

Financiranje nabave novih brodova zaduživanjem i sustav poslovnog financiranja na primjeru Jadrolinije i Brodograđevne industrije Split d.o.o.

Stamenić, Dejan

Master's thesis / Diplomski rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Rijeka, Faculty of Maritime Studies, Rijeka / Sveučilište u Rijeci, Pomorski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:187:373171>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-05**



Sveučilište u Rijeci, Pomorski fakultet
University of Rijeka, Faculty of Maritime Studies

Repository / Repozitorij:

[Repository of the University of Rijeka, Faculty of Maritime Studies - FMSRI Repository](#)



uniri DIGITALNA
KNJIŽNICA



**SVEUČILIŠTE U RIJECI
POMORSKI FAKULTET**

DEJAN STAMENIĆ

**FINANCIRANJE NABAVE NOVIH BRODOVA
ZADUŽIVANJEM I SUSTAV POSLOVNOG FINANCIRANJA
NA PRIMJERU JADROLINIJE I BRODOGRAĐEVNE
INDUSTRIJE SPLIT D.O.O.**

DIPLOMSKI RAD

Rijeka, 2020.

**SVEUČILIŠTE U RIJECI
POMORSKI FAKULTET**

**FINANCIRANJE NABAVE NOVIH BRODOVA
ZADUŽIVANJEM I SUSTAV POSLOVNOG FINANCIRANJA
NA PRIMJERU JADROLINIJE I BRODOGRAĐEVNE
INDUSTRIJE SPLIT D.O.O.**

**MODELS OF SHIPBUILDING FINANCING AND BUSINESS
FINANCING SYSTEM ON THE EXAMPLE OF JADROLINIJA
AND BRODOGRAĐEVNA INDUSTRIJA SPLIT LTD**

DIPLOMSKI RAD

Kolegij: Financiranje u pomorstvu

Mentor/komentor: izv. prof. dr. sc. Borna Debelić

Student: Dejan Stamenić

Studijski smjer: Logistika i menadžment u pomorstvu i prometu

JMBAG: 0112606375

Rijeka, lipanj 2020.

Student/studentica: Dejan Stamenić

Studijski program: Logistika i menadžment u pomorstvu i prometu

JMBAG: 0112066375

IZJAVA O SAMOSTALNOJ IZRADI DIPLOMSKOG RADA

Kojom izjavljujem da sam diplomski rad s naslovom *Financiranje nabave novih brodova zađuživanjem i sustav poslovnog financiranja na primjeru Jadrolinije i Brodograđevne industrije Split d.o.o.* izradio samostalno pod mentorstvom izv.prof. dr. sc. Borne Debelića.

U radu sam primijenio metodologiju izrade stručnog/znanstvenog rada i koristio literaturu koja je navedena na kraju diplomskog rada. Tuđe spoznaje, stavove, zaključke, teorije i zakonitosti koje sam izravno ili parafrazirajući naveo u diplomskom radu na uobičajen, standardan način citirao sam i povezao s fusnotama i korištenim bibliografskim jedinicama, te nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava. Rad je pisan u duhu hrvatskoga jezika.

Suglasan sam s trajnom pohranom diplomskog rada u cjelovitom tekstu u mrežnom digitalnom repozitoriju Pomorskog fakulteta Sveučilišta u Rijeci te Nacionalnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice.

Za navedeni rad dozvoljavam sljedeće pravo i razinu pristupa mrežnog objavljivanja:
(*zaokružiti jedan ponuđeni odgovor*)

- a) rad u otvorenom pristupu
- b) pristup svim korisnicima sustava znanosti i visokog obrazovanja RH
- c) pristup korisnicima matične ustanove
- d) rad nije dostupan

Student/studentica



Dejan Stamenić

SAŽETAK

Da bi se održali konkurentima na tržištu, brodari, odnosno kompanije moraju konstantno unaprjeđivati svoju uslugu, kadar i tehničku infrastrukturu (brodove). U tome im svakako pomažu stručni kadrovi i analize koje isti provode, vlastiti kapital i financijska sredstva, ali i „tržište zaduživanja“ koje služi da svojim neograničenim resursima pomogne brodarima u ostvarenju ciljeva, u ovom redu konkretno nabave novih brodova. Neki od glavnih načina zaduživanja su krediti, leasing, bilančano financiranje i financiranje iz javnih sredstava. Svaki od ovih načina ima dvojak pozitivan i negativan utjecaj i na primatelja i na davatelja pozajmice, a da bi se konkretnije dočaralo što to zapravo znači, izdvojeni su stvarni pokazatelji poslovanja dvaju nacionalnih najvećih brodara, odnosno Jadrolinije i Brodosplita.

Ključne riječi: brodarstvo, brodogradnja, vlastiti kapital, kredit, leasing, bilančano financiranje, javna sredstva, Jadrolinija, Brodosplit.

SUMMARY

In order to stay competitive with the market, shipowners companies must constantly improve their service, staff and technical infrastructure (ships). They are certainly helped by the professional staff which analyzes they conduct, their own capital and financial resources, but also the "borrowing market" which serves to help shipowners with their unlimited resources in achieving their goals, in particular the purchase of new ships. Some of the main ways of borrowing are loans, leasing, balance sheet financing and public financing. Each of these methods has a twofold positive and negative impact on both the borrower and the lender, and in order to know more specifically what this actually means, the actual business indicators of the two largest national shipping companies, Jadrolinija and Brodosplit, have been singled out.

Keywords: shipping, shipbuilding, equity, credit, leasing, balance sheet financing, public funds, Jadrolinija, Brodosplit.

SAŽETAK	I
SUMMARY	I
UVOD	1
1.1. PROBLEM, PREDMET I OBJEKTI ISTRAŽIVANJA.....	1
1.2. SVRHA I CILJEVI ISTRAŽIVANJA	3
1.3. ZNANSTVENE METODEDE	3
1.4. STRUKTURA RADA.....	3
2. TRŽIŠTE BRODOVA	5
2.1. TRŽIŠTE NOVIH BRODOVA.....	5
2.2. TRŽIŠTE RABLJENIH BRODOVA.....	7
2.2.1. Prednosti kod nabave rabljenih brodova.....	8
2.2.2. Nedostatci kod nabave rabljenih brodova	8
2.3. BRODOVI ZA REZALIŠTE	8
3. STANJE U BRODOGRAĐEVNOJ INDUSTRIJI	13
3.1. CIJENA NOVOGRADNJE.....	13
3.2. RELATIVNA STABILNOST U CIJENAMA NOVOGRADNJE.....	14
3.3. UVID U GLOBALNO UGOVARANJE BRODOGRADNJE	15
4. FINANCIRANJE NABAVE BRODOVA VLASTITIM SREDSTVIMA	18
4.1. DIONIČKO TRŽIŠTE	19
4.2. PREDNOSTI I NEDOSTATCI FINANCIRANJA IZ VLASTITIH IZVORA	20
5. FINANCIRANJE NABAVE BRODOVA ZADUŽIVANJEM	21
5.1. KREDITIRANJE.....	21
5.1.1. Vrste kredita kod financiranja nabave brodova	24
5.1.1.1. Hipotekarni krediti.....	24
5.1.1.2. Sindicirani krediti	24
5.1.2. Prednosti kod kreditiranja	25
5.1.3. Nedostatci kod kreditiranja.....	26
5.2. LEASING FINANCIRANJE	26
5.2.1. Prednosti leasinga za davatelja	29
5.2.2. Prednosti leasinga za primatelja	30
5.2.3. Nedostatci leasinga za davatelja	31

5.2.4. <i>Nedostatci leasinga za primatelja</i>	31
5.3. BILANČANO FINANCIRANJE	32
6. FINANCIRANJE IZ JAVNIH IZVORA.....	33
6.1. KONKRETAN PRIMJER FINANCIRANJA BRODOVA NA PRIMJERU JADROLINIJE	35
6.1.1. <i>Naturalni pokazatelji financijskog izvještaja iz 2019. godine</i>	37
6.1.2. <i>Financijski pokazatelji financijskog izvještaja iz 2019. godine</i>	40
6.2. KONKRETAN PRIMJER FINANCIRANJA BRODOVA NA PRIMJERU BRODOSPLITA.....	43
6.2.1. <i>Naturalni pokazatelji financijskog izvještaja</i>	43
6.2.2. <i>Financijski pokazatelji financijskog izvještaja</i>	45
7. ZAKLJUČAK.....	47
8. PRILOG – PREDVIĐANJA I TRENDOVI U MODERNOJ BRODOGRADNJI	49
8.1. JUŽNA KOREJA BI TREBALA IMATI ISKORIŠTENOST OD 59%	49
8.2. MALA GRUPA BRODOGRADILIŠTA IMA PREDVIĐENU ISKORIŠTENOST OD 99% KAPACITETA.....	50
8.3. IZAZOVNA 2021. GODINA ZA VELIKI BROJ BRODOGRADILIŠTA	50
8.4. ZAHTJEVNIJA NOVA PLOVILA	50
LITERATURA	51
POPIS TABLICA	52
POPIS SLIKA.....	52
POPIS SHEMA.....	52
POPIS GRAFIKONA	53

UVOD

1.1. PROBLEM, PREDMET I OBJEKTI ISTRAŽIVANJA

U ovom diplomskom radu obrađeno je, kao glavna tema, financiranje nabave novih brodova zaduživanjem i analiza financijskog poslovanja Jadrolinije i Brodograđevne industrije Split d.o.o. (dalje Brodosplit). Rijetko koja brodarska kompanija može sebi priuštiti da brod novogradnju kupi isključivo vlastitim sredstvima pa je potrebno pribjeći jednoj od metoda zaduživanja. Postoji nekoliko tradicionalnih metoda, a svaka od njih dolazi pod određenim uvjetima i za kompaniju ima određene koristi, ali i nedostatke. Situacija na pomorskom tržištu se lako mijenja i na brodarima je veliki izazov da temeljitim financijskim i ostalim analizama donose odluke koje su najoptimalnije za njihovo poslovanje. Jedno od ključnih pitanja je kako stupiti na tržište, kako postati prepoznatljiv i jedinstven ili kako svoju stečenu poziciju održati. Jedan od najboljih načina za to je konstantno unaprjeđivanje i modernizacija djelatnosti – bilo u smislu kadrova, načina poslovanja, područja poslovanja, usluga koje stvaraju dodatnu vrijednost za korisnika ili u smislu modernizacije opreme s kojom kompanija raspolaže. U ovom slučaju to se odnosi na samu brodsku flotu, odnosno brodove kojima kompanija obavlja svoju primarnu funkciju, prijevoz putnika i/ili tereta i na analizu naturalnih i financijskih pokazatelja poslovanja dviju najveće nacionalnih brodarske kompanije.

Korisnici bilo kojih pa tako i brodarskih usluga u današnje vrijeme sve su zahtjevniji. Očekuju od svog pružatelja usluga bržu, sigurniju, pouzdaniju, kvalitetniju i naravno što je moguće više jeftiniju uslugu. Konkurencija je jaka i uvijek gleda da prestigne konkurenta u svemu. Kako je navedeno, ni korisnici nisu baš blagonakloni pa mjesta za loše poslovne odluke i greške u poslovanju gotovo da i nema.

Glavni problem istraživanja u ovom radu jesu mehanizmi koje brodari koriste za dolaženje do sredstava za kupovinu novog broda i financiranja poslovanja. Konkretno, naglasak je na mehanizmima zaduživanja. Leasing, kreditiranje, javni zajmovi, bilančano financiranje neki su od glavnih načina za to. Svaki od ovih mehanizama brodaru zapravo može znatno olakšati njegovo poslovanje jer ne mora imati gotova sredstva, kako bi mogao ulagati u poboljšanje i modernizaciju svoje usluge. Međutim, javlja se pitanje kakve zapravo utjecaje ti mehanizmi imaju na poslovanje broдача, u smislu održavanja likvidnosti, solventnosti, kredibiliteta kod banaka i pozicije i prepoznatljivosti na tržištu.

Predmet ovog rada su dakle primarno načini financiranja nabavljanja novih brodova i održavanja poslovanja brodarskih kompanija. Od vlastitih sredstava, dionica, privatnog kapitala pa do dugoročnih kredita koje brodari ugovaraju sa bankama sa ili bez pomoći države. Tu je i sve popularniji način financiranja putem leasinga, u kojem brodar ne posjeduje brod, ali ima maksimalno pravo na korištenje, no za to isplaćuje naknadu, koja se u njegovim poslovnim knjigama zapravo vodi kao operativni trošak, a ne kao ulaganje u imovinu.

Sukladno navedenome, dolazi se do objekata istraživanja. U ovom slučaju to su svi sudionici koji sudjeluju u poslu financiranja nabave novih brodova. To su prije svega brodarske kompanije, brodogradilišta, banke, potencijalno leasing kuće, odnosno davatelji te na kraju i država koja je pravno omogućila postojanje svih navedenih subjekata i pravnim okvirima regulirala njihovo poslovanje. Njihovo međusobno djelovanje u kombinaciji s ostalim ekonomskim, političkim, društvenim i ostalim faktorima rezultira pomorskim tržištem.

1.2. SVRHA I CILJEVI ISTRAŽIVANJA

Svrha ovog rada je upoznati se s definicijom, podjelom i pojmom pomorskog tržišta brodovima te načinima financiranja nabave novih brodova i tekućeg poslovanja brodarskih kompanija (konkretno Jadrolinije i Brodosplita). Cilj je analizirati metode zaduživanja te njihove potencijalne pozitivne i negativne učinke za brodovlasnika i odgovoriti na sljedeća glavna pitanja:

1. Koji su načini financiranja nabave novih brodova i kako ih se može podijeliti?
2. Koji su načini financiranja zaduživanjem?
3. Kako ti načini utječu na brodarsku kompaniju i koji su pozitivni, a koji negativni učinci svakog od njih?
4. Kakvu ulogu u tome može igrati država?
5. Kakvo je stanje sa financiranjem hrvatskih brodarskih kompanija?
6. Kakva su predviđanja za buduće trendove financiranja u brodarstvu?

1.3. ZNANSTVENE METODE

Znanstvene metode koje su korištene u ovom radu su metoda kompilacije već postojećih saznanja o temi, metoda opisivanja, sinteze i analize podataka, metoda komparacije u primjerice uspoređivanju obilježja više opisanih objekata, statistička metoda u analizama naturalnih i financijskih pokazatelja poslovanja brodarskih kompanija te metoda predviđanja budućih događanja na brodarskom tržištu.

1.4. STRUKTURA RADA

Rad je podijeljen u sedam glavnih cjelina u kojima se postupno obrađuje njegova tema. U uvodu se najprije upoznaje sa temom, a potom se dolazi do problema istraživanja, daje se odgovor na pitanje koji je predmet istraživanja i na koje se objekte ono odnosi.

U drugom dijelu rada upoznaje se s tržištem brodova, odnosno njegovom podjelom na tržište novih brodova, rabljenih brodova i brodova za rezalište. Vidjet ćemo koje su glavne

prednosti, a koji nedostaci svake vrste te što oni brodaru zapravo znače, što mu donose i koje mogućnosti mu otvaraju.

U trećem dijelu upoznaje se sa stanjem u globalnoj brodograđevnoj industriji, odnosno s time kako nastaju i kakve su cijene brodova novogradnji i na koji se način novogradnja globalno ugovara. Tko su lideri u tom području te kakvi su neki od glavnih statističkih pokazatelja ove teme.

Potom, u četvrtom dijelu, prelazi se na analizu načina financiranja kupovine novih brodova vlastitim sredstvima i to vlastitim kapitalom ili dionicama. Također će se vidjeti koje su prednosti te ima li nedostataka u ovakvom načinu financiranja i kako on zapravo funkcionira te kako se odražava na poslovanje brodarske kompanije.

U petom dijelu analizira se jedna od glavnih tema rada, odnosno financiranje nabave novih brodova zaduživanjem. Vidjet će se koji su najistaknutiji načini za to, što je kod njih dobro, a što je potencijalna opasnost te kakvu ulogu u tome može igrati država. Bit će pojašnjene temeljne definicije kredita, leasinga, bilančanog financiranja i financiranja iz javnih sredstava. Svaka od njih bit će zasebno objašnjena sa svojim pozitivnim i negativnim stranama, a statistički pokazatelji pokazat će kako brodarske kompanije generalno stoje u toj priči te s kime, kako i koliko surađuju.

U šestom dijelu bit će prikazani i analizirani konkretni primjeri financiranja brodara i nabave brodova. Kao primjer poslužit će Jadrolinija i Brodosplit, a protumačeni su i glavni prirodni i statistički pokazatelji njihovog poslovanja.

