

INSTYTUT BAŁTYCKI

WYDZIAŁ MORSKI

Gdańsk, wrzesień 1946

Komunikat Gospodarczego Archiwum Morskiego

Rok II Nr 14 (27)

Polskie maklerstwo okrętowe w dobie powojennej

Przy pobieżnym badaniu sprawy usług portowych mogłoby się wydawać, że zagadnienie to ma jedynie charakter lokalny. Przypuszczenie to byłoby błędne. Usługi portowe składają się na całość tzw. aparatu handlowego danego portu. Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że atrakcyjność każdego portu morskiego zależy od: 1. jego dogodności (łatwość zawijania, głębokości basenów, ramifikacji wybrzeży itd.), 2. wyposażenia technicznego pod względem urządzeń przeladunkowych, 3. taniości opłat portowych i 4. sprawności aparatu handlowo-usługowego — to widzimy, że usługi portowe są jednym z 4 zasadniczych czynników, decydujących o opinii portu. Czynnik ten przez ciągle podciąganie się wzwyż, może wybić się na miejsce naczelne, niwelujące słabsze strony innych elementów. Przykładem takiego zjawiska jest rozwój szeregu portów światowych, które przez zogniskowanie dyspozycji handlowej i wysokie usprawnienie usług portowych, potrafiły zdobyć sobie większe znaczenie od portów bardziej uprzywilejowanych pod względem geograficznym lub nawet geo-politycznym.

Na pojęcie usług portowych składają się czynności zawodowe maklera okrętowego, ekspedytora morskiego, przedsiębiorstw tzw. robót fizycznych, dostawcy okrętowego, czyli tzw. shipchandlera, cumowanie (umocowanie przy nabrzeżach) statków, holownictwo i ratownictwo portowo-morskie, eksploatacja składów portowych, przewozy towarów i osób w obrębie portów, zakłady asekuracji morskich, rzeczoznawcy portowi (dla urządzeń okrętowych, dla urządzeń przeladunkowo-portowych, dla sposobu układania towarów na statkach i magazynach itp.), rzeczoznawcy dla określenia miary i wagi, rzeczoznawcy dla poszczególnych towarów jak np. tzw. keeperzy bawelniani, tzw. komisarze awaryjni, oraz dyspaszerzy dla rozliczenia tzw. awarii wspólnej itd. Przykładowo ta lista określa jedynie najbardziej typowe usługi portowe. Może ona ulegać znacznemu rozszerzeniu w zależności od specjalizacji handlowej i przeladunkowej odnośnego portu. Ambicją każdego portu, podyktowaną zresztą wymogami obrotu morskiego, jest posiadanie kompletnego aparatu usług portowych i to aparatu działającego sprawnie i cieszącego się pełnym zaufaniem swych zleceniodawców.

Najważniejszą rolę w tym aparacie odgrywiają maklerzy okrętowi i ekspedytorzy morsecy. Maklerzy są opiekunami statku w porcie a ekspedytorzy morsecy opiekunami towaru. Powyższa, najbardziej ogólna charakterystyka, nie wyczerpuje

jednak całokształtu ich czynności zawodowych. Poza tymi czynnościami bowiem, mającymi charakter techniczno-usługowy, odgrywają jedni i drudzy bardzo ważną rolę w całokształcie zagadnień rozwojowych danego portu, wiązania go z zapleczem gospodarczym i transportowym, oraz wiązania go z zamorskimi rynkami importowo-eksportowymi. Rolę tą można nazwać handlowo-usługową.

