

MAROKANCI "POLUDJELI" ZA HRVATSKIM STROJEVIMA



Sajam u Meknesu našim je proizvođačima otvorio vrata i za tržišta Alžira i Tunisa - pred sklapanjem su prvi ugovori

Eleonora Dukovac
dukovac@privredni.hr

Četrdesetak hrvatskih poljoprivrednih strojeva vrijednih 100.000 eura rasprodano je u samo nekoliko dana na sajmu u Maroku, gdje se nedavno predstavio Klaster poljoprivredne mehanizacije sa svojih osam članica. Tri mjeseca pripremali su se Hidraulika Kutina, TPS Labinprogres, OLT i Standard MIO iz Osijeka, Gramip TPS Dubrava, Hittner Bjelovar, POD Proizvodnja opruga Dežanovac i JLM Perković iz Matulja za nastup na sajmu SIAM u Meknesu koncem travnja.

Idealna tržišta

Trud se itekako isplatio - otvorila su im se vrata golemog tržišta Magreba. Ondje hrvatske tvrtke planiraju velik i dugoročno perspektivan posao, a s potencijalnim partnerima pregovori su u tijeku i očekuje se nastavak

poslovne suradnje. Tržišta Maroka, Tunisa i Alžira pokazala su se, naime, idealnima za plasman poljoprivrednih strojeva iz Hrvatske, pa su u Meknesu doslovce razgrabljena.

Prednost hrvatske poljomehanizacije je u cijeni, jednostavnosti i robusnosti. Nakon Maroka, novi iskorak ići će u smjeru Ukrajine i Rusije

Željko Erkapić, direktor Klastera, objašnjava kako u globalnoj konkurenciji hrvatski strojevi na tim tržištima imaju prednost u cijeni, a jednostavni su i za rukovanje. Uz to, dovoljno su robusni za oranice do 50 hektara, kolika je u prosjeku veličina tamošnjih posjeda, izdržljivi su i ne zahtijevaju redovito servisiranje, što je ondje dobrodošlo.

Ante Bazina, predsjednik Nadzornog odbora Klastera, ističe kako su im tržišta Magreba izazovna i zbog činjenici što, primjerice, samo Maroko sa 35 mili-



juna stanovnika, ima 10 milijuna hektara obradivih površina i dvije žetve godišnje. "Nastup na sajmu potvrdio je članicama Klastera kako se kvaliteta hrvatskih proizvoda prepoznaje i izvan granica Europe, a sajmovi poput SIAM-a pokazali su se kao izvrsna promidžba hrvatskih tvrtki i proizvoda. Konkretnih narudžbi zasad još nema, ali su vrlo izvjesne. U idućih

nekoliko tjedana očekujemo potpisivanje ugovora s partnerom iz Maroka", naglasio je Bazina, direktor kutinske Hidraulike koja je na tržištu Sjeverne Afrike prisutna već više od 10 godina, pa je i čitav portfelj izložene robe kupio njihov dugogodišnji kupac iz Maroka.

Spremni raditi koliko god treba

Novi poslovi trebali bi otvoriti i nova radna mjesta. Tvrtke okupljene u Klasteru uglavnom rade u jednoj smjeni, no spremni su i za rad u više smjena, a planiraju mobilizirati stručne radnike koji su gašenjem proizvodnje završili na burzi rada. I to sve uz međusobnu suradnju, budući da jedni u drugima, kako kažu, ne vide konkurenciju.

Na prošlotjednoj konferenciji za novinare u Zagrebu vodstvo Klastera istaknulo je kako je upravo poljomehanizacija među najpotentnijim hrvatskim izvoznim proizvodima i zahvaljuju

na potpori MINGORP-u, Hrvatskoj gospodarskoj komori, Agenciji za promicanje izvoza i ulaganja, kao i Veleposlanstvu RH u Rabatu koji su im pomogli i u izlasku na marokanski sajam.

Novi iskorak trebao bi tako ići i u smjeru Ukrajine i Rusije - Erkapić veli kako je uz konsolidaciju zajedništva, cilj Klastera upravo internacionalizacija poslovanja, kao i suradnja u poboljšanje postojećih proizvoda, inovacija i razvoja novih proizvoda. Inače, Klaster poljomehanizacije započeo je djelovanje u kolovozu 2009. godine kao sljednik istoimenog klastera koji je nastao u okrilju HUP-a. Osnovalo ga je osam tvrtki - osječki OLT i MIO, Hidraulika iz Kutine, donjomiholjački Limex, Pecka iz Marokovca Našičkog, Gramip iz zagrebačke Dubrave, Hittner Bjelovar i POD Dežanovac. Klaster sada obuhvaća 12 članica, koje imaju ukupno 1130 zaposleni. ■