

Razvojna politika i obnova dotrajale flote ostaje najstroženiji problem u teškim uvjetima privređivanja jugoslavenskog pomorskog brodarstva

UDK 656.612:65.011.1(497.1)

Današnja svjetska trgovačka mornarica s oko 418 milijuna BRT brodovlja osigurava svojim vlasnicima oko 120 milijardi dolara prihoda godišnje, pa se čak i zemlje bez izlaska na more zalažu za izgradnju vlastite flote.

Položaj našeg brodarstva u svjetskoj trgovačkoj floti neprekidno opada s rekordnog 20. mjeseta u 1973. godini i s 0,67 posto udjela, na današnje 30. mjesto i 0,62 posto udjela u svjetskom pomorskom prevozu.

Jugoslavensko brodarstvo, smješteno u nekoliko socijalističkih republika, s oko 4 milijuna tona nosivosti, 1985. godine prevozi oko 26 milijuna tona robe u međunarodnom prometu, samo 2/5 u izvozu, uvozu i tranzitu, a ostalo na inozemne korisnike, uz sve oštrije uvjete i konkurenciju na svjetskom tržištu brodskog prostora.

Svjetsko pomorsko tržište prožima kriza strukturnog karaktera kakva nije zapamćena u prethodnim periodima. Već nekoliko uzastopnih godina od 70 do 120 milijuna tona brodovlja nalazi se u raspremi. A kako je svjetska privredna scena i dalje opterećena velikom kreditnom krizom, ogromnim dugom zemalja u razvoju, usporenim privrednim rastom niza zemalja, uključivši i one najrazvijenije, ne može se računati na neki brži oporavak koji bi dao zamah razvoju pomorskog tržišta.

Dugotrajna kriza je prisilila jugoslavenske brodare da umjesto ekonomije rasta i razvoja vode »ekonomiju opstanka«, usklađujući svoje troškove s vrlo niskim vozarinama koje često ne pokrivaju niti takve troškove. Nizak nivo troškova može se postići samo primjenom novih tehnologija preko kojih se vrši udar na troškove pogona, održavanja te boljom opremom, većom mogućnosti zaposlenja i smanjivanjem hoda praznih brodova u balastu.

Jugoslavensko pomorsko brodarstvo nagomilalo je veliki broj dotrajalih brodova stalnim pomicanjem njihovog vijeka trajanja na preko 20 i više godina, tako da centralni i dominirajući problem našeg brodarstva postaje sve više problem razvoja kroz zamjenu dotrajalih brodova.

Razbijenost jedinstvenog jugoslavenskog tržišta, zatvorenost republičkih ekonomija i bankarskog sistema, podijeljeni interesi pojedinih grana privrede, osobito onih između brodogradnje i brodarstva, negativno se odražavaju na razvoj ove grane privređivanja. Primjer za ovo je brodarstvo SR Crne Gore, tj. Jugoocijanije i Pre-

koocijanije, gdje je locirano oko 21,2% ukupnih jugoslavenskih kapaciteta, koje ne uspijeva, zbog malog bankarskog potencijala Republike da od 1968. godine pronađe mogućnost gradnje brodova na domaćim navozima, tako da je posljednji brod kotorske Jugoocijanije bio bulkarrier »Prvi Februar«, izgrađen 1968. godine na navozu brodogradilišta u Splitu. A od tada ništa.

Gradnja brodova u zemlji ima višestruke koristi za cjelokupnu privredu. Prednosti su: 1) što se angažirani kapital rotira u privredi naše zemlje za čitavo trajanje vijeka broda, a ne samo za vrijeme kreditiranja, 2) što se preko gradnje broda i njegove realizacije na tržištu vrši konverzija domaće u konvertibilne valute, i 3) što angažiranost domaćih sredstava i kapitala generiraju razvoj i zaposlenost na domaćem privrednom prostoru. Interes je društva i privrede da se izvrši tehnološka obnova flote i u tom pravcu je potrebno tražiti i odgovor na način kako ga je za financiranje gradnje brodova našla većina pomorskih zemalja kroz dugoročne kredite, beneficirane kamate, kao i druge olakšice. Sredstva Fonda za kreditiranje i sredstva Jugoslavenske banke za međunarodnu ekonomsku suradnju, koja imaju jugoslavenski karakter, trebaju se jednim dijelom upotrebljavati za potrebe gradnje domaćih brodova u zemlji. Kontrasti koji se javljaju u interesima brodogradnje, koja ima izvozne primove, treba riješiti na način, da se taj prim zadovolji i kompenzira u punoj mjeri kao u poslovima za stranog naručioca, što bi značilo i puno uklapanje i verifikaciju oba interesa na inozemnom tržištu, gdje postoje mogućnosti daljnje reprodukcije.

Niz zakona, restrikcija, mjera ekonomske politike u prošlosti i sada, nije uvažavao specifičnosti pomorske privrede, njenog poslovanja i razvoja, u prvom redu njene eksteritorijalne vrijednosti koja može da se dalje oplodava, zbog čega je jugoslavenski brodar bio onemogućen da bude prisutan na tržištu brodova i kapitala, za financiranje gradnje ili kupovine broda. Nije mogao slobodno da se koristi ni sa institucijom pomorske hipoteke, ili zakupa, a dobijena sredstva od prodaje broda nije mogao upotrebiti kao svoj ulog ili udio za gradnju ili nabavku drugog broda, čime je poslovna i reproduktivna pokretljivost domaćih brodara bila onemogućena, da bi se posljedice multiplicirale u velikoj zastarjelosti naše trgovačke flote.

