

BIULETYN EKONOMICZNY C. HARTWIG S. A.

Redakcja i administracja: Gdynia, Derdowskiego 7

Telefon Centrala wewn.: 39-81 - 39-87

Wydawca: C. Hartwig S. A. Dyr. Morska - Samodzielna Sekcja Biuletynów Fachowych

Tylko do użytku służbowego - bez prawa publikacji

Numer VII.

Gdynia, dn. 20 lipca 1950r.

T r e ś ć		Strona
1.	Biuletyn rynku frachtowego	1
2.	Nowa definicja " czystego konosamentu"	5
3.	Przepisy obowiązujące w handlu zamorskim	5
4.	Oświadczenie w listach przewozowych P.K.P. w ruchu przez polskie porty morskie	7
5.	Porównanie kosztów transportu drobnicy drogą lotniczą i kolejową	7
6.	Interpretacja klauzul c.i.f. i f.o.b.	9
7.	Współpraca Central Handlu Zagranicznego z przedsiębiorstwem kontrolnym	11
8.	Konferencje żeglugowe	12

1. Biuletyn rynku frachtowego ("Fairplay Nr. 3,501 z dnia 29.VI.50r.)

Na rynku frachtowym w ubiegłym tygodniu wysunęły się na pierwsze miejsce wśród czarterujących Australia i Stany Zjednoczone. W wielu wypadkach mimo usilnych starań, nie zdołano utrzymać stawek na dotychczasowym poziomie. Baltic Exchange Chartering Committee obniża stawki na zboże z Australii do Indii i Wielkiej Brytanii, jak również z La Platy do Wielkiej Brytanii o sh. 2/6 za tonę. Podaje się, że stawka frachtowa na zboże z portów Zatoki Meksykańskiej do Indii również zniżkowała.

Stawki na przewozy zboża przedstawiają się następująco:

1. Australia - zach. porty W. Brytanii,	pszenica z silosów,	sh.55/-.
2. Australia - Indie	pszenica z silosów,	sh.42/6.
3. Gulf - Indie	zboże	sh.75/-.
4. Gulf - Rotterdam/Amsterdam	zboże	sh.51/3.

Przy charakterystycznej tendencji zniżkowej stawek dla ostatnich miesięcy, kwotowania stawek wyższych zachodzą jedynie od przypadku do przypadku, jak np. na przewóz rudy żelaznej z Peper do portów Europy przy bazie sh. 25/- i na przewóz rudy manganowej z Takradi do W. Brytanii przy bazie sh. 32/-.

Duże zainteresowanie na rynku wzbudza czarterowanie statków na przewóz drzewa z portów Morza Bałtyckiego i Białego. Chodzi przede wszystkim o ładunki tarcicy i kopalniaków. Wielki popyt na tonaż w tych rejonach odbija się nie tylko na rynku frachtowym Europy, ale nawet poza jej zasięgiem, jak np. na rynku Płn. Afryki. W ciągu ostatniego tygodnia Timber Control Chartering Committee zczarterował ca 36 statków różnej wielkości i należących do różnych państw. Zakończono również pertraktacje handlowe z Finlandią, która w sezonie obecnym wysyła 225 tys. standardów.

"Fairplay" Nr. 3,502 z dnia 6.VII.50r.

W ubiegłym tygodniu czarterowano statki przede wszystkim na warunkach "time charteru". Na plan pierwszy wysunęły się podróże okrężne na Morze Karskie oraz wyjściowe do Australii. Na rynku notuje się brak ładunków jak i zainteresowania ze strony czarterujących. Armatorzy obawiają się dalszych zniżek stawek frachtowych. Jednakże i w tych warunkach Komitet zakontraktował 3 statki na przewóz pszenicy luzem, z silosów, z Australii Wsch. do Indii przy stawce sh.45/-. Nadto jeżeli chodzi o zboża australijskie zczarterowano statki na przewozy do Anglii - stawka sh.45/-, do Egiptu sh.50/- oraz do Beiry sh. 55/-.

Zupełny zastój panuje na rynku frachtowym Dalekiego Wschodu. Podaje się dwa przypadki czarterowań na przewozy kukurydzy i ryżu.

1. Dalny - W. Brytania kukurydza, sh. 70/9.
2. Bangkok-Kalkutta-Bombay range, ryż, sh. 32/+ . warunki liniowe.

Notowania na rynku węglowym Afryki Płd. przedstawiają się następująco: Do Port Sudan sh. 32/9, Aleksandria sh.35/-, Buenos Aires sh. 43/9. Rynek węglowy Ameryki Płn. cechuje chwilowy zastój i brak popytu. Rynek europejski zaopatruje się we własnym zakresie. Brazylia oraz pozostałe kraje Ameryki Płd. stają się

Głównymi importerami węgla amerykańskiego. Ze względu na brak ładunków drobnicowych do Argentyny statki liniowe przewożą obecnie również węgiel, aby w ten sposób zapewnić sobie ładunki. Dotychczas przewozem węgla trudniły się jedynie trampy.

4 statki zaczarterowano na przewóz rudy z Płn. Afryki do Anglii oraz 1 do Ameryki Płn. Przewóz fosfatów kontraktowano przy stawkach:

1. Cassablanca - Ayr albo Glasgow, sh. 21/6 i 21/4.

2. Cassablanca - Rotterdam sh. 18/6

Notowania stawek frachtowych.

1. Morze Czarne - W. Brytania, "Nicolaou Georgias", 9.200 t., 10%, sh. 32/6, opcja Antwerpia - Hamburg range sh. 30/-, zboże, czerwiec/lipiec.
2. Kuba - Antwerpia - Hamburg "Isle Aix", 6.200 t., 5 %, sh. 59/-, cukier, czerwiec/lipiec.
3. Huelva - Rotterdam, parowiec włoski, 9.000 t. sh. 20/-, piryty, lipiec.
4. Archangielsk - W. Brytania, parowiec brytyjski, 1.400 sążni, baza sh. 137/6 za sążeń, kopalniaki, lipiec.
5. Narvik - Wsch. wybrzeże W. Brytanii, "Burhaven", 7.100 t., 5 %, sh. 18/3, ruda żelazna, lipiec.
6. Gdańsk/Gdynia - Wsch. wybrzeże W. Brytanii, parowiec niemiecki, 225 standardów, sh. 97/6 za standard, baza Londyn, wolny wyładunek, w innym wypadku wg. Baltwood charter, koszty wyładunku ponosi armator, tarcica, lipiec.
7. La Plata - Szwecja, "Annie Johnson", 5.000 t., ładunek częściowy = wy, sh. 55/-, makuchy, lipiec/sierpień.
8. La Plata - Holandia, "Tamo" 2.000 t., ładunek częściowy, sh. 33/-, owies, lipiec.
9. Buenos Aires - Francja Płd. lub Genua, "Polifemo", 9.500 t., 10 %, \$ 6,70, warunki f.i.o., lipiec.
10. Tampa range - Rotterdam, parowiec, 9.000 t., 5 %, \$ 4,60, warunki liniowe, fosfaty, lipiec/sierpień.
11. Antwerpia - Genua-Savona/Spezia lub Livorno, parowiec, 9.500 t., 10 %, sh. 22/-, węgiel, lipiec.
12. Cardiff - Rouen, parowiec, 1.080 t., sh. 13/-, wolny wyładunek, węgiel, lipiec.
13. Brema - Taranto, "Agia", "Varvara", 4.000 t., sh. 32/-, węgiel, lipiec.
14. Chinampo - W. Brytania, "Ruysdael", 9.000 t., 10 %, sh. 70/-, opcja Antwerpia/Rotterdam, sh. 67/6, kukurydza.
15. Bona - Baltimore, "Michael", 10.000 t., 5 %, \$ 3,70, rudy żelazne, lipiec.

