



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 deplasmanjskih 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 rasonode 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. ■