

EKONOMSKE POSLJEDICE SPECIJALIZACIJE U MORSKOM BRODARSTVU

The Economic Consequences of Specialization in Shipping

UDK 338.47:656.6

Pregledni članak

Review

Sažetak

Morsko je brodarstvo utjecalo na ekonomski proces specijalizacije u globalnom gospodarstvu. Vrijedi, međutim, i obrnuta relacija jer je činjenica da je proces specijalizacije zahvatio i morsko brodarstvo. Specijalizacija je u brodarstvu došla do izražaja osobito u proteklih 20-ak godina. U tom su razdoblju nastale značajne promjene. Tržišta morskoga brodarstva odvojila su se jedno od drugoga i konsolidirala su se prema vrstama brodarstva po tipovima i veličini brodova. Brodovi su postali specijalizirani za određenu vrstu tereta, a univerzalnost i svaštarenje u brodarstvu izgubili su svaki ekonomski smisao. U morskome je brodarstvu specijalizacija izražena u primjeni ekonomije volumena i diferencijaciji usluge. Što je veća jedinična količina tereta koja se prevozi, manji su troškovi prijevoza po mjernoj jedinici tereta. Zahvaljujući tomu brodovima se mogu prevoziti i tereti izrazito male unutrašnje vrijednosti. Diferencijacija pomorskoprijevozne usluge pretpostavlja specijaliziranu uslugu koja je posebna i, na neki način, drukčija u kvalitativnom smislu od drugih srodnih i standardiziranih usluga. Specijalizacija znači usavršavanje u proizvodnji određenoga proizvoda ili usluge kako bi se postigla racionalizacija inputa proizvodnih troškova. Ekonomska pozadina specijalizacije u morskome brodarstvu leži upravo u nižim troškovima proizvodnje prijevozne usluge i boljoj kvaliteti, a krajnji je cilj povećana konkurentna sposobnost na tržištu i veća dobit. Time što smanjuje troškove prijevoza, proces specijalizacije povećava djelotvornost morskoga brodarstva i u konačnici rezultira jeftinijim proizvodima.

Ključne riječi: morsko brodarstvo, specijalizacija, ekonomija volumena, diferencijacija usluge, konkurencija, troškovi, input, tržište.

Summary

Shipping has had a strong influence on economic process of specialization in the global economy. Nevertheless, there is also an interactive influence due to the fact that specialization has influenced shipping in return. The process of specialization plays an increasingly important role in shipping particularly in the last twenty years. In that period significant changes have happened in shipping. Shipping markets have been separated from each other and consolidated in line with various shipping sectors as well as according to vessels' types and sizes. Ships are now specialized for a particular type of cargo while the universality in shipping lost its economic justifiability and disappeared. Specialization in shipping is being expressed through the economy of scale and service differentiation. The bigger the lot of cargo, the smaller the transportation costs for the same. Due to this fact, poor internal value cargoes can be transported as well. Differentiation of shipping service means a particular specialized service which differs in quality from other similar but standardized services. Specialization means improvement in production of a particular product or particular service aiming to ensure rationalization of production costs input. The economic background of specialization in shipping is to be found in cheap costs of production of shipping transportation service as well as better quality. The final aim is increased market competitiveness and bigger profit. By decreasing the shipping costs, the process of specialization at the same time increases the efficiency of shipping resulting in the end with cheaper goods.

Key words: shipping, specialization, economy of scale, service differentiation, competition, costs, input, market

* mr. sc. Ivo Domijan-Arneri, dipl. oec., kap. d. pl., Sveučilište u Dubrovniku

** Matija Lončar, ing., diplomant, Sveučilište u Dubrovniku

1. Uvod

Introduction

Morsko je brodarstvo približilo tržišta proizvođačima, i time je omogućilo proces specijalizacije, tj. usavršavanja u proizvodnji određenog proizvoda, čime se postiže racionalizacija proizvodnih troškova i veća konkurentnost proizvoda ili usluge na tržištu. Istodobno je proces specijalizacije utjecao na morsko brodarstvo, posebice u proteklih 20-ak godina kad su se vrste morskoga brodarstva tržišno odvojile jedna od druge. Time je univerzalnost i svaštarenje u brodarstvu izgubilo svaki ekonomski smisao. Bit specijalizacije u morskome brodarstvu je u maksimalnoj prilagodbi pomorsko-prijevozne usluge specifičnostima određenih potreba u prijevozu pojedinih tereta. Takva prilagodba, kako brodova, tako i složene prijevozne usluge, omogućuje racionalizaciju i snižavanje troškova inputa pomorskoga prijevoza.

Sukladno takvoj problematici postavljen je i predmet istraživanja ovoga rada. Promotrit će se utjecaj morskog brodarstva na proces specijalizacije, ali i promjene nastale u morskome brodarstvu koje se događaju pod utjecajem specijalizacije.

Iz tako definirano predmeta istraživanja slijedi hipoteza ovoga rada. Postoji interakcijski utjecaj morskog brodarstva i procesa specijalizacije. Proces je specijalizacije razdvojio tržište morskog brodarstva na više posebnih tržišta podijeljenih prema vrstama brodarstava. Stvarna pozadina i smisao takvih promjena leži u racionalizaciji troškova inputa prijevoznog procesa i u boljoj kvaliteti pomorskoprijevozne usluge. Zbog toga proces specijalizacije pozitivno utječe na opadanje troškova prijevoza morskim brodovima.

Problematika je obrađena u pet međusobno povezanih cjelina. Nakon uvoda, u drugom dijelu, s naslovom "Specijalizacija kao ekonomski proces", raspravljena je o specijalizaciji općenito kao ekonomskom procesu. Treći dio, "Utjecaj procesa specijalizacije na morsko brodarstvo", elaborira bit i vrste specijalizacije u morskome brodarstvu. U četvrtom dijelu, "Specijalizacija po vrstama morskoga brodarstva", istražuju se posljedice specijalizacije izražene kroz vrste morskoga brodarstva. Zadnji dio, "Zaključak", sinteza je rezultata istraživanja na temelju kojih je dokazana postavljena hipoteza.

2. Specijalizacija kao ekonomski proces

Specialization as Economic Process

Nastanak specijalizacije kao ekonomskoga procesa seže daleko u povijest. Započeo je podjelom rada i počecima robne proizvodnje. Proizvođači samo jednu vrstu proizvoda, proizvođači se usavršavaju u proizvodnji toga određenog proizvoda. Takvo usavršavanje, specijalizacija rezultira bržim i boljim radom, to jest pronalascima novih metoda, postupaka i izuma te svrsishodnijom organizacijom rada maksimalno prilagođenom proizvodnji sasvim određenoga proizvoda ili usluge. Ekonomski su učinci specijalizacije izraženi racionalizacijom resursa, većom proizvodnošću rada i, u

konačnici, smanjenjem troškova inputa proizvodnje ili usluge. Zbog toga se može reći da bit specijalizacije i njezina ekonomska logika leže upravo u smanjenju troškova inputa, dakle u jeftinijoj proizvodnji.