16. Hamburg - porty Ameryki Płn., parowiec 9.000 t., 10%, \$ 4,50 na warunkach f.i.o. + sztauerka, złom, czerwiec/lip.
17. Calcutta - Rotterdam, "Georgios Potamianos", 6.500/7.000 t. sh.38/6, na warunkach f.i.o., rudy manganowe, lipiec / sierpień.
18. Pepel - Antwerpia/Rotterdam albo Vlaardingen, 3 parowce, każdy po 9.000/10.000 t., sh. 25/-, ruda żelazna, sierpień.
19. Archangielsk - W. Brytania, parowiec duński, 1.050 standardów, przy bazie sh. 177/6 za stand., koszt wyładunku pokrywają armatorzy, tarcica, lipiec.
20. Jugosławia - W. Brytania, parowiec, 1.650 standardów, sh. 142/6 za stad., tarcica, lipiec.

"Time czartery".

1. "Sneaton", 10.500 TDW, sh. 11/9, jedna podróż okrężna Płn. Pacyfik, dostawa Manchester, czerwiec.
2. "Treworlas", 10.221 TDW, sh. 15/9, jedna podróż okrężna Zach. Afryka, dostawa Londyn, połowa lipca.
3. "Argos Hill", 10.100 TDW, sh. 13/-, jedna podróż powrotna, dostawa Dalny, natychmiast, redostawa W. Brytania/Kontynent.
4. "Pendeen", 7.357 TDW, sh. 17/-, jedna podróż okrężna Morze Karskie, dostawa W. Brytania/Kontynent, lipiec.
5. "Granrock", 9.800 TDW, sh. 15/-, jedna podróż okrężna Morze Karskie, dostawa Wielka Brytania, sierpień.
6. "Hendonhall" - 9.250 TDW, sh.16/3, jedna podróż europejska Zach. Afryka, dostawa Hamburg, lipiec.
7. "Polamhall", 9.220 TDW, sh. 17/-, jedna podróż okrężna Australia, dostawa Brema, lipiec.

Wiadomości z rynku tankowców.

W ciągu ostatniego tygodnia zaczarterowano tylko kilka tankowców brytyjskich na przewozy ropy z Zatoki Perskiej do W. Brytanii na miesiąc sierpień jak również jeden tankowiec na 3 podróże konsekutywne z Zatoki Perskiej do Middle East. Ponadto od czuwa się powszechny brak popytu na "tonaż czysty jak i brudny". Wytworzyła się sytuacja niekorzystna dla armatorów, gdyż wobec małego zapotrzebowania na tonaż nie mają wyboru warunków przy zawieraniu kontraktów.

Wiadomości z rynku lotniczego.

Kontrakty na przewozy lotnicze zawierane są zwykle parę miesięcy wcześniej, tak że obecnie nie notuje się żadnych nowych zapytań o przewozy w sezonie letnim.

Podaje się wzmiankę o przewozie samolotami koni i bydła, jak również części maszyn okrętowych o wadze 4,5 ton z Abadan do Amsterdamu, oraz z Southend do Bordeaux.

Izba Handlowa w Mediolanie zawiadamia o otwarciu nowego, lotniczego rynku frachtowego "Air Freight Exchange" współpracującego ściśle z rynkiem frachtowym "Baltic Exchange".

Nowe stawki frachtowe dla połączeń Atlantyku Północnego. "Transport" Nr. 26.

Konferencja żegluga Outward Continental North Pacific Freight Conference ustaliła stawki frachtowe, kwotowane od wartości towaru dla przesyłek mebli /ordinary furniture - not effects/ z północnych portów Kontynentu do wybrzeży zachodnich Ameryki Płn.

Zwyczaj stawek frachtowych dla przesyłek z Argentyny i Urugwaju do Europy.

Na ostatnim zebraniu konferencji żeglugaowej Homeward River Plate General Cargo Freight Conference zdecydowano podwyższyć stawki frachtu morskiego za przewóz ładunków z Argentyny i Urugwaju o sh. 5/- za 1.000 kg. lub 1 m3. Decyzję tę powzięto z powodu stale wzrastających kosztów sztauerki i wyładunku, jak również na skutek częstych strajków w portach La Platy. Zwyczaj będzie obowiązywał od dn. 5. sierpnia 1950 r.

Dla porządku donosimy, że stawki frachtowe za przewóz ładunków z Brazylii do Europy pozostają narazie bez zmian.

Zmiana stawek frachtu morskiego do portów River Plate. "Transport" Nr. 27.

Konferencja żegluga Outward Continental River Plate Freight Conference informuje załadowców do tych portów, że ze względu na zwiększone koszty robocizny, jak również z powodu przestoju w portach Montevideo i Rosario, stawki frachtowe na OUTWARD zostały zrewidowane, przy czym nowe stawki będą obowiązywały od 1 października 1950 r.

Przewiduje się, że zwyczaj stawek do Montevideo wynosić będzie sh. 15/- do 20/-. Dodatek do stawek frachtowych do Rosario zostaje podwyższony z sh. 25/- na sh. 40/- za tonę. Dla niektórych towarów specjalnych np. cement, wyroby żelazne i stalowe utrzymuje się dodatek sh. 25/-.

Zapłata frachtów morskich w miejscu przeznaczenia dla przesyłek do Zatoki Perskiej /"Transport" Nr. 27/.

