

BIULETYN

INFORMACYJNY C. HARTWIG S. A.

Redakcja i administracja: Gdynia, Rotterdamska 3 - Tel. Centrala wewn.: 19-31 - 19-37 - S. S. W. I.
Wydawca: C. Hartwig S. A. Dyr. Morska



Nr. VII

Gdynia, dn. 26. lipca 1951r.

L.p.	T r e ś ć	Strona
1.	Rynek frachtowy	1
2.	Trudności przy manipulowaniu kontenerami w transporcie kombinowanym	8
3.	Walne Zebranie: "The Baltic and International Maritime Conference"	9
4.	Reguły Warszawsko - Oxfordzkie przy kontrakcie c.i.f.	12
5.	Poradnictwo Hartwiga	14

1. Rynek frachtowy.

/"Fairplay" 3.554 i 3.555 - "Lloyd Anversois" 29.414 -
29.429 - "Daily Freight Register" 16.784- 16.793 /

Wiadomości ogólne:

Ogólna sytuacja na rynku frachtowym charakteryzuje się powszechnym spokojem i rezerwą ze strony czarterujących, co tłumaczy się wahaniem i zniżkami stawek frachtowych. Niemal na wszystkich rynkach, a szczególnie na rynku australijskim, La Platy i Dalekiego Wschodu panuje zastój. Armatorzy są bardzo powściągliwi przy przyjęciu stawek i to szczególnie o ile fracht płatny jest w szterlingach.

Na swym dotychczasowym poziomie utrzymuje się jedynie stawka frachtowa za statki wzięte w "czarter na czas". Czarteruje się tonaż na podróże wyjściowe do Australii, Nowej Zelandii i Indochin z zastrzeżeniem sobie opcji na podróże okrężne. Stawki w tych relacjach wahają się w granicach od sh. 57/6 do sh. 62/6 za tonę, zaś przy dostawie W. Brytania via Zach. Afryka sh. 35/- do sh. 37/-.

Na rynku europejskim poszukuje się tonażu na przewozy rud żelaznych i drzewa. Dla wykonania tych transportów bierze się statki w "czarter na czas".

W portach pñ. Włoch toczą się pertraktacje o podwyższenie rat załadowczych przy przekładunku zboża. Władze portowe nie chcą się zgodzić na podwyższenie rat załadowczych, stając na stanowisku, że ustalone one są przez zwyczaje portowe. W konsekwencji tej sytuacji koszty załadowcze kształtują się na bardzo wysokim poziomie. Podobna sytuacja panuje w portach szwedzkich odnośnie rat załadowczych drzewa.

Konferencje żeglugowe Far East Freight Conference, Japan Outward Freight Conference i Philippines/Europe Conference podają o wyższe stawek frachtowych za przewozy z portów pñ.-europejskich, skandynawskich i angielskich do krajów Dalekiego Wschodu, wykluczając z zwyczki tej Chiny.

Rynek europejski:

Na pñ.-europejskim rynku drzewnym panuje duże ożywienie. Stawki utrzymują się na wysokim poziomie. Zaczarterowano 12 jednostek w ciągu tygodnia na przewozy kopalniaków i tarcicy z Finlandii do W. Brytanii na r-k Timber Control Chartering Committee.

Potrzebny jest tonaż na przewozy rud żelaznych z Szwecji do portów pñ.-europejskich, przyczym czarteruje się wolne jednostki na przewozy między Luleą a Rotterdamem, Emden po stawce sh. 42/6 na dwie podróże konsekutywne. Poszukuje się również tonażu na przewozy rud z Jugosławii: Rijeki albo Sibeniku do Rotterdamu, Emden po stawce sh. 55/- za tonę.

Czarteruje się tonaż na przewozy węgla polskiego do Włoch Zachodnich po stawce sh. 58/- - przewozy w lipcu i sh. 55/- za

przewozy w sierpniu. Stawka za przewozy w końcu maja b.r. wynosiła sh. 70/-.

Zaczarterowano jednostkę na przewóz cementu z portów Weze - ry do portów brazylijskich i to po stawkach: § 5.- do Rio Grande do Sul, § 13.- do Porto Alegre i § 15.80 do Rio de Janeiro. Oferuje się dalsze ładunki do Freemantle, Jersey City, Miami, oraz z Antwerpii do Vera Cruz i/albo Tampico.

Zaczarterowano dużą jednostkę na przewóz soli z Cagliari do Montevideo po stawce § 20.- za tonę.

Na rynku M. Śródziemnego przy większej podaży wolnego tonażu, stawki po dość długim okresie stabilizacji, zaczynają się wahać, a nawet lekko zniżkować. Załadowcy rudy z Bony do W. Brytanii podawali nast. stawki: sh. 60/6, sh. 59/- i sh. 57/6, z La Goulette do W. Brytanii sh. 58/- za przewozy w sierpniu. Ostatnio zanotowano dalszą zniżkę o sh. 5/- z Vassiliko Bay do Nordenham. Stawki kształtują się korzystnie dla załadowców.

Na rynku Morza Czarnego poszukuje się w tej chwili znowu tonażu na przewozy w lipcu i na późniejsze miesiące, przyczym za podróże w sierpniu kwotuje się stawkę sh. 90/- do W. Brytanii. Poszukuje się również tonażu na przewozy do portów kontynentalnych.

Rynek afrykański:

Na rynku afrykańskim panuje spokój. Brak węgla na eksport pld. Afryce hamuje jego eksport. Donosi się jedynie o transportach z Zach. Afryki. Powtórzono stawkę sh. 100/- za przewóz rudy manganowej z Takoradi do W. Brytanii. Zaczarterowano statek angielski na przewóz rudy manganowej i żelaznej z Pepel do W. Brytanii po stawce sh. 82/6. Zaznaczył się spadek o sh. 5/-.

Rynek Dalekiego Wschodu:

W ostatnim czasie kurczyły się transakcje na rynku Dalekiego Wschodu. Za transport zbóż mieszanych z Chin Płn. do Euro - py kwotowano niższą stawkę sh. 170/- do Antwerpii albo Rotterdamu - przewozy w sierpniu i we wrześniu. Zniżka wynosi sh. 12/6 za tonę. Z Kalkutty donosi się o licznych kwotowaniach na przewozy węgla do Japonii, Bassein, Djiboutti, Adenu, Szwecji i Finlandii. Do Szwecji i Finlandii stawki wahały się w granicach sh. 126/6 do sh. 117/-.

Rynek australijski:

Na rynku australijskim zanotowano poważne zniżki za przewozy zboża. Zabukowano ładunek pszenicy i/albo mąki w workach na m-c sierpień - wrzesień z pld. Australii na Cypr po stawce sh. 130/- / zniżka o sh. 20/- za tonę wobec stawki z czerwca/. Zniża o sh. 40/- zaznaczyła się za przewóz pszenicy z portów australijskich /full range/ do Zach. Włoch. Stawka dla tej relacji wynosi obecnie sh. 122/6. Na rynek napływają dalsze zamówienia na przewozy do Włoch, na Cypr i do Indii, nie notuje się jednakże żadnych nowych czarterów.