Suvremena tehnologija ekonomski pridonosi ukupnoj produktivnosti, posebno u uštedi goriva. Ako brod plovi za naš račun, to je naša dobit. Ako plovi za račun unajmitelja, ušteda u gorivu i ostale prednosti, koje je u brod ugradila suvremena tehnologija, pretežno je dobit — ekstra profit za unajmitelja.

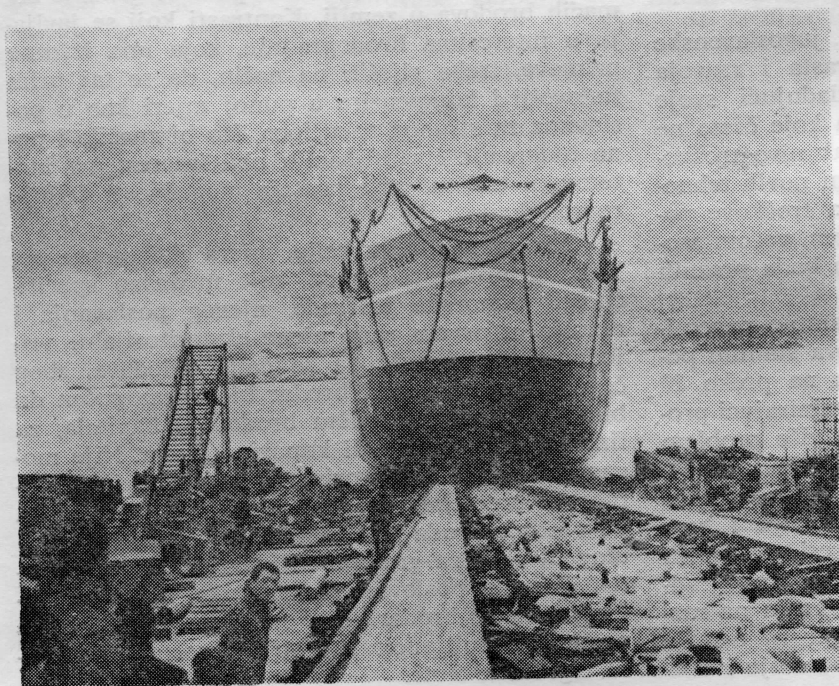
Samoupravni sporazum proizvođača, potrošača i korisnika Udruženja metaloprerađivača Jugoslavije u deviznim kontingentima za uvoz brodova favorizirao je u davanju uvoznih dozvola one brodarare koji su gradili brodove u zemlji, a drugima je uskraćivao uvozne dozvole, što je praktično značilo da su brodari iz Crne Gore bili isključeni.

Našavši se u situaciji da posluje pod uvjetima depresivnog tržišta, niske akumulativnosti, visokog izdvajanja deviza, devizne nelikvidnosti, uskraćivanja prava na uvoz brodova, visokih carina i dažbina, prosječan jugoslavenski brodar počeo je tražiti druge puteve svog opstanka i razvoja. Korištenjem zakonskih mogućnosti počinju se formirati inozemne kompanije kod zemalja koje pružaju tzv. »zastave pogodnosti«. Glavna svrha ovih kompanija je slobodan izlaz na tržište brodova i kapitala i vrlo elastična primjena instituta hipoteke i zakupa. Eksteritorijalna i tržišna vrijednost flote omogućava vezivanje i oplodavanje vrijednosti. Zabrane i nemogućnosti naših banaka, ili nepriznavanje naših banaka, da pruže garancije na kredite za gradnju brodova zamijenjeno je hipotekom, a klasičan način financiranja s udjelom zamijenjen je zakupom kao modelom za 100% kreditiranje kupovine ili gradnje. Sasvim je izvjesno da su restrikcije u zemlji natjerale brodarare na ovakav način rješavanja razvoja, čime se potvrđuje vitalnost i žilavost grane koja je sama pošla k internacionalizaciji uvjeta razvoja i poslovanja kad joj to društvo nije omogućilo. Djelovanje zakona vrijednosti i tržišnih zakoni-

nosti za ovaj model daleko je opasniji, ali je svakako bolji od propadanja.

Programom modernizacije flote za razdoblje 1984—1986. godine bilo je predviđeno da Jugooceanijska nabavi sedam novih brodova — tri polukontejnerska i četiri bulkcarriera, ukupne nosivosti 202 hiljade tona, ali se taj program nije ostvario. Za crnogorske brodarare gradnja brodova na domaćim navozima dovedena je do granice nerješivosti iz više razloga. U prvom redu, njihova im akumulacija ne omogućava pokrivanje razlike između veće domaće i niže svjetske cijene broda, a iza toga ne mogu stajati ni sve nelikvidne banke u Crnoj Gori. Uz to, neriješeno je pitanje i uvoznog materijala što se ugrađuje u domaći brod, a čini 20—25% vrijednosti broda. Devalvacija dinara prema dolaru posebno otežava formiranje stabilne cijene broda. Napokon, izvožno stimulirana i orijentirana domaća brodogradnja uposlila je svoje kapacitete za inozemne naručioce. Gdje je onda izlaz iz situacije i stagnacije što prijeti jugoslavenskim brodarima. Uvozne zapreke koje su posljednjih godina nametnute u vidu robnih i deviznih ograničenja bitno su otežale mogućnosti korištenja inozemnih izvora za financiranje gradnje brodova.

