

prestrojavanje strukture flote osnovno pitanje u strategiji brodarskih poduzeća

Jovan S. NAKIĆEŃOVIC

Teška depresija koja je vladala i još uvijek vlada na svjetskom pomorskom tržištu u tolikoj je mjeri pogoršala uslove privređivanja u pomorskom brodarstvu, da se sadašnji trenutak ocjenjuje kao najteži od drugog svjetskog rata naovamo, a prema mišljenjima velikog broja svjetskih stručnjaka skoro je ravan najtežoj krizi iz tridesetih godina ovoga stoljeća. Na desetina miliona tona brodovlja vezano je ili se nalazi u raspremi jer ne može naći uposlenje. Na pogoršanje situacije djelovalo je mnogo faktora između kojih stoji i činjenica da se nova tehnologija u brodarstvu prilagođava potrebama savremenog transporta čime se smanjuje manevarski prostor za uposlenje klasične tonaže. Za masovne prevoze za potrebe industrije sve više se koristi ili vlastita flota ili se stvaraju specijalizovani nacionalni i međunarodni pulovi ili druga udruženja, koja putem posebnih dugoročnih aranžmana regulišu svoje odnose. Ujedno, sve više se koriste i primjenjuju mjere protekcionizma u nekim zemljama ili političkim odnosno privrednim regijama i blokovima, koja kretanja posebno ugrožavaju opstanak slobodnih brodarka, jer takva tržišta postepeno nestaju ili se prostor za njihovo djelovanje sve više sužava. U vezi s tim nužno je da i mi u našoj ekonomskoj politici shvatimo takva kretanja i svoju poslovnu strategiju prilagodimo datim uslovima.

Težište poslovanja se sve više pomjera iz sfere suhog prakticizma, u svakodnevnom obavljanju poslova, na sferu naučno-istraživačkog rada obrade tržišta. Kao i u ostalim granama privrede, tako i u pomorstvu, naučno-istraživački rad je u stvari najveći stepen proizvodnog rada uopšte, što se posebno odražava na relaciji odnosa brodar — broker, preko kojeg se vrši zaključenje poslova. Dakle, brodar treba da se oslanja prvenstveno na one brokere koji u svojoj organizaciji imaju odjeljenja za istraživanje tržišta, odnosno dobro organizovanu i uhodanu službu marketinga, budući da kod zaključivanja konkretnih poslova može dobiti veoma korisne podatke koji će uticati na njegove odluke. Gradnja i eksploatacija brodova nezamisliva je bez ovakvog načina rada, s obzirom da svaki pojedinačni zaključak na srednji i duži rok ima presudan uticaj na isplativost uložених sredstava, posebno u godinama nestabilnosti tržišta brodskeg prostora. Ugovaranje brodova iz perioda u period u vremenskom najmu, mora se strogo podrediti tržišnim situacijama pa analogno tome procjene tržišnih razvoja su presudne u odlučivanja modela ili trajanja zaposlenja. Nezavisnim brodarima nameće se i dilema, kada i kako odmjeriti sve uticaje i faktore u cilju optimalnog zaposlenja postojeće flote, a istovremeno kada i kakvu novogradnju poručiti, kada kupiti ili

prodati polovni ili rashodovati dotrajali brod, što sve skupa zahtijeva dobro poznavanje tržišnih kretanja i zakonitosti od čega u krajnjoj liniji zavisi nivo uspjeha poslovanja i razvoja radne organizacije.

U razvojnoj politici važno je unaprijed se opredijeliti za pojedina tržišta izborom tipa i veličine broda i tržište u tom pravcu i segmentirati. Tako, recimo, tanker od 20.000 dwt ne može na relaciji Persijski zaliv — Evropa konkurisati tankeru od 200.000 dwt. Slično se događa i na prevozima suhих rasutih tereta, kako u pogledu specijalizacije prevoza tako i u veličini broda, koji se koristi za transport. Ugalj kojeg uvozi japanska industrija gotovo se monopolizirao u prevozu brodovima tipa bulkcarrier-Panamax, jer daje optimalne rezultate za tu vrstu transporta. Na taj način tradicionalni tramp na putu je da bude potpuno istisnut sa glavnih pravaca prevoza, uslijed propadanja njegovih tehno-ekonomskih faktora.