- 3 -

Rynek pld.-amerykański:

Ze względu na złe warunki atmosferyczne eksport kukury - dzy rozpocznie się prawdopodobnie w roku bieżącym dopiero we wrześniu, a nie jak zwykle w czerwcu i lipcu. Stawki za przewozy z portów La Platy do: portów Göteborg - Stockholm Range sh. 97/6 - lipiec, do Antwerpii/Rotterdamu albo Amsterdamu - sh. 9c/- berth terms, a do portów Morza Śródziemnego sh. 9c/-. Nastąpiła i na tym rynku zniżka stawek. Ostatnio za - notowane stawkę sh. 77/6 z La Platy /up-river/ do portów wschodniego wybrzeża W. Brytanii i sh. 75/- do Antwerpia - Hamburg Range.

Rynek pln.-amerykański:

Na rynku bardzo aktywna jest sekcja węglowa. Stawka utrzy - muje się poza nielicznymi wyjątkami na poziomie notowanym w o statnich tygodniach. Charteruje się tonaż na przewozy nieo - mal we wszystkich kierunkach. Podaje się nast. stawki:

porty Hampton Roads	-	Kilonia	-	§ 11.--
"	"	"	-	Antwerpia albo Rotterdam - § 9.90
"	"	"	-	porty włoskie - § 10.50
"	"	"	-	Holandia - § 10.50
"	"	"	-	porty niemieckie - § 10.90
"	"	"	-	Japonia - § 20.--
"	"	"	-	Buenos Aires - § 17.50.

Rynek zbożowy podaje o zabukowaniu ładunku zboża z St. Lawrence do Włoch Zachodnich po stawce § 14.-- na najbliższe miesiące załadowcze - berth terms. Napływają zamówienia na przewozy zboża do pld. Finlandii - czerwiec, do Szwecji, pszenicy luzem w sierpniu, do Szwecji, jęczmienia w lipcu / sierpniu do Antwerpii albo Rotterdamu po stawce § 12.-- oraz ciężkiego zboża w sierpniu do Marsylii z opcją do portów pln. afrykańskich po stawce § 14.35.

Na rynku kubańskim zniżkowały stawki za przewozy cukru dla relacji: Kuba - W. Brytania sh. 132/6 przy opcji z Santo Domingo. Napływają zamówienia na przewozy cukru do Chitta - gong § 20.--, lipiec-wrzesień, do Holandii § 18.50, lipiec, do Karachi § 20.--, sierpień, do Zatoki Perskiej § 29.--, sier - pień, do Japonii § 27.--, lipiec/sierpień.

Za charterowano 3 jednostki na przewozy siarki z Gulu do W. Brytanii po stawkach sh. 125/- i sh. 120/-, oraz do Ant - werpii § 14.50 za tonę.

Kwotowania stawek frachtowych:

c u k i e r

1. Kuba - W. Brytania, parowiec 9.00 ton, 5., sh. 137/6, lipiec.
2. Kuba - W. Brytania, "Arion", 3.300 ton, 5., sh. 140/-, cukier, opcja Santo Domingo, sh. 134/6, sierpień.

c e m e n t:

1. Brema - Rio de Janeiro, "Betty Ryan", 9.000 ton, \$ 16.-, f.i.o., cement. lipiec/sierpień.
2. porty Wezery /jeden porty/, "Vigrid", motorowiec 3.800 ton, Rio Grande do Sul, \$ 15.-, Porto Alegre \$ 18.-, 50/50 ładunku do każdego portu, cement w workach, lipiec.

d r z e w o:

1. Finlandia /jeden lub dwa porty/, parowiec grecki, 1.050 standardów, Wschodnie wybrzeże W. Brytanii, baza sh. 3.0/- za std. porty Lower Zone sh. 350/-, porty middle zone i sh. 37/- porty upper zone, baza Londyn, armatorzy opłacają koszty wyładunku, tarcica, net Baltwood charter, lipiec.
2. Hamina - wschodnie wybrzeże W. Brytanii, parowiec fiński, 1.350 sążni, sh. 300/= za sążeń, wolny wyładunek, Scanfin charter, kopalniaki, sierpień/wrzesień.
3. Pół. Szwecja /jeden lub dwa porty nie dalej na północ jak Norrköping/, wschodnie wybrzeże W. Brytanii, parowiec brytyjski, 300 sążni, sh. 240/- za sążeń, wolny wyładunek, kopalniaki, Scanfin charter, lipiec.

b a u k s y t y:

1. Tulen - Newport, parowiec 7.500 ton, sh. 54/-, sierpień/wrzesień.
2. Takoradi - Grangemouth, parowiec 8.800 ton, sh. 83/9, sierpień.

k u k u r y d z a:

1. Dalny/Chinwangtao albo Taku Bar - Triest, "Spalmatori", 10.000 ton, 5%, \$ 2.50, opcja Antwerpia albo Rotterdam, \$ 23.50, Londyn, \$ 2.50, Göteborg albo Sztokholm, \$ 25.-, kukurydza luzem, sierpień.

p i r y t y:

1. Stratoni - Ardrossa, parowiec 3.400 ton, 5%, sh. 7495, sierpień.
2. Morphou Bay - Holandia, "Persephone" 7.500 ton, sh. 70/-, piryty, sierpień/wrzesień.

r u d y:

1. Lulea - Rotterdam/Emden albo Brema, parowiec 7.500 ton, sh. 4.1/5, f.i.o., ruda żelazna, dwie podróże konsekutywne, początek sierpnia.
2. Peperl - W. Brytania, parowiec 8.000 ton, sh. 80/-, ruda żelazna, opcja Takoradi, sh. 90/-, rudy manganowe, październik/listopad.
3. Bilbao - Rotterdam, parowiec 2.200 ton, sh. 35/-, ruda żelazna, lipiec.
4. Rijeka albo Sibenik - Rotterdam, parowiec 7.000 ton, sh. 50/-, sierpień/wrzesień.

s ó l:

1. Gabo de Gata - Japonia, parowiec 9.500 ton, \$ 18.95, sól, wrzesień.

w ę g i e l:

1. Gdańsk/Gdynia - Zach. Włochy, "Aspromonte: 7.000/8.000 sh. 55/-, węgiel, sierpień.
2. Antwerpia - Zach. Włochy, parowiec 5.000 ton, 10,., sh. 45/-, węgiel, koniec lipca,
3. Hampton Roads, parowiec 9.200 ton, 10%, Rotterdam, \$ 10.50, porty niemieckie \$ 10.90, lipiec.
4. Calcutta - Szwecja, parowiec 8.000 ton, 10%, sh. 117/-, lipiec.

z b o ż e:

1. Morze Czarne, "Dimitrios Inglesis" 7.200 ton, 10%, W. Brytania, sh. 90/-, opcja Antwerpia/Hamburg sh. 87/6, f.o.b. + sztauerka, zboże, sierpień.
2. San Lourenzo +Buenos Aires/La Plata albo Monte Video, "Theofano Livanos: 8.500 ton, 10%, Göteborg - Sztokholm Range, /dwa porty/, sh. 97/6, opcja full cargo Buenos Aires, La Platy, Necochea i Bahía Blanca, sh. 97/6, zboże, lipiec.
3. Kolumbia Brytyjska, "Lake Manitou" 6.000 ton, 5%, /częściowy ładunek/ - W. Brytania/Antwerpia/Hamburg, sh. 150/-, opcja Antwerpia albo Rotterdam, sh. 147/-, zboże, /do 1/3 ładunku jęczmień/, sh. 2/6 extra, lipiec.

czartery na czas:

1. "STRATIDORE" 8.900 ton, sh. 35/-, powrotna podróż, do stawa Durban, natychmiast, dostawa zwrotna W. Brytania via Zach. Afryka.
2. "NORDEN", motorowiec 8.300 t.d.w., sh. 52/6, podróż wyjściowa, dostawa Dania, sierpień, dostawa zwrotna Australia, albo Nowa Zelandia, via U.S.A.
3. "GRANHILL" 9.907 t.d.w., sh. 38/-, na okres 1. miesiący, dostawa Kontynent, październik,
4. "LOVILLE", 8.400 t.d.w., sh. 34/-, podróż powrotna, dostawa Kobe- Yokohama Range, lipiec/sierpień, dostawa zwrotna W. Brytania/Kontynent via Macassar.

