

SELJENJE PROIZVODNJE

Što bi Hrvatska morala o tome naučiti od Srbije

Ako investitor traži jeftinu radnu snagu, Hrvatska će teško konkurirati svojim povoljnijim susjedima. No kad je kriterij neometan pristup jedinstvenom europskom tržištu, Hrvatska postaje mnogo zanimljivije odredište i redovito ulazi u uži izbor, tvrde u Ministarstvu gospodarstva

piše **KSENIJA PUŠKARIĆ**
ksenija.puskario@lider.media

N ikada nismo tako brzo sagradili toliku tvornicu – ustvrdili su ljetos na otvorenju svoga novog pogona u Jagodini, u središnjoj Srbiji, vlasnici njemačkog proizvođača autodijelova Fisher Automotive koji radi za njemačke automobilske gigante BMW, VW i Mercedes. Čak 450 novih radnih mjesta otvoreno je samo u tom pogonu, u novoj, tehnološki vrlo naprednoj tvornici koja fotografirana dronom izgleda impresivno. Riječ je o pogonu od 8500 kvadrata koji je na mjestu opustjele šikare niknuo u samo nekoliko mjeseci od najave gradnje. No to nije čak ni jedina tvornica koja je u tek nekoliko mjeseci niknula na pustopoljinama Jagodine. Prema najavama, ondje bi uskoro trebala početi raditi i tvornica austrijske kompanije Schiebel koja će proizvoditi elektrodijelove i strojne dijelove za rafinerije i nuklearne elektrane. Bit će nešto manja, zapošljavat će samo stotinjak ljudi. Zahvaljujući novim investicijama prosječna plaća u tom je mjestu skočila za 100 eura. I dalje je prosjek 400 eura, ali za prilike u Jagodini to su dobra primanja. Inače, ako vam je toponim Jagodina poznat, to je zbog gradonačelnika **Dragana Markovića Palme** koji je prije nekoliko

godina postao viralan jer je u mjesto doveo dvije deve kako bi 'stvorio turistički potencijal'. Poslije je imao nekoliko ozbiljnih političkih afera, navodno je podvodio i djevojčice, no narod u Srbiji sve mu oprašta te mu, zajedno sa 'svevišnjim' predsjednikom **Aleksandrom Vučićem**, tepa da je tzv. prosvjetitelj Srbije jer dovodi prave investitore. I tako je Jagodina umjesto po devama i opskurnom političaru postala mjesto koje privlači industrijalce iz cijele Europe. Ako je vjerovati Vučiću, tu nije kraj. Postoje, navodno, investitori koji bi trebali oživiti i druge oronule industrijske gradove u toj zemlji. Nijemci, Austrijanci, Švicarci. Svi oni, navodno, čekaju u redu da svoje pogone dugoročno smjeste u Srbiju, a razlog je koronavirus. Tvrte koje su sve do pandemije pogone za proizvodnju imale na Dalekom istoku sada su zbog predugih dobavnih lanaca odlučile vratiti proizvodnju bliže matici kompanije odnosno svojim klijentima.

Povratak u susjedstvo

Riječ je o poslovnoj praksi za koju postoji čak i kovanica, *nearshoring*, koja označava premještanje proizvodnje u državu koja je geografski relativno blizu, za razliku od *offshoringa*, koji je dosad desetljećima bio uobičajena praksa premještanja proizvodnje na jeftiniji Daleki istok. Nije taj trend počeo s koronom, no pandemija ga je iz druge brzine prebacila u petu. Već go-