Zahtjevi za prevozima morskim putem direktno se odražavaju i na brodograđevnu industriju, na formiranje nivoa tržišta za novogradnje, polovne i stare brodove, prenoseći na tom planu svoje zakone vrijednosti. Događaji iz posljednjih godina govore nam da su i cijene novogradnji podložne oscilacijama, iako manje-više zavise od nivoa brodograđevne industrijske efikasnosti i organizacije proizvodnosti rada u toj grani. Pojava u specijalizaciji transporta rapidno se prenosi i na specijalizaciju brodogradnje koja se opredjeljuje za proizvodnju kontenerskih, polukontenerskih, Ro/Ro, bulkcarrier, kombinovanih i frigo brodova, velikih tankera, trampera opšte namjene, Sea Bee, Lash brodova itd., segmentirajući se unutar svog djelovanja na parcijalna tržišta. Proces naručivanja novih, kupovanja polovnih, vezivanja i rashodovanja dotrajalih brodova, u svjetskoj floti je neprekidan proces, a njegov intenzitet uslovljen je oscilatornim kretanjima u vozarinama i sa njima se poklapa, uzimajući u obzir elastičnost i usporavajuće reakcije koje djeluju kao sile preticanja, ovisno o kakvom se trenutku radi.

Faktori koji imaju značajnijeg uticaja kako na prevoze tako i na gradnju brodova su kapaciteti luka. Visoko-mehanizovane luke, sa odgovarajućim gazom, utiču da se na određenim relacijama limitira broj brodova te zbog kratkoće vremenskog zadržavanja brodova pridonose stvaranju tržišnog imperativa, odnosno zakonitosti da na

određenim relacijama i za određenu količinu roba može djelovati tačno određen broj brodova. Tehnološki razvoji od bitnog su uticaja na prestrojanje tržišta. Što je tendencija tih razvoja brža, promjene će biti učestalije, pa je praćenje tih pojava centralno pitanje razvojne politike svakog brodarara.

Pomorsko tržište, kao i svaka druga grana tržišne privrede podložno je zakonu ponude i potražnje. Budući da se veći dio prometa odvija između kapitalističkih zemalja, to ovo tržište nosi u sebi i sve posljedice takve naravi. Ono u sebi ima određene specifičnosti i protivurječnosti koje odudaraju od opšte teorije vrijednosti, a neke od njegovih opštih zakonitosti razlažu se pod pritiskom konfuznih situacija koje izaziva spiralna inflacija, prisutna kod svih nacionalnih privreda, odražena u vrlo brzom ritmu porasta cijena roba i usluga. Pominjanje ovog bi se izbjeglo kada ne bi bila prisutna činjenica da skoro svaki srednjoročni ili dugoročni ugovor o gradnji broda nije opterećen klauzulom o eskalaciji (Escalation Clause), odnosno kliznom skalom (Sliding Scale), koje, sasvim očigledno, vode računa o klizanju vrijednosti novca. Navedene pojave predstavljaju narušavajuće faktore pa im u komercijalnoj i razvojnoj politici treba dati odgovarajući tretman, posebno ako se to odnosi na politiku amortizacije osnovnih sredstava — brodova.

Tehničko-tehnološki razvoji i razvoji tržišta uslovljavaju brza prestrojavanja strukture flote. Porast troškova i cijena, uticaji inflacije itd., uslovljavaju globalna pomjeranja težišta troškova oko kojih osciliraju nove vozarine. Granica prosječnih i marginalnih troškova fluktuirala je prema gore pa se na novim, makar nominalnim vrijednostima, može zasnivati odluka da li neki brod ili grupu brodova treba vezati ili se sa njima i dalje može poslovati, ali sa manjim profitom.

Tražnja kao mnogo jača varirajuća strana u pomorstvu može se smanjivati samo do određene granice jer u protivnom narušava druge odnose. Ta granica nastaje onda kada se likvidira višak ponude (Over Supply) koji se manifestuje vezivanjem brodova čije prosječne minimalne troškove postojeće vozarine ne mogu zadovoljiti. To su obično brodovi kod kojih je došlo do propadanja tehnoloških faktora. Nova ravnotežna vozarina u ovom slučaju je mnogo niža. Dakle, profit će stvarati oni brodovi koji će imati optimalne faktore i najniže prosječne troškove.