Rynek tankowców:

Ogólna sytuacja na rynku frachtowym tankowców kształtuje się korzystnie. Stawki nie zniżują, a nawet wykazują lekką tendencję wyżki. M. inn. zanotowano wyżkę dla relacji: M. Karaibskie - Dania po stawce w granicach M.O.T. + 80% do M.O.T. + 130%. Nadal panuje duży popyt na przewozy do Anglii, państw skandynawskich i do Francji. Rynek amerykański

jest również bardzo czynny i czarteruje jednostki na podróże konsekwentnie od jesieni 1951 roku do marca 1953 roku po stawce U.S.M.C. + 50%.

Popyt na tonaż czysty utrzymuje się na wysokim poziomie, stawki wahają się w granicach pd M.O.T. + 100% do M.O.T. + 150% za podróże do portów angielskich i kontynentalnych. Zawarto liczne "czartery na czas", przyczym nie notuje się większych zmian stawek, ani na bazie szterlinga ani na bazie dolara.

K w o t o w a n i a s t a w e k :

1. "OLYMPIC GAMES", 17.000 ton, Zatoka Perska - Francja, brudy tona, U.S.M.C. + 55%, początek sierpnia.
2. "FENJA", 12.000 ton, Kuwait/Antwerpia i/albo Rotterdam, brudny tonaż, M.O.T. + 55%, sierpień.
3. "FAGERFJELL", 12.000 ton, Tripolis, Sydon albo Zatoka Perska - Francja, "brudny tonaż", U.S.M.C. + 30%, lipiec/sierpień.

Zwyżka stawek frachtowych: Niemcy - Hiszpania - "Lloyd Anversois" 29.4.51.

Z dniem 15. lipca b.r. podwyższone zostaną stawki frachtowe za przewozy z portów niemieckich do portów hiszpańskich, położonych nad morzem śródziemnym.

Nowy dodatek frachtowy dla połączeń do portów tureckich - "Transport" 28/51.

Jak donoszą, dodatek kongestyjny w wysokości 10% obowiązujący dla przesyłek wysyłanych do portu Istanbulu z Genui zostanie z dniem 15. lipca 1951 r. pobierany od przesyłek wysyłanych do pozostałych portów tureckich, za wyjątkiem Izmiru.

Zwyżka stawek frachtowych w portach zachodnio-afrykańskich - "Daily Freight Register 15.7.51 i "Lloyd Anversois" 19.4.51.

Konferencja żeglugaowa West African Lines Conference donosi, że od dnia 5. sierpnia 1951 r. stawki frachtowe za przewozy z W. Brytanii i Kontynentu do portów zachodnio-afrykańskich: Dakar - Angola Range/ wyj. Lobito/ zostaną podwyższone o 30%. Podwyższenie tej nie podlega cement, dla którego obowiązują nadal stawki ustanowione przez Konferencję 1. lutego 1951 r.

Z dniem 1. sierpnia 1951 r. stawki frachtowe za przewozy do W. Brytanii i Irlandii z portów zachodnio-afrykańskich: Dakar - Angola Range zostaną podwyższone o 75% - owy dodatek, zamiast dotychczas pobieranego 40% dodatku do stawki zasadniczej. Dodatek ten nie jest zwyżką stawki właściwej i nie jest ostateczny. Celem jego jest pokrycie częściowych strat ponoszonych przez armatorów, spowodowanych warunkami żeglugowymi i przeładowniczymi w portach afrykańskich. Dodatek zostanie zrewidowany z chwilą poprawy się warunków w portach.

Zmiany dodatków frachtowych za ładunki idące do Australii - "Sandy Shipping Guide" 3.5.51

Zmiany dodatków frachtowych za ładunki idące do Australii
"Handy Shipping Guide" 3.740

Od dnia 9. lipca 1951 r. obowiązują dla ładunków idących do Australii z W. Brytanii dodatek frachtowy w wysokości 25% stawek podstawowych. W dodatku tym wliczony jest 15% dodatek na pokrycie specjalnych kosztów czarterowania jednostek i 10% dodatek na pokrycie przestoi w portach.

Zwyżka stawek do Indii i Pakistanu "Transport" 26 i 27/51.

Konferencje żeglugowe Continent/Karachi Bombay Conference i Continent/East Coast of India Conference, donoszą, że zmuszone są do wprowadzenia zwyżki stawek frachtowych dla przesyłek do Indii i Pakistanu. Zwyżka ta wynosić będzie ca. 15% i obowiązywać będzie dla wszystkich przesyłek, wysyłanych statkami z portów załadowczych W. Brytanii i póln. Kontynentu po dn. 31. sierpnia 1951 r. Zwyżka ta dotyczy również przesyłek w relacjach powrotnych, dla których obowiązywać będzie od dn. 1. września 1951 r. Dla przesyłek z portów Chittagong, Chalna i Calcutta obowiązuje jednak data 8. września.

Równocześnie z Genui donoszą, że Western Italy/Indie, Pakistan & Burma Conference i Western Italy/Ceylon Conference wprowadzą z dniem 1. września 1951 r. 15% zwyżkę stawek dla przesyłek wysyłanych z portów Włoch zachodnich do Indii, Pakistanu, Burmy i Ceylonu.

Zwyżka stawek na Daleki Wschód "Transport" 26/51.

Konferencje żeglugowe Far Eastern Freight Conference, Philippine Europe Conference i Japan Outward Freight Conference są zmuszone do wprowadzenia zwyżki stawek frachtowych, ze względu na konieczność pokrycia wysokich kosztów czarterowania dodatkowego tonażu. Zwyżka ta wynosić będzie sh. 10/- za tonę, względnie sh. 9/- za jeden m³, jest obliczana oddzielnie i nie podlega rabatowi. Dodatek ten pobierany jest od wszystkich przesyłek, zabukowanych definitywnie od dn. 25. czerwca 1951 r.

Wyżej wymienione konferencje podwyższyły oprócz tego stawki frachtowe dla szeregu towarów /m. inn. cement/ - stawki te nie obejmują dodatku sh. 10/- i sh. 9/-, który jest obliczany dodatkowo.

Zwyżka stawek frachtowych do i z Chin /P.L.C./.

Stawki frachtowe za ładunki idące z i do Chin zostaną podwyższone o 32%. Stawki frachtowe za przewozy na Daleki Wschód obowiązują w wysokości notowanej na dzień 1. maja b.r. Konferencji Dalekiego Wschodu bez range'u gdynińskiego i minus 10% natychmiastowego rabatu. Zwyżka procentowa obliczana będzie od stawki konferencyjnej netto.

do ich przekazunku.

