

TADEUSZ SZCZEPANIAK

OCHRONA I WSPIERANIE NARODOWEJ FLOTY HANDLOWEJ W USTAWACH ŻEGLUGOWYCH USA

Zjawiska protekcjonizmu w światowej żegludze morskiej mają swoją długą historię. Stany Zjednoczone należą do tych państw morskich, które od dawna stosowały różne formy i sposoby udzielania pomocy morskiej flocie handlowej, pływającej pod ich flagą narodową. Autor prezentuje historię promocyjnego ustawodawstwa żeglugowego USA, poczynając od prezydenta Waszyngtona i Kongresu USA pierwszej kadencji. Z zarysowanego przez autora przeglądu ustawodawstwa promocyjno-protekcjonistycznego w żegludze morskiej USA wynika, że najdłuższą historię mają postanowienia ustawowe o zastrzeżeniach ładunkowych.

Zasadniczą rolę w rozwinięciu systemu finansowej pomocy dla floty handlowej USA odegrała ustawa The Merchant Marine Act z 1936 roku. Przewidziano również proinwestycyjne ulgi podatkowe dla armatorów. Jedną z najbardziej uniwersalnych form pośrednich udzielania wsparcia rozwojowi prywatnej floty handlowej USA są gwarancje rządu federalnego do spłaty nie zrealizowanych zobowiązań pieniężnych (kredytów bankowych) armatorów amerykańskich. Wśród innych ustawowych form wspierania narodowej floty handlowej należy wymienić: ubezpieczenia wojenne, urzędnictwo specjalne oraz finansowanie szkolnictwa morskiego.

Zabiegi wspierania interesów własnej floty nie okazują się efektywne, czego dowodem jest między innymi wielkość tonażu floty zarejestrowanej pod narodową flagą, który nie wykazuje liczącego się wzrostu.

1. UWAGI WPROWADZAJĄCE

Zjawiska protekcjonizmu w światowej żegludze morskiej mają swoją długą historię, a jego narzędzia, formy i uwarunkowania, a także skutki zarówno w wymiarze międzynarodowym, jak i oddzielnych państw morskich zostały w fachowej literaturze transportu morskiego szeroko zbadane i opisane¹. Znane są

¹ W polskiej literaturze dotyczącej tego tematu najobszerniejsze badania prowadził T. Łodykowski. Ich wyniki zostały opublikowane w następujących pracach: T. Łodykowski, *Międzynarodowa polityka żeglugowa*, Gdańsk 1993 oraz tegoż, *Polska polityka żeglugowa 1918–1985*, Gdańsk 1996.

także ich związki i współzależności z tendencjami protekcyjnymi w handlu międzynarodowym. Często bowiem środki i metody ochrony oraz promocji własnych narodowych producentów różnych dóbr przemysłowych oraz usług transportu morskiego działają integralnie, wspierają i uzupełniają się wzajemnie. Przypomina o tym znana od dawna sentencja, że „handel idzie za banderą”, jak również nie mniej aktualne współcześnie jej odwrócenie – „bandera idzie za handlem”.

Przeważnie jednak protekcyjnie posunięcia mające chronić i wspierać własną flotę handlową danego kraju występują autonomicznie, przybierają formę samoistną i mogą być identyfikowane i badane niezależnie od protekcyjizmu w handlu zagranicznym. Najczęściej też mają odrębne umocowania w aktach prawnych. Oczywiście zawsze są one częścią składową szeroko rozumianej polityki handlowej danego państwa wobec zagranicy.

Choć zastosowane narzędzia i stopień nasilenia zjawisk protekcyjizmu we współczesnej żegludze morskiej są zróżnicowane; występują one obecnie zarówno po stronie niepodległych państw, określanych jako gospodarczo słabo rozwinięte bądź rozwijające się, jak i w krajach tradycyjnie morskich o najwyższej rozwiniętej gospodarce rynkowej. Różne bywają jednak przesłanki i przyczyny uciekania się współcześnie do protekcyjnych praktyk na rzecz narodowej floty handlowej.

W wypadku tych pierwszych – wciąż słabych gospodarczo państw rozwijających się – stosowanie różnych form wsparcia własnych przewoźników morskich operujących pod flagą narodową ma na celu przede wszystkim stworzenie sprzyjających warunków rozwoju powstałej narodowej żegludze morskiej i jej utrzymania się na wysoce konkurencyjnym, międzynarodowym rynku frachtowym. Natomiast przejawy protekcyjizmu żeglugowego wśród wysoko rozwiniętych państw morskich wiążą się najczęściej z zabiegami mającymi przeciwdziałać kurczeniu się floty morskiej pod własną flagą, spowodowanym ucieczką ich armatorów pod bandery krajów pozwalających na eksploatację statków na warunkach bardziej konkurencyjnych, dzięki niższym kosztom załogowym i lżejszym niż u siebie obciążeniom fiskalnym. Jest to znane powszechnie zjawisko *flag of convenience* i praktyk *flagging-off*.

2. Z HISTORII PROMOCYJNEGO USTAWODAWSTWA ŻEGLUGOWEGO USA

Stany Zjednoczone należą do tych państw morskich, które od dawna stosowały różne formy i sposoby udzielania pomocy morskiej flocie handlowej, pływającej pod ich flagą narodową. Początkowo były to głównie działania pośrednie, później zaczęły przyjmować również postać bezpośrednią. Wiele z tych form i metod pomocy ma charakter dość uniwersalny – stosowały

i stosują je różne kraje morskie. Są jednak wśród nich również i oryginalne, takie, które zostały wypracowane i wypraktykowane na gruncie amerykańskim.

Żegluga morska, a także przemysł okrętowy i porty morskie, jako trzy główne człony amerykańskiego *maritime industry*, znajdowały się w obszarze szczególnego zainteresowania wielu prezydentów USA, poczynając od prezydenta Waszyngtona i Kongresu USA pierwszej kadencji, który formułował wymogi promowania narodowego przemysłu, handlu i żeglugi.

Samuel A. Laurence, jeden z wybitniejszych badaczy i znawców polityki żeglugowej USA stwierdza, że tylko w okresie czterdziestu lat, od 1789 roku do 1828, wydano ponad 50 przepisów prawnych różnego szczebla, które miały na celu ochronę i promowanie żeglugi amerykańskiej². Odnotował on także fakt, że zarówno Kongres USA, jak i rząd federalny wykazywały znacznie większe zainteresowanie sprawami floty narodowej w okresach wojny i napięć międzynarodowych niż w czasach spokojniejszych. Na przestrzeni z górną 200 lat historii Stanów Zjednoczonych AP, Kongres uchwalił wiele ustaw, które w całej swej treści bądź w jej części odzwierciedlały promocyjno-protekcyjny nurt w polityce żeglugowej USA. Także niektóre porozumienia międzynarodowe i liczne przepisy prawne rządu federalnego służyły temu samemu celowi – kształtowaniu warunków utrzymania silnej narodowej floty handlowej i ograniczeniu zależności od żeglugi państw obcych.