dinu dana mnogi globalni industrijski igrači glasno najavljuju taj povratak proizvodnje bliže, natrag u Europu, u zemlje koje su samo sat-dva ili tri, maksimalno četiri, udaljene od sjedišta tvrtke. No iz hrvatske perspektive dosad se činilo kao da se ništa od toga još ne događa. Najave smo svi čuli, pročitali, ali budući da nijedan *greenfield* ili *brownfield*, ili barem ispipavanje terena, zapravo nismo doživjeli, dojam je da se sve događa puževim korakom. Ipak, nije baš tako. Europski mediji već se tjednima čude što je to tako primamljivo u Jagodini i Srbiji pa zaključuju da je ta zemlja europska dobitnica koronaškog *nearshoringa*. Ali nije Srbija jedina. Novi proizvodni pogoni preko noći niču i u Moldaviji, Ukrajini; navodno su i te dvije zemlje privukle velik dio novih igrača kojima je Daleki istok odjednom predalek. – Kad smo uvidjeli koliko ovisimo o dobavljačima s Dalekog istoka, odlučili smo se za Jagodinu, a predsjednik Aleksandar Vučić obećao je da nam Srbija dati deset posto bolje uvjete za investiciju od bilo koje druge ponude iz regije. Mi prihvaćamo tu ponudu – rekao je na otvorenju pogona u Jagodini tu **Klaus Fischer**, vlasnik cijele grupacije Fisher. A to je glavni motiv – ta tko ne bi prihvatio takvu nemoralnu, ali primaljivu ponudu. A gdje je tu Hrvatska? Ni mi u poslovnim medijima nismo zabilježili nijedan slučaj no-

votvorenoga proizvodnog pogona koji je preko noći niknuo u Hrvatskoj zbog korone, ali, navodno, investitori su zainteresirani. U Ministarstvu gospodarstva odgovaraju da ne mogu iznositi javno koji to investitori žele premjestiti proizvodnju u Lijepu Našu, no tvrde da je 'ove godine zaprimljen velik broj upita potencijalnih investitora koji traže novu lokaciju za svoju investiciju. Najviše upita zaprimljeno je od investitora iz

Njemačke i SAD-a, a najzanimljiviji su sektori ICT i proizvodnja dijelova za vozila nove generacije'.

Postoji interes

– Investitori biraju lokaciju na temelju različitih kriterija. Srbija i Moldavija troškovno su konkurentnije od Hrvatske. Ako je investitoru glavni kriterij imati što niže ulazne troškove, tada Hrvatska ne može konkuri-



ANDREA PERKOV,
GLAVNA TAJNICA TALIJANSKO-HRVATSKE
GOSPODARSKE KOMORE:

– Od pojave pandemije čak trideset talijanskih tvrtki iskazalo je interes za pokretanje proizvodnje u Hrvatskoj



STEFANIE ZISKA,
DIREKTORICA NJEMAČKO-HRVATSKE
INDUSTRIJSKE I TRGOVINSKE KOMORE:

– Njemačko-hrvatska industrijska komora zbog geografske blizine i dobrih izvora za opskrbu vidi dobar potencijal za suradnju

KAKO SRBIJA PRIVLAČI INVESTITORE

- jamstvo niže cijene od ostalih u *regionu*
- brza realizacija investicija (administracija ne smije kočiti!)
- dostupnost kvalificirane radne snage
- fleksibilna porezna politika
- ubrzana ulaganja u potrebnu infrastrukturu
- tečaj eura koji se ne bi trebao mijenjati bar osam godina

rati. S druge strane, ako traži pristup jedinstvenom tržištu i kvalitetnu radnu snagu u znatno niže troškove ulaganja i radne snage od većine zemalja EU, tada Hrvatska redovito završi na užem popisu. Cilj je privući investicije koje će pridonijeti stvaranju kvalitetnih radnih mjesta i održivom razvoju. Bitno je pozicionirati se kao atraktivno mjesto za ulaganja budućnosti koja će pridonijeti zelenom, uključivom i digitalnom oporavku – odgovorili su u Ministarstvu i dodali da potencijale *nearshoringa*, promatrajući sektore najizloženije rizicima, vide u proizvodnji dijelova za vozila te opreme, strojeva i elektronike.