Neosporno je da presudan uticaj na nivo troškova i na nivo vozarina ima primjenjena tehnologija, odnosno tip i veličina broda. Svako tvrđenje da nivo vozarskog stava određenog pomorskog prevoza ne prati porast troškova je neuzimanje u obzir različitost faktora koji u toj sferi djeluju. Jer, koliko je god vozarina funkcija ponude i potražnje, toliko je i funkcija prosječnih troškova na onom dijelu tržišta gdje prevoze obavljaju dominantne veličine brodova. Prema tome, dugotrajne i srednjoročne oscilacije vozarina kriju u sebi i druge nastale promjene. Vozarinski stav iz perioda depresija za brod recimo od 10.000 dwt

može da bude marginalna vozarina, dok isti taj stav za neki kasniji period za brod od 50 do 60.000 dwt predstavlja na kraju putovanja veliku dobit.

Porast cijena brodova od 1968. godine pa nadalje kretao se vrlo brzo. Razlog tome treba tražiti u više uzroka, počev od brzog skoka cijena radne snage i materijala, inflacije, obezbjeđenja cijena od daljeg klizanja, kao i opšteg optimističkog gledanja na budućnost pomorskih prevoza. Za pojedine vrste brodova, već prema tome da li se smatraju najpropulzivnijim kapacitetima budućnosti, skok cijena kretao se od 60 do 100%. Cijenu u proteklim godinama podigla je i opšta žurba da se prestroji flota, posebno u pravcu velikih brodova, kako bi se odgovorilo tadašnjim zahtjevima prevoza. Vozarinski »boom« sedamdesetih godina stvorio je odlične šanse onima koji su prodavali polovnu i stariju tonažu, a dobijeni kapital plasirali u gradnju novih brodova, što su naši brodari vrlo malo mogli da koriste s obzirom na neriješena sistematska pitanja gradnje i kupovine brodova za našu trgovačku flotu. U tom periodu, mnogi strani brodari preprodavali su i po nekoliko puta neke brodove, koristeći ovu izuzetnu šansu da iz svog flotnog sastava isključe starije brodove, a istovremeno na taj način dolazili i do velikih profita. Bili su to školski primjeri korištenja postojeće konjunktore.

U pogledu domaćeg tržišta treba istaći da je učešće domaće flote u prevozu roba za potrebe naše zemlje u izvozu i uvozu nedopustivo nisko i iznosi ispod 20%, dok je za pomorske zemlje u svijetu normalno da to bude najmanje 50%. To se postiže mjerama zaštite brodova domaće zastave, tako da se putem međudržavnih aranžmana ili posebnih trgovinskih ugovora utvrđuje obaveza da se roba u određenom procentu prevozi brodovima zemlje izvoznika odnosno uvoznika. Takva praksa u našoj spoljno-trgovinskoj razmjeni ne primjenjuje se, već naprotiv, koriste se daleko više brodovi strane zastave iako je naše brodarstvo ne samo konkurentno na tržištu, već bi putem dugoročnije saradnje moglo da pruža čak i povoljnije uslove. Za našu platno-bilansnu situaciju takva saradnja bila bi od posebnog društvenog interesa, jer bi se plaćanja domaćim brodarima vršila u dinarima i ne bi bilo značajnog deviznog odliva po tom osnovu. Za ovakvo stanje razloge treba tražiti i u činjenici što se ne sprovode ili nedovoljno primjenjuju principi naše ekonomske politike o ujedinjavanju rada i sredstava na poslovima od šireg zajedničkog interesa. Sigurno je da bi naše proizvodne i spoljno-trgovinske organizacije bile u daleko povoljnijoj situaciji ako bi na bazi dugoročne poslovne saradnje sa domaćim brodarima regulisale svoje odnose u prevozima roba morskima putem za svoje potrebe. Bilo bi to u interesu i prevoznika i korisnika prevoznih usluga, a posebno to bi bilo od opštedruštvenog interesa i pomoglo bi zajedničkom nastupu na svjetskom tržištu. Saradnja na izložen način mogla bi da odigra posebno značajnu ulogu u odnosima sa zemljama u razvoju.

