

# Svensk sjöfartsnäring

hot och möjligheter

**S O U**

**1998:129**

**Slutbetänkande från utredningen om  
sjöfartens struktur- och kapitalsituation**



## Till statsrådet och chefen för Kommunikationsdepartementet.

Regeringen bemyndigade den 15 maj 1997 chefen för Kommunikationsdepartementet att tillkalla en utredare med uppdrag att utreda sjöfartens struktur- och kapitalsituation.

Med stöd av bemyndigandet förordnades den 22 maj 1997 landshövdingen, numera generaldirektören Birger Bäckström som utredare.

Till sekreterare utsågs den 26 maj 1997 Bertil Edin. Edin entledigades den 15 juni 1998.

Till sekreterare utsågs den 9 december 1997 även ek. mag. Niklas Bengtsson.

Till experter förordnades den 22 maj 1997 departementssekreteraren Margaretha Granborg, Närings- och handelsdepartementet, avdelningsdirektören Stig Näsman, Närings- och teknikutvecklingsverket, förre verkställande direktören vid Skeppshypotekskassan Lennart Petersson och avdelningsdirektören Lars Vieweg, Sjöfartsverket.

Utredningen har antagit namnet Utredningen om sjöfartens struktur- och kapitalsituation (SSK-utredningen). Ett första betänkande, Den svenskflaggade handelsflottans konkurrenskraft (SOU 1997:171) överlämnades till regeringen den 21 november 1997. Ett andra betänkande, Konsekvenser av att taxfreeförsäljningen avvecklas inom EU (SOU 1998:49) överlämnades till regeringen den 25 mars 1998.

Jag överlämnar härmed utredningens slutbetänkande.

Moholm 26 oktober 1998.

Birger Bäckström



## Sammanfattning

Sverige är från transportförsörjningssynpunkt att betrakta som en ö. Över 90 procent av export- och importvolymerna transporteras på fartyg. Statens roll är att skapa ramförutsättningar för sjöfartsnäringen. Framförallt gäller detta de politiska regelverken, de organisatoriska strukturerna och ansvarsfördelningen mellan departement och övriga myndigheter. Sjöfarten berör flera departement och myndigheters ansvarsområden. Genom att sjöfartsnäringen minskat i både sysselsättning och omsättning uppmärksammas inte dess möjligheter och konkurrensförutsättningar på samma sätt som andra näringar med större antal sysselsatta. Dagens struktur och ansvarsfördelningen inom den statliga sektorn fångar inte helt upp de specifika förhållanden som sjöfartsnäringen arbetar i.

Sverige utgör idag en liten sjötransportsmarknad, med ca 2 procent av den globala marknaden. Den svenska marknaden har sedan 1993 växt kraftigt, samtidigt som de svenska rederierna har tappat marknadsandelar.

Den globala maritima industrin är sedan 1986 inne i en trend med stigande transportbehov i alla segment. Det har också skett betydande förändringar i de politiska förutsättningarna för att bedriva sjöfart. Framförallt inom Europa, där både EU:s sjöfartspolitik och våra grannländers regelverk har anpassats till de nya internationella förhållandena. Sjöfartspolitiken i Sverige har inte följt med. Utan de positiva förändringar som skett på de internationella marknaderna för sjöfart hade den svenska sjöfartsnäringen förmodligen varit ännu mindre idag. Marknaderna kan förväntas påverkas av en ökad handel med utvecklingsländerna, men också av en ökad konkurrens från rederier i dessa, framförallt i Asien. De internationella marknaderna

kommer att kännetecknas av en växande fokusering på säkerhets- och miljöaspekter. Generellt kommer det att råda bättre lönsamhetsförutsättningar, samtidigt som växande inträdeskostnader försvårar för nya aktörer att ta sig in på de enskilda marknaderna.

Det råder problem med rekrytering av befäl för hela sjöfartsnäringen, främst på rederisidan. Teknikutvecklingen har förändrat arbetsuppgifterna och behovet av djup specialkunskap har ersatts av förmågan att kunna utnyttja och applicera tekniska hjälpmedel och lösningar i det praktiska arbetet. De nordiska länderna har valt olika modeller för att tillgodose sjöfartsnäringens utbildningsbehov. Det svenska utbildningssystemet har brister av främst strukturell karaktär. Sverige måste finna en egen modell för utbildning om svensk sjöfartsnäringens konkurrenskraft skall kunna utvecklas positivt. Även forskningsverksamheten behöver reformeras för att skapa nationella konkurrensfördelar.

Den svenska rederinäringen har visat en god förmåga att anpassa sig till de internationella förändringarna och har förmått differentiera sina produkter. Internationaliseringen av arbetskraftsmarknaden har dock kraftigt försämrat konkurrenskraften. Denna negativa utveckling har också successivt förstärkts genom att näringen idag har uppenbara problem att säkerställa kompetensutvecklingen både ombord och i land. Genom att taxfreeförsäljningen upphör dras nu också delar av den svenska färjenäringen in i samma problematik som lastfartygen.

Hamnarnas betydelse för framförallt den europeiska sjöfarten växer och de blir allt viktigare för utvecklingen också inom övriga delar av sjöfartsnäringen. Förlusten av den svenska varvsindustrin har inneburit att mycket betydande tillämpad forskning har gått förlorad för den svenska sjöfartsnäringen. Den svenska underleverantörsindustrin har anpassat sig till den nya situationen och bedriver i egen regi en viss tillämpad forskning och produktutveckling.

Kapitalmarknaden fungerar idag tillfredsställande för sjöfartsnäringens behov. Partrederier, som nämndes särskilt i direktiven, har idag en marginell betydelse för näringens kapitalrekrytering.

## Mina förslag

- Bidrag till kostnader för sociala avgifter bör betalas enligt de principer som redovisades i betänkande 1 SOU 1997:171 (58 000 kr per anställd 1998, vilket motsvarar ca 70 % av de statlig sociala avgifterna), för att ge den svenskflaggade handelsflottan rimliga konkurrensvillkor.
- Bidrag till kostnader för sociala avgifter bör betalas för säkerhetsbesättningen på svenskflaggade färjor som ej åtnjuter tax-free, enligt samma princip som till den övriga handelssjöfarten. Detta skulle ge även färjesjöfarten rimliga konkurrensvillkor. Med färjor avser jag fartyg som tar både betalande passagerare och betalande gods.
- Förordningar och regler som rör fartygsförvärv, in- och utflaggning, säkerhet och miljö bör ses över i syfte att så långt som möjligt skapa harmonisering med de internationella reglerna.
- Fartygsfonder bör utredas på samma grunder som redovisades i den sjöfartspolitiska utredningen, Sjöfart - Näring för framtiden, från 1995.
- Rederier i både den svensk- och utlandsflaggade flottan som tillhandahåller platser för utbildning förlagd ombord på fartyg bör få ett stöd. Stödets omfattning bör vara 20 000 kronor per befälselev och år samt 12 000 per elev i gymnasiet energiprogram och år.
- Ett nationellt program för tillämpad forskning bör tas fram. Staten och näringen bör årligen gemensamt satsa 25 miljoner kr på detta program.
- För att långsiktigt kunna stärka näringens konkurrenskraft krävs betydande kunskapshöjande åtgärder. En lista på sådana åtgärder finns i bilaga 2.
- Sjöfartsverket bör få ett tydligare sektorsansvar för sjöfarten. Det innebär att verket skall ha en initierande roll i samarbetet med de olika aktörerna inom sjöfartssektorn.

## Handlingsprogram för den svenska sjöfarten

Det handlingsprogram som jag i det följande föreslår bygger på det samlade utredningsarbete som jag genomfört och omfattar därmed även de förslag som jag lämnat i tidigare betänkanden.

Avsikten med handlingsprogrammet är att Riksdagens långsiktiga sjöfartspolitiska beslut från 1996 skall kunna uppfyllas. Där angavs målen med den näringsinriktade sjöfartspolitiken enligt följande;

*att på olika sätt tillvarata sjöfartens möjligheter som en konkurrenskraftig exportnäring och därigenom stärka betalningsbalansen*

*att den svenska handelsflottan tillförsäkras rimliga konkurrensvillkor.*

*Inriktningen innebär att staten tar på sig ansvar för att skapa långsiktiga konkurrensförutsättningar för den svenska handelsflottan oberoende av medel som härvidlag nu eller på sikt skall användas. Formuleringen är anpassad till den allmänna näringspolitiska inriktningen Sverige idag tillämpar”*

Enligt direktiven skall jag lägga fram ett samlat handlingsprogram för att utveckla den svenska sjöfarten. Programmet skall ge nödvändig långsiktighet och uppfylla kravet på rimliga konkurrensvillkor i enlighet med riksdagens beslut. Med långsiktighet avser jag en sjöfartspolitik som bör gälla under åtminstone en femårsperiod. Med rimliga konkurrensvillkor avser jag sådana villkor som finns i våra konkurrentländer och som är förenliga med EU:s sjöfartspolitik.

Riksdagens motiv för beslutet vilade på fem mål.



*Effektivitetsmålet* som syftar till att skapa förutsättningar för en effektiv utrikeshandel.

*Det handelspolitiska målet* som syftar till att tillvarata handelsflottans möjligheter att stärka Sveriges bytesbalans.

*Beredskapsmålet* som syftar till att trygga Sveriges utrikeshandel vid ekonomiska eller politiska krissituationer.

*Sysselsättningspolitiska målet* som syftar till att skapa en bestående och lönsam sysselsättning för svenskt sjöfolk.

*Sjösäkerhets- och miljöpolitiska målet*, som har fått en alltmer framträdande roll.

Handlingsprogrammet bygger på strategin att i ett omedelbart perspektiv återställa konkurrenskraften för den svenska sjöfartsnäringsen vad gäller bemanningskostnaderna och att i ett längre perspektiv skapa sådana förutsättningar i fråga om allmänna företagsvillkor, utbildning och forskning m.m. att näringen kan utvecklas och stärka sin konkurrenskraft.

Det är min bedömning att om inte de kostnadssänkande åtgärderna genomförs snarast kommer riksdagens mål inte att kunna uppnås.

Sveriges ambition bör vara att ligga steget före konkurrentländerna inom de områden som säkerställer långsiktig konkurrenskraft, främst när det gäller kompetensutveckling.

## Kostnadssänkande åtgärder

*Bidrag till kostnader för sociala avgifter bör betalas enligt de principer som redovisades i betänkande 1 SOU 1997:171 (58 000 kr per anställd 1998, vilket motsvarar ca 70 % av de statliga sociala avgifterna), att ge den svenskflaggade handelsflottan rimliga konkurrensvillkor.*

Kommentar:

Det är min bedömning att om inte åtgärder vidtas nu kommer utflaggningsen att försätta under de närmaste åren. Det är också osäkert om utflaggat tonnage kommer att återflaggas till Sverige även om konkurrenssituationen senare förbättras.

Det naturligaste och snabbaste sättet att likställa konkurrensvillkoren med andra EU-länders och Norges är att i Sverige genomföra motsvarande förändringar, som dessa länder har gjort vad gäller t.ex. beskattning och sociala avgifter. Konkurrensvillkoren blir då inte bara likvärdiga utan också mer jämförbara. Eftersom denna strategi förutsätter förändringar i skattelagstiftningen och utredningsdirektiven inte tillåter att jag lägger några förslag i skattefrågor avstår jag från att närmare gå in på hur en sådan strategi skulle kunna genomföras

Eftersom den naturliga vägen inte synes öppen, återstår att fortsätta med den svenska stödmodellen till sjöfartsnäringen.

*Bidrag till kostnader för sociala avgifter bör betalas till säkerhetsbesättning på svenskflaggade färjor som ej åtnjuter taxfree, enligt samma princip som till den övriga handelssjöfarten. Detta skulle ge även färjesjöfarten rimliga konkurrensvillkor. Med färjor avser jag fartyg som tar både betalande passagerare och betalade gods.*

Kommentar:

Färjenäringen bör omfattas av sjöfartspolitikerna.

Sjöfartsverket fastställer för varje fartyg den säkerhetsbesättning som krävs för att framföra fartyg. Med bidrag till kostnader för skatt och 58 000 kronor i bidrag till kostnader för sociala kostnader uppskattar jag kostnaden för stöd till säkerhetsbesättningen till 70 miljoner kronor per år.

Ett stöd till säkerhetsbesättningen motsvarar en arbetskraftskostnadsänkning på 5 procent, vilket i storleksordning motsvaras av det av tyska staten nyligen beslutade stödet. Det är min bedömning att stöd till säkerhetsbesättningen skulle kunna förhindra utflaggning av svenska färjor.

*Förordningar och regler som berör fartygsförvärv, in- och utflaggning, säkerhet och miljö bör ses över i syfte att så långt som möjligt skapa harmonisering med de internationella reglerna.*

Kommentar:

De särregler som finns idag har förhindrat inflaggning av fartyg. Även vid nybyggnation har reglerna inneburit att fartyg byggts till annan flagg. Redan beslutade särregler kan komma att ytterligare försämra möjligheterna att segla under svensk flagg.

Det bör vara en självklarhet att anpassa reglerna för fartyg under svensk flagg till de som FN-organet IMO har beslutat om. Detta är i linje med EU-riktlinjerna.

Den totala kostnaden som de svenska särreglerna innebär för svensk sjöfart är svåra att beräkna. Genom att följa det internationella regelverket får parterna tydliga regler att rätta sig efter. Sverige bör inom IMO och inom EU arbeta för gemensamma tolkningar genom utarbetande av riktlinjer för flaggstaternas kontrollverksamhet. Kontrollmyndigheten bör dessutom kvalitetssäkra sina inspektörer, avseende tolkning av reglerna.

*Fartygsfonder bör utredas på samma grunder som redovisades i den sjöfartspolitiska utredningen, Sjöfart - Näring för framtiden, från 1995.*

Kommentar:

Jag är i direktiven förhindrad att föreslå införandet av fonder. Fartygsfonder kan reducera främst de små och medelstora rederiernas kapitalkostnad över tiden, vilket kan bidra till en förnyelse av den svenska handelsflottan. Detta i sin tur höjer säkerheten och effektiviteten samt minskar belastningarna på miljön.

Det är naturligt att i en sådan utredning också undersöka om det går att använda Skeppshypotekskassan för att administrera eventuella fonder, tillsammans med en allmän översyn av Skeppshypotekskassans och Rederinämndens roll i svensk framtida sjöfartsnäring.

## Kompetenshöjande förslag

*Rederier i både den svensk- och utlandsflaggade flottan som tillhandahåller platser för utbildning förlagd ombord på fartyg bör få ett stöd. Stödets omfattning bör vara 20 000 kronor per befälselev och år samt 12 000 per elev i gymnasiets energiprogram och år.*

Kommentar:

För att säkerställa tillgången på tillräckligt antal praktikplatser bör rederier som tillhandahåller platser för utbildning förlagd ombord få ersättning för detta. Detta kostar 14 miljoner per år, vilket bör betalas genom ökade anslag till helårsstudieplatserna för respektive individ.

*Ett nationellt program för tillämpad forskning bör tas fram. Staten och näringen bör årligen gemensamt satsa 25 miljoner kr på detta program.*

Kommentar:

Med förlusten av varvsindustrin har sjöfartsforskningen och produktutvecklingen i Sverige hamnat på efterkälken. Den totala statliga sjöfartsrelaterade forskningen har senaste åren varit ca 5-6 miljoner per år med huvudsaklig inriktning på "utbildningsforskning" och teknik. Ekonomisk och samhällsorienterad forskning har i princip saknats helt. Universiteten får merparten av forskningsmedlen.

Omfattande frågeenkäter och analyser i Sverige visar tydligt att en mer pragmatisk och näringsrelaterad utbildning efterfrågas och behövs. Bristen på ett nationellt forskningsprogram med tonvikt på utveckling och tillämpad forskning i samarbete med näringen hämmar utvecklingen av näringens långsiktiga konkurrenskraft.

Finansiering bör ske med lika stora insatser från staten och sjöfartsnäringen.

*För att långsiktigt kunna stärka näringens konkurrenskraft krävs betydande kunskapshöjande åtgärder. En lista på sådana åtgärder finns i bilaga 2.*

Kommentar:

Högskoleverket har genomfört en granskning av den svenska sjöbefälsutbildningen. Granskningen visar på ett stort behov av att reformera sjöbefälsutbildningen. I bilaga 2 till detta betänkande redovisas mer detaljerade förslag till kunskapshöjande åtgärder.

*Sjöfartsverket bör få ett tydligare sektorsansvar för sjöfarten. Det innebär att verket skall ha en initierande roll i samarbetet med de olika aktörerna inom sjöfartssektorn avseende frågor som rör:*

- Utbildning
- Tillämpad forskning.
- Miljö
- Säkerhet
- Regelgivning
- Internationellt samarbete inom EU samt IMO

Regeringen bör initiera en översyn av hur en samverkan inom sjöfartsektorn praktiskt skall utformas.

## Kostnader för förslagen

Kostnaden för förslagen är 166,5 miljoner kronor per år, varav:

- Utökat rederistöd till handelsflottan, 70 miljoner kronor.
- Införande av rederistöd till säkerhetsbesättning på färjor, 70 miljoner kr.
- Kostnad för utbildning förlagd ombord, 14 miljoner kr.
- Statens del av program för tillämpad forskning, 12,5 miljoner kr.

Kostnaden belastar statsbudgeten.

Övriga förslag inryms i existerande budgetramar.

# Innehållsförteckning

<b>FÖRFATTNINGSFÖRSLAG.....</b>	<b>1</b>
<b>1 UPPDRAGET OCH DISPOSITION AV SLUTBETÄNKANDET .....</b>	<b>3</b>
<b>2 NÄRINGEN OCH KONKURRENSKRAFTEN.....</b>	<b>7</b>
2.1 Nationell nivå.....	9
2.2 Företagsnivå - rederinäringen.....	11
Definitioner av rederiernas strategiska marknader.....	13
Var finns de svenska rederierna representerade?.....	15
<b>3 SJÖFARTEN - MARKNADER OCH OMVÄRLD.....</b>	<b>17</b>
<b>3.1 Rederimarknaden.....</b>	<b>18</b>
En internationell näring .....	19
Världshandelns utveckling .....	21
Tankmarknaden .....	21
Torrlast och bulkmarknaderna.....	23
Containermarknaden.....	24
Feedermarknaden.....	26
RoRo och trailersystemen.....	28
Färjemarknaden .....	29
Kylmarknaden.....	30
<b>3.2 Hamnmarknaden.....</b>	<b>30</b>
<b>3.3 Övriga aktörer.....</b>	<b>32</b>
Varv och underleverantörer.....	32
Konsulter och andra tjänsteföretag .....	33
<b>3.4 De sjöfartspolitiska förutsättningarna .....</b>	<b>33</b>
Världen.....	33
EU och Europa.....	34

Norge .....	35
Finland .....	36
Danmark .....	37
Holland .....	38
Tyskland .....	41
<b>3.5 Utbildning och rekrytering .....</b>	<b>42</b>
Sverige .....	44
Utbildningsplatser på fartyg .....	46
Övrig utbildning .....	48
<b>3.6 Forskning och utveckling .....</b>	<b>49</b>
<b>3.7 Några nätverk inom sjöfartsnäringen .....</b>	<b>51</b>
<b>4 DEN SVENSKA SJÖFARTSNÄRINGEN .....</b>	<b>55</b>
<b>4.1 Historisk beskrivning av näringen .....</b>	<b>58</b>
<b>4.2 Anställda och omsättning .....</b>	<b>61</b>
<b>4.3 Rederierna .....</b>	<b>64</b>
Klassificering av rederier .....	66
Marknadsområden .....	70
Rederierna och flaggan .....	73
<b>4.4 Hamnarna .....</b>	<b>77</b>
<b>4.5 Övriga aktörer .....</b>	<b>78</b>
Underleverantörer och varv .....	79
Tjänste och kunskapsföretag .....	82
Landtransportörerna och lastägarna .....	82
Övriga .....	83
<b>4.6 Transporter på Sverige .....</b>	<b>83</b>
Volym .....	83
Tonnage .....	86
<b>4.7 Östersjöregionen .....</b>	<b>87</b>
<b>4.8 Regelverken .....</b>	<b>89</b>
Särregler som Sjöfartsverket beslutar om .....	90
Särregler beslutade av andra myndigheter än Sjöfartsverket .....	91
<b>4.9 Kostnaden för sjötransporter .....</b>	<b>92</b>
<b>4.10 Internationell konkurrenskraft .....</b>	<b>93</b>
<b>4.11 Sjöfartsnäringens betydelse för Sverige .....</b>	<b>96</b>

---

<b>5 FINANSIERINGS- OCH STRUKTURFRÅGOR .....</b>	<b>98</b>
<b>5.1 De svenska rederiernas ekonomi.....</b>	<b>99</b>
<b>5.2 Finansiering av rederier.....</b>	<b>101</b>
Dagens finansiering av de svenska rederierna.....	102
Partrederier .....	103
Skeppshypotekskassan.....	104
Befintliga avskrivningsregler .....	105
Kompletterande regler för beskattning.....	106
<b>5.3 Förutsättningar för strukturrationaliseringar.....</b>	<b>109</b>
Pågående strukturförändringar .....	109
Fartygstekniken.....	111
Utländska företagsetableringar .....	112
Rationaliseringspotentialen .....	112
Sammanfattning.....	114
<b>6 UPPFÖLJNING AV UTREDNINGENS BETÄNKANDE 1 OCH 2 .....</b>	<b>116</b>
<b>6.1 SOU 1997:171 Den svenskflaggade handelsflottans konkurrenskraft.116</b>	
Den svenskflaggade sjöfartens kostnadsläge .....	116
Förändringar i den svenskflaggade flottan .....	118
Redogörelse för utvecklingen i Sverige.....	118
Sammanfattande bedömning .....	119
<b>6.2 SOU 1998:49 Konsekvenser av att taxfreeförsäljningen avvecklas inom EU.....</b>	<b>120</b>
Antaganden som låg som grund för utredningen .....	120
Kvarken .....	121
Ålandsundantaget .....	121
Åtgärder i Tyskland .....	122
Övriga förhållanden .....	122
Sammanfattande bedömning .....	123
<b>BILAGA 1: KOMMITTÉDIREKTIV .....</b>	<b>127</b>
<b>BILAGA 2: UTBILDNING OCH FOU.....</b>	<b>131</b>
<b>BILAGA 3: FINANSIERING .....</b>	<b>157</b>
<b>BILAGA 4: ENKÄT OCH INTERVJUER.....</b>	<b>179</b>
<b>BILAGA 5: REFERENSLISTA .....</b>	<b>190</b>



## Figurförteckning

Figur 1: Samspelet i sjöfartsnäringsen: styrka, svagheter, möjligheter och hot.....	8
Figur 2: Varvsproduktion i världen resp. Sverige 1950-1997.....	59
Figur 3: Svenskkontrollerat tonnage, andel av handelsflottan.....	60
Figur 4: Antal svenska rederier per segment, fördelat på stora respektive små/medelstora företag.....	68
Figur 5: Svensk kontrollerade fartyg under svensk eller utländsk flagg, fördelat på stora respektive små/medelstora företag.....	69
Figur 6: Svenskkontrollerat tonnage (dwt) under svensk eller utländsk flagg, fördelat på stora respektive små/medelstora företag .	70
Figur 7: Antalet företag per verksamhetsområde avseende små och medelstora rederier.....	71
Figur 8: Antalet fartyg per verksamhetsområden avseende små och medelstora rederier.....	71
Figur 9: Dwt per verksamhetsområden avseende små och medelstora rederier.....	72
Figur 10: Antal fartyg per flagg i den svenskägda handelsflottan.....	73
Figur 11: Antal fartyg per flagg i små/medelstora rederier.....	74
Figur 12: Antal svenska företag som kontrollerar fartyg under svensk eller utländsk flagg.....	75
Figur 13: Dwt kontrollerat av svenska små och medelstora rederier under svensk och utländsk flagg.....	76
Figur 14: Utrikes varutrafik - import.....	84
Figur 15: Utrikes varutrafik - export.....	85
Figur 16: Konkurrenskraft vs sjöfartsklustret. Källa: Öresundsregionen som Europas framtida Maritima Center.....	95
Figur 17: Bild på den typiska fartygspriscykeln i några olika segment.	108
Figur 18 Jämförelse av arbetskraftskostnad under olika fartygsregister i Nordeuropa.....	117

## Tabellförteckning

Tabell 1: Utbildningsplatser och kostnader.....	46
Tabell 2 Maritima kluster – baserat på direkt sysselsättning.....	52
Tabell 3: Antal företag och sysselsättning per näringsgren. ....	61
Tabell 4 Antal företag fördelat per omsättningsklass 1995 .....	62
Tabell 5: Omsättning i '000 SEK per omsättningsklass. ....	62
Tabell 6: Antal anställda per omsättningsklass 1995/1996. ....	63
Tabell 7 Fördelning av anställda – baserat på 35 rederier.....	64
Tabell 8: Svensk kontrollerat tonnage (1/1 1998) och 1/7 1998. ....	74
Tabell 9 Utrustningsleverantörer som har intervjuats: .....	80
Tabell 10 Östersjöländernas flotta - RoRo, färjor och containerfartyg 1996 (exkl. Ryssland).....	88
Tabell 11: Kvalitativ värdering styrkepositioner i viktiga maritima nationer.....	94
Tabell 12: De starkaste nationerna, oprioriterad ordningsföljd. ....	96
Tabell 13 Svenska rederier utdrag ur resultat- och balansräkningar .	100
Tabell 14: Skeppshypotekskassans utlåning, 000 000 kr. ....	105
Tabell 15: Kostnad för stöd till färjerederierna.....	124

# Författningsförslag

## 1 Förslag till ändring i förordning (1996:1559) om statligt bidrag till svensk sjöfart

### *Nuvarande lydelse*

### *Föreslagen lydelse*

#### 2 §

Bidrag för inbetald skatt på sjöinkomst och kostnader för socialavgifter skall, om inte annat följer av 7 §, lämnas efter ansökan till svenska fysiska eller juridiska personer eller till svenska partrederier som har eller har haft sjömän anställda för arbete ombord på svenska *handelsfartyg* som huvudsakligen används i utrikes trafik av betydelse för den svenska utrikeshandeln eller den svenska tjänsteexporten.  
Förordning (1997:1222).