Za przesyłki do Zatoki Perskiej dotychczas była możliwa zapłata frachtu w miejscu przeznaczenia, przyczym pobierano 5% dodatek do sumy frachtu. Ostatnio wprowadzono pewne ograniczenia w tym względzie i linie żeglugaowe zastrzegają sobie decyzję od wypadku do wypadku. Jeżeli wyrażą zgodę na opłacenie frachtu w miejscu przeznaczenia, to suma frachtu zostaje z reguły podwyższona o 5%. Oprócz tego zapłata frachtu może nastąpić zasadniczo tylko w przekazowych funtach szterlingach.

Konosamenty dla tych przesyłek muszą być zaopatrzone następującą klauzulą:

"Freight payable by consignee in transferable sterling before delivery of the goods".

Postanowienia te podjęto, ponieważ się przyjął zwyczaj płacenia frachtów w walucie lokalnej, która nie może być przekazywana przez linie żeglugowe i której można użyć jedynie na opłacenie kosztów związanych z postojem statków w porcie. Aby uniknąć więc zamrożenia większych kapitałów postanowiono stosować powyższe postanowienia.

2. Nowa definicja "czystego konosamentu"./"Transport"Nr. 23/.

Według definicji Międzynarodowej Izby Handlowej jako "czyste konosamenty" uznaje się te, na których nie podano klauzul stwierdzających wyraźnie stan uszkodzenia towaru względnie opakowania.

Uznaje się konosamenty za czyste, gdy zawierają klauzule :

1. które nie stwierdzają wyraźnie czy towar i/ lub opakowanie wykazują pewne wady, jednakże pozwalają przypuszczać, że taki wada mógłby zaistnieć, np. przy wtórnym użyciu skrzyń lub używanych bębnow i t.p. jako opakowania.
2. które zwalniają przewoźnika od odpowiedzialności odnośnie niebezpieczeństw, związanych z towarem i/lub jego dostawą.
3. w których przewoźnik stwierdza, że nie zna zawartości, wagi, ilości, gatunku i technicznych specyfikacji towaru.

Definicja ta zostanie przedłożona do zatwierdzenia na najbliższym kongresie Międzynarodowej Izby Handlowej.

3. Przepisy obowiązujące w handlu zamorskim."/ "Transport"Nr.24/.

SYRIA: Dokumenty dotyczące ładunków wysyłanych do Syrii via Beirut powinny posiadać adnotację:

"Beyrouth zone franche en transit vers la Syrie"

Ta sama adnotacja powinna być również umieszczona na opakowaniu. Na fakturach oświadcza się, że podane ceny są prawdziwe, że nie wystawiono innego rachunku oraz wymienia się kraj pochodzenia. Oświadczenia te muszą być potwierdzone przez placówkę konsularną Syrii a w wypadku, gdy takowej brak przez miejsc. Izbę Handlową. Kopie faktur dołącza się do przesyłki.

U. S. A. faktur konsularnych nie trzeba dołączać do następujących towarów, wysyłanych do U.S.A.:

1. towary niepodlegające cku ad valorem,
2. towary wolnocłowe /warunkowe lub bezwarunkowe/ -import.
3. przesyłki, których wartość nie przekracza \$ 100,-
4. zakupy turystów amerykańskich, jeżeli ich wartość nie przekracza \$ 500.-
5. przesyłki zwrotne towarów amerykańskich - na skutek niedoręczenia lub w celach naprawy.

GUATEMALA: Agencja Maritima Nacional Guatemali zawiadomiła wszystkich armatorów, utrzymujących bezpośrednie połączenia z ich krajem, że przesyłki towarów żelaznych i stalowych powinny być oddzielnie sztatuowane i nadto każda sztaba oddzielnie i wyraźnie znakowana. Niewykonanie w/w. zarządzeń może spowodować powstanie dodatkowych kosztów oraz zwłoki przy wyładunku.

Uprasza się usilnie załadowców o przestrzeganie nowych przepisów i prawidłowe znakowanie poszczególnych partii towaru w ten sposób, aby załadunek i wyładunek mogły się odbywać bez przeszkód i reklamacji.

ARGENTYNA: Ogłoszono nowy dekret, dotyczący legalizacji dokumentów załadowczych dla przesyłek przeznaczonych do Argentyny. Placówki dyplomatyczne argentyńskie w następujących krajach: Dania, Finlandia, Grecja, Islandia, Norwegia, Polska, Rumunia, Jugosławia, Kolumbia, Costa Rica, Ekwador, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Nicaragua, Panama, Peru, Republika Dominikańska, Egipt, Unia Płd. Afrykańska, Palestyna, Saudi-Arabia, Chiny, Hindustan, Iran i Filipiny utworzyły specjalne sekcje konsularne. Zadaniem tych sekcji będzie czuwanie nad legalizacją wszelkich dokumentów handlowych - nie tylko w handlu morskim.

Również zniesiono dotychczasowe zarządzenie dotyczące przymusowego przedstawiania dokumentów Zarządowi Portu /argentyńskiego/ w przeciągu 48 godzin, po przybyciu statku. Przedstawia się je w czasie przyjętym zwyczajowo.

Wszelkie dotychczas obowiązujące postanowienia przeciwne postanowieniom nowego dekretu, zostają unieważnione.

HONGKONG: Stosownie do dotychczas obowiązującego zarządzenia, niektóre towary wysyłane do Kongkongu musiały być zaopatrzone w zaświadczenie uwierzytelnione przez Izbę Handlową Hongkong, gdyż dopiero wtedy mogły zostać przyjęte do załadunku. Dotyczyło to następujących towarów:

bawełna, przędza bawełniana, siarczan amonu, chlorek bielący, soda kaustyczna, papier, szmaty, płótna workowe i litopon.

Obecnie Zarząd Portu - Hongkong Port Executive Committee odwołał to zarządzenie i w/w towary mogą być znowu wysyłane bez żadnych ograniczeń.

W kołach żeglugowych mówi się ogólnie o szybkim polepszeniu sytuacji w porcie Hongkong i podjęciu żeglugi do Kantonu.

4. Oświadczenia w listach przewozowych P.K.P. w ruchu przez polskie porty morskie.

Z wprowadzeniem w życie z dniem 1. stycznia 1950 r. nowej Taryfy Towarowej Część I.B., straciły moc obowiązującą taryfy specjalne i wyjątkowe, jak również postanowienia dot. obrotu zamorskiego, ujęte w Części II. Zeszyt I z 1 stycznia 1949 r. stosowanie których to taryf i postanowień specjalnych uzależnione było ze strony formalnej od złożenia w liście przewozowym oświadczenia co do przywozu względnie wywozu towaru /przesyłki/ drogą morską.

Oświadczenia te, jako nie mające znaczenia / za wyjątkiem przesyłek tranzytowych / z dniem wprowadzenia obecnie obowiązującej T.T.I.B. przestały być z czasem umieszczane przez nadawców w listach przewozowych, mimo zakorzenionego automatyzmu.

