

Intervju: Goran Basarac – “RH kao centar DUAL USE segmenta”



Aktualna dvogodišnja kriza zbog pandemije bolesti COVID-19 hrvatskoj obrambenoj industriji nije naštetila – štoviše, čini se da posljednjih godina vodeće obrambene tvrtke bilježe još bolje rezultate. S nestrpljenjem se očekuje evaluacija projekata prijavljenih za sredstva novog mehanizma EU – Europskog obrambenog fonda (EDF) – ministar obrane Mario Banožić ovih je dana otkrio da su hrvatski subjekti zastupljeni u osam prijavljenih projekata, od čega u pet projekata kao članovi industrijskih konzorcija. Iza sudjelovanja hrvatske obrambene industrije u obrambenim projektima na međunarodnoj razini stoji mukotrpan rad – kako na poticanju hrvatskih proizvođača da se uopće počnu prijavljivati na takvu vrstu natječaja, tako i na jačanju kapaciteta za što bolji uspjeh na svjetskoj razini. Veliku ulogu u tome ima i Hrvatski klaster konkurentnosti obrambene industrije (HKKOI), čiji je predsjednik [Goran Basarac u prvom dijelu razgovora za portal Obris.org](#) govorio o mogućnostima i rezultatima hrvatske obrambene industrije na razini Europske unije, a u današnjem nastavku govori o nekim izazovima i planovima koji su kako pred Klasterom, tako i pred pojedinačnim tvrtkama koje djeluju u obrambeno-sigurnosnoj areni.

Koliko je teško domaće gospodarstvenike zainteresirati za poslove na području obrane i sigurnosti? Koliko ih je teško animirati i ohrabriti za prijavu na europske natječaje?

U zadnju godinu dana u Klaster nam je ušlo 15 novih članova. Ne znam jel' to zbog popularnosti Klastera ili zbog toga što ljudi počinju razumijevati koncept obrane koji proklamiramo i pronalaze se u tome. Ja bih rekao da je podjednako. Još me više veseli činjenica da nam ulaze društva svjesna da od 2022. uvodimo članarinu, i što se jasno komunicira s budućim članovima. Poslovi obrane i sigurnosti su specifični. Traži se posebna vrsta standarda, normi, poslovanja, odnosa s krajnjim korisnicima. Ali, s druge strane, takvi proizvodi i usluge se percipiraju ipak kao oni veće dodane vrijednosti, i zato su atraktivni. Također, vidljivo je da dolazi do „spill over“ efekta; vojno-civilno, civilno-vojno. Posebno mi je to zanimljivo vidjeti primjerice u području tekstila. Imate uveden podsegment u smislu taktičke odjeće. Kupci više nisu samo krajnji korisnici kao MUP i MORH. Cijela podkultura civilnih osoba želi biti opremljena i imati proizvode koji su označeni kao „taktički“. Time se otvorilo i tržište tekstilnim tvrtkama, od kojih su neke prepoznale tu nišu koja otvara dodatne mogućnosti zarade. GALKO je, recimo, dobar primjer. Dugogodišnji proizvođač kožne galanterije, ali nedavno je ubacio liniju GALKO MPS – taktičkih proizvoda. Tu se sada otvaraju mnogobrojne mogućnosti koje svaki proizvođač treba prepoznati za sebe.



Što se tiče animacije sektora za EU natječaje, to je jedna od glavnih uloga Klastera. Raduje me da smo mi, kao klaster organizacija, uspjeli u tome. Sjećam se početaka iz 2013. godine dok se pojašnjavalo da postoji mogućnost korištenja ESI fondova za ovaj segment industrije. Bilo je puno 'nevjernih Toma'. Dobivao sam tada, kao djelatnik Ministarstva gospodarstva, puno nevjernih pogleda, priča da je to nemoguće, da se to nikad neće moći, da pričamo bedastoće. Danas ti isti prate EU programe, gledaju gdje da se jave, planiraju se investicije prema financijskim perspektivama, planovima EU natječaja i izmjeni karte regionalnih potpora. To je možda i najveći uspjeh Klastera – dokazali smo da se može, a industrija je prihvatila put. U Klaster sam uveo i stručnu podršku putem etabliranih konzultantskih kuća koje daju podršku članstvu u pripremi i praćenju projekata. Danas Klaster djeluje po modelu meta-klastera koji ima puno segmenata podrške klaster članstvu.