Chronologicznie najstarszą ustawą zawierającą postanowienia promujące flotę narodową jest tzw. *Tariff Act of 1789*. Przewidywała ona m.in., że importerzy amerykańscy przewożący swoje towary statkami pod flagą USA otrzymują 10-procentową ulgę w opłatach celnych. Także właściciele statków zbudowanych w USA, pływających pod flagą narodową, mieli prawo do ulg w portowych opłatach tonażowych. Nieco późniejsza ustawa kabotażowa – *Cabotage Law of 1817*, zastrzegła morskie przewozy w obrotach wewnątrz-krajowych (*domestic traffic*) wyłącznie dla armatorów narodowych.

Uchwalona ponad 10 lat później ustawa *Reciprocity Act of 1829* zapowiadała usunięcie wszelkich ograniczeń wobec statków tych państw, które zapewniają *equal treatment*, czyli traktowanie na równi z własnymi – statkom pod flagą USA. To właśnie ta ustawa przyczyniła się do zaniechania przez Wielką Brytanię dyskryminacji wobec statków amerykańskich.

W roku 1845 Kongres zalecił władzom pocztowym USA zawieranie kontraktów o przewóz poczty z armatorami statków pod flagą amerykańską. Przywilej przewozu poczty dla statków amerykańskich usankcjonowała później ustawa *Subsidy Act of 1891*, która pozostawała w mocy do roku 1923.

² Chodzi tu o jego pracę pt. *United States Shipping Policies and Politics*, Washington 1966. Wśród innych, nowszych prac amerykańskich, traktujących obszernie o polityce żeglugowej tego kraju w ujęciu historycznym, wymienić należy przede wszystkim: I.M. Heine, *The US Maritime Industry in the National Interest*, Washington 1980 oraz E. Frankel, *Regulations and Policies of American Shipping*, Boston 1982.

Ustawa *The Military Transportation Act of 1904* była pierwszą z trzech wciąż ważnych ustaw rezerwujących pewne ładunki do przewozu statkom USA. W wypadku tych przepisów natury *cargo preference* chodziło o ładunki dla zaopatrzenia wojskowego.

Także pierwsza wielka ustawa regulująca zasady dostępu przewoźników liniowych, zwłaszcza konferencyjnych do ładunków w zagranicznym handlu morskim USA – *The Shipping Act of 1916*, zawierała niektóre postanowienia o charakterze promocyjnym. To właśnie ona dała impuls do utworzenia, z myślą o potrzebach wojny, dużej oceanicznej floty morskiej, liczącej ponad 1400 statków.

Na miano kamienia milowego w amerykańskim ustawodawstwie promocyjnym zasługuje ustawa *The Merchant Marine Act of 1920*. W ustawie tej po raz pierwszy, w *Declaration of policy*, sformułowano wyraźnie tezę, że Stany Zjednoczone potrzebują silnej floty handlowej nie tylko dla potrzeb bieżących handlu morskiego, lecz także dla celów obronności i bezpieczeństwa narodowego. Warto ten fragment zapisu ustawowego przytoczyć *in extenso*, gdyż ten właśnie motyw racji wojskowo-obronnych dla wspierania rozwoju floty handlowej USA będzie powtarzał się w wielu późniejszych ustawach żeglugowych i praktycznych poczynaniach organów administracji morskiej. A oto odpowiedni fragment z owej *Declaration of policy*:

„It is necessary for the national defence and the proper growth of the foreign and domestic commerce that the United States shall have the merchant marine of the best equipped and the most suitable types of vessels, sufficient to carry the greater portion of its commerce and serve as a naval and military auxiliary in time of war or national emergency, ultimately to be owned and operated privately by citizens of the United States (...)”.

Dostrzegamy tu ważny postulat, żeby flota narodowa USA była zdolna przewozić *greater portion*, czyli **większą część** amerykańskich obrotów handlowych. Zaakcentowano więc wyraźnie pożądane proporcje ilościowe pomiędzy stanem floty pod flagą narodową a obrotami handlu morskiego USA.

W ustawie tej ponowiono także w sposób szczegółowy wymóg, aby wszelkie przewozy typu kabotażowego były zarezerwowane dla statków zbudowanych w USA i obsadzonych załogą legitymującą się obywatelstwem amerykańskim.

Po raz pierwszy również znalazł się w tej ustawie zapis nakazujący władzom amerykańskim brać w obronę statki pod flagą USA, zagrożone dyskryminacją wynikającą z zagranicznych przepisów prawnych, bądź z praktyki uprawiania konkurencji przez armatorów państw obcych. Jest to znany artykuł 19 (*section 19*) tej ustawy, przywoływany i uściślany w kilku późniejszych ustawach.

W 1928 roku, w kolejnej ustawie – *The Merchant Marine Act of 1928* – zawarto m.in. dyrektywę o potrzebie modernizacji floty handlowej i uczynienia jej bardziej konkurencyjną. Pozostawało to w związku z widocznym spadkiem udziału floty narodowej w przewozach ładunków handlu zagranicznego USA. Efekt tej zachęty był jednak niewielki, skoro udział flagi USA w handlowych

zagranicznych przewozach spadł z ponad 50% w roku 1921 do jednej trzeciej w 1933 roku. Ponadto ustawa ta nakazywała przetargowy tryb przyznawania armatorom amerykańskim kontraktów pocztowych i zobowiązywała urzędników państwowych USA, podróżujących służbowo za granicę, do korzystania ze statków amerykańskich.

Duże znaczenie protekcyjne miała i do dzisiaj zachowała *Public Resolution 17*, uchwalona przez Kongres w 1934 roku, zastrzegająca dla floty narodowej przewóz niektórych produktów eksportu rolniczego.