Bidrag för inbetald skatt på sjöinkomst och kostnader för socialavgifter skall, om inte annat följer av 7 §, lämnas efter ansökan till svenska fysiska eller juridiska personer eller till svenska partrederier som har eller har haft sjömän anställda för arbete ombord på svenska fartyg som huvudsakligen används i utrikestrafik av betydelse för den svenska utrikeshandeln eller den svenska tjänsteexporten. Förordning (1997:1222).

#### 3 §

Bidrag till den som har eller har haft sjömän anställda för arbete ombord på *handelsfartyg* som även får föra passagerare skall lämnas endast för den del av besättningen som ingår i *minimibesättningen*.

Bidrag till den som har eller har haft sjömän anställda för arbete ombord på fartyg som även får föra passagerare skall lämnas endast för den del av besättningen som ingår i *säkerhetsbesättningen*.

Bidrag skall inte lämnas när det är fråga om *passagerarfartyg* eller oljeplattformar. *Med passagerarfartyg avses i denna förordning fartyg som transporterar även andra passagerare än chaufförer till lastbilar som transporteras med fartyget.*

Bidrag skall lämnas endast till den som ställer utbildningsplatser ombord till förfogande enligt Sjöfartsverkets anvisningar och som visar att det under bidragsperioden finns tillräckliga försäkringar för fartyget och dess drift.

Bidrag skall inte lämnas när det är fråga om *endast passagerartransport* eller oljeplattformar, *ej heller om fartyget säljer gods för ilandkonsumtion som ej är belastat med moms eller punkskatter, s.k. tax-free.*

Bidrag skall lämnas endast till den som ställer utbildningsplatser ombord till förfogande enligt Sjöfartsverkets anvisningar och som visar att det under bidragsperioden finns tillräckliga försäkringar för fartyget och dess drift.

## 5 §

Bidrag till kostnader för socialavgifter skall lämnas med 45 000 kr per kalenderår och årsarbetskraft, om inte annan beräkningsgrund skall tillämpas enligt 10 § andra stycket.

Som en årsarbetskraft räknas en sjöman som varit anställd i 365 dagar under ett kalenderår.

Har en sjöman varit anställd kortare tid än 365 dagar skall bidrag lämnas med ett i motsvarande mån reducerat belopp.

Förordning (1998:968)

Bidrag till kostnader för socialavgifter skall lämnas med 58 000 kr per kalenderår och årsarbetskraft, om inte annan beräkningsgrund skall tillämpas enligt 10 § andra stycket.

Som en årsarbetskraft räknas en sjöman som varit anställd i 365 dagar under ett kalenderår.

Har en sjöman varit anställd kortare tid än 365 dagar skall bidrag lämnas med ett i motsvarande mån reducerat belopp.

Förordning (1998:968)

# 1 Uppdraget och disposition av slutbetänkandet

Den Sjöfartspolitiska utredningen lyfte i sitt betänkande Svensk Sjöfart - Näring för framtiden (SOU 1995:112) fram två problem som ansågs särskilt väsentliga att utreda. Det ena berörde struktur- och lönsamhetsfrågor för den svenska handelsflottan. Utredningen menade att dessa frågor är viktiga att belysa mer ingående. Det andra är hur bl.a. kapitalförsörjningen skulle kunna förbättras främst för små och medelstora rederier.

Direktiven gav mig uppdraget att ”kartlägga främst de små och medelstora rederiernas struktur och lönsamhet”. Jag skall också analysera orsakerna till lönsamhetsproblemen och klarlägga problem som rör nyetablering av rederier, samt ange vilka åtgärder som kan vara lämpliga att vidta från branschens sida och om behov även kan anses finnas av åtgärder från statens sida.

I mitt uppdrag ingår även att utreda om det s.k. partrederisystemet kan utvecklas.

Jag gör i detta betänkande dessutom en uppföljning på de två delbetänkanden som jag har presenterat.

1. Den svenskflaggade handelsflottans konkurrenskraft
2. Konsekvenser av att taxfreeförsäljningen avvecklas inom EU

I mitt uppdrag ingår att presentera ett handlingsprogram för att utveckla den svenska sjöfartsnäringen.

I utredningsdirektiven för handlingsprogrammet poängterades att det skall ge nödvändig långsiktighet och uppfylla kravet på rimliga konkurrensvillkor i enlighet med riksdagens beslut och vara finansierat. Mitt förslag till åtgärdsprogram får inte omfatta skattefrågor.

Jag är dock oförhindrad att analysera vilka effekter det generella skattesystemet i sin helhet har på sjöfartsnäringen. För statens del finns det också ett intresse av att bedöma om de generella näringspolitiska instrumenten kan bidra till att på sikt skapa bättre förutsättningar för ökad tillväxt och lönsamhet.

Jag har valt att definiera sjöfartsnäringen utifrån de nätverk av branscher eller delbranscher som för sin näring huvudsakligen är beroende av sjöfarten, s.k. kluster. Det innebär att utöver rederierna, skeppsmäklarna, agenterna, hamnarna och varven dvs. de aktörer som traditionellt anses utgöra kärnan i näringen, ingår även underleverantörer som är direkt knutna till deras produktion, t.ex. utrustningsleverantörer, skeppshandel m.m. Det är relativt lätt att identifiera rederierna, mäklarna, agenterna, hamnarna och varven, men svårare att identifiera deras underleverantörer, samt att fastställa om de skall anses ingå i näringen eller inte. Utgångspunkten är, oavsett branschtillhörighet, att företaget skall anses ingå i näringen om dess verksamhet till övervägande del är beroende av sjöfartsnäringen.

Ett av näringens problem är att den tack vare sin kostnads- och sysselsättningseffektivitet har minskat i nationalekonomisk betydelse, vilket kan leda till att dess konkurrensförutsättningar och utvecklingsmöjligheter inte uppmärksammas på samma sätt som i andra näringar med större antal sysselsatta.

Detta har inneburit att de enskilda företagen internationaliserats vad avser ägandet och skaffat sig relationer internationellt i syfte att kunna etablera de nödvändiga nätverken för långsiktig konkurrenskraft. Allianser i syfte att uppnå skalfördelar både på kostnads- och intäktssidan har redan skapats och utvecklingen kommer att accentueras de närmaste åren.

Detta har medfört att sjöfartsnäringen nu befinner sig i en utveckling mot en tvådelning enligt följande.

- En med inriktning mot mindre företag som rederier, agenter och hamnar, därför att det finns ett lokalt behov av deras tjänster. Med stor sannolikhet kommer även dessa att integreras i ett eu-

ropeiskt marknadssystem och ägandet kommer att i väsentligt högre grad på sikt att ligga utanför Sverige.

- En annan inriktning mot ett fåtal större internationella företag, rederier och underleverantörer, med relativt stora marknadsandelar inom sina specialområden. Dessa företags konkurrenskraft och lokalisering är uteslutande en fråga om de enskilda företagens skicklighet och ägarförhållanden. Kopplingen till Sverige blir allt svagare.

Avsikten med detta betänkande är att ge ett handlingsprogram som motverkar ovanstående tvådelning och istället främjar *hela* sjöfartsnäringens utveckling på lång sikt.

Ytterligare en målsättning med betänkandet är att föreslå åtgärder som gör att Riksdagens sjöfartspolitiska mål från 1996 uppfylls.

*”Målet med den näringsinriktade sjöfartspolitiken ges följande lydelse:*

*att på olika sätt tillvarata sjöfartens möjligheter som en konkurrenskraftig exportnäring och därigenom stärka betalningsbalansen*

*att den svenska handelsflottan tillförsäkras rimliga konkurrensvillkor.*

*Inriktningen innebär att staten tar på sig ansvar för att skapa långsiktiga konkurrensförutsättningar för den svenska handelsflottan oberoende av medel som härvidlag nu eller på sikt skall användas. Formuleringen är anpassad till den allmänna näringspolitiska inriktningen Sverige idag tillämpar”*

I 1995 års sjöfartspolitiska utredning fanns en uppfattning om att det i Sverige finns för många små rederiföretag sett i relation till det totala antalet rederier och att en strukturomvandling skulle kunna leda till förstärkt konkurrenskraft för den svenska rederinäringen.

I detta betänkande omfattas begreppet svensk rederinäring rederier med säte i Sverige och med strukturrationaliseringar avser jag företagsköp eller försäljningar, sammanslagningar eller uppsplittringar eller olika former av samarbete som påverkar strukturen dvs.

sammansättning av aktörer, ägande, management, operation och marknad samt fartygstyper. Investeringar i nya fartyg eller andra former av rationaliseringar som syftar till att sänka kostnaderna eller öka intäktskapaciteten berörs följaktligen inte här.

Förevarande rapport är baserad på ett stort antal utredningar och publikationer. De flesta är omnämnda i referenslistan. Ett sådant bidrag har varit de ej publicerade bilagor som gjordes i samband med den sjöfartspolitiska utredningen 1995. Även rapporter som är utförda i Sjöfartsverkets regi är flitigt använda.

Jag har haft ett flertal möten med berörda parter. Jag har även tillgodogjort mig externa experters syn på ett flertal av de områden som utredningen går igenom.

Jag har uppdragit åt Sjöfartens Analys Institut Research (SAIR) att bistå med siffror och sakkunskap rörande utredningen. Det har även varit behjälpligt i arbetet med att utforma och analysera en enkät till Sveriges samtliga rederier och en utredning om de svenska underleverantörerna.

Betänkande är upplagt så att jag först beskriver min syn på vad som menas med konkurrenskraft, därefter går jag igenom sjöfartsnäringens marknad och omvärld innan jag genomför en analys av den svenska sjöfartsnäringen. Betänkandet fortsätter med en genomgång av förutsättningarna för finansierings- respektive strukturfrågorna, innan jag följer upp betänkandena 1 och 2.



## 2 Närings- och konkurrenskraften

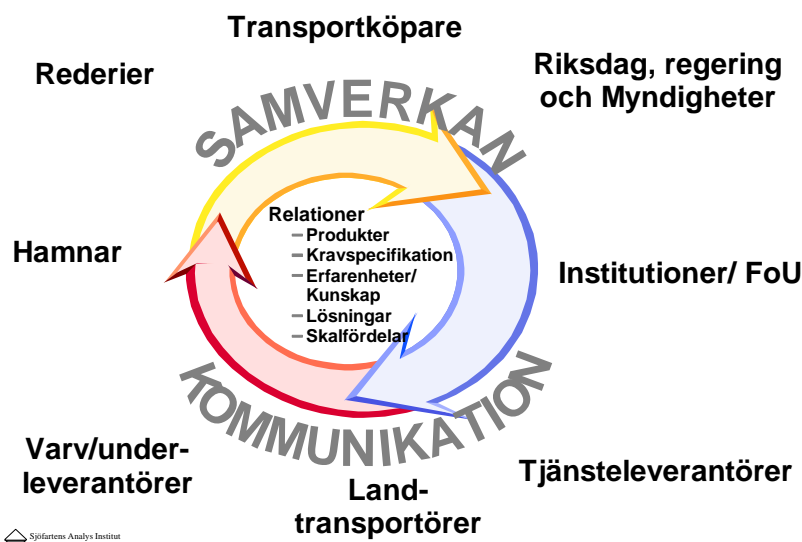
Analys<sup>1</sup> av nationella industriella kluster har gjorts i ett 20-tal länder och de har haft viktiga näringspolitiska konsekvenser i bl.a. Danmark, Finland, Holland och Norge. Analyserna har medfört en fokusering av näringspolitiken till att förbättra företagens kunskaps- och kompetensförsörjning och för att stimulera samarbetet mellan företagen och staten. Företag som ingår i ett kluster är bättre rustade att möta internationell konkurrens genom tillgången till de kunskaps- kompetensresurser som finns hos andra företag i klustret. Analyserna har visat att det finns ett utrymme för näringspolitik vid sidan om finanspolitikens makroekonomiska medel. Det är inte enbart faktorkostnader, växelkurser etc. som är viktiga för näringslivets internationella konkurrensförmåga och utvecklingspotential.

Ett näringskluster eller nätverk bygger inte enbart på affärsrelationer mellan företag. Inom sjöfartsnärings- och handelsnäringslivet spelar relationer mellan företag och myndigheter (Sjöfartsverket), regering (Närings- och finansdepartementen) och riksdag, kommuner (hamnförvaltningar), organisationer, utbildnings- och forskningsinstitutioner en central roll för klustrets-/nätverkets funktion.

Kunskapsutveckling och kunskapsöverföring är särskilt viktiga funktioner som inom sjöfarten sker via forskning, utvecklingsprojekt och utbildning, samt via insatser från statliga myndigheter och verk. Kunskapsöverföringar sker också vid det löpande samarbetet mellan rederier, klassningssällskap, varv och utrustningsleverantörer och vid samarbetet mellan hamnar, lastägare och transportföretag. Även när sjöfartsutbildad personal går från rederierna till

<sup>1</sup> Tor Wergeland *Delrapport om klyngedannelser og shipping*, 1998

lastägarnas/transportföretagens skeppningsavdelningar uppstår naturliga kunskapsöverföringar. Utan detta samspel mellan branscher och företag inom närings-, som för svensk del har skapat en hög teknisk/kommersiell sjöfartskunskap, försvåras en fortsatt framgångsrik utveckling inom hela sjöfartsnärings-. Dessutom försvåras möjligheterna att delta i det internationella forsknings- och utvecklingsarbete som bedrivs inom bl.a. EU.



Figur 1: Samspelet i sjöfartsnärings-: styrka, svagheter, möjligheter och hot.

Fungerar inte kommunikationen och samverkan i klustret försvagas följaktligen konkurrenskraften långsiktigt. Jag kommer i det följande att visa hur det svenska sjöfartsklustret sedan början på 1970-talet genomgått förändringar både på nationell och företagsnivå som nu allvarligt hämmar den svenska sjöfartsnärings- långsiktiga konkurrenskraft.

## 2.1 Nationell nivå

Ett viktigt nationellt mål är att uppnå en hög och ökande levnadsstandard för medborgarna. Förmågan till att realisera detta är avhängigt av hur nationens resurser utnyttjas. En nations levnadsstandard är följaktligen en funktion av företagens och statens förmåga att uppnå en hög produktivitet och öka denna. Det är viktigt att identifiera nationella särdrag som bidrar till att ett lands företag kan skapa och behålla konkurrensfördelar inom olika branscher. Om ett tillräckligt antal branscher eller stora näringar framstår som konkurrenskraftiga, kommer också nationens konkurrenskraft att vara stark. Därmed riktas uppmärksamheten mot enskilda branscher och näringar. Sjöfartsnäringens nationella ekonomiska betydelse kan följaktligen ses som de bidrag som näringen ger till Sveriges konkurrenskraft direkt, men också indirekt, genom att tillhandahålla effektiva transporter.

Under de senaste åren har det skrivits en del om industriella kluster, dvs. sådana som har medfört att vissa länder har haft stor framgång med sin export. Det finns tre anledningar till klusterbildningar:

- En geografisk koncentration av verksamhet kommer över tiden att generera en stor samling med specialiserade medarbetare som gruppen av företag bättre kan utnyttja.
- En koncentration skapar en mer effektiv marknad för insatsvaror, både vad gäller kvalitet, pris och lägre transportkostnader.
- Information sprids normalt lättare lokalt än över stora avstånd - informationsutbytet blir effektivt - idéer sprids lättare. Detta kallas ofta för "technological spillovers".

Dessa tre förhållanden kan i stor grad förklara många av de klusteranalyser som diskuterats i litteraturen<sup>2</sup>. I dag finns det en klar tendens till att lägga mest vikt på det sista punkten - idéspridning och att studera de positiva spridningseffekterna av koncentrerad forskning och utvecklingsaktiviteter.

<sup>2</sup> Tor Wergeland *Delrapport om klyngedannelser og shipping*, 1998

Senare forskning<sup>3</sup> har också visat att klusterbildningar inte bara är ett fenomen som präglar högteknologiska verksamheter, även om Silicon Valley fortfarande är ett favoritexempel på klusterbildning. Forskningen pekar också på att det ofta är rena tillfälligheter bakom att ett bestämt kluster uppstår. Ett sådant exempel inom sjöfarten är från Hobart, Tasmanien, där ett fartyg kolliderade 1980 med stadens enda bro som raserades. En fiskare såg en möjlighet att tjäna pengar genom att frakta passagerare över floden. Han insåg snart att en bättre båt måste införskaffas och byggde därför egenhändigt den första australiska katamaranen (i stål). I dag är Tasmanien ledande på katamaranproduktion i världen, knappt 20 år efter denna händelse.

Studerar man den omfattande litteratur som finns om klusterbildningar kan denna indelas i 3 huvudkategorier.

1. Huvudinriktning på externa effekter av kunskap, forskning och utveckling. Här förklaras tillväxt med utgångspunkt i de positiva spridningseffekterna av kunskapsutveckling.
2. Samspelet mellan stordriftsfördelar, transportkostnader och geografi, en teori för internationell handel och lokalisering av företag, som i hög grad bygger på regionalekonomiska kriterier.
3. Under senare år har det kommit en rad nya bidrag till en annan typ av handelsteori, som i stor utsträckning bygger på idén om klusterbildning. Ett företags, branschs, eller nations konkurrensförmåga bestäms enligt denna teori av ett antal faktorer:
  - (i) Produktionsfaktorer
  - (ii) Efterfrågeförhållanden
  - (iii) Relaterade industrier
  - (iv) Konkurrensförhållanden
  - (v) Myndigheters roll
  - (vi) Tillfälligheter

De centrala faktorerna är de fyra första, medan de två sista påverkar ramförutsättningarna i betydande grad. I sin yttersta konsekvens

<sup>3</sup> Tor Wergeland *Delrapport om klyngedannelser og shipping*, 1998

kommer svaghet i en eller flera av de fyra huvudfaktorerna att begränsa branschens förmåga till att förstärka konkurrenskraften.

I en analys av den svenska sjöfartens konkurrenskraft i ett nationellt perspektiv måste man beakta att en av de viktigaste förändringarna inom sjöfartsnärings- och rederinäringssektorn är den internationalisering som främst rederinäringssektorn genomgått. Från att tidigare ha varit nationellt beroende av kapital och arbetskraft är rederinäringssektorn, på grund av den utbredda användningen av öppna register, helt beroende av en internationell arbetskraftsmarknad.

Näringskluster har traditionellt definierats som nationella kluster, men de kommer i allt högre grad att i framtiden ses som regionala eller internationella kluster. Det betyder att den nationella näringspolitiken i allt högre grad måste anpassas till regionala och internationella förhållanden om den egna näringssektorns konkurrenskraft skall kunna utvecklas positivt.

Det betyder att sjöfartsnäringssektorn, som kommit mycket långt i internationaliseringen jämfört med andra näringsgrenar, måste överbrygga svagheter i de svenska klustret genom ökat samarbete. En naturlig strategi för att nå ett sådant samarbete är att förstärka de svenska styrkepositionerna och att söka relationer och kommunikation med sjöfartsmiljöer som har likartade ramförutsättningar och värderingar som den svenska miljön.

## 2.2 Företagsnivån - rederinäringssektorn

Tillväxten under 1950- och 60-talen lade grunden för skalekonomin som ett av de viktigaste konkurrensmedlen. Lågkostnadsfilosofin, lägsta kostnad per producerad enhet, var den dominerande strategin och den förknippades med att den största producenten på marknaden, dvs. den med högst marknadsandel och/eller störst produktionsanläggning (fartyg), också borde ha den starkaste konkurrenspositionen. Under denna tid fluktuerade konjunkturerna kring en stabil uppåtgående trend.

Under turbulensen på 70-talet med mognande marknader och stagnerande volymer förändrades förutsättningarna, men trots detta kunde företag som opererade på mogna marknader med fallande volymer vara lönsamma. Förklaringen till detta var ofta en konsekvent genomförd produkt- och marknadsdifferentiering. Historiskt sett kan vi skönja tre allmängiltiga huvudfilosofier som rederierna har använt sig av:

*Lågkostnad:* Skalekonomi och låga kostnader.

*Marknad- och/eller produktdifferentiering:* En långtgående produktutveckling mot kundanpassning.

*Anpassning ("timing"):* Innebär i princip att man köper och säljer sitt tonnage i rätt tid.

Små differentieringsmöjligheter och små möjligheter att uppnå skal fördelar i driften eller i marknadspositionen innebär att timingen och ett långsiktigt perspektiv blir helt avgörande för verksamhetens utveckling.

Det är alltså viktigt att köpa och sälja fartygen vid rätt tidpunkt. Detta gäller både vid nykontraktering och vid andrahandsköp och det är speciellt påtagligt i de stora marknaderna, t.ex. inom standardsjöfart, som kommer att beröras längre fram. Köp och försäljning av fartyg betraktas ofta som investeringar men de kan också ses som ett naturligt inslag i driften av ett rederi. Fartygen representerar en kapacitet som utgör en mobil internationell kapacitet. I rederinäringen fluktuerar alltid fartygspriserna - de ständiga frågorna är om storleken och tidsperspektivet på svängningarna. Det krävs erfarenhet, långsiktighet och tålamod för att köpa och sälja i rätt tid. Förenklat handlar det om att våga köpa när det är dåligt och att sälja när det är bra på marknaden. Det är följaktligen viktigt att läsa marknaderna, konjunkturen och att förutse aktörernas beteende på marknaden, dvs. i tid se de strukturella förändringarna i världsekonomin och marknaden. Utöver detta gäller det att skapa nödvändiga finansiella resurser och politisk förståelse för rederinäringens avvikande karaktär jämfört med andra branscher.

Som i de flesta andra branscher står flera strategier till rederiernas disposition, men deras relativa betydelse kan variera över tiden.

### ***Definitioner av rederiernas strategiska marknader***

I Sverige används olika definitioner av rederiernas marknader. Jag har valt att använda begreppen Inre fart, Europasjöfart och Oceansjöfart för geografisk positionering.

Inre fart är när minst en av hamnarna ligger i Sverige. Europasjöfart är sjöfart inom Europa och Oceansjöfart när minst en av hamnarna är utomeuropeisk. Utöver detta användes i detta betänkande en rad definitioner som kommer av den fartygsteknik som används.

Inom ramen för samtliga begrepp ovan förekommer nedan följande typer av affärsstrategiskt definierade marknader.

*Standardsjöfart*, ca 73 % av världsmarknaden, beräknas minska till ca 40 % p.g.a. att främst råoljetankmarknaden ändrar karaktär genom att miljö- och säkerhetsfrågorna lyfts upp till ett strategiskt plan i oljebolagen. Sjöfart där det inte finns någon skalfördel i driften av fartygen. Kundkontakten är liten och fartygen är standardiserade, vilket gör att de lätt kan säljas på andrahandsmarknaden. Detta har varit typiskt för råoljetankmarknaden och bulkmarknaden. I dag är containermarknaden på väg att bli standardsjöfart.

I en renodlad standardsjöfart krävs ofta endast grundläggande kompetenser, som innebär att besättningarna eller innehavaren av enskilda befattningar relativt lätt kan bytas ut. Det som behövs är huvudsakligen grundläggande nautisk och teknisk kompetens och att behörighetskrav och certifikat finns på plats. Däremot ställer standardsjöfart stora krav på företagsledningens förmåga att kunna följa sjöfartskonjunkturen och göra de rätta befraktnings- och köp/säljbesluten.

*Kontraktssjöfart*, ca 20 % av marknaden, förväntas öka till ca 50 %, är en utvecklad variant av standardsjöfarten där kundrelationen betyder mycket, men där produkten inte behöver vara tekniskt avancerad. För att lyckas krävs gott renommé, god kontroll över kostna-

derna och en stor flotta som kan ge täta och reguljära transporter. Kunden kräver regularitet och frekvens, vilket innebär att storleken på verksamheten är väsentlig sett ur logistiskt perspektiv. Poolverksamhet och långa kontrakt är vanliga inslag. Både kemikalietransporter och linjetrafik har karaktären av kontraktssjöfart och kan utföras av olika kombinationsfartyg och RoRo-lösningar.

*Industrisjöfart*, ca 2 % av världsmarknaden, förväntas växa till ca 4 %, är ytterligare ett steg närmare kunden. Ett rederi som vill lyckas genom att satsa på industriell sjöfart måste kunna lösa sina kunders transportproblem på bästa tänkbara sätt. Representeras av exempelvis bil- och kryssningsmarknaderna. RoRo-fartyg kan operera i ett industrikoncept med laster både till bil- och skogsindustrin. Typiskt är att det ofta finns en relation med en eller ett fåtal lastägare och transportören. Fartygen ingår i en industriell verksamhet där logistiken är integrerad med produktionen. Industrisjöfart medför följaktligen en hög grad av differentieringsmöjligheter och har också ofta karaktären av intraregional sjöfart. Det tar lång tid att etablera sig och det är förknippat med stora kostnader för utomstående att ta sig in på marknaden.

Även inom standardsjöfarten förekommer långtidskontrakt men den är då beroende av kapacitetsutnyttjandet i de enskilda marknaderna. Stiger fraktratena börjar lastägarna att söka längre kontrakt och tvärtom när frakterna börjar att sjunka. Därför utgör denna form av långtidskontrakt en form av standard- och inte kontraktssjöfart. Graden av industrisjöfart bestäms av möjligheterna till differentiering som bl.a. är beroende av fem faktorer :

- 1) Leverantörsstrukturen
- 2) Möjligheten att nå skalfördelar
- 3) Homogen vs heterogen produkt
- 4) Graden av likvida andrahandsmarknader
- 5) Kundstrukturen och typen av kundrelation

Ju fler faktorer som stämmer in på industrisjöfart, desto större krav ställs på rederiets kompetens, tekniskt och marknadsmässigt i land och till sjöss.



*Specialsjöfart*, ca 5 % av världsmarknaden, förväntas öka till ca 6 %, representerar via tekniken en unik produkt. Denna typ av marknad har mycket gemensamt med industrisjöfarten, men får anses vara ännu mer tekniskt förfinad. En marknad med speciella tekniska krav och ofta relativt smala kundbaser av typen dykfartyg, tunglyftsfartyg, arbetsfartyg samt i mindre utsträckning LPG (liquidfied petroleum gas)-fartyg och kylfartyg. Inträdes och utträdeskostnaderna till marknaderna är relativt höga. Det är svårt att nå kostnadsfördelar genom att driva fler fartyg, däremot kan det finnas betydande fördelar i att dominera marknaden.