U nastojanju da se nađe neki izlaz u labirintu ekonomskih i pravnih zapreka, kotorska Jugooceanijska se poput još nekih drugih brodarara priklonila principu hipoteke, pa je u inozemstvu osnovala vlastito poduzeće u Liberiji, za koje je od britanskih brodogradilišta nabavila dva bulkcarriera »Radnik«, 1984. godine od 30.850 DWT i »Pomorac« od 34.800 DWT, 1985. godine, na principu hipoteke, na bazi »Carecon B« zakupa. Prirodno je da je Jugooceanijska time preuzela na sebe ne tako mali ekonomski rizik, jer je neizvjesno koliko će ti brodovi pod hipotekom moći sami sebe otplaćivati u sadašnjim teškim uvjetima



Porinuća broda »Prvi februar« (za prijevoz rasutih suhih tereta) u »Brodogradilištu Split« 1963. godine. To je ujedno bio i posljednji brod kotorskog brodarara izgrađen na domaćim navozima, jer slijedećih godina nije bilo mogućnosti za to. Kada će se ponoviti ovakva slika na domaćim navozima za kotorskog brodarara?

privređivanja. No, ne manji je rizik mirenja sa situacijom u kojoj zastarjeli brodovi sve manje privređuju, a sve više »jedu« sami sebe i potkopavaju opstanak radne organizacije.

Veći dio jugoslavenske trgovačke flote djeluje na otvorenom tržištu brodskog prostora, gdje dolazi do punog izražaja zakon ponude i potražnje, i direktno uvjetuje nivo ostvarenog dohotka i sredstava za reprodukciju ovih organizacija. Zastave pogodnosti osiguravaju veću fleksibilnost uposlenja brodova, veću dobit i povoljnije mogućnosti obnove flote.

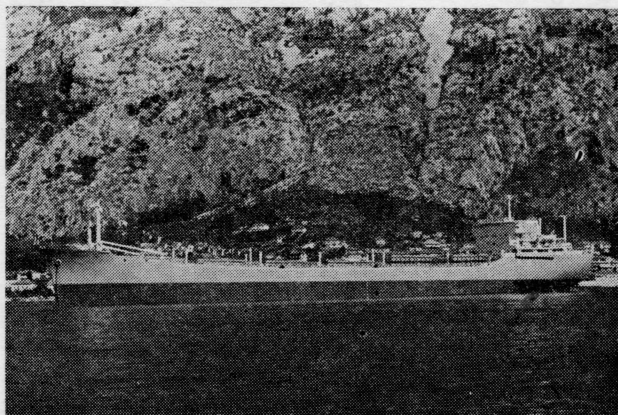
Ciklična kretanja na tržištu prevoza uzrokuju i ciklična kretanja u vrijednosti brodova. Zbog restriktivne ekonomske politike brodarima je omogućeno da se bave i kupoprodajom brodova pa njihovi poslovi nisu kompletni na međunarodnom pomorskom tržištu. Stalno prisutna tendencija kod brodarica je osigurati povoljne uvjete kreditiranja, da bi eksploatacija broda bila što manje opterećena troškovima kapitala. Vijek trajanja broda u eksploataciji danas se kreće oko 15 godina, o čemu treba voditi računa prilikom kreiranja razvojne politike.

Kretanje izgradnje ili kupoprodaje ide kroz raznovrsne ali i ustaljene forme i oblike. Izvori su uglavnom slijedeći: vlastiti udio, eksportni brodograđevni krediti usmjereni kao vrsta pomoći, kreditiranje u vidu kontraisporuka, financijski krediti, sindikalizirani zajmovi, krediti slobodnog financijskog tržišta, zakupi (Lease), i domaći izvori kreditiranja. Svaki od ovih oblika može biti i u kombinaciji s jednim ili više drugih, ovisno o mogućnostima i prilikama privrednih subjekata pomorske privrede. Cijena broda ovisna je o visini kreditiranja i o troškovima kapitala i kamata, pošto veći vlastiti udio povlači niže kreditiranje a samim tim i nižu cijenu. Domaća privredna scena postaje istovremeno sve opterećenija teškoćama svih vrsta, posebno onih koje proistječu iz zaduženosti naše zemlje i oskudice konvertibilnih deviza. Za razliku od ranijih perioda brodovi u eksploataciji danas jedva pokrivaju svoje operativne troškove, a oni stariji ni to. Troškovi kapitala i otplate zbog toga moraju biti pomaknuti i odgođeni.

Teškoće oko jedinstvenog jugoslavenskog tržišta i zatvorenosti republičkih ekonomija doveli su do toga, da je gradnja broda na domaćim navozima postala nerješiva. Nepremostivost teškoća ogleda se u nemogućnosti prevladavanja razlike između svjetske i domaće cijene broda, a u slučaju Jugoocanije i Preookeanske plovidbe, i u nemogućnosti SR Crne Gore da preko svog bankarstva zatvori i prati kreditnu konstrukciju, u nedostatku deviznih sredstava da se pokrije uvozna supstanca koja se ugrađuje u brod, kao i gotovo potpunoj izvoznoj orijentaciji jugoslavenske brodogradnje, zbog toga što u našoj zemlji, za razliku od drugih, nije nađen pogodan mehanizam za gradnju brodova na domaćim navozima.

Naša zemlja je iznimka u svijetu po tome što se skoro isključivo orijentirala na izvoz brodova, prodajući dio svoje proizvodnje na konver-

tibilno tržište, a dio na klirinškom tržištu, i često puta smjesto »čvrste« valute dobili za brod banane, datule ili neke druge proizvode n-te kvalitete, dok smo pri tome morali za nabavku re-promaterijala i opreme za te brodove izdati teško zaradene »čvrste« valute. Uslijed oscilacija cijena na svjetskom tržištu, posebno valutnih promjena, povećanja cijena materijala, nadnice, često puta se nisu mogli pokriti ni troškovi proizvodnje broda.

