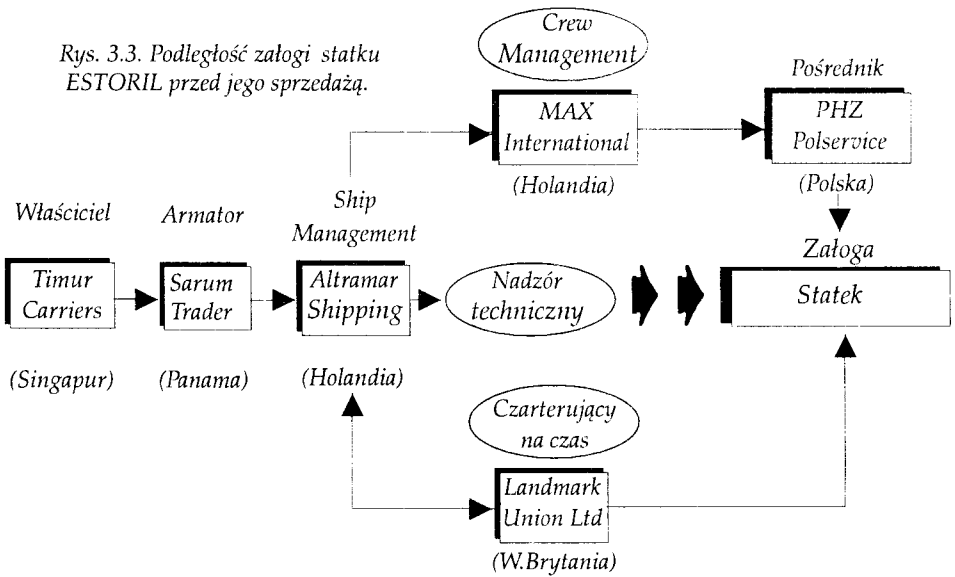


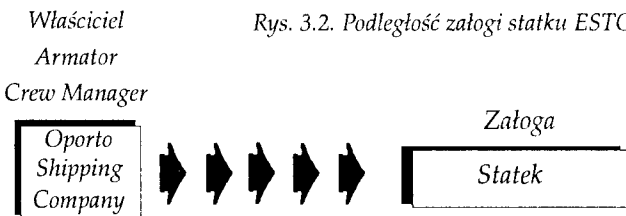
Rys. 3.3. Podległość załogi statku ESTORIL przed jego sprzedażą.



Armator zleca takiej firmie, za umówioną opłatą, wykonanie części lub całości wymienionych zadań. Firma zajmująca się zatem sprawami załogowymi przyjmuje na siebie angażowanie załóg, przygotowanie ich dokumentów podróży i zaaranżowanie samej podróży, aż po bieżące koszty utrzymania załogi: płace, wyżywienie, środki czystości, odzież robocza etc. Firma taka otrzymuje od armatora bądź zryczałtowaną stawkę, pokrywającą wszelkie koszty i zawierającą jej zysk, bądź też otrzymuje zwrot poniesionych kosztów i dodatkowo – umówioną stawkę od każdej zatrudnionej osoby lub załogi. Pierwsze z wymienionych rozwiązań jest zdecydowanie gorsze dla załogi, bowiem firma ją angażująca jest bezpośrednio zainteresowana zmniejszeniem kosztów; cała pozostająca po potrąceniu kosztów reszta zryczałtowanej zapłaty stanowi jej czysty zysk. Istnieją też inne formy rozliczeń za tego typu usługi.

Niekiedy dodatkowym ogniwem w długim łańcuchu podległości załogi jest czarterujący. Może on dzierżawić statek na bazie czarteru „bare-boat”, czyli bez załogi. Zdarza się to zwłaszcza, gdy jest nim armator posiadający własne, wystarczająco liczne kadry, lub zlecający obsadzenie statku swej firmie crewingowej, oferującej tańsze załogi niż właściciel/armator/operator. Odmienne wygląda sytuacja, gdy statek jest „czarterowany na czas”. Czarterujący otrzymuje wówczas statek obsadzony załogą przez operatora lub wyznaczoną przez niego firmę crewingową.

Rys. 3.2. Podległość załogi statku ESTORIL po jego sprzedaży.



### 3. WYBÓR BANDERY I ARMATORA

---

Załoga jest opłacana przez tę firmę i finansowo jest uzależniona od niej, nie zaś od czarterującego, który zajmuje się jedynie eksploatacją statku.