#### ***Var finns de svenska rederierna representerade?***

Den svenska rederinäringen finns representerad i samtliga typer av strategiska rederimarknader dels av historiska skäl och dels av att det finns starka band till den svenska exporten och importen. Det förekommer olika fartygstekniker i flera olika typer av strategiska rederimarknader. Det finns följaktligen en gråskala i definitionerna som medför att samma rederi kan förekomma i flera olika typer av marknader. Det behöver inte vara fartygs-, lasthanteringstekniken, lastslaget eller värdet per lastenhet som avgör vilken strategisk typ en speciell marknad utgör.

Trafik med t.ex. RoRo fartyg kan vara standardsjöfart när trafiken avser standardiserade tjänster utan någon egen egentlig kundkontakt. Ren linjetrafik med RoRo fartyg där lasten kommer från ett stort antal lastägare har betydande drag av standardsjöfart i sig även om just linjeverksamheten i sig också skapar vissa drag av kontraktsskaraktär. Standardsjöfart utgör den absolut största delen av sjöfartsmarknaden och är också den typ av sjöfart där kostnad och "timing" i kapacitetsanpassning är betydelsefullast för lönsamheten. I dessa "perfekta" marknader har den genomsnittliga lönsamheten varit låg sedan andra världskriget. Framst beroende på en snabb teknikutveckling mot större rationellare tonnage och stigande nybyggnadspriser som tillsammans med förväntningar om en ökande efterfrågan lett till för snabb kapacitetsutbyggnad.

När verksamheten får karaktären av kontrakts-, special- och industrisjöfart, blir kraven på unika kompetenser högre. Rederiet måste utbilda personalen i de tekniska-, ekonomiska-, marknads- och kommersiella förhållanden som är unika. Eftersom rederimarknaderna är länkade till varandra krävs också inom denna typ av sjöfart förmåga att kunna tolka sjöfartskonjunkturen på rätt sätt. Samma sak gäller för varven, underleverantörerna och hamnarna, oavsett om de är specialiserade mot en typ av fartyg eller om deras produkter är av mer generell karaktär.

Det är väsentligt att beakta den allt viktigare kopplingen mellan transporter och informationsteknik. IT ger möjligheter till betydande produktionsrationaliseringar och ökad kundanpassning. Den främsta och kanske mest revolutionerande effekten på sikt kommer sannolikt inom organisation, management och marknadsutveckling. Obalanser i trafikflöden och transportkapacitet som är lågt utnyttjat medför stora kostnader både för samhället och den enskilde operatören. IT är redan på väg att ändra på de operativa förhållandena inom sjöfarten. Idag tillhör dokumentlösa skeppningar vardagen och hamnarna bygger upp kommunikationssystem med information om godset, vilket gör att genomgången i hamnen går snabbare. Allmänna databaser för transportutbudet kan till viss del vara lösningen för ett bättre nyttjande av trafiksystemen. Det internationella säkerhets- och miljöarbetet är också på väg att förändras med alltmer allmän tillgänglig information om fartygen och operatörerna.

### 3 Sjöfarten - marknader och omvärld

*Den globala maritima industrin är sedan 1986 inne i en trend med stigande transportbehov i alla segment, och därmed en stor nybyggnadspotential, primärt för ersättning av äldre tonnage. Samtidigt har kostnadsutvecklingen för ny fartygskapacitet p.g.a. rationaliseringar och valutautvecklingen övergått från en inflationistisk epok till en deflationistisk. Tillsammans med en begränsad rationaliseringspotential med nybyggda fartyg innebär det att nykontraktering av fartyg förutsätter fraktrater som kan bära investeringen.*

*Det är stor skillnad jämfört med de förhållanden som rådde 1967-1986 då stigande fartygspriser och allt större fartyg bidrog till att stimulera nykontrakteringen vilket tillsammans med subventioner och spekulationsinslag skapade en konstant utbudspress på marknaderna. Det resulterade i dålig lönsamhet och fallande realpriser för transporter till sjöss.*

*Efter 1986 har det också skett en betydande förändring i de politiska förutsättningarna för att bedriva sjöfart. Framförallt har det inom Europa under senare år skett markanta förändringar och anpassningar i våra grannländers regelverk till de nya internationella förhållandena. Anpassningen av sjöfartspolitikerna i Sverige har inte följt med, varför den svenska kostnadsnackdelen för framför allt rederierna har varit bestående. Utan de positiva förändringar som skett av de internationella marknadsförutsättningarna för att bedriva sjöfart hade den svenska sjöfartsnäringen förmodligen varit ännu mindre än idag.*

Sjöfartens olika marknader är länkade till varandra samtidigt som det finns väsentliga skillnader, framförallt på kundsidan och i teknik, på de enskilda marknaderna. Gasfartyg kan t.ex. användas i kemikalietransporter, kemikaliefartyg i oljeprodukttransporter, råoljafartyg i produkttransporter, kombinationsfartyg för råolja- såväl som för malm- och kolskeppningar, mindre bulkfartyg för att transportera malm, kol och containers och RoRofartyg för container och passagerar transporter etc.

Av världshandelsflottan med fartyg över 1 000 grosston (GT), som består av ca 27 000 fartyg på 672 miljoner dödviktston (DWT), kontrolleras 80 procent av rederier i tolv nationer och ett stort antal av rederierna är verksamma på flera olika marknader samtidigt. Fartygsflottan försäkras på en internationell försäkringsmarknad, klassas av ett 10-tal dominerande klassningssällskap och finansieras av 100-200 banker. Merparten av fartygen har byggts av varv i ett 10-tal länder. Flaggstaten som skall utöva tillsyn över varje enskilt fartyg kan precis som besättningen bli utbytt över en dag.

### 3.1 Rederimarknaden

*Största enskilda marknaden inom sjöfartsmarknaderna är rederimarknaden. Rederimarknaden kan som jag tidigare nämnt delas upp i en rad segment. Gemensamt för dem alla är att de är kapitalintensiva.*

*Rederimarknaden kan förväntas påverkas av en ökad handel mellan utvecklingsländerna och en ökad konkurrens från rederier från utvecklingsländerna, framförallt Asien. Det förefaller som det är liten risk för strukturell överkontraktering av ny kapacitet. Marknaden kan komma att kännetecknas av en växande fokusering på säkerhets- och miljöaspekter samtidigt som de multimodala<sup>4</sup> regionala transportererna kan förväntas öka. Generellt sett kommer det råda bättre lönsamhetsförutsättningar, samtidigt som växande*

<sup>4</sup> Multimodal; integrering av flera lasthanterare i en kedja

*inträdeskostnader försvårar för nya aktörer att ta sig in på de enskilda marknaderna.*

Rederiernas kostnader för att utföra olika tjänster kan delas in i dags- och resekostnader (=driftskostnader) samt kapitalkostnader. Ett fartyg kan byggas, finansieras, repareras och bunkras där det är billigast. Det betyder att skillnaden mellan ett liberia- och svenskflaggat fartyg är mycket liten vad gäller rese- och kapitalkostnader. Skillnaden är däremot stor vad gäller dagskostnaden, där den största biten är lönekostnader. Trots att den är en liten del av den totala kostnaden kan den vara utslagsgivande på marginalen.

### ***En internationell näring***

Den mest påtagliga förändringen i rederiernas konkurrenssituation de senaste 50 åren har skett på arbetskraftsmarknaden. 70-80 procent av världshandelsflottan (över 300 GT) är idag registrerad i register som tillåter, mer eller mindre, olika nationaliteter i besättningen till lokala villkor, dvs. även marknaden för produktionsfaktorena är i princip helt internationell. Övrig industri, inklusive varvs-, underleverantörs-, hamn- och servicemarknaderna, domineeras däremot fortfarande av nationella priser för bland annat arbetskraft.

Det finns ingenting som tyder på att rederinäringen, eller arbetskraftsmarknaden för framtidens sjöfolk, kommer att bli mindre global än idag. Skillnader i arbetskraftskostnader kommer att minska framförallt för de mer högkvalificerade tjänsterna. Genom att skatter och sociala avgifter i allt mindre omfattning i framtiden också styrs av nationella förhållanden bidrar det också till att arbetskraftskostnadsnivån jämnas ut.

Sedan USA på 50-talet började acceptera amerikansk utflaggning till Liberia har andra länder följt med i utvecklingen. Svenska redare följde inte med i denna utveckling, då det krävdes särskilda tillstånd för att sätta fartyg under utländsk flagg. I stället mötte näringen konkurrensen med ny teknik och rationaliseringar - ett synsätt och en reaktion som var rationell vid denna tidpunkt.

Det utlandsflaggade tonnaget, även det svenskkontrollerade, är större och yngre än det svenskflaggade. Liberiaflaggade fartyg får ungefär lika många nyttjandeförbud i europeiska hamnar som de svenskflaggade. Av de 23 flaggor som fått flest antal anmärkningar, baserat på hamnkontroll av ca 11 000 fartyg/år i 16 industriländer de senaste tre åren, utgör nationella register majoriteten, dvs. register där ägaren av fartygen finns i registerlandet. Dessa register är i många fall förknippade med extremt låga löner och social standard. Utvecklingen har alltså lett till att det inte längre enbart är i de öppna registren som det dåliga tonnaget i världen finns.

Förenklat uttryckt kan både rederiets kostnadssida och intäktssida idag sägas styras helt av internationella förutsättningar. Inget enskilt land kan mer än i mycket begränsad omfattning hävda unika regler och villkor utan att det påverkar den egna näringens konkurrenskraft.

De problem som rederinäringen brottas med avseende social-ekonomiska förhållanden, säkerhet och miljö kan inte lösas på nationell basis. Problemen måste lösas inom ramen för EU och de internationella sjöfartsorganen (t.ex. FN organisationen IMO), dvs. det är en fråga för de internationella arbetsgivar- och arbetstagarorganen, politiker och näringens intresseorganisationer.

De inbyggda flaggstatskonflikter som finns, inom t.ex. EU, kommer att leda till att det tar tid med en homogenisering av reglerna i flaggstaterna. Grekland, med 19 procent av världstonnaget och hög genomsnittsålder på sin flotta (19 år) motsätter sig regleringar och skärpta krav. Även andra nationer motsätter sig ökat överstatligt inflytande och byråkratisering inom EU. Det finns däremot en väsentligt större intressegemenskap mellan hamnstaterna i de stora export/import-länderna. Detta kommer att leda till fortsatta skärpningar av säkerhets- och miljökraven. Det finns också tydliga tendenser till självsanering via intresseorganisationerna.

### **Världshandelns utveckling**

*Den totala rederimarknaden är mycket beroende av hur den totala världshandeln utvecklar sig. Under 1997 växte världsekonomin med ca 4 procent i värde, världshandeln med ca 8 procent i värde och de sjöburna transporterna med nära 5 procent i ton.*

I avsnitten efter detta belyser jag de olika delmarknaderna inom rederinäringen avseende fartygspriser, frakter och framtida behov. Tillväxtprognoserna för 1998 var positiva tills Asienkrisen bröt ut på allvar i juli med sjunkande börskurser och valutor. Deprecieringen av valutorna dämpade handeln med färdiga industri- och råvaror, vilket drabbade efterfrågan på torrbulk- och containertonnage. Sjunkande oljepriser gjorde att efterfrågan på oljetransporter inte sjönk lika mycket. Den minskade efterfrågan på varor i Asien och den därav minskade efterfrågan på transporter av varor har skapat ett överskott på transportkapacitet som har pressat ned fraktratena inte bara i Asientrafiken, utan även i resten av världen.

Prognoserna för sjöfarten pekar på att 1998 och 1999 kommer att bli mellanår. Betydande kapaciteter av nytt tonnage kommer att levereras från varven, främst inom torrbulk- och containersegmenten, vilket försämrar tonnagebalansen och påverkar fraktratena negativt. Nettotillväxten i stortankflottan blir däremot försumbar, varför tankmarknaden bedöms behålla en genomsnittligt god intjäning under 1998-99.

Konkurrenssituationen för den svenska handelsflottan har skärpts av att kapacitetsutbudet på mindre tank- och torrlasttonnage i Nordeuropa ökar under 1998 och 1999. Med en fortsatt god efterfrågan i USA och Europa väntas den internationella handeln öka i år och nästa år, fast med lägre takt än under 1997.

### **Tankmarknaden**

*På sikt fortsätter transporterna av raffinerad olja att öka främst regionalt, men även transocean. Tillväxten är också väsentligt stabilare än på råoljemarknaden, där stora konjunkturbetingade*

*svängningar kommer att slå igenom i skeppningarna även fortsättningsvis. Produkttankmarknaden har kommit långt i övergången till en sjöfart som liknar industrisjöfart. Utvecklingen kommer att försätta i denna riktning.*

Under 1997 steg de internationella transporter av råolja med 4,6 procent eller 1,5 miljoner fat per dag och transporter av raffinerade oljeprodukter med 2,9 procent eller 0,3 miljoner fat per dag.

Transporterna av råolja från Mellanöstern till Asien ökade, men var oförändrade till de andra stora konsumtionsområdena Europa och Nordamerika, vilka istället ökade sin import från mera närliggande leverantörer. En måttlig tillväxt av råoljetankflottan gjorde att kapacitetsutnyttjandet ökade och den genomsnittliga intjäningen för en VLCC steg från 27 000 USD/dag 1996 till 35 000 USD/dag 1997.

I år väntas efterfrågan på råolja växa långsammare än under 1997, samtidigt som produktionen hos viktiga närleverantörer väntas öka, med påföljd att behovet av transportkapacitet kommer att växa obetydligt. Eftersom tillgången på tonnage också kommer att växa obetydligt, innebär det att tonnagebalansen på marknaden blir i stort sett oförändrad. Förutsättningarna för en relativt stabil råoljetankmarknad 1998 bedöms därför som goda, men några stora förbättringar i raterna jämfört med 1997 förväntas inte.

Marknaden för transporter av raffinerade produkter uppvisar en mindre ljus bild, både globalt och regionalt i Europa. Anledningen är en stagnerande efterfrågan på oljeprodukter och en ökad raffinaderikapacitet i vissa områden som minskar behovet av handel och därmed också transporter. På produkttankmarknaden försämrades fraktratena 1997 efter en uppgång 1996, då leveranserna till USA ökade kraftigt. Under 1997 upphörde denna tillväxt, samtidigt som leveranserna från Ryssland sjönk och importen från Mellanöstern steg obetydligt. Genom att leveranserna av nya fartyg, framförallt små (<20 000 dwt) produkttankers kommer att öka, skärps konkurrensen på de marknader som växer långsamt, exempelvis Västeuropa och Japan. Inom kemtankflottan ökar leveranserna av nya fartyg med över 30 procent, vilket kommer att skärpa konkurrensen betydligt.



### **Torrlast och bulkmarknaderna**

*Marknaden kan inom Europa i ett längre perspektiv saneras på utbudssidan genom skärpta miljö- och säkerhetsbestämmelser och större harmonisering av hamnkostnaderna. Lokal produktion av bulkvaror minskar, vilket ger mer bulkgoods via transoceaniska transporter. Det är genom ökade miljö- och säkerhetsbestämmelser som marknaden för mindre bulkfartyg kan konverteras till en verksamhet som mer liknar industrisjöfart. Ett annat bidrag till en sådan konvertering skulle vara om lastägaren i högre grad tog ansvar även för miljö- och säkerhetsfrågor.*

Torrlastmarknaden förstärktes under senare delen av 1996 och fortsatte att stärkas under första kvartalet 1997, men en stagnerande efterfrågan i kombination med en ökad tillgång på tonnage förorsakade ett kraftigt fall i fraktraterna. Trots efterfrågetillväxt fortsatte raterna att försvagas under andra och tredje kvartalet för att därefter falla rejält till följd av den ekonomiska krisen i Asien. Volymtillväxten i bulktransporterna har varit speciellt påtaglig för de stora segmenten där tillväxten p.g.a. kolexpansionen varit betydande (transoceanisk). Inom Short Sea Shipping (regional sjöfart i olika delar av världen) har volymen sjunkit eller varit konstant.

Fraktratsindexet BFI (Baltic Freight index) som under första kvartalet 1997 nådde över 1500 sjönk till 1300 när krisen inleddes. Därefter har den sjunkit till under 800, vilket är den lägsta nivån på över 10 år.

Den globala bulkflottan växer och nettotillskottet under 1997 beräknas ha varit 3,9 procent eller ca 150 fartyg. Volymen nya bulkfartyg i order var vid årsskiftet 11 procent av den existerande flottan, vilket är en fortsatt hög siffra.

En kraftigt ökad skrotning eller uppläggning av gammalt tonnage, liksom militära konflikter i t.ex. Mellanöstern eller extraordinära hjälpinsatser i Nordkorea och/eller Kina kan temporärt förbättra marknaden. Det krävs dock en fortsatt ökad produktion av exportvaror i Japan och Sydkorea och en åtföljande ökad import av malm,

kol och stål tillsammans med en fortsatt god tillväxt i USA och EU för att långsiktigt förbättra nivån på raterna.

Bulkmarknaden är en mogen marknad utan större differentieringsmöjligheter. Detta har medfört att kostnaden har varit den avgörande konkurrensfaktorn. Öppnandet av öststaterna har ytterligare bidragit till pressad lönsamhet och ökad fokusering på kostnaderna.

Ser vi marknadsprospekten i ett lite längre perspektiv kan inom Europa skärpta miljö- och säkerhetsbestämmelser och större harmonisering av hamnkostnaderna bidra till att marknaden saneras på utbudssidan. Genom att den lokala produktionen av bulkvaror minskar, behövs allt mer bulkgoods via transoceaniska transporter. För "short sea shipping" inom Europa kan detta medföra en volymökning, vilken får ställas mot reduktionen av den lokala produktionen. Det är genom ökade miljö- och säkerhetsbestämmelser som marknaden för mindre bulkfartyg kan konverteras till en verksamhet som mer liknar industrisjöfart. Ett annat bidrag till en sådan konvertering är om lastägaren i högre grad tar ansvar även för miljö- och säkerhetsfrågor.

### **Containermarknaden**

*Containertransportmarknadens framtida utveckling kommer förmodligen att kännetecknas av ökad storskalighet, ännu hårdare konkurrens och krav på mer kapital. Detta kommer att ge en ytterligare effektivisering av kostnadskontrollen från dörr till dörr.*

Containerflottan omfattar globalt ca 2 000 fartyg. Flottan kan delas in i två huvudsegment med avseende på typ av trafik - regional respektive transoceanisk trafik - med 1 400 respektive 600 fartyg.

Inom det "transoceaniska" segmentet har flottan under de senaste 5 åren vuxit med 5 procent per år i antal fartyg och med 8 procent i antal TEU (1 TEU = 1 tjugofots container). Tillväxttakten har varit högst inom de största fartygsstorlekarna.

Nuvarande medelålder för containerflottan är endast 11 år. Mätt i antal fartyg är 53 procent av flottan 16 år eller yngre. Genomsnittsåldern är högre bland de mindre fartygen.

Den internationella containertrafiken kännetecknas av en stark tillväxt av containervolymer, vilken drivits fram av ökad handel med förädlade produkter men även av att allt fler produkter skeppas med container, alltså en utvidgning av marknaden. Flera bedömare anser att volymutvecklingen kommer att dämpas från tvåsiffriga belopp till 6 - 8 procent per år. Samtidigt råder en stark tillväxt av containerflottan. Denna utveckling fortsätter under flera år framöver. Skrotningstakten är för närvarande försumbar och avser till största delen gammalt feedertonnage. Detta bör leda till långsiktigt sjunkande fraktrater och dålig lönsamhet. Fraktraterna är satta under press p.g.a. ett stort antal operatörer, en kontinuerlig kostnadsrationalisering inom systemen och en snabbt växande flotta.

De asiatiska intresset har blivit avsevärt inom såväl varvs- som transportverksamhet och 10 av världens 20 största operatörer är asiatiska. En omstrukturering pågår hos 10 av världens största operatörer för att åstadkomma ytterligare kostnadsrationalisering. Den bygger på samverkan i globala allianser, mycket stora containerfartyg, gemensamma linjenät för att utvinna skalfördelar och ett högre resursutnyttjande. Samtidigt kan varuägarna erbjudas en förstaklassservice i form av ett globalt linjenät med avgångsfrekvenser som är svåra att slå.

Om prognoserna om en mer dämpad tillväxt av världshandeln framöver slår in kommer det att medföra ett snabbt accelererande kapacitetsöverskott. Det asiatiska intresset kommer troligen att öka. Det finns inget som talar för att fraktratsnivån kommer att kunna återhämta sig, utan tvärtom kommer prispresen att fortsätta.

Exporten av varor från Asien ökade så kraftigt efter årsskiftet att det uppstod brist på containerkapacitet på vissa distanser. Trots det hotas containerflottan av ett kapacitetsöverskott de närmaste åren, beroende på den mycket höga nivån av nybeställda fartyg; beställningar som har styrts av antaganden om en fortsatt hög tillväxt i Asien.

Volymen nya containerfartyg i order i förhållande till den existerande flottan ligger idag över 20 procent, varav merparten skall levereras under 1998. Även med en kraftigt ökad skrotning eller uppläggning av fartyg innebär det en kapacitetstillväxt långt över marknadstillväxten. Konsekvensen kan bara bli att den generella nivån på fraktraterna sjunker, men i enlighet med vad som redogjorts för ovan kan de komma att stiga på vissa destinationer.

Utvecklingen innebär en förstärkt koncentration av såväl resurser som volymer hos de allra största operatörerna. Med det stora kapital som är insatt krävs ett högt kapacitetsutnyttjande. Om inte det kan nås blir kapitaldräneringen förödande. Det är troligt att utvecklingen under de närmsta åren medför en dammsugning av marknaden i jakt på containergods, vilket påverkar alla operatörer, som har kapacitet att ta containers. Samtidigt sätter dessa "megaoperatörer" en mycket stor press på underleverantörerna utifrån den starka position som storleken ger. Hamnarna men även feederoperatörer och andra, som önskar delta i denna marknad får i sin tur investera och ta större risker.

### **Feedermarknaden**

*Sjunkande fraktrater inom de transoceana transporterna pressar priserna på feedertjänsten, vilket leder till kontinuerligt ökande krav på kostnadseffektivitet. Tjänsten är standardiserad och kan i mycket begränsad omfattning tillföras extra värde för kunden, som är det transoceana rederiet. Frekvenskraven är höga samtidigt som hamnanlöpen är många och det krävs därför en relativt stor flotta och stor landorganisation.*

Feedermarknaden är de fartyg som transporterar containers från knutpunktshamnarna ut till övriga mindre hamnar och omvänt. Denna marknad är per definition starkt kopplad till den transoceana linjetrafiken. Hamnmarknaden i sin tur är beroende av utvecklingen inom såväl den transoceana linjetrafiken som feedertrafiken. Starka kopplingar gör att utvecklingen även i ett regionalt perspektiv skall

ses med utgångspunkt från det globala tänkande, som alltmer styr containertrafiken.

Feedertrafiken på Skandinavien kännetecknas av en jämn volymutveckling, som bedöms ligga på 3 - 4 procent per år. Tillväxttakten kan dock vara betydligt snabbare i ett regionalt perspektiv. Den ryska transittrafiken via Finland innebär t.ex. att tillväxten för vissa hamnar är betydligt snabbare, men från en lägre nivå. Feederoperatörernas tjänster säljs mestadels till de transoceaniska linjerna. Inom feedertjänsten samlas containers från ett antal avlastare för de transoceaniska linjernas räkning, så att deras för- och eftertransporter blir så kostnadseffektiva som möjligt. Operatörerna transporterar också tomma containers, som skall distribueras till olika depåer eller vidare till andra kunder. Operatörerna utför containertransporter mellan de stora omlastningshamnarna - främst Hamburg och Rotterdam - och ett relativt stort antal hamnar i Skandinavien. Servicen har hög frekvens på fasta dagar.

Sjunkande fraktrater inom de transoceaniska transporterna pressar priserna på feedertjänsten, vilket leder till kontinuerligt ökande krav på kostnadseffektivitet. Utöver detta råder också små möjligheter att påverka intäktssidan. En utvecklingsmöjlighet är att utnyttja tomcontainers för regionala volymer, vilket kan minska kostnaden för de transoceaniska linjernas positionering av containers till skandinaviska kunder.

Konkurrensförutsättningarna är således i hög grad internationella. Tjänsten är standardiserad och kan i mycket begränsad omfattning tillföras extra värde för kunden, som är det transoceaniska rederiet. Frekvenskraven är höga samtidigt som hamnanlöpen är många och det krävs därför en relativt stor flotta och stor landorganisation. Verksamheten verkar kräva storskalighet.

Höga sjöfartsavgifter kan innebära att den fasta landförbindelsen via Öresund får en god start, vilket är en bedömning som näringen gör. Även åtgärden att förbättra järnvägens konkurrenskraft genom att ta bort banavgifterna för järnvägsgods är oroande för de operatörer som bedriver sjöburen containertrafik på svenska hamnar.

### **RoRo och trailersystemen**

*Tekniken används i samband med projektlaster ofta vid transporter av högvärdiga skogsprodukter. Fördelen är flexibiliteten och en effektiv lasthanteringsteknik. På "RoRo-marknaden" råder balans mellan tillgång och efterfrågan. En låg genomsnittsålder på tonnage håller nere ersättningsbehovet.*

RoRo-tekniken har spelat en mycket speciell roll inom sjöfarten. Bortsett från "brofunktionen" används tekniken i samband med projektlaster, vid transporter av nya fordon, maskiner och högvärdiga skogsprodukter. Fördelen är flexibiliteten med avseende på last och en effektiv lasthanteringsteknik.

På "RoRo-marknaden" råder för närvarande en balanserad situation mellan tillgång och efterfrågan, då RoRo-fartyg normalt inte beställs på spekulat, men det finns ett uppdämt behov av att ersätta 70-talsfartygen med nya, vilket har visat sig i ökade beställningar.