Najwięcej jednak do obowiązujących do dzisiaj przepisów promocyjnych ustawodawstwa żeglugowego USA wniosła ustawa *The Merchant Marine Act of 1936*. Uchwalona przez Kongres z wyraźnej inspiracji prezydenta Roosevelta, była ona określana niekiedy jako *Magna Charta* żeglugi amerykańskiej. Prezydent okazał się szczególnie skutecznym i dalekowszrocznym orędownikiem silnej floty handlowej USA, zdolnej chronić interesy kraju zarówno w czasie wojny, jak i pokoju. Wprowadzony tą ustawą system bezpośrednich subsydiów na rzecz budowy i eksploatacji statków, a także innych udogodnień zaoferowanych armatorom operującym pod flagą narodową, zaowocował w latach 1939–1946 zbudowaniem w stocznjach amerykańskich pięciu tysięcy statków morskich różnego typu, o łącznym tonażu blisko 40 mln DWT. Jak wiadomo flota ta odegrała ważną rolę w alianckim zaopatrzeniu na wszystkich frontach drugiej wojny światowej i wsparła floty narodowe aliantów w pierwszych latach powojennych.

Odnotujmy tu wszakże, że w *Declaration of policy* tej ustawy nie mówi się już o *greater portion*, jak w ustawie z roku 1920, ale o *substantial portion* amerykańskiego handlu zagranicznego drogą morską, jaką ma być zdolna obsługiwać morską flotą handlową pod flagą USA. Jednocześnie mocniej została zaakcentowana powinność floty handlowej w obronie narodowej.

Ten wyraźny akcent na „*the need for efficient and adequate US flag fleet for national security*” został, pod wpływem doświadczeń ostatniej wojny światowej, utrzymany w ustawie o powojennej sprzedaży statków handlowych, uchwalonej w roku 1946 pod nazwą *The Ship Sales Act of 1946*. Ważnym postanowieniem tej ustawy, mającym wyraźne znamiona poczynań promocyjno-protekcyjnych, było utworzenie floty rezerwowej obrony narodowej (*National Defence Reserve Fleet – NDRF*).

Spośród wydanych w okresie powojennym przepisów żeglugowych chroniących interesy floty narodowej, do najważniejszych należą postanowienia o preferencjach lub zastrzeżeniach ładunkowych, określanych ogólnie jako *cargo preference laws*. Najważniejszy z nich to *The Cargo Preference Act, 1954*, mówiący o przewozie prywatnymi statkami pod flagą USA ładunków pozostających w gestii różnych agend rządu amerykańskiego. Także niektóre ustawy z lat 70. zawierały treści promocyjne; może nie tyle nowe i oryginalne, ile raczej uzupełniające i nowelizujące odpowiednie zapisy ustaw poprzednich. Odnosi się to zwłaszcza do *The Merchant Marine Act of 1970* oraz *The Negotiated Shipbuilding Contracting Act of 1976*.

3. USTAWOWE ZASTRZEŻENIA ŁADUNKOWE W PRZEWOZACH MORSKICH

Z zarysowanego uprzednio przeglądu dziejów ustawodawstwa promocyjno-protekcjonistycznego w żegludze morskiej USA wynika, że najdłuższą historię mają postanowienia ustawowe o zastrzeżeniach ładunkowych. Ogólnie rzecz biorąc są to tzw. *cargo reservations* lub *cargo preferences*. Najwcześniej zdecydowano o zastrzeżeniu wyłącznie dla floty narodowej ładunków w handlowych obrotach wewnątrz krajowych pomiędzy różnymi stanami USA oraz ich zamorskimi obszarami. Wymóg ten, uchwalony jeszcze na początku XIX wieku, potwierdzony w tzw. *Jones Act*, z niewielkimi zmianami i modyfikacjami pozostaje nadal w mocy. Również w ostatnich latach przewozy morskie, w relacji pomiędzy poszczególnymi portami u wybrzeży morskich kontynentalnego obszaru USA, Alaski, Hawajów i innymi posiadłościami wyspowymi tego kraju w rejonie Pacyfiku i Karaibów, są dokonywane statkami pod flagą narodową. Pojawiają się jednak przypadki udzielania przez Administrację Morską zgody doraźnej poszczególnym załadowcom na zatrudnienie statku armatora zagranicznego, jeśli odpowiedni statek pod flagą USA nie jest w danym czasie dostępny. Dzieje się to najczęściej w przewozach pomiędzy kontynentem a amerykańskimi posiadłościami na Karaibach (Wyspy Dziewicze oraz Jamajka).

Obecnie, oprócz wymogów *Jones Act*, zastrzegających kabotaż dla statków pod flagą USA, pozostają w mocy trzy ważne akty prawne, uchwalone w różnych latach, które mają zagwarantować przewoźnikom narodowym wyłączność lub co najmniej znaczną część niektórych kategorii ładunków przesyłanych w obrotach zagranicznych USA. Są one określane wspólnym mianem *cargo reservation statutes*. Należą do nich wymieniane już:

- ustawa – *The Cargo Preference Act of 1904*;
- uchwała Kongresu – *Public Resolution no. 17 of 1934*;
- ustawa – *The Cargo Preference Act of 1954*.

Mająca już sto lat ustawa z 1904 roku, zwana potocznie ustawą o ładunkach wojskowych, stanowi, że tylko statki pod amerykańską flagą mogą być zatrudnione do przewozu ładunków *owned by US military departments or defence agencies*. Chodzi tu głównie o ładunki pozostające w gestii Ministerstwa Obrony (*Department of Defence – DoD*). Poprawka interpretacyjna do tej ustawy, przyjęta w roku 1954 precyzuje, że nie mniej niż 50% takich ładunków ma być zaoferowane do przewozu amerykańskim statkom handlowym należącym do armatorów prywatnych. Uściślono w ten sposób, że chodzi tu o statki towarowe nie należące do amerykańskiej marynarki wojennej (*US Navy*). To ostatnie zastrzeżenie może sprawiać, że nie zawsze ustawowy wymóg

udziału 50% przewozu statkami handlowej floty prywatnej USA jest dotrzymany.

Również uchwała Kongresu z 1934 roku przyczyniła się do zwiększenia wolumenu ładunków zastrzeżonych dla armatorów pod flagą narodową. Reżim tej uchwały wymaga obecnie, aby towary eksportowane w ramach kredytów udzielonych przez amerykański EXIMBANK były w 100% przewożone statkami floty USA. Przeważnie są to produkty pochodzenia rolniczego. Dopuszcza się jednak możliwość udzielenia zgody (*waivers*) zagranicznemu odbiorcy takich ładunków na przewóz ich części statkiem pod jego flagą narodową.