Rad je zaključen sedmom cjelinom, odnosno zaključkom u kojem se stavlja pečat na cijelu priču i u kojem se potvrđuju ili negiraju hipoteze i time iznose najvažnije konstatacije. Također, autor iznosi kratki osobni osvrt. U prilogu se nalaze podatci i predviđanja te zanimljivosti vezani za svjetsko brodarstvo u budućnosti, a u kojem će svakako sudjelovati i Hrvatska.

2. TRŽIŠTE BRODOVA

Tržište općenito slobodnom definicijom može biti opisano kao prostor u kojem ponuđači raznih usluga, vještina i dobara traže svoje klijente, odnosno konzumente onoga što nude. Tako je i brodsko tržište prostor na kojem vlasnici brodova, odnosno proizvođači traže nove vlasnike, odnosno kupce za svoje brodove. Može se reći da brodarske kompanije trže sebi prijevozna sredstva kojima će obavljati svoju primarnu djelatnost – prijevoz ljudi i/ili dobara.

2.1. TRŽIŠTE NOVIH BRODOVA

Industrija koja se bavi izgradnjom novih brodova naziva se brodogradnjom. Brodogradnja i brodarstvo dvije su različite djelatnosti, no svakako su jako povezane jer novi trendovi u pomorskom tržištu jasno određuju kakvi novi brodovi trebaju biti da bi bili konkurentni, a brodovi koji već jesu u prometu na neki način određuju tempo i dinamiku brodarske industrije. Također, budući da isporuku novih brodova treba dugo čekati, tržište onih brodova koji su već spremni za korištenje (rabljeni) igra značajnu ulogu u određivanju cijene tih istih novih brodova.

Jedno od karakterističnih razdoblja za brodsko i brodarsko tržište naziva se depresija. To je razdoblje kada su vozarine niske, brodski kapaciteti nisu dovoljno, odnosno potpuno iskorišteni, brodari su prisiljeni poslovati s nulom ili s gubitcima te su često primorani i prodati svoj brod. Banke na njih vrše nepremostiv pritisak, čak i ako su nekad prije razdoblja depresije ugovorili povoljne uvjete kreditiranja. Novi su brodovi dakako i skuplji od rabljenih te iziskuju puno više kapitala za nabavku.

Ono što je dobro kod novih brodova je što su tehnički i tehnološki puno napredniji, opremljeniji modernijom opremom koju je jeftinije održavati, a samim tim je i životni vijek broda znatno dulji i više se stigne isplatiti brodaru nego rabljeni brod. On mu ujedno donosi i dobar marketing jer tko ne bi želio prevoziti teret ili ljude u novijim, naprednijim i sigurnijim brodovima. To brodaru daje dobar glas na tržištu i zasigurno je, barem u nekom periodu potražnja za njim veća.

Za razliku od depresivnog razdoblja, razdoblje konjunktura predstavlja period u kojem je potražnja za brodskim prostorom velika, što za posljedicu ima narudžbe za nove brodove, intenzivniji rad brodogradilišta, no samim time i veće cijene brodova. U nastavku je prikaz

razdoblja depresije i konjunktura od 1945. godine do danas.¹

- Prva konjunktura - od 1945. do 1948. g.
- Prva depresija - od 1948. do 1950. g.
- Druga konjunktura - od 1950. do 1952. g.
- Druga depresija - od 1952. do 1954. g.
- Treća konjunktura - od 1954. do 1957. g.
- Treća depresija - od 1957. do 1964. g.
- Četvrta konjunktura - od 1964. do 1966. g.
- Četvrta depresija - od 1966. do 1967. g.
- Peta konjunktura - od 1967. do 1970. g.
- Peta depresija - od 1971. do 1972. g.
- Šesta konjunktura - od 1972. do 1973. g.
- Šesta depresija - od 1974. do 1978. g.
- Sedma konjunktura - od 1979. do 1981. g.
- Sedma depresija - od 1982. do 1986. g.
- Osmo konjunktura - od 1987. do 1989. g.
- Osmo depresija - od 1990. do 1991. g.
- Deveta konjunktura - od 1991. do 1995. g.
- Deveta depresija - od 1996. do 2002. g.
- Deseta konjunktura - od 2003. do 2008. g.
- Deseta depresija - od 2008. do danas

¹ Bataliić.M.,Mitrović F.:op.cit.,pod 33.,str. 3.-4

Može se vidjeti da se otprilike svake tri godine dogodi izmjena razdoblja depresije i konjunktura. Trajanje razdoblja i intenzitet svakako nisu uvijek jednaki. Ciklusi su se nekad mijenjali zbog ekonomsko-društvenih čimbenika, a nekada i slučajno. Primjerice, početkom pedesetih godina 20. stoljeća za vrijeme Korejskog rata događa se konjunktura zbog povećane potražnje za ratnim brodovima i stvaranja ratnih zaliha. Nakon toga slijedi depresija jer je Korejski rat završio i za time više jednostavno nije bilo potrebe.

Poznato je da je Sueski kanal jedno vrijeme bio zatvoren razdoblje desete depresije zbog problema oko njegove nacionalizacije. To je primjer razdoblja konjunktura zbog ekonomskih razloga – put između Azije i Europe znatno je dulji i veća je potreba za brodskim prostorom.

Prethodna istraživanja, iskustva i trendovi daju analitičarima temelj za daljnja predviđanja, što također ima utjecaj na brodsko i brodarsko tržište. Danas traje razdoblje desete depresije, koje je započelo zajedno sa svjetskom ekonomskom krizom 2008. godine.

2.2. TRŽIŠTE RABLJENIH BRODOVA

Pod rabljene brodove spadaju svi oni brodovi koji nisu potpuno novi (novogradnje) ili koji bez obzira na starost i stanje još uvijek nisu završili u rezalištu, odnosno nisu svrstani u stare dotrajale brodove. Kada se i ako brodar odluči na nabavku jednog ovakvog broda važno je da u obzir uzme najprije ono što od jednog takvog broda očekuje pa sukladno tome njegovo stanje i činjeničnu starost, odnosno procijenjeni preostali vijek trajanja.

Ulaganja u rabljene brodove usmjerena su očekivanoj dobiti od poslovanja brodom ili očekivanim koristima od špekulacije kroz naknadnu preprodaju, odnosno kombinacijom istog. Ispravnost predviđenog pothvata ulagača ovisit će o točnosti predviđanja budućih kretanja tržišta i procjeni neposrednih i tekućih troškova, te drugih utjecaja na poslovanje broda. Svake godine proda se oko 1.000 rabljenih preoceanskih brodova, vrijednosti oko 9,6 milijardi dolara.²

² Batalić, M.; Mitrović, F. (2010): *Financiranje u pomorstvu*. 1. izdanje, Pomorski fakultet u Splitu, Split, op. cit. pod 33., str. 23,

2.2.1. Prednosti kod nabave rabljenih brodova

Kako je i ranije navedeno, prva i najočitija prednost ovakvih brodova što su odmah spremni za korištenje, odnosno eksploataciju. Nije ih potrebno čekati kao što je to slučaj kod brodova novogradnji.

Cijene su im također mnogo manje nego novim brodovima, a najvišu razinu dostižu logično u razdobljima konjunktura iz razloga što je potražnja za brodskim prostorom veća, a istovremeno i ograničena, no u takvim situacijama ovi brodovi brodaru gotovo odmah donose profit.

Što se tiče omjera dobivenog i uloženog, najčešće je priča za brodarka dosta povoljna, budući da s brodom gotovo odmah kreće zarađivati i isplaćivati svoju investiciju, a ako to i nije tako, prodajom istog brodarka može izvući barem pozitivnu nulu ili mnogo manje gubitke, u odnosu na to ako kupi novi brod koji mu se ne isplati onoliko koliko je objektivno potrebno.

2.2.2. Nedostatci kod nabave rabljenih brodova

Zna se koji je najbolji automobil – novi automobil. Ista je stvar i sa brodovima. Rabljeni brod nikada ne može brodarku donijeti onakav kredibilitet, reputaciju i marketing kakve mogu novi brodovi.

Također, može se dogoditi i da brodarka jednostavno nije zadovoljan brodom. Razlog mogu biti skriveni nedostaci i neočekivani troškovi za njega, na koje brodarka nije računao ili mu se brod jednostavno nije dovoljno isplatio ili barem ne koliko je na početku predviđeno i zamišljeno.

Može li rabljeni brod biti skuplji od novog broda? Naravno da može. U razdobljima konjunktura kada je brodski prostor od presudne važnosti, upravo brzina isporuke broda može biti ključan faktor u određivanju njegove cijene. Tržište je jednostavno takvo da si brodarka ne može dozvoliti čekanje broda, jer mu ono u takvom razdoblju stvara još više gubitaka.

2.3. BRODOVI ZA REZALIŠTE

U ovu kategoriju spadaju brodovi koji se zbog starosti ili tehničkih problema ne mogu popraviti ili to jednostavno više nije isplativo, ali i oni brodovi koji su bili nuđeni na tržištu kao rabljeni, ali ih nitko nije odlučio kupiti.

Logikom se da zaključiti da je najčešće vrijeme odlaska brodova u rezalište razdoblje depresije na tržištu. Brodar se tada rješava brodova koji mu više ne donose profit ili koji su mu neisplativi za održavanje ili popravak te tima ostvaruje koliko-toliko prihoda koji su mu prijeko potrebni za održavanje normalnog poslovanja ili pokrivanje nastalih gubitaka.

Cijene se određuju pregovorima, a ovise o slobodnim kapacitetima u rezalištima i potražnji za otpadnim željezom. Cijene su vrlo promjenjive i variraju od broda do broda. Određivanje vrijednosti broda za rezalište zasniva se na tonaži lakog deplasmana. Željezo dobiveno u rezalištima je relativno visoke kvalitete, osobito ono dobiveno od tankera s velikim ravnim oplatama. Koristi se u građevinarstvu, za izradu kanalizacijskih i vodovodnih cijevi, željeznih konstrukcija i sl.

Teško je reći da nešto što je nerentabilno ili neispravno i dotrajalo može imati prednosti. Ipak, u kriznim situacijama brodari od ovakvih brodova mogu izvući ranije opisanu kakvu-takvu korist, a sredstva koja se dobiju prodajom ovakvih brodova mogu se usmjeriti na modernizaciju kompanije u smislu nabave boljih rabljenih ili čak i novih brodova.

Za vrijeme konjunktura cijene rabljenih brodova su veće pa je tada najbolje dati brod u otpis, jer je otkupna cijena same sirovine veća i rezališta rade slabije jer se ide na to da se rabljeni brod iskoristi što je više moguće.

Za vrijeme depresije je stvar obrnuta – otkupna cijena sirovine je manja, ali rezališta rade punom parom jer se brodovlasnici spašavaju na sve moguće načine koje znaju. Može se zaključiti da se radi o jednoj financijski prilično nestabilnoj industriji. Možda i najveći nedostatak u ekološkom i društvenom smislu je način na koji se ovakvi brodovi zbrinjavaju. To je najčešće istok Azije gdje je radna snaga za naše pojmove gotovo besplatna, a brodovi se ponekad doslovno nasukavaju na plaže i tamo se režu, što je ekološki potpuno neprihvatljivo. Ideje jesu da se to na neki način sofisticira, no o tome za sad još ništa konkretno.

U nastavku slijedi tablica 1 gdje su sumirani prednosti i nedostaci pojedine vrste brodova iz ovog poglavlja, a niže se mogu vidjeti i slikovni primjeri svake od njih.

Primjer 1. Prikaz prednosti i nedostataka različitih vrsta brodova

Tablica 1: Prednosti i nedostaci novih, rabljenih i brodova za rezalište

VRSTA BRODA	PREDNOSTI	NEDOSTATCI
NOVI	<ul style="list-style-type: none"> -tehnološki napredniji -dugovječniji i pouzdaniji te jeftiniji za održavanje -donose kredibilitet i dobar marketing vlasniku 	<ul style="list-style-type: none"> -skuplji -dugo se čekaju -potencijalno neisplativi
RABLJENI	<ul style="list-style-type: none"> -u pravilu jeftiniji od novih -ne čekaju se dugo -može ih se prodati ako su neisplativi, uz nikakve ili manje gubitke 	<ul style="list-style-type: none"> -nisu toliko napredni -kraćeg vijeka -ne donose prednost nad konkurentima
ZA REZALIŠTE	<ul style="list-style-type: none"> -mogu se pokriti troškovi poslovanja za vrijeme depresije 	<ul style="list-style-type: none"> -način zbrinjavanja još uvijek je neprihvatljiv -financijski nestabilno tržište

Izvor: izradio autor

Primjer 2: Prikaz novog broda



Slika 1: Novi brod

Izvor: <https://bit.ly/3e5RI4A> (01.06.2020.)

Primjer 3: Prikaz rabljenog broda



Slika 2: Rabljeni brod

Izvor: <https://bit.ly/2MXCAKJ> (01.06.2020.)

Primjer 4: Prikaz broda u rezalištu



Slika 3: Brod u rezalištu

Izvor: <https://bit.ly/2Y5KRIS> (01.06.2020.)

3. STANJE U BRODOGRAĐEVNOJ INDUSTRIJI

Brodograđevna industrija opterećena je zadnje desetljeće velikim brojem narudžbi. Kompanije su stvarale periode velike potražnje uvođenjem sve modernijih i energetski efikasnijih plovila po sve pristupačnijim cijenama. Slijedom događaja može se zaključiti da se industrija kreće u smjeru konsolidiranja tržišne strukture koja će s vremenom početi graditi plovila nove generacije, digitalno opremljena i nisko emitirajuća koja u ovim trenucima još uvijek bilježi mali broj narudžbi. Brodograđevna industrija nastavlja s praksom konsolidacije³ kako bi smanjila broj zaliha. Brodogradilišta se kupuju ili udružuju, dok se kapacitet zatvara. Više od 200 brodogradilišta su u posljednjih 5 godina zatvorena, a toj brojci nije kraj sve dok traje konsolidacija.

3.1. CIJENA NOVOGRADNJE

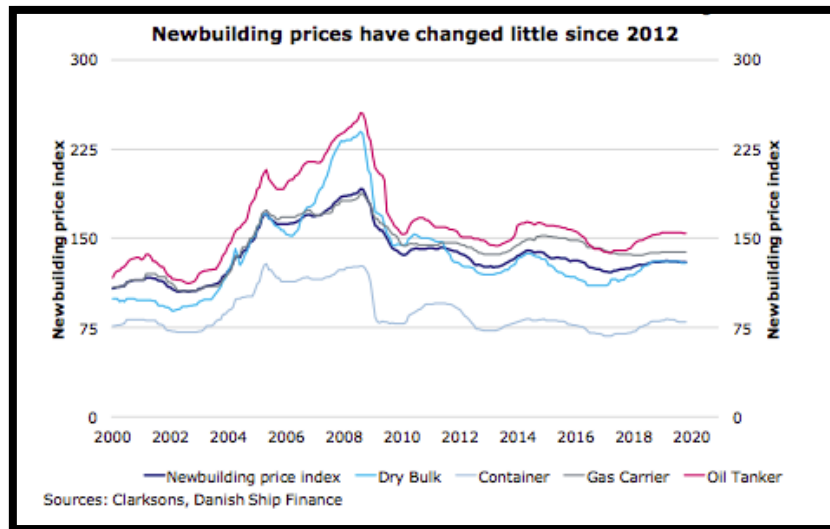
U 2019. godini, 116 brodogradilišta je sudjelovalo u kreiranju tržišne cijene pošto su primile nove narudžbe, dok 281 brodogradilište već posjeduje knjigu narudžbi, što je vidljivo iz grafikona 1. Grupa od 74 brodogradilišta bilježi ukupno čak 87% svih primljenih narudžbi mjereno u CGT⁴ (Compensated gross tonn), unatoč tome, time su si osigurali optimalnu angažiranost svojih kapaciteta samo na pola godine. Višak u kapacitetima obilježava period relativno niskih i stabilnih cijena.

³ Definicije konsolidacije

1. oblikovanje, stvaranje kompaktnoga tijela
2. ujedinjavanje u jedan sustav ili tijelo da bi se postigla čvrstoća; sređivanje, ustaljenje, jačanje, staloživanje [*konsolidacija građevine; konsolidacija zdravlja; konsolidacija političkog života*]
3. ekon. računovodstvena operacija kojom se pri poslovnom spajanju više poduzeća eliminiraju pojedine računovodstvene stavke
4. pravn. način prestanka založnog prava prelaskom zaloga u vlasništvo vjerovnika [*izvršiti konsolidaciju*]

⁴ U sektoru brodogradnje uvriježilo se mjerenje outputa u kompenziranim bruto tonama (compensated gross tons, dalje: CGT). Kompenzirane bruto tone predstavljaju mjernu jedinicu proizvodnje novih brodova. One se definiraju kao jedinica mjere koja osigurava zajedničko mjerilo relativnog outputa u djelatnosti brodogradnje trgovačkih brodova kod velikih skupina kao što su “svijet”, “regije” ili “skupine više brodogradilišta”.

