

Nr 7 2021



2021-08-02

# SKEPPSMÄKLARNYTT

Inga höjda farledsavgifter 1 september

Vår hantering av cash to master fick banken att sparka ut oss – hur ska vi klara oss utan att få fakturera utländska kunder?

Befraktningskursen i Stockholm 28 – 29 september – bara ett fåtal platser kvar

Kalendarium



Sveriges Skeppsmäklareförening  
(The Swedish Shipbrokers' Association)

---

Nr 7 2021 sid 1  
[www.swe-shipbroker.se](http://www.swe-shipbroker.se)

# INGA HÖJDA FARLEDSAVGIFTER 1 SEPTEMBER

Tidigare i juli kom ett efterlängtat besked, som även mailades ut 5 juli till medlemmarna.

Vi är många som försökt förmå Sjöfartsverket att avstå från att höja farledsavgifterna och införa den bonus-malus omläggning av avgifterna som de aviserat samt att avstå från att ta bort fjärrzoonsrabatten för linjerederierna och sista ledet av turn-aroundrabatten för kryssningsrederierna – och till slut fick vi alltså gehör för detta!

Sjöfartsverkets generaldirektör Katarina Norén skriver i sitt tillkännagivande följande:

”Precis som resten av världen genomlever vi nu en kris i delar av vår bransch. Den internationella passagerartrafiken har drabbats mycket hårt och delvis stått helt stilla. Vi i Sjöfartsverket har tidigare bidragit till lättnader i form förlängda kredittider och uppskjutna planerade avgiftshöjningar.

Årets planerade avgiftshöjning sköts först från januari till maj och senare till september. Jag har nu beslutat att helt avstå avgiftshöjningar för 2021 som ett sätt att underlätta branschens återhämtning. Som ni vet är vi i Sjöfartsverket helt beroende av våra avgifter, men vår ekonomi hänger också intimt ihop med branschens förmåga till en långsiktigt bärkraftig ekonomi.

Värdet på de uteblivna avgiftshöjningarna motsvarar 125 miljoner kronor. Det är en liten summa sett till sjöfartsnäringsens omsättning, men min förhoppning är ändå att det kan bidra till en snabbare återhämtning och en konkurrenskraftig sjöfart.

Vi är alla överens om att arbetet mot ett hållbart transportsystem är avgörande för konkurrenskraft och välfärd och där är vi i sjöfarten en del av lösningen. Med en konkurrenskraftig sjöfart kan mer gods gå på sjön istället för på vägarna. Vårt snabba agerande att anpassa Herrhamraleden för inrikes sjöfart är ett exempel på hur vi vill bidra. Det gemensamma programmet för ett digitalt anlop ett annat. Vi vill också fortsätta att utveckla miljöincitamentet, alltså att fartyg med en bättre miljöprestanda betalar lägre avgifter än traditionella fartyg.

Även Sjöfartsverket har en mycket ansträngd ekonomi. Därför behöver den långsiktiga planen på höjda avgifter för att nå full kostnadstäckning samt arbetet med att stärka miljöincitamentet fortsätta under kommande år. Jag vill att vi fortsätter göra detta i god dialog mer er i branschen och återkommer efter sommaren med hur förslaget ser ut inför nästa år. Våra interna effektiviseringar fortsätter under tiden med målet att samtidigt bibehålla vår internationellt sett höga servicegrad. Sjöfartsverket fortsätter samtidigt oförtrutet vårt effektiviseringsarbete som i dagsläget omfattar åtgärder värda cirka 1,5 miljarder kronor sett över en tioårsperiod.

Med dessa rader tackar jag för gott samarbete i en svår tid och tillönskar er alla en fortsatt skön sommar.

Hälsningar, Katarina Norén, generaldirektör”

**Sveriges Skeppsmäklareförening**  
(The Swedish Shipbrokers' Association)

# VÅR HANTERING AV CASH TO MASTER FICK BANKEN ATT SPARKA UT OSS – HUR SKA VI KLARA OSS UTAN ATT FÅ FAKTURERA UTLÄNDSKA KUNDER?