Ponieważ ostatni Dz. T. i Z.K. Nr. 16 z dn. 15.VI.1950 r. przywraca oświadczeniom tym z dniem 25.VI.1950 r. moc obowiązującą a to w odniesieniu do przepisów obowiązujących na stacjach portowych dla przesyłek obrotu zamorskiego / patrz T.T.I.B. Rodz. 4 § 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77 i 78 /, prosimy wydać polecenie wszystkim zainteresowanym nadawcom, aby zgodnie z przepisami T.T.I.B. § 71 pkt. 3. zamieszczali w listach przewozowych w rubryce " oświadczenia nadawcy", przy przesyłkach eksportowych oświadczenie " DO WYWOZU MORZEM ZAGRANICĘ CELNĄ", przy przesyłkach importowanych "DOWIEZIONO MORZEM Z ZAGRANICY CELNEJ".

Niezamieszczenie tych oświadczeń spowodować może w konsekwencji poważne koszty dodatkowe. Dlatego też zaleca się rygorystyczną przestrzeganie powyższego przepisu.

5. Porównanie kosztów transportu drobnicy drogą lotniczą i kolejową.

Nawiązując do artykułu na temat "Korzyści przerzutu towarów drogą lotniczą" - BICH Nr. IV z dnia 20.IV.1950 r., podajemy poniżej przykłady obrazujące różnicę w opłatach przewozowych.

A. W ruchu zagranicznym:

Relacja Warszawa - Bruksela		Różnica	
Za	Fracht kolejowy	Fracht Lotniczy	w zł. w %.
za 10 kg.	1.651	2.420	769 46
za 100 kg.	4.680	12.100	7.420 158
za 500 kg.	18.133	60.500	42.367 233
za 1.000 kg.	32.558	121.000	88.442 271
za 1.500 kg.	48.256	181.500	133.244 276
za 2.000 kg.	63.376	242.000	178.624 281

Relacja Warszawa - Sztokholm

Za	Fracht kolejowy	Fracht Lotniczy	Różnica w zł.	Różnica w %.
za 10 kg.	1.298	1.920	622	48
za 100 kg.	3.198	9.500	6.402	200
za 500 kg.	12.125	48.000	35.875	292
za 1.000 kg.	23.859	96.000	72.141	302
za 1.500 kg.	35.595	144.000	108.405	304
za 2.000 kg.	47.330	192.000	144.670	305

Należy przytym zaznaczyć:

1. koszty ubezpieczenia, są przy transporcie lotniczym niższe,
2. powstaje ogromny zysk na czasie - lot z Warszawy do Brukseli trwa ca 5 godzin, do Sztokholmu ca 4 godziny.

Rozważając różnice procentowe nasuwa się spostrzeżenie, że najkorzystniej przedstawiają się one przy przesyłkach o małej i średniej wadze. Nie jest to dziełem przypadku. Pasażerskie linie regularne zabierają również drobnicę, nie są nastawione na przewóz cięższych partii towarów. Ładunki cięższe w wypadku korzystania z transportu lotniczego powinny być przesyłane trampami, gdzie fracht za ładunki cało-samolotowe w lotach czarterowych będzie przedstawiał się dla nich znacznie korzystniej. Przy samolocie o udźwigu handlowym ca 2.800 kg. wynosił on ostatnio ca 225,- zł. za km. lotu.

B. W ruchu krajowym.

Wprowadzona ostatnio w życie taryfa LOTu na liniach krajowych jest pewnym krokiem w kierunku zwiększenia krajowych warunków przerzutów lotniczych.

Poniżej przedstawione zostanie przykładowo porównanie kosztów transportu lotniczego z kosztem ekspresowych przesyłek kolejowych:

Relacja Katowice - Gdańsk

Za	Kolejowa przesyłka ekspresowa	Przesyłka lotnicza	Różnica w zł.
za 20 kg.	584	900 - bez zniżki	316
za 120 kg.	3.504	4.320 - 20 % "	816
		3.780 - 30 % "	276
za 500 kg.	14.016	18.000 - 20 % "	3.984
		15.756 - 30 % "	1.740

Relacja Warszawa - Gdańsk

Za	Kolejowa przesyłka ekspresowa	Przesyłka lotnicza	Różnica w zł.
za 20 kg.	4000	660 - bez zniżki	260
za 120 kg:	2:488	3.168 - 20 % "	768
		2.772 - 30 % "	372
za 500 kg.	10.000	11.200 - 20 % "	3.200
		11.550 - 30 % "	1.550

Fracht kolejowy obliczono wg. tabeli E - załącznika do taryfy osobowej, bagażowej i ekspresowej P.K.P. cz.II.

Fracht lotniczy obliczono wg. taryfy LOT, ważnej od dn. 16.IV.1950.

Jak widać z powyższego zestawienia stosunek frachtu lotniczego do kolejowego kształtuje się korzystniej przy przesyłkach krajowych. Jest to pewnym zaprzeczeniem tezy, że transport lotniczy, jest predestynowany przede wszystkim do obsługi dalekich tras i na taką obsługę winien być nastawiony w przyszłości.

Powody dla których różnica w frachtach krajowych relacji jest znacznie mniejsza są następujące:

1. transport lotniczy na małe odległości daje proporcjonalnie mniejszy zysk na czasie - zamiast ca 1 : 7, ca 1 : 3.
2. linie zagraniczne pobierają opłaty oparte mniej lub więcej na kosztach własnych. Poszczególne państwa, zupełnie słusznie nie widzą powodów, dla których miałyby subwencjonować obsługę obcych nieraz ładunków.
3. państwo w dobrze zrozumianym interesie wspierania krajowego transportu lotniczego, wspiera go finansowo, umożliwiając liniom LOTu stosowanie dostępnych i konkurencyjnych względem innych środków komunikacji taryf.

Poza tym linie LOT stosują daleko idące zniżki - 10 %, 20 %, 30 %, dla przesyłek o większej wadze.

Reasumując powyższe rozważania dochodzi się do wniosku, że pomijany dotychczas przy zawieraniu kontraktów transport lotniczy, mógłby w poważny sposób przyczynić się do usprawnienia obrotu towarowego, co jak wiadomo jest jednym z podstawowych założeń w gospodarce socjalistycznej, dążącej do zapewnienia jaknajlepszej obsługi towarom - patrz zarządzenie Ministra Handlu Zagranicznego z dn. 15. VI. 1950 r. w sprawie posługiwania się samolotami w transporcie.

6. Interpretacja klauzul cif i fob.

W nawiązaniu do naszego artykułu w numerze VI Biuletynu, dla lepszego zilustrowania podajemy poniżej kilka przykładów transakcji zawartych na warunkach FOB w Stanach Zjednoczonych.