Najskuteczniejsza jednak w tym względzie pozostaje nadal ustawa *Cargo Preference Act of 1954*, zwana potocznie ustawą *fifty/fifty (50/50 Act)*. Nakłada ona obowiązek na wszystkie pozarządowe agendy i instytucje władz federalnych, które są załadowcami w wywozie lub przywozie ładunków w relacji USA – kraje zamorskie, korzystania w co najmniej 50% z przewoźników pod flagą amerykańską.

To właśnie ta ustawa prawnie usankcjonowała tzw. *government sponsored cargo* lub inaczej *government generated cargo*, czyli ładunki rządowe. Jest to kategoria ładunków, której wyodrębnienie praktykowane jest dość często w polityce wspierania floty narodowej w wielu innych krajach. Interpretacja tej odmiany ładunków w obrotach handlu morskiego bywa zróżnicowana, niekiedy wyraźnie rozszerzająca. Na przykład w niektórych państwach latyno-amerykańskich za ładunki rządowe uważa się także te, których eksport/import podlega ściślejszej kontroli ze strony państwa, nawet wówczas, gdy odnośne transakcje handlowe zawierane są przez firmy prywatne (np. kawa w eksporcie z Brazylii czy import/eksport surowców paliwowych w niektórych krajach). W wypadku Stanów Zjednoczonych lista instytucji, których ładunki wywożone za granicę bądź stamtąd przywożone należą do kategorii ładunków rządowych jest wyjątkowo długa. Są wśród nich nie tylko poszczególne ministerstwa i urzędy federalne, lecz także instytucje (również pozarządowe) udzielające pomocy zagranicznej w ramach różnych programów humanitarnych czy innych (np. *Agency for International Development – AID*). Szczególnie duży wkład do *government sponsored cargo* wnoszą: Ministerstwo Rolnictwa i Ministerstwo Energii – to pierwsze jako eksporter części produktów rolnych, a to drugie jako gestor – importer paliw płynnych w ramach tzw. *Strategic Petroleum Reserve*. Wszystkie przytoczone wyżej kategorie „ładunków zastrzeżonych” są w swej istocie takimi właśnie *government sponsored cargoes*.

Nawet wśród „liberałów żeglugowych”, piętnujących poczynania protekcyjnistyczne, obserwuje się znaczną tolerancję dla praktyk zastrzegania co najmniej części ładunków rządowych do przewozu flocie narodowej. Amerykanie w pełni korzystają z tego przyzwolenia zarówno w płaszczyźnie formalnoprawnej, jak i w praktycznej działalności.

4. SUBSYDIA BEZPOŚREDNIE

Zasadniczą rolę w rozwinięciu systemu finansowej pomocy dla floty handlowej USA odegrała ustawa *The Merchant Marine Act of 1936*. W ramach tej ustawy uchwalono dwie zasadnicze formy rządowego, bezpośredniego finansowego wsparcia z budżetu federalnego dla armatorów prywatnej floty handlowej, a mianowicie:

- eksploatacyjne subsydia wyrównawcze (*operating differential subsidies – ODS*);
- subsydia wyrównawcze dla budowy statków w stoczniach amerykańskich (*constructing differential subsidies – CDS*).

EKSPLLOATACYJNE SUBSYDIA WYRÓWNAWCZE

Środki pieniężne przyznawane w ramach ODS mają na celu zrekompenzować przewoźnikom amerykańskim nadwyżkę wydatków ponoszonych z tytułu bieżącej eksploatacji statków pod flagą USA ponad przeciętne koszty eksploatacji, obciążające konkurujące z nimi statki armatorów zagranicznych. ODS są więc traktowane jako narzędzie wyrównywania szans statkom floty USA w konkurencji ze statkami armatorów zagranicznych.

Na wyższe koszty eksploatacji statków pod flagą USA składają się przede wszystkim wyższe płace załóg pływających oraz całokształt kosztów bezpośrednich ich bieżącego utrzymania w porównaniu z kosztami tej kategorii, występującymi w większości flot obcych. Różnica w tej właśnie grupie kosztów eksploatacyjnych jest głównie brana pod uwagę, a jej wysokość dokładnie wyliczana w celu ustalenia kwoty przyznanej subwencji. ODS są przyznawane na podstawie kontraktów rocznych lub kilkuletnich, zawieranych przez Administrację Morską z zainteresowanymi przewoźnikami, eksploatującymi swoje statki dla obsługi obrotów amerykańskiego handlu zagranicznego na ważnych dla tego handlu szlakach oceanicznych (tzw. *essential ocean trade routes*). Armatorzy ubiegający się o subsydia ODS muszą spełniać wiele wymogów. Oprócz wyżej wspomnianego wymogu zatrudnienia statku do przewozu ładunków w handlu zagranicznym USA na uznanym za ważny szlaku morskim, przyznanie ODS uwarunkowane jest m.in. następująco:

- statek korzystający z ODS powinien być zbudowany w stoczni w USA, a jeśli za granicą, to powinien spełniać wymogi potrzebne do skutecznej konkurencji ze statkami flag obcych i do promocji handlu zagranicznego USA;
- armator – obywatel USA musi wykazać się odpowiednim profesjonalizmem w *shippingu* oraz należyłą pozycją majątkowo-finansową;

- armator korzystający z ODS nie może współpracować w żadnej postaci z przewoźnikiem zagranicznym, który jest konkurentem na danym szlaku morskim.

Początkowo o ODS można się było ubiegać tylko dla statków eksploatowanych w serwisie liniowym. Od roku 1970 dopuszczono również trampy, a także statki pasażerskie. ODS może być przyznany zarówno dla statku będącego własnością danego armatora jak i przez niego zacarterowanego.

Poczynając od 1937 roku armatorzy amerykańscy otrzymywali rocznie z budżetu federalnego tytułem ODS od kilkudziesięciu do 350 mln USD, co wyniosło łącznie w okresie 1937–1995 ponad 10 miliardów.

Ostatnio można jednak zaobserwować pewien spadek zainteresowania armatorów w podpisywaniu nowych kontraktów ODS. Niektórzy armatorzy amerykańscy nie chcą za cenę przyznanej subwencji poddawać się rygorom i zakazom, jakie ciążyłyby na nich z tego tytułu. Chodzi tu zwłaszcza o zakaz jakiegokolwiek współpracy z potencjalnym konkurentem.

Już w roku 1988 na forum Kongresu wszczęto prace zmierzające do zreformowania systemu subsydiów, zwłaszcza ODS. Malały także w budżecie środki preliminowane na ten cel.