Stupanj specijalizacije uvjetovan je određenom razinom znanstvenoga i tehnološkog razvitka u svim gospodarskim djelatnostima, ali i širenjem tržišta. "Gospodarska djelatnost izolirana u svojem djelovanju samo na području jednoga grada, bez povezanosti s vanjskim svijetom, zasigurno nije u stanju dostići potreban visoki stupanj efikasnosti jer je to zatvoreno tržište toliko maleno da ograničuje stupanj specijalizacije."¹ Širenje tržišnog horizonta daleko iza granica domicila proizvodnje, omogućilo je njezinu specijalizaciju upravo na one proizvode koji su najbolje mogli iskoristiti proizvođačeve komparativne prednosti.

Jedan od uvjeta specijalizacije je, dakle, širenje tržišta, to jest približavanje proizvođača i najudaljenijim potrošačima. Širenje je tržišta omogućio razvoj cjelokupnoga prijevoznog sustava, a posebice morskoga brodarstva, koje je po količini i po vrijednosti najvažnija vrsta prijevoza. "Morsko je brodarstvo izvor takvog jeftinog prijevoza koji otvara široke mogućnosti industrijskoj proizvodnji prema specijalizaciji, omogućujući prijevoz i za robe manje unutrašnje vrijednosti² po cijenama daleko nižim nego bilo kojim drugim prijevoznim sredstvom."³ Zato se može reći da je upravo razvoj morskoga brodarstva neposredno utjecao na razvoj ekonomskog procesa svekolike specijalizacije na današnjoj globalnoj razini.

Brz i jeftin prijevoz zapravo je bio osnovni pokretač promjene svijeta od mnoštva zatvorenih nacionalnih ekonomija u današnji globalni svjetski ekonomski sustav. Razvojem prijevoznog sustava svijet izgleda svakim danom sve manji i manji, a "[...] društvene formacije i narodi koji su se milenijima praktički ignorirali zbog zemljopisnih i drugih barijera, odjednom dolaze u priliku komunicirati, ostvariti kontakt, a ponekad i konflikt, zahvaljujući upravo prijevozu koji je takve prepreke mukotrpno, sustavno i stoljećima savladavao"⁴. Time su različite društvene formacije dobile prigodu učiti jedna od druge, i dopunjavati se. Razvojni proces izoliranih društava u integrirano globalno društvo bio je moguć prije svega prekomorskom trgovinom, dakle s pomoću morskoga brodarstva koje je rezultiralo specijalizacijom proizvodnje.

Nova tržišta nastala napretkom prijevoznoga sustava proizvođači su shvatili kao novu prigodu, koju su nastojali i iskoristiti. U tom cilju im je trebao koncept specijalizacije i ekonomije volumena. Izlazeći na nova tržišta susreli su se i s novim pojmom s kojim su se morali nositi, a to je međunarodna konkurencija. Naime, cijene se robama formiraju temeljem zakona ponude i potražnje. To znači da se na tržištu mogu prodavati samo tržišno konkurentne robe, dakle one koje mogu izdržati zadanu tržišnu cijenu. Da bi roba izdržala tržišnu cijenu, njezini

¹ A. Smith: *The Wealth of Nations*, Penguin English Library, London, 1983, str. 122.

² Unutrašnja vrijednost nekog dobra podrazumijeva cijenovne vrijednosti koje to dobro uobičajeno poprima na tržištu, a izražava se po mjernoj jedinici: po težini, volumenu ili komadu.

³ A. Smith, op. cit., str. 122.

⁴ C. Cipolla: *The Economic History of World Population*, Pelican, London, 1968, str. 27.

ukupni troškovi proizvodnje i prijevoza moraju biti niži od cijene te robe na tržištu, ili im bar jednaki. Ako to nisu, onda takva roba ostvaruje gubitak, pa njezina proizvodnja nema smisla. Problem je što robne cijene variraju, i tijekom proizvodnje nije poznata tržišna cijena. Tek izlaskom na tržište roba se sučeljava s konkurentskim proizvodima i dobiva svoju cijenu kao izraz ponude i potražnje u tom trenutku. Dakle, tek na tržištu roba stječe svoju vrijednost. Upravo iz razloga podizanja svoje konkurentnosti u borbi za tržište i na tržištu, proizvođači su stalno, i bez predaha, prisiljeni snižavati troškove inputa proizvodnje. Uspješni su samo kad u odnosu prema konkurenciji uspiju znatno racionalizirati korištenje raspoloživim resursima. Racionalizacija se postiže specijalizacijom u proizvodnji i ekonomijom volumena.

Primarni ekonomski motivi u procesu specijalizacije bili su niski proizvodni troškovi. Naglasak je bio na kvantiteti proizvodnje. Razvoj znanosti i tehnologije, porast konkurencije, ali i marketinški pristup tržištu - ponešto su proširili pojam specijalizacije s kvantitete prema kvaliteti, tj. prema specijaliziranom proizvodu ili usluzi.

Iako je ponekad vrlo teško povući granicu između te dvije vrste specijalizacije, može se reći da se specijalizacija u proizvodnji odnosi na proizvodnju svih onih dobara u kojoj primjena ekonomije volumena, tj. masovne proizvodnje može doći do izražaja. To su sva masovna homogena i generična dobra. Pod takvim se razumijevaju uglavnom energenti, poluproizvodi i neki gotovi proizvodi masovne industrijske proizvodnje, poput sirove nafte, ugljena, žitarica i željeza, ali i nekih tekstilnih proizvoda ili proizvoda drvene industrije. Njihova je karakteristika razmjenjivost, standardna kvaliteta i niska vrijednosti. Zato, da bi se ta dobra uopće mogla ekonomski iskorištavati, tj. da bi postala roba za tržište, moraju biti jeftina. To znači da je njihova proizvodnja moguća jedino po načelu ekonomije volumena, tj. uz uvjet maksimalne racionalizacije svih troškova inputa u njihovoj proizvodnji.