W pracy operatywnej, przewóz towarów na zaplecze w kontenerach - olbrzymach, przedstawia w chwili obecnej poza paroma krajami jeszcze trudności nie do przewyciężenia. Obok oporów władz i trudności na odprawach celnych, koleje nie są przygotowane do przyjęcia i przekładowywania na zapleczu kontenerów - olbrzymów, z braku posiadania odpowiedniego wyposażenia technicznego, o wystarczającej nośności i zasięgu.

W Europie najbardziej rozwinął się przewóz towarów w kontenerach w Anglii, co tłumaczy się naturalnymi warunkami geograficznymi kraju oraz wysokim wyposażeniem technicznym portów i ośrodków przemysłowych. We Francji używa się kontenerów wg. typów ustalonych przez poszczególne przedsiębiorstwa spedycyjne i transportowe, przyczym niektóre typy jak np. C.N.C. / ustalone przez Compagnie Nouvelle de Cadres Paris/ i t.p. uznane zostały przez Zarządy Kolei, przyznające specjalne zniżki taryfowe za przesyłki w kontenerach oraz znaczne zniżki opłat przy przesyłkach zwrotnych rus - tych kontenerów.

W sytuacji obecnej kontenery stosowane są przede wszystkim w obrotach wewnątrz kraju, zaś w obrotach zagranicznych przy dostawach jednym środkiem transportowym, np. samolotem. W przewozach zagranicznych, mimo pozytywnych wyników przewozu towarów w kontenerach w transporcie morskim, natrafia się na poważne trudności, związane z dalszą manipulacją kontenerów w transportach lądowych, nie mówiąc już o trudnościach przy odprawach celnych, przy wysyłce zwrotnej pustych kontenerów itp.

Od wysiłku, energii i inicjatywy spedytorów i przewoźników, zależy w dużej mierze dalsze rozpowszechnienie i rozpropagowanie przesyłek kontenerami, wywalczenie dla nich zniżek, frachtowych itp.

Rozwiązanie problemu przekazunku towarów w kontenerach w głębi kraju jest jednym z głównych warunków rozwoju transportu towarów kontenerami drogą morską, przy zachowaniu dostawy towarów dom - dom.

Walne zebranie "The Baltic and International Maritime Conference"-

Z początkiem czerwca 1951 r. odbyło się w Sztokholmie Walne Zebranie członków Konferencji Bałtyckiej. Podczas narad omówiono szereg zagadnień, dotyczących przede wszystkim sytuacji w shippingu, działalności na rynku frachtowym oraz działalności Konferencji na polu dokumentacji w roku ub.

W okresie powojennym wysiłek armatorów koncentrował się na odbudowie i zmodernizowaniu tonażu, koniecznego do pokrycia obrotów handlowych. Przeznaczono na ten cel ogromne sumy inwestycyjne, aby uzyskać szybkie, nowoczesne statki, odpowiadające wymaganiom obecnej techniki. Nowe statki zaopatrywane są w różnego rodzaju urządzenia, zapewniające

wygode i bezpieczeństwo ~~zabogom~~ ~~względnie~~ pasażerom oraz szybki i sprawny przeładunek przewożonych towarów. Szybkość statków handlowych wzrosła ostatnio od 19 - 23 węzłów, w porównaniu z 10 - 14 węzłów u jednostek budowanych w okresie przedwojennym i wojennym. Buduje się nowe typy statków, jak statki przeznaczone do przewozu cementu luzem, tankowce do przewozu olei jadalnych, win, asfaltu, lub statki specjalnie przystosowane do transportu kontenerów.

Porty morskie niestety nie dotrzymały kroku w rozwoju technicznym i często nie mogą zapewnić statkom dostatecznie szybkiego przeładunku. Odczuwa się potrzebę wprowadzenia nowoczesnych urządzeń przeładunkowych, nowych metod przeładunku, jak również zapewnienia sił roboczych w dostatecznej ilości w każdym czasie. Jak dotychczas w portach polskich i radzieckich praca trwa 24 godziny przez 7 dni tygodnia. W innych portach sytuacja przedstawia się gorzej - np. pracuje się na jedną lub dwie zmiany i dopiero gdy parę statków oczekuje na załadunek zarządza się pracą w godzinach nadliczbowych, na r-k biorcy.

W dostosowaniu do obecnych potrzeb zmieniły się też w części ważne szlaki handlowe, powodując przesunięcie tonażu operatywnego na nowe linie żeglugowe, do przewozu towarów - przede wszystkim surowców - w odmiennych niż dawne relacjach.

Shipping 1950/51 r. przeżył poważne fluktuacje - nie znane poprzednio nagłe wyższe i niższe stawek o nie spotykanych dotychczas odchyleniach. Najsilniejszym wahaniami podlegał rynek trampowy, który w roku 1949/50 notował bardzo niskie stawki, raptownie wyższe w roku 1950/51. Trumaczy się to stale wzrastającym zapotrzebowaniem na tonaż, oraz krótkim okresem czarterów.

Duże i istotne zmiany wydatków i kosztów zaszły w dziedzinie eksploatacji statków. Koszty eksploatacyjne towarzystw armatorskich wzrosły znacznie - dla zorientowania się podamy parę cyfr:

c e n a b u n k r u :

r. 1939 - sh. 12/- do sh. 15/- - Kontynent / W. Brytania
r. 1951 - sh. 95/- i 8 24.- . - Kontynent / W. Brytania

Przeładunek drzewa piłowanego: Finlandia - W. Brytania:

r. 1939 - załadunek - sh. 4/- do 6/- za std. -wyładunek sh.7/-
r. 1951 - " - sh. 30/- za std. " sh.25/-

Sytuacja ta odbiła się naturalnie na wysokości stawek frachtowych. Należy sobie zdać sprawę, że wciąż wzrastające stawki frachtowe spowodowane były nie tylko translokacją tonażu, wyjątkowo wysokim popytem na tonaż, ale również wzrastającymi kosztami budowy i naprawy statków oraz ich eksploatacji. Z drugiej strony zaważyły tutaj zwłoki i przestoje statków w portach, które spowodowały wprowadzenie dodatków kongestycyjnych. Przestoje statków w portach zagranicznych trwają nawet do paru tygodni, a nawet do 2- 3 miesięcy. Jednym z ważniejszych powodów są w tym wypadku ciągłe strajki robotników portowych - dające się odczuwać szczególnie w Australii, Nowej Zelandii, Brazylii i t.d.

- 11 -

Odmiernym problemem omawianym na zebraniu Konferencji była praca dokumentarna. Wysiłki Documentary Council szły zawsze w kierunku jaknajdalszego ujednoczenia czarterów, konosamentów i innych dokumentów wysyłkowych. W dążeniach tych Konferencja opiera się jedynie na pełnej współpracy i poparciu wszystkich członków.

Koła kupieckie znały formy kontraktów wzorcowych dla zawierania umów kupna -sprzedaży, a jedynie ze względów spekulacyjnych nie chciały się zgodzić na przyjęcie standartowych czarter - partii. W ciągu ostatnich dwóch lat Documentary Council przygotował i przeprowadził akceptację następujących dokumentów standartowych:

1. Baltpulp Charter - na przewóz pulpy drzewnej z Finlandii,
2. Gencon Charter - na przewóz rudy ze Skandynawii,
3. Polcon Charter - na przewóz węgla, koksu i brykietów z Polski.