Posljednjih godina naši proizvođači postižu velike uspjehe s razvojem i proizvodnjom opreme dvojne namjene. Da li je to – na razini EU – postala hrvatska specijalnost?



Šestanova multifunkcionalna zaštitna kaciga financirana sredstvima ESI fondova

Ne mogu reći da je to naša specijalnost. Prije sam već pojasnio „spill over“ efekte koji se dešavaju ovoj industriji u pretakanju znanja, tehnologija, proizvoda i usluga iz 'vojnih' u 'civilnu' namjenu, i obrnuto. To je jednostavno efekt koji se događa na razini ove niše. Ono što je sigurno – mi smo to na razini RH prvi identificirali i na razini EU rekli da je to područje izvrsnosti koje bi voljeli razvijati u cilju jačanja konkurentnosti svoje industrije. Niti jedna država članica to nije prepoznala, i mi tu jesmo prvi i jedinstveni na razini EU. Osobno imamo planove to dalje razvijati da RH postane „hub“ za „DUAL USE“, tj. da učimo ostale države članice kako iskorištavati prilike za „DUAL USE“ u svojim obrambenim industrijama. Nedavno sam bio pozvan na okupljanje industrijskih SME igrača njemačke obrambene industrije u Berlinu. Okupljanje je organiziralo vodeće njemačko udruženje za malo i srednje poduzetništvo „The German Mittelstand BVMW“. Nakon predstavljanja našeg hrvatskog klastera i što smo napravili s financijskom perspektivom 2021-2020 i kako smo kroz DUAL USE koristili sredstava ESI Fondova, doslovce sam dobio ponudu za posao pri vodećem njemačkom proizvođaču dijelova za fregate i krstarice. Njihov glavni direktor

Je rekao da oni za takvo što nisu čuli i da žele taj model primijeniti i kod sebe. Na ponudi sam se zahvalio, ali sam im ponudio da u 2022. oni dođu na edukaciju u RH i da im se predstave koraci kako da se uključe u korištenje ovog potencijala. To je budućnost i za Klaster.

Posvećuju li domaći obrambeni proizvođači sve više pažnje istraživanju i razvoju? Kakva je po tom pitanju suradnja s hrvatskom akademskom zajednicom?



Tekstilna tvrtka GALKO nedavno je lansirala novu liniju taktičkih proizvoda

To je, bojim se, još uvijek nezadovoljavajuće. Imali smo oko 50 projekata u tom fokusu, ali to mora bolje. Problem je, po meni, i nasljeđe prošlih vremena: čeka se da nam netko kaže što raditi. Ipak ovdje govorimo o specifičnom segmentu industrije. Bez poveznice i korištenja sredstava u sustavu obrane i sigurnosti tu nema prodaje i naplate. Zato svi igraju na sigurno. Jedno rješenje je zasigurno „DUAL USE“ segment, u kojem možete raditi proizvode za civilnu sigurnost gdje ipak su blaži standardi, kriteriji a tržište je šire i otvorenije. Drugo rješenje, dugoročno, je pokretanje i formiranje Sveučilišta za obranu i sigurnost. E to je pravi pristup povezivanja s akademskom zajednicom i rad na osmišljavanju programa za obrambenu industriju, a prvenstveno rad na projektima kojima možemo potaknuti obrambeno-sigurnosne projekte u RH. Bit će zahtjevno posložiti sve kurikulume i sadržaje, ali Sveučilište za obranu i sigurnost mora postati središnje mjesto povezivanja industrije i akademske zajednice, gdje Klaster može poslužiti kao izvrstan medijator za suradnju s industrijom i sudjelovanje u zajedničkim projektima. Akademska zajednica je dosta raštrkana i tu bez jednog središnjeg mjesta za industriju, koje uvezuje akademske i znanstvene kapacitete u području obrane i sigurnosti, nema previše pomaka. Zato me i raduje činjenica formiranja ove institucije koju u Klasteru jako pozdravljamo.

