještě dlouhou dobu mrzet. Při stěhování jsem viděl, kolik potravin se muselo vyhodit, protože byly prošlé. Již v tom musely být ztráty ohromné, avšak naštěstí nemuseli vyhodit úplně vše, a tak se mohla část přesunout do Heřmanova městce, kde se je dále pokusí distribuovat.

Nyní, v dubnu v roce 2019 si Tomáš musel najít další zaměstnání, aby pomohl domácnosti s přísunem financí. Situaci v jejich původním obchodě se snaží každým dnem zlepšovat a je jen na nich jak to půjde dál.

7 INTERPRETACE A ZHODNOCENÍ DAT

Díky provedení výzkumu jsem získal informace, které by mi byly ukryty. Důležitost rodiny při realizaci takového podniku je velice důležitá. Viděl jsem, jak funguje rodina, když

se podniká na českém venkově a co každý člen musí každodenně dělat. Hlavním důvodem úspěchu takového podniku je oběť, kterou vietnamští podnikatelé podstupují za účelem dosažení největšího zisku. Jednou z věcí, kterou musí vietnamští podnikatelé často obětovat je pohodlí a převážná část svého života. Celý den vietnamského podnikatele probíhá tak, že ráno vstane a jde hned do práce, kde následně setrvává do večera. Když není v práci do večera, zařizuje jiné náležitosti týkající se jeho podnikání a na soukromý život nezbyvá tolik času. Dalo by se tak říct, že Vietnamci část svého života obětují pro to, aby se v budoucnu měli lépe a aby se mohli lépe postarat o svou rodinu. Většina Vietnamců pracuje zhruba do padesátého roku života. Po tom předají svůj podnik nejstaršímu synovi, jak tomu bývá zvykem podle konfuciánské tradice. Nejstarší syn se oddá práci stejně tak, jako to činili jeho rodiče a bude v tom pokračovat do té doby, dokud nevychová své vlastní potomky, kterým bych mohl rodinný podnik přenechat. Ne vždy tomu však musí být, protože děti často nemusí chtít jít stejnou cestou jako jejich rodiče. Mnohdy mohou zakládat jiné podniky, jako jsou kavárny, restaurace a jiná moderní odvětví, ve kterém se dá podnikat (Horký 2018).

Nemohu tvrdit, že by silné rodinné vazby nepodporovaly podnikání. Opak je pravdou, díky dobrým rodinným podmínkám bývá tak z prostředí vietnamského podniku lepší místo. Zaměstnávání rodinných příslušníků bývá dobrým způsobem, jak ušetřit značnou sumu peněz na vyplacení mezd. Dále také podnik složený pouze z členů rodiny pomáhá upevňovat rodinné vazby na základě času společně stráveného při realizaci podnikání. Členové rodiny se pravidelně vídají každý den, jak v obchodě, tak při večerním rituálu u večeře. Nic z toho však není hlavním důvodem jejich úspěchu. Bez času a úsilí, které je neustále vkládáno do podnikání by nebylo možné podnik realizovat.

Dík píli a odhodlání dokážou vietnamští podnikatelé vytěžit ze špatných podnikatelských podmínek maximum. Jejich práce bývá občas plná nudy a hlídání často prázdného obchodu na českém venkově není zrovna tou největší zábavou. Nicméně i to patří mezi oběti, které

vietnamští podnikatelé podstoupí, aby dosáhli výdělku. Také že žádný obchod není nikdy po celou svou dobu přeplněný zákazníky.

V dnešní době na území české republiky vznikla skupina Vietnamců, kteří dokážou výborně ovládat český jazyk a českou kulturu. Znalosti české kultury a českých zvyků často dopomáhá k zlepšení kvality podniku. Osobitý přístup mezi prodejcem a nakupujícím může tvořit důležitý pilíř při realizaci podnikání na českém venkově. Při vytváření dobrých vztahů mezi prodejcem a nakupujícím tak získává podnik potenciálního pravidelného zákazníka. Díky pravidelným zákazníkům, kteří si často mohou přijít koupit pouze drobnosti tak obchod získává určitý pravidelný příjem, který je nezbytný pro celkovou prosperitu obchodu.