W roku 1996 Kongres wprowadził nową istotną poprawkę do ustawy z 1936 roku, która w rzeczywistości położyła kres systemowi dofinansowywania floty handlowej według procedury programu ODS. W miejsce skomplikowanego trybu wyliczania kwoty subwencji przypadającej na dany statek uprawniony do eksploatacyjnej pomocy finansowej, przyjęto zasadę ryczałtowego wypłacania corocznie określonej kwoty. Istotnym warunkiem przyznawania takiej subwencji jest zgoda armatorów *to make their ships available to the Defence Department during national emergencies*. Ustalono, że roczna kwota subwencji na jeden statek wynosi 2,3 mln USD w roku 1996 i po 2,1 mln USD w latach kolejnych, aż do roku 2005. Poprawka przewiduje roczny limit 100 mln USD na ten cel, co pozwala na ryczałtowe wypłaty dla około 50 jednostek. Miało to oszczędzić drugie tyle w stosunku do dotychczasowych rocznych wydatków w ramach programu ODS. Kongres uznał, że takie rozwiązanie będzie efektywniejsze w świetle doświadczeń z okresu wojny o Kuwejt w Zatoce Perskiej w 1991 r., w czasie której na ogólną liczbę około 200 statków handlowych zaangażowanych do przewozu sprzętu i materiałów, trzeba było zacarterować u zagranicznych armatorów około 40% tej liczby.

KONSTRUKCYJNE SUBSYDIA WYRÓWNAWCZE

Podobnie jak ODS, tak i CDS miały być instrumentem wzmacniania pozycji armatorów eksploatujących swoje statki pod flagą USA w stosunku do konkurencji ze strony przewoźników zagranicznych. W tym wypadku

dofinansowanie (rekompensata) dotyczy kosztów budowy i nabycia nowego statku przeznaczonego do obsługi obrotów handlu zagranicznego USA. Jednocześnie subsydia przyznawane w ramach CDS mają umożliwić prywatnym stoczniom w USA budowanie statków handlowych dla floty narodowej mimo, że koszty ich produkcji są znacznie wyższe niż konkurujących stoczni zagranicznych. O CDS może się ubiegać zarówno stocznia podejmująca się budowy statku dla danego armatora amerykańskiego, jak i sam armator zamawiający. Jednak niezależnie od tego, kto składa wnioski o subsydiowanie, środki pieniężne są przyznawane danej stoczni budowlanej. Przyznanie subsydium CDS, którego wysokość mogła sięgać nawet 50% kosztu budowy danej jednostki, obwarowane jest również licznymi warunkami. Subsydiowany statek musi spełniać wymogi techniczno-eksploatacyjne konieczne do obsługi i promocji handlu zagranicznego USA, a ponadto: jego producent i przyszły użytkownik muszą być firmami o należytej reputacji fachowej i finansowej; statek w czasie eksploatacji musi być obsadzony załogą o obywatelstwie USA i musi być zarejestrowany pod flagą USA przez okres co najmniej 25 lat jego eksploatacji.

Subsydiowana może być zarówno budowa nowego statku, jak i rekonstrukcja, a korzystanie z ODS nie wyklucza ubiegania się o CDS.

W latach 1937–1988 rząd federalny, w ramach CDS, wypłacił stoczniom za pośrednictwem Administracji Morskiej łącznie ponad 3,5 mld USD. Jeszcze w roku 1980 suma wypłacona wyniosła ponad 260 mln USD. Jednak od tego czasu subsydiowanie budowy i przebudowy statków handlowych w USA zaczęło gwałtownie zanikać. Pozostaje to niewątpliwie w związku z uchwaloną w roku 1981 poprawką do ustawy (*Merchant Marine Act*) z roku 1936, na mocy której ubiegający się o CDS może alternatywnie ubiegać się o zgodę Ministra Transportu na budowę statku handlowego (o nośności powyżej 5000 DWT) w stoczni zagranicznej, gdyby zabrakło środków pieniężnych na subsydia w ramach CDS. Najwidoczniej zgoda taka jest łatwo udzielana, skoro po roku 1988 wypłaty z tytułu CDS spadły do zera. Także liczba statków handlowych, zamawianych i budowanych przez prywatnych armatorów w stoczniach amerykańskich, zmalała do zaledwie kilku jednostek rocznie.

Przyczynę tego – jakby się mogło wydawać – zaniedbania interesów narodowego budownictwa okrętowego można jednak łatwo wyjaśnić ogromnymi zamówieniami, jakie stocznie te realizują na rzecz jednostek transportowych (nie bojowych), zamawianych przez amerykańską marynarkę wojenną (*Navy*).

Tak więc, bez zagrożenia dla pełnego zatrudnienia i wykorzystania mocy produkcyjnych prywatnych stoczni amerykańskich, armatorzy mogą zamawiać taniej statki w stoczniach zagranicznych, a budżet federalny zaoszczędza środki przyznawane uprzednio na subwencje w ramach programu CDS.

5. PROINWESTYCYJNE ULGI PODATKOWE DLA ARMATORÓW

Działalność w sferze żeglugi morskiej w USA podlega generalnie takim samym zasadom opodatkowania, jak inne sektory gospodarki. Jednakże od roku 1971, na mocy poprawki wniesionej w 1970 roku do ustawy *The Merchant Marine Act of 1936*, armatorzy – obywatele USA mogą korzystać z określonych ulg podatkowych od dochodów pochodzących z eksploatacji bądź sprzedaży niektórych rodzajów statków handlowych. Jednak warunkiem zwolnienia od federalnego podatku dochodowego (*income tax*) jest przeznaczenie środków na budowę lub zakup nowych statków. W tym celu zostały utworzone dwa rodzaje funduszy inwestycji żeglugowych. Są to:

- kapitałowy fundusz budowlany (*Capital Construction Funds – CCF*);
- fundusz rezerwy budowlanej (*Construction Reserve Funds – CRF*).

Zgodnie z intencją ustawy, oba te fundusze mają pomóc armatorom amerykańskim w gromadzeniu środków na budowę, przebudowę lub nabycie statków zbudowanych w USA i eksploatowanych pod flagą narodową. Chodziło o wspieranie tych armatorów amerykańskich, którzy nie ulegli pokusie zamawiania statków w stocznjach zagranicznych i rejestrowania ich pod wygodnymi banderami. Właścicielami środków gromadzonych w ramach obu tych funduszy są odnośni armatorzy wnoszący swój wkład.