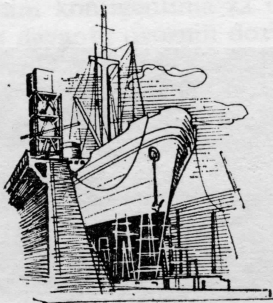


Bulkcarrier »Trinaesti juli« izgrađen na domaćem navozu

Ako gradimo brod za izvoz, onda taj naš brod postaje vlasništvo strane kompanije, i ona s tim novim brodom konkurrira današnjim našim starijim i manje ekonomičnim brodovima, a ponekad upravo brodovima koji nekoj broderskoj kompaniji nisu više bili rentabilni, i mi smo ih kupili kao polovne. Ti bivši tuđi, a sada naši polovni brodovi, trebaju na svjetskom tržištu brodskog prostora da konkuriraju bivšim našim, a sada tuđim novim i ekonomičnijim brodovima.

U uvjetima velike svjetske konkurencije samo se u periodima »booma« može dosta zaraditi na izgradnji broda za stranog brodarica, dok se u periodima depresije često puta može i izgubiti ili veoma malo zaraditi na brodu. Neosporno je, ako gradimo brod za domaćeg brodarica, onda on tokom većeg broja godina plovidbe može zaraditi daleko više, nekoliko puta više, nego ako prodamo brod kao gotov proizvod. S našom brodogradnjom već dugi niz godina događa se paradoksalna situacija. Stvorili smo takav ekonomski instrumentarij kojim smo stimulirali gradnju brodova za strane brodarice, a destimulirali gradnju brodova za domaće brodarice. Bar jednake uvjete trebalo bi stvoriti i za domaćeg i za stranog brodarica. S druge strane, naša flota morala se orijentirati na kupovinu brodova, polovnih i novih, u inozemstvu, i njih plaćati »čvrstom« valutom. I naša su brodogradilišta, kao i mnoga druga, davala stranim naručiocima brodove na kredit s određenim udjelom u gotovu. Taj kredit je odobran na više godina, što znači da smo mi financirali strane brodarice, odnosno stranu privredu. Za nas bi bilo daleko bolje, za našu privredu, da smo financirali domaće brodarice, a ne strane, i to u dinarima, a ne u devizama, jer bi se na taj način dobrim di-

jelom riješio i višak radne snage i nezaposlenost u pomorstvu. Teško je naći neko ozbiljnije ekonomsko opravdanje za takvu situaciju. Naša flota nije dostigla onaj nivo koji je planiran i koji je mogao naći svoje zaposlenje na svjetskom i domaćem tržištu prevoza morem pa nije ni mogla dati društvu one devizne prihode koji su se mogli dobiti.



Brod je skup objekat i traži ulaganja velikih sredstava u gradnju, koja relativno dugo traje. Brodogradilišta nemaju obično mogućnosti da financiraju to iz svojih sredstava, a i udružena sredstva brodogradilišta nisu dovoljna za tu svrhu, zbog čega je potrebna pomoć društva, odnosno banaka i privrede, u financiranju gradnje broda. Što je njihovo razumijevanje veće, to su i problemi manji, i obratno, što su krediti dati na duži rok i s nižom kamatnom stopom, to je i veće stimuliranje brodogradilišta za gradnju brodova.

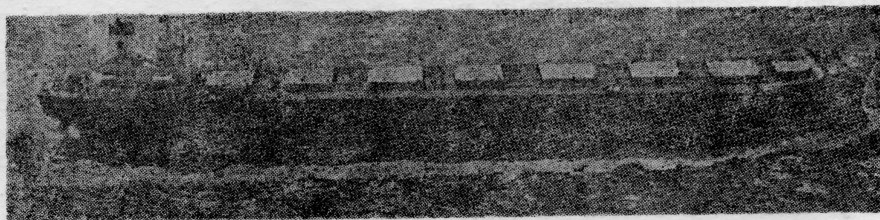
Odnos između domaćih i svjetskih cijena je daljnji problem. Domaća flota mora raditi u uvjetima svjetskog tržišta, po svjetskim cijenama, i samo se tako može održati na svjetskom tržištu. Ako su domaće cijene veće za izgradnju broda, za njegovo održavanje, za gorivo, opremu i drugo, onda se ne može očekivati da domaća flota plaća veće domaće cijene, dok joj se prihod formira po svjetskim cijenama. Ako se stranim brodarima isplati poručiti brod u našim brodogradilištima, to znači, da je narudžba izvršena po svjetskim cijenama. Zašto bi onda domaći brodari bili u nepovoljnijem položaju od stranih brodara.

Domaćim brodarima bi se isplatilo da domaćim brodogradilištima plate brod u »tvrdoj« valuti, po svjetskim cijenama i uvjetima, kao što ga plaćaju i stranim brodogradilištima, pod uvjetom, da im ih ne oduzme društvena zajednica. Ta-

ko bi devizna sredstva ostala u zemlji na raspolaganju domaćim brodogradilištima, umjesto da konvertibilne valute odlaze iz zemlje, a klirinške ulaze u zemlju. Mogao bi se formirati konzorcij za kreditiranje gradnje brodova za potrebe domaćih brodara, u kojem bi sudjelovale poslovne banke i brodogradnja, kao i sve ostale radne organizacije prateće industrije vezane za dobivanje opreme za gradnju brodova; da SIV donese odluku o načinu usmjeravanja tih sredstava i odluku o beneficiranoj kamatnoj stopi, kako bi se poslovnim bankama omogućio veći interes da slobodna sredstva ulažu u gradnju brodova u domaćim brodogradilištima; da krediti poslovnih banaka iznose oko 65% ugovorene cijene broda i rok vraćanja od 8 do 10 godina, uz povlaštenu kamatnu stopu do najviše 7%; da udio brodara u gradnji broda ne bude veći od 15% kao za brodove građene u inozemstvu; da se gradnja brodova za domaće brodare u našim brodogradilištima smatra kao izvozni posao, da se dobiju poreske olakšice i da se radnim organizacijama za otplatu kredita inozemstvu prizna devizna amortizacija u iznosu od 100%. Gradnjom brodova za vlastitu flotu, na domaćim navozima, ostvario bi se povoljniji devizni priliv.