W praktyce występują liczne inne układy. Wymienione tu mają za zadanie uświadomić zainteresowanym, jak odległa jest droga od nich do armatora czy właściciela statku. Często jedynie kapitan statku, posiadając odpowiednią dokumentację, jest w pełni zorientowany w zawiłościach prawno-organizacyjnych. Układ ten może się bowiem nieustannie zmieniać w odniesieniu nawet do tego samego statku. Ilustrują to dwa kolejne rysunki (rys. 3.2., 3.3.), przedstawiające faktyczne zależności załogi statku „*Estoril*” przed i po jego sprzedaży innemu armatorowi. Skomplikowana struktura organizacyjna została zastąpiona bardzo prostą, w której właściciel był jednocześnie armatorem i sam obsadzał statek załogą, dbał o jego stan techniczny i sam go eksploatował, eliminując w ten sposób aż pięć ogniw pośrednich.

W latach 90. zastąpił dynamiczny rozwój wszelkiego rodzaju wyspecjalizowanych firm zarządzających całością lub częścią eksploatacji statku: „*Full Management*”, „*Commercial Management*”, „*Crew Management*” czy „*Technical Management*” to tylko niektóre z nich, mniej lub bardziej interesujące marynarza. W istocie pośrednictwo dużej firmy crewingowej, zwłaszcza z siedzibą w Europie Zachodniej, jest dla niego gwarancją, iż losy jego nie będą bezwzględnie związane z losami armatora. Bankructwo tegoż nie musi oznaczać, że marynarz zostanie bez należnych mu pieniędzy. Z drugiej strony niemal wszystkie polskie firmy pośredniczące przyjmują zasadę, iż nie ponoszą odpowiedzialności za niewywiązanie się armatora z zobowiązań względem marynarza. Nie jest to postępowanie fair, w pewnej mierze nawet bezprawne, ale wynika z bardzo słabej pozycji tych firm na rynku światowym, a zwłaszcza niewielkich możliwości podejmowania kroków prawnych w imieniu poszkodowanych marynarzy. Praktycznie możliwości takie istnieją wyłącznie w stosunku do armatorów, których statki zawijają do portów polskich, lub poprzez zaangażowanie ITF.

Wszelkie te zagrożenia niemalże nie istnieją w przypadku zatrudniania się bezpośrednio u armatorów znanych lub za pośrednictwem ich przedstawicielstw oficjalnych.

#### 3.3. ARMATOR A PŁACE

Problematyka marynarskich płac jest szczególnie delikatnej natury. Koszty osobowe stanowią bowiem bardzo znaczącą pozycję w wydatkach firm żeglugowych ogółem i niejednokrotnie decydują o dochodowości firmy w ogóle. Są też jednym z głównych motywów zmiany bandery statku na FoC; kilkudziesięcioletnia zaś walka ITF przeciwko instytucji tanich bander jest obecnie głównie walką o wysokość płac (obok tzw. warunków socjalnych) oferowanych przez armatorów marynarzom.

Morski rynek pracy, mający zasięg światowy i dostępny praktycznie dla wszystkich, charakteryzuje się zdecydowanym relatywizmem płac, określenie zaś jednolitego poziomu płacy tzw. „słusznej” nie jest możliwe. Pracobiorcy na rynku rekrutują

### 3. WYBÓR BANDERY I ARMATORA

Żałoga jest opłacana przez tę firmę i finansowo jest uzależniona od niej, nie zaś od charterującego, który zajmuje się jedynie eksploatacją statku.

W praktyce występują liczne inne układy. Wymienione tu mają za zadanie uświadomić zainteresowanym, jak odległa jest droga od nich do armatora czy właściciela statku. Często jedynie kapitan statku, posiadając odpowiednią dokumentację, jest w pełni zorientowany w zawiłościach prawno-organizacyjnych. Układ ten może się bowiem nieustannie zmieniać w odniesieniu nawet do tego samego statku. Ilustrują to dwa kolejne rysunki (rys. 3.2., 3.3.), przedstawiające faktyczne zależności żałogi statku „*Estoril*” przed i po jego sprzedaży innemu armatorowi. Skomplikowana struktura organizacyjna została zastąpiona bardzo prostą, w której właściciel był jednocześnie armatorem i sam obsadzał statek żaloga, dbał o jego stan techniczny i sam go eksploatował, eliminując w ten sposób aż pięć ogniw pośrednich.

W latach 90. zastąpił dynamiczny rozwój wszelkiego rodzaju wyspecjalizowanych firm zarządzających całością lub częścią eksploatacji statku: „*Full Management*”, „*Commercial Management*”, „*Crew Management*” czy „*Technical Management*” to tylko niektóre z nich, mniej lub bardziej interesujące marynarza. W istocie pośrednictwo dużej firmy crewingowej, zwłaszcza z siedzibą w Europie Zachodniej, jest dla niego gwarancją, iż losy jego nie będą bezwzględnie związane z losami armatora. Bankructwo tegoż nie musi oznaczać, że marynarz zostanie bez należnych mu pieniędzy. Z drugiej strony niemal wszystkie polskie firmy pośredniczące przyjmują zasadę, iż nie ponoszą odpowiedzialności za niewywiązanie się armatora z zobowiązań względem marynarza. Nie jest to postępowanie fair, w pewnej mierze nawet bezprawne, ale wynika z bardzo słabej pozycji tych firm na rynku światowym, a zwłaszcza niewielkich możliwości podejmowania kroków prawnych w imieniu poszkodowanych marynarzy. Praktycznie możliwości takie istnieją wyłącznie w stosunku do armatorów, których statki zawijają do portów polskich, lub poprzez zaangażowanie ITF.