Program CCF daje armatorom możliwość wydzielenia z ich corocznych wpływów i zdeponowania na koncie tego funduszu, całości lub części środków pieniężnych pochodzących z eksploatacji danego statku, z jego sprzedaży bądź innego zadysponowania nim (np. oddanie w czarter czy leasing), z odszkodowania otrzymanego z tytułu jego ubezpieczenia, jak również funduszu amortyzacyjnego przypadającego na tę jednostkę. Wszystkie środki pieniężne odprowadzone na fundusz CCF w danym roku zmniejszają ogólną sumę dochodów armatora podlegających federalnemu podatkowi dochodowemu. Z przywileju ulg podatkowych w ramach CCF mogą korzystać zarówno armatorzy subsydiowani, jak i nie korzystający z ODS i CDS. Mogą z niego korzystać także armatorzy statków rybackich.

Znacznie mniejszy zasięg ma program w ramach funduszu CRF. Na koncie CRF mogą armatorzy gromadzić zwolnione od podatku środki pieniężne pochodzące tylko ze sprzedaży bądź utraty statku (odszkodowanie), przy czym statki te muszą być ich własnością. Obowiązuje również wymóg, że nabywane z funduszu CRF jednostki muszą być zbudowane w stoczni amerykańskiej i zarejestrowane pod flagą USA. Z dobrodziejstw programu CRF korzystają armatorzy nie uczestniczący w programie CCF. Byli to przeważnie armatorzy operujący w przewozach kabotażowych. Popularność tego programu jest obecnie niewielka, z tendencją malejącą.

Wydaje się, że o dalszym powodzeniu obu wymienionych programów nie można mówić z optymizmem, wszak Ministerstwo Transportu nie stawia obecnie większych przeszkód w udzielaniu zgody prywatnym armatorom na budowę statków w stoczniach zagranicznych.

6. GWARANCJE RZĄDOWE DLA KREDYTÓW NA BUDOWĘ STATKÓW

Jedną z najbardziej uniwersalnych form pośrednich udzielania wsparcia rozwojowi prywatnej floty handlowej pod flagą USA są gwarancje rządu federalnego do spłaty nie zrealizowanych zobowiązań pieniężnych (kredytów bankowych) armatorów amerykańskich, zaciągniętych w celu sfinansowania budowy lub rekonstrukcji wszelkiego rodzaju jednostek pływających. Jest to tzw. *Federal Ship Financing Guarantee Program*. Do udzielania gwarancji na takie pożyczki, rząd amerykański został upoważniony przywoływaną już kilkakrotnie ustawą z roku 1936 (wraz z odpowiednią w niej poprawką wniesioną w roku 1972). Jest to część tej ustawy, która w powszechnym obiegu znana jest jako *Title XI Guarantee*, czyli jej rozdział jedenasty.

Na mocy tych uprawnień gwarancyjnych, rząd federalny może zobowiązać się do zwrócenia pożyczkodawcy – bankowi prywatnemu zaciągniętej przez armatora kwoty długu wraz z należnymi odsetkami (*capital and interest*) w wypadku, gdy tenże, na skutek różnych przyczyn, nie może spłacić w terminie należności. W tym celu został utworzony specjalny fundusz pod nazwą *Federal Ship Financing Fund*.

Warunkiem udzielenia rządowej ochrony gwarancyjnej na sfinansowanie budowy/nabycia konkretnego statku było do niedawna głównie obywatelstwo amerykańskie armatora-pożyczkobiorcy oraz upewnienie się rządu, że ma on kwalifikacje, warunki i środki do eksploatacji nabytego statku pod flagą USA w obsłudze handlu morskiego lub dla innych celów, służących narodowemu przemysłowi morskemu (statki rybackie, pasażerskie, holowniki, jednostki przemysłu *off-shore* etc.). Oczywiście jednostka chroniona gwarancją rządową musiała być budowana w stoczni amerykańskiej. Jednak na mocy ustawy *The National Shipbuilding and Conversion Act of 1993* (zwanej skrótowo *Shipbuilding Act*), uprawnienia *Title XI Guarantee* zostały rozciągnięte również na statki budowane na eksport, a więc zamawiane w stoczniach USA przez zagranicznych armatorów. Ponadto gwarancje mogą także obejmować kredyty zaciągnięte przez właścicieli stoczni amerykańskich na ich rozbudowę czy też modernizację.

Wszelkie gwarancje udzielone w ramach tego programu mają oczywiście zabezpieczenie hipoteczne (*mortgage*) na obiekcie, na sfinansowanie którego zostały udzielone. Wysokość gwarancji może sięgać 75%, a nawet do 87,5% kosztów budowy/przebudowy danej jednostki, w zależności od jej rodzaju i przeznaczenia. Również statki, których budowa była subsydiowana w ramach CDS, mogą korzystać z tych gwarancji kredytowych.

Szeroki program gwarancji finansowych dla prywatnych inwestycji tonażowych był pomyślany jako forma skutecznego wspierania skłonności inwestycyjnych armatorów amerykańskich, a także jako sposób na ograniczenie rządowych subsydiów dla budownictwa okrętowego (CDS).

Kongres ustalił górny pułap na dopuszczalną, łączną sumę ochrony gwarancyjnej w ramach *Federal Ship Financing Fund* – nie może ona być wyższa niż 12 mld USD. W ramach tego pułapu do 3,0 mld USD mogą sięgać gwarancje przyznane na statki budowane na eksport oraz 850 mln na statki rybackie.

7. INNE USTAWOWE FORMY WSPIERANIA NARODOWEJ FLOTY HANDLOWEJ

Wśród innych, mających ustawowe usankcjonowanie form pośredniej pomocy rządu na rzecz prywatnej floty handlowej, na uwagę zasługują trzy następujące przedsięwzięcia:

- ubezpieczenie statków, ładunków i załóg od ryzyka wojennego;
- ponoszenie kosztów instalowania na statkach urządzeń „S”;
- finansowanie Akademii Marynarki Handlowej.

UBEZPIECZENIE WOJENNE

Administracja Morska zawiaduje, odnawianym co kilka lat na mocy uchwał Kongresu, programem ubezpieczeń od ryzyka wojennego dla armatorów amerykańskich, eksploatujących statki w zagranicznych przewozach morskich USA. Jest to tzw. *War-risk Insurance Program*.