O ile chodzi o maklera okrętowego, to na całokształt jego czynności techniczno-usługowych, składają się prace związane z zawinięciem statku do portu, postojem tego statku i jego ponownym wyjściem w morze. Są to czynności określane ogólnym pojęciem „klarowania“ statku. Makler okrętowy, otrzymawszy zlecenie klarowania statku, udaje się przede wszystkim do kapitanatu portu i stara się o otrzymanie najdogodniejszego miejsca postoju dla mającego zawinąć statku, z uwagi na ładunek, jaki statek przywozi lub odwozi. Następnie wyszukuje ekspedytora morskiego (o ile taki nie jest już wyznaczony przez odbiorcę lub załadowcę ładunku) i awizuje o przybyciu statku odbiorców ładunku (szczególnie przy statkach przybywających z ładunkiem drobnicy), jak i szereg innych władz portowych jak np. sanitariat portowy, urząd celny itp. Po zawinięciu statku do portu udaje się natychmiast na jego pokład, wypełnia szereg formularzy i kwestionariuszy, mających związek z przybyciem statku i upewnia się co do specjalnych życzeń kapitana statku odnośnie do dostarczenia mu paliwa, czyli tzw. bunkru, oraz prowizji okrętowej, czyli żywności i innych części sprzętu okrętowego, których statek może w danym wypadku potrzebować. Te ostatnie zamawia w razie potrzeby u dostawcy okrętowego, czyli wyżej wspomnianego shipchandlera. Jeżeli statek doznał pewnych uszkodzeń w podróży, makler musi się starać o stwierdzenie ich przez rzeczoznawców i komisarzy awaryjnych, o dokonanie koniecznych napraw w najbliższej stoczni, musi starać się o złożenie tzw. protestu morskiego we właściwym sądzie, oraz wszcząć odpowiednie prawne kroki celem ochrony praw armatora (właściciela lub dzierżawcy statku). Jeszcze w większym stopniu musi się zająć tymi czynnościami w razie zaistnienia tzw. awarii wspólnej, czyli zaistnienia takiego stanu wyższej konieczności na morzu, iż celem ratowania statku lub ładunku ze wspólnego niebezpieczeństwa, musiały zostać poniesione ofiary, w których uczestniczą statek, fracht morski i ładunek. Wtedy makler musi być inicjatorem całej akcji, zmie-

rzającej do ustalenia i rozłożenia szkody wspólnej, czyli musi się postarać o tak zwanego dyspaszera, układającego plan rozłożenia szkód, zwany dyspaszem. Jeżeli członek załogi zachorował, lub uległ wypadkowi na morzu czy w porcie — musi makler starać się o opiekę lekarską lub szpitalną. Jeżeli statek zderzył się na morzu lub w porcie z innym statkiem, lub znajduje się w sytuacji, w której potrzebuje pomocy lub tzw. ratownictwa morskiego — musi makler natychmiast zorganizować tę pomoc, zwracając się do najbliższego przedsiębiorstwa ratowniczo-holowniczego, podjąć wszelkie czynności celem ochrony statku od dalszych niebezpieczeństw lub szkód, musi starać się o natychmiastowe stwierdzenie stanu faktycznego, zorganizować pomoc prawną — słowem rozłoczyć wszelką opiekę nad statkiem, nie żałując ani czasu, ani trudu, ani kosztów. W dobrze zorganizowanej firmie maklerskiej musi być nie tylko obsługa, działająca w dzień i w noc, lecz również personel, posiadający oprócz dobrych wiadomości fachowych i znajomości większej liczby języków — również dużą orientację i odwagę decyzyjną. Poza tym potrzebny jest aparat techniczny, poczynając od wszelkich połączeń telefonicznych z zagranicą, skończywszy na aparacie filmowym, dzięki któremu w szeregu procesów sądowych zdołano bardziej wiernie odtworzyć stan faktyczny np. przy zderzeniu lub ratownictwie morskim, niż na podstawie zeznań świadków i przewlekłej procedury dowodowej.

Z tych całkiem pobieżnych i przykładowych uwag jest widoczne, jak wielkie usługi może oddać armatorowi dobrze zorganizowane i rozporządzające odpowiednim materiałem ludzkim i technicznym przedsiębiorstwo maklera okrętowego. Sprawnie działający makler może zaoszczędzić armatorowi strat, idących nieraz w wielkie sumy, gdyż już sam przedłużony postój statku w porcie, naraża armatora na ponoszenie znacznych opłat portowych a oprócz tego naraża go na niedotrzymanie następnych zawartych już umów przewozowych. Zmniejszenie tych strat do minimum, w razie zaistnienia sytuacji faktycznej, która je spowodowała — oto wdzienne pole do popisu dla maklera okrętowego, który podnosi w oczach zagranicznego armatora nie tylko prestiż swego własnego przedsiębiorstwa, lecz przyczynia się również w dużym stopniu do podniesienia opinii portu, w którym pracuje.

Poza naszkicowanymi powyżej czynnościami o charakterze techniczno-usługowym, rozwija jeszcze makler okrętowy dużą działalność gospodarczo-propagandową wypełniając rolę handlowo-usługową, o której była wyżej mowa. Mając z jednej strony kontakty z armatorami zagranicznymi a z drugiej strony kontakty z importerami lub eksporterami krajowymi — wyszukuje makler okrętowy najtańszą i najbardziej efektywną drogę morską dla towaru — oraz najbardziej opłacającą się fracht morski dla statku. Te czynności tzn. frachtowanie towaru, dające w swym efekcie kierowanie towaru na szlaki morskie a z drugiej strony kierowanie zainteresowań żeglugi handlowej na pewne porty — to łączenie towaru ze statkiem, będące owocem długich i kosztownych nieraz zabiegów, składa się na sumę dużych zdobyczy dla

gospodarki narodowej, albowiem otwiera jej nowe rynki zbytu, udostępnia jej najtańsze rynki produkcyjne, pomniejsza koszty transportu, tworzy linie regularne, usprawniające wymianę towarową i zapewniające jej stabilizację i rentowność.

