



TAJVANCI PODIŽU KINESKU BRODOGRADNJU

# HOWARD CHEN

TEKST DARKO ŠUPUK FOTOGRAFIJE MATHIEU CARLIN

VJEŠTI, MARLJIVI I NADARENI BRODOGRADTELJI S TAJVANA, SUOČENI S OSKUDICOM I VISOKOM CIJENOM RADNE SNAGE NA OTOKU, SELE PROIZVODNJU U NR KINU - GDJE JE RAD JEFTINIJI, A DRŽAVA SPREMNA RAZNIM OLAKŠICAMA PODUPRIJETI RAZVOJ SEKTORA KOJI, ZAHVALJUJUĆI I UKLJUČIVANJU INOZEMNIH PROJEKTANATA I DIZAJNERA, OBEĆAVA KVALITETNU PRODUKCIJU I VISOKE PROFITE

## K

inesko brodogradilište Selene, koje pripada grupaciji Jet-Tern Marine, među vodećim je graditeljima deplasmanških plovila za razonodu, popularnih 'trawlera', a danas - na dvjema lokacijama - proizvodi do pedeset brodova te kategorije godišnje. U blizini Hong Konga nalazi se brodogradilište Dong Guan, veličine 3.000 kvadratnih metara, koje upošljava 400 radnika, dok je u blizini Macaa smješten pogon Zhu-Han, veličine 12.000 kvadrata s još 400 radnika. Osnivač Jet-Tern Marine grupe tajvanski je poduzetnik Howard Chen, koji u svojoj 48. godini, zahvaljujući jasnoj viziji i poduzetničkom duhu, vodi jedan od najkvalitetnijih kineskih malih 'škverova' s godišnjim prometom od oko 50 milijuna dolara, a oslanjajući se na filozofiju '4P': product, price, place, promotion - tako da danas pod imenom Selene gradi kvalitetne i konkurentne brodove koje plasira preko mreže zastupnika u cijelome svijetu.

**Razumljivo da ćemo ovaj razgovor početi pitanjem 'kako ste uopće počeli graditi brodove?'**

Počeo sam na Tajvanu, prije 25 godina, kad sam diplomirao na sveučilištu Cheng Kung, postavši navalni dizajner i inženjer. Ondje sam radio trinaest godina, da bih se potom vratio u 'školske klupe' i magistrirao na studiju arhitekture na sveučilištu Tong-Hai. Nakon toga imao sam priliku raditi za svoju obitelj u Kini, gdje sam osnovao Jetta Marine, 1998. godine. U proteklih dvanaest godina poprilično smo uspješni, širimo se i danas imamo dva brodogradilišta, jedno u Dong

Guanu blizu Hong Konga i jedno Zhu-Han blizu Macaa. Imamo ukupno osamsto radnika, a prošle smo godine isporučili 45 plovila. Ove godine bilježimo slične rezultate, dok vjerujem da će sljedeća godina biti bolja.

**Imate poseban pristup gradnji brodova, sve se radi 'po mjeri' vlasnika. Zašto gradite baš takve brodove?**

Razlog je moje obrazovanje jer sam studirajući brodogradnju, te poslije i arhitekturu, koja je usko vezana uz kopnene životne prostore, u koncept svojih plovila unio elemente koncepta luksuzne komforne kuće na moru. Mislim da se 'long range trawler' uklapa upravo u taj koncept te mojim klijentima pruža siguran i opušten boravak na plovilu. Osim izgleda i konstrukcije, taj je brod i simbol određenoga životnog stila unutar ponude nautičke industrije.

**Koji dio projekata sami odradujete?**

Radim s međunarodnim timom stručnjaka, u koji su uključeni ljudi iz Sjedinjenih Država, Tajvana, Kine i Europe. Američki stručnjaci pomažu u projektiranju cjevovoda i električnih sustava, nizozemski rade na 'stylingu' vanjštine te dizajnu interijera, a imamo i engleske konzultante. Osobno sam uključen u sveukupan razvoj projekta, ali međunarodni tim odraduje posao u detaljima.