Za razliku od specijalizacije u masovnoj proizvodnji, specijalizacija na određeni proizvod ili uslugu ima nešto drugačiji pristup. Specijalizacija na proizvod ostvaruje se diferenciranjem proizvoda. "Politika diferencijacije proizvoda ostvaruje se davanjem specifičnih svojstava proizvodima iste namjene".⁵ Za specijalizaciju na proizvod troškovi inputa jesu vrlo važni, ali nisu i presudni. Odlučujući su kvaliteta i dizajn. Naime, specijalizirani proizvod ili usluga na određeni se način razlikuje od sličnih takvih proizvoda. Prije svega on mora posjedovati određena svojstva koja će mu omogućiti da posluži zadovoljenju određenih potreba, tj. da ima uporabnu vrijednost za one čije potrebe zadovoljava. Specijalizirani proizvod ili usluga imaju svoje mjesto na tržištu "[...] gdje god se potrebe potrošača ne mogu u potpunosti zadovoljiti standardiziranim proizvodom"⁶. Posebnost, kvaliteta i dizajn specijaliziranog proizvoda ili usluge zahtijevaju veće troškove inputa. Međutim, zbog posebnosti se proizvoda očekuje da je takav

specijalizirani proizvod poželjna roba na tržištu, koje će upravo zbog toga kroz veću tržišnu cijenu verificirati i veći trošak inputa njegove proizvodnje. Zbog toga je kvaliteta proizvoda pretpostavljena troškovima inputa.

Mnogobrojni autori koji su nastojali utvrditi temeljna tržišna svojstva proizvoda, uglavnom se slažu da bi za uspjeh na tržištu proizvod morao posjedovati sljedeće odlike:

- privlačnost proizvoda potrošaču,
- konkurentnost u cijeni,
- dobre kvalitativne osobine s obzirom na materijal i način izradbe (funkcionalnost),
- karakterističan i privlačan dizajn,
- dostupnost krajnjemu potrošaču na tržištu.

Sva ta svojstva zapravo diferenciraju proizvod u pozitivnom smislu i po pozitivnim osobinama od ostalih srodnih proizvoda na tržištu. Diferenciranjem proizvoda, tj. davanjem proizvodu ili usluzi specifičnih svojstava kojima se razlikuje u kvalitativnom smislu od drugih proizvoda iste namjene, proizvođači se specijaliziraju u toj vrsti proizvoda.

Valja razjasniti da su proizvodnja proizvoda i proizvodnja usluga s ekonomskoga aspekta vrlo slične. Za razliku od usluge, proizvod egzistira i pošto je završen proces njegove proizvodnje. Međutim, karakteristike proizvodnje proizvoda i proizvodnje usluge su s aspekta specijalizacije zajedničke. Troškovi inputa neminovnost su za obje te vrste proizvodnje, a i proizvodu i usluzi zajednička je osobina da se mogu diferencirati od srodnih proizvoda i usluga na tržištu. To je razlogom da je, s aspekta pristupa pojmovnog elaboriranja specijalizacije kao ekonomskog procesa, potpuno svejedno je li riječ o proizvodnji proizvoda ili usluge. Zbog toga teorijske spoznaje o specijalizaciji vrijede podjednako za specijalizaciju prema kvantiteti kao i specijalizaciju prema kvaliteti.

3. Utjecaj procesa specijalizacije na morsko brodarstvo

The Influence of Specialization on Shipping

Kako je prethodno istaknuto, morsko je brodarstvo neposredno utjecalo na svekoliki proces specijalizacije u svjetskomu gospodarskom sustavu. Istodobno, proces specijalizacije svih segmenata gospodarstva na globalnoj razini, zahvatio je i segment morskoga brodarstva.

Ekonomska se logika i poslovni koncept morskoga brodarstva ne razlikuju u biti od ostalih gospodarskih grana, pa su opće postavke i logika specijalizacije primjenjive i u morskome brodarstvu, gdje se ona manifestira kombinacijom specijalizacije u proizvodnji usluge pomorskoga prijevoza i specijalizacije prema točno određenoj specijaliziranoj usluzi.

Prije svega, specijalizacija je u proizvodnji pomorskoprijevozne usluge izražena velikim jediničnim količinama tereta uglavnom niskih unutrašnjih vrijednosti koje se odjednom mogu prevesti brodovima. Što je jedinična količina tereta za prijevoz veća, prijevozni su troškovi manji po mjernoj jedinici tereta. To je bitna

⁵ F. Rocco, *Teorija i primjena istraživanja marketinga*, Školska knjiga, Zagreb, 1971, str. 366.

⁶ A.A. Thompson, A.J. Strickland, *Strategic Management*, 12th Edition, McGraw-Hill / Irwin, New York, 2001., str. 163.

postavka ekonomije volumena što ekonomski određuje sve vrste morskoga brodarstva.

U formiranju jedinične količine, to jest pojedinačne partije tereta za prijevoz, tereti se razlikuju. Primjerice, teret sirove nafte može se formirati u vrlo velikim jediničnim količinama od po 200.000 tona i više, dok se tereti naftnih derivata formiraju u manjim jediničnim količinama rijetko većima od 30.000 tona. Jedinične količine za suhe rasute terete uobičajeno su u partijama od oko 30.000, 50.000 i 70.000, ili ugljen i željezna rudača do 150.000 tona, ponekad i više. Linijski se tereti formiraju u dosta manjim jediničnim količinama - neki toliko malima da ne mogu ispuniti niti jedan kontejner, pa se za takve terete organiziraju zbirni kontejneri u koji stane nekoliko manjih partija tereta.

Taj aspekt specijalizacije vezan za masovnu količinu jediničnog tereta odnosi se na specijalizaciju prema kvantiteti, obuhvaća homogene razmjenjive terete ili skupinu tereta standardizirane kvalitete. Takvi tereti, spomenuti u prethodnom odlomku, redovito su dobra male unutrašnje vrijednosti koja ekonomski mogu izdržati samo jeftin prijevoz. Upravo su brodovi takva prijevozna sredstva koja, zato jer odjednom mogu prevesti velike količine tereta, svojim prijevoznim troškovima najmanje opterećuju teret po prevezenoj jedinici. Što je teret manje vrijedan, ima tendenciju formirati se u većim jediničnim količinama. To su, dakle, svi tereti slobodnoga i tankerskog brodarstva, a sličan je i koncept kontejnerskoga i linijskog brodarstva. Konačno, na tim postavkama počiva i koncept megabrodova za turistička kružna putovanja, koji su već dobili attribute masovnog turizma, što znači jeftinoga i dostupnog i onim skupinama turista manje platne moći.