Klaster je dogovorio neke inozemne suradnje i po pitanju EDF-a. Na koje segmente se odnosi ta suradnja, i čime naši proizvođači mogu konkretno doprinijeti?

Ugovorili smo par suradnji s ključnim asocijacijama na razini EU u pogledu povezivanja i ostvarivanja prilika za prijavu kolaborativnih projekata na razini EU. Suradnja je jednostavna, ali zato i uspješna. U kontekstu potpisane suradnje dobivamo od partnerskih klaster udruženja zalihu projekata koju onda dijelimo prema našem članstvu. Ako negdje u nekom konzorciju traže člana za prijavu EDF-a, RH partner to može identificirati i prijaviti se. Isto mi radimo prema inozemnim udruženjima. Imamo „project pipeline“ od cca 8 projekata koje trenutno distribuiramo prema EU. Nadalje, s tim udruženjima radimo na prijenosu znanja i primjera dobrih praksi. Dogovaraju se radionice, posjeti, ali i suradnja s njihovim krajnjim korisnicima u smislu prezentacije naše RH obrambene industrije. Upravo u studenom sam u Turskoj predstavio cjelokupni Klaster i potencijale RH obrambene industrije njihovom tijelu za civilnu zaštitu. Moramo razumjeti da je brendiranje samog sektora isto važno u tom nastupu jer, recimo, sama EU ne prepoznaje individualne kompanije, već sektore i industrijska udruženja. Suradnja na razini tvrtke je tada moguća jer klaster otvara vrata suradnje u područjima interesa za drugu stranu. Još perspektivniji oblik suradnje je povezivanje na razini udruženja u kontekstu zajedničkih prijava na jačanje suradnje i povezivanja u okviru EU sufinanciranih programa suradnje – tipa COSME. Sa zadovoljstvom mogu reći da je upravo u prosincu 2021. HKKOI predao projektну prijavu na program COSME u području Obrana i sigurnost zajedno s francuskim „maritime“ klasterom, talijanskim klasterom, te belgijskim klasterom. Ciljamo na skoro 1,4 milijuna eura sredstava koja bi se podijelila između 3 partnera u cilju jačanje suradnje u području „Navy Defence“. Ukoliko to prođemo, bit ćemo u mogućnosti dijeliti inovacijske vaučere u vrijednosti do 50.000 eura za industriju po stopi sufinanciranja od 100%. To, znači, neće biti novci za Klaster, već za domaću industriju, i to male i mikro poduzetnike koji žele ući u dobavne lance velikih proizvođača brodova i fregata.

Velika su očekivanja od nedavno potpisanog strateškog partnerstva s Francuskom. Iz Vlade je najavljeno da će u poslu nabave borbenih aviona Rafale biti mjesta i za hrvatske kompanije. Koje su aktivnosti Klastera po tom pitanju, te imate li naznaka kakvi bi se poslovi po pitanju Rafalea mogli otvoriti za domaće tvrtke?



Kako igrati s velikima? Predstavnici DOK-INGa, HS Produkta, Lockheed Martina, Rafaela i Šestan-Buscha na panelu na sajmu ASDA 2019