Att bankerna försöker minska kontanthantering är något vi märkt av under en längre tid. Vi inser också vikten av att minska risken för penningtvätt och annan ekonomisk brottslighet. Men det som vårt medlemsföretag råkade ut för nu i sommar känns ändå som något utöver det vanliga.

Det hela började med att medlemsföretagets bank (Länsförsäkringar Bank) i våras kontaktade dem för att få information om vad de sysslar med. Banken hade då noterat att de har många utlandskunder med efterföljande transaktioner från utlandet.

Inte så konstigt i sak, de är ju fartygsagenter som expanderat kraftigt senaste året och majoriteten av kunderna finns i utlandet. Banken tycktes nöja sig med deras muntliga redogörelse och alla trodde saken var avklarad.

## **”De kan väl betala med kort som alla andra”**

Några veckor senare återkommer banken med frågor angående kontantuttag. De förklarade att banken inte förstår nödvändigheten och syftet med att leverera kontanter ombord. ”De kan väl betala med kort som alla andra” var deras åsikt.

Återigen redogjorde fartygsagenten skriftligen till banken varför kontanter är nödvändigt och de bifogade även underlag som styrker vart kontanterna blir av. Återigen blev det tyst från banken och medlemsföretaget trodde saken var utagerad.

Men nu i sommar har banken återkommit igen med ifrågasättanden och kräver ytterligare underlag och redogörelser.

Medlemsföretaget berättar själva om fortsättningen:

- Efter ett antal lugnande andetag och räknande 1 till 10 sammanställs än utförligare redogörelser om behovet och underlag för hela flödet – dvs från redarens begäran om cash to master via leverans till fartyget med kvittens av befälhavare och fakturering till redaren – vilket vi hoppas skall stilla deras tvivel. Återigen tyst från banken.

## **Får bankerna verkligen från en dag till en annan avsluta alla konton?**

- Döm om vår förvåning när det uppdagas i slutet av förra veckan att banken helt utan förvarning stängt av våra möjligheter att både ta emot och skicka utlandsbetalningar. Dvs vi kan inte skicka tillbaka medel från exempelvis kreditnotor och inte heller ta emot betalningar från våra utlandskunder!

- Det skapar ju, som vem som helst kan räkna ut, stora komplikationer för vårt företags situation och sätter i det långa loppet både företagets, våra anställdas samt kunders och samarbetspartners framtid på spel.

- Vi har starkt ifrågasatt bankens agerande, men deras beslut är helt oåterkalleligt och dörren igenslagen i ansiktet på oss. Nog för att de inte vill ha oss som kund, vilket vi tycker är ett tragiskt slut på ett hittills väl fungerande samarbete med ett seriöst och solitt företag som vårt, men man kan väl åtminstone ge någon sorts förvarning eller respit att skapa en ny banklösning, men nej det går tydligen inte för sig...

Efter att ha insett att loppet var kört med sin bank satte de omedelbart igång med att hitta en ny banklösning, vilket visade sig inte vara helt lätt. En ny företagskund med internationell verksamhet verkar idag vara något som de flesta banker inte vill befatta sig med.

### **Vill bankerna ha nya kunder med internationell verksamhet?**

- Vi jobbar för närvarande med fyra av de stora internationella bankerna i riket och hoppas på en snar lösning. Till dess kan vi som sagt inte ta emot utlandsbetalningar och inte heller fakturera någon. Vi kan inte ens fakturera våra svenska kunder, eftersom vi inte kan ange ny bank eller kontonummer på våra fakturor.

- Det bankerna verkar få stora skälvan av är just kontanthantering (inte bara SEK utan även USD/EUR som vi köper via Loomis) men även relationerna med vissa länder, t.ex Cypern, får dem att dra öronen åt sig.