Znaczenie tej działalności gospodarczo-propagandowej nabiera pełni wyrazu szczególnie w dziedzinie przyciągania tranzytu. Tranzyt jest dla każdego państwa tą interesującą dziedziną usług gospodarczych, która odgrywa doniosłą rolę w bilansie płatniczym. Obsługując obcy towar w porcie, przewożąc go drogami lądowymi lub wodnymi do miejsca przeznaczenia za granicę — ściągają państwo za usługi, świadczone przez swych obywateli, lub swoje organizacje przewozowe, dewizy zagraniczne, tak bardzo cenne, szczególnie w tych krajach, gdzie bilans handlowy jest ujemny, lub gdzie w bilansie płatniczym nie można tworzyć większych aktywów np. w formie wpływów dewizowych z turystyki czyli tzw. eksportu niewidzialnego, lub w formie z wpływów z frachtów morskich itp. Polska, nieposiadająca jeszcze, ani silnie rozbudowanej floty handlowej, ani innych wybitnych elementów eksportu niewidzialnego — jest specjalnie zainteresowana w problemach tranzytu kolejowego, wodnego i powietrznego przez swoje terytorium, albowiem wpływy z usług tranzytowych będą mogły być coraz większą pozycją w naszym bilansie płatniczym.

Praca maklerów portowych w organizowaniu stałych połączeń żeglugowych tzw. linii regularnych była już b. dużą w Polsce przedwojennej. Wielkie też zasługi położyli maklerzy, wspólnie z ekspedytorami morskimi w przyciąganiu tranzytu do naszych portów. Dzięki tym wspólnym wysiłkom stanowiła Gdynia już w dobie przedwojennej groźną konkurencję dla portów niemieckich w dziedzinie tranzytu czechosłowackiego, węgierskiego itd. Nie ulega wątpliwości, że maklerstwo okrętowe, rozwijające się obecnie w naszych portach, podejmie tą tradycję i poświęci wszelkie swe wysiłki jej dalszej realizacji. Jest rzeczą oczywistą, że trudności piętrzące się obecnie w tej dziedzinie, są o wiele większe niż przeszkody przedwojenne. Pominąwszy już bowiem fakt, że maklerzy okrętowi działający obecnie (16 firm) są mniej liczni niż maklerzy przedwojenni (w Gdyni było ich 27 a w Gdańsku 42) i że wśród nich nie znajduje się ani jedno przedsiębiorstwo przedwojenne — (skutkiem czego nie wchodzi na rynek shippingowy z gotową już i znaną reputacją kupiecką) — podkreślić należy szereg trudności kapitałowych, komunikacyjnych i technicznych, odgrywających w pracy maklera rolę zasadniczą, a które dadzą się pokonać dopiero po znacznym upływie czasu.

Powojenne maklerstwo okrętowe w Polsce składa się z ludzi fachowych, pracowników maklerskich przedsiębiorstw przedwojennych. Stanęli oni do pracy na apel rządu, wzywający do jak najprędzej odbudowy całego aparatu usługowo-portowego, tworząc swe przedsiębiorstwa w najbardziej trudnych warunkach, mając do zwalczania przeszkody lokalowe, komunikacyjne, zupełną niepewność transferu walutowego, brak kursów wymiennych na dewizy zagraniczne, ogromne trudności w dziedzinie komunikacji telegraficznej i pocztowej z zagranicą, zupełny brak połączeń telefonicz-

nych z obcymi portami itd. Pomimo to zorganizowali sprawne klarowanie statków w Gdyni i Gdańsku, ku zupełnemu zadowoleniu swych zleceniodawców i zaczynają próbować swych sił w najważniejszej sferze ich działalności, tj. w zakresie frachtowania tonażu okrętowego. Ta sfera działalności nabiera kapitalnego znaczenia z uwagi m. in. na wyżej wspomniane zagadnienie tranzytu. Sytuacja obecna jest wyjątkowo korzystna, chociażby ze względu na chwilowe wyeliminowanie portów niemieckich i pracujących w tych portach przedwojennych firm, szeroko znanych za granicą.