Nadto wydano ostatnio nowe typy konosamentów:

1. Conlinebill - dla linii regularnych,
2. Conlinetarubill - dla przesyłek bezpośrednich na liniach regularnych,
3. Congebill - łącznie z czarterem.

Dokumenty te mają ułatwić pracę tak żegludowców jak i handlowców przez wprowadzenie jednolitych warunków przewozu. O ile w jakiejś transakcji wymagane jest zastosowanie specjalnych klauzul - dopisuje je przedstawiciel linii żegludowej na wystawianych dokumentach.

Documentary Council zajął się również rewizją czarteru drzewnego. Wysiłki poszły w kierunku obrony interesów armatorów przed zbyt długimi przestojami statków w portach, szczególnie w portach szwedzkich. W portach tych obowiązują ciągle jeszcze wyjątkowe normy przekładkowe, zbyt niskie i niedostosowane do dzisiejszych węgów i zdolności przeładowczej statku. Nie zdołano jednakoż ost. tecznie rozwiązać zagadnienia. Importerzy angielscy odrzucili przyjęcie nieograniczonej odpowiedzialności za przestoje. Umożliwiono wobec tego utworzenie kasy t. zw. Funduszu Ubezpieczeniowego walgędnie Wyrobniczej, z którego pokrywane się będą nadzwyczajne koszty. Sprawy te prowadzi obecnie nowo powołana instytucja Demurrage Association Ltd., do zarządu której należą przedstawiciele armatorów i importerów drzewa. Instytucja ta w sezonie 1951 r. pobierała od wszystkich przewoźców drzewa, transportowanych za nowym "Baltwood charter" opłaty sh. 7/- za st. Premia ta może w następnym sezonie ulec zmniejszeniu. Jest to inicjatywa godna uwagi, której celem jest stworzenie podstaw bezpieczeństwa dla transakcji przez wyłączenie niepewnych czynników i stworzenie podstaw jednolitej kalkulacji. "Baltwood charter" jest nie tylko związany z umową o cenę, ale ma stanowić pełną podstawę dla kontraktów i zapobiegać dumpingowi na polu warunków frachtowych.

4. Reguły Warszawsko - Oxfordzkie przy kontrakcie c.i.f.

Przy zawieraniu umów na warunkach c.i.f. /cost, insurance, freight/ ogromną rolę odgrywają "Reguły Warszawsko - Oxfordzkie 1932". Ukazały się one po raz pierwszy w 1928 r., jako Reguły Warszawskie, wydane przez Stowarzyszenie Prawa Międzynarodowego, i uzupełnione w 1932 r. w Oxfordzie. Odnosne Reguły opierają się na tych samych zasadach, co prawidła zawarte w "Incoterms'ach", podając dokładnie przepisy i obowiązki stron kontraktu - jących przy umowach c.i.f.

"Reguły Warszawsko - Oxfordzkie" obowiązują tylko wówczas, o ile strony kontraktujące potwierdziły ich przyjęcie w umowie, jako obowiązujących dla interpretacji praw i zobowiązań wynikających z umowy.

Do obowiązków sprzedającego należy dostarczenie towaru zgodnie z kontraktem i załadunek go na statek w porcie załadunku w sposób przyjęty zwyczajowo w tym porcie. O ile w chwili zawarcia kontraktu, towary już płyną /afloat/, sprzedający wykonuje swe obowiązki, o ile przeznacza je, jako towary do wykonania umowy zgodnie z kontraktem, oznacza i wydaje kupującemu odpowiednie dokumenty.

Cała partia zakontraktowanych towarów do sprzedaży, powinna być w uzgodnionym umownie czasie względnie w okresie, lub w razie braku w tym zakresie specjalnej umowy w ciągu słusznego czasu / reasonable/ załadunkowa względnie oddana pod pieczę przewoźnika.

Jeżeli sprzedany towar nie został załadunkowany lub oddany pod pieczę przewoźnika, tak w części jak i całej partii z powodu działania siły wyższej, lub innej nadzwyczajnej przyczyny, jakiegokolwiek natury, i gdziekolwiek miało miejsce i o jakichkolwiek następstwach, których sprzedawca nie mógł przewidzieć lub uniknąć, nie ponosi on za to odpowiedzialności.

Ryzyko zgodnie z postanowieniami Reguły III. przechodzi na kupującego w chwili załadunku towarów na statek, albo zgodnie z Regułą VII /3 i 4/ towar został oddany pod pieczę przewoźnika.

Z zastrzeżeniem wypadków, przewidzianych w Regule XX, moment przejścia własności z sprzedającego na kupującego przechodzi w chwili wydania mu dokumentów.

Obowiązkiem sprzedawcy jest zawrzeć na własny rachunek umowę o przewóz morski, przyczym musi uwzględnić właściwości załadunkowanego towaru, właściwy wybór drogi transportu, jak również obowiązujące w danej gałęzi zwyczajowo przyjęte przepisy transportowe. Umowa o przewóz musi z góry przewidzieć dostawę towarów do wyznaczonego w umowie miejsca przeznaczenia, poza zwyczajowo przyjętymi przez przewoźnika klauzulami, zwalniającymi go z tego obowiązku / dowiarcia/. Zawarcie takiej umowy, o ile nie zastrzeżono inaczej, musi być potwierdzone konosementem na towar w załadunkowa /"shipped" bill of lading/ - w dobrym handlowym stylu, należycie datowanym i zawierającym nazwę statku. Wystawcą tego armator, jego legalny agent i musi być zgodny z czarterpartią. "Reguły" podają nadto wypadki przyjęcia i wystawienia ko-

nosamentów : "received for shipment" / "przyj te do zakładu" / i "through bill of lading" / nosament bezpośredni /, przy transportach kombinowanych.

O ile w kontrakcie kupna - sprzedaży podano nazwę statku, lub sprzedający zobowiązał się przewieźć towary czarterowanym całkowicie lub częściowo statkiem, nie wolno towary bez zgody kupującego przewieźć na innym statku. Kupujący odmówić może zgody jedynie z bardzo ważnej przyczyny.

Główna oraz inne nakłady obciążające towar w czasie podróży, albo po przybyciu do portu przeznaczenia, ponosi sprzedający tylko w tym wypadku, o ile są one objęte frachtem.

Towary zakontraktowane do sprzedaży powinny być załadowane lub oddane pod pieczę przewoźnika, w takim stanie, aby biorąc pod uwagę ryzyko zepsucia, wycieku albo ubytku na masie lub na wadze, wynikające z naturalnych właściwości towaru / a nie z wad nabytych w czasie załadunku lub po oddaniu w pieczę przewoźnika, albo spowodowanych samym załadunkiem względnie transportem /, mogły dojść do umówionego miejsca przeznaczenia w normalnej podróży morskiej i w normalnych warunkach w zdatnym stanie handlowym. Przy tolerowaniu zwyczajowego zepsucia, wycieku lub naturalnym ubytku na masie i / lub na wadze, powinno się brać pod uwagę zwyczaj w danym handlu.

Sprzedający powinien na własny rachunek ubezpieczyć towary u ubezpieczyciela o dobrej reputacji na korzyść kupującego od ryzyka morskiego, tak aby morska polisa ubezpieczeniowa obejmowała cały przebieg transportu zgodnie z umową wraz z zwyczajowym załadunkiem.

