

Davor Tomašković, čelnik TDR-a, govori o optužbama multinacionalnih duhanskih kompanija i potezu Japan Tobaccoa koji je rovinjsku tvornicu prijavio AZTN-u zbog navodnih štetnih ugovora s trgovcima

Konkurenti preko medija rade pritisak na regulatora da si osiguraju tržište

BOŽICA BABIĆ
bozica.babic@poslovnih.hr

Iz onoga što čitamo, a vrlo je očito da su se konkurenti potrudili da se čim prije u medijima objavi ono što su prijavili Agenciji, svi njihovi navodi su neutemeljeni

Tvornica duhana Rovinj (TDR) našla se na udaru moćnih multinacionalki iz branše koje od Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja (AZTN) traže da intervenira zbog navodno pogodovanih ugovora TDR-a s trgovcima koji njima zatvaraju ulaz na police.

O tom problemu te ostalim aktualnostima iz poslovanja rovinjske tvornice za *Poslovni dnevnik* govori predsjednik Uprave Davor Tomašković.

Japan Tobacco prijavio je TDR Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja, a navodno to namjeravaju Philip Morris i BAT. Optužuju vas da ste s dijelom trgovaca zaključili ugovore koji brane ulazak duhanskih proizvoda na tri proizvođača na police trgovina?

Ne mogu komentirati tužbe koje su navodno podnijeli neki od naših konkurenata jer nisam vidio njihov sadržaj. Međutim, iz onoga što čitamo u medijima, a vrlo je očito da su se potrudili da se čim prije u medijima objavi ono što su prijavili Agenciji, svi njihovi navodi su neutemeljeni. TDR posluje u skladu s pozitivnim propisima Republike Hrvatske.

Hoće li to utjecati na poslovanje TDR-a?

Razumijem pokušaj konkurencije da ne kroz tržišnu utakmicu, već kroz medijske istupe naprave pritisak na regulatora kako bi lakše došli u povoljniji položaj.

Kakve će posljedice izazvati doista ne mogu prejdicirati, no ne brinem se jer TDR već dugo i uspješno gradi svoj tržišni status.

Koriste li multinacionalke možda završnu fazu pristupanja Hrvatske EU i povećanu pozornost na ovdješnje tržište kako bi izborile što povoljniju poziciju? Vjerojatno, no dokle god su to legalni postupci, nemamo što reći. Predlažemo da institucije, u ovom slučaju regulator, naprave uvid u tržište i doneću odluku.

Više ste puta upozorili na situaciju u kojoj će se nakon ulaska Hrvatske u carinski

izvoznici primarno okrenuti zemljama Cefte. Pozvali ste Vladu da bilateralnim ugovorima pruži potporu izvoznicima?

Ulazak u EU strateški je interes Hrvatske. No on će donijeti određene poremećaje u poslovanju zbog većih carina prema zemljama Cefte.

U BiH će carina rasti s nula na 15 posto, a u Srbiji sa 15 na više od 50 posto. Posljedica povećanja carina nakon ulaska u EU TDR-u je novi godišnji trošak od 10 milijuna eura. Ne možemo ga prenijeti na kupce jer na tržištu se ne mijenja situacija svim proizvođačima. Rješenje koje bi pomoglo su bilateralni sporazumi za preferencijalni carinski tretman. Na tržištu Cefte završava više od 20 posto ukupnoga hrvatskog izvoza. Kakva je mogućnost da Vlada uspije, ne znam. Dali smo inicijativu, a hoće li Vlada što učiniti, teško mi je komentirati.

Koga ste kontaktirali i je li išta već učinjeno?

Razgovarali smo i s predsjednikom Vlade i s ministrom gospodarstva. Naglasili smo da već sada treba krenuti u pregovore kako ne bismo upali u probleme nakon što novi režim carina stupi na snagu. Nemamo informaciju je li se što pokrenulo i s kakvim rezultatom.

Ne uspije li Vlada, pred nama su dvije opcije: ili će TDR preuzeti teret novih carina ili ćemo izmjestiti dio proizvodnje iz Hrvatske na područje neke članice Cefte. Kao odgovoran gospodarstvenik razmatramo obje opcije.

Iz nekih postupaka razvidno je da Vlada ne vuče određene postupke zaštite nacionalnoga gospodarstva zbog bojazni da je Bruxelles ne prozove? Hrvatska postaje dio Unije i vjerujem da u Bruxellesu ne bi bili nezadovoljni ako članice Cefte smanje carine. Uostalom, ne moramo nužno tražiti prilagodavanje carina samo za hrvatske izvoznike nego za sve iz Europske unije.

Iransko tržište odlučili ste osvajati proizvodima iz

tvornice koju tamo gradite i koja će prve cigarete tržištu isporučiti u ožujku 2012. godine. Je li bilo pritiska na TDR zbog te investicije? Amerikanci su, naime, upozoravali da će one koji investiraju u Iranu podvrgnuti sankcijama.