V. Závěr

V současné době vysoké konkurence se podnikání může stát velice komplikovaným, a cesta k velké prosperitě často vede skrz mnoho překážek, se kterými se podnikatelé musí nějakým způsobem vyrovnat. Je jasné, že se tyto překážky liší na základě odvětví, ve kterém daný podnik působí. I přes to je ale zřejmé, že je všechny spojuje jeden jediný cíl, a to prosadit se mezi vysokou konkurencí a dosáhnout zisku. Výše dosažených zisků se bude lišit, pokud budete maloobchod, jako jsou vietnamské večerky, nebo velký zemědělský podnik. Vietnamcům podnikajícím na českém venkově mnohdy nejde o dosažení několikamilionových výdělků, ale o to, aby byl jejich podnik nějakým způsobem soběstačný, dosáhl výdělku na to, aby pokryl náklady spojené s provozováním podniku a aby získali nějaké finance pro sebe a svoji rodinu.

Velkou konkurencí pro vietnamské večerky tvoří velké supermarkety, kterých často bývá ve městech hned několik. I přes to, že se v malé obci nemusí vždy nacházet nějaký supermarket, představuje pro maloobchody největší konkurenci. Může to být z důvodu několikanásobně většího množství nabízeného sortimentu a ceny, za které je zboží prodáváno.

Dopomáhat tomu může i dlouhá otevírací doba a fakt, že na velké nákupy jezdí rodiny převážně do supermarketů. Může se tak zdát, že vietnamští podnikatelé nemají moc velkou šanci se prosadit v podnikání na českém venkově. Oproti velkým obchodům mají však hned několik výhod. Na velikosti prosperity nemusí vždy záležet jen na tom, jak velké je množství potenciálních zákazníků. Důležitou roli v úspěchu hraje také schopnost přizpůsobení se trhu v místě podnikání, oddanosti práci a celkové pracovní nasazení a rodinné vazby uvnitř podniku. Schopností přizpůsobit se trhu v okolí v daném tématu můžeme chápat například upravení otevírací doby tak, aby to vyhovovalo zákazníkům, dále také znalost sortimentu, který je na českém venkově nejvyhledávanější a nejprodávanější a v neposlední řadě také vhodná lokalita, kde se bude podnik nacházet. S otevírací dobou úzce souvisí pracovní nasazení. Mnohdy bývají vietnamské večerky otevřené od brzkých ranních hodin do pozdních večerních, a tak nezbyvá vietnamským podnikatelům nic jiného, než že v podniku často stráví celý den. Co jsem se při realizaci mého výzkumu dozvěděl je fakt, že je pro fungování takového podniku potřeba nejméně dvou či více osob. Velmi záleží na velikosti obchodu, protože čím větší obchod je, tím více je práce a tím více lidí musí být v podniku zaměstnáno. Zaměstnanci bývají převážně členové rodiny, nebo rodinný známý, díky tomu je tak možné, ušetřit nějaké finance na vyplácení mezd zaměstnancům. Vzhledem k tomu, že ne všichni členové rodiny, jako například děti, které vykonávají v obchodě nějakou lehčí práci, dostanou za práci zapláceno, je tak možné ušetřené peníze investovat do nového zboží. Pro Vietnamce je výhodné provozovat rodinný podnik také převážně z toho důvodu, protože díky tomu získají určitou soběstačnost a často také místo, kde žít.

Dostáváme se tak k otázce, zda úspěchy vietnamských podnikatelů na českém venkově závisí na širokých rodinných vazbách nebo za tím stojí něco jiného. Ve vietnamském obchodě, ve kterém jsem prováděl svůj výzkum, bych dovedl říci, že rodinné vazby výrazně dopomohly celkovému fungování podniku. Členové rodiny si navzájem pomáhali jak

v jednom větším, tak v druhém menším obchodě a pracovali v obou z nich. Úspěch ovšem ne vždy musí být zaručen i přes veškeré rodinné vazby, které v podniku jsou, jako tomu bylo v tomto případě, kdy podnik zanikl. I přes to, jak silné rodinné vazby mohou při realizaci takového podnikání členové rodiny mezi sebou mít, jejich úspěch nebude nikdy zaručen pouze a právě těmi vazbami. Je zřejmé, že v rodinném podniku, kde každý bude vykonávat svou roli, se povede o něco lépe, nicméně úspěch nebude nikdy zaručen jen a pouze na základě dobrých rodinných vztahů. Bude ho také ovlivňovat několik dalších faktorů, které je nutno vzít v potaz.