Sprzedawca powinien, aby dać możliwość kupującemu zwrócić na jego własny koszt dodatkowe ubezpieczenie celem pokrycia bądź to ryzyk nie pokrytych, bądź też zwiększone wartości, powiadomić kupującego, że towary zostały załadowane lub oddane pod pieczę przewoźnika, podając nazwę statku, jeżeli jest to możliwe, cechy i bliższe szczegóły odnośnie towaru.

Sprzedający musi okazać należytą staranność, aby wyeksponować dokumenty i obowiązkiem jego jest przedstawić lub spowodować ich przedstawienie kupującemu z należytym pośpiechem.

Kupujący nie ma prawa odrzucić przedstawione mu przez sprzedającego dokumenty, nawet jeżeli nie otrzymał zawiadomienia o dokonaniu załadunku, a sprzedający niechcąc nie dopilnował wysłania tego zawiadomienia.

Jeżeli towary podane w umowie kupna - sprzedaży zostały załadowane lub zależnie od okoliczności oddane pod pieczę przewoźnikowi, a otrzymano właściwe dokumenty, sprzedający może przedstawić dokumenty, nawet gdyby w czasie tego towary były stracone lub uszkodzone, chyba że, sprzedający wiedział o tym w czasie zawierania kontraktu kupna - sprzedaży.

Jeżeli właściwe dokumenty zostały przedstawione, kupujący musi je przyjąć i zapłacić cenę zgodnie z warunkami umowy kupna - sprzedaży. Kupujący musi mieć czas i możliwość sprawdzenia dokumentów.

5. Poradnictwo Hartwiga - Ogólne uwagi i wytyczne dla Central Handlu Zagranicznego.

Stożące roszszerzanie planowości w naszej gospodarce narodowej, spowodowało z początkiem roku 1949 całkowitą reorganizację od - cinka spedycji i przewozu drogowego, w wyniku której zagadnienie spedycji międzynarodowej zostało scentralizowane w Hartwigu. Wyraźny podział czynności przedsiębiorstwa usługowych, umożliwił poszczególnym organizacjom stworzenie najjaśniejszych form dla wykonania zadań, jakie im wyznacza gospodarka planowa. Hartwig stał się centralą organizującą całość transportu dla polskiego handlu zagranicznego i tym samym skupiającą całość usług, jakich ten transport wymaga. Nowa rola Hartwiga znalazła swój zasad - niczny wyraz w regulaminie współpracy, między Hartwigiem a Centra - lom Handlu Zagranicznego, wydanym przez Ministra Handlu Zagra - nicznego w styczniu 1950 r. i ostrocznie zmodyfikowanym 1-go października 1950 r. Regulamin ten określa m. inn. obowiązki Hartwiga odnośnie udzielenia Centralom Handlu Zagranicznego po - radnictwa, które wysunąć należy na plan pracy, jako zagadnie - nie ściśle związane z ekonomiką transportu oraz jego organizacją przy wykonaniu zleceń spedycyjnych. Poradnictwo prowadzone przez Hartwiga winno umożliwić Centralom Handlu Zagranicznego przygo - towanie warunków oraz wszelkich elementów niezbędnych dla właści - wego i sprawnego wykonania transportu.

Do zagadnienia poradnictwa, omawianego już wielokrotnie na odprawach i naradach roboczych, powracamy raz jeszcze chcąc - przypomnieć Centralom Handlu Zagranicznego o jego istotnym zna - czeniu. Zasadniczo zagadnienie to podzielić można na t.zw. po - radnictwo generalne i indywidualne. Poradnictwo generalne obej - muje olbrzymią większość transakcji, podając Centralom Handlu Za - granicznego podstawowe wytyczne i zalecenia, dotyczące warunków kupna - sprzedaży oraz całokształtu przebiegu transportu. Po - radnictwo to jest ujęte w "Poradniku Hartwiga", który zostanie wydany w najbliższym czasie, a wszelkie aktualne zmiany i infor - macje podane są w Biuletynie Ekonomicznym. Dzięki temu Centra - le Handlu Zagranicznego zorientowane są w panującej sytuacji i nie muszą zasięgać poradnictwa odnośnie każdego kontraktu. Po - radnictwo indywidualne dotyczy transakcji odnośnie każdego b - rdziej skomplikowanego lub specjalnie trudnego kontraktu, który wymaga dokładnego rozpracowania i precyzalizowania oraz każdor - zowej pomocy ze strony Hartwiga.

Poradnictwo Hartwiga prowadzone jest z punktu widzenia sze - rego elementów i najważniejszego ich wykorzystania i jest do pew - nego stopnia instrumentem polityki transportowej na polu gospo - darki ogólnie - narodowej. Dlatego też tak bardzo ważnym jest za - sięgnięcie przez Centralę Handlu Zagranicznego porad u Hartwiga przed zawarciem kontraktu kupna - sprzedaży oraz uwzględnianie zaleceń przy ich podpisaniu. Zapewnia to Hartwigowi uzyska - nie wszystkich elementów koniecznych od najważniejszego i naj - ekonomiczniejszego przeprowadzenia transportu.

Poradnictwo, o którym powyżej mówiliśmy dotyczy warunków za - warcia pewnych konkretnych transakcji. Istnieje oprócz tego po - radnictwo dotyczące przeprowadzenia danych transakcji na odcin -

ku spedycji międzynarodowej. Jest ono podstawą współpracy z Centralami Handlu Zagranicznymi i uwidacznia się w codziennym kontakcie pisemnym, telegraficznym i telefonicznym komunikatami operacyjnymi Hartwiga z Centralami H.Z.

Zdajemy sobie sprawę, że system gospodarki planowej wymaga pełnego skoordynowania wszystkich elementów, co jest szczególnie ważne, a zarazem trudne do zrealizowania na płynnym odcinku transportu międzynarodowego. Właściwe zrozumienie tego problemu powinno spowodować jaknajściślejszą współpracę wszystkich zainteresowanych, co z kolei winno wyrazić się dokładnym przestrzeganiem istniejących zarządzeń oraz stosowaniem się do bieżących zaleceń.

Zalecenia Hartwiga udzielane Centralom Handlu Zagranicznego można podzielić na dwie grupy:

1. zalecenia dotyczące ogólnych warunków współpracy z Centralami Handlu Zagranicznego,
2. zalecenia wynikające z warunków współpracy Hartwiga z innymi usługowcami.

Grupę pierwszą reguluje zasadniczo Regulamin Współpracy wydany przez Ministra Handlu Zagranicznego oraz dalsze zarządzenia M.H.Z.. Mimo skonkretyzowanych obowiązków Central Handlu Zagranicznego w stosunku do Hartwiga, w pracy operatywnej stale uwidacznia się ich nieprzestrzeganie, wywołujące konieczność reklamacji ze strony spedytora. Stąd też powstają stale powtarzające się zalecenia Hartwiga odnośnie:

- a/ natychmiastowe^{go} podawania przez Centrale Handlu Zagranicznego po podpisaniu kontraktu wszelkich elementów dotyczących transportu,
- b/ przestrzegania terminowości nadsyłania zleceń zamówień względnie wysyłkowych, które winny być wystawione na znormalizowanych drukach w sposób staranny i dokładny. Po pierwszym określeniu rozumiemy wyraźne i jasno sprecyzowane wyszczególnienie danych, pod drugim dokładne wypełnienie poszczególnych rubryk z uwzględnieniem szczególnie ważnych pozycji, jak: terminy zawarcia kontraktu, numer kontraktu, pozycje planu i t.p.
- c/ niezwłoczne zawiadomienie o wszelkich zachodzących zmianach, które mogą mieć wpływ na przeprowadzenie transportu.
- d/ dokładniejsze sprecyzowanie przez Centrale Handlu Zagranicznego terminu dostaw.