Primjer 5: Prikaz cijena novogradnje



Grafikon 1: Cijene novogradnji od 2000. do 2020. godine

Izvor: https://www.shipfinance.dk/media/2000/shipping-market-review-december-2019.pdf?fbclid=IwAR0MTGmrph2m5XgUyfh5luk9NM6kikR3_Znocqu52nSyqJjaXA7AXU0cvek
(02.06.2020.)

3.2. RELATIVNA STABILNOST U CIJENAMA NOVOGRADNJE

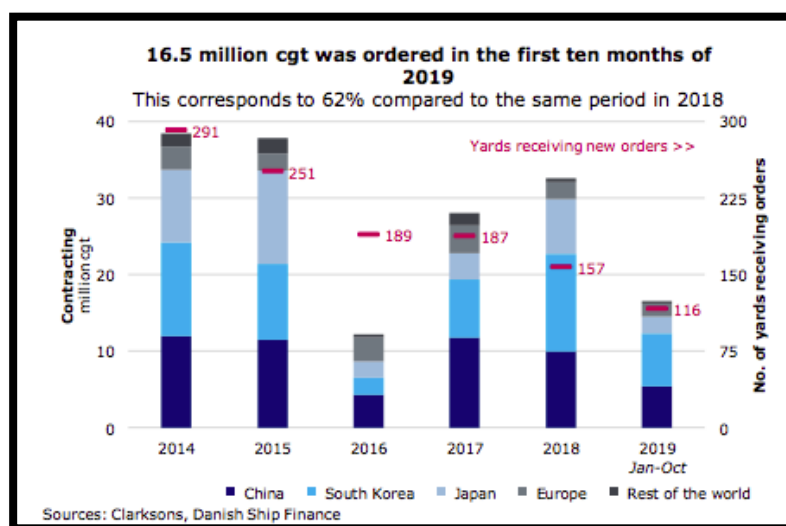
Cijene novogradnje u glavnim segmentima uglavnom su stabilne od 2012. godine. Očekivano, cijene su oscilirale iz godine u godinu između segmenata brodova, regija gradnje i brodogradilišta, ali prevladavajući trend obilježava industriju slabo iskorištenom pokušavajući si osigurati pokoju narudžbu unatoč iznimno niskim cijenama gradnje, cijeli naredni period trajanja konsolidacije tržišta.

Volatilnost cijene čelika, fluktuacije valuta, trošak pritiska i troškovi opreme evidentno igraju ulogu u regionalnoj konkurenciji između brodogradilišta, ali ti trendovi ne uspijevaju zasjeniti činjenicu da se cijene novogradnje postavljaju među sve manjim brojem brodogradilišta koja se bore da maksimalno iskoriste svoj kapacitet, a cijene je teško podići kada se mnoštvo kompanija natječe osiguravajući sebi narudžbu.

3.3. UVID U GLOBALNO UGOVARANJE BRODOGRADNJE

Razlog manjkavosti brojki za novogradnju može se prepisati globalno relativno mladoj floti, no naravno uvijek postoji neki segment brodarstva koji zahtijeva direktnu potrebu za ažuriranjem/prinovom svoje flote. Za brodograđevnu industriju vlada poprilična neizvjesnost glede budućih zahtjeva za sustav pogonjenja, sastav goriva te općenitih nacрта brodova novih generacija. Grafikon 2 prikazuje pad od 38% u brodogradnji u 2019. godini u odnosu na 2018. godinu.

Primjer 6: Prikaz opadanja broja narudžbi



Grafikon 2: Opadanje broja narudžbi u 2019. u odnosu na 2018. godinu

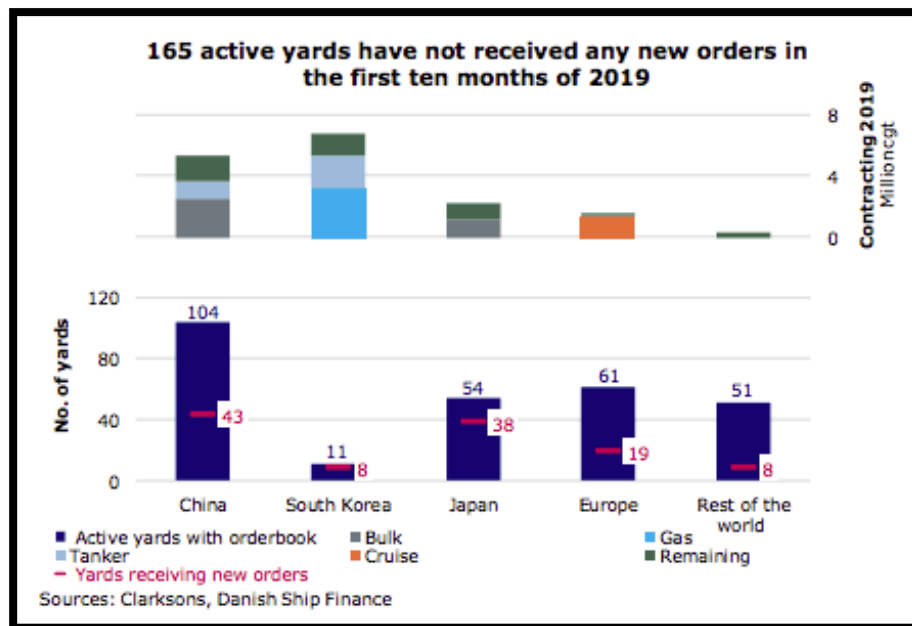
Izvor: https://www.shipfinance.dk/media/2000/shipping-market-review-december-2019.pdf?fbclid=IwAR0MTGmrph2m5XgUyfh5luk9NM6kikR3_Znocqu52nSyqJjaXA7AXU0cvek
(03.06.2020.)

Brodograđevna industrija nastavlja s konsolidacijom kako bi smanjila broj zaliha. Brodogradilišta se kupuju ili udružuju, dok se kapacitet zatvara. Više od 200 brodogradilišta su u posljednjih 5 godina zatvorena, a toj broju nije kraj sve dok traje konsolidacija.

Osvrnuvši se na 2019., ranije spomenutih 116 brodogradilišta je primilo nove narudžbe ali predominantnih 87% proizlazi iz samo 74 brodogradilišta. Međutim 48 brodogradilišta je popunilo samo zahtjeve samo za polovičnim ispunjenjem svojih kapaciteta, dok 10 brodogradilišta uzima polovicu tj. 50% ukupnog broja narudžbi.

Grafikoni grupe 3 prikazuju grupu od 165 brodogradilišta koja, predstavljajući gotovo trećinu tj. 30% ukupnog globalnog kapaciteta u 2019. godini nije uspjela priskrbiti niti jednu novu narudžbu. 118 od njih 165 (20% u ukupnom udjelu) će kroz sljedeću godinu ostati bez ikakvih prijašnjih narudžbi.

Primjer 7: Prikaz kretanja narudžbi



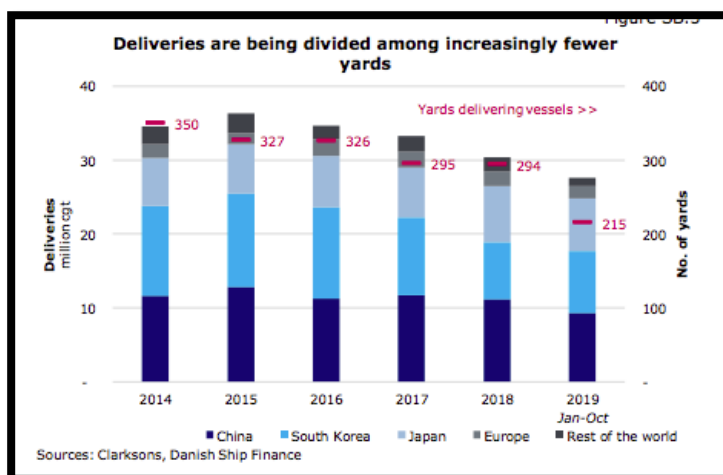
Grafikon 3: Aktivna brodogradilišta bez narudžbi

Izvor: https://www.shipfinance.dk/media/2000/shipping-market-review-december-2019.pdf?fbclid=IwAR0MTGmrph2m5XgUyfh5luk9NM6kikR3_Znocqu52nSyqJjaXA7AXU0cvek (03.06.2020.)

Južna Koreja si je priskrbila narudžbe od ukupno 6.9 milijuna CGT-a raspoređeno na samo 8 brodogradilišta, dok Kina zauzima drugo mjesto s priskrbljenih 5.4 milijuna CGT-a raspoređenih na 43 brodogradilišta. Kineskim tržištem su u 2019. godini dominirale narudžbe od državnog interesa.

Napor uložen u konsolidaciju brodogradilišta počinje pokazivati svoj utjecaj na njihovom “output-u” ukazujući na povećan broj narudžbi u skladu s planom. Broj brodogradilišta koji dostavljaju svoje narudžbe pao je sa 350 u 2014. godini na 215 u 2019. godini, što je vidljivo iz grafikona 4.

Primjer 8: Prikaz opadanja isporuka brodova



Grafikon 4: Opadanje isporuke brodograđevnih narudžbi

Izvor: https://www.shipfinance.dk/media/2000/shipping-market-review-december-2019.pdf?fbclid=IwAR0MTGmrph2m5XgUyfh5luk9NM6kikR3_Znocqu52nSyqJjaXA7AXU0cvek
(03.06.2020.)

Isporuke za prvih deset mjeseci 2019. godine bile su veće nego u istom razdoblju 2018. godine. U prvih deset mjeseci isporučeno je 27,5 milijuna CGT-a iz 215 brodogradilišta. Skupina od 74 brodogradilišta, što predstavljaju polovicu kapaciteta, u 2019. godini isporučila je 64% kapaciteta.

4. FINANCIRANJE NABAVE BRODOVA VLASITIM SREDSTVIMA

Postoje dva glavna izvora kapitala koja brodskim tvrtkama omogućavaju da financiraju svoje poslovanje; prikupljanje novca putem dioničkog društva ili dugova (zajmovi, obveznice). Dioničko društvo koje može biti u različitim oblicima kao što su inicijalna javna ponuda (IPO), nastavak na javnu ponudu (FPO), privatni plasman i preferirani vlasnički kapital. U slučaju brodogradnje, financiranje duga uključuje sheme zakupa, osim zajmova i obveznica.

Primjer 9: Prikaz ukupnog kapitala



Grafikon 5: Ukupni kapital prikupljen zahvaljujući izdavanju obveznica i udjela / izgradnje brodova 2007.-2017. godine

Izvor: BRS brokers, Marine Money, January 2018 and Clarkson 2018. (04.06.2020.)

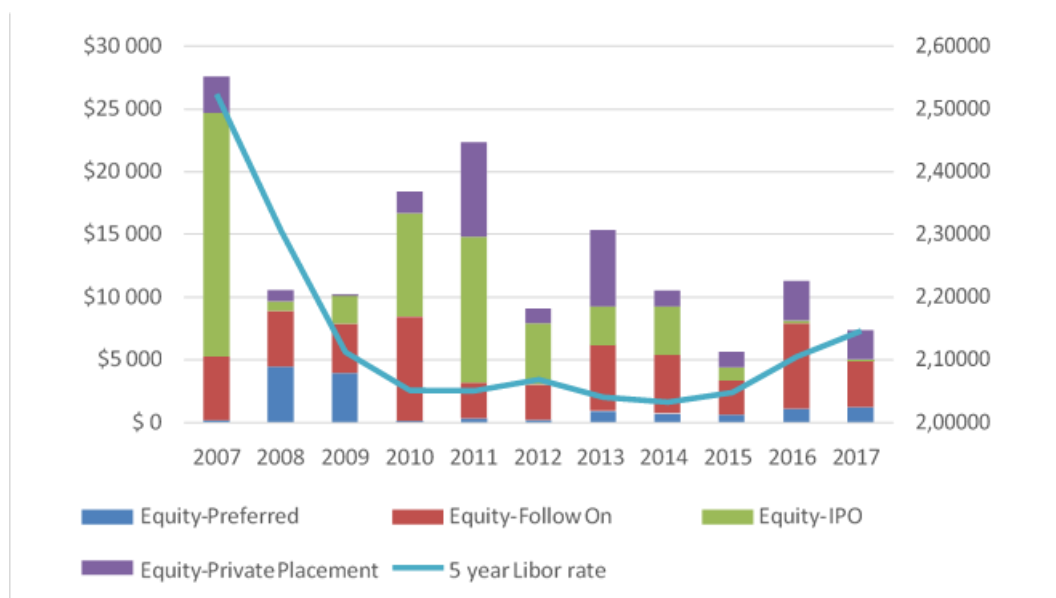
Ukupni kapital prikupljen od strane brodarske industrije izdavanjem kapitala i izdavanja obveznica iznosio je 31.5 milijardi USD u 2007. godini, vidljivo iz grafikona 5. Nakon snažnog smanjenja u 2008. i 2009. godini, dostigao je gotovo 33 milijarde USD u 2010. godini. U 2012. godini prikupljen je kapital za offshore industriju (USD 28.5 milijardi) što je nadmašilo kapital koji je prikupila brodarska industrija (19 milijardi USD). Tijekom 2013. do 2015. godine ukupna financijska sredstva prikupljena zahvaljujući izdavanju obveznica i vlasničkog udjela kontinuirano su se smanjivala, posebno za brodarsku industriju, te su u 2015. godini dostigla razinu približno kao u kriznom razdoblju 2009. godine (10 milijardi USD). Tijekom 2016. do 2017. godine ukupni kapital prikupljen od strane brodarske industrije ostao je ispod 15 milijardi USD godišnje.

4.1. DIONIČKO TRŽIŠTE

Javna i privatna tržišta kapitala pružaju različite izvore financiranja brodova, zajedno s kreditima poslovnih banaka i drugim vrstama duga. Iako je manje tradicionalan izvor financiranja brodova, tržišta dionica i privatni investitori nude velik izbor mogućnosti za javne i privatne brodarske tvrtke.

Grafikon 6 prikazuje da su u 2007. godini brodarske tvrtke prikupile 25.5 milijardi USD upotrebom izdavanja vlasničkog kapitala i 19.3 milijarde USD pomoću IPO-ova. Tijekom krize, prosječni ukupni kapital prikupljen korištenjem kapitala ostao je nizak i iznosio je oko 10 milijardi USD. U 2011. godini dostigao je svoj drugi vrhunac na 22.3 milijarde USD, a zatim je slijedio pad trenda dosegivši najnižu razinu od 5.6 milijardi USD u 2015. godini.

Primjer 10: Prikaz vlasničkog financiranja



Grafikon 6: Vlasničko financiranje po vrstama, 2007.-2017. godine. (USD u milijunima)

Izvor: Marine Money, January 2018 and Clarkson 2018. (04.06.2020.)

4.2. PREDNOSTI I NEDOSTATCI FINANCIRANJA IZ VLASTITIH IZVORA

Ako je broderska kompanija sposobna svoj novi brod isfinancirati vlastitim sredstvima, to može značiti da je ostvarila ili će potencijalno ostvariti veću dobit, što je u konačnici glavni cilj poslovanja. Također, prednost koja se nameće kao najočitija je nepostojanje obaveze vraćanja sredstava. Brodar može rasterećenije poslovati i usmjeravati svoje poslovne aktivnosti ka rastu i razvoju kompanije, a ne isključivo prema održavanju ili spašavanju onoga što se spasiti da. Također, ukoliko mu bude potrebno kreditiranje, za to će imati veću sposobnost i kredibilitet u očima onih kod kojih se planira zadužiti. Ponovno, potencijalna zaduženja služe širenju kompanije i poboljšanju rezultatima poslovanja. Generalno je kompanija u ovakvoj situaciji poslovno i finansijski samostalnija.

Iako se tako možda ne čini, ovakav način financiranja ima i svoje nedostatke. Za tuđe izvore može se čak reći da su neograničani, no vlastiti sigurno nisu. Također, kada kompanija ulaže svoja sredstva u tako veliki project, upitna je subjektivnost vrednovanja rezultata ulaganja, a mogućnosti za korištenje finansijske poluge nema. Kompanija također u ovakvim situacijama ima puno manje prostora za pogreške, budući da vjerojatno nije ostalo dovoljno sredstava kojima bi se iste eventualno ispravile, a u očima banaka pada jer više nema toliko vlastitih sredstava te njena solventnost može doći u pitanje.