En låg genomsnittsålder på tonnage håller nere ersättningsbehovet, åtminstone före sekelskiftet. Nybyggnadsbehovet väntas ändå öka med 50 procent för hela perioden 1995-2004 beroende på ett växande behov av RoRo-fartyg i den intraregionala sjöfarten. Avgörande för hur snabbt det äldre konventionella färjetonnaget kommer att ersättas av yngre tonnage är den förväntade lönsamhetsutvecklingen och prisutvecklingen på nytt respektive andrahandstonnage.

Under 1997 märktes klara förbättringar på RoRo-marknaderna, vilket hängde samman med en fortsatt stark ekonomisk utveckling i Europa, USA och Japan. Importen av asiatiska bilar till Europa och USA ökade efterfrågan på biltransportkapacitet i sådan utsträckning att det uppstod brister, vilket gynnade ratutvecklingen. Med den kraftiga depreciering som har skett av den koreanska wonen och den japanska yenen förväntas bilexporten växa kraftigt under 1998.

RoRo-trafiken mellan Europa och USA samt inom Europa hade en positiv utveckling 1997. I år ser effekterna av den asiatiska krisen på den europeiska konjunkturen visserligen ut att bli måttliga, men en redan dämpad tillväxt i Storbritannien och Frankrike gör att tillväxten i RoRo-marknaderna går in i ett lugnare skede.

Kontrakteringen av nya RoRo-fartyg ökade kraftigt 1996-97 och vid årsskiftet fanns nära 60 fartyg i order för leverans under 1998. Vid fortsatt låg skrotningsnivå kommer det att leda till ett betydande kapacitetstillskott, ökad konkurrens och ökad press på raterna.

Den snabba utvecklingen inom containermarknaden och den växande andelen gods i containers gör att många RoRo-fartyg har däckshöjd för att hantera även dessa. Det förekommer restriktioner i svenska hamnar att rulla av och på dubbelstaplade containers, vilket har medfört att effektiviteten blivit låg i RoRosystemen. Nya inte alltför stora fartyg har utöver RoRo-kapacitet även möjlighet att ta upp till 2 000 ton last i containers på väderdäck. I framtiden räknar man med att kunna ta upp till 5 000 ton last i containers på väderdäck.

RoPax tonnaget är tänkt att utnyttjas på linjer där chauffören följer med, där passagerarunderlaget är alltför begränsat för ren passagerartrafik (t.ex. mellan Kontinenten och Finland resp. Baltikum) eller där godstransporterna expanderar snabbare än passagerarsidan. Det kan komma att gälla flera av linjerna till Östeuropa. Oavsett flagg kommer RoRo-fartygen i linjetrafiken över Östersjön att ha en transportkapacitet på över 1 000 längdmeter för trailers. Nordsjökapaciteten ligger på ca 2 400 längdmeter.

### **Färjemarknaden**

*Färjetrafiken bygger på en sammansatt produkt där personresande, lasttransporter, konferens och nöjesresande blandas i ett fartyg. Det finns därför ett litet inslag av standardsjöfart, ett större inslag av kontrakt och ett betydande inslag av industrisjöfart när färjenäringen närmar sig kryssningskonceptet. Färjemarknad är i stora delar av världen regional till sin karaktär.*

Att dra gränser för färjemarknaden är förenat med betydande svårigheter. Inräknas all färjetrafik, nationell och internationell inklusive små färjor i flodtrafik, bedöms den totala färjemarknaden i världen omfatta ca 1 miljard passagerare. Bedömningen är dock mycket osäker eftersom det inte finns någon heltäckande jämförbar statistik.

Det är påtagligt att färjetrafiken främst är utvecklad i industriländerna. Den totala aktiva färjeflottan inom Europa beräknas uppgå till ca 1 000 fartyg med en genomsnittlig kapacitet på 900 passagerare. Orderstocken utgörs av drygt 130 fartyg i slutet av 1997. Färjeflottan ökade under 1997 med 5,6 procent (antal), men det var inte den konventionella färjeflottan som växte utan flottan av mindre, snabbgående färjor.

Jämfört med övriga sjöfartsmarknader arbetar färjesidan med ett relativt litet utbud av fartyg. Specifika krav på kapaciteten kan också vara begränsande. Omsättningen på andrahandsmarknaden är relativt blygsam jämfört med omsättningen av tank- och bulkfartyg.

Den regionala prägeln finns även i den nordeuropeiska färjenäringen även om koncentrationen har kommit väsentligt längre än internationellt.

### **Kylmarknaden**

På kylmarknaden ökade transportefterfrågan och en svagt minskad kapacitet bidrog till en positiv fraktutveckling. Torka och växtsjukdomar orsakade av El Niño har fått en ogynnsam inverkan på fruktodlingarna på södra halvklotet, vilket har påverkat de transporterade volymerna negativt i år.

## **3.2 Hamnmarknaden**

*Det som kommer att påverka hamnmarknaden framgent är en ökande handel mellan Asien, Europa och Nord- och Sydamerika. Hamnmarknaden kommer också vara med som verktyg när den politiska fokusen ökar på sjötransporter och intermodala transporter. Det går också att se en fortsättning på den ökade konkurrensen mellan hamnarna inom EU. Det kan leda till ökad både vertikal och horisontell integrering. I ett närmare perspektiv drabbas vissa hamnar relativt kraftigt av avskaffandet av taxfree försäljning i EU.*



Hamnmarknaden liksom dess utvecklingsförutsättningar är i ett europeiskt eller till och med nordiskt perspektiv idag mycket heterogen. Beroende på funktionen och hamnens omland kan hamnarna klassificeras som:

- Lokala hamnar med lokalt omland.
- Regionala/nationella import- och exporthamnar med ett omland större än det lokala eller av nationell betydelse för hamnens strategiska roll inom ett eller flera produktområden.
- Omlastningshamnar. Begreppet förknippas traditionellt med att hamnen har direktanlöp med transoceanic tonnage. Godset omlastas till mindre tonnage som arbetar inom en regional trafik.
- "Transithamnar", vilket är ett diffust begrepp men kopplas till att hamnen har ett omland som sträcker sig utöver den egna nationen. För/eftertransporter av transitgoods kan ske med såväl fartyg som med lastbilar och järnväg.

De globala containeroperatörerna har, i enlighet med utvecklingen inom annan linjetrafik med lastbil eller flyg, tillfört ytterligare dimensioner till terminal/hamnkategoriseringen.

- "Hubs and spokes" tänkandet. Dvs. en tanke om en hamn som ett nav med en supereffektiv omlastningspunkt där gods skiftas över från transoceanic tonnage till feedertonnage eller landtransport eller mellan tonnage som betjänar olika linjesträckningar. En hamn som skall ha "hubstatus" måste ha ett strategiskt läge i förhållande till linjesträckningar och de stora marknaderna och kunna ta ett betydligt mer utsträckt engagemang för att aktivt påverka sin egen och kundernas volymutveckling liksom kostnadseffektivitet.
- Feedertrafik och feederhamnar, vilka utgör länkar och noder i det regionala perspektivet.

De nordeuropeiska hamnarnas utveckling med avseende på containertrafiken kännetecknas av snabb tillväxt av containeromsättningen. För de två största omlastningshamnarna, Rotterdam och Hamburg, bedöms tillväxten ligga på mellan 5 - 7 procent per år fram till år 2000. Tillväxttakterna i mindre feederhamnar kan vara betydligt större, men från mycket lägre nivåer.

De mycket stora omlastningshamnarna blir allt större. Rotterdam, som är störst, omsätter mer än dubbelt så mycket som alla de skandinaviska hamnarna tillsammans. Tillväxten har drivits fram av volymkoncentration, som är en konsekvens av ökad storskalighet i de transoceaniska transportsystemen och färre hamnar som anlöps med direkttrafik. Omlastningshamnarna har därmed också fått en tillväxtskjuts beroende på att ett antal enheter skall omlastas mellan feeder- och transoceaniska fartyg.

Konkurrensen är intensiv mellan de stora omlastningshamnarna. Allt större omland mutas in, vilket nu innebär att dessa överlappar varandra såväl norrut som österut. Statliga investeringar kan innebära allvarliga förskjutningar i konkurrensförutsättningarna för de länder, som har stora omlastningshamnar. Stora investeringar görs i hamnar och infrastruktur i såväl norra som södra Europa. Investeringarna i södra Europa kan påverka också de nordeuropeiska hamnarnas konkurrensförutsättningar. Containerflödena blir alltmer lätttrörliga p.g.a. ett stort utbud av hamnkapacitet samt alltmer effektiva och storskaliga feedertransportsystem.

### 3.3 Övriga aktörer

#### *Varv och underleverantörer*

Det kan förväntas vara en fortsatt stark dominans från Kina, Sydkorea och Japan. Detta samtidigt som koncentrationen av existerande varv till större internationella koncerner kommer att fortgå.

Utvecklingen ser också ut att leda mot globala underleverantörskoncerner baserade på skalekonomi på antingen intäkts- eller kostnadsidan. Det leder till ökad vertikal eller horisontell integrering. Vi kommer också att se en fortsatt stark produktivitetsökning, men under fortsatt stort beroende av kostnaden för den nationella och lokala arbetskraften. Växande etableringskostnader kommer att försvåra för nya aktörer att ta sig in på marknaderna

### ***Konsulter och andra tjänsteföretag***

Dessa företag lever i en spännande miljö där de kommer att mötas av teknologiska utmaningar i takt med ett växande intresse för säkerhets- och miljöaspekter. De kommer också mötas av ökande konkurrens från utvecklingsländerna som blir bättre på att klara sig själva. Samtidigt betyder lönekostnaden väsentligt mindre än inom rederisidan. Dessutom har konsulterna ofta större möjligheter till produkt- och marknadsdifferentiering än t.ex. varven. Det förbättrar industriländernas konkurrensmöjligheter.

## **3.4 De sjöfartspolitiska förutsättningarna**

Sjöfartspolitiken förändras inte bara i Europa utan även på andra håll i världen. Jag presenterar nedan först en utblick i världen, innan jag övergår till situationen i olika länder inom EU och Europa. De sjöfartspolitiska åtgärder som nämns i avsnittet gäller fartyg som ofta finns i svenska farvatten.

### ***Världen***

Brasilien har nyligen beslutat att inrätta ett andra register och planer finns för att introducera ett sådant register också i Sydkorea. Vidare uppges den ryska regeringen överväga att inrätta ett andra register. Syftet med ett sådant register är att reducera rederiernas skattebörda för fartyg som sysselsätts i internationell trafik och att därmed förhindra fortsatt utflaggning av ryska fartyg. En tredjedel av den ryska handelsflottan är för närvarande utflaggad.

I Australien har stödåtgärder införts i form av återbetalning till rederierna av erlagd sjömansskatt samt beviljande av investeringsstöd om sju procent av priset vid anskaffning av nya fartyg. I Thailand har parlamentet nyligen beslutat att skattebefria den del av den thailändska rederinäringen som bedriver internationell trafik.

Länder som Liberia, Panama och Bahamas erbjuder på sedvanligt sätt rederiföretagen internationellt mycket konkurrenskraftiga villkor.

### ***EU och Europa***

Utvecklingen på det sjöfartspolitiska området inom Europa kännetecknas av att allt fler länder vidtar åtgärder för att stödja och utveckla sina handelsflottor. Sådana åtgärder består i inrättande av internationella register eller andra register och tillhandahållande av olika statliga stöd till sjöfarten. Denna utveckling har på sistone accelererat.

EU-kommissionen har gjort en sammanställning över förekommande stödformer till sjöfarten. Om Österrike frånräknas och Norge, såsom EES-land, räknas med visar det sig att samtliga femton länder vidtar åtgärder för att reducera bemanningskostnader. Tio länder medger olika fonderingsmöjligheter för rederierna. Reducerad bolagsskatt eller användande av tonnageskatt tillämpas av tio länder. Investeringsstöd lämnas i sju länder. Särskilda avskrivningsregler finns i sex länder. Någon form av andra register eller internationellt register finns i tolv länder.

En åtgärd som under senare tid uppmärksammats särskilt är ersättande av bolagsskatt med s.k. tonnageskatt. Sistnämnda skatt tas ut som en fast skatt relaterad till fartygets storlek och skall erläggas oavsett om rederiet går med vinst eller förlust. I förhållande till bolagsskatten innebär tonnageskatten en väsentligt lägre skatt, om rederiet går med vinst. Grekland har använt denna skatteform sedan länge. Holland och Norge har på sistone infört tonnagebeskattning och den tyska regeringen har nyligen föreslagit införandet av ett sådant system.

EU-kommissionen fastställde i maj 1997 nya riktlinjer för statligt stöd till sjöfartsnäringen. Riktlinjerna innebär jämfört med de som tidigare gällt betydligt utökade möjligheter till stöd och att stödformerna är fler och flexiblarre. Syftet var att ej förlora mer fartyg till icke EU-flagg. Som huvudregel gäller att statsstöd endast får ges till

fartyg som är registrerat i ett medlemslands skeppsregister. I särskilda fall kan dock statsstöd ges till fartyg registrerade i vissa andra, särskilt uppräknade register, förutsatt att dessa register direkt bidrar till de mål som angivits för gemenskapens sjöfartspolitik. Härutöver kan flaggneutrala stödåtgärder godkännas i särskilda undantagsfall då det klart visas att de är till nytta för gemenskapen.

Som tak för statsstöd anges i riktlinjerna reduktion till noll av skatter och sociala avgifter för sjöfolk och av bolagsskatt. Varje form av statsstöd skall notifieras av medlemsländerna och kommer att granskas av kommissionen med utgångspunkt från att de samlade stöden inte får överstiga vad som skulle ha erlagts i skatt och sociala avgifter av sjöfolk och rederier. Inom ramen för den totala begränsning som gäller för statsstöd kan kostnader för sjömäns hemresor ersättas.

Stor restriktivitet gäller för investeringsstöd i samband med fartygsanskaffning i linje med EU:s direktiv om varvsstöd. I viss utsträckning kan dock sådant stöd godtas om det bidrar till att förbättra utrustning ombord och stimulerar användningen av säkra och miljövänliga fartyg genom att uppgradera fartyg utöver vad som är obligatoriska säkerhets- och miljökrav enligt internationella konventioner.

Stöd till utbildning och forskning inom sjöfartsområdet kan godkännas under vissa förutsättningar. Stöd för s.k. public service obligation (PSO) kan medges för att täcka förluster som av staten uppställda servicekrav innebär för ett rederi. För att ett sådant stöd skall godkännas måste offentlig upphandling tillämpas.

### *Norge*

I Norge finns sedan 1987 - vid sidan av det ordinarie skeppsregistret (NOR) - ett särskilt internationellt register (NIS). Sistnämnda register innebär bl.a. att utländska besättningar kan anställas på "lokala avtal" och att de är skattebefriade i Norge. För eventuell inhemsk besättning på NIS-fartyg medges skattereduktioner.

Som en följd av NIS-registrets framgång uppstod efter några år problem med rekrytering och återväxt inom den norska sjömanskåren. Detta föranledde Stortinget att införa ett statligt stöd för fartyg registrerade i NOR (Refusionsordningen). Stödet uppgick från början till 20 procent av den ombordsanställdes bruttolön men har nu sänkts till 12 procent. Refusionsordningen gäller numera även NIS-fartyg, dock endast beträffande sådana ombordanställda som är normän. I samband med sänkningen bestämde Stortinget att s.k. intendenturpersonal på färjor registrerade i NOR skall undantas från refusionsordningen.

Stortinget beslutade i juni 1996 att ytterligare förstärka norsk sjöfarts konkurrenskraft genom införandet av ett system för tonnagebeskattning som ett alternativ till traditionell rederibeskattning. Tonnageskatt utgår per dag och fartyg enligt följande:

- För de första 1.000 nettotonnen utgår ingen skatt
- därefter NOK 18 per 1.000 nettoton upp till 10.000 nettoton
- därefter NOK 12 per 1.000 nettoton upp till 25.000 nettoton
- därefter NOK 6 per 1.000 nettoton.

Den norska tonnageskatten är slutlig. Ingen skatt utgår på överskottet i rederiverksamheten. Detta gäller även vinster vid försäljning av fartyg samt aktier och andelar i företag inom systemet.

Nettofinansintäkter beskattas i sedvanlig ordning med 28 procent. Förluster kan inte sparas för att användas för senare kvittning mot överskott. Valutaintäkter beskattas inte. Utdelning av obeskattade vinster beskattas med 28 procent.

Trots att de norska villkoren för att bedriva rederiverksamhet får anses vara internationellt mycket konkurrenskraftiga, förekommer fortfarande en viss utflaggning av fartyg från Norge t.ex. till Liberia för att uppnå ännu bättre konkurrensvillkor.

### ***Finland***

Det finska trafikministeriet har i sitt sjöfartspolitiska program för åren 1997-99 föreslagit bl.a. följande:

- införande av tonnagebeskattning
- utredning om eventuellt avskaffande av stämpelskatt för fartygsin-teckningar
- sänkning av farleds- och lotsavgifter på sikt
- utredning om Ålands skattemässiga ställning som ett territorium utanför EU:s skatteområde kan gagna Finlands sjöfartsnäring.
- förslag till lagstiftning om dubbelregistrering av fartyg (bareboat-charter registrering)

De föreslagna åtgärderna har inte lett till några konkreta åtgärder.

Diskussioner pågår mellan Finlands Rederiförening och de sjöfackliga organisationerna om möjligheten att anställa sjöfolk från tredje land på lokala villkor.

### **Danmark**

Danmarks Rederiförening arbetar för att tonnagebeskattning införs i Danmark som ett alternativ till traditionell rederibeskattning. Något förslag från politiskt håll om sådan beskattning har emellertid ännu inte presenterats.

I Danmark finns sedan 1988 vid sidan av det ordinarie skeppsregistret ett s.k. Dansk Internationalt Skibsregister (DIS). Genom registrering av ett fartyg i DIS kan ett rederi anställa utländska sjömän och därvid tillämpa sådana löne- och anställningsvillkor som t.ex. gäller i utlänningarnas hemländer. Vidare gäller att dansk sjömansskatt inte utgår på inkomst som intjänats ombord på ett DIS-fartyg.

Fartyg som är införda i DIS registret fick tidigare inte gå i dansk kustfart, dvs. de fick inte transportera gods eller passagerare mellan två danska hamnar. De fick inte heller gå i fart som övervägande ägde rum mellan danska hamnar och ett i lagstiftningen angivet område i Östersjön, Nordsjön och Engelska kanalen. Ett danskt rederi som ville bedriva nu angiven trafik var därför hänvisat till att utföra den med hjälp av ett i det ordinarie danska skeppsregistret intaget fartyg. För ett sådant fartyg gäller inte de förmåner som följer av DIS, t.ex. skattefrihet för ombordinkomster.

Enligt den inom EU gällande cabotageförordningen skall medlemsländerna under en övergångstid gradvis avveckla alla restriktioner för cabotage, dvs. rätten för ett medlemslands fartyg att utföra kustfart mellan två hamnar i en annan medlemsstat. Fr.o.m. den 1 januari 1997 gäller dock att ett fartyg måste ha rätt att bedriva kustfart i sitt hemland för att få lov att bedriva cabotagetrafik i andra medlemsländer. Eftersom DIS-fartyg inte fick bedriva dansk kustfart, skulle de härigenom komma att utestängas från cabotagetrafik i andra EU-länder.

I syfte att stärka DIS-fartygens europeiska konkurrensförmåga har därför det danska Folketinget beslutat att upphäva fartområdesbegränsningen i lagen om DIS beträffande lastfartyg. *Däremot kvarstår begränsningen för passagerarfartyg.* Ändringar innebär för lastfartygens del att de:

1. får rätt att gå i dansk kustfart.
2. kan bedriva cabotagetrafik i andra EU-länder.
3. nu får tillträde till de tidigare förbjudna områdena i Östersjön, Nordsjön och Engelska kanalen.

Den genomförda lagändringen är således mer vittgående än att enbart garantera DIS-fartygen en fortsatt rätt till cabotagetrafik i andra EU-länder. Den innebär också att DIS-fartygens konkurrensförmåga stärks i dansk inrikestrafik samt i trafik i Danmarks närområde. För *passagerarfartygens* del har däremot ingen ändring av fartområdesbegränsningen skett. Å andra sidan har denna begränsning redan sedan tidigare kunnat kringgås genom att arrangera s.k. trekantstrafik. Ett exempel härpå är trafiken mellan Köpenhamn och Oslo. En färja som enbart anlöper dessa städer kan inte registreras i DIS. Genom att låta färjan även anlöpa en tredje hamn, nämligen Helsingborg, föreligger inga hinder mot att registrera färjan i DIS.

### **Holland**

I Holland har en rad sjöfartspolitiska åtgärder vidtagits för att stärka sjöfartsnäringsens internationella konkurrenskraft. Åtgärderna syftar inte bara till att behålla den existerande flottan av bered-



skapsskäl utan även till att utveckla sjöfartsnäringen av rent ekonomiska skäl så att näringen kan bidra till ekonomisk tillväxt och sysselsättning.

Den holländska statens kostnader för lindrad rederibesättning och sänkta bemanningskostnader beräknas uppgå till 95,2 miljoner ECU (790 miljoner SEK) per år. EU-kommissionen har godkänt stödet och härvid uttalat att syftet med detta ligger i linje med kommissionens policy.

De vidtagna åtgärderna har lett till en kraftig ökning av den holländska handelsflottan. Nästan alla holländskkontrollerade nybyggda fartyg har registrerats under holländsk flagg. De sjöfartspolitiska åtgärderna, som i allt väsentligt trädde i kraft den 1 januari 1996, består av följande element.

*Lindring av rederibesättning:* Rederierna kan välja mellan att tillämpa traditionell beskattning eller tonnagebesättning. Den valda metoden för beskattning skall gälla för en period av 10 år.

*Traditionell beskattning:* Denna metod bygger på att den faktiska vinsten från rederirörelse beskattas och att avskrivning tillåts med 11,8 procent av bokfört värde. Härutöver införs möjlighet till snabbare avskrivning med 20 procent på vissa specificerade villkor. Bolagsskatten utgör 35 procent. Fysiska personer har en inkomstskatt i intervallet 37,5-60 procent.

*Tonnagebesättning:* Enligt denna metod beskattas inte den faktiska vinsten utan istället en särskilt framräknad fiktiv vinst. Denna vinst erhålles genom att multiplicera nettotonnaget för ett fartyg med ett i förväg schablonmässigt bestämt belopp per ton och dag. Den framräknade vinsten för ett eller flera fartyg beskattas därefter i sedvanlig ordning. Tonnageskatt utgår oavsett om rederiverksamheten går med överskott eller underskott. I följande uppställning framgår de schablonartade beloppen per 100 nettoton (NT) och dag.

- Dfl 2; per 100 nettoton upp till 1 000 nettoton
- " 1,50 per 100 nettoton upp till 10 000 nettoton
- " 1,- per 100 nettoton upp till 25 000 nettoton
- " 0,50 per 100 nettoton över 25 000 nettoton

Närmare villkor för tillämpning av tonnagesystemet är:

- Såväl juridiska personer som fysiska personer kan begagna sig av systemet.
- Rederiet måste ha sin strategiska bas och flertalet av sina ledningsfunktioner i Holland.
- Systemet syftar till att beskatta rederivinst. Med sådan vinst avses vinst som uppkommer till följd av användning av fartyg för:
  - internationell transport av gods och passagerare.
  - transport av gods, personer i samband med utvinning av naturtillgångar till havs.
  - bogserbåts- eller andra sjöfartstjänster till ovannämnda verksamheter.

*Sänkning av bemanningskostnader genom reducerade skatteuttag på ombordinkomster:* Tidigare har holländska rederier vid inbetalning av skatt på ombordinkomst kunnat behålla ett belopp motsvarande 19 procent av lönen. Från den 1 januari 1996 får dock rederierna behålla ett belopp motsvarande 38 procent av lönen. Detta innebär i praktiken att rederierna kan behålla hela den skatt som belöper på manskapets löner samt att de kan behålla merparten av den skatt som belastar befälets löner.

*Lättnader i reglerna för bemanning av fartyg:* Tidigare gällande inskränkningar i rätten att anställa utländskt sjöfolk på holländska fartyg har upphävts, även beträffande befälhavare.

*Slopande av nationella särkrav beträffande säkerhet och miljö:* De holländska myndigheterna har under årens lopp infört regler om fartygssäkerhet och miljö som har varit mer långtgående än vad som följer av gällande internationella bestämmelser på området. Den holländska regeringen och Hollands redareförening har nu träffat en överenskommelse om att sådana särbestämmelser skall slopas. Detta har lett till att 250 sådana särregler har utmönstrats från myndigheternas föreskrifter. Myndigheterna kan således i fortsättningen inte ställa högre krav på holländska fartyg än vad som följer av internationella bestämmelser.

### **Tyskland**

Den tyska Förbundsdagen har nyligen tagit ett principbeslut om att förbättra den tyska rederinäringens konkurrenskraft genom följande åtgärder på skatteområdet.

*Tonnagebeskattning:* Införande av tonnageskatt för rederier med tyskregistrerade fartyg i internationell fart. Intäkter från verksamhet i direkt anslutning till rederiverksamhet omfattas av tonnagebeskattningen, inklusive intäkter från försäljning av fartyg. Verksamhetsårets vinst beräknas med utgångspunkt från antalet dagar som fartyget sysselsätts i trafik och med följande belopp per dag

- DM 1,80 för varje 100 nettoton upp till 1 000 nettoton
- DM 1,35 för varje 100 nettoton från 1 000 till 10 000 nettoton
- DM 0,90 för varje 100 nettoton från 10 000 till 25 000 nettoton
- DM 0,45 för varje 100 nettoton över 25 000 nettoton

Den som väljer tonnagebeskattning är bunden av detta system under 10 år. Bolagsskatten uppgår f.n. till 35 procent. Förbundsdagen kommer inom kort att ta ställning till en eventuell höjning.

*Minskade bemanningskostnader:* Arbetsgivare som driver egna eller inhyrda fartyg får behålla 40 procent av gjorda skatteavdrag för de ombordanställdas inkomster. Denna förbättring gäller även för ombordanställda på färjor, inklusive intendenturpersonal.