Specijalizacija na masovne količine tereta u morskome brodarstvu doista je vezana za industrijsku proizvodnju. Riječ je o sirovinama i poluproizvodima koji se transportiraju za daljnju obradu. Gotovi su proizvodi količinski dosta manje zastupljeni u prijevozu morskim brodarstvom, što je i prirodno jer je općenito gotovih proizvoda ionako podosta manje od sirovina i poluproizvoda. Gotovi se proizvodi pojavljuju samo u linijskom, kontejnerskom i nekim drugim vrstama brodarstva, poput *frigo*, *ro-ro*, brodarstva za teške terete i projektnu opremu ili pak *product* tankera za *LNG* i *LPG* terete ukapljenih plinova.

Drugi aspekt specijalizacije u brodarstvu je specijalizacija za određenu pomorsko prijevozna uslugu, ili njihova diferencijacija. Takva se specijalizacija odnosi na uslugu pomorskog prijevoza posebno dizajniranu za potrebe pojedinog tereta ili krcatelja. Prije svega je to davanje brodu posebnih svojstava po veličini, obliku ili općenito dizajnu kojima će se on maksimalno prilagoditi potrebama točno određenoga tereta ili skupine srodnih tereta na određenoj pomorskoj ruti. Isto tako i prijevozna usluga može biti posebno dizajnirana da bi zadovoljila krcateljeve potrebe. Primjerice, servis »od vrata do vrata« u kontejnerskom brodarstvu jedna je od takvih posebnih prijevoznih usluga.

Politika diferencijacije proizvoda ostvaruje u morskome brodarstvu specijalizaciju na pojedinim segmentima tržišta kombinacijom posebnih svojstava broda, ali i posebnih svojstava cjelokupne pomorskoprijevozne

usluge. S pomoću tih svojstava brod i njegov brodar kreiraju posebnu vrijednost za krcatelja i postižu specifičnu uslugu na odnosnom tržištu morskog brodarstva koje ih kvalitativno izdvajaju od drugih brodova i brogarskih usluga slične namjene.

Posebne vrijednosti podrazumijevaju nešto što je u percepciji potrošača vrednije, pa zato i cjenjenije, nego što mu konkurencija može pružiti. Krajnji je cilj poduzeću da strategijom diferencijacije proizvoda ili usluge zauzme posebnu poziciju unutar svoje gospodarske grane. Na međunarodnim tržištima morskog brodarstva, pomorsko prijevozne usluge zadovoljavaju potrebe potražnje za njima, to jest potrebe krcatelja. To znači, da bi neki brodar uopće dobio prigodu konkurirati na tržištu pomorskoprijevoznih usluga, mora zadovoljiti određene, prije svega minimalne, a zatim i uobičajene standarde. Da bi brodar zadržao postojeće i privukao nove krcatelje, mora stvoriti uvjete koji će mu osigurati komparativnu prednost pred drugim sličnim brodarima. Takva komparativna prednost mora biti prepoznatljiva krcateljima, a postiže se specijalizacijom.

Temeljne strategije u diferencijaciji prijevoznih usluga u morskome brodarstvu su:

- kvaliteta usluge,
- razvijanje odnosa s krcateljima, to jest naručiteljima prijevoza i
- razvijanje odnosa s javnošću.

Usluga pomorskoga prijevoza ubraja se u vrstu procesa premještanja dobara u kojemu krcatelj traži poduzeće koje će pružiti uslugu prijevoza - ne za njega osobno, već za njegovu imovinu, to jest teret. Kvaliteta takve usluge određena je varijablama kao što su: pouzdanost, razumijevanje, sigurnost, izvrsnost, pristupačnost, susretljivost, komunikativnost, odgovornost, vjerodostojnost i prepoznatljivost. Strategija kvalitete usluge primjenjiva je na sve vrste brodarstva. Međutim, zbog predmeta prijevoza i načina organizacije, linijsko i putničko brodarstvo znatno su zahtjevnija, pa zato uočljivija i senzibilnija u pogledu kvalitete usluge. Za te dvije vrste morskoga brodarstva kvaliteta je usluge pojedinoga poduzeća zapravo imperativ njegova opstanka na tržištu. U slobodnom i tankerskom brodarstvu kvaliteta usluge također igra važnu ulogu, no još uvijek nije toliko presudna. To je zato jer je karakter usluge standardiziran, razmjenjiv i homogen. U biti je isti kao što je i karakter tereta koji se prevozi tim vrstama brodarstva.

Razvijanje dobrih kooperativnih i prijateljskih odnosa i veza s krcateljima glavna je strategija kojom se stvara njihova lojalnost prema određenomu brodaru. Ta se strategija prakticira podjednako uspješno u svim vrstama brodarstva. Dva su temeljna preduvjeta za uspostavu i izgradnju odnosa i veza među poslovnim partnerima - povjerenje i moral. Socijalizacija i dobri odnosi s korisnicima svojih usluga rezultiraju obično brojnim koristima, poput povjerljivih informacija, lojalnosti, osobne socijalizacije i otvorenosti, labavijih financijskih uvjeta, dostupnosti rezultata istraživanja, novih poslovnih saveza i proširenja povjerljivoga poslovnog kruga.

Razvijanje odnosa s javnošću ima za cilj stvaranje takvih programa koji će podići percepciju potrošača o

određenom poduzeću na poželjnu razinu, osigurati komunikaciju poduzeća s potrošačem i omogućiti objektivnu povratnu informaciju. Instrumenti kojima se pritom koristi jesu: tisak, javni nastupi, seminari, kongresi, konferencije, posebne izložbe, godišnji izvještaji, sponzorstvo, donacije, različite publikacije, veze s lokalnim i vladinim dužnosnicima i lobiranja. U morskom brodarstvu odnosi s javnošću mogu biti usmjereni na isticanje morskog brodarstva kao vrste prijevoza koja nije štetna za okoliš. Odnos s javnošću može, međutim, poslužiti i za promociju prema korisnicima pomorskog prijevoza.