### **Att vara i shipping och inte få fakturera cypriotiska kunder, hur länge funkar det?**

- Till syvende och sist kanske vi kommer till slutsatsen att cash to master inte längre kan tillhandahållas av oss och det är väl en sak. Men att vi inte ska kunna skicka fakturor till Cypern när vi är inom shipping känns ju helt horribelt. Självklart kan vi inte vara utan våra internationella kunder, då kan vi lägga ner verksamheten och om detta sprider sig till alla svenska banker kan ju sjöfarten som helhet också lägga ner.

Medlemsföretaget som än så länge vil vara anonymt, vill med detta dela med sig av sina erfarenheter och höja en varningsflagga.

Är man i shipping gäller det att tänka sig för innan man byter bank, absolut inte byta innan den nya banken är helt klar. Detta problemet verkar främst gälla nya kunder – än så länge.

Sveriges Skeppsmäklareförening vill med detta veta om det finns någon annan medlem som råkat ut för något liknande? Vi kommer även att föra frågan vidare med Länsförsäkringar, Finansinspektionen och liknande instanser.

Hör gärna va er till kansliet med era erfarenheter!

# BEFRAKTNINGSKURSEN I STOCKHOLM 28 – 29 SEPTEMBER – BARA ETT FÅTAL PLATSER KVAR

Vilka av företagets anställda behöver en kunskapsinjektion i höst? Hur ska ni fira att vi äntligen kan börja träffas igen, och lära oss mer tillsammans med andra?

Anmäl genast era kunskapsörstande anställda till vår högt uppskattade befraktningskurs den 28 och 29 september, i Stockholm, på Haymarket Hotel vid Hötorget.

Det blir två dagar fyllda med insikter om sjöfartens blodomlopp – befraktning!

Anmälan blir bindande första september.

Antalet är begränsat och genomförs självklart efter de rekommendationer Folkhälsomyndighetens då kan ha kvar.

## Vilka vänder sig kursen till?

- \* Alla som kommer i kontakt med befraktning på skeppsmäkleri eller rederi.
- \* Den som arbetar inom industri eller handel och köper in sjötransporter.
- \* Andra sjöfartsanställda som vill bredda sina sjöfartskunskaper.
- \* Även andra som vill förkovra sig i sjöfartens villkor, oavsett om man jobbar på Sjöfartsverket, Tullverket, Trafikverket eller Transportstyrelsen.

Kursen bygger på en blandning av undervisning och problemlösning i grupp.

Sveriges Skeppsmäklareförening är kursarrangör, men all undervisning ges av skeppsmäklare Patrick Hillenius, före detta vd på Gothenburg Chartering i Göteborg.

Patrick Hillenius har arbetat med torrlastbefraktning i över 30 år. Han är en uppskattad föreläsare på World Maritime University, Malmö, och har också i många år undervisat i befraktning på Sjöfart och Logistik på Chalmers.

Hela programmet inklusive kursmaterial, lunch, fika och middag kostar 9 000 kr exkl moms, per person. Medlemmar i Sveriges Skeppsmäklareförening har rätt att söka stipendium för anställda som går kursen.

Undervisningen sker på Haymarket Hotel, Hötorget 11–13, nio minuters promenad från Stockholms Central. Vi har förbokat ett antal hotellrum från tisdag till torsdag samt några rum för en natt. Pris: 1 300 SEK, inkl frukost/en natt. 2 500 kr för två nätter.

Läs hela kursupplägget: [Befraktningskurs](#). Eller gå direkt till anmälningslänken: [Länk](#)

Läs mer om samtliga kurser som vi planerar under 2021:  
[Skeppsmäklareföreningens egna kurser \(swe-shipbroker.se\)](#)

# KALENDARIUM

## Augusti

12 Nordiskt skeppsmäklarmöte – på dagen 100 år efter första mötet!  
13 Styrelsemöte Göteborg

## September

16 Sjöfartsverkets digitala branschråd med temat lotsning  
16 [Halvtidskonferens](#) om överflyttning från väg till sjö  
28 – 29 [Befraktningskurs](#), Stockholm

## November

11 Sjöfartsverkets branschmöte, Stadsmuseet i Göteborg  
11 Skeppsmäklarnas Höstseminarium, Stadsmuseet i Göteborg

