

Intervju: Goran Basarac – “Klasteru obrambene industrije nisu davali šansu”



Hrvatski klaster konkurentnosti obrambene industrije (HKKOI) ovu je godinu zaključio na radnoj večeri održanoj 21. prosinca, na kojoj je okupio predstavnike svih ključnih tijela državne uprave, Sveučilišta u Zagrebu, te vodeće ljude hrvatske obrambene industrije – članica HKKOI. Prije samo 8 godina ovom klasteru nitko nije davao šansu – dapače, prema tadašnjim analizama zaključeno je da klaster obrambene industrije nema izgleda za opstanak, da bi danas situacija bila upravo obrnuta – drugih klastera osnovanih u isto vrijeme više nema, a HKKOI broji više od 70 članica i upravo je zaključio jednu od najzanimljivijih i najaktivnijih godina u svom djelovanju.

O Hrvatskom klasteru obrambene industrije, o stanju u domaćoj obrambenoj industriji koja se pozicionirala kao jedna od najuspješnijih izvoznih grana u Republici Hrvatskoj, te o netom zaključenom prvom krugu prijave za sredstva iz Europskog obrambenog fonda, razgovarali smo s Goranom Basarcem, predsjednikom Hrvatskog klastera konkurentnosti obrambene industrije, te direktorom razvoja i projekata u jednoj od najsupješnijih hrvatskih obrambenih tvrtki „Šestan-Busch“. Razgovor donosimo u dva dijela.

Godina je na izmaku. Kad pogledate unatrag, kakva je bila 2021. za domaću obrambenu industriju, posebno za Hrvatski klaster konkurentnosti obrambene industrije?



Godina 2021 je definitivno bila izazovna za sve industrijske segmente na razini svijeta i EU, pa tako i RH. Naravno da od toga nije bio izuzet niti sektor obrambene industrije RH. Mislim da će se o nekoj detaljnijoj analizi poslovanja tvrtki iz sektora obrambene industrije na razini Klastera moći konkretnije govoriti oko ožujka 2022. Mogu, doduše, otkriti da sam kontaktima s naše 3 tvrtke perjanice, (DOK-ING, HS Produkt te, naravno, tvrtke iz koje sam dolazim ŠESTAN-BUSCH), došao do saznanja da će godina 2021 biti ocijenjena uspješnom s rastom prihoda, izvoznih udjela, te otvaranjem nekih novih tržišta. Što se tiče hrvatskog klastera konkurentnosti obrambene industrije (u daljnjem tekstu HKKOI), iza nas je jedna od aktivnijih godina. Prema akcijskom godišnjem planu koji je donijela uprava Klastera – ostvareno je 75% zadanih ciljeva. Od značajnijih aktivnosti tu imamo; ostvarena sufinanciranja na 2 međunarodna sajma (SOBRA i MILIPOL), izrađen je novi katalog RH obrambene industrije za 2021/2022, napravljen je set novih promo materijala, pokrenuta je izrada nove web stranice Klastera, potpisan je ugovor o suradnji s MORH-om, potpisana su i 3 međunarodna ugovora o suradnji s vanjskim organizacijama i asocijacijama (Portugal, Slovenija, Estonija), preko 15 novih članova Klastera, veliki broj informativnih evenata za naše članstvo (uključujući EDF Bootcamp 2021 u okviru međunarodne izložbe ASDA 2021). Sve u svemu, jedna od najaktivnijih godina u Klasteru kao organizaciji i krovnoj asocijaciji RH obrambene industrije.

Koliko je u ovoj godini bio izvozni udio domaćih obrambenih proizvođača u ukupnom izvozu RH? Tko su naši najuspješniji izvoznici?