Od pierwszej chwili swej powojennej działalności (w czerwcu 1945) stanęli maklerzy okrętowi przed zagadnieniem zorganizowania się na nowo. Uczynili to przez powołanie do życia Komitetu Reaktywizacyjnego Polskiego Związku Maklerów Okrętowych, który miał swoją osobowość prawną, w formie stowarzyszenia zarejestrowanego, od r. 1929. Statut tego stowarzyszenia przystosowany do wymogów ogólnopolskiego prawa o stowarzyszeniach, musiał zostać zrewidowanym z uwagi na nową zasadę, która za iniejątkową czynników rządowych, winna być zrealizowaną we wszystkich usługach morsko-portowych a która wyraża się w hasle: ścisłe rozgraniczenie usług i wyeliminowanie dziedzin, mogących stwarzać kolizję wzajemnych interesów.

Ażeby zrozumieć w całej pełni to hasło — należy sięgnąć myślą wstecz i zobrazować przedwojenną rzeczywistość w tej dziedzinie.

Przed wojną, zarówno w portach polskich (mówiąc o Gdyni i Gdańsku) jak i w portach zagranicznych, były powszechnym zjawiskiem tzw. „omnibusy“ usług portowych. Pod tym nieco obrazowym wyrażeniem, rozumiano przedsiębiorstwa, które łączyły w sobie zarówno maklerstwo okrętowe, jak i ekspedycje morską i lądową, oraz nierzadko i tzw. shiphandlerstwo a nawet i armatorstwo morskie, czyli zawodowe wykonywanie transportu morskiego, za pomocą własnych statków handlowych. Zespolenie tych wszystkich czynności było nader wygodne dla przedsiębiorcy i stanowiło znaczne źródło dochodów. Z punktu widzenia jednak ochrony interesów załadowcy wzgl. odbiorcy towaru z jednej strony i przewoźnika morskiego, czyli armatora z drugiej strony, które to interesy często kolidują ze sobą — nie było to zjawisko ani gospodarczo zdrowe, ani zlecenia godne. Przedsiębiorca „omnibusowy“ był skłonny neglizować albo interes załadowcy, jako klienta dorywczego, w przeciwstawieniu do interesu armatora, na którym mu bardziej zależało, albo odwrotnie — zależnie od ciężaru gatunkowego zleceniodawcy, długotrwałości zawartych z nim umów, lub wielkości finansowej samego zlecenia przeładunkowego lub transportowego. Dlatego też zależnie od powyższych okoliczności, albo jedna, albo druga strona, była gorzej obsłużona.

Przed wojną mnożyły się głosy, by usługi portowe ścisłe rozgraniczyć i nie pozwolić, by makler okrętowy mógł być jednocześnie ekspedytorem morskim i odwrotnie. Głosy te mnożyły się nie tylko u nas, lecz i za granicą. Przegląd powojen-

nych czasopism fachowych nakazuje przypuszczać, że za granicą nie uległ ten stan rzeczy zmianie na lepsze.

Natomiast Polska znalazła się w sytuacji dogodniejszej. Przystępując do odbudowy swych zniszczonych portów a co za tym idzie i do odbudowy aparatu handlowo-usługowego w tych portach — mogła oprzeć organizację usług portowych na zasadzie ścisłego rozgraniczenia i usunięcia kolizji sprzecznych interesów, realizując w ten sposób zasadę rzetelnej obsługi i pełną ochronę praw zleceniodawcy.

Dlatego też Departament Morski Min. Przemysłu (obecnie Min. Żeglugi i Handlu Zagranicznego) — poruczając Izbie Przemysłowo-Handlowej w Gdyni mandat reaktywowania przedsiębiorstw usług portowych i ich zrzeszeń branżowych — polecił stosować zasadę tzw. „czystego“ armatora, „czystego“ maklera okrętowego, „czystego“ ekspedytora morskiego itd.

Idąc po linii tych zleceń — stworzyły odnośne związki branżowe, a wśród nich Polski Związek Maklerów Okrętowych w swoich statutach — ścisłe definicje czynności zawodowych i sprecyzowały kwalifikacje, którym musi odpowiadać makler okrętowy. Odnośne postanowienie statutu Polskiego Związku Maklerów Okrętowych brzmi jak następuje:

„Członkiem Zrzeszenia może być każde przedsiębiorstwo, które zapisane jest do sądowych rejestrów handlowych w portach polskich i które ma za wyłączny przedmiot przedsiębiorstwa — wykonywanie czynności maklerstwa okrętowego.