Specijalizacija brodova za pojedine terete, ili skupine tereta, sve više pridonosi promjenama na tržištima morskog brodarstva. Naime, još do pred 30-ak godina prevladavali su univerzalni brodovi, tako građeni da su mogli prevoziti gotovo svaki teret. Razlika je bila samo u konceptu brodarstva i u njegovoj poslovnoj odluci da bude linijski ili slobodni brodar. Zato su brodovi slobodnog brodarstva mogli interferirati na linijskom tržištu, i obratno, kad god im je to bilo povoljnije i unosnije. Ta je činjenica rezultirala vrlo sličnim ekonomskim efektima na oba tržišta, i to je bio snažan čimbenik što je zapravo povezivao ta dva tržišta u jednu cjelinu. Razvoj specijaliziranih brodova za prijevoz tekućih tereta i, analogno tomu, razvoj tankerskih tržišta, započeo je tek iza Drugoga svjetskog rata s porastom potrošnje nafte, dok je kontejnerizacija u 80-im godinama prošloga stoljeća definitivno nametnula specijalizaciju i u svim ostalim vrstama brodarstva. Specijalizacijom brodarstva na sve uža područja, univerzalnost i svaštarenje postali su skupi, pa zato gotovo nemogući i besmisleni. Primjerice, brod za suhe rasute terete tehnološki nije moguće nakrcati kontejnerima bez dodatne opreme. Prigodno nabavljanje, postavljanje i poslije uklanjanje takve opreme toliko je skupo, u svakom pogledu, da nema smisla. S druge strane, na brod izgrađen za prijevoz kontejnera ne može se krcati nikakav drugi teret, osim kontejnera. Proces je specijalizacije postavio granice između pojedinih tipova tržišta morskoga brodarstva, pa su se tržišta odvojila jedno od drugoga.

S ekonomskog aspekta proces specijalizacije u morskom brodarstvu djeluje pozitivno u dva smjera. Prije svega utječe na snižavanje cijene prijevoza po vozarinskoj jedinici. S druge strane, specijalizirani brod može na tržištu postići veću vozarinu. Istodobno, postoje ograničavajući čimbenici specijalizacije a to su:

- specijalizacija je u morskom brodarstvu povezana s iznimno skupim investicijskim naporima i
- rizik specijaliziranoga brodarstva znatno je povećan.

Naime, prodaja je specijalizirane brodareve prijevozne usluge ograničena na uzak specijalizirani segment tržišta, i to kako po elementima strukture i količine, tako i po smjeru kretanja, po cikličkim tržišnim oscilacijama i po vozarinama. Specijalizirani brod nije fleksibilan jer može konkurirati samo na tržištima za terete kojima je namijenjen. Ako iz bilo kojih razloga dođe do pomanjkanja takvih tereta na tržištu, ili ako nastupi kriza upravo toga određenog segmenta tržišta, brodar nema mogućnosti svojim specijaliziranim brodom konkurirati na drugim tržištima. Prema tomu, može se zaključiti da sve

uža specijalizacija smanjuje poslovnu fleksibilnost morskog brodarstva jer je ograničen specijaliziranim tržištem.

Unatoč tim ograničavajućim čimbenicima proces je specijalizacije u morskom brodarstvu u proteklih 20-ak godina napravio golem skok. Štoviše, može se reći da se ta faza procesa specijalizacije konsolidirala po veličini i tipu brodova, ali i po vrstama morskoga brodarstva. Razlog je tomu nesporna korist specijalizacije izražena činjenicom da se povećanjem stupnja specijalizacije povećava konkurentna sposobnost morskog brodarstva na specijaliziranom tržištu.

Može se zaključiti da je proces specijalizacije svojim razvojem utjecao na morsko brodarstvo tako da su postavljene oštre granice među različitim vrstama brodarstava. One su se odvojile jedna od druge i konsolidirale su se po tipu i veličini brodova. Sukladno tomu, izdvojili su se i konsolidirali određeni tipovi tržišta morskoga brodarstva.

4. Specijalizacija po vrstama morskoga brodarstva

Specialization of Shipping Sectors

Svaki teret ima svoja specifična svojstva, koja zahtijevaju da se njima podrede metode prijevoza i uskladištenja. Nekim je teretima vrlo bitno da se mogu prevesti u što većoj jediničnoj količini, drugima su bitni brzina i točnost dopreme, za što je potrebna složena i besprijekorna organizacija prijevoza. To su uglavnom linijski tereti. Suhim rasutim teretima koji se prevoze u slobodnom brodarstvu i tekućim teretima u tankerskom brodarstvu, važnija je veličina kapaciteta, dok brzina i nije presudna. Zato je organizacija prijevoza dosta jednostavnija, ali i znatno jeftinija.

Jedinične količine nekog tereta određene su veličinom potražnje te robe na tržištu. Mehanizam tržišta zapravo održava ravnotežu između malih i velikih jediničnih količina tereta. Različite jedinične količine raznovrsnih tereta zahtijevaju i različite veličine brodova.

Osim specifičnih svojstava tereta vrstu i jediničnu veličinu brodova determinira još i zemljopisna razdvojenost proizvodnje i potrošnje. Vremenska učestalost održavanja plovidbene rute, ali i vrsta i količina tereta određuju ne samo vrstu brodova nego i tip tržišta. Primjerice, učestalost, redovitost i besprijekornost održavanja neke plovidbene rute indicira da je riječ o linijskom tipu tržišta. Međutim, ako se neki plovidbeni smjer ne održava učestalo, ili se pak uopće ne održava linijskim prijevozom, onda će tip tržišta na kojemu će teret potražiti brodar za prijevoz biti tržište slobodnoga brodarstva.

Tehnološki je razvoj u brodogradnji omogućio da svaka vrsta morskoga brodarstva razvije posebne tipove brodova maksimalno prilagođene zahtjevima pojedinih vrsta tereta, ili skupina srodnih tereta, kako tehnološki, tako i po veličini i dizajnu. Stalna tehnološka prilagodba brodova i njihova specijalizacija za određene terete dovode do porasta efikasnosti, što u konačnici rezultira opadanjem prijevoznih troškova. Specijalizirani je brod

maksimalno prilagođen prijevozu određene vrste tereta i optimalnoj jediničnoj količini te vrste tereta.

Primjerice, tankeri za sirovu naftu najveći su brodovi u svjetskoj trgovačkoj mornarici. Nešto su manji, ali još uvijek vrlo veliki brodovi za prijevoz željezne rudače i ugljena. Troškovi prijevoza tako velikih brodova po jedinici su tereta vrlo mali. Tankeri za prijevoz nafte posebno su konstruirani da mogu ukrcati najveću količinu sirove nafte na određenom gazu. Veći brodovi za prijevoz rudače dizajnirani su i prilagođeni maksimalno mogućoj količini tereta rudače. Nešto manja izdanja tipova brodova za suhe rasute terete poput *panamaxa* ili *handymaxa* pripadaju skupini brodova koji najčešće nisu specijalizirani samo za jedan teret, nego za skupinu tereta.