Međutim, svjesni su također da je u današnjim okolnostima teško konkurirati. Prvi i zasad jedini koji Hrvatsku vidi kao odredište za proizvodni pogon talijanski je modni lanac Benetton. Kako je za Reuters najavio direktor kompanije **Massimo Renon**, Benetton napušta globalne nabavne lance i jeftine proizvodne centre u Aziji, možda i na dulje vrijeme, a nova mu je proizvodna lokacija Mediteran, odnosno Hrvatska, Srbija, Turska, Tunis i Egipat. Gdje će se u Hrvatskoj točno smjestiti, zasad se ne zna; ne zna se ni hoće li to biti oko Osijeka, gdje je već imao pogone, ali ih je napustio. Ako je vjerovati **Andreji Perkov**, glavnoj tajnici Talijansko-hrvatske gospodarske komore, od pojave pandemije čak trideset talijanskih tvrtki iskazalo je interes za pokretanje proizvodnje u Hrvatskoj. Najviše se zanimaju za Istru, Međimurje, Zagreb, Rijeku, Split, a sve je veći interes i za istočnu Hrvatsku.

– S nekim smo tvrtkama u postupku traženja lokacija i/ili partnera. Uglavnom je riječ o sektorima obnovljivih izvora energije, proizvodnim tvrtkama malog i srednjeg kapaciteta te sektoru infrastrukture kao što su cestovna i željeznička te graditeljstvo i rekonstrukcija – istaknula je Perkov i dodala da je Hrvatska postala iznimno zanimljivo odredište talijanskim investitorima prije svega



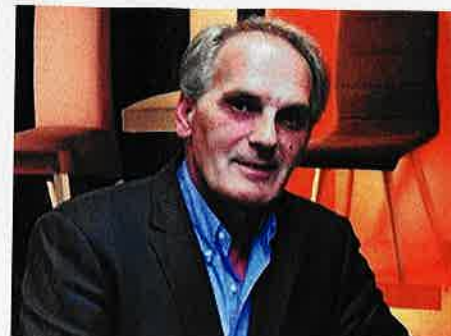
DENIS ČUPIĆ,
VLASNIK I PREDSEDNIK UPRAVE F. O. GRUPE:

– Nove kompanije koje dolaze u Hrvatsku nisu tradicionalni industrijski pogoni, već pogoni koji se u industriji danas nazivaju 'light industry'



VEDRANA LIKAN,
DIREKTORICA COLLIERSA:

– Strani investitori vide Hrvatsku kao mjesto na kojem osiguravaju 'last mile', posljednju milju u svom poslu, koja se pokazala iznimno važnom



MILADIN MARKOVIĆ,
DIREKTOR DRVNE INDUSTRIJE KLANA:

– Odbijamo nove suradnje jer nam je knjiga narudžbi puna, radimo bez prestanka. Proizvodimo stolce za najrazličitija tržišta, od SAD-a do Velike Britanije

➔ zbog blizine, što donosi smanjenje transportno-logističkih troškova. Prednost je i članstvo u EU, zbog kojega je većina regulativa jednaka kao u Italiji, ali isto tako naglašava da se investitori tuže na pravnu nesigurnost, sporost i neučinkovitost javne uprave te golem administrativni aparat koji nam često koče investicije.

'Last mile'

I njemački investitori vide Hrvatsku kao zanimljivo odredište. Kako objašnjava **Stefanie Ziska**, direktorica Njemačko-hrvatske industrijske i trgovinske komore, od početka pandemije 2020. njemačke tvrtke sve više razmišljaju o diverzifikaciji svojih opskrbnih lanaca. Komora zbog geografske blizine i dobrih izvora za opskrbu vidi dobar potencijal za suradnju, i to na području prerade metala, strojogradnje, elektronike/elektrotehnike, IT-a, kemije i farmacije, prerade drva te proizvodnje hrane.

– Prilika ima, neke su već i realizirane, poput suradnje s domaćom IT industrijom, *start-upovima*, Rimcem i Infobipom, no spomenuli bismo i nedostatke poslovne lokacije koje je pokazalo naše gospodarsko istraživanje. To su korupcija i kriminal, nedostatak transparentnosti u javnoj nabavi i nedovoljna pravna sigurnost. Još ima nekih zadataka na nacionalnoj razini kako bi se poboljšala investicijska klima – poručila je Ziska.