ORQA FPV.One – naočale za upravljanje bespilotnim letjelicama (Photo: ORQA)

Kako sam i napomenuo, za detaljnije analize trebat će pričekati analize temeljem dostavljenih godišnjih financijskih izvještaja o poslovanju. Bilo bi mi nezahvalno u ovom momentu iskazivati neke brojke bez detaljnijih analiza. Dodatna zahtjevnost je u tome da mi u Klasteru, a evo raduje me i na razini središnjih tijela, više ne gledamo ovaj sektor usko samo prema prihodima od izvoza temeljenih na izdanim izvoznim dozvolama putem Ministarstva gospodarstva i održivog razvoja, već je taj izvoz puno veći. Recimo, jedan DOK-ING sve ove godine prije nije bio dijelom tih izvještaja o izvozu koji su se radili prema navedenoj metodologiji. Zašto? Pa zato jer DOK-ING za izvoz svojih proizvoda ne treba izvoznu dozvolu – njegovi proizvodi ne spadaju u kategoriju proizvoda podložnih traženju izvozne dozvole. Upravo stoga, želim jasnu metodologiju i podatke, te je moguće da kao Klaster podugovorimo Ekonomski institut ili neku revizorsku kuću za izradu detaljnije i obuhvatnije analize od ovih koje su se do sad radile. Najuspješniji izvoznici – vjerujem da će to ponovno biti naše perjanice DOK-ING, HS Produkt, ŠESTAN-BUSCH, premda imamo i pozitivne primjere iz ostalih niša: SPAN d.d. radi odličan posao na vanjskim tržištima (u nekim segmentima kibernetičke sigurnosti), SEDAM IT (isto kibernetička sigurnost i ICT), ORQA d.o.o. sa sustavima proširene stvarnosti i brzog latentnog prijenosa signala je nedavno sklopila ugovor s Ministarstvom obrane Sjedinjenih Američkih Država, te se i tu očekuju dobri rezultati.

Koliko je domaća obrambena industrija uspješna u privlačenju sredstava iz europskih fondova? Na kojim područjima unutar obrane možemo biti konkurentni na razini EU?

Drago mi je na ovom pitanju, posebno zato što smo nedavno čuli da se širi vijest i netočna informacija da hrvatska obrambena industrija nije zainteresirana za korištenje EU sredstava. Odmah bi to demantirao! Činjenice govore sljedeće: putem prioritetne osi 1 i 3, Operativnog program Konkurentnost i Kohezija 2014-2020 društva obrambene industrije RH povukla su preko 500 milijuna kuna bespovratnih sredstava iz EU fondova u protekle 4 godine. Ugovoreno je otprilike 50-ak projekata, dok je ukupna vrijednost projekata (znači zajedno s učešćem poduzetnika) bila veća od 800 milijuna kuna. To su činjenice i provjereni validirani podaci. Klaster zajedno s industrijom maksimalno radi na programiranju i pripremi nove Financijske perspektive 2021-2027 gdje smo postavili temelje u Nacionalnoj razvojnoj strategiji i pozicionirali obrambenu industriju RH – odgovorno tvrdim: da nije bilo Klastera taj ključni strateški dokument za programiranje bio bi bez poveznice s hrvatskom obrambenom industrijom. Što se tiče područja konkurentnosti, segmentacija industrije je vrlo jasna i stalno je naglašavamo: (1) područje osobne zaštitne opreme i sredstava, (2) vozila i plovila (i to primarno bezposadni i autonomni sustavi), (3) kibernetička sigurnost, (4) komunikacija i ICT, (5) područje energetike, te (6) oružje. U okviru ovih područja može se naći obrambena industrija RH i na njima treba raditi u kontekstu budućih natječaja EDF-a.



Višenamjenski robotski sustav KOMODO tvrtke DOK-ING (Photo: Obrbis.org)

Puno projekata doživjelo je svoju punu realizaciju i komercijalizaciju. Naglasio bih nekoliko: ŠESTAN-BUSCH – projekt multifunkcionalne zaštitne kacige – to je projekt koji je prikazao i ispunio samu svrhu poziva za istraživanje i razvoj (IRI 1) iz 2016. Nismo radili istraživanja radi istraživanja, već smo došli do punog komercijalnog proizvoda koja je upravo predstavljen sustavu civilne zaštite i na testiranjima je u okviru međunarodnih vježbi. Nesumnjivo je da nam je pomoglo korištenje EU fondova u reduciranju rizika ulaska u novo područje poslovanja – segment civilne zaštite. DOK-ING – [projekt višenamjenske platforme KOMODO](#). Osobno smatram da je to budućnost bezposadnih vozila na EU razini. KOMODO je jedna platforma sposobna odgovoriti na više zadaća (kako vojnih, tako i civilnih). Sjajan, sjajan projekt za [DOK-ING tim](#). AUDIO-VIDEO TREND s projektom izrade prototipa nove termovizijske kamere. Kolega Ivica Mijić je, koliko sam upoznat, tu kameru uspješno plasirao i komercijalizirao na nekoliko izvoznih tržišta, uključujući tržište UK. Svima nama je zajedničko da smo uspješno koristili ESI fondove, te da sada imamo znanja kako provesti i zahtjevnije programe, npr. H2021, COSME, EDF i sl. Puno je ostalih projekata, naglasio sam da je otprilike 50 projekata sufinancirano, ali obzirom da su neki imali ugovaranja u 2019/2020 još uvijek čekamo rezultate istraživačkih aktivnosti.