Osim toga dizajn i oprema brodova posebno su tako kreirani da osiguraju maksimalnu efikasnost pri rukovanju, dakle ukrcaju, skladištenju i iskrcaju točno određenog tereta ili skupine tereta. Primjerice, veliki tankeri za prijevoz sirove nafte konstruirani su s tankovima i opremom posebno dizajniranima za brz prihvat i iskrcaj upravo tereta sirove nafte. Takvi su i tipovi *bulk carrier* brodova za suhe rasute terete, s krovnim tankovima ovješanima s obje gornje strane skladišta ispod palube. S pomoću tih tankova žitarice se mogu krcati do vrha, bez da se grade posebne konstrukcije u skladištima kako bi se izbjegle slobodne površine i slično.

Specijalizacija je u morskom brodarstvu prije svega određena predmetima prijevoza. Predmeti prijevoza morskoga brodarstva su različita dobra i putnici. Zato se prema kriteriju predmeta prijevoza morsko brodarstvo dijeli na:

- teretno,
- putničko brodarstvo.

S obzirom na to da se tereti, to jest skupine srodnih tereta, razlikuju po svojim svojstvima, po tehnologiji ukrcaja, skladištenja tijekom prijevoza i iskrcaja, te po specifičnosti i specijalizaciji u poslovanju, teretno se morsko brodarstvo dijeli na:

- linijsko,
- slobodno,
- tankersko.

Te se vrste teretnoga morskoga brodarstva razlikuju mnogomu jedna od druge, pa je svaka od njih razvila svoj poseban tržišni tip:

- tržište linijskog brodarstva,
- tržište slobodnog brodarstva,
- tržište tankerskog brodarstva.

Tipologija tržišta temelji se na:⁷

- geografskoj razdvojenosti proizvodnje i potrošnje,
- vremenskoj učestalosti održavanja plovidbenih smjerova,
- vrstama tereta:
 - količini jediničnih tereta,
 - kemijskim svojstvima,
 - načinu oblikovanja jediničnih tereta,

- vrsti i veličini jediničnih prijevoznih kapaciteta,
- organizaciji poslovanja, to jest oblicima poslovnoga djelovanja na tržištu.

Linijski brodar održava linijski pomorskoprijevozni teretni servis: s više linijskih brodova, na određenom zemljopisnom području, između ustaljenih i unaprijed deklariranih luka pristajanja, prema redovitom, ustaljenom i unaprijed deklariranom *itinereru*. Linijsko morsko brodarstvo karakterizira prijevoz velikoga broja manjih jediničnih količina tereta, tzv. generalnih tereta, pretežno gotovih industrijskih proizvoda. Analogno tomu, na tržištu linijskoga brodarstva potražnja se generira iz pomorske prijevozne usluge velikoga broja kratatelja. Linijski se prijevozni servis razvio na svim onim pomorskim koridorima gdje je postojala stabilnost potražnje za prijevozom generalnih tereta i putnika, koja je omogućivala redovito održavanje plovidbe. S obzirom na to da je linijski prijevoz ograničen na točno određena zemljopisna područja, linijsko tržište ima regionalni karakter.

Za razliku od linijskoga, slobodno brodarstvo nema ustaljenoga reda plovidbe ni ustaljenih luka ticanja. Brodovi idu prema teretu, bez obzira na udaljenost i zemljopisnu poziciju ukrcajnih i iskrcajnih luka, pa tržište slobodnoga brodarstva ima svjetski karakter. Brodovi slobodnog brodarstva prevoze velike količine suhih, rasutih tereta po načelu "jedan teret – jedan brod". Tereti koji se prevoze u slobodnom brodarstvu redovito su manje unutrašnje vrijednosti, poput: željezne rudače, ugljena, žitarica, fosfata, boksita, glinice, cementa i slično. Takvi tereti ne mogu izdržati visoke vozarine, pa je njihov prijevoz moguć samo po načelu primjene ekonomije volumena. Zato jedinični lotovi tereta imaju tendenciju formiranja u što većim količinama, kako bi prijevoz bio što jeftiniji po mjernoj jedinici tereta. Primjereno tomu, brodovi u slobodnom brodarstvu uglavnom su znatno većega kapaciteta od linijskih.

Po svojoj unutrašnjoj logici i konceptu, tankersko je brodarstvo vrlo slično slobodnom brodarstvu, i to toliko da ga neki autori, poput Stopforda,⁸ svrstavaju u brodarstva rasutih tereta (engl. *bulk cargo*) kao što je to i slobodno brodarstvo. Naime, tankersko brodarstvo također karakterizira prijevoz velike količine rasutoga homogenog tereta, samo ne suhoga, nego tekućeg. Prijevoz se obavlja velikim brodovima po načelu "jedan teret - jedan brod", bez ustaljenoga plovidbenog reda. Postoji ipak element tankerskog brodarstva dosta sličan linijskomu, a to je ustaljen smjer kretanja. Neusporedivo najvažniji tereti tankerskoga brodarstva jesu nafta i njezini derivati. S obzirom na to da su lokacije nalazišta nafte poznate i ustaljene, ali isto tako uglavnom i mjesta potrošnje, može se reći da su smjerovi kretanja tankerskoga brodarstva poprilično ustaljeni. Jedna od njegovih karakteristika je vožnja u balastu, redovito još duža nego u slobodnom brodarstvu, a nastaje kao posljedica neizbalansiranosti tereta u polasku i povratku. Primjerice, tanker koji doveze sirovu naftu iz Perzijskog zaljeva u Rotterdam, mora se prazan, u balastu, vratiti najčešće natrag u Perzijski zaljev jer u Europi nema tereta sirove nafte, a ostale mogućnosti ukrcaja

⁷ I. Mencer, *Tržište morskoga brodarstva*, Školska knjiga, Zagreb, 1990., str. 3.

⁸ M. Stopford, *Maritime Economics*, Routledge, 2nd Edition, London, 2003, str. 292.

poprilično su ograničene i jednako su tako povezane s plovidbom u balastu.

Putničko je brodarstvo razvilo svoju vlastitu vrstu brodarstva i tip tržišta. S obzirom na to da su predmeti prijevoza ljudi, temeljni zahtjevi što se postavljaju pred brodaru jesu sigurnost, brzina i udobnost putnika tijekom prijevoza. Putnički brod mora imati sve prijeko potrebne sadržaje koje ljudi trebaju, poput dostatnog broja sanitarnih čvorova, a na duljim putovanjima još i dostatne količine hrane i pića. Osim osnovne namjene broda da preveze putnike, sve se više polaže pomnije na brodske interijere, unutrašnji dizajn, ali i zabavu tijekom putovanja. Svrha tih zahtjeva je da se putnici tijekom prijevoza brodom osjećaju ugodno i opušteno, kako bi ponovno rado izabrali takav prijevoz. Valja reći da su se i u putničkom brodarstvu razvili posebni tipovi brodova prilagođeni vrsti brodarstva. Dvije temeljne vrste putničkog brodarstva su:

- linijsko putničko brodarstvo, koje se odnosi na linijsku plovidbu u kabotaži obalnim morem i na kraće međunarodne linije, uglavnom do 12 sati plovidbe,
- putničko morsko brodarstvo za turistička kružna putovanja.