Ovdje bi prvenstveno trebalo čestitati Vladi RH na donošenju dluke o zadržavanju borbene eskadrile, a onda i na uspješno provedenom postupku nabave i ugovaranju samog posla. Velika je stvar za RH da se ova komponenta Oružanih snaga zadrži. Ja moram tu reći da se odjek ovog ugovora odmah osjetio na razini Klastera. Dva francuska klastera – EDEN i GIACAT – upravo su u pregovorima da potpišu suradnju s HKKOI. Suradnja ide u smjeru da istražimo mogućnost zajedničkog povezivanja industrije na natječaje EDF 2022-2027. Nakon toga, francuski klaster iz područja „Naval“ i „AeroNaval“ – TVT – stupio je u kontakt s HKKOI te je prijavljen zajednički COSME projekt u okviru natječaja SMP-COSME-2021-CLUSTER call. Moram reći da je ovo po meni bio direktni „spill over“ efekt potpisane suradnje. Još nije ništa konkretizirano, ali pozicija HKKOI prema francuskim klasterima je znatno ojačana i došli smo u povoljnu stratešku poziciju. Smatram i da će se otvoriti poslovne prilike za RH tvrtke, ali na njima treba raditi i dobro ih fokusirati. Neki smatraju da ovaj ugovor s nabavkom Rafalea treba biti na razini poznatih aranžmana „off-set“. To jednostavno nije moguće, i to treba odmah precrtati kao opciju. Teško da će se nametnuti francuskoj strani kupovinu određenih hrvatskih proizvoda temeljem ovog Ugovora. Međutim, suradnju možemo i moramo tražiti i ostvarivati u okviru dostupnih alata i mehanizama: EDF, razmjena iskustava, suradnja između klastera. Na EDF pozivima hrvatske će se tvrtke moći uključiti u dobavne lance velikih francuskih korporacija koje će raditi nove proizvode u okviru EDF-a. Tu je prilika – naučiti se biti dobavljač, zajednički surađivati u razvoju i razumjeti procese, ili razumjeti kako poslovati s ključnim industrijskim korporacijama na razini EU. U nekim područjima, i mi iz RH bit ćemo nositelji: spomenuti programi robotske inženjerije ili naprednih sustava za opremanje vojnika. I tu onda možemo uključiti i francuske partnere u neki vid suradnje, a i otvoriti si tržišta koja zasigurno sami ne bi mogli. To je suradnja koja je moguća i realna. Upravo stoga je nužno ojačavati Klaster kao organizaciju da prenosi i elaborira ove modalitete suradnje prema industriji.

Kakvi su planovi obrambenog klastera za 2022.?



Planovi Klastera za iduću godinu su dosta zahtjevni, ali utvrdit će se na UO Klastera: nastojat ćemo potaknuti program sufinanciranja rada klastera (ne samo obrambenog, već svih klaster udruženja) na razini RH operativnih programa iz ESI Fondova. Tu primarno očekujemo podršku Ministarstva gospodarstva i održivog razvoja, te Ministarstva regionalnog razvoja i fondova EU. Želimo i kompletno operacionalizirati potpisani Sporazum o suradnji s MORH-om u vidu pripreme određenih područja konkurentnosti za projekte gdje RH obrambena industrija može biti nositelj. Želimo i profesionalizirati Klaster na način da zaposlimo 2 osobe za administriranje aktivnosti i provedbu natječaja koje smo aplicirali. U planu je posjet sajmovima koje RH obrambena industrija nije imala prilike posjetiti: FIDAE (Čile), ADEX 2022 (Azerbajdžan), ENFORCE TAC 2022 Njemačka i sl. Jedna od važnijih stvari će biti i organizacija 2 dnevne konferencije „DEFENCE INNOVATION“ u travnju/svibnju 2022. na kojima ćemo u suradnji s ENDR (European Network of Defence Related Regions) postaviti temelje za dodjelu najuspješnijih inovativnih projekata na razini EU. Isti program, po nekim naznakama, podržat će i EDA (European Defence Agency).

Ukratko, nastavljamo rasti kao organizacija i vrijedno ćemo prenositi ključne impulse obrambene industrije RH prema ključnim nosiocima politika koji imaju ingerenciju nad određenim područjima važnima za obrambenu industriju. Vjerujem da ćemo u suradnji svih relevantnih aktera ostvariti prilike koje stoje pred hrvatskom obrambenom industrijom.

***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. **Intervju: Goran Basarac – “Klasteru obrambene industrije nisu davali šansu”**
2. **Europski novci za obrambenu industriju**
3. **Intervju: Gordan Pešić, voditelj razvoja poslovanja tvrtke DOK-ING**
4. **Strojevi tvrtke DOK-ING i u austrijskoj vojsci**
5. **Domaća tvrtka u PESCO projektu**

Tags: [EU](#), [European Defence Fund](#), [Hrvatska](#), [intervju](#), [vojna industrija](#)

Share:

[Tweet](#)



Author: [Lidija Knežević](#)



Content Protected Using [Blog Protector](#) By: [PcDrome](#).