Ako strani naručilac želi da gradi brod kod nas, iz jugoslavenskih izvora dobija kredit u visini od 80 posto od cijene gradnje s rokom otplate od 8 godina i uz prosječnu kamatu od 8 posto. Cijene brodova su »svjetske«, a do narudžbe se dolazi na međunarodnim licitacijama. Brodogradnja u tom slučaju uživa izvozni tretman, što znači, da joj se vraća iznos carine i drugih dažbina za uvezenu opremu (po brodu se uveze opreme i repromaterijala za oko 35%, a ostalo je domaće). Osim toga, postoje i određene stimulacije za gradnju brodova namijenjenih izvozu.

Sasvim je druga slika ako domaće brodogradilište gradi brod za domaćeg brodara. Tad se na leđa domaćeg brodara svale sve moguće prepreke i teškoće koje za stranog naručioca je jednostavno — ne važe. Pije svega, ne postoji značajnije društveno usmjeravanje kreditnih sredstava na domaću gradnju brodova, nego je to prepušteno regionalnim bankama, koje po pravilu nemaju kreditnog potencijala za tako velike investicijske pothvate. Onda, budući da gradnja za domaće brodare nema tretman izvoza, uskraćuje joj se čitava lepeza beneficija koju uživaju stranci. Zbog svega toga cijena takvog broda postaje veća od izvozne. Tako nastaje ona »razlika« između inozemne (svjetske) i domaće cijene broda,



Bulkcarrier »KORDUN« (Jugooceanija, 72.050), jedan od četiri broda izgrađena u brodogradilištu u Sunderlandu

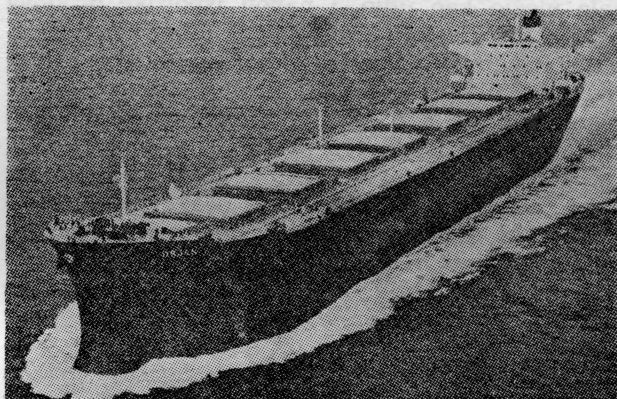
koja je uz ostalo opterećena i stalno rastućim razlikama dinara i dolara. Brodari drugih pomorskih i brodograđevnih zemalja su premirani ako narudžbe novih brodova plasiraju u domaćim brodograđilištima. Nasuprot tome, naše brodarstvo je prinuđeno da koristi razne međunarodne mehanizme financiranja gradnje brodova, gdje uz određeni nivo umješnosti postoje dosta široke mogućnosti za korištenje stranog kapitala za poslovanje i kreditiranje brodarstva. Kako jugoslavenski brodari problem gradnje brodova ne mogu riješiti na domaćem privrednom prostoru, moraju se orijentirati na uvoz, ali opće privredne prilike u zemlji, radi nepovoljnih tokova, rezultirale su u nizu restrikcija na sve vrste uvoza, uključujući i brodove.

Na uvoz brodova ograničavajuće djeluju zakoni i mjere, bilo da je riječ o sistemu ili o tekućoj ekonomskoj politici, kao što su: zakon o deviznom poslovanju i kreditnim odnosima sa inozemstvom; zakon o plaćanju konvertibilnim valutama; zakon o investicijama (posjedovanje vlastitog udjela), zabrane uvoza opreme (brodova), odvajanje u visini od 51,9% deviznog priliva za potrebe društva, nemogućnost dobijanja suglasnosti za plaćanje deviznog udjela, nemogućnost dobijanja bankarske garancije, problem uvoznih dozvola i dokumentacije, te carinske i druge uvozne dažbine.

Izlaz za uvoz brodova dati su u SAS o deviznim kontigentima za uvoz brodova čiji se godišnji iznos kreće od 80 do 90 milijuna dolara, što je nedovoljno za čitavu trgovačku mornaricu. Prednost u stjecanju prava na devizni kontigent imaju oni brodari koji su naručili brodove kod domaćih brodograđilišta. Ta prava uglavnom koriste brodari iz SR Hrvatske koja za svoje brodatre ima izvjestan mehanizam olakšica za gradnju brodova u zemlji. U Rezoluciji za 1984. godinu i u Odluci o zajedničkoj deviznoj politici je rečeno, da se brodovi mogu uvoziti po osnovi hipotekarnog kredita, ali stavovi iz ova dva dokumenta nisu operacionalizirani i usaglašeni s drugim mjerama. Kupovina po ovoj osnovi nailazi i na druge poteškoće, kao što su: nemogućnost da brod u prvim godinama eksploatacije odgovori sam obavezama takvog kredita; oscilacije u tržišnoj vrijednosti broda idu ponekad ispod nivoa hipotekarnog kredita, uslijed čega strani kreditori nerado ulaze u ovakve poslove, a ako to čine, traže kolateralna opterećenja na druge brodove, u cilju totalne zaštite svog kapitala.