Treba naglasiti da su to temeljni tipovi vrsta i tržišta morskoga brodarstva. Osim tih tipova ima i podvrsta koje su se razvile iz posebnih zahtjeva za prijevozima pojedinih vrsta tereta. Primjerice, linijsko je brodarstvo u posljednjih 20-ak godina toliko expandiralo u kontejnerizaciji da su se razvile posebne podvrste i posebni tipovi morskog brodarstva za sve one linijske terete što nisu bili prikladni za prijevoz u kontejnerima. U takve terete ubrajaju se i izvangabaritne čelične konstrukcije, projektna oprema i teški tereti, različite vrste vozila (tzv. *ro-ro* tereti), tereti koji zahtijevaju prijevoz u rashlađenim skladištima (tzv. *frigo* tereti, poput mesa, voća, povrća i sl.) i sve one raznovrsne manje partije tereta što su količinski nedostatne da bi ispunile čitav brod (tzv. *break bulk* i *mini bulk*). Dobar dio takvih specijaliziranih tržišnih niša koje su se razvile iz linijskog brodarstva, nemaju u potpunosti karakter linijskog prijevoza. Kruta redovitost prijevoza pa i ustaljene luke ticanja izgubili su se i modificirali u dosta labaviji oblik servisa od pravoga linijskog prijevoza u punom značenju tog pojma. Umjesto točno utvrđenih luka, takav servis povezuje određene zemljopisne regije, a unutar tih regija brodar je spreman pristati u svaku luku za koju ima dostatno tereta da mu se to isplati. Primjereno tomu, nema točno deklarirane datume uplovljenja ili isplavljenja iz određenih luka, ali zato može jamčiti da će unutar određenoga vremenskog intervala (od jednog ili dva tjedna) imati brod na poziciji u okviru određene regije (primjerice: sjeverne Europe, Perzijskoga zaljeva i sl.). Takav se servis najčešće naziva polulinijskim (engl. *Semi-liner service*), a labaviji je oblik od linijskoga i umnogomu povećava fleksibilnost servisa, toliko potrebnu na ovakvim tržišnim nišama.

Sljedeća promjena koja se dogodila kontejnerizacijom je da su se pojedini tipovi tržišta morskog brodarstva konačno potpuno odvojili. Pojava kontejnera donijela je usku specijalizaciju i po tipovima brodova. Tramperi više nisu mogli nositi kontejnere jer nisu prikladni za takav

teret, pa nisu mogli konkurirati kao *outsideri* na linijskim tržištima, niti su ih linijske kompanije mogle više rabiti za ispomoc u sezonskom vrhu. S druge strane, ni kontejnerski brodovi više nisu mogli nositi rasute terete. Nestala je razmjernost brodova po raznim tržištima i mogućnost njihova prijelaza s jednoga tržišta na drugo. Tramp-brodovi su se u potpunosti okrenuli slobodnom brodarstvu i njihove novije generacije dizajnirane su i prilagođene kao tip *bulk carrier* upravo takvim masovnim rasutim teretima. Čak i onda kad je riječ o posebnim brodovima tipa *conbulk*, namijenjenima za istovremeni prijevoz kontejnera i rasutog tereta, valja reći da su oni dizajnirani i prilagođeni posebnim potrebama točno određene rute, kao što je, primjerice, ruta Sjeverna Europa - Velika jezera. Određena su tržišta morskog brodarstva dobila svaki svoj specijalizirani tip broda i međusobno su se odvojila.

Osim veće količine tereta koju može ukrcati ili specifične prijevozne usluge specijalizirani brod ima još jednu bitnu karakteristiku što ga odvaja od konvencionalnoga, višenamjenskog linijskog broda, a to je brži ukrcaj i iskrcaj. Znatno brže rukovanje teretom u lukama moguće je, kako zbog posebne brodske opreme i dizajna, tako i zbog posebno izgrađene lučke infrastrukture, prilagođene po svim elementima i upravo namijenjene toj svrsi.

Porast pomorske međunarodne trgovine doveo je do rasta međunarodnog tržišta, a razvoj je tehnologije omogućio izgradnju velikih brodova, ne samo u smislu ekonomije volumena nego dizajniranih tako da po tipu, opremi i veličini maksimalno odgovaraju posebnostima što ih zahtijevaju određeni teret i smjer prijevoza. Kako je već istaknuto, nastojanja su usmjerena na formiranje što veće jedinične količine tereta za prijevoz. Što je ona veća, troškovi su po mjernoj jedinici manji, pa je i roba opterećena manjim prijevoznim troškovima. Ta su nastojanja, međutim, ograničena mnogim čimbenicima, poput: ograničenoga skladišnog prostora, bilo u ukrcajnoj ili iskrcajnoj luci, ograničenoga kapaciteta pretovarne i distributivne mreže i ograničenoga gaza i dužine operativne obale u lukama. Za neke vrste tereta sama njihova priroda ne dopušta transport u velikim količinama, a kod nekih tereta količina isporuke mora teći točno utvrđenom dinamikom, pa i redoslijedom zbog prirode tehnološkoga procesa. Redovito, tereti male vrijednosti, poput glavnih rasutih tereta: željezne rudače, ugljena, žitarica, boksita i fosfata, koristeći se prednostima ekonomije volumena, imaju tendenciju formiranja u velike jedinične količine za prijevoz, jer u malima ne bi ni mogli izdržati cijenu prijevoza. Manje zastupljenim rasutim teretima, tzv. *minor bulks*, kao što su: cement, gips, šećer, sol, sumpor, drvo, raznovrsni proizvodi od željeza i slično - dinamika proizvodnje, potrošnje i potražnje zahtijeva prijevoz u manjim jediničnim količinama. Budući da je njihova vrijednost veća po mjernoj jedinici, doduše još uvijek manja nego vrijednost linijskih tereta, takvi tereti mogu izdržati troškove prijevoza u manjim količinama. Rezultat je toga da danas imamo nekoliko tipova brodova i odnosnih tržišta slobodnoga brodarstva.