Početak prosinca prošao je rok za prijavu projekata za sredstva iz Europskog obrambenog fonda. Ima li među prijavljenim projektima i koji hrvatski projekt?

EDF 2021 je iza nas. Koliko sam upoznat, nekoliko hrvatskih tvrtki sudjeluje u konzorcijima koji su vođeni u suradnji s ostalim državama članicama. Koliko sam upoznat, do sada nekih 5 projekata uključuje partnere iz RH. To je lijepo i značajno za Hrvatsku. U ovom trenutku ne bih otkrivao imena tvrtki i „scope“ projekata. Obzirom da evaluacija traje, bilo bi malo neoprezno reći i odmah istaknuti točne sadržaje projektnih prijedloga i imena društava. Mogu reći da ih većina dolazi iz segmenta kibernetičke sigurnosti i komunikacija, imamo jedan energetski projekt, te jedan u području bezposadnih platformi.

Jednom ste rekli da je EDF za nas svojevrzni „Sveti Gral“. Da li i danas, s postojećim iskustvom – tako mislite?



Da! EDF je instrument koji će postaviti novu igru na EU zemljovidu. Vidljivo je da će fokusirati određena područja i ulaganja jer EU trenutno previše troši na razvoj komplementarnih sustava. I tu gubi korak sa SAD. Ideja je dosta plastična – identifikacija sposobnosti koje trebaju EU, sufinanciranje istraživanja i razvoja i istih u kolaborativnim projektima, te uključivanje istih u sustav obrane EU (da li i u obliku neke buduće EU vojske ili nekih mobilnih jedinica/postrojbi koji će imati svrhu brzog „deploymenta“). RH se mora pozicionirati unutar tog instrumenta, i to u područjima svoje konkurentnosti koje sam već nabrojao. Za 10 godina imat ćemo točno određena područja izvrsnosti u EU za određene segmente i obrambena industrija RH (barem ona koja želi igrati ozbiljnu tržišnu utakmicu) ovdje i sada lovi svoju budućnost. Zato je bilo jako važno da je MORH prepoznao ulogu i značaj Klastera koji u ovom trenutku animira i priprema industriju za ovaj novi instrument. Ministar obrane, dr.sc Mario Banožić prepoznao je što se događa i maksimalno je izašao u susret i Klasteru i industriji. Postavljeni su temelji koji nam omogućuju pripremu natječaja i suradnju s Ministarstvom obrane RH koja je obavezna u kontekstu prijave natječaja na EDF. Na tome smo jako zahvalni MORH-u!

*Photo: privatni album/Goran Basarac, Orqa, MORH/J.Kopi, Obrbis.org

****Ovaj tekst je objavljen u sklopu projekta poticanja kvalitetnog novinarstva Agencije za elektroničke medije**

Recommend Be the first of your friends to recommend this.

Vezani Tekstovi:

1. **Europski novci za obrambenu industriju**
2. **Izvoz naoružanja – isti kao 2014.**
3. **Obrambena industrija kao RH brend – konferencija**
4. **Intervju: Gordan Pešić, voditelj razvoja poslovanja tvrtke DOK-ING**
5. **Dobar posao u Parizu za hrvatske proizvođače**

Tags: [DOK-ING](#), [EU](#), [European Defence Fund](#), [Hrvatska](#), [HS Produkt](#), [intervju](#), [Šestan-Busch](#), [vojna industrija](#)

Share:

[Tweet](#)



Author: [Lidija Knežević](#)