A. Wymieniony przewoźnik i miejsce wysyłki z głębi kraju. (nie włączyć jak mylnie podano w numerze VI. Biuletynu).

N.p. firma Wilson & Co., San Francisco, sprzedaje firmie Montana Ltd., Los Angeles, 20 ton netto kalafonii na warunkach franco wagon stacja kolejowa Butte (Idaho) linii Northern Pacific Railways. Do obowiązków zatym firmy Wilson & Co. należy załadować towar do wagonu kolejowego w Butte linii kolejowej Northern Pacific Railways i wystawić odnośny list przewozowy, nieopłacając frachtu do Los Angeles. Odpowiedzialność dostawcy za braki lub uszkodzenia kończy się z chwilą załadowania do wagonu i otrzymania czystego wtórnika listu przewozowego. Do obowiązków sprzedającego należy ponadto pomóc w uzyskaniu dokumentów, jakich potrzebuje kupujący.

B. Wymieniony przewoźnik w określonym punkcie wewnątrz kraju. Fracht płatny do określonego miejsca eksportu.

Firma Jackson & Sons, New Orleans kupuje od firmy Volkart Brothers także, 500 bel bawełny franco wagon Southern Pacific Railways w San Antonio (Texas), fracht kolejowy opłacony do New Orleans. Do obowiązków firmy Volkart oprócz wyżej wymienionych należy ponadto opłacenie frachtu kolejowego w San Antonio do New Orleans. Odpowiedzialność za braki i uszkodzenia obowiązuje również tylko do chwili załadowania do wagonu po otrzymaniu czystego wtórnika listu przewozowego.

C. Określony przewoźnik i miejsce wysyłki wewnątrz kraju. Fracht może być opłacony do określonego miejsca.

Różnica pomiędzy wyżej wymienionymi przykładami polega na tym, że jak już wspomniano w poprzednim numerze Biuletynu, sprzedawca oferuje cenę uwzględniającą koszty transportu do określonego punktu eksportowego, podczas gdy fracht płaci odbiorca. Fracht ten odlicza się potem od faktury. Odpowiedzialność dostawcy za braki lub uszkodzenia kończy się jednak z chwilą załadowania do wagonu i otrzymania czystego wtórnika lub konosamentu.

D. Wymieniony przewoźnik wewnątrz kraju w określonym punkcie eksportowym.

N.p. firma Dulles & Hartman, New York, kupuje od firmy Dupont & Co. Detroit, 200 kg. olejków eterycznych na warunkach franco samolot New-York linii TWA (Transport World Airways). Czyli firma Dupont płaci wszelkie koszty dostarczenia i załadunku towaru do samolotu jak również transport aż do New Yorku. Odpowiedzialność jest również za wszelkie braki i uszkodzenia aż do chwili przybycia towaru na miejsce. Zasadniczym momentem jest odpowiedzialność sprzedającego czyli firmy Dupont & Co. za braki i uszkodzenia aż do chwili przybycia towaru do New Yorku.

E. Fob statek - wymieniony port załadowczy.

Jest to najczęściej spotykany rodzaj transakcji fob, zawiera się pomiędzy importerem i eksporterem. Jakie są obowiązki kupującego i sprzedającego podaliśmy szczegółowo w numerze poprzednim

Biuletyni. Przypuszczamy, że klauzula np. fob New York nie nasuwa specjalnych wątpliwości, jak należy ją interpretować i dlatego też ograniczyliśmy się jedynie do przykładowego zilustrowania poprzednich 4 rodzajów transakcji fob.

7. Współpraca Central H.Z. z przedsiębiorstwem kontrolnym.

Planowa gospodarka na odcinku morskim pozwala na coraz ściślej = lejszą współpracę między Centralami H.Z. a spedytorem z jednej strony, a z drugiej, między spedytorem a przedsiębiorstwem wykonującym czynności rzeczoznawstwa i kontroli ładunków.

Czynności rzeczoznawstwa i kontroli, wykonywane w sposób właściwy i niebudzący wątpliwości, odgrywają poważną rolę w pracach usługowych szczególnie na odcinku portowym. Doprowadzenie czynności kontroli ładunków do jaknajlepszych wyników jest zagadnieniem bardzo ważnym. Ważność tego zagadnienia polega między innymi na tym, że błędy i pomyłki popełniane przez przedsiębiorstwo kontrolne, mogą podważyć zaufanie do portów polskich, a także przez powstanie niesłusznych uwag w dokumentach morskich mogą spowodować wstrzymanie wypłaty akredytywy, co z kolei utrudnia w poważnym stopniu przeprowadzenie międzynarodowych transakcji handlowych.

W związku z powyższym należy przedstawić te zasadnicze trudności przedsiębiorstw kontrolnych, których usunięcie zależy w pierwszym rzędzie od Central H.Z.

Zasadniczym momentem utrudniającym przeprowadzenie właściwej kontroli jest - przy imporcie - niedostarczenie przez Centrale H.Z. dyspozycji i dokumentów morskich przed nadejściem towaru do portu, wskutek czego dysponent towaru dowiadyuje się o jego nadejściu od przedsiębiorstwa naklarskiego w momencie, gdy statek przygotowany jest już do wyładunku. Przygotowanie i dostarczenie zlecenia dla przedsiębiorstwa kontrolnego w spóźnionym terminie powoduje, że przystępuje ono do wykonania tych czynności w momencie, gdy wyładunek już rozpoczęto a nawet gdy część towaru wydano ze statku.

Przy towarach eksportowych, wskutek braku dyspozycji Central H.Z., w przedsiębiorstwie spedycyjnym zachodzą wypadki wydawania zleceń na załadunek i kontrolę pewnych partii w ostatniej chwili, co uniemożliwia przedsiębiorstwu kontrolnemu prowadzenie planowej pracy. Kontrolerzy terenowi, kierowani na takie odcinki pracy, już w toku jej wykonywania, często nie mają czasu na zapoznanie się z cechami, numerami, wagą lub wymiarami danego towaru, lecz odrazu liczyć muszą uciekające chiwy, nie mając często pewności, czy właściwy towar idzie na statek. /Przy przeładunku towarów bez numeracji na jeden chwyt dźwigu kładzie się zawsze taką samą ilość sztuk i liczy się chwyt, potocznie nazywane "chiwami" - od ang. heave = podniesienie/.

Innego rodzaju utrudnieniem przy eksporcie są wagony zbiorowe, obejmujące kilka partii towaru przeznaczonego dla różnych odbiorców. Ze względu na to, że Centrale H.Z. nie zawsze podają z góry czy poszczególne partie stanowią całość czy część ładunku - towary zostają złożone do magazynu w całej grupie wagonowej. W dalszych

odstępach czasu dochodzą inne wagony z partiami poprzednio zamagazynowanych ładunków i w rezultacie partie tej samej przesyłki towaru rozrzucone są w różnych częściach magazynu, przez co przy załadunku na statek następują dużo trudności i powodują znaczną stratę czasu na wyodrębnienie ich z różnych wagonów.