5. FINANCIRANJE NABAVE BRODOVA ZADUŽIVANJEM

Najčešće je slučaj da broderska poduzeća nemaju gotova sredstva (ili barem ne sve) za kupovinu novogradnje broda. Tada su, ako doista žele novi brod, primorana odlučiti se za financiranje nabave istog zaduživanjem. Postoji nekoliko glavnih mehanizama kao što su kreditiranje, dobro poznati leasing, bilančano financiranje te financiranje iz javnih izvora. U ovom dijelu rada bit će navedeni i opisani ti mehanizmi, kao i njihove glavne prednosti i nedostaci, odnosno utjecaji na brodersku kompaniju.

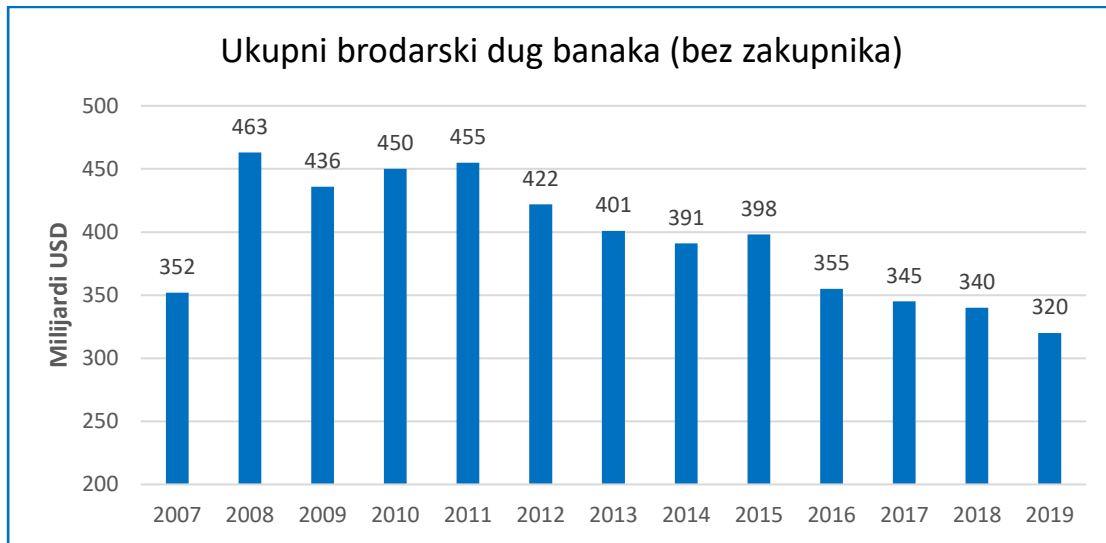
5.1. KREDITIRANJE

Bankovni krediti se često koriste za refinanciranje postojećih obveza brodera. Za financiranje novih gradnji komercijalni zajmovi koje nude komercijalne banke mogu se koristiti za izgradnju brodova i /ili za njihovo trajno financiranje. Ti zajmovi sadrže baznu stopu obično u obliku LIBOR-a uz maržu. Kamatne stope mogu biti fiksne ili promjenjive.

Zanimljiva informacija koja se vidi iz grafikona 7 je da su se u 2019. godini dugovi financiranja brodova smanjili za 30% u usporedbi sa 2011. godinom. Također je zanimljivo da se u istom tom razdoblju kapacitet bulkera povećao za +100%, kontejnerskog broda za +60% i tankera za +30%.

Na grafikonu 7 može se također vidjeti da su dugovi bili najveći za vrijeme svjetske financijske krize 2008. i 2009. godine kada su broderske tvrtke i banke zapale u kompleksan krug duga, uzrokujući kreditnu krizu koja ometa oporavak industrije. Prekomjerni kapacitet - gomila dostupnih brodova za najam - velika je briga, a drugi je nedostatak profitabilnosti uzrokovan problemima kao što su usporavanje potražnje i globalna ekonomska previranja.

Primjer 11: Prikaz razvoja ukupnog duga financiranja broda



Grafikon 7: Razvoj ukupnog duga financiranja broda

Izvor: BRS brokers, Marine Money (05.06.2020.)

Među prve četiri vodeće banke u financiranju brodara se nalaze tri s istočnog tržišta što ukazuje na rast utjecaja istočnih zemalja u investiranje u brodarski sektor.⁵ U tablici 2 nalazi se popis vodećih banaka.

Također, važno je istaknuti da su banke do početka svjetske ekonomske krize 2008. godine znato više ulagale u brodarski sektor nego što to čine danas, a u grafikonu 8 može se pratiti kako se količina tih ulaganja kretala u periodu od 2007. do 2016. godine. Posljedično tome, brodarske su se kompanije bile primorane snaći pomoću drugih izvora financiranja.

⁵ Shipping finance: Top bank portfolios, alternative schemes and recent developments; dostupno na: <https://opensea.pro/blog/shipping-finance> (5.6.2020.)

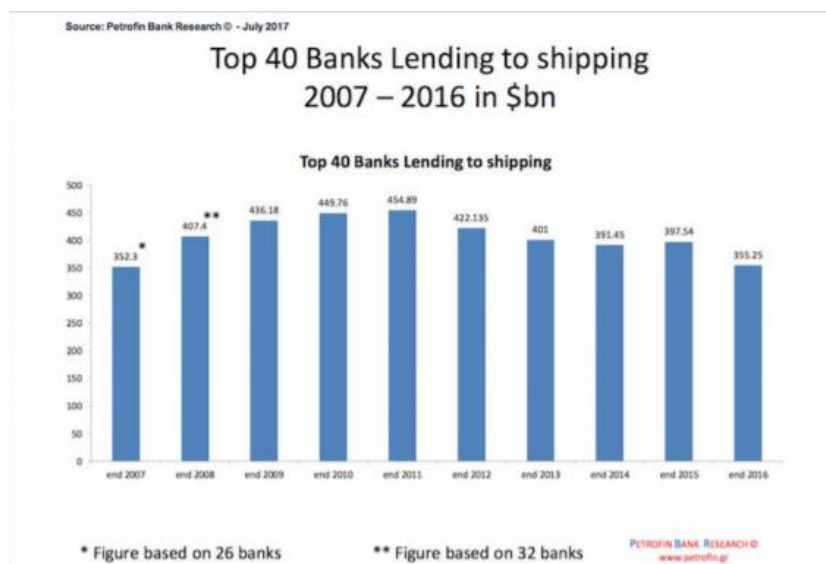
Primjer 12: Prikaz vodećih banaka

Tablica 2: Vodeće banke u financiranju brodara

Banks	Shipping Portfolio in billion USD
 DnB	\$24.70
 Bank of China	\$20.00
 ICBC	\$19.00
 China Exim	\$18.50
 KfW	\$18.40
 Nordea	\$18.05
 Korea Exim	\$18.00
 HSH Nordbank	\$17.79
 DVB	\$15.47
 Credit Suisse	\$14.70
 BNP Paribas	\$13.60
 BTMU	\$13.50
 ABN Amro	\$12.29
 China Development Bank	\$12.00
 Nord LB	\$11.85
 Credit Agricole CIB	\$11.00
 Citibank	\$11.00
 SMBC	\$10.50
 ING	\$9.50
 RBS	\$8.50

Izvor: Shipping finance: Top bank portfolios, alternative schemes and recent developments; dostupno na: <https://opensea.pro/blog/shipping-finance> (06.06.2020.)

Primjer 13: Prikaz bankovnih investiranja



Grafikon 8: Investiranje banaka u brodarski sektor od 2007. do 2016. godine

Izvor: Ship financing drops by 42,5 billion as traditional bankers exit, dostupno na: <https://www.hellenicshippingnews.com/ship-financing-drops-by-42-5-billion-as-traditional-bankers-exit-themarket/> (07.06.2020.)

5.1.1. Vrste kredita kod financiranja nabave brodova

Obzirom na to da se kod financiranja nabave novih brodova radi o velikoj količini novca, banke se tome moraju i te kako ozbiljno posvetiti u vidu formiranja posebnih odjela namijenjenih za brodare i brodsko tržište i zapošljavanja stručnih ljudi koji se u isto razumiju. Glavne vrste kredita u ovom slučaju su hipotekarni kredit (hipoteka) i sindicirani krediti.

5.1.1.1. Hipotekarni krediti

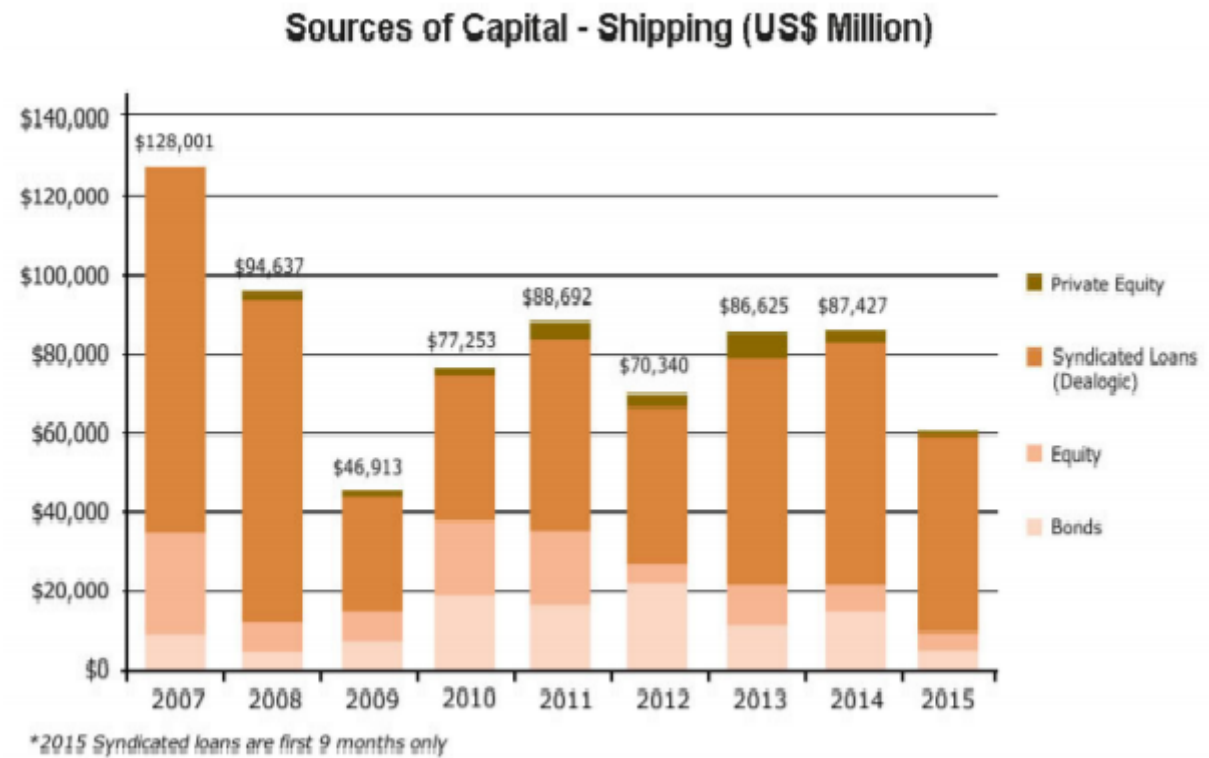
Hipoteka predstavlja takvu vrstu pozajmice u kojoj brodari kao sredstvo osiguranja za vraćanje kredita ostavljaju upravo brod kojeg su novcem iz istog kupili. Ugovorna hipoteka osniva se ugovorom između vjerovnika i dužnika gdje se stranke sporazumijevaju da vjerovnik upiše u upisnik svoje založno pravo na brodu u svoje ime i za svoju korist dok se sudska hipoteka osniva na pravomoćnoj i ovršnoj presudi nadležnog suda. Za financiranje nabave brodova od velike je važnosti institut angloameričkog prava tzv. Mortgage. Prema tom pravnom institutu u slučaju da dužnik nije uredno izvršio obveze vjerovniku pripada pravo traženja posjeda mirnim ili sudskim putem. Vjerovnik ima pravo daljnjeg iskorištavanja broda, pravo na vozarine ili na najamnine te naposljetku na njegovu prodaju zbog podmirenja svih dužnikovih obveza prema njemu. Prema kontinentalnom pravu, koje se primjenjuje u zemljama Europske unije, hipoteka daje pravo prodaje sudskim putem, a u iznimnim slučajevima javnom dražbom. Pravni institut pomorske hipoteke (mortgagea) su 31 Stopford, M. (2009): *Maritime economics* (3 rd ed.), Routledge, New York. 27 usvojile mnoge pomorske zemlje kako bi ponudile kreditorima primjereno osiguranje kod odobravanja kredita brodarskom sektoru⁶

5.1.1.2. Sindicirani krediti

Sindicirani krediti su takve pozajmice kod kojih jedna banka ne može sama financirati sva potrebna sredstva pa se s drugim bankama udružuje u sindikat, koji zajedno financira brodaru. Uvijek postoji jedna glavna banka koja sudjeluje najvećim dijelom i predstavlja aranžera kredita, koji zastupa sindikat banaka u suradnji s brodarom. Uobičajeno se kamata kod ovakvih kredita primjenjuje prema Londonskoj međubankovnoj kamatnoj stopi (LIBOR). U grafikonu 9 možemo vidjeti prikaz udjela sindiciranih kredita u financiranju brodaru u periodu od 2007. do 2015. godine. Može se zaključiti kako ovakav način financiranja ima tendenciju opadanja. Najveći udio zabilježen je u pred kriznoj 2007. godini.

⁶ Batalić, M.; Mitrović, F. (2010): *Financiranje u pomorstvu*. 1. izdanje, Pomorski fakultet u Splitu, Split, str.173

Primjer 14: Prikaz udjela sindiciranih kredita



Grafikon 9: Udio sindiciranih kredita u financiranju brodara od 2007. do 2015. godine

Izvor: <http://economists-pick-research.hktdc.com/businessnews/article/Research-Articles/High-Value-added-Maritime-Services-Ship-Financing-.Opportunities/rp/en/1/1X000000/1X0A90X3.htm> (7.6.2020.)

5.1.2. Prednosti kod kreditiranja

Kako je i ranije navedeno, obzirom da većina brodara nema gotova sredstva za financiranje nabave novog broda, može se reći da je samo postojanje mogućnosti kreditiranja prednost, odnosno olakšanje za brodarsko poduzeće. Ona im omogućuje da unatoč nedostatku vlastitih sredstava, mogu planirati i projektirati svoje poslovanje i ulaganja u njega, kako bi se održali na tržištu ili pak pozicionirali na njega.

Princip vraćanja kredita na rate u nekom kratkom, srednje dugom ili dugom periodu trenutno amortizira financijski pritisak na financijski sustav brodarske kompanije, ostavljajući joj prostor da i pored dugova koje u ovakvoj situaciji činjenično ima, unaprijedi svoje poslovanje i za sebe stvara novu dobit, kako bi se isto održalo.

Kreditni su, osim u iznimnim slučajevima relativno brzo dostupni i nema potrebe za čekanjem na sredstva, kako bi kompanija mogla početi ostvarivati one ciljeve koje si je u svom poslovnom planu zacrtala.

5.1.3. Nedostatci kod kreditiranja

Ono što se kod ovakvog modela financiranja logično nameće kao najvažniji nedostatak jesu kamate koje brodar plaća banci uz kredit. Banke od toga žive, a brodar činjenično vraća veću količinu novaca od one koje je zapravo posudio.

Ako se poslovanje ne odvija onako kako je planirano i ako financijske obaveze brodara postanu za njega prevelike, njegovo poslovanje je pod velikim upitnikom i mogući su višestruki financijski gubitci, bankrot ili pak gubitak vlasništva nad imovinom ili tvrtkom, u slučaju ne vraćanja (hipotekarnog) kredita.

Također, ako dolazi do sindiciranog kredita, postoji mogućnost da će glavnoj banci biti potrebno duže vrijeme da nabavi sav potreban novac, odnosno da okupi sindikat banaka. U tom slučaju brodar mora čekati sredstva, a plaćanje novogradnje broda u pravilu ide većim dijelom unaprijed, odnosno prije nego što je sam brod dostupan za korištenje.