Pomorstvo kao izvozna i devizna prilivna grana našla se, dakle, izvan niza društvenih mjera, a većina od njih je suzila poslovnu pokretljivost i reproduktivnu moć brodarstva. Ako se ovome doda još i dugotrajna kriza tržišta onda nije ni čudo što je došlo do slabljenja ekonomske strukture radnih organizacija pomorskog saobraćaja, posebno u gomilanju dotrajalih brodova i do opasnosti da se flota prepolovi i izgubi korak s vremenom, što ukazuje da može doći do prepolovljenja postojećih flotnih kapaciteta sa svim po-

sljedicama koje iz toga proistječu, pa treba iskoristiti depresiju s obzirom na cijene polovnih brodova na međunarodnom tržištu, pošto bi se i s manjim deviznim sredstvima mogao obnoviti dio sasvim zastarjele flote i rentabilnije poslovati. Na jugoslavenskom nivou trebalo bi prići formiranju fonda za gradnju brodova na domaćim navozima za domaće brodatre uz niske kamatne stope i duži rok otplate. Dio sredstava JUBMES-a bi se mogao upotrijebiti za kreditiranje gradnje brodova u domaćim brodograđilištima gdje bi i Jugooceanija našla svoje mjesto, naravno pod istim uvjetima kao i strani naručioc, s tim da bi se iz poslovanja broda, kad uđe u eksploataciju, devizni priliv ustupio JUBMES-u, društveno-političkoj zajednici ili NBJ, ovisno o finansijskoj konstrukciji i namjeni tih deviznih sredstava.

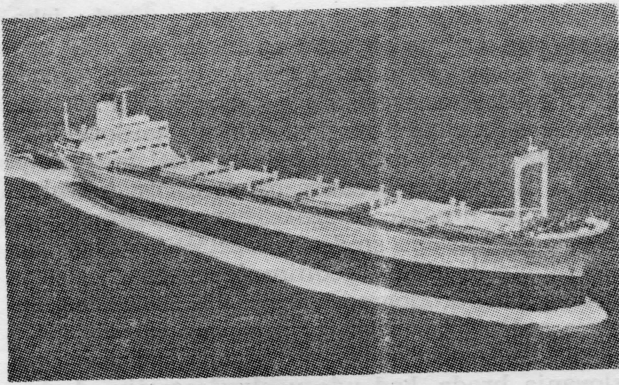


Bulkcarrier »ORJEN« (72.050 tona nosivosti), jedan od četiri jednaka broda u floti »Jugooceanije« iz Kotora

Dugotrajna depresija na tržištu prevoza i znatno zaostajanje u tehnologiji doveli su do slabljenja ekonomske strukture i suzili prostor mogućih pravaca u reproduciranju flote. Jedinim preostalim pravci u ovoj oblasti ostali su da se vrijednost postojećih brodova uzme kao osnova za vezivanje poslova reprodukcije, ali prije nego što se postavi bilo kakva teza o mogućnostima reproduciranja flote potrebno se osvrnuti na: a) tržište brodova, b) brodograđevno tržište, i c) tržište kapitala za financiranje gradnje brodova i procjenu vlastitog potencijala.

Brodovi, i pored toga što predstavljaju privredna transportna sredstva, isto tako su i roba, čija je vrijednost podložna oštrim fluktuacijama terminsko-berzanskog tipa trgovine. Različite vrijednosti polovnog, gotovog, ili naručenog broda, u odnosu na tržišna gibanja, posebno u kriznim situacijama, dolaze do izražaja kao pojava preticanja ili zaostajanja vrijednosti, pa je kupovina ili naručivanje veoma riskantan posao koji nameće opreznost i solidne procjene.

Potpuna orijentacija domaće brodogradnje na izvozne poslove neće dovesti do rješavanja da se domaća flota gradi u zemlji. Mogućnost domaćeg brodatra da ipak gradi u našim brodograđilištima ostaje mu jedino da kroz kompliciran mehanizam potraži stranog kreditora koji bi preko



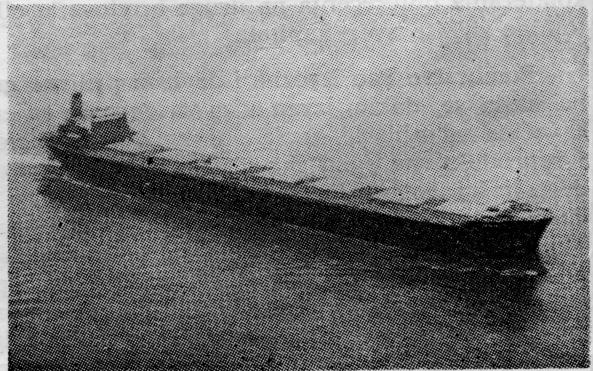
svoje kompanije naručio brodove kod nas, iskoristivši 80% kredita koji daje Banka za međunarodnu ekonomsku saradnju, i svojih 20% kapitala uložio kao udio, i nakon isporuke brodova predao ih u zakup (Bare Boat) domaćem brodaru u Panami ili Liberiji. Udio koji bi dao strani kreditor predstavljao bi plivajući fond koji je skup radi visokih plivajućih kamata. Kreditori nadalje traže i određen postotak od cjelokupnog izvoznog posla u vidu tzv. »Adress Commision« i ostala osiguranja koja prate ovakav posao, kao što su: hipoteka, prenos vozarina, osiguranje itd. Način na koji bi se mogla izvesti gradnja u domaćim brodogradilištima kao »izvozni posao« je nelogičnost svoje vrste, pošto se kapital naše banke i njegova otplata od strane domaćeg brodaru mora izvući ispod domaće jurisdikcije, da bi se uskladio s tuđim zakonodavstvom, iz kojeg posla samo strani kreditor sa svega 20% svojeg udjela sredstava vuče sigurnu dobit. Poznati modeli financiranja brodova nisu primjenjivani: »Eqvity Finance« (financiranje na bazi vlastitog udjela), i »Cash Flow Finance« (financiranje na bazi postojanog priliva kapitala preko zadovoljavajućih vozarina ili dugoročnih ugovora o prevozu). Potrebno je, dakle, pravno i ekonomski naći modele i kombinacije ostvarljive sa stanovišta zakona i propisa i s mogućnostima radnih organizacija pomorskog brodarstva. Mogućnost data kroz Rezoluciju za 1984. godinu i Odluke o zajedničkoj deviznoj politici da se brodovi mogu kupiti na bazi hipotekarnog kredita nije operacionalizirana pa dolazi pod udar drugih zakona. Uvjet da tako kupljeni brodovi otplaćuju sami sebi na ovako depresivnom tržištu pomorskih prevoza danas nije moguće zadovoljiti.