W związku z powyższymi uwagami dla ułatwienia i usprawnienia pracy przedsiębiorstw kontrolnych Centrale H.Z. powinny:

- a. dostarczać wszelkie dokumenty morskie, przechodzące przez ich ręce jak: konosamenty, specyfikacje towaru oraz faktury do spedytora natychmiast po ich otrzymaniu. Szybkie przekazanie tych dokumentów przedsiębiorstwom usługowym, umożliwi firmie kontrolnej dokładne przygotowanie się do wykonywanych czynności i uniknięcie błędów przy kontroli.
- b. określać z góry wielkość partii wysyłanych częściowo w wagonach zbiorowych, przez co umożliwi się wyodrębnienie poszczególnych partii przy przyjęciu do magazynu, zarezerwowanie miejsca dla dalszych przesyłek i skompletowanie całej partii w jednym miejscu, jeszcze przed przystąpieniem do załadunku na statek.

Jakkolwiek w większości wypadków bezpośrednim zleceniodawcą dla przedsiębiorstwa kontrolnego jest spedytora, który zobowiązany jest dostarczyć każdorazowo dokładną dyspozycję i niezbędne dokumenty we właściwym czasie, ta jednakże możliwość wywiązania się spedytora ze swoich obowiązków w stosunku do przedsiębiorstwa kontrolnego, uzależniona jest w poważnym stopniu od sprawności pracy poszczególnych Central importowo - eksportowych.

Jest rzeczą oczywistą, że spełnienie przez Centrale branżowe wyżej wspomnianych postulatów w znacznym stopniu ułatwi pracę nie tylko spedytora, lecz również przedsiębiorstwa kontrolnego, a tym samym poważny odcinek prac usługowych będzie opracowany bez zastrzeżeń i ku zadowoleniu wszystkich zainteresowanych stron.

8. Konferencje żeglugowe.

Towarowy obrót morski jest obsługiwany przez trojakiemu rodzaju system przewozu, a mianowicie przez tramping, żeglugę półregularną oraz linie-regularne. Tramp szuka korzystnego frachtu niezależnie od miejsca załadunku i wyładunku, obsługując na przykład w ciągu roku porty Europy, Ameryki, Australii czy Azji.

Od tego systemu różnią się zasadniczo linie regularne i półregularne, które nastawiają się na obsługę określonych połączeń. Zadaniem linii regularnej jest przewóz towarów między określonymi portami w określonych odstępach czasu. W zasadzie z góry podane terminy wyjść w morze są dotrzymywane i uważa się, że statek powinien utrzymać połączenie niezależnie od podaży ładunków na wejściu i wyjściu. Formą pośrednią między trampingiem a żeglugą regularną jest system połączeń półregularnych stosowanych w wielkiej mierze przez Związek Radziecki. W tego rodzaju systemie wiadomym

jest, że armator co pewien czas wysyła statek zawijający zależnie od zadeklarowanych ładunków do określonych, leżących na trasie portów.

W związku z istnieniem wyżej wymienionych 3 typów żeglugi morskiej, wytwarza się konkurencja między poszczególnymi systemami, niezależnie od konkurencji istniejącej między przedstawicielami każdego z systemów. Obsługa pewnych portów jest zawsze możliwa przy pomocy żeglugi trampowej. O ile jednak istnieje stała i niepodlegająca większym wahaniom, dwustronna wymiana towarów między portami, napotykamy na zjawisko żeglugi regularnej. Połączenia regularne ze względu na większą stałość zatrudnienia oraz możliwość uchwycenia ładunków droższych, a więc zyskowniejszych, co w zasadzie bardziej atrakcyjne dla armatora od trampingu. Jest to przy czym, że o utrzymanie połączenia regularnego, a nawet zdobycie stanowiska monopolisty konkuruje na ogół dwu lub i więcej armatorów. Formy normalnej walki konkurencyjnej mogą być trojaki. Zasadniczo najważniejszą rolę w tym wypadku odgrywa cena oferowanych usług, a mianowicie stawka frachtowa. Obniżenie jej jednak ma swój limit w kosztach własnych linii, względnie w jej kapitale, który może poświęcić w celu zniszczenia słabszego konkurenta. Drugą ważną formą walki konkurencyjnej jest jakość oferowanych usług. Linie nie mogą przelicytowywać się częstotliwością połączeń, lepszym wyposażeniem statków oraz lepszą obsługą handlową. Dwa pierwsze sposoby mogą powiększyć koszty eksploatacyjne. Lepsza obsługa handlowa zasadniczo nie powodująca dodatkowych kosztów, należy w swej istocie do trzeciej grupy form walki konkurencyjnej, a mianowicie do wzmożonej akwizycji ładunków. W sumie walka konkurencyjna w żegludze liniowej może pociągać za sobą obniżenie zysków armatora, a nawet straty, nie dając gwarancji późniejszej opłacalności.

Dla uniknięcia nadmiernych kosztów związanych z aktywną konkurencją, armatorzy często porozumiewają się między sobą w celu wzajemnego ograniczenia walki konkurencyjnej. Ma to zwłaszcza miejsce, gdy pojawia się nowy konkurent, mogący ich pozbawić do czasowego udziału w przewozach na danej trasie. Porozumienia takie podzielić można na trzy zasadnicze grupy, to jest: gentleman agreement, konferencje żeglugowe oraz wspólną obsługę czyli poole. Jest to podział względny i schematyczny, ponieważ w każdym typie istnieje niezliczona ilość wariantów.

Gentleman agreement są to porozumienia o zaprzestaniu aktywnej konkurencji, bez ustalonego czasokresu ich ważności oraz sankcji za przekroczenia postanowień. Dotyczą one przeważnie podziału portów obsługiwanych w danym rejonie, stałości stawek, częstotliwości rejsów, klauzul konosamentowych itp. Porozumienia tego rodzaju zawierane są na ogół między dwoma, a rzadziej trzema zainteresowanymi.

Gdy umowę o wspólną obsługę zawierają dwie a najwyżej trzy linie żeglugowe, są to tak zwane poole. Pool jest to najsilniejsze możliwe powiązanie odrębnych linii żeglugowych, stworzone na wzór koncernu lub syndykatu przemysłowego. Jego cechą charakterystyczną jest obsługa na równych prawach statkami zainteresowanych linii, przy kumulowaniu zysków do wspólnej kasy i rozdzielaniu ich między uczestników poolu według zgóry ustalonego klucza lub też podział ładunków na poszczególne statki przez specjalne biuro. Dalszym stop-

niem koncentracji może być tylko fuzja -- trust, stanowiący połączenie armatorów w ramach jednego przedsiębiorstwa.