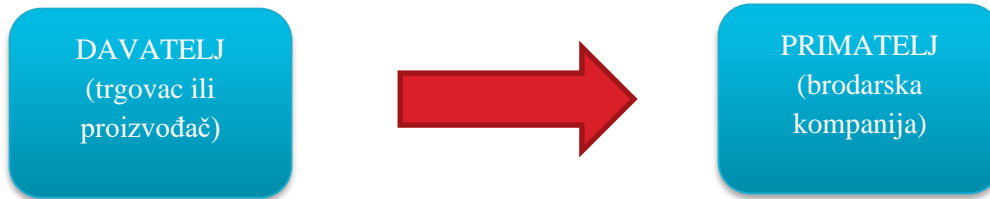
5.2. LEASING FINANCIRANJE

Za razliku od kreditiranja, kod financiranja putem leasinga, davatelj leasinga ostaje vlasnikom imovine, a nekim brodarima to može značiti odličnu alternativu u odnosu na zaduživanje kod banaka. Postoji više oblika leasinga, a od kojih su najpoznatiji sljedeći:

- Izravni i neizravni leasing
- Kratkoročni i dugoročni leasing
- Leasing investicijske opreme
- Leasing kompletnih postrojenja
- Leasing trajnih potrošnih dobara
- Leasing neupotrebljivanih stvari
- Leasing upotrebljivanih stvari

Izravnim se leasingom smatra takav leasing u kojem sudjeluju samo dva subjekta; davatelj i primatelj leasinga. Davatelj može biti trgovac ili proizvođač leasing objekata, a primatelj je u ovom slučaju brodarska kompanija. Slijedi pojednostavljeni prikaz izravnog leasing odnosa.

Primjer 15: Prikaz izravnog leasinga



Shema 1: Izravni leasing

Izvor: izradio autor (10.6.2020)

Kada je riječ o posrednom leasing odnosu, za razliku od izravnog leasinga, riječ je o sudjelovanju barem tri sudionika (proizvođač ili isporučitelj, korisnik ili primatelj leasinga, davatelj leasinga ili leasing trgovačko društvo).

Kod ovakvog financiranja sklapaju se dva odvojena ugovora – ugovor o prodaji i ugovor o leasingu. Ugovor o prodaji sklapaju proizvođač i leasing trgovačko društvo, dok ugovor o leasingu sklapaju leasing društvo i korisnik leasinga. U prvom spomenutom ugovoru o prodaji, proizvođač leasing opreme – stvari predaje opremu leasing trgovačkom društvu, a ono za tu opremu proizvođaču isplaćuje ugovorenu kupovnu cijenu, te potom leasing društvo zaključuje s primateljem ugovor o leasingu.⁷ Na ovaj način korisnik leasinga dobiva opremu (brod) na korištenje i dužan je leasing kompaniji plaćati za to naknadu svaki mjesec, tromjesečje, godinu ili kako je već ugovorom definirano.

Vlasnik sve opreme je leasing društvo koje ga je zapravo kupilo po nabavnoj cijeni i sada ju daje klijentima u najam, odnosno na korištenje, a za to od njih dobiva redovite naknade. Slijedi pojednostavljeni prikaz neizravnog leasing odnosa.

⁷ Turčić, Z. (2005): Financiranje hrvatskog brodarstva kreditnim leasingom, dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/file/12561> (10.6.2020.)

Primjer 16: Prikaz neizravnog leasinga



Shema 2: Neizravni leasing

Izvor: izradio autor (10.6.2020)

Sukladno vrste leasing objekta o kojoj se radi, leasing se dijeli na:

- Leasing trajnih potrošnih dobara: odnosi se na potrošne stvari dužeg roka uporabe, a to su primjerice automobili, televizori, hladnjaci, videotehnika i sl.
- Leasing investicijske opreme: odnosi se na vrstu u kojoj davatelj leasinga ustupa na uporabu jednu ili više pokretnih investicijskih stvari, poput raznih strojeva, kompjutorske ili informatičke tehnologije, buldožera, dizalica i sl.
- Leasing kompletnih postrojenja: ovaj leasing ima za predmet nepokretna investicijska dobra, poput zgrada, zemljišta, bolnica, tvornica, dvorana i sl. Često se ovaj leasing kombinira s inženjeringom na način da se u leasing daje kompletna tvornica s obvezom davatelja da uredno održava postrojenja i osposobljava stručni kadar primatelja leasinga.
- Leasing novih neupotrebljivanih stvari: za predmet leasing odnosa ima nove tek proizvedene stvari.
- Leasing upotrebljivanih stvari: za predmet posla ima rabljene: tj. već jedanput ili više puta upotrebljavane stvari ili dobra.⁸

⁸ Ibid, str.104.

Brod, izgrađen prema najmoprimčevim specifikacijama, kupljen je od strane tvrtke koja pruža financiranje (najmodavac) - banka, velika korporacija, osiguravajuće društvo, te unajmljen pod dugoročnim sporazumom (primjerice zakup golog broda) brodarskoj tvrtki (najmoprimcu). Najam daje najmoprimcu kompletnu kontrolu poslovanja brodom i njegovo održavanje nad tom imovinom ali vlasništvo ostaje najmodavcu kako bi mogao ostvariti porezne pogodnosti amortizirajući brod u odnosu na profit.

Prema roku amortizacije i vrijednosti objekta, leasing se može podijeliti na operativni i kreditni. Operativni je leasing karakterističan u slučaju sezonskog korištenja vozila ili strojeva u građevini ili poljoprivredi. Kod kreditnog ili financijskog leasinga ugovara se dugoročni leasing bez prava na otkazivanje, kako bi davatelj leasinga u potpunosti mogao amortizirati svoju investiciju.

Ako se govori o alternativnim pravima davatelja leasinga, razlikujemo klasični „normalni“ leasing, leasing s pravom opcije i leasing s pravom otkupa. U normalnom leasingu se predmet leasinga nakon isteka leasing perioda vraća vlasniku istog. U slučaju leasinga s pravom opcije, korisnik može odlučiti nastavlja li koristiti proizvod ili ga vraća vlasniku, a u slučaju leasinga s pravom otkupa, korisnik može vratiti predmet ili ga od vlasnika otkupiti prema dogovorenim uvjetima. Jedan dio cijene umanjuje se sukladno broju plaćenih rata za najam.

5.2.1. Prednosti leasinga za davatelja

Leasing za davatelja usluge donosi mnoge prednosti, a od kojih su najvažnije sljedeće:

- uspješan prodajni menadžment
- učinkovitija i uspješnija analiza tržišta
- optimalan plasman kapitala na tržište
- veća profitabilnost poslovanja

Stručnjaci u svom području poželjni su u svakom poslu, pa tako i u ovom. Obzirom da vlasnik opreme ne mora biti subjekt koji se u nju ili njeno tržište razumije, bavljenje leasingom utječe na njegov kadar u smislu da ima više ljudi koji su specijalizirani za više djelatnosti, a zajedno rade na održavanju i unaprjeđivanju poslovanja leasing kuće i mogu sudjelovati u njezinom širenju na druga, nova područja bavljenja. Svakako se u tom kadru ističe i prodajni menadžment koji zapravo prodaje usluge leasing kuće i na neki način ju predstavlja pred

klijentima. Dobri prodavači svakako znaju da se najprije prodaje subjekt (prodavač), potom objekt, odnosno usluga i na kraju svega cijena. Ako prodajni menadžment ovo odigra na odličan način, sama cijena, ako i je nešto viša od konkurenata, zasigurno neće biti problem.

Davatelj leasinga trebao bi u svrhu dobre suradnje i zastupati svog proizvođača na neki način, odnosno posredovati mu i na kraju ga zastupati u odnosu sa klijentima, odnosno korisnicima leasinga. Sve to može jer je na tržištu, u odnosu na korisnika u dominantnoj poziciji i dostupne su mu razne empirijske, matematičke, ekonomske i ostale metode analize tržišta.

Budući da leasing kuća često raspolaže s velikom količinom kapitala koji najčešće nije raspoređen u cijelosti na tržište, sve ranije navedeno pomaže mu da putem leasinga i to poboljša, a sve u svrhu ostvarivanja konačne ekonomske dobiti, odnosno njezinog porasta, što je na kraju za svaku leasing kuću temeljni postulat poslovanja u modernom svijetu.

5.2.2. Prednosti leasinga za primatelja

Kako za davatelja, tako i za primatelja leasinga u ovoj situaciji postoje određene prednosti. Uostalom, u suprotnom na korištenje istoga ne bi ni pomišljao. Izdvajaju se sljedeće prednosti:

- uspješan menadžment nabave
- veća konkurentnost tvrtke na tržištu
- manji rizici poslovanja
- učinkovitiji financijski menadžment
- manji troškovi poslovanja
- veća profitabilnost poduzeća

Kao i kod menadžmenta prodaje kod leasing davatelja, za korisnika je također važno da su mu ljudi iz menadžmenta nabave visoko stručni u svom području poslovanja. Upravo su oni ti koji surađuju s tim istim menadžmentom prodaje i uz pomoću kojeg traže najbolje moguće opcije za svog poslodavca, u ovom slučaju brodar. To se zapravo svodi na izbor novih tehnoloških rješenja za poslovanje poduzeća po što je moguće povoljnijim uvjetima.

Kada brodar takvo nešto zaista i posjeduje, on sebi stvara status na tržištu i to status prepoznatljivog brenda, koji potencijalno može postati najpoznatiji po tome što se primjerice

koristi najmodernijim brodovima današnjice, iako nisu činjenično njegovi. To za korisnike njegovih usluga na kraju nije ni važno.

U smislu financija, leasing također može biti dobar za korisnika jer se smatra operativnim troškom poslovanja i porez na to odbija se od poreza na dobit kojeg brodar mora platiti. Tako će primjerice platiti manje poreza nego ako zapravo ima svoj brod na kojeg također mora platiti porez. Nadalje, načelo „Pay as you earn“ ključno je za ovu priču jer brodar leasing kući može platiti naknadu tek onda kada od njihovog objekta, odnosno uz njegovu pomoć nešto zapravo zaradi.

Sve navedeno na kraju utječe i na konačni financijski rezultat poslovanja korisnika; troškovi su mu manji, prihodi jednaki, a likvidnost samim time veća. To je dobro za njega jer ne mora se dodatno zaduživati samo da bi održao svoj posao, već to može eventualno činiti u svrhu njegovog unaprjeđenja.

5.2.3. Nedostatci leasinga za davatelja

Davatelj leasinga, da i krenuo u posao u startu mora izdvojiti značajan kapital za kupovinu robe koju daje u leasing. Nakon toga treba čekati dosta vremena na obrt svog kapitala, a u međuvremenu ima i troškove održavanja svega onoga što daje u najam. Sve to za tendenciju ima pad profita leasing kompanije i na kraju dovodi do rizika u poslovanju, koji se može višestruko ili ne mora nikako isplatiti.

5.2.4. Nedostatci leasinga za primatelja

Financiranje leasingom je za korisnika jako skupo jer su u visoku leasing naknadu uračunati renta, kamate, provizije, premije osiguranja u slučaju nenaplativosti. Također, leasing ugovori su često neravnopravni za davatelja jer je leasing davatelj u pravilu od njega ekonomski nadmoćniji pa korisnik mora paziti da ne sklopi na kraju ugovor koji je zapravo samo štetan za njegovo poslovanje.

5.3. BILANČANO FINANCIRANJE

Bilančano financiranje predstavlja mehanizam koje brodarske kompanije mogu koristiti za dugoročno financiranje, konkretno i u nabavci novih brodova. Dva su glavna mehanizma:

1. zlatno bilančano pravilo u užem smislu
2. zlatno bilančano pravilo u širem smislu.

Kod pravila u užem smislu brodar financira nabavu novih brodova dugoročnim izvorima sredstava, kao što su zadržana dobit, temeljni kapital ili dugoročne obaveze. Primjerice, brodar je odlučio kupiti novi brod i u svojim financijskim planovima predvidio je da 20 % zadržane dobiti u narednih 10 godina odlazi na „otplatu“, odnosno financiranje novogradnje.

Kod pravila u širem smislu, nabavka novog broda financirala bi se također iz dugoročnih sredstava, koja mogu biti vlastita ili tuđa. Naravno da je bolje da što veći dio bude iz vlastitih sredstava, no svaka pomoć primjerice banke nije na odmet.

Važno je istaknuti da se ovakva ulaganja nikada ne financiraju iz kratkoročnih izvora, jer su oni dostupni u periodu do najviše godine dana, a troškovi, odnosno njihova otplata trajali bi puno duže i brodar bi se u tom slučaju našao u velikim problemima, zbog loše isplaniranog financijskog poslovanja. Tada i nabava novogradnje dolazi u pitanje, odnosno gubi smisao jer će brodar prije ili kasnije biti primoran svoju novogradnju prodati, samo kako bi održao „hladni pogon“. Netemeljite financijske analize i planovi često su uzrok propasti velikih brodarskih kompanija, kako u Hrvatskoj, tako i u svijetu.

6. FINANCIRANJE IZ JAVNIH IZVORA

U odnosu na financiranje nabave rabljenih brodova, kod financiranja nabave novih brodova nailazimo na dvije dodatne prepreke. Prije svega, sami kapitalni troškovi nabave broda novogradnje općenito su preveliki da bi se mogli financirati iz samog novčanog toka, pogotovo ako se radi o kratkoročnoj pozajmici do 7 godina otplate, kakvu banke najviše preferiraju. Ako ugovor nije dostupan na vrijeme, kompaniji može biti jako teško pronaći jamstva za svoju pozajmicu.

Nadalje, financiranje broda novogradnje je takvo da čak i kada je dio zajma dobiven, broderska kompanija nema pravo založiti trup broda. Brodogradilišta gradnju broda najčešće naplaćuju u etapama, počevši sa naplatom materijala i radne snage koji su potrebni da se brod izgradi. Nakon toga, uplate idu u otprilike jednakim količinama i to prilikom polaganja kobilice broda, dolaska broskog motora, porinuća i potom same isporuke broda.

Poznato je da unatoč tome što je brod u izgradnji, brodogradilište može bankrotirati iz više razloga kao što su tehnički problemi, loše poslovanje ili neki vanjski društveni i politički utjecaji. To može predstavljati veliki rizik za zajmodavca. Budući da brod kao takav ne može još biti založen, najčešće se javlja dodatno jamstvo i to u obliku jamstva povrata koje se izdaje od strane banke s kojom surađuje brodograditelj. Naručitelj, kako bi smanjio rizik, može dogovoriti osiguranje za štete nastale zbog političkih rizika, a kao jamac može se javiti i država.

Na državnoj razini Republike Hrvatske postoji primjer brodogradilišta 3. Maj, kojem je država na neki način bila spasitelj u vidu jednokratnih pomoći i kredita, s kojima je pomogla u realizaciji narudžbi koje je spomenuto brodogradilište tada imalo. O tome je li to ispravno ili ne, mogli bi se napisati brojni drugi radovi ili rasprave, kritički eseji i slično.

Država može biti atraktivnija od komercijalne banke za kredit uz pomoć tri glavna načina: državno jamstvo, potporne kamatne stope i odgoda plaćanja. Ako ima jamstvo države za zajam, naručitelj je u mogućnosti uzeti pozajmicu od banke. Vrijednost istog uvelike može ovisiti o standardima koje država primjenjuje prilikom izdavanja istih. U slučaju da su oni isti kao i kod privatnih banaka, jamstvo i nema neku veliku vrijednost, no u slučaju da država baš želi da njeno brodogradilište dobije neki natječaj, ponudit će uvjete kakve neće nijedna privatna banka, ali će time na sebe preuzeti sav kreditni rizik i tako pružiti pomoć i potporu zajmoprimcu.

Kada su kamatne stope veće, pojedine agencije vlade mogu pružati subvencionirane kamate, koje privatne banke primaju, kako bi uspjele pokriti razliku između kamatne stope koja je dogovorena u pozajmici i onih kamatnih stopa koje su u tom periodu aktualne na tržištu.

Ako je situacija na tržištu brodogradnje ili općenito na pomorskom tržištu jako loša, Vlada države može iskoristiti mehanizam moratorija, odnosno odgode plaćanja obaveza glavnice ili kamata na period do primjerice dvije godine. Kod nekih država kreditne analize vrše ovlaštene agencije, a zajam daje lokalna komercijalna banka, a neke države imaju i svoje banke koje samostalno izvode najam (primjerice, KEXIM banka iz Sjeverne Koreje).

Hrvatska brodogradilišta imaju puno više potencijala od onog što ostvaruju, no tome je tako zbog specifičnog procesa restrukturiranja kroz kojeg prolaze zadnjih nekoliko godina. Unatoč tome, na svjetskoj knjizi narudžbi 2017. godine nalazila su se na respektabilnom 11. mjestu, odnosno na 3. mjestu u Europi. Navedeni podatci prikazani su i potvrđeni u tablici niže.