Mimo tego, że sprawy te zostały ogólnie uregulowane, a dostosowanie się do nich nie powinno nasuwać większych trudności, w pracy operatywnej istnieją ciągle duże niedociągnięcia. Jak już wyżej powiedzieliśmy, wymagają one stałej interwencji Hartwiga oraz koncentracji uwagi pracowników spedycji nad niedokładnym przestrzeganiem przez Centrale Handlu Zagranicznego sanych obowiązków. Wynikające stąd trudności omówimy szerzej poniżej.

Przechodząc do omówienia grupy II-iej musimy na wstępie stwierdzić, że porady - zalecenia wynikające z warunków współpracy Hartwiga z innymi usługowcami, zależne są od sytuacji panującej na danym odcinku - często zmiennej i zależnej od koniunktury ogólnie - światowej. Szybkie dostosowanie się do nich przez Centrale Handlu Zagranicznego jest najczęściej warunkiem sprawnego i planowego wykonania transakcji. Wachlarz tych zaleceń jest bardzo duży, gdyż dotyczy wszelkich elementów związane - nych z przetrzaniem masy towarowej. Wychodzą one z odcinka samego przewozu towarów, z dziedziny ubezpieczenia, formalności celnych, magazynowania i t.p.

Dla przykładu, podamy parę momentów dotyczących współpracy Hartwiga z Centralami Handlu Zagranicznego na wyżej wymie - nionych odcinkach. Szczególnie czułym odcinkiem jest żegluga, wymagająca sprężystości i elastyczności tak ze strony spedytora jak Central Handlu Zagranicznego. Wszelkie niedociągnięcia powodują tutaj bardzo duże trudności, nie zawsze możliwe do zlikwidowania ze względu na zależność od kontaktów z zagranicą. Np. rozkłady rejsów statków podawane są przez Hartwiga Centralom Handlu Zagranicznego natychmiast po otrzymaniu od maklerów, z zaleceniem, aby zgłoszenie ilościowe i jakościowe ładunku na poszczególne statki nastąpiło w terminie conajmniej dwutygod - niowym przed datą rozpoczęcia załadunku statku w naszym por - cie. Dane te są konieczne linii okrętowej dla zorientowania się jakie ilości towaru zostaną załadowane na statek - resztę zaś wolnej przestrzeni linia oferuje w portach zagranicznych pod ładunki obce. Opóźnione zgłoszenie ładunku może spowodować konieczność przetrzymania ich w porcie wyjściowym względnie nie - możność dokonania przesyłki zgodnie z okresem ważności kredyty - tywy.

Stale narastające trudności przy eksporcie drobnicy winny być przyczyną ścisłej współpracy Central Handlu Zagranicznego ze spedytorem na odcinku wstępnego poradnictwa. Wzmożony ruch towarowy na szlakach światowych, stał się przyczyną dotkliwego braku tonażu, dającego się odczuwać nie tylko załadowcom pol - skim, ale również zagranicznym. Do najtrudniejszych relacji należą obecnie:

AUSTRALIA - ze względu na panującą tam silną kongestię i czę - ste strajki, zmuszające statki do oczekiwania na załadunek nie - jednokrotnie do paru miesięcy. Ten stan rzeczy spowodował znacz - ną podwyżkę stawek frachtowych /25%/, na co składa się 10% - - - - - surcharge umotywowanego zwłoką wyładunku oraz 15% spowodowane - - - - - koniecznością pokrycia wzrostu jących kosztów czarteru na czas. Dotychczasowe wysiłki tantejszych władz portowych - np. usprawnienia w dokonywaniu odpraw celnych i t.p. - nie przyni - osły poprawy sytuacji.

DALSKI WSCHOŁ - rzadkość połączeń i przeładunek statków oce - nicznych.

PORT SUDAN - kongestia zmuszająca operatorów do oczekiwania na wyładunek 3 - 4 tygodnie.

KHORRAMSHAHR - kongestia - należy w kontraktach sprzedaży stypulować opcję Khorramshahr - Bandar/Shahpur.

W dążeniu do złagodzenia powyższych trudności Centrale Handlu Zagranicznego winny:

- a/ zasięgać przedwstępnego poradnictwa u Hartwiga,
- b/ jak najwcześniej zgłaszać kłopoty w trudnych relacjach,
- c/ dążyć do umieszczenia w kontraktach sprzedaży klauzuli zezwalającej na wysyłkę za konosamentem kamanym lub też co jest jeszcze bardziej dogodnie, starać się o uzyskanie warunków sprzedaży c.i.f. port bazowy.

Przy partiach sprzedawanych na warunkach f.o.b. Centrale często podają spedytorowi, że instrukcje załadunkowe posiada jeden z maklerów. W wielu wypadkach okazuje się, że żaden z maklerów instrukcji tych nie posiada lub ich jeszcze nie otrzymał. Powoduje to trudności przy przeprowadzeniu załadunku.

Częstą bolączką jest brak wymiarów przy zgłaszanych towarach przestrzennych oraz takich, od których fracht jest płatny od wymiaru. Centrale winny przestrzegać w miarę możliwości podawania dokładnych wymiarów poszczególnych partii a jeżeli to jest niemożliwe to przynajmniej współczynników sztauerki. Ułatwi to znacznie bukowanie towaru.

Jeżeli chodzi o zapytania frachtowe, Centrale winny podawać: dokładną nazwę towaru w języku obcym, którą zamieszczą się na konosamencie, oraz rodzaj opakowania, a przy towarach specyficznych, jak np. rury podać należy z jakiego materiału są zrobione oraz ich wymiary. Specjalnie starannie należy opracowywać przesyłki towarów niebezpiecznych, pamiętając o rygorystycznych przepisach, mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa podczas manipulacji przeładunkowej. Szczegółów takich możnaby wyliczyć o wiele więcej. Ograniczamy się do wyliczenia podanych nam ostatnio przez komórki operatywne Biura Terenowych, których zalecenia kierowane do Central Handlu Zagranicznego nie zawsze są przestrzegane.