**Kamo plasirate plovila i koja su vam glavna tržišta?**

Oko 40% proizvodnje prodajemo u Sjevernoj Americi, jednako toliko u Europi, 10% proda se u Aziji te također 10% na Novome Zelandu i Australiji. Do prije pet godina američko nam je tržište bilo glavno, apsorbiralo je oko 70% produkcije,



U razvijanju plovila usmjerili smo pozornost na kvalitetu i smanjenje troškova, kao i primjenu inovacija i kreativnost



Osim izgleda i konstrukcije 'long range trawler' simbol je određenoga životnog stila unutar ponude nautičke industrije

ali nam je danas europsko tržište jednako važno, posebice istočni dio kontinenta, uključujući Sloveniju i Hrvatsku.

**Danas u svijetu prevladava nekoliko dizajnerskih stilova, a vaša plovila pripadaju onomu tradicionalnomu, izvorno američkomu. Kako, kao dizajner, promatrate tržište i gdje želite pozicionirati svoj brand?**

Po meni, postoje dva glavna trenda od kojih je jedan američki, što ga slijede kuće Grand Banks, Nord Haven, mi i još neki. Drugi je europski, onaj što ga utjelovljuje Sunseeker, a koji je vrlo pomodan i elegantan, s naglaskom na performanse. Izbor kupaca ovisi o njihovom životnom stilu, a naši američki klijenti pripadaju nekadašnjoj 'baby boom' generaciji, što znači da sad imaju između pedeset i šezdeset godina, pa im brzina nije bitna... Spremaju se u mirovinu, vrijeme im više nije važna kategorija dok žele opuštanje i komfor. Naši brodovi su deplasmanski, a europski su izrazito brzi... Nije mi uvijek jasno zašto Europljani nemaju vremena za opušteno uživanje na moru, nego u jednome danu moraju odraditi posao, ploviti, biti s djevojkom? Međutim, i mi smo poduzeli stanovit iskorak, zbog kojeg smo angažirali i nizozemskoga dizajnera jer iako smo zadržali američki stil u interijeru, vanjski izgled oblikujemo pod europskim utjecajem. Razvijamo i neke projekte bržih plovila, s kojima već imamo iskustva jer gradimo i patrolne brodove za vladine službe i policiju.

**Kako kriza utječe na vaš posao?**

Moja tvrtka Jet Tern Marine, koja proizvodi 'trawlere' Selene, u posljednjih dvanaest godina neprestano raste. Protekla godina, obilježena globalnom financijskom krizom, bila nam je za oko 10% slabija, ali smatram da nismo izrazito pogođeni krizom jer imamo dobru reputaciju i kvalitetu. Također smo imali punu knjigu narudžaba, obično je u gradnji četrdesetak brodova te jednako toliko klijenata na listi čekanja, pa je sljedeća godina pravi izazov... Moramo mnogo raditi i dobiti poneku narudžbu više. Primjerice, budi se kinesko tržište - prodali smo dvije Selene kineskim klijentima, a gradimo i četrnaest plovila za Kinesku vladu. Imamo dovoljno posla, ali

'business is always welcome', a čini mi se da se i na globalnoj razini tržište budi, krizi se vidi kraj, pa će brzo biti vrijeme za novi rast.

**Mnogi europski proizvođači promatraju Kinu kao potencijalno dobro tržište; koliko ono zaista jest veliko i kakva je realna situacija?**

Prije nekih tristo godina, za vrijeme dinastije Ming, Kina je bila vodeća pomorska država u svijetu, s velikom flotom golemih brodova, usporedivih s današnjim nosačima aviona. Nakon toga, na valu zaziranja od vanjskoga svijeta, sasvim su se zatvorili prema moru i gotovo dvjesto godina Kina je bila okrenuta svom kopnu. Danas, s ekonomskim rastom, sve više Kineza može si priuštiti kupnju broda za razonodu, ali je problem u nedostatku marina i nepostojanju propisa kojima bi se uredio sektor plovidbe iz razonode i posjedovanja jahte. Današnji Kinezi nemaju razvijenu ni kulturu 'yachtinga' koju mi pokušavamo izgraditi, a Kineska vlada zaista pomaže nautičkoj industriji. Ove godine, u travnju, glavni je sekretar komunističke partije u Duang Hongu, zajedno s guvernerom te pokrajine, bio u posjetu našem brodogradilištu, što je velika novost, jer nam pružaju veliku potporu. Očekujem stoga da će kinesko tržište biti sve razvijenije, izrazito sam optimističan kad je riječ o njegovu razvoju.