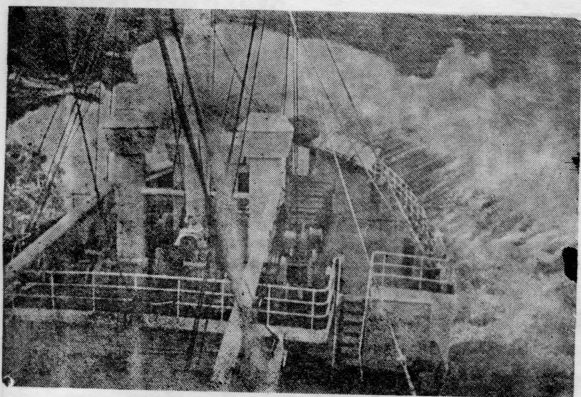
Tokom 1987. godine doći će do još ubrzanijeg rashodovanja dotrajalih brodova, te se u svjetlu opisanih teškoća mora naći načina da se bar djelomično izvrši zamjena najstarijih dotrajalih brodova i dođe do tehnološkog prestrojavanja flote. Eventualna poboljšanja na tržištu prevoza, koja se već zapažaju, svakako će dovesti do brzog skoka cijena plovni brodova i pogoršanja finansijskih uvjeta za gradnju i kupovinu, pa je potrebno sa stanovišta kretanja na tržištu prevoza, izmjene tehnologije pogona, uvjeta na tržištu kapitala, snaga vlastite ekonomske strukture, zapreka zakonskih i drugih instrumenata i mjera,

naći pogodan model da se zahvat zamjene ipak započne i donekle zadovolje postojeći uvjeti.

Zapreke ne leže samo na strani tržišta prevoza, brodova i kapitala. One su isto tako teško rješive i sa stanovišta nepovoljnih ekonomskih kretanja u zemlji, posebno zbog velikih zaduženja u inozemstvu, što se sve oštro reflektira i na privređivanje u pomorstvu. Mimo državnih ugovora i reguliranja duga bankovni portfolio u većini zemalja s konvertibilnim valutama zatvoren je prema našoj zemlji, a osim toga niz zemalja, tj. njihove banke i brodogradnja, nisu sklone da prihvate garancije naših banaka, a i njima samima je zabranjeno zbog restriktivne devizne politike takve garancije i davati. Naposljetku radi se o malom garancijskom potencijalu što sve skupa znatno narušava šanse brodaru koji suštinski moraju mijenjati prilaze problemima gradnje i kupovine polovnih i novih brodova.

Zbog oslabljene ekonomske strukture i općih prilika u zemlji, Jugooceanija se na tržištu brodova i kapitala, kad su u pitanju konvertibilna plaćanja, mora kretati bez dva osnovna elementa, što znatno pogoršava uvjete u cijeni i kreditiranju. Ta dva osnovna elementa su: 1) nedostatak vlastitih sredstava za svoj udio i 2) nemogućnost dobijanja bankovne garancije. Na tržištu brodova teško je izaći i naći povoljne uvjete, budući da su u pitanju milijuni dolara, a ne ispunjavati ove osnovne elemente, jer je malo stranih kreditora koji su voljni bez udjela i garancije osigurati financiranje; uvidom u stanje i zaposlenost flote, tekuća dugovanja i ostalo, brzo se, naime, otkrije dohodovni i garancijski potencijal. Sumirajući izneseno, u rješavanju problema zamjene dotrajale flote, preostaju dva moguća kombinirana izlaza koji se zasnivaju na tome, da postojeća flota ima određenu tržišnu vrijednost koja treba da posluži kao baza za rješavanje pitanja reprodukcije. Ta dva izlaza su slijedeća: 1) prodajom nekih od postojećih brodova doći do potrebnog kapitala za vlastiti udio, i 2) nabaviti brodove kroz zakup (Bare Boat, Hire Purchase Contract, Leasing itd.) s kolatelarnim osiguranjem na druge brodove. Jedan i drugi izlaz predstavljaju tzv. »Asset Finance« (financiranje na bazi postojeće imovine). Osim toga se »Bare Boat« rado koristi i kao model 100% financiranja. Ovakvi su modeli financiranja skuplji od tradicionalnih, zbog prodaje brodova u trenutku kad su im cijene depresivne,





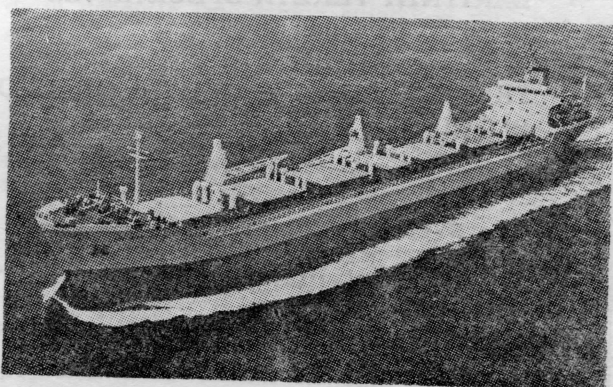
a 100% financiranja utječe i na visinu cijene broda. Ima i druge prateće troškove (vrlo teška i složena osiguranja).