*Tekniska särregler:* Gällande tyska särregler på säkerhetsområdet skall mönstras ut. Lagstiftningen på detta område skall anpassas till de minimikrav som följer av gällande internationella bestämmelser.

*Flexibel bemanning av fartyg:* Den tyska regeringen har föreslagit att ett nytt system för fastställande av storlek och sammansättning av besättning införs. Varje fartyg bedöms individuellt vid fastställande av bemanningskraven.

Vidare föreslås att nationalitetskraven mjukas upp. Det innebär att befälhavaren måste vara tysk, att minst ytterligare ett befäl måste ha EES-nationalitet och att minst en medlem av manskapet har EES-nationalitet. De ovan angivna skatteåtgärderna träder i kraft den 1 januari 1999.

### 3.5 Utbildning och rekrytering

*Det råder ett problem med rekrytering av befäl för hela sjöfartsnäringen, men främst på rederisidan. Den internationella arbetskraftsmarknaden börjar visa tendenser till att tillgång och kompetens i högre grad styr prissättningen av arbetskraften. Detta gäller framförallt på befälssidan.*

*Teknikutvecklingen har förändrat arbetsuppgifterna och behovet av djup specialkunskap har ersatts av behovet att kunna utnyttja och att applicera tekniska hjälpmedel och lösningar i operativt arbete samt i olika kommersiella och tekniska lösningar. Framtidens behov är helhetssyn och användarutbildning, språk m.m. Dvs. en generell och bred utbildning på högskolenivå som kan fångas upp av näringen. De nordiska länderna har valt olika modeller för att tillgodose sjöfartsnäringens utbildningsbehov. Det svenska utbildningssystemet inom sjöfartsområdet har brister av främst strukturell karaktär. Dessa brister finns även i andra länder, vilket gör att Sverige på utbildningssidan, med rätt vald inriktning kan skaffa sig ett försprång avseende konkurrenskraften.*

*Sverige måste finna fram till en egen modell för utbildning om svensk sjöfartsnärings konkurrenskraft skall kunna utvecklas positivt. Det medför behov av en reformering av sjöfartsutbildningen för att möta de krav som den internationella utvecklingen ställer. Detta kan bidra till att skapa nationella konkurrensfördelar.*

*Redareföreningen har hittills klarat att skaffa fram praktikplatser ombord hos sina medlemmar. Fr.o.m. 1999 blir det problem.*

Sjöbefälsutbildningen har traditionellt varit skild från högskoleutbildningen i sjöfartsländerna. Utbildningen saknar generellt erfarenheter av internationellt utbyte, likväl som utbildningsforskning. Kraven på utbildningen och därmed standarden har också varierat mycket mellan olika länder. Det är en av anledningarna till att STCW-konventionen tillkom (The international Convention on Standards of Training Certification & Watchkeeping). Efter den revidering som gjordes 1995 måste varje land visa för International

Maritime Organization (IMO) att de klarar att följa upp STCW-konventionen för att de skall hamna på IMOs s.k. vita lista. STCW 95 är undertecknad av ca 130 stater, inklusive Sverige.

Det åligger den nationella sjöfartsmyndigheten i Sverige, Sjöfartsverket, att utfärda gällande certifikat/behörighet i enlighet med STCW-konventionens krav. De internationella kraven är följaktligen relaterade till behörigheten och certifieringen.

För att bemanna världshandelsflottan krävs ca 1 000 000 ombordanställda för ca 44 000 fartyg dvs. i genomsnitt 24 personer per fartyg inräknat avlösningpersonal. Enligt ISF - den internationella redarföreningen - och BIMCO:s<sup>5</sup> undersökning 1995 fanns det ett underskott på ca 20 000 sjöbefäl och ett överskott på ca 220 000 personer i manskapsbefattning.

Flera av de stora bemanningsbolagen åtar sig inte längre fler uppdrag och norska rederier försöker övertala sina pensionärer att gå till sjöss igen. ISF anser att den enda verkliga lösningen på dessa problem är att rederierna anställer flera befälselever, minst en per fartyg. Tyvärr är det alltför få rederier som är beredda att vidta åtgärder för att nå det målet.

Många rederier försöker dra till sig kompetent sjöbefäl, och samtidigt behålla dem man har, genom att höja lönerna. Det har framkommit att både filippinska och indiska sjöbefäl börjat kunna påverka sina arbetsvillkor och t.ex. ställt krav på längden av ledighet mellan arbetsperioderna till sjöss. Samtidigt tvekar rederierna att anställa nytexaminerade befäl utan tidigare erfarenhet. Detta mot bakgrund av de krav ISM-koden och den reviderade STCW-konventionen ställer och som nu successivt slår igenom med full kraft. Andra faktorer är hoten om höga böter vid t.ex. oljeutsläpp eller andra olyckor. De unga befälen själva kräver ofta snabb befordran som ett villkor för att stanna kvar i rederiet.

EU har ägnat stor uppmärksamhet åt sjöbefälsutbildningen. Nu senast har ECSA (European Community Shipowners Associations)

<sup>5</sup> BIMCO = The Baltic and International Maritime Council

och FST (Federation of Transport Workers Union in the European Union) föreslagit konkreta åtgärder för att komma tillrätta med befälsbristen. I linje med förslagen i Kinnockrapporten "A new maritime strategy" tänker man offensivt. Särskilt behovet av ekonomiskt stöd till rederier som tillhandahåller platser för fartygsförlagd utbildning betonas. EU:s rekommendation om statsstöd knyter an till detta och betonar behovet av fortlöpande högkvalitativ utbildning för sjöbefäl.

Larmrapporterna tas som en utmaning och i rapporterna framhävs att EU-länderna har goda möjligheter att göra sig gällande som leverantörer av sjöbefäl till världshandelsflottan. Det skulle skapa arbete åt många och vara av betydelse för EU-ländernas möjligheter att fortsatt spela en roll som ett ekonomiskt kraftcentrum i världen.

Utbildningen har också under senare år reformerats i Finland, Norge och Danmark.

### ***Sverige***

Den höga medelåldern bland befäl från OECD-länderna är ännu mer påtaglig i den svenska handelsflottan. Sannolikt kommer de flesta av de äldre befäl, som nu är yrkesverksamma, att vara kvar fram till sin pensionering. Förutom de ungdomar branschen kan dra till sig blir det den ganska lilla gruppen befäl i åldrarna 25-45 år, som det kommer att vara störst omsättning på.

Navigationsskolor, senare sjöbefälsskolor, under statligt reglemente fanns före 1980 på fem olika orter; Härnösand, Stockholm, Kalmar, Malmö och Göteborg. Utbildningen omvandlades 1980 till högskoleutbildning och bedrivs i Kalmar med ca 500 studenter och i Göteborg, vid Chalmers, med ca 400 studenter. Sjöbefälsutbildningen utgör därmed en mycket liten del av den svenska högskolan. Antagning till Sjöbefälsutbildningen sker normalt från gymnasieskolans naturvetenskapliga program eller dess energiprogram (fartygsinriktning).

Högskoleverket har i samråd med Sjöfartsverket gjort en utvärdering av Sjöbefälsutbildningar i högskolan publicerad i juni 1998

(Högskoleverkets rapportserie 1998:18 R) och enligt verket finns det ett antal områden som erbjuder möjlighet till ytterligare förbättringar av sjöbefälsutbildningarnas kvalité.

Enligt Högskoleverket torde få utbildningsprogram inom högskolan vara så internationellt inriktade beträffande innehåll och framtida yrkesverksamhet som sjöbefälsprogrammen och trots detta saknas reguljär samverkan med sjöbefälsskolor i utlandet. Därtill kommer att sjöbefälsprogrammen är nästan helt tekniskt inriktade trots att yrket innebär chefsposition, personal och administrativt ansvar som blivit allt mer viktiga med reduceringen av besättningens numerär i moderna fartyg.

Det är också enligt Högskoleverket anmärkningsvärt att ingen av högskolorna bedriver forskarutbildning, lärarutbildning eller forskning inom sjöbefälsområdet. Det innebär att rekryteringen av universitetslektorer inom sjöbefälsutbildningens karaktärsämnen i praktiken är omöjlig. Däremot visar verkets utvärdering att de svenska sjöbefälsutbildningarna fortfarande är av mycket hög internationell teknisk standard och klart ligger över STCW-konventionens krav.

Utbildningen är ur formell synvinkel av god standard, men med de stora förändringar som skett i sjöfartsnärings konkurrensförhållanden innebär bristen på högskolemässighet att den är dåligt anpassad, bl.a. avseende språk, till att bidra till att förstärka den svenska sjöfartsnärings konkurrenskraft på längre sikt.

Högskoleverkets rapport kan tolkas som att sjöbefälsutbildningen aldrig mer än till namnet har blivit inkorporerad i högskolesystemet enligt högskolelagens §9 kapitel 1.

Kvalificerad yrkesutbildning som ett komplement till högskolorna pågår också i Skärhamn. Stiftelsen Sjöfartens Utbildnings Institut bildades under 1998 med Sveriges Redareförening, SEKO och Tjörns kommun som stiftare. Utbildningen bedrivs av Sjöfartsseminariet AB. Utbildningsprogrammet riktar sig mot studerande med betydande sjöerfarenhet. Verksamheten finansieras bland annat med

KY-bidrag<sup>6</sup> på 39 200 kronor per elev. För närvarande går 44 nautiker och 36 tekniker på skolan. Den svenska marinen bedriver också omfattande befälsutbildning med betydande civila inslag.

I Malmö fortsätts den maritima utbildningstraditionen genom att Sverige har värdskapet för den internationella högskolan, World Maritime University (WMU), vilken etablerades 1983. WMU är ett FN-organ inom IMO. Organisationen utdelar årligen ca 100 Master- och Science-examina efter en tvåårig utbildning för studenter med nautisk eller maskinteknisk utbildning från sina respektive hemländer. Utbildningen fokuserar på sjösäkerhet, juridik, miljöskydd och administration av fartyg och hamnar.

### **Utbildningsplatser på fartyg**

Utöver högskoleutbildningen och den kvalificerade yrkesutbildningen finns en sjöfartsutbildning till matrosar och motormän inom ramen för energiprogrammet på gymnasiet. Utbildningen är treårig inklusive arbetsplatsförlagd utbildning ombord på fartyg.

Sveriges Redareförenings (SRF) medlemmar tillhandahåller under 1998 sammanlagt ca 168 fartyg med 2 utbildningsplatser per fartyg och termin för fartygsförlagd utbildning .

*Tabell 1: Utbildningsplatser och kostnader.*

1998	Antal elever	Antal fartyg	Kostnad milj kr	Per Elev
Sjöbefäl	449	113	20	43000
Matros/Motorman	219	55	3	12000
Summa	668	168	23	
1999				
Sjöbefäl	550	140	24	43000
Matros/Motorman	300	50	3	12000
Summa	850	190	27	

Källa: Sjöfartens Analys Institut, Sveriges Redareförening

<sup>6</sup> KY = Kvalificerad yrkesutbildning



Första utbildningsåret utgår ingen lön för tiden ombord. Utbildningstiden omfattar även lov och sommarledighet och därför utgår en viss lön under åren 2 t.o.m. 4 i sjöbefälsutbildningen. Utbildningskostnaden per elev och per utbildningsplats ombord och år varierar med typ av utbildning och längden på praktiktiden. Förutom lönekostnaden uppgår genomsnittskostnaden ombord till 20 000 per elev (för sjöbefäl) och 12 000 per elev (för matros och motorman). Detta motsvarar för 1999 11 miljoner respektive 3 miljoner kronor för sjöbefäl och matros/motormän 1999, dvs. 14 miljoner kronor. Lönekostnadsdelen motsvarar 13 miljoner kronor.

Enligt sjömansregistret finns det idag ca 6 800 svenska sjöbefäl varav ca 2 000 är äldre än 50 år. Förutsatt att dessa befäl skall ersättas de närmaste 14 åren behövs 150 nyexaminerade befäl varje år. Därtill kommer 25 % avgång de första 10 åren samt en viss avgång bland de idag existerande befälen under 50 år. Med 10 % marginal blir behovet i genomsnitt 250 utexaminerade befäl varje år. Det motsvarar ca 850 elever i utbildningssystemet per år. Då behövs 450 praktikplatser dvs. 215 fartyg. Eftersom det finns en oproportionerligt stor andel befäl i 52-55 års åldern kommer behovet att successivt öka mellan 1999-2005 och kulminera vid ca 300 examinerade befäl och ca 1 050 elever i systemet, dvs. 525 praktikplatser på drygt 260 fartyg. Allt förutsatt att målet är att bibehålla lika många svenska befäl som idag.

Den svenskflaggade flottan över 300 GT har fortsatt minska under 1998 i samma takt som under 1997. Med nuvarande reduceringstakt kommer den svensk flaggade flottan att uppgå till ca 190 fartyg mot slutet av 1999. Eftersom utbildningsplatser för närvarande endast tilldelas fartyg över 3 000 GT innebär det att den svensk flaggade flottan inte räcker till för att garantera utbildningsplatser ombord. Av det totala antalet fartyg som tillhandhåller utbildningsplatser 1998 för därför ca 30 stycken utländsk flagg.

SRF:s medlemsrederiers totala kapacitet bedöms nu vara, i stort sett, fullt utnyttjad. Redareföreningen, som hittills fungerat som ett slags clearingcentral, har under hela den tid försöksverksamheten

funnits dvs. sedan 1989, klarat att skaffa fram platser till samtliga elever. Från och med 1999 blir det problem.

För att få rederistöd krävs att rederiet tillhandahåller utbildningsplatser ombord. En del av rederistödet i dess nuvarande utformning går därför till att täcka investeringar i utbildning ombord på svenskflaggade fartyg, samtidigt som utbildning ombord på utlandsflaggade fartyg inte får något utbildningsbidrag. Eftersom avsikten med rederistödet är att bidra till att den svenskflaggade flottan får en konkurrenskraftig kostnadsnivå innebär nuvarande koppling till kostnader för utbildningen ombord att kostnadsreduceringen minskas med ca 27 miljoner kronor under 1999.

Samtidigt finns det rederier som inte tycker det är särskilt positivt, eller från deras utgångspunkter särskilt kostnadseffektivt, att tillhandahålla utbildningsplatser på sina fartyg. Detta beror på att de inte behåller "sina" elever efter utbildningen. Dessa är, enligt rederierna, i bästa fall där under en kortare tid, varefter de övergår till ett annat, kanske utländskt bolag, som betalar bättre och kan erbjuda en snabbare befordringsgång. Det innebär att det finns rederier som tar på sig kostnader för utbildning och kompetensutveckling som "alla" kan tillgodogöra sig.

Utgångspunkten för utbildningen bör vara att ge svenskar en konkurrenskraftig kompetens inom sjöfartsområdet. Detta motverkas idag av att enskilda rederier får svara för kostnader för ca 20 % av den tid som utbildningen omfattar. Detta förhållande, tillsammans med den pågående utflaggningen och det växande behovet av utbildning har lett till en situation där det inte längre går att bibehålla en nationell sjöfartsutbildning för ombordanställda baserad på rekrytering av svenskar.

### ***Övrig utbildning***

Sjöbefälsutbildningen dominerar totalt utbildningen och det finns ett mycket litet utbud av sjöfartsanpassad yrkesutbildning riktat mot agenter, mäklare, hamnar, rederier m.m. både på gymnasial nivå och högskolenivå. Från Högskolan rekryteras ekonomer och tekni-

ker med generella kunskaper i administration, finansiering, management, juridik m.m. Bristen på sjöfartsrelaterad forskning inom de generella ämnena likväl som inom karaktärsämnena är därför ett besvärande handikapp för sjöfartsnäringen. All yrkesutbildning sker mer eller mindre ute i företagen genom praktik. Sjöbefäl som gått iland utgör också en betydande del av näringsens rekryteringsbas varför det är viktigt för denna yrkeskategori att sjöbefälsutbildningen ger högskolebehörighet och möjligheter att komma vidare i utbildningssystemet.

### 3.6 Forskning och utveckling

*Sverige måste finna fram till en egen modell om svensk sjöfartsnäringens konkurrenskraft skall kunna utvecklas positivt. Det medför behov av reformering avseende forskningsverksamheten i Sverige så att den möter de krav som den internationella utvecklingen ställer. Detta kan bidra till att skapa nationella konkurrensfördelar. I praktiken innebär det att ny mer tillämpad forskning bör kompletteras med en högskoleforskning inriktad mot spetskompetens inom teknik-, ekonomi- och marknad med appliceringsmöjligheter inom sjöfartsnäringen och relationerna till övriga transportslag.*

EU:s fjärde ramprogram omfattar drygt 50 sjöfartsrelaterade forskningsprojekt.<sup>7</sup> Samtliga kan i stort sett betraktas som utvecklingsprojekt och som tillämpad forskning. De företag som kommer med i dessa projekt får en uppenbar konkurrensfördel. Bristen på ett nationellt utvecklingsprogram för tillämpad forskning har medfört att svenska sjöfartsföretag inte kunnat delta i EU:s program i samma omfattning som övriga nordiska länder.

Den mest påtagliga förändringen i de nordiska ländernas sjöfartskluster har inträffat i Sverige genom förlusten av den svenska varvsindustrin. Sverige har förpassats från andra plats i världen till

<sup>7</sup> Transport research programme Waterborne sector – project summery

en helt obetydlig plats. Detta har kraftigt reducerat FoU omfattningen i Sverige

Den svenska statens engagemang i transportforskning 1997<sup>8</sup> var enligt forskningspropositionen:

- KFB<sup>9</sup> 173 miljoner kronor
- Banverket 100 miljoner kronor
- Vägverket 200 miljoner kronor
- Sjöfartsverket 0 miljoner kronor
- Luftfartsverket 0 miljoner kronor

Av Banverkets och Vägverkets FoU-budgetar bör uppmärksammas att en betydande del går till verksamhetsnära utvecklingsarbete. Uppskattningsvis går ca hälften av dessa verks FoU-budgetar till samhällsmotiverad och kompetenshöjande forskning vid högskolor och forskningsinstitut.

Sjöfartsverket är i princip helt avgiftsfinansierat och 1997 uppgick FoU utgifterna till ca 13 miljoner kronor. Medel som i huvudsak används till de nya isbrytarna och avgasreningsprojekt.

KFB finansierade 1997 sjöfartsforskning för 3,2 miljoner med tyngdpunkt på säkerhet. NUTEK är huvudfinansiär av det Skeppstekniska programmet, som delvis är en utbildningsforskning, med en budget på 2,5 miljoner kronor varav 60 procent kommer från näringen. Den totala statligt sjöfartsrelaterade forskningen har därför varit omkring 5-6 miljoner per år med huvudsaklig inriktning på "utbildningsforskning" och teknik. Ekonomisk och samhällsorienterad forskning har i princip saknats helt.

Trots de brister som finns i definitioner kan man konstatera att universiteten får merparten av forskningsmedlen och dessa har huvudsakligen utbildning som motiv.

Omfattande frågeenkäter och analyser<sup>10</sup> i Sverige visar tydligt att dagens svenska forskning, med undantag för de större teknikoriente-

<sup>8</sup> Bilaga Ny Kurs i trafikpolitiken, SOU 1997:35, sid 227

<sup>9</sup> KommunikationsForskningsBeredningen

<sup>10</sup> Källa: Öresundsregionen som framtida europeiskt maritimt center

rade svenska sjöfartsföretagen, är något som inte kommer sjöfartsnäringen tillgodo. Attityden i rederinäringen är negativ till den s.k. utbildningsrelaterade forskningen. Däremot efterfrågas en väsentligt mer pragmatisk och näringsrelaterad utbildning.

Det finns en inbyggd konflikt mellan den mer akademiska och utbildningsrelaterade forskningen och den väsentligt mer kortsiktiga och kommersiellt orienterade tillämpade forskningen som bedrivs av institut och kunskapsföretag. Det märks speciellt i Norge där det pågår en kontinuerlig och bred debatt om inriktningen och fördelningen av forskningsmedlen. En debatt som är ett positivt tecken i sig och som saknas i Sverige.

Av rederienkäten som genomförts i anslutning till föreliggande rapport framgick att 15 personer var engagerade i FoU och att rederierna investerade drygt 4 miljoner i egen FoU och köpte externt för 2 miljoner kronor. Av den totala omsättningen för de svarande 35 rederierna på ca 24 miljarder gick 0,03 % till FoU. Trots den mycket låga FoU satsningen svarade 19 av rederierna att betydelsen av FoU för konkurrenskraften är stor eller medelstor.

Bristen på ett nationellt forskningsprogram med tonvikt på utveckling och tillämpad forskning i samarbetet med näringen är ett allvarligt hot mot näringens långsiktiga konkurrenskraft.

I KFB:s nya forskningsprogram, augusti 1998, för sjötransporter har detta förhållande uppmärksamrats. FoU ges där en bredare definition enligt det synsätt som råder inom EU och förslagen i den senaste sjöfartspolitiska utredningen 1995. Sjöfartsprogrammet har inte tilldelats specificerade medel utan finansieringen sker inom KFB:s övriga program.

### 3.7 Några nätverk inom sjöfartsnäringen

Det finns ett antal studier gjorda under senare år av sjöfartsklustren i de nordiska länderna. I tabellen nedan visas de maritima kluster som de blev definierade i Norge av Tor Wergeland 1992, i Sverige

av Sjöfartens Analys Institut Research 1995, i Holland av Peeters m.fl. 1997 och i Danmark av Industriministeriet, 1991.

Tabell 2 Maritima kluster – baserat på direkt sysselsättning

Typ av aktörer	Norge 1991	%	Sverige 1993	%	Holland 1997	%	Danmark 1991	%
Rederier/operatörer	30.300	48,8	13.296	49,9	25.590	29,6	18.050	37,6
Varv/off-shore	14.000	22,6	2.538	9,5	16.023	18,5	6.200	12,9
Utrustning	7.500	12,1	3.031	11,4	n.a.		11.000	22,9
Hamnsektor	700	1,1	4.632	17,4	40.273	46,6	2.800	5,8
Teknisk service	2.000	3,2	282	1,1	n.a.		7.050	14,7
Annan service	2.800	4,5	1.458	5,5	n.a.		2.950	6,1
Andra aktörer	4.800	7,7	1.400	5,2	4.590	5,3	n.a.	
Totalt	62.100	100	26.637	100	86.476	100	48050	100

Källa: Tor Wergeland och Sjöfartens Analys Institut Research

Som framgår av tabellen, är strukturen på de maritima klustren ganska olika för de fyra länderna. För Norge, Sverige och Danmark framstår rederierna som den klart största gruppen, i Holland är det hamnarna som står för nästan halvparten av sysselsättningen. I Norge spelar hamnarna en liten roll, det finns inga riktigt stora hamnar där.

Gruppen andra aktörer är relativt stor i Norge och Holland. I det holländska klustret utgör muddring ca 3 500 av gruppen andra aktörer. I det norska klustret är det svårt att dra klara skillnader mellan de tre sista kategorierna. I Norge finns det en betydande sysselsättning inom klassning, sjöassurans, finansiering, maritim undervisning och forskning. Både Norge och Holland har en relativt stor varvssektor. I Sverige består denna sektor nästan uteslutande av reparationsvarv och små varv. Danmark har ett stort, betydelsefullt varv, något som gör att den samlade sysselsättning på varvssidan är lägre i Danmark än i Holland och Norge. Å andra sidan har Danmark en stor underleverantörssektor som relativt sett är dubbelt så stor som i de andra klustren.

I Holland bildades i juni 1987 "The Fondation Dutch Maritime Network" i syfte att utveckla den sjöfartspolitik som antogs i Holland sommaren 1996. Organisationen är inte enbart en lobbyorganisation utan utgör ett nätverk som skall verka för genomförande av

den nya holländska sjöfartspolitik. Organisationen skall koncentrera sig på fyra områden:

- Forskning/analys där ett antal studier skall genomföras som täcker främst den inhemska sektorn av sjöfartsnäringen.
- Verka för ökad kunskap om sjöfartsnäringen och att öka dess status.
- Rekryteringskampanj till näringen.
- Utveckla Holland som ett center för sjöfartsnäring bland annat genom att skapa ett nätverk på Internet som lyfter fram de holländska sjöfartsföretagen.

Ett liknande initiativ som ej omfattar rekrytering har tagits i ett svensk/danskt samarbetsprojekt i Öresundsregionen i form av ett Interregprojekt II där EU svarar för 50 % av finansieringen av en förstudie för 2 miljoner kr. Sjöfartstyrelsen i Danmark är projektansvarig. Studien har genomförts av Maersk Broker Research och Sjöfartens Analys Institut Research. Rapporten är offentlig och kan nås via [www.sai.se](http://www.sai.se) eller [www.maritimt-udviklingscenter.dk](http://www.maritimt-udviklingscenter.dk)

I Sverige finns Sjöfartens Analys Institut (SAI) som utgör ett nätverk inriktad på främst tillämplig forskning inom management, omvärlds- och marknadsanalys och som idag finansieras av 110 olika organisationer inom huvudsak den svenska sjöfartsnäringen där Sjöfartsverket svarar för ca 20 procent av finansieringen genom allmänna medel och uppdragsverksamhet. Målgruppen på sikt för SAI:s verksamhet utgörs av den nordiska sjöfartsnäringen.

Sjöfartsnäringens minskning i relativa nationella termer ligger bakom den allt mer utsprida ambitionen att skapa olika former av nätverk för att kompensera för bristande kommunikation och samverkan. Nätverken kan som i Hollands fall vara nationellt eller i Öresundsregion bilateralt eller i SAI:s fall nordiskt. Flera nätverk kommer sannolikt att skapas på andra grunder. Nätverken utgör en form av allianser som framför allt kommer att karakterisera området för forskning/utveckling, kunskapsföretag och myndigheter, men även underleverantörer och varv i framtiden.

Den nationella marginaliseringen av sjöfartsnäringen har nått längst i Finland, Danmark och Sverige. Men sjöfartsnäringen är även i Norge på väg att i allt högre grad i ett nationellt perspektiv hamna i samma situation. Den nordiska sjöfartsnäringen likaväl som FoU samt utbildning kommer därför att i framtiden i allt högre grad behöva förlita sig på nätverk som går över nationsgränserna. Huruvida detta leder till ett ökat nordiskt samarbete är i allra högsta grad en politisk, men även en kommersiell frågeställning.