Wszelkie te zagrożenia niemalże nie istnieją w przypadku zatrudniania się bezpośrednio u armatorów znanych lub za pośrednictwem ich przedstawicielstw oficjalnych.

#### 3.3. ARMATOR A PŁACE

Problematyka marynarskich płac jest szczególnie delikatnej natury. Koszty osobowe stanowią bowiem bardzo znaczącą pozycję w wydatkach firm żeglugowych ogółem i niejednokrotnie decydują o dochodowości firmy w ogóle. Są też jednym z głównych motywów zmiany bandery statku na FoC; kilkudziesięcioletnia zaś walka ITF przeciwko instytucji tanich bander jest obecnie głównie walką o wysokość płac (obok tzw. warunków socjalnych) oferowanych przez armatorów marynarzom.

Morski rynek pracy, mający zasięg światowy i dostępny praktycznie dla wszystkich, charakteryzuje się zdecydowanym relatywizmem płac, określenie zaś jednolitego poziomu płacy tzw. „susznej” nie jest możliwe. Pracobiorky na rynku rekrutują

się bowiem z państw o skrajnych wysokościach dochodu narodowego i stopy życiowej obywateli; poczynając od bogatych państw skandynawskich, a na ubogich krajach trzeciego świata skończywszy. W tej sytuacji występują rozbieżności nawet w odniesieniu do stawki minimalnej. Dla przykładu ILO określa płacę minimalną na 435 USD miesięcznie, podczas gdy ITF ustanowił minimum na 968 USD. Pierwsza z nich może być uznana za wysoką dla marynarzy chińskich, wystarczającą w odniesieniu do marynarzy filipińskich (w których ojczyźnie średnia płaca wynosi 4 USD dziennie, tzn. 100 – 120 USD miesięcznie). Natomiast druga jest bezwzględnie bardzo niska z punktu widzenia marynarzy skandynawskich.

Ta względność ocen ma znaczenie wobec nie zawsze elastycznej postawy ITF, zmuszającej armatorów do szukania zadziwiających dróg w celu uniknięcia bojkotu przez tę organizację. Bojkotu takiego unikały polskie statki pod polską banderą, z polskimi marynarzami i bardzo niskimi stawkami. Nie uniknęły go statki z polskimi załogami pod panamską na przykład banderą i z 2 – 3 –krotnie wyższymi płacami.

W 1991 roku ITF wyraził zgodę na zatrudnienie marynarzy filipińskich pod banderą Luksemburga („otwarty rejestr”). Przepisy tego rejestru dopuszczają zatrudnienie obcych narodowości z zastrzeżeniem, iż nie powinny być one opłacane poniżej minimum socjalnego tego państwa (obecnie określonego na ok. 1067 USD, co jest stawką wysoką w odniesieniu do najniższych, nie wymagających żadnych kwalifikacji stanowisk). Przepisy te pozwalają jednak armatorom potrącać z pensji marynarza koszty jego zakwaterowania i żywienia, które w tym wypadku wyceniono na 148 – 445 USD. W konsekwencji minimalna płaca marynarzy filipińskich ustanowiona została pod tą banderą na ok. 621 USD, co mieści się między wymaganiami ILO i ITF.

Płace marynarskie zależą od takich czynników, jak:

- kto jest armatorem statku,
- pod jaką banderą statek jest eksploatowany,
- rodzaj i warunki podpisanej umowy/kontraktu,
- typ statku i wożonego ładunku,
- rodzaj linii i reżim eksploatacyjny,
- aktualna sytuacja na rynku pracy,
- poziom wymagań armatora w stosunku do załogi.

Bez wątplenia wysokość płac zależy przede wszystkim od tego, kto jest armatorem statku. Dobrze zorganizowani, potężni i stabilni finansowo armatorzy skandynawscy i zachodnioeuropejscy kreują swą politykę kadrową w myśl zasady „takie kadry, jakie płace”. Oferowane przez nich wysokie stawki przyciągają dobrze wyszkolonych marynarzy krajowych, pozostawiając niewiele miejsca dla obcokrajowców. Na przeciwnym biegunie znajdują się liczni, pośledni armatorzy greccy, tureccy, cypryjscy, libańscy itd. Większość z nich oferuje niskie i bardzo niskie stawki, uprawiając częstokroć żeglugę na skraju swoich możliwości finansowych. U nich głównie pływają marynarze z krajów trzeciego świata i wschodnioeuropejscy, o niższych kwalifikacjach zawodowych.