Od powyższych typów porozumień różni się w sposób zasadniczy konferencja żeglugowa. Jest ona związkiem kilku lub kilkunastu silnych linii żeglugowych, dotyczących uregulowania stosunków konkurencyjnych przy obsłudze dwu oddalonych od siebie rynków. Konferencje żeglugowe są bardzo rozpowszechnionym systemem porozumienia między armatorami, o co świadczy fakt, że obecnie istnieje na świecie około 300 konferencji. Większość konferencji obejmuje połączenia między portami Europy oraz Ameryki Płn. a portami obszarów słabiej rozwiniętych gospodarczo. Powstanie pierwszych konferencji żeglugowych datuje się od drugiej połowy XIX wieku. Otwarcie Kanału Sueskiego w 1869 roku, a co za tym idzie potanieenie -- przewozu między Indiami a Europą, powodowało wielokrotny wzrost ładunku na tej trasie. Masa towarów i atrakcyjność frachtów skłoniły wielu armatorów do skierowania swych statków na obsługę regularną tej linii. Ponieważ jednak podaż ładunków przewyższona została -- przez podaż tonażu żeglugowego, zaistniała silna konkurencja, która wymagała w interesie armatorów uregulowania stosunków i w ten sposób w r. 1875 powstała pierwsza konferencja, a mianowicie Calcutta Conference. Kolebką konferencji był eksport brytyjski do Indii a następnie do Azji Wschodniej i Australii.

Konferencja żeglugowa nigdy nie dotyczy równocześnie dwustronnego przewozu towarów. Istnieje zasadniczy podział konferencji na wywozowe i przywozowe czyli Outward i Homeward Conferences. Ze względu na odmienne grupy przewożonych towarów, muszą się one różnić pod względem polityki i taryf frachtowych. Pierwotne konferencje w obrocie towarowym nie obejmowały importu do Europy z krajów kolonialnych. Przyczyną tego było, że towary wywożone z kolonii, były ładunkami masowymi i zagrażała im zbyt wielka konkurencja ze strony trampingu, aby konferencja mogła być skuteczna.

Autor angielski M. R. Banavia w książce "The Economics of -- transport" definiuje konferencje żeglugowe następująco: konferencje są to stowarzyszenia przedsiębiorstw żeglugowych, przypominające normalny kartel lub syndykat, stworzone dla kontroli podaży i cen oraz ograniczenia napływu nowych konkurentów. Zaznaczając, że struktura wewnętrzna konferencji może być różna podaje, że konferencje mogą być formalnymi organizacjami ze stale zatrudnionym personelem urzędniczym lub komitetami -- zebraniemi członków regularnymi lub zwoływanymi w wypadku potrzeby, mogą nawet posiadać własne reguły dotyczące kar umownych.

Konferencja żeglugowa posiada dwa główne zadania, a mianowicie: regulację konkurencji między swymi członkami oraz ochronę członków, jako całości przed konkurencją trampów i linii niekonferencyjnych.

Konferencje żeglugowe są obecnie prawie zawsze tworem międzynarodowym. Podział ich jest ściśle terytorialny. Biorąc pod uwagę -- konferencje operujące z wybrzeży europejskich, widzimy ściśle podział rejonów obsługiwanych przez poszczególne konferencje. Istnieją odrębne konferencje dla Afryki Wschodniej i dla Afryki Południowej, osobne dla Australii, Nowej Zelandii, dla Indii i dla Burmy itd

Również na terenie Europy zauważyć można pewne wyodrębnienie organizacyjne basenu śródziemnomorskiego od głównego ośrodka żeglugi europejskiej, jakim jest Morze Północne. Analogicznie przedstawia się sytuacja przy konferencjach, które obsługują linie oceaniczne Ameryki Północnej. Tereny operacyjne konferencji określane są przez punkty, między którymi znajdują się obsługiwane porty. Na owych punktach konferencja wyznacza porty bazowe, wyróżniające się, stałą, większą podażą ładunków, co umożliwia regularne do nich zawijanie. Dla portów bazowych ustala się zasadniczą taryfę frachtową. Pozostałe porty będące w zasięgu konferencji są dzielone na dwie grupy. Dla portów o mniejszym a równomiernym nasileniu podaży towarów, niekiedy nawet zezwalającej na zawinięcie statku bezpośredniego, czyli dla tak zwanych portów drugorzędnych, stosowany jest do zasadniczej stawki taryfowej dodatek strefowy = range, który może być jednak różny dla różnych portów drugorzędnych. Dla pozostałych drobnych portów stosuje się system liczenia zasadniczej stawki taryfowej plus koszt przeładunku i dowozu linią lokalną. Musimy zaznaczyć, że jakkolwiek przy przewozie z przeładunkiem do lub z portu drugorzędnego opłacony fracht pokrywa również fracht przewozu statkiem lokalnym, jednak dodatek strefowy jest niższy od normalnej stawki frachtowej między portem bazowym a drugorzędnym.

O ustaleniu portów bazowych, taryf, range-ów, częstotliwości zawijań, podziale stref obsługi, jak również polityce konkurencji decyduje rada maklerów i jej organ nadrzędny rada armatorów, działająca na zewnątrz za pośrednictwem sekretariatu konferencji. Konferencja reguluje konkurencją między swoimi członkami zasadniczo w dwojaki sposób. Po pierwsze przez ilość tonażu biorącego udział w obsłudze całości oraz jego przydziału na poszczególne linie lub bandery. Punkt ten dotyczy również ustalania częstotliwości rejsów, ujednoczenia klauzul konosamentowych oraz przydziału określonych stref wybrzeża względnie portów do zasadniczej obsługi. Drugim sposobem regulacji konkurencji jest obowiązek stosowania równych stawek frachtowych przez wszystkich armatorów, należących do konferencji i to niezależnie od ilości towaru, oferowanej do przewozu przez poszczególnych załadowców. Ta zasada jest przestrzegana bardzo rygorystycznie i odchylenia od niej mogą dla wyłamującego się armatora spowodować bardzo poważne konsekwencje. Wyjątkiem od tej zasady jest stosowanie niekiedy specjalnych kontraktów, co omówimy na właściwym miejscu. Bywają linie w konferencjach na odrębnych prawach. Dotyczy to linii narodowych, obsługujących wyłącznie połączenia między krajem macierzystym a kolonią. Są one tolerowane przez konferencję w zamian za obowiązek nieskracania sfery wpływów pozostałych członków konferencji. Stanowisko swoje zawdzięczają faktowi, że posiadają silne poparcie swych władz państwowych i walka przeciw nim mogłaby okazać się bezskuteczna. Przykładem tego są linie portugalskie, utrzymujące komunikację z Mozambikiem w ramach The East African Conference

Jak już powiedzieliśmy jednym z głównych zadań konferencji jest niedopuszczenie do obsługi w swym polu działania, armatorów nie należących do konferencji. Konkurencja dla Konferencji ze strony armatorów obcych może być dwojakiego rodzaju, a mianowicie trampingu oraz niezrzeszonych linii regularnych, czyli tak zwanych outsider-ów. Konkurencja ze strony trampingu w zasadzie nie jest zbyt groźna dla linii regularnych, ze względu na inny typ przewożonych towarów.