Z rządowego ubezpieczenia od strat i szkód wyrządzonych statkom, ładunkom i załogom w wyniku działań wojennych mogą korzystać armatorzy wtedy, gdy ubezpieczenie się od takiego ryzyka w komercyjnie działających firmach ubezpieczeniowych jest dla nich trudno dostępne ze względu na wygórowane koszty takiego ubezpieczenia. Istotę tego ubezpieczenia w raportach Administracji Morskiej określa się następująco: *The program insures operators and seamen against losses resulting from war, or war-like actions, during periods when commercial insurance is not available on reasonable terms and conditions.*

Podejmując się tego ubezpieczeniowego serwitutu, władze federalne miały na względzie konieczność zapewnienia w miarę normalnych warunków przewozu ładunków w obrotach morskich USA, również w czasie i w rejonach zagrożeń wojennych.

Na uwagę zasługuje zasada i praktyka, że z *war-risk insurance programe* mogą korzystać także armatorzy USA, eksploatujący swoje statki pod obcymi banderami. Odnosi się to do statków znajdujących się pod tzw. *Effective United States Control (EUSC)*. Rejestr tych statków prowadzi Ministerstwo Obrony (DoD). Jego autorstwa jest też sama koncepcja EUSC. Przyjmuje się, że statki objęte tym rejestrem mogą być wykorzystane przez władze USA *in the event of national emergency*. Jak widać, z tej formy pośredniego protekcyjnego wsparcia mogą korzystać także amerykańskie statki eksploatowane pod obcymi flagami.

URZĄDZENIA SPECJALNE – „S”

Na niektórych statkach handlowych budowanych dla armatorów amerykańskich instalowane jest specjalne wyposażenie, bądź dodatkowe urządzenia, przydatne dla celów obrony narodowej. Lista takich urządzeń „S” jest dość długa i obejmuje przykładowo: dodatkowe wyposażenie radio-telekomunikacyjne dla pływania w nocnych konwojach, zwiększoną siłę nośną dźwigów statkowych, czy zastosowanie materiałów odpornych na silne wstrząsy. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, koszt tego typu instalacji i wyposażenia „S” jest ponoszony w całości z dotacji budżetowych. Nawet jeśli statek budowany był przy wsparciu programu CDS, wydatki na takie instalacje nie są wliczane w ciężar subsydium.

FINANSOWANIE SZKOLNICTWA MORSKIEGO

Cywilne szkolnictwo wyższe w USA jest w dużej części prywatne. Nawet w publicznych uniwersytetach i college'ach za naukę pobierane są opłaty. Jednym z nielicznych wyjątków jest właśnie Akademia Marynarki Handlowej (*US Merchant Marine Academy*) w Kings Point (stan NY). Uczelnia ta jest finansowana w całości przez państwo, a koszt jej utrzymania jest częścią budżetu Administracji Morskiej. Roczny nabór wynosi około 300 słuchaczy. Akademia istnieje od roku 1943, a jej absolwenci z licencją *US Coast Guard* i najniższym stopniem oficerów pokładowych lub/oraz maszynowych marynarki handlowej i tytułem zawodowym *bachelor of science* są zatrudniani przede wszystkim na statkach handlowych pod flagą USA. Mają oni obowiązek pracować tam przez pięć lat, a ponadto przez osiem lat figurują w rejestrze rezerwy marynarki wojennej i mogą być przez nią wezwani do służby w *Navy*. Absolwenci tej uczelni są również zobowiązani do ponawiania co pięć lat licencji służby granicznej – *US Coast Guard*.

Oprócz utrzymywania tej uczelni, Administracja Morska udziela wydatnej pomocy finansowej sześciu stanowym akademiom morskim, mającym swoje siedziby w większych ośrodkach portowo-morskich USA.

Obok kosztów ponoszonych na szkolnictwo morskie, Administracja Morska co roku finansuje także badania naukowe związane z transportem morskim. Odpowiednie tematy badawcze są zlecane różnym uczelniom i instytucjom badawczym w ramach *Research and Development Program Studies*.

8. ADMINISTRACJA MORSKA USA JAKO STRAŻNIK INTERESÓW FLOTY HANDLOWEJ USA

W trakcie prezentowania form i narzędzi wspierania amerykańskiej floty handlowej, kilkakrotnie przywołano nazwę Administracji Morskiej. Wypada więc wyjaśnić co i jaki podmiot instytucjonalny kryje się za tym ogólnie brzmiącym określeniem.

Otóż Administracja Morska – *Maritime Administration* (skrótowo MarAd) jest samodzielnym organem rządu federalnego USA, funkcjonującym w strukturze organizacyjnej Ministerstwa Transportu (*Department of Transportation* – DOT). Organ ten został utworzony w 1950 roku jako kolejny następca kilku poprzednich agend transportowych władz federalnych. W jego gestii leżą sprawy transportu morskiego a zwłaszcza morska flota handlowa³. To właśnie do MarAd'u należy sprawowanie funkcji nadzorczo-kontrolnych, jak również bezpośrednio wykonawczych, zapewniających realizację omówionych uprzednio ustawowych form i narzędzi dla należytego utrzymania i pożądanego rozwoju narodowej floty handlowej, a także dwóch innych segmentów amerykańskiego *maritime industry*, do których należą porty morskie i przemysł okrętowy.

A oto jak dosłownie określono misję Administracji Morskiej w aktualnym tekście na stronie internetowej tej instytucji (<http://www.marad.dot.gov/mission.html>):

To strengthen the U.S. maritime transportation system – including infrastructure, industry and labor – to meet the economic and security needs of the Nation. MARAD programs promote the development and maintenance of an

³ MarAd jest jednym z dwóch głównych organów federalnych, współodpowiedzialnych za realizację ustawowych zasad i założeń polityki morskiej USA. Drugim jest Federalna Komisja Morska (*Federal Maritime Commission* - FMC) utworzona w 1961 r., podlegająca bezpośrednio prezydentowi USA. Odpowiada ona za nadzorowanie i egzekwowanie norm ustawodawstwa żeglugowego, określających zasady i wymogi wzajemnych stosunków pomiędzy armatorami liniowymi i załadowcami operującymi w handlu morskim USA. Najtrafniej określa się FMC jako organ realizujący wymogi regulacyjnego nurtu polityki żeglugowej; MarAd jest nadzorcą i egzekutorem nurtu promocyjno-ochronnego tej polityki.

adequate, well-balanced United States merchant marine, sufficient to carry the Nation's domestic waterborne commerce and a substantial portion of its waterborne foreign commerce, and capable of service as a naval and military auxiliary in time of war or national emergency. MARAD also seeks to ensure that the United States maintains adequate shipbuilding and repair services, efficient ports, effective intermodal water and land transportation systems, and reserve shipping capacity for use in time of national emergency.