Pod czynnościami maklerstwa okrętowego uważa się czynności opieki nad statkami w czasie jego wejścia, postoju i wyjścia z portu, czyli tzw. klarowanie; zawieranie umów przewozowych w transporcie morskim, lub śródlądowym na własny rachunek lub obcy; pośrednictwo w zawieraniu umów ubezpieczeniowych w transporcie morskim; pośrednictwo w kupnie i sprzedaży tonażu okrętowego, oraz wszelkie inne czynności wynikające z zastępstwa armatorów polskich lub obcych w portach Rzeczypospolitej.

Za maklera uważa się osobę, która pracowała co najmniej 5 lat na odpowiednim stanowisku w dziedzinie maklerstwa okrętowego. Do 5 lat praktyki można zaliczyć połowę czasu przebytego na studiach specjalnych w specjalnej szkole handlu morskiego w kraju, lub za granicą.

W stosunku do osób prawnych będzie uznane za przedsiębiorstwo maklerskie takie przedsiębiorstwo, w którym co najmniej połowa udziałowców i połowa członków zarządu odpowiada wyżej wspomnianym kwalifikacjom maklera“.

Zarazem Związek wytyczył dokładne cele swojej działalności, rozszerzając je daleko poza sferę zainteresowań przedwojennych i podkreślając swoją rolę w całokształcie mechaniki gospodarstwa narodowego i jego planowości. Zawarte są one w następujących postanowieniach statutowych:

„a) reprezentowanie i obrona interesów członków wchodzących w skład Zrzeszenia wobec władz i instytucji rządowych, samorządowych, spo-

- tecznych oraz brania udziału we wszelkich naradach i zjazdach oraz komisjach, zwołanych dla omówienia lub rozstrzygnięcia spraw dotyczących maklerstwa okrętowego,
- b) współdziałanie z organami państwowymi w zakresie gospodarczego planowania, oraz wykonywanie zasad gospodarki planowej w dziedzinie maklerstwa okrętowego, nie wyłączając przejmowania przez Zrzeszenie agend gospodarki planowej w zakresie przez Państwo poręczonym,
 - c) zawieranie umów zbiorowych pomiędzy przedsiębiorstwami maklerskimi, reprezentowanymi przez Zrzeszenie, a państwowymi lub osobami prawa publicznego,
 - d) przedstawianie władzom i instytucjom na ich żądanie lub z własnej inicjatywy opinii, dotyczących maklerstwa okrętowego,
 - e) rozpatrywanie wszelkich spraw, dotyczących maklerstwa okrętowego,
 - f) badanie zagranicznych rynków shippingowych, informowanie członków Zrzeszenia o możliwościach powstania lub rozwoju linii regularnych, oraz inicjowanie i popieranie usiłowań w dziedzinie transportu morskiego,
 - g) udzielanie członkom porady fachowej i organizowanie wymiany doświadczeń organizacyjnych i gospodarczych,
 - h) współdziałanie z członkami Zrzeszenia w kierunku opracowywania wskazówek co do racjonalnych zasad stosunków handlowych ze zleceniodawcami,
 - i) dbałość o wysoki poziom etyki zawodowej wśród zrzeszonych członków Zrzeszenia, zwalczanie wszelkich przejawów nieuczciwej konkurencji i innej działalności, niezgodnej z celami Zrzeszenia,
 - j) wydawanie okólników do członków we wszystkich sprawach ważnych z zawodowego lub ogólnogospodarczego punktu widzenia,
 - k) zasilanie prasy artykułami w zakresie zagadnień, dotyczących maklerstwa okrętowego,
 - l) tworzenie delegatur Zrzeszenia w poszczególnych portach morskich Rzeczypospolitej Polskiej,
 - l) powoływanie komisji dla celów specjalnych, zgodnych z ogólnym charakterem działalności Zrzeszenia,
 - m) współdziałanie z instytucjami gospodarczymi i naukowymi w ogólnej dziedzinie normalizacji pracy maklerstwa okrętowego.

Należy się spodziewać, że powojenne maklerstwo okrętowe w Polsce,—starcie selekcyjonowane w ramach swego samorządu gospodarczego i działające pod egidą Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni—potrafi spełnić pokładane w nim nadzieje i stać się ważnym czynnikiem, nie tylko z punktu widzenia coraz bardziej doskonalących się w portach polskich usług portowych, lecz również i ze względu na możliwości rozszerzenia naszej ekspansji morskiej, szczególnie w dziedzinie przyciągania tranzytu i rozbudowy sieci linii regularnych.

Opracował: **Tadeusz Bierowski**