Jag återkommer senare till detta i min beskrivning av konkurrenskraften i den svenska sjöfartsnäringen och i mitt förslag till handlingsprogram.



## 4 Den svenska sjöfartsnäringen

*Det svenska kostnadsläget är generellt sett inte högt utan kostnadsproblemet för sjöfartsnäringen är nästan helt fokuserat till arbetskraftskostnaderna ombord p.g.a av att rederierna idag arbetar på en internationell arbetskraftsmarknad.*

*Sverige utgör idag en liten sjötransportmarknad, ca 2 % av den globala marknaden. Marknaden har sedan 1993 växt kraftigt, samtidigt som de svenska rederierna har tappat marknadsandelar på hemmamarknaden. Torrlast/bulkmarknaden är uppdelad på många små och medelstora volymer. Systematisk lastpooling förekommer inte och de relativt få stora industrierna innebär att kravställandet från lastägaren uteblir som incitament till utveckling och förnyelse. Det stora beroendet av europaexport har framförallt gynnat Ro-Ro och färjemarknaden där det också har skett viss teknikutveckling.*

*Eftersom Sverige ur transportsynpunkt är nästan helt beroende av sjöfarten finns det en betydande hamnverksamhet i landet. Även andra sjöfartsrelaterade verksamheter har fått en växande betydelse i det svenska sjöfartsklustret, t.ex. en relativt framgångsrik underleverantörsindustri. Generellt sett har konkurrensförhållanden blivit allt hårdare. Hamnarna och rederierna upplever både en inbördes hårdare konkurrenssituation och en ökad konkurrens från våra grannländer. Inom kompetensområdet, utbildningen och FoU saknas en positiv rivalitet och ett konkurrensförhållande därför att verksamheterna är splittrade och saknar internationellt utbyte.*

*Myndigheternas roll går i stort ut på att skapa ramförutsättningar för näringen. Framförallt gäller detta de politiska regelverken och*

de organisatoriska strukturerna samt ansvarsfördelningen mellan departement och övriga offentliga myndigheter. Sjöfarten berör flera departement och myndigheters ansvarsområden, men genom att sjöfartsnäringsen minskat i både sysselsättnings- och omsättningstermer fångar idag inte strukturen och ansvarsfördelningen på myndighetssidan upp de specifika förhållanden som sjöfartsnäringsen arbetar i.

Sammanfattningsvis har det svenska sjöfartsklustret tunnats ut sett ur nationell synvinkel vilket innebär att näringsen och myndigheterna måste vidga sitt synsätt till att även omfatta ett internationellt perspektiv.

Det finns ett antal starka sidor i det svenska sjöfartsklustret som i korthet kan sammanfattas enligt följande:

- Ett utbud av maritima tjänster som är av världsklass.
- En relativt stark underleverantörssektor
- Fokusering på industriell sjöfart
- På rederisidan finns sektorsvis en betydande anpassningsförmåga och marknadsförståelse.

Svagheterna är i korthet:

- Klustret saknar stora maritima koncerner
- Höga besättningskostnader – flykt från svensk flagg.
- Låg teknologisk och kommersiell nivå inom vissa rederisegment
- Avsaknad av tillämpad FoU
- Brist på integrering och internationalisering inom utbildningen
- Svaga samarbetsrelationer och dålig kommunikation i sjöfartsklustret

Svensk sjöfartsnäringsen är benämningen på den del av näringsliv, myndigheter och förvaltning som är verksamma inom sjöfarten eller inom sjöfartens egna försörjningsled (rederier, utrustning, förnödenheter, hamntjänster, lotsning, bärgning, försäkringar, utbildning m.m.). En genomgång<sup>11</sup> visar att drygt 500 rederier, skeppsmäklare, agenter, hamnar, varv och underleverantörsföretag enligt denna de-

<sup>11</sup> Sjöfartens Analys Institut Research

definition kan anses ingå i svensk sjöfartsnäring. Detta nätverk omsätter ca 45 miljarder kronor och sysselsätter direkt ca 27 000 personer i Sverige.

Sverige har ca 0,2 procent av världsbefolkningen och producerar inte fullt 1 % av världens BNP, svarar för 1,5 procent av världens handel och kontrollerar nästan 3 procent av sjötransportkapaciteten i världen (12:e plats bland världens rederinationer). Inom enskilda segment spelar den svenska rederinäringen en ännu mer framträdande roll. Det gäller exempelvis oceangående tanksjöfart, biltransporter, kyltransporter, skogsprodukttransporter, färjetrafik och produkttankfart inom Europa.

Som definition på rederi har jag valt följande: "*Företag som för sin näring äger eller långsiktigt (>1år) förfogar över fartyg*".

Managementbolag är bolag som har specialiserat sig på att sköta bemanningen eller teknisk drift av fartyg för ägarens räkning. Befraktning av fartyg kan också läggas ut på fristående bolag. Denna utveckling tog fart under den internationella sjöfartskrisen på 1970-talet, när banker, finansieringsbolag, varv och handelshus tog över fartyg eftersom de ursprungliga ägarna inte kunde fullgöra sina ekonomiska förpliktelser. Det innebär att rederiverksamhet inte enbart bedrivs av helintegrerade rederibolag, utan också av managementföretag, befraktningsmäklare, skeppsmäklare och befraktningsavdelningar inom industri- och transportföretag.

Beskrivningen av *den svenska rederibranschs struktur* baseras enbart på data från rederi- och managementbolag registrerade i Sverige. Koncernbolag (moder- eller dotterbolag) ingår i beskrivningen endast om de driver rederiverksamhet. Offshore-verksamheter eller verksamheter av lokal karaktär som mindre bogser- färje- och nöjstrafik ingår inte i beskrivningen av *rederibranschen*.

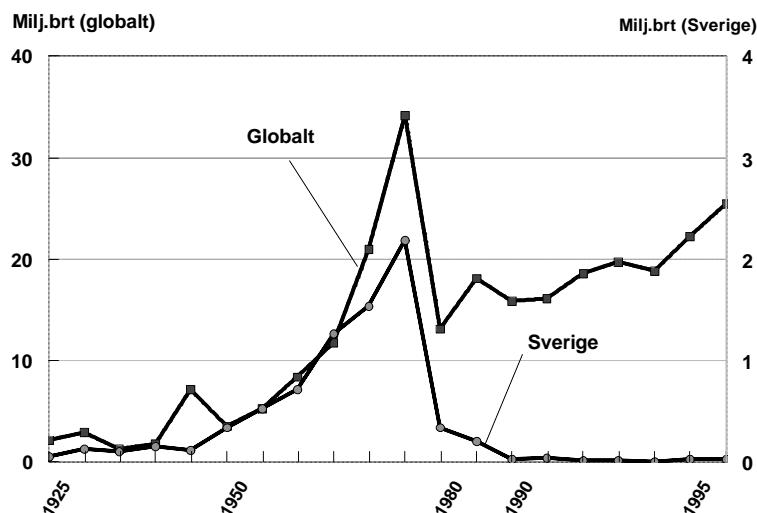
## 4.1 Historisk beskrivning av näringen

Under 1890-talet gjordes två mycket omfattande och grundliga statliga sjöfartsutredningar, som föreslog minskade sjöfartsavgifter, skattelättnader för rederier, driftsubventioner till svenska fartyg i utrikes trafik, förbättrade lånemöjligheter för rederierna och stöd till uppbyggandet av en svensk varvsindustri. Under perioden 1895-1914 utvecklades den svenska sjöfartsnäringsen mycket starkt. I medeltal inköptes till Sverige 150 fartyg per år. Det var huvudsakligen brittiska andrahandsångare som var för dyra att driva under den brittiska högkostnadsflaggan. Köpare var företrädesvis svenska och norska sjökaptener och säljarna låg ofta kvar med andelar i fartygen till dess att köparna kunde betala för hela fartyget. Det rörde sig om brittisk utflaggning till lågkostnadsländerna Sverige och Norge.

Under mellankrigstiden skedde en dynamisk utveckling av den svenska rederinäringsen, främst inom den reguljära linjesjöfarten som bar den snabbt växande svenska utrikeshandeln. Efter andra världskriget skedde en expansion där Sverige tog den internationella ledningen inom sjöfart och varvsindustri. Visserligen var Sverige under denna tid på väg att bli ett högkostnadsland, men marknaderna var under efterkrigstiden nästan omätliga. Det hör också till bilden att under första hälften av 1900-talet erhöjll alla rederier med reguljär trafik driftsubventioner i USA, Storbritannien, Tyskland och Frankrike. De rederier som arbetade med äldre tonnage konkurrerades emellertid ut av den svenska kostnadsutvecklingen och den snabba rationaliseringstakten i näringen.

Den långa strukturellt betingade varvs- och sjöfartsdepression, som inleddes 1974 och varade till 1986, medförde att 80 procent av den svenska handelsflottan såldes till utlandet. Svenska rederier fick inte äga fartyg utomlands så någon utflaggning kunde ej ske. Fartygen kunde inte drivas under den svenska högkostnadsflaggan utan fick säljas på en dålig andrahandsmarknad med stora kapitalförluster som följd. Fartyg gick direkt från nybyggnadsvarv till uppläggning och senare försäljning. Med några få undantag eliminerades hela det gamla svenska rederietablissemang under 70- och 80-talen. Ny

skattelagstiftning för partrederier stoppade också tillförseln av nytt kapital till näringen. De statliga svenska programmen under andra hälften av 70-talet och in på 80-talet för att rädda världens då näst största varvsindustri ledde dock till att många smårederier, främst på västkusten, för en liten kontantinsats kunde beställa nya fartyg.

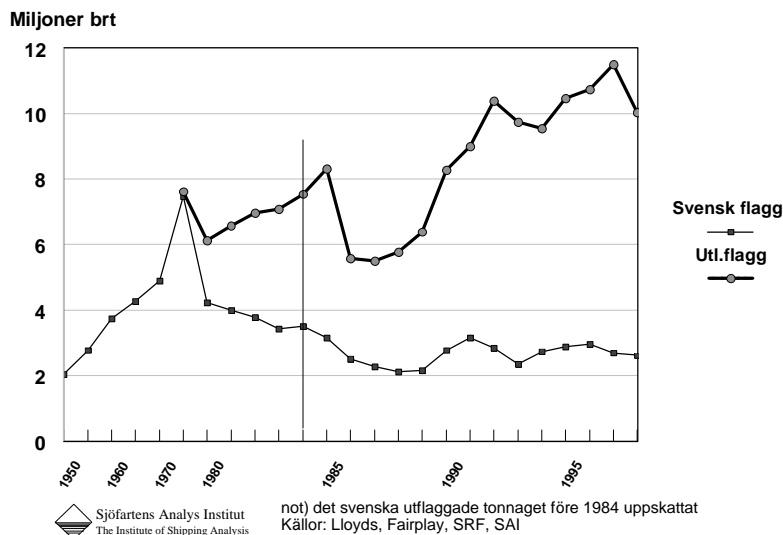


Figur 2: Varvsproduktion i världen resp. Sverige 1950-1997.

Detta blev inledningen till en kraftig expansion inom den svenska europasjöfarten och som senare delvis skulle ersätta den rederinäring som förlorades under krisen. Dessa skärgårdsrederier hade utmärkt driftekonomi och liten administration som största fördel och främsta affärsidé. Ofta arbetade flera delägare ombord. Allt eftersom dessa rederier expanderade och byggde allt större fartyg anställdes den rederiexpertis som hade friställts när de stora rederikoncernerna gick i konkurs eller eliminerades på andra sätt. Parallellt startades också under andra hälften av 1980-talet ett antal rederier av rederitjänstemän som friställdes när de gamla rederierna upplöstes eller krympte, vilka spekulerade i stigande priser på stortanktonnage. Dessa rederier börsnoterades efter hand och fartygen registrerades utomlands, vilket nu hade blivit tillåtet i Sverige. Trots

att svenska rederier har kunnat öka sin transportkapacitet under perioden 1974-1986 har svensk sjöfartsnäring upplevt en kraftig reducering av antalet sysselsatta inom samtliga delnäringsgrupper. Mest påtagligt är reduceringen inom varvsindustrin.

Samtidigt som Sverige förlorat sin varvsproduktion har det svensk-kontrollerade tonnaget och rederiomsättningen ökat kraftigt, vilket inte hade varit möjligt utan ökad användning av utländsk flagg som påbörjades i mitten på 1980-talet.



Figur 3: Svenskkontrollerat tonnage, andel av handelsflottan.

Trots förlusten av svensk varvsindustri har sjöfartsnäringen kunnat bibehålla och utveckla sina marknadsandelar. Sedan 1986 karakteriseras sjöfartsnäringen av fortsatt konkurrens men framför allt av nya trender som innebär att de internationella ramförutsättningarna politiskt och marknadsmässigt för att bedriva sjöfart blivit avsevärt bättre. Men nu börjar konsekvenserna för det svenska sjöfartsklustrets konkurrenskraft genom förlusten av den svenska varvsindustrin att allt mer göra sig märkbar, vilket jag återkommer till senare.

## 4.2 Anställda och omsättning

Svensk sjöfartsnäring sysselsätter, enligt bedömningar gjorda av Sjöfartens Analys Institut, direkt ca 27 000 personer. Ca 10 000 personer i andra branscher beräknas därutöver vara sysselsatta med att leverera varor och tjänster direkt till näringen och ytterligare 23 000 via andra näringar, bl.a. övriga transportnäringar, petroleu-  
mindustrin och verkstadsindustrin.

Tabell 3: Antal företag och sysselsättning per näringsgren.

Andel i %	Antal Företag	Direkt Sysselsättning	Omsättning
Rederier	37	51	63
Mäklare och agenter	19	5	9
Skeppshandel	5	1	3
Hamn och stuverier	14	16	8
Hamn/rederistödtjänster	7	1	1
Varv civila	4	3	2
Varv övriga	1	6	2
Utrustningslev.	10	11	9
Teknikföretag	3	1	1
Myndigheter	0	5	2
Summa %	100	100	100
Totalt	500 företag	27.000 personer	45 miljarder

Källa: Sjöfartens Analys Institut Research

Rederiverksamheten svarar för ca 63 procent av omsättningen och 50 procent av sysselsättningen inom sjöfartsnäringsen, hamnverksamheten för 16 procent av sysselsättningen och 8 procent av omsättningen.

Rederiverksamheterna domineras av ett fåtal stora rederier, medan däremot underleverantörssidan mer präglas av små och mindre företag. Det finns en påtaglig småföretagskaraktär i mäklar- och teknikföretagen som inte reflekterar dessa företags betydelse sett ur kunskapssynvinkel.

De stora sysselsättnings- och omsättningstalen finns i de etablerade verksamheterna medan den kritiska specialkunskapen tekniskt och marknadsmissigt ofta finns i de mindre företagen.

Tabell 4 Antal företag fördelat per omsättningsklass 1995

	Omsättning miljoner SEK				Summa	%
	<99	100-199	200-399	>400		
Rederier	154	12	13	16	195	37
Mäklare och agenter	93	3	4	1	101	19
Skeppshandel	22	2	3		27	5
Hamn och stuverier	66	2	2	1	71	14
Hamn/rederistödtj.	31	2	2		35	7
Varv civila	19	1			20	4
Varv övriga		1		1	2	0
Utrustningslev.	42	4	4	2	52	10
Teknikföretag	18				18	3
Myndigheter				1	1	0
<b>Summa</b>	<b>445</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>22</b>	<b>522</b>	<b>100</b>

Källa: Sjöfartens Analys Institut Research

Tabell 5: Omsättning i '000 SEK per omsättningsklass.

	Omsättning miljoner SEK				Summa	%
	<99	100-199	200-399	>400		
Rederier	2 970	1 760	3 840	18 792	27 362	63
Mäklare och agenter	1 671	367	1 029	761	3 828	9
Skeppshandel	217	320	969		1 506	3
Hamn och stuverier	1 588	293	658	818	3 357	8
Hamn/rederistödtj.	233	246			479	1
Varv civila	584	162			746	2
Varv övriga		152		736	888	2
Utrustningslev.	1 047	614	1 324	1 094	4 079	9
Teknikföretag	321				321	1
Myndigheter				915	915	2
<b>Summa</b>	<b>8 631</b>	<b>3 914</b>	<b>7 820</b>	<b>23 116</b>	<b>43 481</b>	<b>100</b>

Källa Sjöfartens Analys Institut Research



Vid sidan av Svenska Skeppshypotekskassan har S|E|B, Nordbanken, Handelsbanken och Föreningssparbanken byggt upp egna avdelningar kring fartygsfinansiering. Vid dessa avdelningar sysselsätts totalt ett 30-tal personer.

De svenska bankernas och kreditinstitutens omsättning inom sjöfartsnäringen är svår att bedöma, men de samlade krediterna till svenska rederier för fartygsinnehav bedöms av företrädare för bankerna ligga mellan 30 och 45 miljarder kronor.

Tabell 6: Antal anställda per omsättningsklass 1995/1996.

	Omsättning miljoner SEK				Summa	%
	<99	100-199	200-399	>400		
Rederier	3 361	1 203	3 528	5 204	13 296	50
Mäklare och agenter	862	122	185	45	1 214	5
Skeppshandel	119	34	91		244	1
Hamn och stuverier	1 840	520	840	1 050	4 250	16
Hamn/rederistödtj.	286	96			382	1
Varv-civila	745	136			881	3
Varv-övr.		704		953	1 657	6
Utrustningslev.	1 035	357	750	889	3 031	11
Teknikföretag	282				282	1
Myndigheter				1 400	1 400	5
Summa	8 530	3 172	5 394	9 541	26 637	100

Källa Sjöfartens Analys Institut Research

Utredningen har genomfört en enkät. Enkätunderlaget omfattar rederier med ca 24 miljarder i omsättning och 5 000 anställda. I vissa delar är dock svarsfrekvensen väl låg och det finns anledning att vara försiktig med slutsatserna. Tillsammans med resultat från andra enkätundersökningar intervjuer m.m. kan man dock dra vissa slutsatser.

Färjenäringen med sin relativt övriga rederiverksamheter höga personalintensitet påverkar både antalet anställda ombord och iland, samt fördelningen på personalkategori kraftigt. Detta gäller både ombordanställda och iland. Sjöbefäl utgör ca 40 % av de anställda med utbildning över 3-årigt gymnasium. Fem rederier svarar för 80 % av de anställda civilekonomerna. Samma rederier har också

en betydande andel av de anställda sjöbefälen. Färjerederierna påverkar även åldern på tonnaget kraftigt.

Tabell 7 Fördelning av anställda – baserat på 35 rederier

Kategori	Antal	Andel %
Totalt	4966	100
<b>Varav ombord</b>	3891	78
Kapten	423	8
Styrman A	176	4
Styrman B	112	2
Sjöingenjörer	234	5
Maskin A	123	3
Maskin B	66	1
Övrigt befäl	164	3
Matros	872	17
Motor	311	6
Övriga ombord	1530	31
Praktik ombord	292	6
<b>Varav i land</b>	766	15
Sjöbefäl	99	2
Civilekonom.	139	3
Civilingenjör	14	0
Gym. 3-årig	672	14
Gym. 2-årig	142	3
Övrigt	127	3
Praktik i land	13	0

Kategorin övriga ombord omfattar bl.a. 2 större färjerederier

Utesluts dessa minskar posten till 300 anställda.

Källa: Sjöfartens Analys Institut Research

### 4.3 Rederierna

*Kvarvarande styrkepositioner finns framför allt inom råolja-, produkt-, kemikalie- bil-, skogsprodukt-, färje- inklusive RoRo-transporter och kyltransporter. Däremot har traditionell torrlast-, bulk- och containertrafik inklusive feedertrafik, med få undantag reducerats kraftigt. Gastransport- och kryssningsrederier saknas.*

*Rederierna har bantat sina overheadkostnader kraftigt och med få undantag har de idag inga egna tekniska avdelningar eller kapacitet att bedriva avancerad produktutveckling. Samtidigt har internationaliseringen och kostnadsnackdelen medfört att det svenskflaggade tonnage krympt till en nivå där återväxten av svenska sjömän och kompetensutvecklingen för den svenskkontrollerade handelsflottan är hotad.*

*Genom att taxfreeförsäljningen upphör och genom de anpassningar som skett i regelverken, bland annat i Tyskland, dras nu också den svenska färjenäringen in i samma problematik som hittills gällt för lastfartygen.*

*Sammanfattningsvis har svenska rederinäring visat en relativt god förmåga att anpassa sig till de internationella förändringarna samt även en god förmåga att kunna differentiera sina produkter. Kostnadsläget har dock kraftigt försämrat konkurrenskraften. Denna negativa utveckling har också successivt förstärkts genom att näringen idag har uppenbara problem att säkerställa kompetensutvecklingen både ombord och i land. I en del segment är både marknads- och produktutvecklingen delvis eftersatt.*

Rederibolag i Sverige samt utländska rederibolag med svenska ägarintressen kontrollerar en flotta på nästan 570 fartyg med en samlad kapacitet på ca 18 miljoner ton dödvikt (dwt), varav 6 miljoner dwt är långtidsinchartrat (>1år) tonnage. Det motsvarar nästan 3 procent av den samlade sjöfraktkapaciteten i världen. Av det kontrollerade tonnaget är ca 90 procent (dwt) eller ca 60 procent (antal) registrerade utanför Sverige. Standarden på det totala svenskkontrollerade tonnaget är hög och genomsnittsåldern internationellt sett låg; 15 år.

I syfte att hantera risker, finansiering av fartygsköp och säkra tillgången på kompetens är ägandet och driften av fartyg inte sällan fördelade på flera bolag. Rederiverksamhet kan således baseras antingen på ägda eller inhyrda fartyg eller på delar av lastkapaciteten i ett fartyg. Mellan rederi, ägar- och driftbolag skrivs charterkontrakt eller managementavtal, beroende på hur ansvaret för fartygets drift fördelas.

Rederinäringen är en stor tjänsteexportör och är inte bara en betydelsefull underleverantör till den svenska exportindustrin, utan också en viktig del av densamma, både när det gäller varu- och persontransporter.

Av rederiernas totala bruttointäkter kommer ca 2/3 delar från trafik där fartygen aldrig angör Sverige. Enligt bedömningar gjorda av SAIR i samband med Sjöfartspolitiska Utredningen 1995 är intäkterna för sjöfartstransporter utförda av svenska rederier större än svenska företags inköp av sjötransporttjänster av utländska rederier. Därtill kommer att framförallt underleverantörerna har en mycket hög exportandel.

Eftersom mina direktiv specificerar små och medelstora rederier som särskild grupp har jag valt att i efterföljande avsnitt särredovisa dessa i grafer m.m.

### ***Klassificering av rederier***

Ett problem med rederinäringen är att de gängse definitionerna för små och medelstora företag inte stämmer särskilt bra. Om man ser till sysselsättning är de flesta rederier små eller medelstora. Det motsatta förhållandet gäller om man ser till omsättning eller balansomslutning. Då blir många rederier stora. Då det ej finns någon vedertagen definition på vad små eller medelstora rederier är har jag gjort gränsdragningar som innebär att jag benämner de börsnoterade, inklusive dotterbolag, plus 3 andra för storredier. Det är sammanlagt 12 stycken enligt följande:

ACL	Cool Carrier	N&T Argonaut
B&N	Gorthon Lines	Stena
Brovo	Rederi AB Gotland	SOL
Concordia	ICB	Wallenius

Övriga rederier benämner jag små och medelstora. Denna avgränsning stämmer ganska väl överens med intentionen i de av EU-kommissionen och andra EU-organ använda definition av "det lilla företaget" som;

- har färre än 50 årsanställda, och
- har antingen en årlig omsättning som inte överstiger 7 miljoner ECU, dvs. ca 65 miljoner SEK, eller en årlig balansomslutning som inte överstiger 5 miljoner ECU, dvs. ca 46 miljoner SEK.

Det förekommer avvikelser vid användningen av småföretagsbegreppet både uppåt och nedåt vad gäller antalet anställda, omsättning och balansomslutning, alltefter verksamhetsområde. I ett av EU nyligen lagt förslag om lånegarantier till småföretag anges 100 anställda som övre gräns. Småföretagsdelegationen som nyligen har presenterat sina rapporter har anslutit sig till EU:s ovan angivna definitioner med följande kommentarer.

- att konflikter med EU:s regelverk kan undvikas vad gäller särbehandling och konkurrensneutralitet
- att definitionen i sig omfattas av många och är hanterlig
- att definitionen är att betrakta som övre gräns, med möjligheter att i speciella fall sätta snävare gränser.

De små och medelstora rederierna har jag delat upp i följande marknadskriterier. Vissa rederier har fartyg i flera segment<sup>12</sup>.

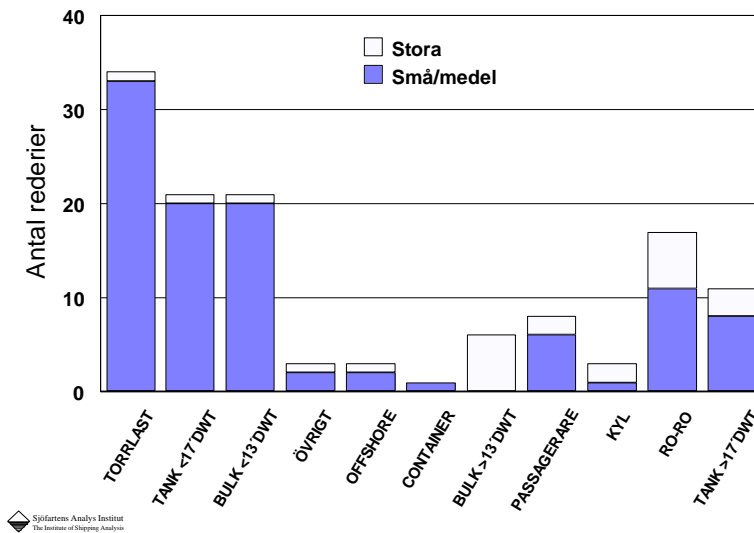
- |                               |               |
|-------------------------------|---------------|
| • Tankfartyg under 17 000 dwt | • Kyl         |
| • Tankfartyg över 17 000 dwt  | • RoRo        |
| • Bulklast under 13 000 dwt   | • Offshore    |
| • Bulklast över 13 000 dwt    | • Container   |
| • Övriga torrlastfartyg       | • Passagerare |

Den följande beskrivningen av den svenska rederinäringen omfattar alltså rederier vars huvudsakliga verksamhet är enbart godstransport eller i kombination med passagerartransporter, inte företag som huvudsakligen bedriver passagerar-, offshore-, bogsering-, fiske-, turistnäring- eller annan rederiverksamhet utanför ovanstående områden. Ej heller rederier som bedriver verksamhet med fartyg under 300 bruttoton.