Primjer 17: Prikaz svjetske knjige narudžbi

Tablica 3: Svjetska knjiga narudžbi novih brodova 2017. godine

Rbr.	Zemlja	dwt	%
1.	Kina	86.732.546	42,02%
2.	Japan	56.026.806	27,15%
3.	J. Koreja	47.116.105	22,83%
4.	Filipini	5.990.056	2,90%
5.	Brazil	2.255.034	1,09%
6.	Vijetnam	1.595.668	0,77%
7.	Tajvan	1.120.300	0,54%
8.	Rumunjska	1.100.058	0,53%
9.	Španjolska	724.119	0,35%
10.	SAD	645.455	0,31%
11.	Hrvatska	644.248	0,31%
12.	Njemačka	339.011	0,16%
13.	Rusija	277.579	0,13%
14.	Turska	181.006	0,09%
15.	Indonezija	169.572	0,08%
16.	Iran	143.000	0,07%
17.	Nizozemska	132.119	0,06%
18.	Italija	110.890	0,05%
19.	Finska	104.875	0,05%
20.	Bangladeš	100.648	0,05%
21.	Ostalo	882.469	0,43%
	UKUPNO	206.391.564	100,00%
	Europa	3.827.746	1,85%

Izvor: <http://hb.hr/wp-content/uploads/2017/03/HBj-Svjetsko-trziste-2017-02.pdf> (15.06.2020.)

6.1. KONKRETAN PRIMJER FINANCIRANJA BRODOVA NA PRIMJERU JADROLINIJE

Jadrolinija se smatra jednim od najstarijih hrvatskih transportnih poduzeća. Osnovana je 20. siječnja 1947. godine u Rijeci pod imenom "Jadranska linijska plovidba". Nasljednica je Jadranske plovidbe d.d., smatra se dijelom Dubrovačke plovidbe, a ostatak je nastao iz Zetske plovidbe. U vremenu prije rata, Jadransku plovidbu činilo je i spajanje nekoliko malih obalnih brodarskih kompanija nakon pada Austro-Ugarskog Carstva, a ta prethodna brodska poduzeća nastala su iz drugih spajanja i tako dalje, sežući sve do 1872. godine.

Inicijativom senjske brodarske tvrtke naručen je parni brod "Hrvat" iz riječke tvrtke Stabilimento Tecnico, u to vrijeme tvornica torpeda, kasnije "Torpedo". "Hrvat" je isplovio 13. srpnja iste godine, a već 4. rujna krenuo je na probno putovanje iz Rijeke s odredištem u Senju. Nedugo zatim "Hrvat" je uspostavio redovnu pomorsku liniju između Senja i Rijeke, zaustavljajući se u lukama u Novom, Selcu, Crikvenici, Vozu, Kraljevici i Bakru. Čak prije 1872. godine postojali su pokušaji organiziranja transportnog i izletničkog brodarstva.

Krajem 19. stoljeća nekoliko se hrvatskih brodskih brodogradilišta ujedinilo u novo brodarsko poduzeće s dioničarima S. Kopajtić, A Štrk, M. Polić, braća Bakarčić i ostali brodari iz Kostrene, Drage, Sušaka i Istre. Temeljem navedenog ujedinjenja 11. rujna 1899. osnovali su austrougarsko dioničko društvo nazvano Ungaro-Croata što je bilo prva moderna brodarska tvrtka. Treba naglasiti kako je tvrtka bila u cijelosti u hrvatskom vlasništvu, te se bavila prijevozom robe i putnika duž cijelog Jadrana i svih morskih dijelova svijeta. Ungaro-Croata je bila vrlo uspješna tvrtka, s pozitivnim saldnom sve do kraja svog postojanja 1919. godine.

U razdoblju od 1902. do 1908. godine osnovano je nekoliko brodarskih tvrtki: hrvatska parobrodarska kompanija u Senju, krčka parobrodarska kompanija u Šilu, austrougarska parobrodarska kompanija u Punatu i nekoliko drugih malih brodskih tvrtki. U međuvremenu, na središnjem i južnom Jadranu osnovano je ili spojeno nekoliko parobrodskih kompanija, od kojih je najznačajnije bilo pripajanje kompaniji Dalmatija, te razvoj Dubrovačke parobrodarske linije, brodarske tvrtke Boka i drugih malih brodskih tvrtki.

Raspadom Austro-Ugarskog Carstva i nakon dugog niza pregovaranja, vlasnici brodova bili su podijeljeni, te iz ove flote u novoosnovanoj zemlji su formirana nova brodska poduzeća. Kao takve, tvrtke Jadranska plovidba (bivša Ungaro-Croata), Dalmatija, austro-hrvatska parobrodarska kompanija, Obalni parobrod (Dubrovnik), Hrvatska parobrodarska kompanija (Senj) i Oceanija iz Trsta spojene su u društvo Jadranska plovidba d.d. Sušak 1922. godine.

Jadranska plovidba d.d. raspolagala je s kapacitetom od 70 brodova za prijevoz putnika i robe na jadranskim linijama, te linijama usmjerenim prema Albaniji, Grčkoj i Levantu. Tijekom Drugog svjetskog rata uništeni su mnogi manji brodovi, a 1947. godine preostalim brodovima upravljala je Uprava pomorske plovidbe sa sjedištem u Splitu. Uprava je upravljala sve do 20. siječnja 1947. godine kada je u Rijeci osnovano novo brodarsko poduzeće –Jadranska linijska plovidba. Nova tvrtka započela je s radom starim brodovima, popravljala oštećene i potonule brodove, a tek 1952. godine naručila je i primila nove brodove iz hrvatskih brodogradilišta. Prvo ih je dostavilo brodogradilište u Puli, kasnije iz Splita itd.

Pri osnivanju, tvrtka je pod svojim zapovjedništvom imala 41 brod, ali do kraja prve godine imala je samo 29 malih brodova obalne flote, do čega je dovela vrlo nepovoljna starosna struktura brodova. Najnoviji brodovi u to vrijeme bili su "Bakar", "Rab" i "Šipan", izgrađeni 1931. godine i "Kotor" izgrađen 1938. godine. Preostali brodovi još su iz austrougarskog razdoblja, izgrađeni između 1891., "Trogir", i 1914. godine, "Kupari".

Temeljem navedenih podataka, kontinuitet Jadrolinije može se promatrati i analizirati isključivo u kontekstu razvoja obalnih brodskih linija, od 1872. godine do danas. U razdoblju od 1952. do 1960. godine naručeno je nekoliko novih brodova, a stari brodovi poslani su na remont. Jadrolinija je 1958. godine raspolagala s ukupno 65 brodova, uglavnom klasičnih brodova, što je dijelom i posljedica tradicionalne koncepcije o vrsti brodova i organizirane mreže brodskih linija. Početkom 1960-ih uveden je trajektni prijevoz. Prvi trajekt "Bodulka" pušten je u rad 1. siječnja 1963. godine, što je otvorilo novo poglavlje povijesti Jadrolinije, jer su stari brodovi zamijenjeni novim, modernim inačicama, a uskoro su uspostavljene i međunarodne linije. Jadrolinija je bila osobito značajna tijekom Domovinskog rata. U ratnim godinama 1991. i 1992. godine Jadrolinija i njezina hrabra posada prevezli su oko 50.000 ljudi s okupiranih teritorija u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini.

Spajajući dvije izolirane polovice Hrvatske razdvojene ratom, Jadrolinija je izgubila četiri broda: "Perast", "Klimno", "Supetar" i "Kačjak", a 13 mornara svoje je živote dalo kao doprinos slobodi.

6.1.1. Naturalni pokazatelji financijskog izvještaja iz 2019. godine

Porast od 1,3% u putničkom prometu i 2,5% u prometu prevezenih vozila ostvaren je 2019. godine temeljem naturalnih pokazatelja na razini cijele tvrtke. 2019. godine prevezeno je 12 513 616 putnika, gdje je vidljiv porast u odnosu na 2018. godinu, kada je prevezeno 12 352 399 putnika. U 2019. godini također je vidljiv porast prijevoza automobila koji je iznosio 3 215 727 automobila, u odnosu na 2018. godinu kada je prevezeno 3 138 029 automobila. Iz priloženih podataka vidljiv je porast od 0,2% u putničkom prometu i 1,3% u prijevozu vozila u odnosu na prijašnju godinu, te je također smanjen broj prijeđenih milja, i to za 4,6% što predstavlja dodatnu zaradu za tvrtku.

Putnički promet na sezonskim i koncesijskim linijama unutar države porastao je za 1,2% u odnosu na 2018. godinu, dok je za 2,4% porastao prijevoz vozila. Smanjenje prijeđenih milja vidljivo je i u ovom segmentu, te iznosi 0,7% manje u odnosu na prijašnju godinu.

Porast putnika vidljiv je na državnim trajektnim i brodskim linijama, te iznosi 0,7%. U odnosu na 2018. godinu porastao je i prometa vozila od 2,4%, dok državne brzobrodске linije u istom vremenskom periodu reagiraju padom prometa od 1,5%. Ukupan promet od 12 287 299 putnika i 3 165 307 automobila ostvaren je na sezonskim i koncesijskim linijama unutar države.

Govoreći o riječkom plovnom području, mnoge trajektne brodske linije ostvarile su promet od 2 874 838 putnika, što predstavlja porast od 0,8% i 1 094 766 automobila, što predstavlja porast od 0,4% u odnosu na prethodnu godinu.

Zadarsko plovno područje ostvarilo je promet od 2 752 687 putnika, što predstavlja porast od 1,3% u putničkom prijevozu i 617 416 automobila, predstavlja porast od 5,7% u prijevozu automobila u odnosu na prethodnu godinu.

Splitsko plovno područje ostvarilo je promet od 5 745 151 putnika, tj. porast od 0,3%, te 1 453 125 automobila, tj. porast od 2,7%. u odnosu na prethodnu godinu.

Govoreći o međunarodnim linijama, vidljiv je porast 8,7% u prometu putnika, bilježeći 226 317 prevezenih putnika i porast od 5,2% u broju prevezenih automobila, bilježeći 50 420 prevezenih automobila, u odnosu na prethodnu godinu.

Tablice 4 i 5 prikazuju podatke o određenoj vrsti prometa na određenim linijama koje je Jadrolinija obavljala u 2018. i 2019. godini.

Primjer 18: Prikaz kretanja prometa po plovnim područjima

Tablica 4: Kretanje prometa po plovnim područjima u 2019. godini

	OSTVARENJE	PLAN	OSTVARENJE	INDEKS	INDEKS
	I - XII 2018.	I - XII 2019.	I - XII 2019.	4/2	4/3
1	2	3	4	5	6
1. RIJEKA					
Putnici	2.851.307	2.890.681	2.874.838	100,8	99,5
Vozila	1.090.256	1.105.782	1.094.766	100,4	99,0
Nautičke milje	120.265	127.445	120.742	100,4	94,7
2. ZADAR					
Putnici	2.717.218	2.769.663	2.752.687	101,3	99,4
Vozila	584.376	588.487	617.416	105,7	104,9
Nautičke milje	179.266	192.905	178.225	99,4	92,4
3. SPLIT					
Putnici	5.730.333	5.769.759	5.745.151	100,3	99,6
Vozila	1.415.457	1.431.244	1.453.125	102,7	101,5
Nautičke milje	465.054	477.390	461.058	99,1	96,5
4. MEĐUNARODNE LINIJE					
Putnici	208.295	209.365	226.317	108,7	108,1
Vozila	47.940	48.489	50.420	105,2	104,0
Nautičke milje	78.135	76.790	75.996	97,3	99,0
UKUPNO (1 do 4)					
Putnici	11.507.153	11.639.468	11.598.993	100,8	99,7
Vozila	3.138.029	3.174.002	3.215.727	102,5	101,3
Nautičke milje	842.720	874.530	836.021	99,2	95,6
5. BRZOBRODSKE LINIJE					
Putnici	845.246	848.417	914.623	108,2	107,8
Nautičke milje	282.402	310.249	293.930	104,1	94,7
SVEUKUPNO (1 do 5)					
Putnici	12.352.399	12.487.885	12.513.616	101,3	100,2
Vozila	3.138.029	3.174.002	3.215.727	102,5	101,3
Nautičke milje	1.125.122	1.184.779	1.129.951	100,4	95,4

Izvor: https://www.jadrolinija.hr/docs/default-source/financijska-izvješća/izvjesce_posloводства_2019.pdf?sfvrsn=2 (12.06.2020.)

Primjer 19: Prikaz kretanja prometa po skupinama linija

Tablica 5: Kretanje prometa po skupinama linija 2019. godine

1	OSTVARENJE	PLAN	OSTVARENJE	INDEKS	INDEKS
	I - XII 2018.	I - XII 2019.	I - XII 2019.	4/2	4/3
2	3	4	5	6	6
1. DRŽAVNE KONCESIONIRANE LINIJE					
Putnici	11.826.705	11.950.552	11.892.368	100,6	99,5
Vozila	3.090.089	3.125.513	3.165.307	102,4	101,3
Nautičke milje	991.150	1.045.221	985.248	99,4	94,3
1.1. TRAJEKTNE I BRODSKE LINIJE					
Putnici	11.298.858	11.430.103	11.372.676	100,7	99,5
Vozila	3.090.089	3.125.513	3.165.307	102,4	101,3
Nautičke milje	764.585	797.740	760.025	99,4	95,3
1.1.1. RIJEKA					
Putnici	2.851.307	2.890.681	2.874.838	100,8	99,5
Vozila	1.090.256	1.105.782	1.094.766	100,4	99,0
Nautičke milje	120.265	127.445	120.742	100,4	94,7
1.1.2. ZADAR					
Putnici	2.717.218	2.769.663	2.752.687	101,3	99,4
Vozila	584.376	588.487	617.416	105,7	104,9
Nautičke milje	179.266	192.905	178.225	99,4	92,4
1.1.3. SPLIT					
Putnici	5.730.333	5.769.759	5.745.151	100,3	99,6
Vozila	1.415.457	1.431.244	1.453.125	102,7	101,5
Nautičke milje	465.054	477.390	461.058	99,1	96,6
1.2. BRZOBRODSKE LINIJE					
Putnici	527.847	520.449	519.692	98,5	99,9
Nautičke milje	226.565	247.481	225.223	99,4	91,0
2. SEZONSKJE BRZOBRODSKE LINIJE					
Putnici	317.399	327.968	394.931	124,4	120,4
Nautičke milje	55.837	62.768	68.707	123,0	109,5
UKUPNO DRŽAVNE KONCESIONIRANE I SEZONSKJE LINIJE (1 do 2)					
Putnici	12.144.104	12.278.520	12.287.299	101,2	100,1
Vozila	3.090.089	3.125.513	3.165.307	102,4	101,3
Nautičke milje	1.046.987	1.107.989	1.053.955	100,7	95,1
3. MEĐUNARODNE LINIJE					
Putnici	208.295	209.365	226.317	108,7	108,1
Vozila	47.940	48.489	50.420	105,2	104,0
Nautičke milje	78.135	76.790	75.996	97,3	99,0
SVEUKUPNO (1 do 3)					
Putnici	12.352.399	12.487.885	12.513.616	101,3	100,2
Vozila	3.138.029	3.174.002	3.215.727	102,5	101,3
Nautičke milje	1.125.122	1.184.779	1.129.951	100,4	95,4

Izvor: https://www.jadrolinija.hr/docs/default-source/financijska-izvješća/izvjesce_posloводства_2019.pdf?sfvrsn=2 (12.06.2020.)

6.1.2. Financijski pokazatelji financijskog izvještaja iz 2019. godine

Jadrolinija je u 2019. godini ostvarila ukupan prihod od 977,8 milijuna kuna, predstavljajući porast od 2,1% u odnosu na 2018. godinu. 963,7 milijuna kuna predstavljalo je ukupne rashode, koji su za 10,7% bili viši u odnosu na prethodnu godinu. U 2019. godini Jadrolinija je ostvarila bruto dobit u iznosu od 14,1 milijun kuna.

Porast od 5,7% javlja se u segmentu prodaje putničkih karata. Vidljiv je porast prihoda od putnika u iznosu od 4,6%, te porast prihoda od vozila u iznosu od 4,1% za 2019. godinu u odnosu na 2018. godinu.

Prihod od potpora sadrži procjene potencijalnih povrata potpora i dodatne isplate do maksimalno 10% ugovorenih sredstava, sukladno koncesijskim ugovorima i računovodstvenim standardima.

Porast od 7% vidljiv je na segmentu putničkog prometa na međunarodnim linijama, dok je porast u iznosu od 4,6% vidljiv u prijevozu automobila, što predstavlja vrlo pozitivan trend uzevši u obzir činjenicu da je za 1% smanjen broj prijeđenih milja. Jadrolinija održava 4 međunarodne linije. Brod "Dubrovnik" održava liniju "Bar - Bari" imajući pozitivan utjecaj na širenje tržišta i same alokacije troškova.