Omawiając sprawę frachtowania tonażu dla poszczególnych Central Handlu Zagranicznego, najpierw musimy zwrócić uwagę na zasadnicze momenty, jakie często powodują nieporozumienia między zleceniodawcą a czarterującym. Mianowicie zdarza się często, że Centrale Handlu Zagranicznego zlecają szukanie tonażu dla transakcji, która jeszcze nie została zawarta. Jest to błędne założenie, gdyż czarterujący szukając tonażu trzymuje wiążące oferty, na które musi zwykle odpowiedzieć negatywnie. Powoduje to na rynku frachtowym pewną nieufność ze strony obcych armatorów do interesów finalizowanych przez stronę polską i utrudnia znalezienie tonażu wtedy, kiedy jest on rzeczywiście potrzebny. Dlatego Centrale Handlu Zagranicznego winny zrozumieć, że czarterujący może wychodzić na rynek w poszukiwaniu tonażu tylko w tych wypadkach, kiedy wszystkie formalności, jak np. licencja importowa względnie eksportowa, akredytywy, stemy i t.p. potrzebne dla zrealizowania zawartej transakcji, zostały załatwione i kiedy nie

ma najmniejszych przeszkód w zafiksowaniu tonażu. Drugim momentem jest nie zawsze właściwe ustosunkowanie się Central Handlu Zagranicznego do tonażu polskiego. Niektóre Centrale Handlu Zagranicznego wychodzą z założenia, że mając do czynienia z kontrahentem polskim, mogą szybciej i bez większego zastanowienia się definitywnie bukować względnie frachtować tonaż na wszelki wypadek, aby jeżeli tego zajdzie potrzeba kancelować, co nie może mieć dla strony polskiej żadnych następstw. Rzecz jasna, że tam gdzie to jest możliwe, armator polski chętnie zgadza się na skancelowanie czarter-partii względnie bookingu bez odszkodowania. Jednakże należy pamiętać, że eksploatacja statku polskiego bazowana jest na funtach sterlingach oraz że lekko-myślne bukowanie wzgl. frachtowanie, a następnie kancelowanie może przynieść duże straty armatorowi, który nie jest w stanie znaleźć już zastępczego ładunku.

Na odcinku przewozu kolejowego D.O.K.P. apeluje ostatnio o skrócenie czasu obrotów wagonów, wprowadzając w tym celu S-diony obowiązek zgłaszania stacji zakładniczej szczegółowego planu ładunku, z podaniem ilości zapotrzebowanych wagonów oraz stacji przeznaczenia. Niedostarczenie tych zgłoszeń może r - narażać nadawcę na odmowę przyjęcia zamówienia względnie uwzględnienie go dopiero po pokryciu przewozów planowanych. Wnio-
szone wywiązanie się Hartwiga zó snych zgodą jest uzależnio-
ne całkowicie od dostarczenia na czas danych przez Centrale Handlu Zagranicznego. Przy współpracy z P.K.P. wysuwa się róż-
niez bardzo ważny problem usprawnienia przewozów przesyłek im-
portowych. Dyspozycje wysyłkowe Central Handlu Zagranicznego
względnie awizacja telegraficzna z zagranicy często nadchodzą
zbyt późno. Powoduje to konieczność złożenia towaru na skład
niemożność przeprowadzenia przeładunku bezpośredniego ze
statku na wagon. Dotychczas awizacja zagraniczna dokonywana jest
na wyraźne zlecenie Hartwiga, który w tym wypadku występuje w
interesie usprawnienia przeładunku portowego oraz przyspiesze-
nia dostawy towarów do odbiorcy. Centrale często tego nie do-
ceniają i odmawiają pokrycia kosztów powstających przy awizacji
telegraficznej.

Parę uwag poświęćmy jeszcze problemowi opakowania towarów eksportowych. Towary nadchodzące do portu opakowane są często w sposób niewystarczający w transporcie morskim, nie wyraźne są również znaki i cechy. Powoduje to znaczne trudności dla spedytora, zmuszając go w najgorszym razie do odesłania przesyłki w głąb kraju dla przepakowania, względnie do napraw opakowania i przeznaczenia towarów na terenie portu. Manifesty te, zauważone przy przeładunku przez magazyn, dadzą się na czas usunąć, natomiast przy przeładunku bezpośrednim mogą spowodować odrzucenie partii towarów względnie wpisanie do konosamentów uwag o niewystarczającym opakowaniu. Uwagi te powodują w następstwie trudności w sfinalizowaniu kredytyw. Niejasne i niewystarczające znakowanie przesyłek utrudnia pracę dla spedytora, jak i przedsiębiorstw kontrolnego i może stać się powodem mylnego skierowania przesyłki względnie nabłędzenia o-
płat karnych przez władze celne w kraju przeznaczenia. Pe-
stwierdzeniu podobnych niedociągłości Hartwig, każdorazowo
zwraca na nie uwagę i udziela odpowiednich porad Centralom

Handlu Zagranicznego, które winny przekazywać je zakładem wytwórczym.

Bardzo ważny jest również problem magazynów portowych - dotychczas trudny do rozwiązania, ze względu na brak dostatecznej powierzchni składowej w głębi kraju oraz pewne niedociągnięcia na odcinku skoordynowania przerzutu masy towarowej przez porty. Musimy przyjąć, że magazyny portowe są jedynie magazynami przelotowymi, krótkoskładowymi i nie dopuszczają do zalegania w nich towarów przez dłuższy okres czasu. Zasadnicze znaczenie ma tutaj zagadnienie odwoływania towarów z zaplecza - koncentrowane w ręku spedytora daje mu możliwość sprowadzenia towarów do portu w jaknajkrótszym terminie przed odejściem statku, lokowania ich w magazynach bazowych oraz spowodowania przeładunku bezpośredniego wagon - statek. Drugim momentem jest standaryzacja przesyłek eksportowych - która w miarę możliwości winna się odbywać w zakładach wytwórczych - względnie w miejscach wysyłki towaru, stosownie do odpowiednich instrukcji i zarządzeń. Standaryzacja przeprowadzana na terenie portu dekompletuje często partie towaru, klasyfikuje je jako niezdatne do wysyłki - powodując tym samym opóźnienie dostawy oraz koszty dodatkowe. Centrale Handlu Zagranicznego winny poświęcić więcej uwagi przesyłkom niewysyłanym - ze względu na wygaśnięcie akredytywy, niezdatność do eksportu i t.p. -, które często przez dłuższe okresy czasu zajmują magazyny portowe i nie są usuwane mimo interwencji spedytora. Ścisła współpraca na tym odcinku i większe zrozumienie wagi zagadnienia przez zainteresowanych przyniosą niewątpliwie korzyści dla naszej gospodarki magazynowej.

Analiza skutków, jakie wynikły z powodu niestosowania omawianych zarządzeń i zaleceń wykazała, że powstały stąd poważne szkody nie tylko dla naszego handlu zagranicznego, ale i dla portów oraz żeglugi. Szkody bezpośrednio dadzą się łatwo obliczyć w walucie krajowej lub w denizach. Można tu - tutaj wyszczególnić opłaty np. za martwy fracht, za przestoje - we statku, za postojone wagonów kolejowych, zbyt długie okresy składowania towaru i inne nieusprawiedliwione koszty dodatkowe. Do szkód pośrednich zaliczyć można: odrzucenie partii towaru, niewykorzystanie środków transportowych, nie należyte wykonanie planu, dodatkową pracę usługowców i t.p. W pierwszym wypadku są to koszty zamykające się przeważnie w dosyć znacznych sumach, a uniknięcie ich przez usługowców jest w razie zaistnienia nawet błahych niedociągnięć ze strony zlecających prawie niemożliwe, ze względu na krótkie terminy finalizowania transakcji transportowych. Usunięcie przyczyn tych szkód jest obecnie jednym z naczelnych zadań Hartwiga. Z tego też powodu, zwracamy Centralom Handlu Zagranicznego uwagę na możliwość chociażby częściowego ich wyeliminowania przez zasięganie porad spedytora, stosowanie się do udzielanych zaleceń i dokładne wykonywanie zarządzeń ogólnych.