Enligt Statistiska Centralbyrån finns det ca 700 företag, handelsbolag, föreningar och privata personer som sysslar med rederiverk-

<sup>12</sup> Rederierna är dock inte dubbelräknade.

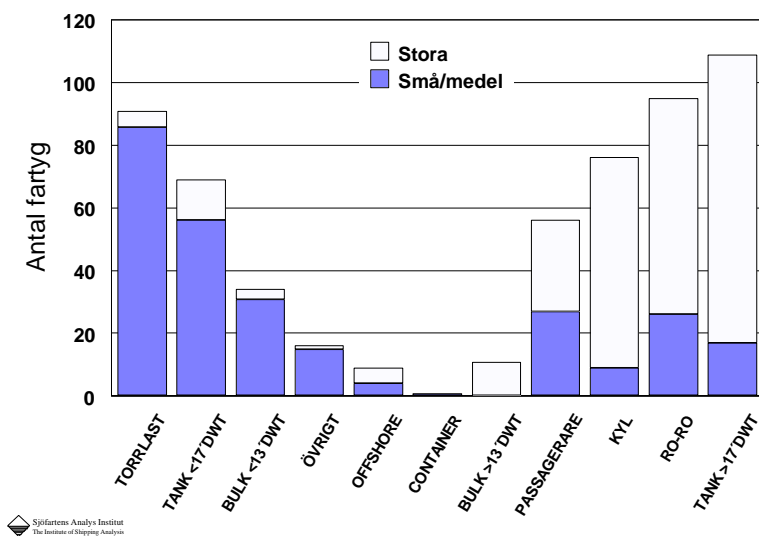
samhet. Ca 500 av dessa visar sig vid en närmare granskning inte vara aktiva inom sjöfart. Ytterligare ca 100 utgörs av fiskare och sådana som bedriver mindre passagerartrafik (ex. sjötaxi) m.m. Det finns också ett bortfall som uppstår efter en bortrensning av dubbelräkning i statistiken eftersom ett flertal rederier bildar egna företag för varje nytt fartyg. Antalet svenska rederier, som i enlighet med ovanstående definition bedriver gods- och kombinerade gods- och passagerartransporter, var vid halvårsskiftet 1998, ca 100, varav 12 stora och ca 90 små och medelstora företag.



Figur 4: Antal svenska rederier per segment, fördelat på stora respektive små/medelstora företag

Totalt omsätter dessa företag idag ca 28 miljarder kronor per år. Ca 65 företag svarar för ca 97 procent av omsättningen, baserat på rederistatistiken för 2:a kvartalet 1997. Rederiverksamheter inom andra branscher omsätter ytterligare ca 0,5 miljarder. Därtill kommer omsättningen i utländska intressebolag eller direktägda utländska bolag. Den totala svenskkontrollerade rederiverksamheten i och utanför Sverige beräknas därför omsätta drygt 45 miljarder kronor.

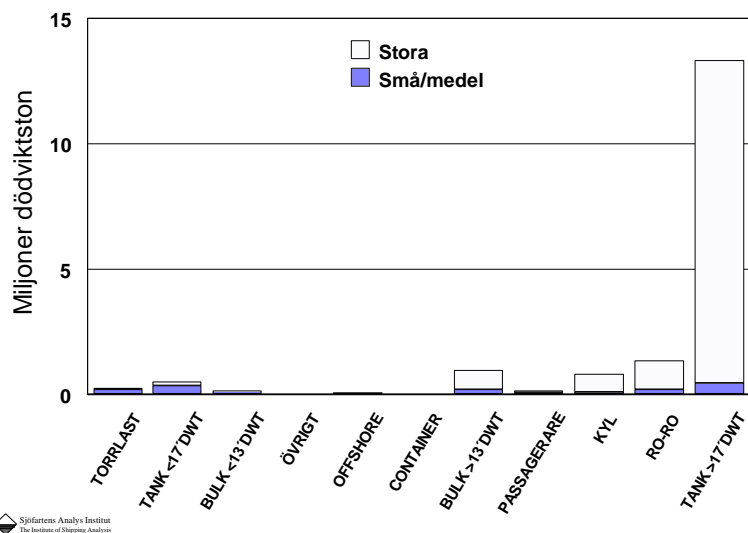
Tillsammans kontrollerade dessa rederier en flotta på 567 fartyg, varav 226 seglar under svensk flagg och 341 under utländsk flagg.



Figur 5: Svensk kontrollerade fartyg under svensk eller utländsk flagg, fördelat på stora respektive små/medelstora företag.

De 12 stora rederiföretagen kontrollerar fartyg om sammanlagt 15,7 miljoner dwt och de 102 mindre och medelstora rederierna fartyg om sammanlagt 1,9 miljoner dwt. De små och medelstora rederiernas andel av flottans totala lastkapacitet motsvarar således 11 procent. Uttryckt i procent svarar ca 80 procent av rederiföretagen för ca 10 procent av omsättningen och ca 25 procent av sysselsättningen.

Bland de stora rederierna svarar tankflottan för 37 procent av antalet fartyg, men för nära 90 procent av den totala lastkapaciteten.



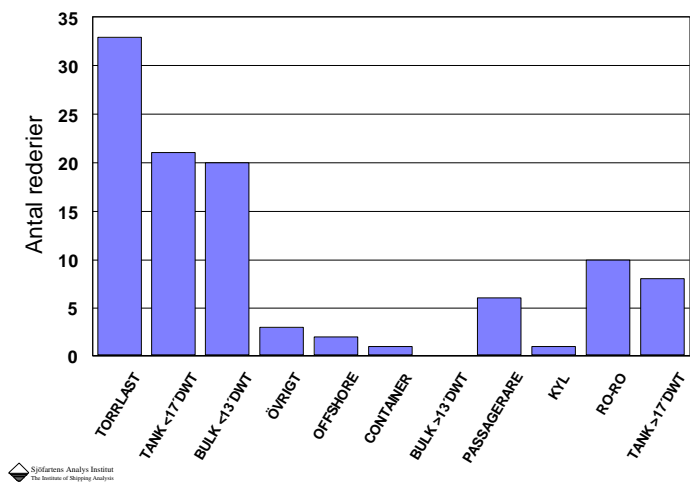
Figur 6: Svenskkontrollerat tonnage (dwt) under svensk eller utländsk flagg, fördelat på stora respektive små/medelstora företag

### Marknadsområden

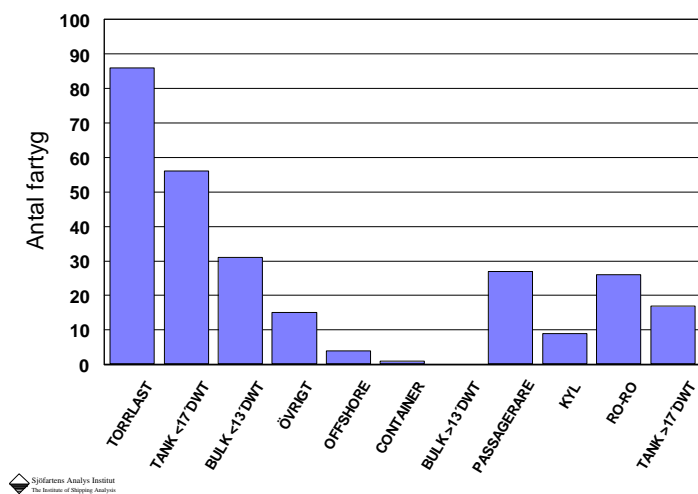
Medan de stora rederierna nästan uteslutande är sysselsatta med tredjelandstrafik baserad på stora tank-, bulk-, ro-ro- och kylfartyg i oceanfart, är de mindre och medelstora rederierna främst inriktade på kust- och europafart med torrlast-, ro-ro- samt mindre produkt-tank, kemtank- och bulkfartyg. Några medelstora rederier är aktiva även i oceanfart med kyl- och produkttankfartyg.

Bland de mindre och medelstora rederierna svarar de med torrlast- och mindre bulkfartyg (<13`dwt) antalsmässigt för mer än hälften av det totala antalet rederier.



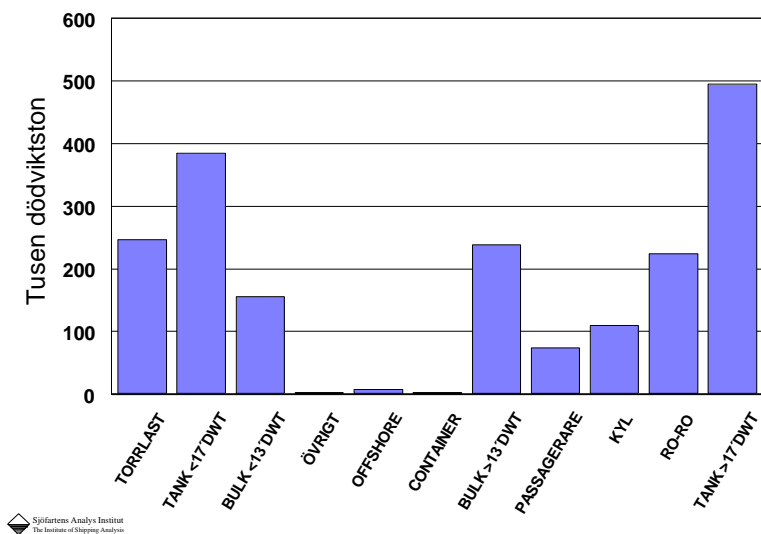


Figur 7: Antalet företag per verksamhetsområde avseende små och medelstora rederier.



Figur 8: Antalet fartyg per verksamhetsområden avseende små och medelstora rederier

Torrlast- och mindre bulkfartyg (< 13´dwt) svarar för ca två femtedelar och mindre tankfartyg (<17´dwt) för vardera ca en femtedel av antalet fartyg inom denna grupp av rederier.



Figur 9: Dwt per verksamhetsområden avseende små och medelstora rederier.

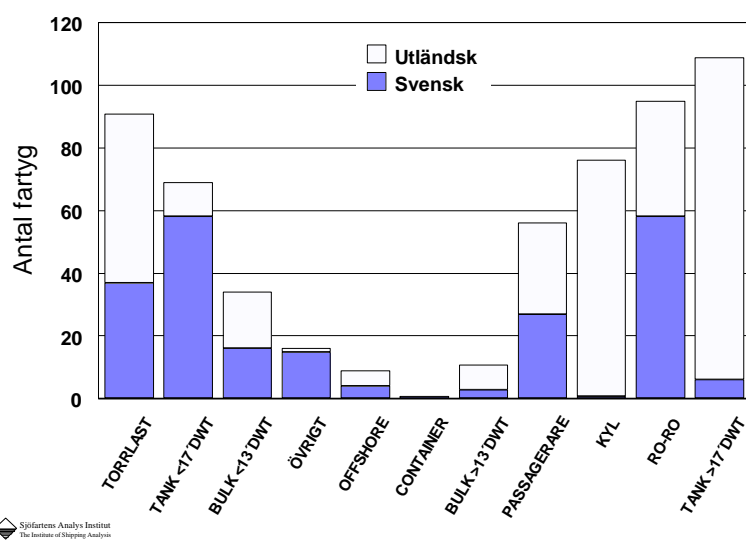
Uttryckt i dödviktston svarar tankflottan för nära 50 procent av den totala lastkapaciteten inom denna grupp rederier. Fördelat på geografiska områden genererades 69 procent av de samlade rederiintäkterna av rederier som i huvudsak bedrev godstransporter i europa- och oceanfart och 28 procent av färjor. 4 procent genererades av trafik i inre fart.

När man studerar antalet rederier över den senaste 15 årsperioden kan man se att antalet torrlast och bulkrederier har minskat kraftigt. Det gäller såväl rederier med stora fartyg som de med små. Detta hänger samman med klara lönsamhetsproblem med dessa fartyg.

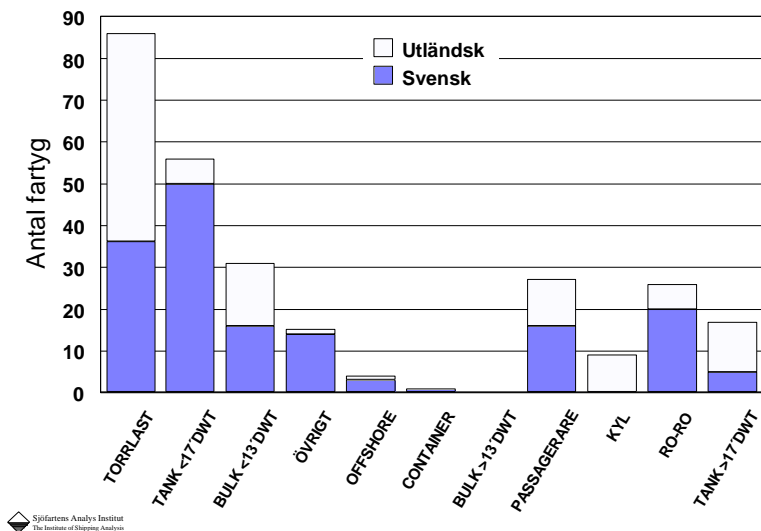
### Rederierna och flaggan

Tillväxten i det av svenska rederier disponerade tonnaget har varit snabb under den senaste konjunkturcykeln fram t.o.m. 1995. Tillväxten har varit snabbast inom segmenten tank, bulk och RoRo genom investeringar i nya fartyg samt inchartring av utländska fartyg. Andelen svenskflaggat tonnage är högst bland fartyg som seglar i inre fart och lägst bland dem som seglar i oceanfart. I Europatrafiken är andelen svenskflaggat tonnage lika hög som andelen utlandsflaggat tonnage.

På mindre tank-(<17' dwt) och roro-fartyg dominerar den svenska flaggan, medan drygt hälften av torrlast-, bulk- och de större tankfartygen(>17' dwt) för utländsk flagg. Bland de stora rederierna dominerar utländsk flagg inom stortank och kyl. Roro-fartygen däremot för i stor utsträckning svensk flagg.



Figur 10: Antal fartyg per flagg i den svenskägda handelsflottan.



Figur 11: Antal fartyg per flagg i små/medelstora rederier.

Nära 60 procent av fartygen i de mindre och medelstora rederierna för svensk flagg.

Det svenskkontrollerade tonnaget inklusive inbefraktade fartyg i mer än 1 år fördelade sig på följande fartygstyper och flagg per den 1 januari 1998 och per den 1 juli 1998 – större än 300 GT eller 1 000 dwt. Siffrorna inom parentes i tabellen visar fördelningen per den 1:e januari och de utan parentes per den 1/7-98.

Tabell 8: Svensk kontrollerat tonnage (1/1 1998) och 1/7 1998.

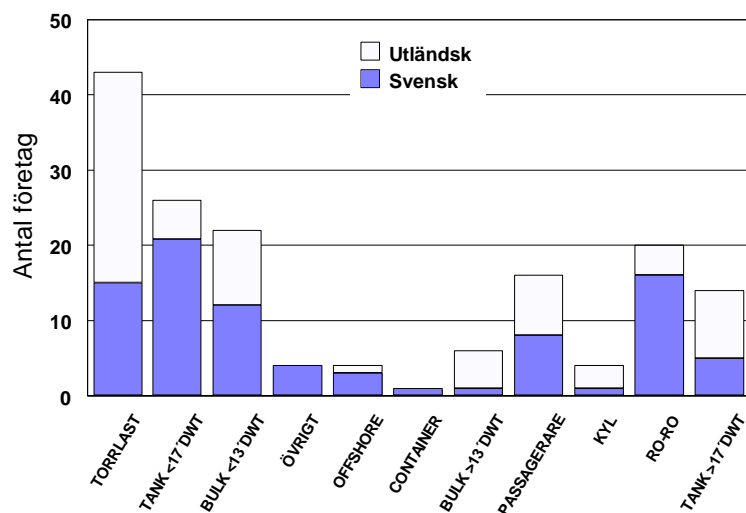
ANTAL	SVENSK FLAGG	UTLAND	SUMMA
Färjor	27 (36)	29 (36)	56 (72)
Tank	64 (67)	114 (102)	178 (169)
Torrlast	116 (120)	192 (217)	308 (337)
Kombination	0 (0)	0 (2)	0 (2)
Offshore	4 (5)	5 (6)	9 (11)
Övrigt	15 (14)	1 (4)	16 (18)
Summa	226 (242)	341 (367)	567 (609)

Källa: Sjöfartens Analys Institut Research

Listan över fartyg som har beställts av svenska rederier omfattade vid 1997 års utgång 42 last- och passagerarfartyg om sammanlagt 2,2 miljoner dwt, varav 21 råolja- och produkttankers om sammanlagt 2 miljoner dwt. Flertalet av dessa skall levereras i år eller nästa år. Av de beställda fartygen kommer ett 10-tal att opereras av rederier med svenskregistrerade fartyg.

Under 1998 har förändringarna i skeppsregistret fortsatt i samma takt som under 1997 och den svenskregistrerade flottan fortsätter sålunda att minska.

I den utlandsregistrerade, *svenskkontrollerade*, flottan inträffade också stora förändringar under 1997, främst orsakade av att svenska rederibolag flyttade från Sverige i samband med bolagsförsäljningar.



Sjöfartens Analytiska Institut  
The Institute of Shipping Analysis

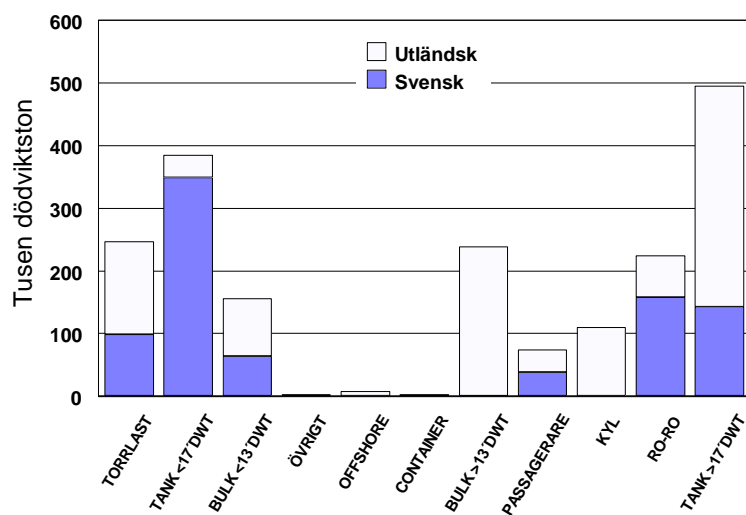
Figur 12: Antal svenska företag som kontrollerar fartyg under svensk eller utländsk flagg.

Ca 30 utlandsregistrerade fartyg om sammanlagt 2,5 miljoner dwt lämnade under 1997 svensk kontroll. Under 1998 har antalet

svenskkontrollerade fartyg fortsatt att minska genom organisations- och ägarförändringar inom rederinäringen.

Minskningen i de utlandsflaggade tonnaget från den 1 januari till den 1:e juli 1998 beror på ägarförändringar men också på striktare definition av kontrollerat tonnage. Minskningen skall således inte tolkas som en ny trend.

Medelåldern på de svenskgregerade fartygen är sex år högre än på de utlandsregistrerade fartygen beroende på att det finns många små fartyg kvar i det svenska skeppsregistret som är byggda före 1970. Genomsnittsåldern på fartyg i oceanfart är väsentligt lägre än på fartyg i inre fart och europafart.



Sjöfartens Analytiska Institut  
The Institute of Shipping Analysis

Figur 13: Dwt kontrollerat av svenska små och medelstora rederier under svensk och utländsk flagg.

Den ökade specialiseringen och internationaliseringen inom sjöfarten har inneburit att 3/4-delar av volymen utrikesgoods som lossas och lastas i svenska hamnar transporteras av fartyg med utländsk flagg. Andelen ökar som en konsekvens bl.a. av att den svenskkon-

trollerade utlandsflaggade flottan växer och den svenskflaggade flottan krymper. Uttryckt i dwt seglar mer än hälften av handelsflottans tonnage under Liberia- eller Bahamasflagg. Liberia är den i särklass största flaggan, under vilken 1/3-del av det svenskkontrollerade, huvudsakligen tanktonnaget, seglar.

Den 1 juli 1998 fanns under svensk flagg lastfartyg om ca 2 miljoner dwt och under utländsk flagg ca 16 miljoner dwt. Färjor utgjorde ca 1,2 miljoner bruttoton varav ca hälften under svensk flagg.

## 4.4 Hamnarna

*Hamnsektorn har genomgått stora strukturella förändringar genom den marknadsorientering, kommersialisering och bolagisering som skett. Hamnarna konkurrerar idag inbördes på ett effektivare sätt samtidigt som de svenska hamnarna i högre grad kommit att se sina marknader i ett europeiskt perspektiv.*

*Anpassning och lokalisering förblir visserligen en väsentlig del i hamnarnas framtida konkurrenskraft, men allt viktigare blir ökad kundorientering och intermodalt<sup>13</sup> tänkande. Det innebär att differentiering växer i betydelse som konkurrensfaktor.*

*Hamnarnas betydelse för framför allt den europeiska sjöfarten växer och de kommer därför i framtiden att bli allt viktigare för utvecklingen också inom övriga delar av sjöfartsnäringsen. Med växande konkurrens och integrering i transportkedjan följer en allt viktigare roll i näringsklustret som är av stor betydelse för hela den svenska sjöfartsnäringsens långsiktiga konkurrenskraft.*

Det finns 52 allmänna hamnar i Sverige. I dessa svarar hamn- och stuveribolagen för 81 % av omsättningen. En stark koncentration föreligger när det gäller färjetrafiken – 90 % av lastbilstrafiken respektive passagerarvolymen passerar 5 hamnar. Containeromsättningen är koncentrerad till Göteborg och Helsingborg, med tillsam-

<sup>13</sup> Intermodalt; integrering av flera lasthanterare i en kedja

mans över 70 % av den totala volymen. Därtill kommer snabba tillväxttakter för ett antal feederhamnar. Oljetrafiken är koncentrerad till Göteborg/Brofjorden p.g.a. raffinaderikapaciteten. Hamnarna är också i starkt varierande grad beroende av ett antal olika bulkprodukter.

Hamnen är normalt den part som tillhandahåller produktionsresurserna och redaren/befraktaren den som styr produktionsförutsättningarna. Förutsättningarna för att kunna skapa en effektiv produktionsprocess är betydligt sämre i en hamnverksamhet än jämfört med industriell verksamhet. Det är alltför många faktorer som är osäkra eller varierar. Hjälpmedel och metoder som kan hantera osäkerhet behöver utvecklas för att kunna bedriva produktivt arbete inom hamnverksamheten. Rätt information i rätt tid är avgörande för att minska osäkerheten. Utvecklingen inom IT ökar möjligheterna att såväl effektivisera anlop som att vidareförädla hamntjänsten.

Hamntjänsten i sig, men även synen på hamnens funktion och roll i transportkedjan utvecklas. Att hamnen har en betydande roll för näringsliv och sysselsättning inom sin närregion är ett gammalt axiom, vilket har bidragit till bevarandet av en hamnstruktur som kännetecknas av ett stort utbud av hamnar och indirekt skilda förmågor och ambitioner att utvecklas i en större region.

## 4.5 Övriga aktörer

Även om rederiverksamhetens betydelse ur nationalekonomisk synpunkt minskar så är dess strategiska betydelse för den globala ekonomiska och miljömässiga utvecklingen fortsatt stor. Det beror på att dagens nationella industristrukturer tenderar att ersättas av globala strukturer som bygger på kompetens- och kulturgemenskaper som sträcker sig över nationsgränserna.



### ***Underleverantörer och varv***

*Förlusten av den storskaliga svenska varvsindustrin har inneburit att en mycket betydande tillämpad forskning har gått förlorat för den svenska sjöfartsnäringen. I samarbete med övrig sjöfartsnäring bedrevs omfattande projekt av den typ som t.ex. ingår i EU:s olika forskningsprogram.*

*Den svenska underleverantörsindustrin har genom ägarförändringar och specialisering kunnat anpassa sig till den nya situationen och bedriver i egen regi en viss tillämpad forskning och produktutveckling.*

De civila varven i Sverige idag är i huvudsak sysselsatta med sektionbyggen eller reparationer. Nybyggnationen av stora fartyg är låg. Detta beror enligt utredningen, Konkurrensvillkoren för svensk varvsnäring<sup>14</sup> på att det i Sverige inte förekommer någon form av varvsstöd.

I Sverige finns ca 140 tillverkare av utrustning till fartyg. De omsätter sammanlagt över 5 miljarder kronor, varav 85-90 % på exportmarknaden. Underleverantörerna genomgår strukturella förändringar som påminner om dem inom tillverkningsindustrin, framförallt inom last- och personbilsindustrin.

Trots att endast 10 % av de intervjuade svenska utrustningsleverantörernas produktion hamnar ombord på svenskägda fartyg så ökar den strategiska betydelsen av dessa relationer. Det beror på att utrustningsleverantörerna svarar för en allt större del av produktutvecklingen, vilket skapar behov av ett långsiktigt nära samarbete med rederierna. Samarbetsformer som i allt större omfattning bygger på projektänkande, där aktörerna i hela transportkedjan från land, hamn, rederi till kunskapsföretag och högskolor deltar.