Simplifističko promatranje (prema tome i zaključivanje) samo jednog elementa (napr.: stanja i kretanja na tržištu vozarina), a pri tome ne ukomponirati i ostale elemente, može nam dati nedovoljno čvrste zaključke, pa čak i potpuno negativan ishod poslovanja. Voluntaristički sistem treba da ustupi mjesto determinizmu, odnosno treba da da takve rezultate koji će nam omogućiti prostu i proširenu reprodukciju. Uz to sve je i vremenski limitirano, jer cijeli ekonomski ciklus jednog broda može trajati oko 15 pa i manje godina, budući da danas brodovi fizički i tehnološki brzo zastarjevaju i postaju nekonkurentni na tržištu. Sve se odvija brzo. Dinamika je posebno naglašena. Promjene su česte, čak i potpuno iznenađujuće. Neosporno je, da dobar pomorski privrednik jeste onaj koji zna brzo i pravilno reagirati ne toliko u onom svakodnevnom rutinskom poslovanju, već u kriznim situacijama koje mogu biti kratke ili dugotrajne kao ova sadašnja. Ne može se sve prepustiti umijeću brokera i agenta, posebno ako su strani, koji često na račun naših sredstava i našeg kapitala imaju najviše koristi. Dakle, pored poslovne etike, potrebno je posjedovati i širu lepezu znanja, posebno onih ekonomskih.

Nestašica posla ima za posljedicu i smanjenu potrebu za kadrovima, tako da su danas te potrebe svedene na nulu. Položaj brodarka sa situacijom na svjetskom tržištu temeljito se mijenja, tj. iz relativno velikih potreba za kadrovima, posebno stručnim, došlo se do znatnog viška već zaposlenih kadrova i sve manjih mogućnosti zaposlenja mladih ljudi koji izlaze iz škola. To je danas društveni, jugoslavenski problem, pošto nema čvrstih smjernica razvoja flote, kao ni sigurnije procjene daljih kretanja na međunarodnom tržištu brodskog prostora. Potrebno je, dakle, da se na osnovi planova razvoja pomorskih brodarka utvrde dugoročni, srednjoročni i godišnji planovi kadrovskih potreba, i na osnovi njih planira i dugoročna politika obrazovanja i osposobljavanja kadrova, uvažavajući zahtjeve koje sobom nosi nova tehnologija.

Rješenja gorućih pitanja brodarka moraju potpomoći i adekvatne mjere ekonomske politike i

odgovarajuća sistemska rješenja. Interesi brodarka i brodograditelja godinama su razdvajani. Prvi su usmjeravani, silom prilika, na uvoz »jeftinih« brodova, a drugi ka izgradnji brodova za strane zastave, čime je stvoren privid da i jedni i drugi rade po dobroj računici. Tako je oblikovan specifičan jugoslavenski model obnove flote kakav ne poznaju razvijene pomorske zemlje, a one diktiraju uvjete na međunarodnom tržištu, pošto u financiranju vode politiku kontinuiranog zapošljavanja kapaciteta brodogradnje vlastitim narudžbama. Kod nas, međutim, bilo je perioda kad ni jedan brod nije isporučen domaćem naručiocu od 1969. do 1971. i od 1974. do 1976. godine, što je vjerojatno jedinstven slučaj u svijetu za zemlju priznate pomorske orijentacije. Izvozom brodova na jednoj, i uvozom na drugoj strani, devizni saldo se nepovratno gubi, jer bi se dvostruko pa i trostruko više zaradilo deviza indirektno kroz pomorski promet nego kroz izvoz brodova, o čemu je do sad bilo dosta riječi. I pored proklamirane politike o potrebi bržeg jačanja konkurentne sposobnosti naše trgovačke mornarice, kao značajnog činioca za poboljšanje devizne bilanse, najvažniji cilj — modernizacija flote, ne ostvaruje se.



Treba li isticati potrebu fleksibilnijeg ponašanja i bržeg odlučivanja. Devizni prihod kojeg stiču brodarki ne samo što nije beznačajan, nego je i jedan od najčistijih s aspekata troškova i ulaganja.

Priča se stalno ponavlja već godinama, i u takvim okolnostima propuštene su povoljne prilike da se nabave polovni očuvaniji brodovi suvremenije tehnologije, za vrijeme recesije na međunarodnom tržištu brodskog prostora, koje šanse je trebalo i iskoristiti.

Literatura:

1. Ekonomika pomorstva, dr prof. Z. Jelinović, Zagreb, 1985.
2. Pomorski brodar, organizacija i poslovanje, dr B. Glavan, Pula 1984.
3. Privredni vjesnik, Zagreb, 1986.
4. Privredni pregled, Beograd, 1986.
5. Transport, Beograd. br. 3/78 i 2/80.
6. Naše more, Dubrovnik, br. 1—2/73. i 1—2—3/79.
7. Organizacija i kadrovi, Zagreb 1974, br. 1, Ekonomski institut.
8. Glasnik, Privredna komora Crne Gore, Titograd, br. 8/77.