W przytoczonym wyżej tekście, ponownie zaakcentowano rolę i znaczenie narodowej floty handlowej, a także portów morskich i stoczni, nie tylko dla obsługi amerykańskiego handlu morskiego, ale także dla potrzeb obronnych – *in time of national emergency*.

Obok tych ustawowo określonych obowiązków i powinności ciążących na MarAd jako rządowym organie władzy wykonawczej, w praktyce spełnia ona i inne zadania wynikające nie tyle z litery co „ducha”, czyli ogólnej filozofii promocyjnych ustaw żeglugowych USA. Tak więc do MarAd'u należy negocjowanie bilateralnych traktatów i porozumień żeglugowych. Chodzi w nich z reguły o zapewnienie statkom pod flagą USA należytego udziału w przewozach ładunków będących przedmiotem wzajemnej wymiany towarowej. Takie negocjacje nad odnowieniem traktatów żeglugowych prowadzi ostatnio MarAd z odpowiednimi resortami Chin i Rosji.

Ponadto do zadań MarAd'u należy marketing i promocja floty narodowej wśród załadowców amerykańskich, a także zagranicznych. Chodzi tu o zjednywanie ich do wybierania usług przewozowych amerykańskich armatorów liniowych. Ten promocyjny obszar aktywności MarAd'u na rzecz floty narodowej jest w ostatnich latach szczególnie upowszechniany. Najczęstszymi formami i metodami tej działalności są:

- osobiste kontakty pracowników MarAd'u z załadowcami i informowanie ich o ofertach przywozowych amerykańskiej żeglugi liniowej;
- system informacji (*market lead system*) o dużych kontraktach załadowców USA;
- publikowanie i kolportowanie materiałów promujących interesy narodowej floty wśród załadowców (np. broszury z hasłami *Ship American*);
- uroczyste wyróżnianie honorowe załadowców, którzy znaczącą część swych ładunków przewożą na statkach USA.

Wszystkie te formy działalności objęte są tzw. *Marketing Program* Administracji Morskiej.

Mając świadomość, że niektóre z form i metod działalności promocyjno-ochronnej na rzecz własnej floty, w tym zwłaszcza system bezpośrednich i pośrednich subwencji, noszą wyraźne znamiona protekcjonizmu żeglugowego, Stany Zjednoczone prowadzą także regularne badania nad formami i narzędziami protekcyjnej pomocy i ochrony udzielanej własnej żegludze morskiej w innych krajach. Ich wyniki są publikowane w wydawanym co kilka

lat przez MarAd opracowaniu zatytułowanym *Maritime Subsidies*. W ostatniej publikacji z 1993 roku badaniem objęto blisko 60 państw, liczących się partnerów handlowych USA i wyspecyfikowano 15 form narzędzi pomocy, do których wybiórczo uciekają się poszczególne kraje. Taki monitoring zjawisk natury protekcjonizmu żeglugowego w skali światowej daje możliwość porównania własnej polityki żeglugowej w tym zakresie z działalnością w tej sferze innych państw.

9. UWAGI KOŃCOWE

Na zakończenie wskazane jest ukazanie, czy te wszystkie zabiegi wspierające interesy własnej floty handlowej okazują się efektywne i na ile. Najlepszymi miernikami, jakimi tu można się posłużyć to stan posiadania floty operującej pod flagą USA i jej udział w przewozach ładunków amerykańskiego handlu zagranicznego, zwłaszcza tych przypadających na żeglugę liniową.

Z informacji publikowanych w corocznych raportach MarAd'u wynika, że wielkość tonażu (liczona w DWT) floty zarejestrowanej pod flagą narodową na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat nie wykazywała liczącego się wzrostu. W roku 2002 było to nieco ponad 30 mln DWT. Spadło więc jej miejsce w rankingu krajów, pod flagą których zarejestrowane są morskie statki handlowe. Dzieje się tak pomimo faktu, że wolumen ładunków amerykańskich obrotów zagranicznych drogą morską z roku na rok ulega wzrostowi. W roku 2000 było to blisko 1,2 miliarda ton, w tym prawie 150 mln ton stanowiły ładunki w żegludze liniowej. W konsekwencji udział floty w tych przewozach ogółem kształtuje się od lat na poziomie zaledwie kilku procent i to z tendencją spadkową. Nawet w tych najbardziej promowanych przez MarAd przewozach żeglugą liniową, od 1996 roku wskaźnik ten nie przekracza 10%.

Z przytoczonych faktów wynika, że skuteczność tej promocji i ochrony nie jest wielka. Toteż na forum Izby Reprezentantów i Senatu Kongresu USA co pewien czas pojawiają się głosy wzywające do zawierania z krajami, głównymi partnerami handlowymi, bilateralnych porozumień typu *cargo sharing agreements*, w których zagwarantowałyby się określony procentowo, pożądany udział w przewozach dla statków amerykańskiej floty handlowej.

Odnotujmy jednak fakt, że liczba i tonaż łączny statków należących do kapitału amerykańskich armatorów, a zarejestrowanych pod tzw. wygodnymi flagami, ponad dwukrotnie przewyższa stan zarejestrowany pod flagą USA. Można zatem stwierdzić, że wysokich kosztów eksploatacji statków pod flagą narodową w porównaniu z flagami „tanich bander” nie są w stanie zrównoważyć protekcyjno-promocyjne wspieranie jej w ramach całej *promotional shipping policy*, realizowanej pod nadzorem MarAd'u.

Tendencje liberalizmu żeglugowego w skali globalnej okazują się mocniejsze niż poczynania natury protekcjonistycznej podejmowane w poszczególnych krajach morskich, a Stany Zjednoczone są tego wyraźnym dowodem.

PROTECTION AND SUPPORT FOR THE NATIONAL MERCHANT FLEET IN THE USA MARITIME CODE (Summary)

The phenomenon of protectionism in the international merchant marine has a long history. The USA is one of several countries that has, for many years, supported its national merchant fleet using various means. The author presents the history of protectionist US merchant marine legislation, beginning with President Washington and the first American Congress. The outline of these practices in the USA demonstrates that legislative acts regarding cargo provisions have the longest history.

The Merchant Marine Act of 1936 played a fundamental role in the development of the financial aid system for the US merchant fleet. Additionally, tax deductions designed to stimulate investment were available to ship owners. US federal government loan guarantees for American ship owners are one of the most universal forms of indirect support for the private merchant fleet. Other legislative means for supporting the national merchant fleet include war insurance, special arrangements, and the financing of maritime schools.

The measures taken to support the interests of its own fleet have not proven to be effective. The tonnage of the fleet registered under the American flag has not increased significantly.