Po veličini su se izdvojili tipovi poznati pod nazivom: *handysize* (do cca 35.000 dwt), *handymax* (cca 50.000 dwt), *panamax* (cca 70.000 dwt) i *capesize* (cca 120.000 dwt i više). Unutar tih temeljnih skupina razvile su se

neke specijalizirane podskupine u slobodnom brodarstvu, primjerice brodovi specijalizirani za prijevoz željezne rudače. Takve tipizirane veličine brodova oblikovale su se prema najčešćim količinama tereta i prema mogućnostima i karakteristikama ukrcajnih i iskrcajnih luka, to jest gasu i veličini terminala. Može se reći da su te veličine brodova plod zajedničke sinergije broдача, krcatelja i brodograditelja, jer se danas jedinične količine tereta formiraju prema osnovnim tipskim veličinama brodova. Takve tipične veličine brodova ustalile su se i na tržištu tekućih tereta, s tim da je na tom tržištu još nekoliko tipova podosta većih i od tipa *capesize*.

Tipovi brodova za prijevoz sirove nafte tzv. *dirty* uglavnom su veliki brodovi tipa *panamax* (cca 60-80.000 dwt), *afamax* (cca 80-120.000 dwt), *suezmax* (cca 120-175.000 dwt), zatim tipovi brodova s više od 175.000 dwt, tzv. *very large crude carriers* (VLCC) i *ultra large crude carriers* (ULCC). To su ujedno i najveći tipovi teretnih brodova koji plove morima. Brodovi za prijevoz naftnih derivata tzv. *clean*, ili *product carriers*, redovito su manji - *handysize* (cca 25.000 dwt), *handymax* (cca 45.000 dwt), ali i *panamax*, a vrlo rijetko i još veći.

Veličine kontejnerskih brodova izražene su brojem kontejnera koje mogu ukrcati. Manji kontejnerski brodovi kapaciteta do 2.000 TEU uglavnom služe za razvoz kontejnera iz glavnih kontejnerskih čvorišta po lukama određenoga geografskog područja. Brodovi iznad tog kapaciteta prevoze kontejnere između glavnih interkontinentalnih kontejnerskih čvorišta.

S druge strane, nakon 2000. godine uočeno je da su ponovno aktualizirani tipovi višenamjenskih brodova, veličine od 7.000 pa do preko 20.000 dwt, s dvije ili više paluba i vlastitim jakim dizalicama. Ti se brodovi, međutim, u bitnim obilježjima dosta razlikuju od bivših konvencionalnih linijskih brodova. Poželjno je da imaju što manji broj brodskih skladišta, velikih i prostranih, tzv. *box type*, s velikim otvorom grotla. Najčešće su opremljeni fleksibilnim pontonskim palubama, tzv. *flexible tweendeck*, što se mogu u vodoravnom položaju pomicati na nekoliko visina. Takvi se fleksibilni pontoni mogu također vertikalno postaviti i podijeliti veliko skladište u nekoliko odjeljaka, što je korisno za krcanje manjih partija sipkoga tereta. Tako dizajnirani brodovi mogu krcati kombinacije svih onih tereta koji spadaju u manje partije raznovrsnih nepakiranih i nestandardiziranih tereta po gabaritima, tzv. *break bulk* tereta, poput lakših čeličnih konstrukcija, projektnih tereta, i *minor bulk* tereta.

Valja reći da se specijalizacija u morskom brodarstvu nije zadržala samo na specijalizaciji brodova i specijalizaciji pomorskoprijevozne usluge već se proširila i na specijalizaciju upravljačkih funkcija poduzeća morskoga brodarstva. Kao i u drugim gospodarskim djelatnostima, i unutar morskoga brodarstva došlo je do specijalizacije specifičnih organizacijskih funkcija, što je otvorilo velike mogućnosti za *outsourcing*, dakle za disperziranje pojedinih funkcija izvan poduzeća. Globalna specijalizacija unutar same djelatnosti morskoga brodarstva omogućila je selektivan, multinacionalni pristup upravljanju brodovima s jedinim ciljem - što jeftinijim i kvalitetnijim inputom.

5. Zaključak

Conclusion

Može se zaključiti da postoji snažan interakcijski utjecaj morskoga brodarstva i procesa specijalizacije. Konkurentnost je temeljni uvjet izlaska na međunarodno tržište. Morsko je brodarstvo takva djelatnost koja djeluje gotovo samo na svjetskom tržištu, a to pretpostavlja stalno podizanje konkurentnosti. Konkurentnost se podiže racionalizacijom i smanjenjem troškova inputa proizvodnje, a to se može ostvariti specijalizacijom.

Specijalizacija je u brodarstvu uzela maha posebice razvojem kontejnerizacije u proteklih 20-ak godina. Tržišno su se razdvojile različite vrste morskoga brodarstva i konsolidirale su se po tipu i veličini brodova. Univerzalnost i svaštarenje u morskom brodarstvu postali su skupi i izgubili su ekonomski smisao.

Specijalizacija je u morskom brodarstvu zastupljena kombinacijom specijalizacije u proizvodnji kvantitete usluge primjenom ekonomije volumena i specijalizacijom prema kvaliteti, tj. diferencijacijom prijevozne usluge. Specijalizacija znači maksimalnu prilagodbu tipa usluge ili broda zahtjevima pojedinih vrsta tereta ili skupine srodnih tereta, kako tehnološki, tako i po veličini i dizajnu.

Ograničavajući su čimbenici specijalizacije iznimno skupe investicije i povećan rizik uvjetovan smanjenjem fleksibilnosti specijaliziranoga broдача na tržištu. Unatoč tim ograničavajućim čimbenicima, proces je specijalizacije napravio golem korak i unio je velike promjene razdvojivši tržišta morskoga brodarstva i postavivši oštre granice među njima. Razlog je tomu korist od specijalizacije izražena u većoj konkurentnosti. Ekonomska pozadina i bit specijalizacije jest u smanjenju troškova, dakle u jeftinoj proizvodnji. Zbog toga se može zaključiti da proces specijalizacije pozitivno utječe na opadanje troškova prijevoza u morskom brodarstvu, čime je dokazana polazna hipoteza ovoga rada.

Literatura

References

1. Cippolla, C., *The Economic History of World Population*, Pelican, London, 1968
2. Mencer, I., *Tržište morskog brodarstva*, Školska knjiga, Zagreb, 1990.
3. Rocco, F., *Teorija i primjena istraživanja marketinga*, Školska knjiga, Zagreb, 1971.
4. Smith, A., *The Wealth of Nations*, Penguin English Library, London, 1983
5. Stopford, M., *Maritime Economics*, Routledge, 2nd Edition, London, 2003
6. Thompson, A. A., Strickland, A.J., *Strategic Management*, 12th Edition, McGraw-Hill / Irwin, New York, 2001

Rukopis primljen: 13. 11. 2006.