U svom izlaganju na VII kongresu SK Crne Gore, Velimir Vukčević, generalni direktor kotorske »Jugooceanije« istakao je, da je dalje neodrživo da ni u saveznom ni u republičkim organima uprave, pa ni u komorskom mehanizmu ne postoje makar stručne službe koje bi se bavile problemima pomorske privrede. Naša zemlja kao pomorska, mora da posvećuje više pažnje radu i razvoju pomorske privrede, jer to što sada radi dosta je neorganizovano, bez sistematske obrade, praćenja i izučavanja. Stvari se rješavaju od slučaja do slučaja i u tome učestvuju razni organi i institucije, baveći se time kao nečim sporednim, što ne spada u njihov redovan djelokrug rada. Još u lipnju 1976. godine jugoslovenski brodari i predstavnici udružene brodogradnje potpisali su u Piranu Samoupravni sporazum o realizaciji plana izgradnje brodova za period do 1980. godine. Prema tom Sporazumu bilo je predviđeno da se za potrebe domaćih brodara izgradi na domaćim navozima 62 broda. Kao uslov za izvršenje tog Sporazuma trebalo je obezbijediti sredstva za kreditiranje gradnji i za pokrivanje razlike između domaće i svjetske cijene, koja pitanja nijesu još ni do danas do kraja riješena, iako su protekle pune tri godine od potpisivanja Piranskog sporazuma. U vezi s tim, postoji bojazan da se neće stvoriti uslovi za realizaciju ovog Sporazuma; a kako postoji i zabrana uvoza brodova dovodi se u pitanje dalje izvršenje plana. Ovim razlozima treba nadodati i činjenicu da je zbog loših tržišnih uslova smanjena i reproduktivna sposobnost pomorsko-brodarskih organizacija udruženog rada naše trgovačke mornarice do te mjere, da se kod mnogih dovodi u pitanje i mogućnost izvršenja već stvorenih obaveza. U svakom slučaju niko od naših brodara ne raspolaže više sopstvenim sredstvima za učešće od 30% vrijednosti investicija, kako je to Sporazumom bilo predviđeno. U međuvremenu, uslijed ozbiljnih teškoća u kojima se našla svjetska brodogradnja, za brodare su osjetno poboljšani uslovi gradnje i kupovine brodova, što bi trebalo svakako koristiti. Cijene su osjetno pale, a krediti su moguć i čak i u visini od 100% vrijednosti investicija sa rokovima vraćanja čak do 15 godina, a vrlo često i sa odloženim rokom za početak vraćanja kredita do 3 godine. Pod uticajem

takvog stanja na svjetskom tržištu brodogradnje i naša domaća brodogradilišta daju slične ili nešto nepovoljnije uslove inostranim naručiocima.

Već nekoliko godina jugoslovenski brodari traže da se brodovi i za nas grade pod istim uslovima kao i za inostrane naručioce, ali bez uspjeha. U tom pravcu se nije postiglo ništa, iako stoji neosporna činjenica, da mi svi poslujemo na svjetskom tržištu i pod istim uslovima koje to tržište nudi. Neodrživo je da naša brodogradilišta grade brodove za inostrane naručioce po cijenama koje su na nivou japanskih, kao najpovoljnijih, i to na kredit do 10 godina, a domaćim brodarima se nude domaće cijene koje su osjetno veće. Znači, stimulišemo inostrane brodare na štetu domaćih, iako treba da poslujemo na istom tržištu. Postavlja se opravdano pitanje kako im u tom slučaju možemo biti konkurentni. Ova pitanja su od šireg značaja i potrebne su temeljne rasprave da bi se došlo do adekvatnih rješenja, s obzirom da je ovaj problem utoliko teži što je danas u našoj trgovačkoj floti prisutna veoma nepovoljna i starosna struktura flote.

Dakle, više se i ne postavlja pitanje proširene reprodukcije, već samo zamjena dotrajale i zastarjele tonaže, te ukoliko se ovo ne obezbijedi imaćemo vrlo tešku situaciju da će krajem ovog, odnosno početkom narednog planskog perioda, biti rashodovana gotovo polovina sadašnjih kapaciteta naše trgovačke flote, računajući na broj brodova. U naredne dvije do tri godine, koje će prema predviđanjima u pomorskom brodarstvu ostati teške, jedina garancija nam je dio stare otplaćene flote koja u ovakvoj kriznoj tržišnoj situaciji ima izuzetan značaj, a i zadatak u premošćavanju prisutne krize i u otplati visokih kreditnih i carinskih obaveza.

LITERATURA

- 1) Market Study, 1970 — 1977, London.
- 2) International Tax-free trader, 1978, London.
- 3) Lloyd's Review, April 1978, London.
- 4) Metal Bulletin, April, May, 1978, London.
- 5) Maritime reporter, April 1978, New York.
- 6) »Brodograditelj«, 1977—1978, Rijeka.

