



Dipl. ecc. DARKO POSAVEC
Zagreb

Zlatno doba pomorskog transporta

Prema mišljenju mnogih pomorskih stručnjaka mi danas živimo u »zlatnom dobu« pomorskog transporta, što znači da se svaka usluga s tog područja plaća zlatom. To je pak veoma neugodno za one koji plaćaju, investiraju ili planiraju investicije.

Mešetar Platou navodi da su brodari za jedan tanker od 250.000 DWT izračunali da bi današnja njegova cijena gradnje bila iznad 30 milijuna dolara, prema 13 milijuna dolara koliko bi stajala prva jedinica iz serije tankera od 210.000 DWT. Ova se tvrdnja može potkrijepiti i jednim primjerom. Za tanker od 254.000 DWT koji jedno skandinavsko brodogradilište treba isporučiti u listopadu 1974. utvrđena je osnovna cijena od 24.650.000 dolara, ali uz »kliznu skalnu« od 50% na nadnice i materijal, i po tom Platou nije pogriješio. Na taj način čvrste cijene više ne postoje, jer uz pogodnu cijenu od 95 do 100 dolara po 1 DWT stvarna cijena dosiže i do 130 dolara.

U kategoriji bulkcarriera od 20.000 do 30.000 tona, gdje je tržište sada čvršće, jer nema više konkurencije tankera, upotrebljenih za prijevoz žita, posljednje cijene su 200 do 220 dolara za 1 DWT, prema 170 dolara koliko je bilo pred nešto više od godinu dana.

Nasuprot tome treba zabilježiti pad potražnje za tradicionalne linijaše od 12.500 DWT u korist polunosaća, veličine od 15.000 do 17.000 DWT koji se sve više prodiru u eksploataciju na tramperskom tržištu.

Općenito uzevši, dio evropskih brodogradilišta otvara svoje knjige narudžbi za god. 1975. ali sa »kliznom skalom« za troškove radne snage i materijale, dok su Japanci još slobodni za god. 1974. No kod njih su velike teškoće s financiranjem koje uglavnom traju 3 mjeseca do rješenja.

Za ilustraciju nedoumice da li graditi novi brod ili kupiti polovan neka posluži primjer jednog kombiniranog broda od 136.000 DWT koji jedno talijansko brodogradi-

lišć gradi u spekulativne svrhe po početnoj cijeni od 20 milijuna dolara. Sada se za njegovu isporuku u god. 1973. već traži 27,5 milijuna dolara.

Tržište rabljenih brodova, pak, praktički je blokirano odsutnošću ponuda. Barem je tako bilo do sada. Ono je u suprotnosti s tržištem vozarima za karge za prijevoz čvrstih tereta kao i za tankere. Dob broda kao i tip pogonskog motora nisu više važni. Jedino se vodi računa o poziciji broda, o datumu kad on postaje raspoloživ. Jedini je podatak o posljednjoj prodaji ponešto od važnosti i na njega se primjenjuje koeficijent povećanja vrijednosti, više ili manje »velikodušan« zavisno o nemilosrdnosti zakona ponude i potražnje.

Tako je na pr. kargo HOPEPEAK od 15.000 DWT, izgrađen 1963. prošle godine prodan za 880.000 £, a sada je ponuđen za 1.250.000 £ ili za gotovo 50% više.

Brod za rasuti teret CHAPEL RIVER od 24.000 DWT, izrađen god. 1962. ponuđen je u svibnju o. g. za tada fantastičnu cijenu od 1.750.000 funti, a samo tri mjeseca kasnije za nj je zaista toliko i dobiveno.

Ovo tržište na kome potencijalni prodavaoci i kupci pritiču visokim cijenama i obećanjem zarada iz mogućih visokih vozarina upravo se upoznaje s jednom novom evolucijom koja može oživiti njegovu aktivnost, naročito s tankerima. Kupci prihvaćaju iznova brodove, već unajmljene do polovine 1971. čak i tankere srednje veličine unajmljene na 2 do 3 godine. To je znak da brodari, baš kao i kod narudžbi novogradnji s dužim rokom isporuke, pokazuju povjerenje u trajnost ovakve izvanredno povoljne situacije na tržištu broskog prostora kroz iduće mjesece ili u idućoj sezoni.

Pravilo je staro: U broskom zanatu može se zaraditi novaca, ali nikad bez rizika.