Tramping z natury rzeczy zajmuje się przewozem ładunków masowych, jednolitych i całostatkowych a więc o niższej stawce frachtowej, w przeciwieństwie do linii regularnych, które nastawione są na przewóz drobnicy. Niebezpieczniejszym wrogiem konferencji są niezrzeszone linie regularne lub statki drobnicowe, chodzące na trasie w chwili wzmożonej podaży ładunków i zbierające w ten sposób poważny zysk, nie ponosząc strat przez utrzymywanie komunikacji regularnej w okresach chwilowego zastoju. Z tej przyczyny statki te mogą oferować niższe stawki frachtowe, co czynią tym łatwiej, że nie są związane w tym względzie żadnymi porozumieniami. Dlatego walka konferencji z tego rodzaju armatorami prowadzona jest z całą bezwzględnością. Sposoby tej walki omówimy poniżej, musimy jednak przytym zaznaczyć, że o ile konkurent wyjdzie z niej obroną ręką, zostaje wtedy z reguły przyjęty do konferencji. Konferencje bronią się przed tego rodzaju intruzami systemem wstrzymanych rabatów lub kontraktów oraz w wypadkach szczególnie groźnych środkami wyjątkowymi.

System rabatów polega na doliczeniu do sumy frachtu dodatku, przeważnie 10%, który zostaje po pewnym określonym czasie, zwrócony załadowcy. O ile ten w międzyczasie nie korzystał z usług statków niekonferencyjnych. Okresy rabatowe są różne, przeważnie 4 lub 6 miesięczne, okres związania jednak załadowcy jest dłuższy. Polega to na tym, że załadowca składa przy końcu okresu, z góry ustalonych przez niego w ciągu owych 4 lub 6 miesięcy. Prawo otrzymania zwrotu rabatów nabywa dopiero po zakończeniu następnego okresu, o ile zachował w tym czasie lojalność dla konferencji. Jeżeli zaś konkferencja mu udowodni, że wysłał chociażby najmniejszy ładunek za pośrednictwem statku konkurencyjnego, traci prawo do rabatu z obydwu okresów. Bardzo ostrą jest jeszcze reguła często zastrzegana przez konferencje o kolektywnej odpowiedzialności właściciela towaru oraz jego spedytora. Gdy więc firma spedycyjna wyśle towar statkiem niekonferencyjnym, mogą przepaść wszystkie rabaty zleceńodawców korzystających z jego usług. Widzimy więc, że system rabatowy wiąże poważnie i stale załadowców do linii konferencyjnych.

Drugim sposobem przywiązania załadowców do linii konferencyjnych jest system kontraktów. Polega on na zawieraniu umów pomiędzy załadowcami a konferencją, zobowiązujący załadowcę do wyłącznego popierania linii konferencyjnych, w zamian za co korzysta on ze specjalnej niższej taryfy frachtowej. Wszyscy jednak kontraktujący załadowcy otrzymują jednolite kwotowanie stawek. Kontrakty takie zawierają szczególnie załadowcy lub ich organizacje jak np. South African Trade Association, która zawarła kontrakt z The South African Conference Lines.

Istnieją również kontrakty wyjątkowe, dające załadowcy stawkę niezależną od taryfy. Muszą one naturalnie być zatwierdzone przez konferencje. Są to kontrakty z załadowcami, wysyłającymi co pewien czas poważne ładunki, które łatwo mogłyby dostać się w ręce żeglugi trampowej lub innej konkurencji, a których przewóz ze względu na wysoką wartość towaru oraz jego masę, stanowi poważną korzyść dla linii konferencyjnych. Można tu wymienić dostawę całych, rozmontowanych zakładów produkcyjnych, sprzętu i materiału dla nienormalnie

wielkich przedsięwzięć inwestycyjnych, jak np. budowa kanału, magistral kolejowych i tp. Jak z powyższego wynika, są to ładunki wyjątkowe i zastosowanie niższej stawki nie jest sprzeczne z interesami innych załadowców. Zastosowanie takiej stawki uniemożliwia wejście na trasę outsider-a / nie członka konferencji/.

Sankcją dla załadowcy za niedotrzymanie kontraktu jest kara umowna, polegająca na wyrównaniu różnicy między frachtem kontraktowym, a frachtem dla niekontraktujących za wszystkie ładunki, przewiezione w okresie trwania kontraktu, względnie przy kontraktach o dłuższym terminie ważności w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

System rabatowy, który jest korzystniejszy dla konferencji zastępowany jest przez system kontraktów na ogół wtedy, gdy istnieje ze strony ustawodawstwa kraju obsługiwanego przeszkody w jego stosowaniu. Powyższe sposoby walki z konkurencją są metodami mającymi za zadanie nie wpuszczanie outsider-a na rynek. Gdy jednak mimo tego outsider pojawi się i zacznie szkodzić interesom konferencji, musi ona zwalczać go sposobami walki bezwzględnych. Do takich sposobów należy przelicytowywanie się w obniżce frachtów, nawet poniżej kosztów własnych, co łatwiej znosi konferencja posiadająca większe zasoby finansowe od outsidera. Inną metodą jest stosowanie statków bojowych, to jest specjalnych statków charterowanych przez konferencję, która podstawia je do załadunku równocześnie ze statkiem outsidera, oferując zawsze niższe od niego stawki frachtowe i odbierając mu tym samym ładunki.

Jednak obserwacja zjawisk lat ostatnich, wykazuje że na skutek powiększenia się obozu państw Demokracji Ludowych zmniejsza się arena działania kapitalistycznych monopolii żeglugowych, natomiast w niedoścignionym tempie wzrasta potencjał żeglugi uspołecznionej. Żegluga ta tworzona w celu obsłużenia przede wszystkim własnego handlu zagranicznego - względnie państw bratnich - a nie mająca na celu osiągnięcia maksymalnego zysku, zdobywa swą mocną pozycję, bez konieczności wchodzenia w umowy konferencyjne.