Denis Čupić, vlasnik i predsjednik Uprave F.O. grupe koja upravlja West Gateom i industrijskim parkom koji niče pokraj njega i koja se bavi developerskim biznisom, potvrđuje za Lider da nove tvrtke ulaze na hrvatsko tržište, da se traže lokacije za investicije, no raspršuje nade da ćemo uskoro imati velike *greenfield* proizvodne investicije zbog selidbe s Dalekog istoka. Prema njegovim ri-

ječima, već smo vjerojatno zakasnili uskočiti na tračnice za nove investicije proizvodnog tipa.

– Nove kompanije koje dolaze u Hrvatsku nisu tradicionalni industrijski pogoni, već pogoni koji se u industriji danas nazivaju *light industry*. To je mjesto koje se može vrlo brzo složiti i osposobiti za rad ili neke poslovne procese, bez prevelikih investicija, ali koje se isto tako može jednako brzo rasklopiti i rastaviti te zaustaviti poslovne procese. To danas najviše traže naši budući partneri i investitori. Osim toga, velik dio upita za mjesto u našem industrijskom parku odnosi se na logističke i skladišne usluge. Neki od najvećih globalnih igrača možda neće imati proizvodnju u Hrvatskoj, ali zbog naše lokacije žele svoja skladišta kod nas jer smo blizu i Slovenije i Austrije te ostalih balkanskih zemalja – ispričao je Čupić.

Slično razmišlja **Vedrana Likan**, direktorica Colliersa, vodeće konzultantske kompanije za investicije i nekretnine. Strani investitori vide Hrvatsku ne kao zemlju za tešku industriju, već kao mjesto na kojem osiguravaju *last mile*, posljednju milju u svom poslu, koja se pokazala iznimno važnom. Na toj posljednjoj milji u pandemiji su posrtali mnogi igrači jer nisu mogli osigurati brzu dostavu svojim klijentima i potrošačima iz udaljenih logističkih centara. Zato sada te logističke, skladišne centre približavaju klijentima.

Aktivno čekanje

– Amazon i Alibaba kao svjetski magnati pakete distribucije i najveće logističke zvijezde već neko vrijeme planiraju ulazak u Hrvatsku. Donedavno nismo imali logističkih centara prema suvremenim standardima koje bismo im uopće ponudili, ali od početka pandemije taj se tržišni segment najviše aktivirao i pri-

mjećujemo interes investitora za projekte distributivnih i logističkih centara – ističe Likan. No dok čekamo investicije, pa makar i iz lake industrije, distributivni centar ili bar pokoje veće skladište, neki hrvatski proizvođači od *nearshoringa* i potrage za bližim dobavljačima od prošle godine ne stignu pošteno ni marendu pojesti. Jedan je takav pogon Drvna industrija Klana u zaleđu Rijeke koja se specijalizirala za proizvodnju stolaca za trgovačke lance i sl. Kako kaže direktor tvornice **Miladin Marković**, od lipnja prošle godine pogon radi punim kapacitetom, a potencijalne suradnje mora čak i odbijati.

– Odbijamo nove suradnje jer nam je knjiga narudžbi puna, radimo bez prestanka. Proizvodimo stolice za najrazličitija tržišta od SAD-a do Velike Britanije te moram priznati da sam vrlo zadovoljan – poručio nam je kratko Marković.

Mnogi se nadaju da ih čeka sudbina DI-ja Klana, a to nagovještava i odgovor Hrvatske gospodarske komore (HGK) u kojem ističu da su na temelju trenda *nearshoringa* neke od članica iz metalske industrije i elektroindustrije pokrenule investicijski ciklus kako bi ojačale svoj dobavljački položaj, poduzeća osuvremenjuju svoje kapacitete te ulažu u digitalnu transformaciju, robotizaciju i automatizaciju, čak i tu proizvodne pogone, kako bi uspješnije privukla partnere s bližih tržišta. Ali to je sve, ako ćemo iskreno, na dugom, dugom štapu. I tako, dok mi aktivno čekamo da nam investitori dođu, druge zemlje, poput susjedne države, aktivno grade tvornice. Dok mi navijamo za uljudne investitore, investitori uljudno prihvaćaju nemoralne ponude s istoka. Nema veze, ova će se prilika ponoviti, to je gotovo sigurno, barem za jedno trideset godina, ako ne i pedeset. A do tada – barem imamo sunce i more. ■