VI. Použitá literatura

- 1) Brouček, S. 2003. *Český pohled na Vietnamce: Imigrace, adaptace, majorita 2*. Praha: Etnologický ústav AV ČR.
- 2) Brouček, S. 2016. *The visible and invisible Vietnamese in the Czech Republic: the problems of adaptation of the modern-day ethnic group in the local environment of the Czech majority*. Praha: Etnologický ústav CAS.
- 3) Drbohlav, D. 2010. *Migrace a (i)migranti v Česku: Kdo jsme, odkud přicházíme, kam jdeme?* Praha: Sociologické nakladatelství
- 4) Freidingerová, T. 2014. *Vietnamci v Česku a ve světě: migrační a adaptační tendence*. Praha: SLON.
- 5) Hendl, J. 2008. *Kvalitativní výzkum. Základní teorie, metody a aplikace*. Praha: Portál
- 6) Hofstede, G., G.,J., Hofstede. 2006. *Kultury a organizace. Software lidské mysli* London
- 7) Holý, L. 2001. *Malý český člověk a skvělý český národ: národní identita a postkomunistický transformace společnosti*. Praha: Sociologické nakladatelství
- 8) Lawless, R. 1996 *Co je to kultura* Olomouc: Votobia
- 9) Müllerová, P. 2004. *Stručná historie států: Vietnam*. Praha: nakladatelství Libri
- 10) Skupnik, J. 2010. *Antropologie příbuzenství: příbuzenství, manželství a rodina v kulturněantropologické perspektivě*. Praha: Sociologické nakladatelství
- 11) Soukup, M. 2009. *Základy kulturní antropologie*. Praha: Akademie veřejné správy.
- 12) Soukup, V., Vodáková, A., Vodáková, O. 2000 *Sociální a kulturní antropologie* Praha: Sociologické nakladatelství

- 13) Uherek, Z., Z. Korecká, T. Pojarová, 2008. *Cizinecké komunity z antropologické perspektivy: vybrané případy významných imigračních skupin v České republice*. Praha: Etnologický ústav AV ČR.

VII. Použité internetové zdroje

- 1) Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, 2018 *Analýza podnikání na českém venkově a v zemědělsko-potravinářských oborech* Dostupné z:
<https://www.businessinfo.cz/cs/clanky/podnikani-na-venkove-se-odrazi-ode-dna-ukazuje-analyza-113527.html>
- 2) Brouček, S. 2005. Historie imigrace z Vietnamu do českých zemí. *KlubHanoi.cz*. Dostupné z: <http://www.klubhanoi.cz/view.php?cisloclanku=2005040901>
- 3) Horký, P. 2018. *Mladí čeští Vietnamci: cítíme tlak rodiny, ale nechceme se jen honit za prací*. Dostupné z: <https://www.respekt.cz/spolecnost/citime-tlak-rodiny-ale-nehceme-se-jen-honit-za-praci>
- 4) Kusý, M. 2017 *Vietnamci maloobchod umí a konkurence se nebojí*. Dostupné z: <http://www.cvs-praha.cz/?p=2842>
- 5) Nováková, K. 2005. *Vietnamská rodina – synovská oddanost*. *KlubHanoi.cz* Dostupné z: <http://www.klubhanoi.cz/view.php?cisloclanku=2005011301>
- 6) Pavlíková, G. *Aspekty současného soukromého podnikání na venkově*. Dostupné z: http://www.agris.cz/Content/files/main_files/59/136898/pavlikova.pdf
- 7) Pechová E. 2007. *Migrace z Vietnamu do České republiky v kontextu problematiky obchodu s lidmi a vykořisťování*. Česká republika: La Strada. Dostupné z: https://aa.ecn.cz/img_upload/224c0704b7b7746e8a07df9a8b20c098/Zprava_migrace_Vietnam.pdf

8) Veselá, H. 2016. *Historie města*. Dostupné z: <http://www.mestosec.cz/historie/d-2548/p1=2713>