Prva isporuka tržištu bila je planirana i prije, no kada se investira u jedno tako daleko tržište, stvari teku sporije. Budući da kontinuirano izvozimo u Iran, s tog aspekta ne gubimo vrijeme na tržištu.

Kako ova industrija ne spada u osjetljive segmente poput vojne ili eksploatacije nafte, za sada nismo imali problema.

U rujnu TDR ulazi i na tržište Rusije, kakva su očekivanja? Budućnost TDR-a gradimo na inovativnosti i izvozu. U svibnju je potpisan ugovor s jednim od vodećih ruskih distributera, prva pošiljka ide u prodaju u rujnu.

Rusija je s potrošnjom od 390.000 tona cigareta 10 puta veće tržište od zemalja Cefte. Ulazak na bilo koje tržište, posebno ako je konkurentno i gdje su s velikim udjelima prisutni najveći svjetski proizvođači, vrlo je zahtjevan proces.

Ponudite li dobar i dostupan proizvod, i u distribuciji i na polici kupac odlučuje hoće li prihvatiti promjenu navike. Cijena je naravno i Rusima vrlo bitna. Kao i svi igrači koji ulaze na novo tržište, i mi se pozicioniramo u skladu s referentnim brendovima. Pokušavamo se na svim tržištima cjelovito prilagoditi lokalnim potrošačima.

U ukupnoj poljoprivredi Hrvatska u proizvodnji duhana ostvaruje najveći udjel (5%) u odnosu na proizvodnju u EU, a ostale proizvodnje manje su od jedan posto. Je li činjenica da proizvođači nakon brisanja granica duhan mogu ponuditi i nekoj drugoj kompaniji, a ne više TDR-u, bila motiv za prvi četverogodišnji ugovor s kooperantima i povećanje otpadne cijene za 5 posto? Nije nam to bio motiv. Danas hrvatsko selo, govorimo li



ZBOG CARINSKOG REZIMA U EU DIO PROIZVODNJE MOZDA CEMO MORATI ISELITI IZ HRVATSKE

10 milijuna eura

štete pretrpjet će godišnje TDR zbog povećanja carina prema zemljama Cefte kada udemo u EU

o proizvodnji duhana, opstaje samo zbog TDR-a. Tradicionalno, i mi i ostali okupljivači s kooperantima smo zaključivali jednogodišnje ugovore.

Oni nisu donosili izvješnost i proizvođači nisu ulagali u proizvodnju. Prepoznali smo da je važno i nama i njima da se investira u troškovnu efikasnost, opremu, tehnologiju...

Četverogodišnjim ugovorom dokazujemo spremnost Tvornice duhana Rovinj da pomogne kooperantima kroz jamstvo cijene i otkupa svih količina duhana, ali i kroz potporu financiranja novih investicija te nabavu reprodmatijala. Činimo to da bi selo opstalo kao održivi prostor.

Duhan traži manje površine, a daje veći dohodak u odnosu na ostalu biljnu proizvodnju, a pogodan je i zbog usitjenosti posjeda. Je li TDR zainteresiran za povećanje proizvodnje zbog izvoza?

Dio duhana uzgojenog na hrvatskom selu već izvozimo. Posljednje dvije godine situacija na svjetskom tržištu bila je vrlo povoljna, potražnja je bila znatno veća od ponude, no ta se situacija mijenja ciklički.

Povećanje površina pod duhanom izravno ovisi o volji seljaka, ali i volji države da

ri i na dodatne površine. Ove godine imamo malo povećanje površina u odnosu na lani. Proteklih godina dominirao je trend smanjivanja površina pod duhanom jer je to radno-intenzivna proizvodnja.

Kako je TDR riješio problem rabata s malim trgovcima koji je početkom godine eskalirao također prijavom AZTN-u? Kada smo početkom 2011. mijenjali prodajnu politiku naglasili smo da nam je važan svaki poslovni partner.

Razgovarali smo sa svima, pa i s onima koji su smatrali da im naš novi koncept ne ide na ruku.

Danas imamo bojkot trgovaca na manje od 50 prodajnih mjesta u odnosu na početnih 13.000 trgovina, što potvrđuje da smo sve dvojbe s početka godine uspješno riješili.

Jeste li zadovoljni poslovanjem u prvih pet mjeseci?

Nije nam običaj iznositi financijske podatke sredinom godine. Sve što mogu reći je da je na svim tržištima gdje poslujemo u siječnju povećan poraz. To je rezultiralo rastom cijena i padom ukupne veličine tržišta.

Ti su trendovi evidentni i u Hrvatskoj i u zemljama regije. Prodajemo manje količina