Postoje i prihodi od najma nekretnina u iznosu od 0,4% naspram 2018. godine. Ugostiteljstvo bilježi porast u prihodu u iznosu od 17,8%, što se smatra rezultatom povećanog prihoda od najma ugostiteljskih objekata. Porast iznosi 3,4 milijuna kuna u odnosu na 2018. godinu. Prihod od tečajnih razlika bilježi ogroman pad od 42% zbog smanjenja valutne izloženosti u odnosu na prijašnju godinu. Porast od 10,7% vidljiv je u ukupnim rashodima u odnosu na isto razdoblje prethodne godine.

Analizom rashoda vidljiv je značajan porast od 88,7% u rezervnim dijelovima, dok troškovi održavanja rastu za 16,6%. Troškovi usluga, uključujući agencijske usluge porasli su za 2% u odnosu na 2018. godinu.

Porast od 11,4% vidljiv je u naknadama troškova i materijalnim pravima zaposlenika. Porast je vidljiv i u izdacima za plaće, i to 4,1%, što je potaknuto povećanjem vrijednosti osnovnog broda za iznos od 5%.

Datumom 31.12.2019. godine Jadrolinija je upošljavala 1777 djelatnika, od čega je 1287 bilo pomoraca, te 490 zaposlenika na kopnu, u odnosu na 2018. godinu kada je datumom 31.12. bilo zaposleno 1728 djelatnika, od čega je 1260 pomorca i 468 zaposlenika na kopnu. Trošak amortizacije porastao je za 5,9%, te se smatra da je uzrok tome ulazak novog katamarana Jelena u flotu Jadrolinije.

Troškovi goriva smanjeni su za 10 milijuna kuna što je rezultiralo iz niže ostvarenih prosječnih cijena. Temeljem troškova zateznih kamata na izgubljenim sudskim sporovima, ukupni rashodi financiranja porasli su za 75,3%. Sukladno smanjenju kamatnih stopa na postojećem kreditu od HBOR-a izdaci za kamate na osnovu sredstva manji su za 1,5%

Ostali rashodi dvostruko su veći u odnosu na prethodnu godinu prvenstveno zbog Rezervacijom na sudskim sporovima, ostatak rashoda povećali su se dvostruko u odnosu na 2018. godinu, u novčanom iznosu od 31 milijun kuna. Porasli su i troškovi materijalnih prava radnika za 7,5 milijuna kuna.

Za 2019. godinu EBITDA iznosi 175,8 milijuna kuna, također je snižena za 18,6 milijuna kuna naspram predhodne godine, dok bilježi rast od 22,9% u odnosu na planiranu.

Tablica 6 prikazuje navedene podatke.

Primjer 20: Prikaz ostvarenja financijskih pokazatelja

Tablica 6: Ostvarenje financijskih pokazatelja za razdoblje siječanj - prosinac 2019. godine

Financijski pokazatelji	u 000 kn				
	OSTVARENJE	PLAN	OSTVARENJE	IND.	IND.
	I - XII 2018.	2019.	I - XII 2019.	4/2	4/3
1	2	3	4	5	6
A. PRIHODI					
1. Putne karte	279.514,0	282.360,1	295.423,8	105,7	104,6
2. Vozila	355.670,3	362.310,7	370.300,7	104,1	102,2
3. Potpora za brzobrodске linije	64.431,6	70.316,7	64.797,2	100,6	92,2
4. Potpora za brodske i trajektne linije	193.949,4	200.804,4	191.482,8	98,7	95,4
5. Naknada za neostvareni prihod	902,5	884,0	1.221,0	135,3	138,1
6. Nadoknada za povećanje opsega plovidbe			104,5		
7. Najamnina nekretnina	6.637,7	5.939,0	6.664,8	100,4	112,2
8. Ugostiteljstvo	18.307,5	20.953,2	21.567,5	117,8	102,9
9. Ostali prihodi	31.794,6	13.443,0	26.186,3	82,4	194,8
UKUPNO PRIHODI	951.207,6	957.011,1	977.748,7	102,1	102,2
B. RASHODI					
1. Materijal i sitan inventar	26.476,3	27.183,1	24.834,9	93,9	91,4
2. Rezervni dijelovi	19.119,0	33.145,0	36.070,1	188,7	108,8
3. Pogonsko gorivo	171.826,2	201.651,1	161.829,8	94,2	80,3
4. Održavanje	105.143,0	110.603,3	122.544,5	116,6	110,8
5. Lučke, agencijske i ostale usluge	81.082,7	82.235,8	82.666,0	102,0	100,5
6. Amortizacija	103.931,9	107.447,4	110.079,3	105,9	102,4
7. Plaće	234.098,3	240.406,9	243.623,9	104,1	101,3
8. Materijalna prava zaposlenika	71.557,3	73.749,9	79.688,8	111,4	108,1
9. Osiguranje	11.501,5	11.299,9	11.095,6	96,5	98,2
10. Rashodi financiranja	8.402,2	5.010,8	14.726,6	175,3	293,9
11. Ostali rashodi	36.990,4	33.605,9	76.498,8	206,8	227,6
UKUPNO RASHODI	870.128,8	926.339,1	963.658,4	110,7	104,0
C. BRUTO DOBIT	81.078,8	30.672,1	14.090,3	17,4	45,9
EBITDA	194.462,2	143.130,3	175.840,0	90,4	122,9

Izvor: https://www.jadrolinija.hr/docs/default-source/financijska-izvješća/izvjesce_posloводства_2019.pdf?sfvrsn=2 (13.06.2020.)

6.2. KONKRETAN PRIMJER FINANCIRANJA BRODOVA NA PRIMJERU BRODOSPLITA

Brodosplit (punim nazivom Brodograđevna industrija Split) je jedno od najvećih brodograđevnih društava u Republici Hrvatskoj. Osnovano je 1931. godine udruživanjem nekoliko najznačajnijih sedam brodogradilišta na području Splita. Bila su to brodogradilišta Košćina, Ivanko, Matijević, Betizza, Bulimbašić, Pakmor i Jug. Otvaranje Brodogradilišta "Split" izvršeno je 8. listopada 1932. godine svečanim spuštanjem popravljenog jedrenjaka "Kozjak". Godine 1933. izgrađena je i prva novogradnja (Nov. 1), barka dužine 11m s ugrađenim diesel motorom, a naručena je od Kraljevske mornarice. Svečano porinuće i primopredaja obavljani su 7. lipnja 1933. godine.⁹

U razdoblju između dva svjetska rata, Split uz pomoć svoje brodogradnje, od grada na rubu Habsburškog Carstva, postaje najznačajnija luka Kraljevine Jugoslavije. Brodogradilište je odmah krenulo s iznimnim poslovnim rezultatima i ukorak s najmodernijim tehnološkim inovacijama, koje su u to vrijeme diktirali Francuzi.

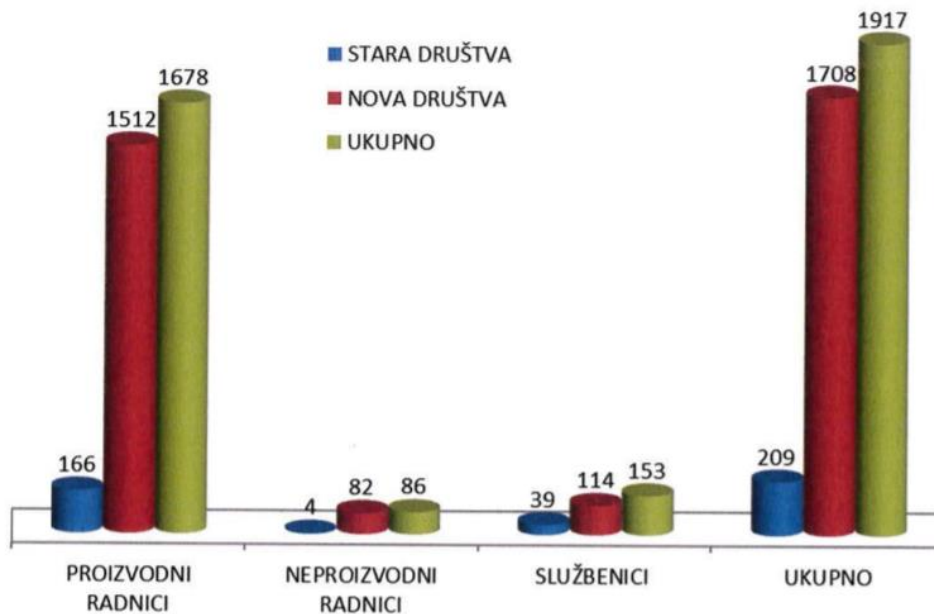
Nakon Drugog svjetskog rata, brodogradilište je promijenilo naziv u Brodograđevna industrija Split, a od kraja dvadesetog stoljeća se popularno naziva Brodosplit. Privatizacijom je 1990-ih godina prošlog stoljeća pretvoreno u dioničko društvo, a danas mu je stopostotni vlasnik DIV grupacija koja upravlja njegovim radom.

6.2.1. Naturalni pokazatelji financijskog izvještaja

U grafikonima niže za početak je prikazano kretanje broja zaposlenika u kompaniji u 2017. i 2018. godini i to klasificiranih prema društvima iz kojih dolaze (stara ili nova u grupaciji) i prema vrsti posla kojeg obavljaju.

⁹ <https://www.brodosplit.hr/hr/brodosplit/povijest-splitske-brodogradnje/>

Primjer 21: Prikaz kretanja zaposlenika



Grafikon 10: Kretanje zaposlenih 2017. i 2018. godine

Izvor: <https://www.brodosplit.hr/hr/brodosplit/financijski-pokazatelj/> (14.06.2020.)

Može se vidjeti da je u 2018. godini zaposleno 43 nova radnika iz starih društava, 196 novih radnika u novim društvima, što ukupno daje 239 novih radnih mjesta u godini dana, odnosno porast za 25,90 % u starim društvima, 12,97% u novim društvima. Ukupan porast iznosi 14,24%. Također, niže se može vidjeti kako je iskorištenost proizvodnih kapaciteta u 2018. godini znatno manja nego kod godine prije.

Primjer 22: Prikaz iskorištenosti kapaciteta

Tablica 7: Iskorištenost kapaciteta

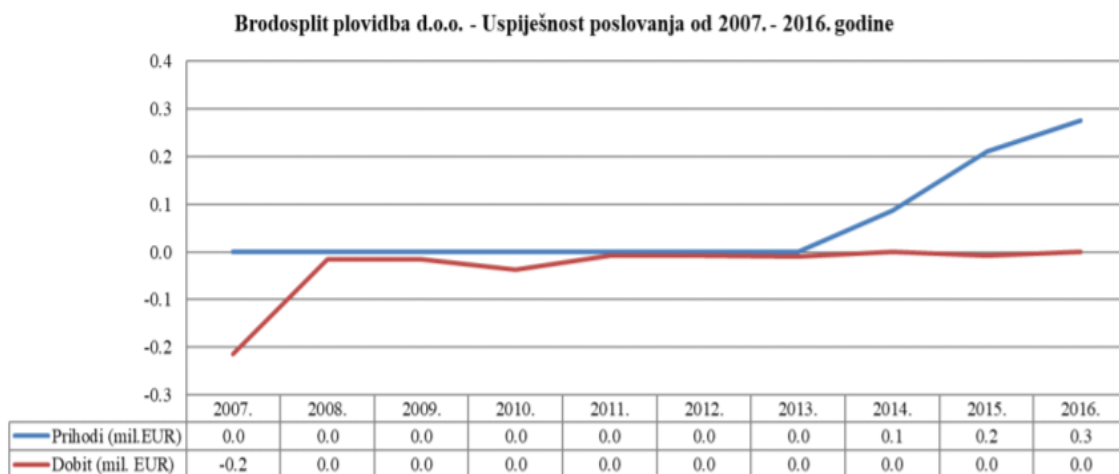
OPIS	Ostvareno	Ostvareno	Ostvareno	Ostvareno	Ostvareno	Ostvareno	Ostvareno
	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.
BRODOGRAĐEVNA PROIZVODNJA							
Početak obrade CM - kom	2	1	2	5	0	3	2
Polaganje kobilice - kom	2	0	1	6	0	4	2
Porinuća - kom	1	1	2	1	0	6	1
Primopredaje - kom	1	0	1	1	1	4	1

Izvor: <https://www.brodosplit.hr/hr/brodosplit/financijski-pokazatelj/> (14.06.2020.)

6.2.2. Financijski pokazatelji financijskog izvještaja

U grafikonu 11 koji je prikazan vidljivo je da poduzeće u periodu od čak 2007. do 2016. godina nije imalo nikakvih prihoda, a samim time je i dobit bila negativna. Nakon 2013. godine prihodi jesu naglo porasli, ali dobiti nije bilo, iako nije bila ni negativna.

Primjer 23: Prikaz uspješnosti poslovanja

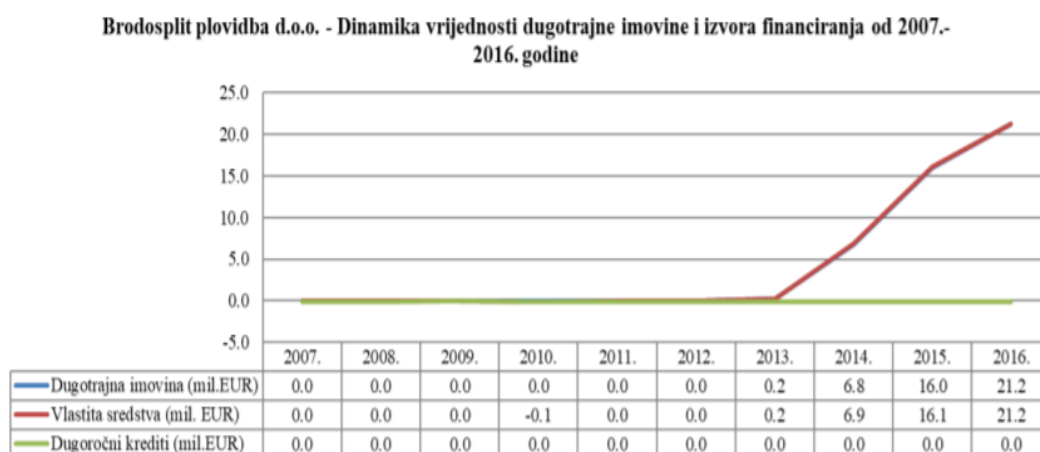


Grafikon 11: Uspješnost poslovanja od 2007. do 2016. godine

Izvor: <https://repositorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst%3A2088/datastream/PDF/view> (15.06.2020.)

U periodu koji je promatran na grafikonu niže može se vidjeti da je vrijednost vlastitih sredstava i dugotrajne imovine bila je jednaka od 2007. do 2013. godine, nakon čega vlastita sredstva bilježe nagli porast, a poduzeće nije u cijelom periodu imalo dugoročna zaduženja.

Primjer 24: Prikaz dinamike vrijednosti dugotrajne imovine i izvora financiranja

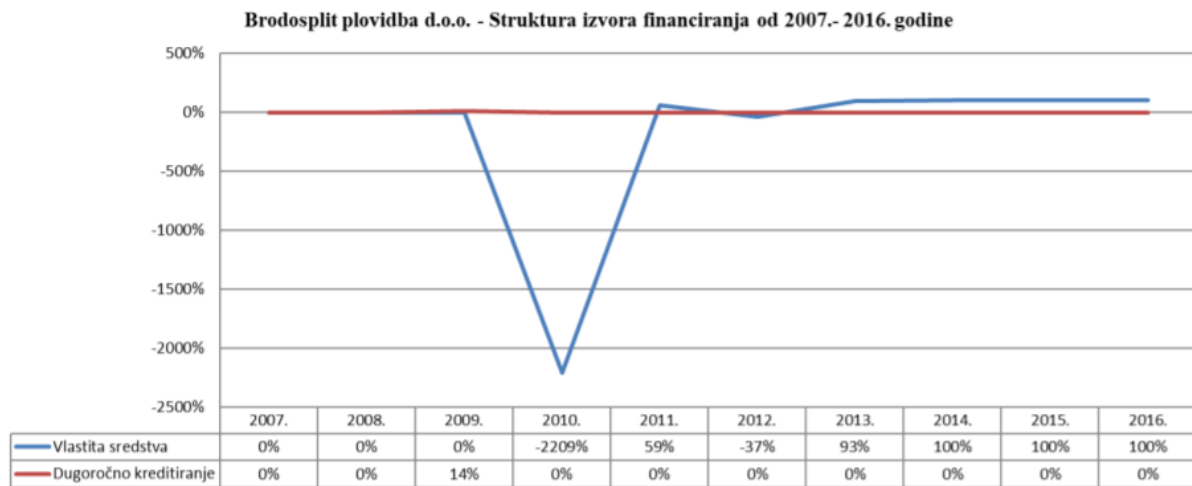


Grafikon 12: Dinamika vrijednosti dugotrajne imovine i izvora financiranja od 2007. do 2016. godine

Izvor: <https://repositorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst%3A2088/datastream/PDF/view> (16.06.2020.)