**Kakvu potporu konkretno dobivate?**

Postoje programi poticaja u sklopu kojih dobivamo na upotrebu zemljište, oslobođeni smo poreza, a pomažu nam i pri natječajima za državne nabave... Poslovi za državu pomažu nam da lakše prebrodimo krizna vremena.

**Kolike su prosječne plaće vaših zaposlenika?**

Plaćamo od dvjesto do tisuću i petsto dolara mjesečno, što ovisi o vrsti posla i vještini radnika, od čega je prosječna plaća oko tristo do petsto dolara. Usto smo im dužni osigurati smještaj, hranu i osiguranje, pa je trošak tvrtke za plaću od petsto dolara još dodatnih petsto za sve te troškove. Mislim da smo uz takve troškove još uvijek vrlo konkurentni, a kineska je radna snaga vrlo kvalitetna. Ali, dok su Kinezi odlični radnici, manjka nam iskustva u upravljanju tvrtkama, tehničkim rješenjima i dizajnu - treba nam pravi 'know how' u razvoju posla.

**Na Tajvanu postoje mnogi brodograditelji s iskustvom koji imaju 'know how' u rukama - zašto ste odlučili graditi u NR Kini?**

Kako dolazim s Tajvana, mogu reći da je tamošnja nautička industrija među najboljima u svijetu, vrlo blizu talijanskim standardima. Kada smo mi osnovali naše, na Tajvanu je bilo šezdesetak brodogradilišta, a danas ih ima samo dvadeset. Naime, dobar dio njih preselio se u NR Kinu, a i mi smo našeg direktora s Tajvana doveli ovamo čim smo stigli, dok smo za rad u 'škveru' obučili lokalnu radnu snagu. Glavni razlog seobe tajvanske nautičke brodogradnje u Kinu jest osjetno jeftiniji rad - ovdje radnike plaćamo možda 20 ili 30% od cijene rada na Tajvanu, ali je i efikasnost slabija. Također je značajna mogućnost veće proizvodnje, jer na Tajvanu, ako možete izgraditi jedan brod mjesečno, to je maksimum, dok je u Kini lako proširiti kapacitete i graditi četiri ili pet brodova mjesečno ako treba. U NR Kini ima radne snage u izobilju, a taj višak koji omogućuje niske nadnice glavni je razlog što se sve više brodogradilišta pozicionira ondje.

**Vaša obitelj ima vrlo uspješan biznis u NR Kini?**

Da, moj se brat bavi proizvodnjom pribora za jelo, u Kinu se preselio šest godina prije mene, pa već ima 4.500 radnika u pet tvornica. Naša je obitelj vodeći svjetski proizvođač pribora od nehrđajućeg čelika, glavni smo dobavljač lanca IKEA i nekih drugih poznatih brandova. Moj brat izuzetno mnogo radi i stekao je veliki ugled u svojoj industriji, pa sam iskoristio njegovu pomoć u razvoju svoga posla, tako da je njegova tvrtka naš partner i vlasnik polovice brodogradilišta. Mislim da je osnivanje i razvoj brodogradilišta u Kini globalan projekt: dizajn u Europi, SAD-u i Tajvanu, gradnja u Kini te prodaja u cijelom svijetu. U takvoj 'igri' naša je pozornost usmjerena na kvalitetu i smanjenje proizvodnih troškova, kao i primjenu inovacija i kreativnost u razvijanju novih plovila. Na kraju, želim reći da napokon želim otići u Sloveniju, kako bih posjetio naše zastupnike iz kuće Yucca Boats. Aleš Strmljen nam mnogo pomaže, već nam je prodao neke brodove na Jadranu, a posebice uživamo u suradnji s njim jer posjeduje golemo iskustvo u prodaji brodova marke Azimut. Velika nam je čast surađivati s njime, zaista. ■