Zbog lošije financijske situacije, Brodosplit u promatranom periodu nije koristio dugoročne izvore financiranja zaduživanjem, već se oslanjao isključivo na vlastita sredstva koja je imao na raspolaganju. Nagli pad pa nagli porast u korištenju istih događaju se 2010. pa 2011. godine te od tada pa do 2013. godine ponovno se vidi blagi pad, a od 2013. godine stagnacija u korištenju vlastitih izvora financiranja.

Primjer 25: Prikaz strukture izvora financiranja



Grafikon 13: Struktura izvora financiranja od 2007. do 2016. godine

Izvor: <https://repositorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst%3A2088/datastream/PDF/view> (17.06.2020.)

7. ZAKLJUČAK

Sada kada su sva poglavlja i teme obrađeni, mogu se konstatirati zaključci o ovoj temi. Dakle, brodari većinom nemaju dovoljno novaca da sami kupe novi brod te se zato odlučuju na zaduživanje. Glavni način još je uvijek kreditiranje, jer uz dugi vremenski rok otplate, kompanija postaje vlasnik broda. Taj brod nosi joj dobru reputaciju i mogućnosti da zarađuje profit te da brod otplati i višestruko u idealnoj situaciji.

Naravno da je ipak bolje financirati svoje poslovanje i nabavljanje brodova iz vlastitih sredstava jer se tako stvara financijska neovisnost i neovisnost u poslovanju, a i u očima onih koji daju zajmove stajali bismo bolje nego da smo dužni mnogo novca. Ipak, ni to nije lako jer postoji opasnost da se tekuće poslovanje, odnosno njegova fluidnost, likvidnost i solventnost dovede u pitanje.

Ako se u poslovanju ne poklope sve „kockice“ u smislu dobrih kadrova, poslovnih odluka, kvalitetnih, temeljitih i relevantnih analiza, dobrog vođenja financija i njihovog planiranja, novi brod kompaniji neće puno značiti. U redu, izazvat će možda trenutni „wow efekt“ kod korisnika njenih usluga, no takvo poslovanje osuđeno je na propast, a novi brod tada se prodaje pod rabljeni ili rabljeni ide kao brod za rezalište, donoseći nekom drugome pravu mogućnost za profit, a samom vlasniku samo služi za „gašenje požara“.

Svaki način zaduživanja je objektivno dobar na neki način jer omogućuje kompaniji da ima nešto što samostalno ne bi mogla imati te da dođe do boljih rezultata poslovanja. No, tko god posudio novac, uvijek traži kamate ili visoku mjesečnu naknadu, ako je u pitanju leasing. Kod kreditiranja su izvori skoro neograničeni i brod ostaje u vlasništvu kompanije, ali ga ona plaća više nego što zapravo košta jer vraća kamate banci i to dugi vremenski period. Država može pomoći subvencioniranim kamatama ili pomaganjem u dobivanju natječaja, može čak biti i jamac, no pitanje je koliko je to održivo i dugoročno. Nažalost, primjeri toga mogu se naći i u Hrvatskoj. Kod leasinga toga nema, a mogu se izvući i porezne olakšice na temelju njega, ali brod ne ostaje u vlasništvu broderske kompanije. U bilančanom financiranju mora se paziti da se prihodi, odnosno dobit koja se generira u vlastita sredstva tako dobro rasporedi da uvijek ima i za vraćanje duga i za poslovanje, što je za financijski menadžment ponekad veliki izazov.

Dvije najveće hrvatske broderske kompanije posluju relativno uspješno, s tendencijom pozitivnog rasta u naturalnim i financijskim pokazateljima, no obzirom na potencijal u smislu geografskog smještaja, tradicije poslovanja, prepoznatljivosti i kvalitete podatci bi mogli biti još bolji.

Osobno sam mišljenja da što se tiče zaduživanja ne postoji dobra, nego samo manje loša solucija. No, isto tako ne postoje ni potpuno dobri ili potpuno loši uvjeti na tržištu pa je sve to zapravo jedna igra mozgova, resursa i poslovnih poteza koju je potrebno vrlo pametno i oprezno odigrati, jer mjesta za greške jednostavno nema. Konkurencija i vjerovnici su nemilosrdni.

Osvrnuvši se na nove trendove, smatram da je odlično to što nam dolaze moderniji brodovi i što je tržište sve više zahtjevnije, jer bi to trebalo značiti da će i brodari biti sve bolji. Međutim, Hrvatska trenutno ne ulijeva nadu u to. Puni potencijal ne da nije iskorišten, nego je po mom mišljenju duboko ispod površine. Površine birokracije, malverzacija i privatnih „sve ja, sve meni“ interesa.

Je li proces restrukturiranja i prilagodbe novom vremenu i tržištu samo izgovor pomoću kojeg odgovorni ostvaruju privatne interese ili nam broderska i brodograđevna industrija doista proživljavaju preporod? Istina o tome je (nažalost) negdje u sredini. Ne može se reći da pozitivnih pokazatelja nema, no ne može se reći ni da su oni toliko značajni, barem ne za vraćanje one pozicije na svjetskom tržištu koju smo nekada zasigurno imali.

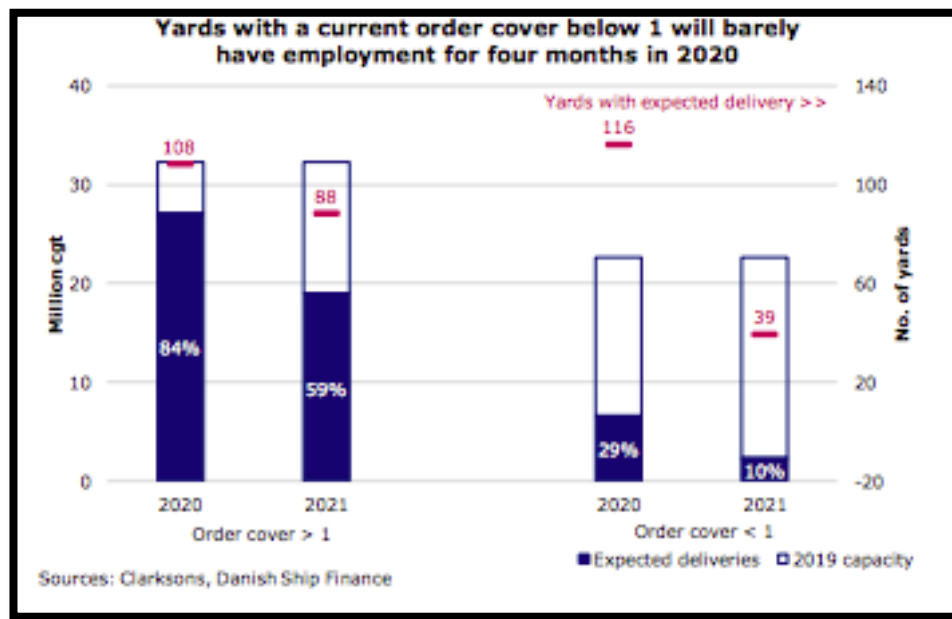
Strogi kritičari će reći da je veza između države i ovih industrija kao loš brak – više se ne vole, ali su skupa zbog djece. Ipak, unatoč tome sam mišljenja da trebamo stvari gledati što je pozitivnije moguće. Primijenjujući mehanizme opisane u ovom radu i uz ustrajanje i bolji manje kontaminiran menadžment, značajniji rezultati svakako su mogući. Štoviše, uopće nisu neizgledni.

Možda će novije generacije uspjeti podići taj „prljavi“, a opet tako plemeniti posao brodarstva i brodogradnje i vratiti mu stari sjaj, no o tome možda više (nadam se) u nekom od sljedećih radova.

8. PRILOG – PREDVIĐANJA I TRENDVI U MODERNOJ BRODOGRADNJI

U 2020. godini iskorištenost brodogradilišta bi se trebala popraviti, no predikcije pokazuju da bi 2021. godina trebala ponovno predstavljati izazov, prikazano slikom 8. Postoji veliki nesrazmjer između brodogradilišta te se čini da posjedovanje velikog kapaciteta ne predstavlja prednost na tržištu koje se smanjuje.

Primjer 26: Prikaz predviđanja pada kapaciteta u svjetskim razmjerima



Grafikon 14: Predviđeni pad kapaciteta brodogradilišta u svjetskim razmjerima

Izvor: https://www.shipfinance.dk/media/2000/shipping-market-review-december-2019.pdf?fbclid=IwAR0MTGmrph2m5XgUyfh5luk9NM6kikR3_Znocqu52nSyqJjaXA7AXU0cvek
(20.06.2020.)

Predviđa se 61%-tna iskorištenost u 2020. godini, pošto je naručeno 34 milijuna CGT-a za isporuku. 121 brodogradilište koje ima osigurane narudžbe i za period duži od jedne godine ukupno iznosi 60% od globalnog kapaciteta te bi oni trebali funkcionirati sa iskorištenosti od 84%, a preostalih 160 sa 29%.

8.1. JUŽNA KOREJA BI TREBALA IMATI ISKORIŠTENOST OD 59%

Velika južnokorejska brodogradilišta se trude iskoristiti svoje pozamašne kapacitete. Predviđa se da će im iskorištenost biti 59%, dok 4 brodogradilišta koja predstavljaju 20% domaćeg kapaciteta biti iskorištena samo 38%, a sedam najbolje poslujućih brodogradilišta koja predstavljaju 23% svjetskih kapaciteta bi trebala poslovati s 64%-tnom iskorištenosti.

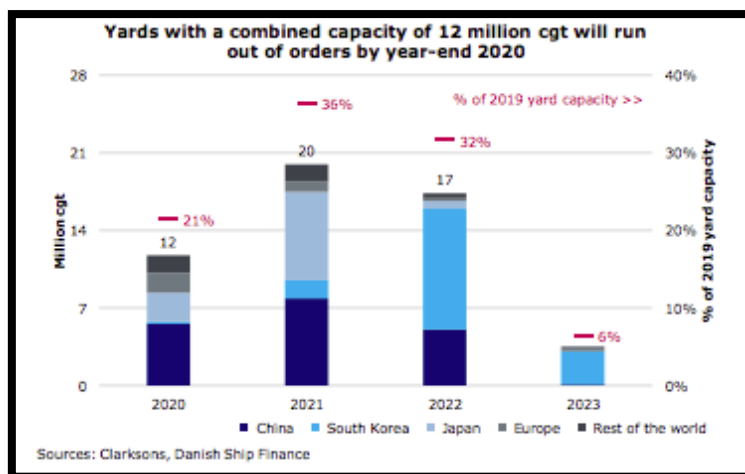
8.2. MALA GRUPA BRODOGRADILIŠTA IMA PREDVIĐENU ISKORIŠTENOST OD 99% KAPACITETA

Grupa od 25 japanskih i 49 kineskih brodogradilišta kojima narudžbe premašuju naredni period od godine dana bi ponovno trebala nadmašiti svoje konkurente gotovo 100%-tnom iskorištenosti kapaciteta u 2020. godini.

8.3. IZAZOVNA 2021. GODINA ZA VELIKI BROJ BRODOGRADILIŠTA

Knjiga narudžbi se čini poprilično tankom u 2021. Godini, govori nam slika 9. U kojoj je vidljiv gubitak od 12 milijuna CGT-a u narudžbama te s trenutnim stanjem predviđa globalnu iskorištenost kapaciteta od 46%. Naravno, vjerojatno će biti novih narudžbi te će poneki od kapaciteta biti zatvoreni.

Primjer 27: Prikaz predviđenog pada kapaciteta narudžbi



Grafikon 15: Predviđeni pad kapaciteta narudžbi

Izvor: https://www.shipfinance.dk/media/2000/shipping-market-review-december-2019.pdf?fbclid=IwAR0MTGmrph2m5XgUyfh5luk9NM6kikR3_Znocqu52nSyqJjaXA7AXU0cvek
(20.06.2020.)

8.4. ZAHTJEVNIJA NOVA PLOVILA

Brojka od vjerojatno samo nekoliko novih plovila će biti naručena u narednim godinama zbog neizvjesnosti i utanačenja oko novih pogonskih sustava i zahtjeva za kompoziciju goriva, a vjerojatno i općenitim nacrtima brodova. Dok to još sve traje, konsolidacija se nastavlja. Mala, manje efikasna i manje sofisticirana brodogradilišta će se vjerojatno zatvoriti, dok ni giganti ne bivaju pošteđeni pošto veliki kapaciteti zahtjevaju obujan rad i prilikom niskog tržišta. Samo vrijeme nam može pokazati tko će opstati, a tko ne će, ali izgledan scenarij je da će naredne godine mnogima dovesti izazove.

LITERATURA

1. Batalić, M.; Mitrović, F. (2010): *Financiranje u pomorstvu*. 1. izdanje, Pomorski fakultet u Splitu, Split
2. Hultin, D. (2004.): *Financing Sources for Shipping*
3. Miliotis, L. (2017.): *Trends in Ship Finance*
4. Paleokrassas, G. (2016.): *The International Handbook of Shipping Finance*
5. Turčić, Z. (2005): *Financiranje hrvatskog brodarstva kreditnim leasingom*,
<https://hrcak.srce.hr/file/12561>
6. BRS brokers, *Marine Money*, January 2018 and Clarkson 2018.
7. https://www.shipfinance.dk/media/2000/shipping-market-review-december-2019.pdf?fbclid=IwAR0MTGmrph2m5XgUyfh5luk9NM6kikR3_Znocqu52nSyqJjaXA7AXU0cvek
8. <https://opensea.pro/blog/shipping-finance>
9. <https://www.hellenicshippingnews.com/ship-financing-drops-by-42-5-billion-as-traditional-bankers-exit-themarket/>
10. <http://hb.hr/wp-content/uploads/2017/03/HBj-Svjetsko-trziste-2017-02.pdf>
11. https://www.jadrolinija.hr/docs/default-source/financijska-izvješća/izvjesce_poslovodstva_2019.pdf?sfvrsn=2
12. <https://www.brodosplit.hr/hr/brodosplit/povijest-splitske-brodogradnje/>
13. <https://www.brodosplit.hr/hr/brodosplit/financijski-pokazatelji/>
14. <https://repozitorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst%3A2088/datastream/PDF/view>
15. https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/ship-finance-practices-in-major-shipbuilding-economies_e0448fd0-en

POPIS TABLICA

Tablica 2: Prednosti i nedostaci novih, rabljenih i brodova za rezalište

Tablica 2: Vodeće banke u financiranju brodara

Tablica 3: Svjetska knjiga narudžbi novih brodova 2017. godine

Tablica 4: Kretanje prometa po plovnim područjima u 2019. godini

Tablica 5: Kretanje prometa po skupinama linija 2019. godine

Tablica 6: Ostvarenje financijskih pokazatelja za razdoblje siječanj - prosinac 2019. godine

Tablica 7: Iskorištenost kapaciteta

POPIS SLIKA

Slika 4: Novi brod

Slika 5: Rabljeni brod

Slika 6: Brod u rezalištu

POPIS SHEMA

Shema 1: Izravni leasing

Shema 2: Neizravni leasing

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1: Cijene novogradnji od 2000. do 2020. godine

Grafikon 2: Opadanje broja narudžbi u 2019. u odnosu na 2018. godinu

Grafikon 3: Aktivna brodogradilišta bez narudžbi

Grafikon 4: Opadanje isporuke brodograđevnih narudžbi

Grafikon 5: Ukupni kapital prikupljen zahvaljujući izdavanju obveznica i udjela / izgradnje brodova 2007.-2017. godine

Grafikon 6: Vlasničko financiranje po vrstama, 2007.-2017. godine. (USD u milijunima)

Grafikon 7: Razvoj ukupnog duga financiranja broda

Grafikon 8: Investiranje banaka u brodarski sektor od 2007. do 2016. godine

Grafikon 9: Udio sindiciranih kredita u financiranju brodara od 2007. do 2015. godine

Grafikon 10: Kretanje zaposlenih 2017. i 2018. godine

Grafikon 11: Uspješnost poslovanja od 2007. do 2016. godine

Grafikon 12: Dinamika vrijednosti dugotrajne imovine i izvora financiranja od 2007. do 2016. godine

Grafikon 13: Struktura izvora financiranja od 2007. do 2016. godine

Grafikon 14: Predviđeni pad kapaciteta brodogradilišta u svjetskim razmjerima

Grafikon 15: Predviđeni pad kapaciteta narudžbi