Mot bakgrund av dessa erfarenheter har de största svenska utrustningsleverantörerna inom olika produktavsnitt intervjuats. En god spridning av företag avseende både differentierade och standardise-

<sup>14</sup> Utredning utförd av Olle Renck på uppdrag av Närings- och handelsdepartementet i februari 1997.

rade produkter har eftersträvats. Frågorna finns i en separat utredning tillsammans med en svarssammanställning.

*Tabell 9 Utrustningsleverantörer som har intervjuats:*

Företag	Företag
ABB - Fläkt Marin	KaMeWa
ABB - Stal	Kvaerner Ship Equipment
Consilium	Nohab/Wärtsilä
FKAB	McGregor
Helmatik AB	Ramnäs Kätting
Inexa profil	S - Man

Källa: Sjöfartens Analys Institut Research

Intervjuerna visar att relationerna mellan rederier och utrustningsleverantörer är av stor betydelse för leverantörernas konkurrenskraft. Det är genom nära relationer med bl.a. rederierna som utrustningsföretagen vinner viktiga erfarenheter för sin teknikutveckling. Framförallt gäller det företag med kundanpassade varor. Kundenpassning är enligt de intervjuade underleverantörerna det vanligaste sättet att skapa konkurrensfördelar.

Utvecklingen av flera produkter kan direkt härledas till rederier som kommit med idéer till utrustningsleverantörer som sedan har vidareutvecklat dem. Flera utrustningsföretag har därför som strategi att arbeta närmare rederierna redan på ett tidigt stadium i utvecklingsprocessen. Flera utrustningsleverantörer försöker gå från standardprodukter till differentierade, kundanpassade produkter. Det förutsätter satsningar på mer långsiktiga relationer.

Rederierfarenhet ansågs av flera utrustningsföretag vara viktig för företagets kompetensutveckling, särskilt inom områdena försäljning, teknisk utveckling, konstruktion och service. Rederierfarenhet ses som ett sätt att inom företaget få snabb feedback i produktutvecklingen. Vidare anses rederierfarenhet vara viktig för att förstå och utveckla relationerna till kunden och för förståelsen av dennes behov. Det är därför inte förvånansvärt att det inom försäljning/marknad och teknik har skett rekrytering av personal från rede-

rier. Nära relationer till rederier är viktigt även för leverantörer av standardutrustning, då varven inte alltid ser till rederiets bästa, vilket påverkar avsättningen av produkterna.

Av stor betydelse är även närheten till andra utrustningsleverantörer. I denna horisontella relation utbyts viktiga erfarenheter. Det kan röra information om nyheter på marknaden, vilka normer som gäller osv. Andra utrustningsleverantörer kan också fungera som diskussionspartners, vilket är viktigt för den tekniska utvecklingen. Samarverkan har även betydelse i kampen om projekt. Utrustningsleverantörer som marknadsför sig ihop har större möjlighet att få projekt. Order tas inte sällan gemensamt av utrustningsleverantörer.

Vad gäller den tekniska utvecklingen uppgavs att nära relationer till högskolor också är viktiga. Forskningsinsatser ansågs spela en avgörande roll för utrustningsleverantörernas konkurrenskraft. Samarbetet med högskolorna sker främst genom projektsamarverkan för produktutveckling. Samarbetet med högskolorna anses vara viktigt både för företag som producerar differentierade produkter och för företag som producerar standardprodukter.

Flera av utrustningsleverantörerna beklagade sig över att Sverige inte har en större inhemsk varvsindustri. Andra länder använder sig av varvssubventioner. Även i marknadsföringssammanhang har Sverige konkurrensnackdelar jämfört med andra länder. Exempelvis bjuds utrustningsleverantörer i Finland in av varven till mässor och de slipper således de dyra marknadsföringskostnader som svenska utrustningsleverantörer har. Två utrustningsleverantörer uppgav att näringen måste flytta närmare skeppsbyggarna om den ska ha möjlighet att växa. Detta mot bakgrund av den betydelse som nära relationer till kunden har.

I Sverige finns fortfarande ett relativt väl utvecklat kontaktnät mellan utrustningsleverantörerna och rederier, samt mellan utrustningsleverantörer och högskolor. Det lokala nätverket har bidragit till att bibehålla utrustningsleverantörernas konkurrenskraft även på den globala marknaden. Inslaget av utländskt ägande har dock ökat markant.

### ***Tjänste och kunskapsföretag***

Förlusten av varven och nedbantningen av rederiernas utvecklingskapacitet har ökat tjänste- och kunskapsföretagens betydelse för näringsklustret i stort. Detta är framför allt påtagligt i våra nordiska grannländer som i väsentligt större omfattning använder sig av institutioner och kunskapsföretag i sin tillämpade forskning. Enligt en intervjuundersökning i Skåne och Köpenhamnsregionen framhäver dubbelt så många danska företag, som svenska, kunskapsföretagens betydelse i utvecklingssammanhang.

En betydande orsak till att de svenska kunskapsföretagen inte kunnat positionera sig internationellt och att de inte kunnat ta del av EU:s forskningsprogram i samma omfattning som institutionerna i våra grannländer måste tillskrivas avsaknaden av ett nationellt program för tillämpad forskning. Framförallt kunskapsföretagen i kombination med hamnarna skulle med ett nationellt program för utveckling och tillämpad forskning kunna ersätta den roll som varven hade.

### ***Landtransportörerna och lastägarna***

Sjötransportkostnaden är i den totala logistikkostnaden relativt obetydlig och det har alltid funnits kapacitet att tillgå. Sjödelen i logistikkedjan har därför inte varit av avgörande betydelse för lastbils/järnvägstransportören. Sjöfarten har i stort sett fungerat som flytande broar där konkurrensen varit stor. Det gäller framförallt lastbilsidan, medan järnvägen har en viss tradition att engagera sig i färjetrafiken. Landtransportörerna har alltså inte engagerat sig i någon större form av horisontell integrering. Ett beteende som borde kunna förändras genom mera integrering och intermodalttänkande.

Kostnadsmedvetande, miljöhänsyn och intermodalt tänkande har för de stora lastägarna inneburit ett växande engagemang i de egna transporterna i samtliga nordiska länder. I Norge finns tydliga tendenser till att tänka branschvis och genom t.ex. lastsamordning skapa förutsättningar att utnyttja de skalekonomiska fördelar som sjötransporter erbjuder. Regularitet och frekvens utgör nyckelorden i

dessa system. Bristen på tillämpad forskning i Sverige inom detta område utgör en avsevärd konkurrensnackdel på sikt.

### *Övriga*

Utöver tillverkningen av utrustning finns andra aktiva företag som t.ex. skeppshandlare, vilka sysselsätter ca 200 personer och omsätter 1,5 miljarder kr. De svenska skeppshandlarnas marknadsandel kan uppskattas till ca 60 - 70 % beträffande leveranser till de svenska rederierna. Den höga andelen beror främst på att de svenska färjelinjerna är storkonsumenter. För skeppshandeln finns följande problem på marknaden:

- Borttagandet av taxfree.
- Punktskatteregler som gynnar inköp i andra länder än Sverige.
- Svenska rederier förlorar marknadsandelar på trafiken till och från Sverige.
- Ökad konkurrens från utländska skeppshandlare i Sverige.

## 4.6 Transporter på Sverige

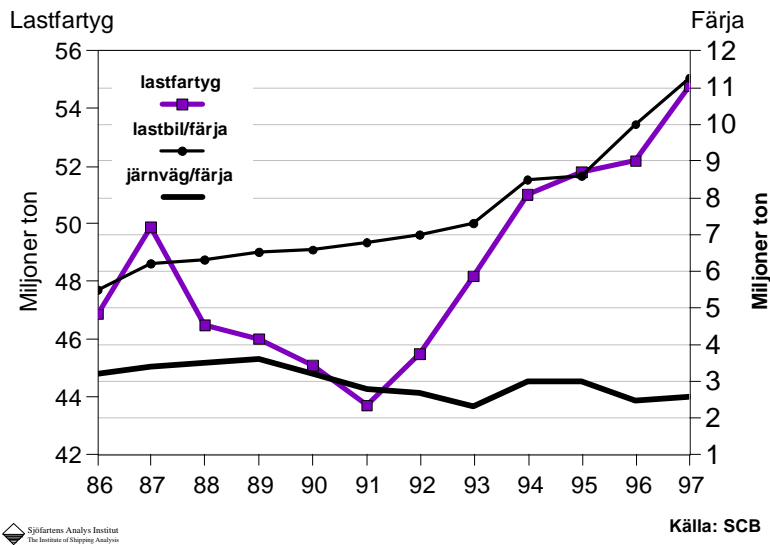
Den starka tillväxten i den svenska utrikeshandeln har gynnat de rederier som är verksamma i transporter av svenska import- och exportprodukter. Till följd av en fortsatt stark ökning i utrikeshandeln fortsatte den svenska ekonomin att utvecklas mera positivt än väntat under 1997, vilket resulterade i en tillväxt med 1,8 % på helårsbasis. Totalt sett beräknas både importen och exporten ha vuxit med nära 9 % i fast penningvärde under 1997. Då en stor del av den ökade exporten har utgjorts av mediciner, mobiltelefoner m.m. ligger den reella volymökningen lägre.

### *Volym*

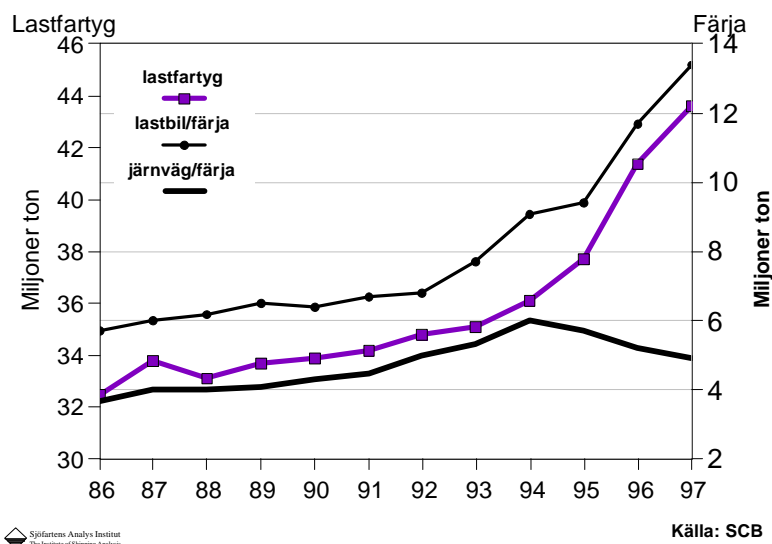
De sjöburna godsvolymer på Sverige steg under 1997 med 7 % jämfört med 1996, vilket motsvarade en ökning med 8,5 miljoner ton. Det gods som transporterades på lastfartyg ökade med 5,1%,

medan det gods som transporterades på färja ökade med 12,4%. Den totala volymen sjöburet gods uppgick till 131 miljoner ton. Tillväxten kommer sannolikt inte att bli lika hög 1998, p.g.a. asienkrisen.

Konkurrensen mellan sjöfart och landtransporter är mest påtaglig i transporter av högförädlade varor till och från Sverige, där volymen lastbilstransporterat gods har stigit snabbare än volymen gods på lastfartyg. Färje-/roro-sjöfarten har dock gynnats av denna utveckling och tillgodogjort sig ökade transporter av lastbilar och trailers. I de inrikes transporter av skogsprodukter och olja är det järnvägen som i första hand konkurrerar med sjöfarten.



Figur 14: Utrikes varutrafik - import.



Figur 15: Utrikes varutrafik - export.

Utrikesgodis på lastfartyg över svenska hamnar omfattade 98 miljoner ton 1997. I denna siffra ingår transitvolymen. Godsvolymer på färjor uppgick till 33 miljoner ton, vilket omfattar gods på lastbilar samt järnvägsvagnar. Lastbilstrafiken via färjor utvecklas starkt.

På lastfartyg transporterades 1996:

- Mineraloljor och produkter: 38 %
- Maskiner, transportmedel och styckegods: 15 %
- Skogsprodukter: 13 %
- Obearbetade mineraler och varor därav: 11 %
- Övrigt 23 %

Av volymerna gick 51 % via västkusten, 11 % sydkusten, 20 % östersjökusten och 18 % norrlandskusten. Totalt anlöper fartyg från nästan 70 flaggstater hamnar i Sverige.

### *Tonnage*

- Totalt befraktades 3 280 fartyg (27 milj. grosston) 1996.
- Av antalet fartyg som går i trafik på Sverige är den vanligaste flaggan rysk.
- Mätt på grosston och transportvolym är den norska flaggan störst.
- Svensk flagg kommer på tredje plats totalt med en andel på 8% jämfört med ryska fartyg på 16% (antal fartyg). Svensk flagg är dominerande inom tank, specialtank och RoRo.
- Av de 3 280 fartygen tillhör de 15 största flaggstaterna av totalt 68 flaggstater med trafik på Sverige.
- Ungefär 40% av fartygen har inte kunnat följas upp bland annat p.g.a. brister i uppgiftslämnandet. De ryska fartygen är välrepreresenterade i denna grupp.

Av de 3 280 fartygen är 19 % äldre än 20 år. Jämfört med situationen 1993, då andelen var 26 %, verkar det ha skett en föryngring. Andelen gamla fartyg är dock betydligt större inom oljetank, specialtank liksom gruppen "övriga fartyg". Andelen äldre än 20 år varierar mellan 26 - 29 % inom dessa grupper.

Svenska och norska fartyg har en klart dominerande volymandel inom transporter av mineraloljor och bulk. De svenska fartygen har också en betydande andel av hel- och halvfabrikat (stycke gods, transportmedel och maskiner) med 23 % av volymer för dessa. Störst är dock den tyska flaggan med 35 %. Containertransporterna utförs i huvudsak med tyska fartyg. De ryska fartygen är många och relativt små. De utgör 16 % av totala antalet fartyg, men transporterar bara 6 % av totala godsvolymen.

Flaggfördelningen varierar efter kuststräcka beroende på kopplingen mellan flagga och produkt som transporterats. Den finska flaggan är t.ex. näst störst på norrlandskusten efter den svenska, vilket beror på en stor andel av transportererna av järnmalm, metaller etc. Den ryska flaggan kommer på andra eller tredje plats för alla kuststräckor utom västkusten. Västkusten har en dominerande andel av mineraloljetransportererna, vilka domineras av svenska och norska



fartyg. Den ryska flaggan är stor för transporter av framförallt skogsprodukter, men även andra bulkprodukter.

För trafiken till och från Sverige gäller, liksom internationellt, att färjelinjerna i väsentligt högre grad än handelssjöfarten utnyttjar nationella flaggor. 30 % av färjetrafiken till och från Sverige bedrivs med svenskflaggat tonnage, jämfört med handelstonnagets 8%. Generellt kan också sägas att det svenska engagemanget, både inom färje- och lastfartygstrafik, är väsentligt lägre än i våra nordiska grannländer och övriga EU. Studier och analyser, bland annat för den Sjöfartspolitiska utredningen och uppföljningar av denna, visar också klara indikationer på att det svenska engagemanget i alla sjötransporter till och från Sverige håller på att minska.

## 4.7 Östersjöregionen

*Utvecklingen av trafiken på Sverige inom Östersjöområdet baseras på svenska verkstadsprodukter, elektronik och kemiska produkter i utbyte mot råvaror, främst i form av massaved och olja. Den befintliga transportinfrastrukturen mellan länderna i Öst- och Västeuropa är idag otillräcklig.*

Styckegodstrafiken på Östersjön bedrivs idag med container- och RoRofartyg, dels som ren godstrafik, dels som kombinerade gods- och passagerartransporter med färjor samt s.k. RoPaxfartyg. En växande volym lastbilsburet gods, samt växande krav på frekvens och regularitet, talar för att det är just RoRotrafiken som kommer att fortsätta att växa i Östersjön.

Varje linje har sina speciella krav på fartygens kapacitet och det finns en tendens mot fler linjefartyg som beroende på förutsättningarna kombinerar transporter av gods på lastbil och trailers med transporter av passagerare eller containers.

Den befintliga transportinfrastrukturen mellan länderna i Öst- och Västeuropa är kvalitets- och kapacitetsmässigt otillräcklig och stora satsningar måste göras inom både land- och sjötransportsystemen.

Som framgår av tabellen är Sverige och Finland de största färjenationerna. Tillsammans med Tyskland är Sverige också störst inom RoRo-segmentet, men inom containersegmentet har Tyskland nära nog "monopol".

Tabell 10 Östersjöländernas flotta - RoRo, färjor och containerfartyg 1996 (exkl. Ryssland)

Land	RoRo				Färjor			Container	
	Ant	000 dwt	000 brt	TEU	Ant	Brt	Pass	Ant	TEU
Finland	35	280	456	9 877	26	616	33	-	-
Sverige	62	855	1 411	25 591	22	323	30	-	-
Estland	9	30	47	1 574	2	20	2	4	638
Lettland	7	40	38	2 036	-	-	-	-	-
Litauen	1	5	7	136	-	-	-	-	-
Polen	9	53	90	2 656	5	44	4	-	-
Tyskland	66	430	491	23 221	7	66	6	275	402 640

Källa: Sjöfartens Analys Institut Research/Fairplay

Utvecklingen av trafiken mellan Sverige och länderna på andra sidan Östersjön kommer i första hand att baseras på svenska verkstadsprodukter, elektronik och kemiska produkter i utbyte mot råvaror, främst i form av massaved och olja. Baserat på rederiernas uppskattningar av sina belägnings- och fraktsiffror för 1995 uppgick transportvolymen styckegods från Sverige till Baltikum till ca 600 000 ton, vilket var nära nog en fördubbling jämfört med 1993, då volymen var 320 000 ton. Volymen gods från Baltikum till Sverige uppgick till 400 000 ton.

Eftersom östersjöländerna huvudsakligen importerar sina varor på container- och RoRofartyg och exporterar sina varor på bulkfartyg, skapar det inte särskilt gynnsamma förutsättningar för balanserade flöden, men en växande export av halvfabrikat från östersjöländerna till Sverige kommer på sikt att förbättra balansen. Etablerade operatörer har för närvarande mycket god beläggning och är optimistiska om framtiden. Prognoser pekar på att styckegodsvolymer till och från Baltikum kommer att öka från idag ca 1 miljon ton till 1,5 miljoner ton år 2001.

Behovet av ökad transportkapacitet i Östersjön kommer att täckas med fartyg från de enskilda östersjöländerna med en övervikt av

fartyg från Tyskland. Den tillkommande volymen från Sverige fram till sekelskiftet kan komma att motsvara 4-5 fartygs totala kapacitet, varför inga dramatiska förändringar i den seglande flottan förväntas. De typer av fartyg som kommer att dominera behovet att ersätta och komplettera det tonnage som seglar på Sverige, Finland, Ryssland, Estland, Lettland och Polen bedöms av SAI bli:

- RoRo- och containerfartyg för ren godstrafik på befintliga eller nya linjer. Inom dessa segment kommer containerfartygen att vara mest engagerade i nord-/sydtrafiken. RoRo-fartygen kommer att ha en kapacitet >1.000 lanemeter,
- Special RoRo-fartyg för papperstransporter till Tyskland,
- Nyare och större kryssningsfärjor för kombinerad passagerar/lastbilstrafik (>800 pass) till Estland, Polen och Ryssland,
- Ro/Pax-fartyg med lägre passagerarkapacitet än de kombinerade bil- och passagerarfärjorna på de etablerade linjerna mellan Sverige och Finland,
- Snabbgående mindre passagerar- resp. bil- och passagerarfärjor på de mest högfrekventa linjerna i Östersjön med i huvudsak skandinaviska/finska/tyska passagerare,
- Mindre och isklassade bulkfartyg samt specialfartyg för skogs-, olje- och kemikalieprodukter.

## 4.8 Regelverken

*Sjöfartsnäringen i Sverige i allmänhet och de små och medelstora rederierna i synnerhet anser att det finns en rad nationella särregler som skapar konkurrensnackdelar för ett svenskflaggat fartyg jämfört med en annan EU-flagg. Tekniska, nationella särregler inom säkerhets- och miljöområdet påverkar kostnaderna och begränsar möjligheterna att operera fartyg effektivt.*

Det regelutvecklingsarbete inom säkerhets- och miljöområdet som bedrivs inom IMO (International Maritime Organization) sker med stor kunskap om sjöfartens betingelser. Rederinäringen vill därför att Sverige, precis som en rad andra europeiska länder skall använ-

da IMO:s regelverk utan några särregler. Näringsen anser också att för svenska fartyg bör Sjöfartsverket sköta all regelgivning, även avseende miljöfrågor ombord.

För att lösa problem inom detta området finns det sedan i maj 1998 en samlarbetsgrupp med deltagande från Sjöfartsverket, SWEREF (Redareföreningen för mindre passagerarfartyg) och Redareföreningens kommitté för Sjösäkerhet och Teknik (S&T). Gruppen har mötts och gått igenom de kungörelser som orsakar störst problem. Även områden där svenska tolkningar av internationella regler orsakar problem har kartlagts. Sjöfartsverket har deklarerat att det kommer att ta hänsyn till dessa synpunkter i sitt författningsarbete, som kommer att bedrivas med stor intensitet den kommande tiden. Inom Sjöfartsverket har det bildats en speciell stab för författningsarbetet. Sammanfattningsvis kan sägas, att både näringsen och Sjöfartsverket anser att det pågår en konstruktiv dialog. Näringsen menar dock att det i vissa delar fortfarande finns trögheter i systemet. Nedan ges exempel på sådant som ännu ej är löst.

### ***Särregler som Sjöfartsverket beslutar om***

#### 1. Bostadskungörelsen:

Den svenska kungörelsen ställer större krav på kringutrymmen än andra länders regler. Detta innebär att för mindre fartyg går det ej att använda de standarddesigner som varven erbjuder, vilket innebär ökade projekteringskostnader. För ett mindre torrlastfartyg innebär detta i vissa fall att ett extra däck krävs på överbyggnaden. Vid inflaggning av fartyg tillämpar Sjöfartsverket för närvarande principen, att fartygen skall ha svensk standard som för ett nybyggt fartyg. Detta kan innebära omfattande ombyggnader. Om en ombyggnad går att genomföra ur säkerhetssynpunkt innebär det en betydande extrakostnad. Reglerna har stoppat inflaggning till Sverige.

#### 2. Brandskydd:

En del detaljregleringar går utöver IMO-reglerna, t.ex. utsträckningen av och isolering av vissa skott. För ett specifikt fall innebar

detta vid nybyggnation extrakostnader på 2-3 % jämfört med ett norskt systerfartyg.

### 3. Livräddning:

Diverse detaljer skiljer svensk lagstiftning från internationell. Det innebär i vissa fall stora kostnader vid inflaggning av fartyg till svensk flagg.

### *Särregler beslutade av andra myndigheter än Sjöfartsverket*

Ett antal av de särregler som orsakar störst problem (halon och andra släckmedel, köldmedier etc.) beslutas ej av Sjöfartsverket. De myndigheter som är berörda är främst Naturvårdsverket och Kemikalieinspektionen. Rederinäringsen anser att dessa myndigheter saknar förståelse för problematiken med att sjöfartsföretagen arbetar i en internationell miljö. De regler som för närvarande orsakar problem är:

#### 1. Avvecklingstakten avseende halon och föreslaget förbud mot HFC för brandsläckning.

Internationellt förbjuds halon för brandsläckning den 1 januari år 2000. I vissa länder tolkas detta som ett totalförbud, i andra som t.ex. Norge och USA att nyinstallation av halonanläggningar inte tillåts. Sverige har tagit beslut om totalt förbud redan från den 1 januari 1998. På grund av den ohållbara situationen har emellertid Sjöfartsverket beviljat en generell dispens till och med den 31 december 1998.

En tidigare övergång till annat släckmedel innebär att svenska fartyg får tidigare lagda kostnader och har färre alternativ att tillgå, eftersom många av dessa ännu ej är färdigutvecklade.

HFC-gaser anses för närvarande vara ett miljömässigt, säkerhetsmässigt och ekonomiskt bra alternativ till halon. Men Naturvårdsverket har i februari -97, mindre än ett år innan halon förbjuds, föreslagit att även HFC-gaser skall förbjudas för brandsläckningsändamål. Detta förslag saknar motsvarighet inom övriga EU.

Den samlade effekten av dessa regler och förslag blir enligt näringsen minskad säkerhet för människor, miljö och last samt ökade kostnader.

Byte till t.ex. koldioxid släckning (CO<sub>2</sub>) innebär, förutom mindre säkerhet, för många mindre fartyg en minskad lastkapacitet med 2-3 % och en extrakostnad för ombyggnation. Stora individuella avvikelser förekommer och vissa fartyg kommer att behöva skrotas då en ombyggnad inte är möjlig.

#### 2. Köldmediakungörelsen.

Sverige har mera långtgående restriktioner avseende köldmedier än vår omvärld. Dessutom finns det särskilda krav på utbildning och kontrollåtgärder. För ett normalt kusttankfartyg eller ett mindre torrlastfartyg innebär detta ytterligare engångskostnader och dessutom betydande kostnader för tillsyn och periodisk kontroll.

## 4.9 Kostnaden för sjötransporter

Sjötransportens andel av godsvärdet varierar stort med specifika godsslag och distanser. Generellt gäller att sjötransportkostnaden är relativt liten i förhållande till värdet på slutprodukten.

Av detaljistpriset för en liter bensin på drygt 8 kronor i Sverige utgör råoljetransporten från Mellan Östern 6-9 öre per liter motsvarande ca 0,1 %. Med 9 öre per liter innebär en intjäning på närmare 300 000 kronor per dag för redaren som räcker till avskrivning av en investering på över 600 miljoner kronor i ett stort tankfartyg på drygt 300 000 dwt.

För mer högvärdigt gods i en lastbilstransport med färja till Sverige kostar färjetransporten i genomsnitt 1 600 kronor att jämföras med genomsnittsvärdet på godset i en lastbil som är på 300 000 kronor motsvarande ca 0,05 %. Med drygt 2 miljoner lastbilar per år som fraktas till och från Sverige innebär det en intjäning för färjerederierna på drygt 8 miljoner kronor per dag.

Båda exemplen visar tydligt vilka stora skalfördelar som sjöfarten erbjuder samt vilken kostnadseffektiv transport som dagens sjöfart utgör.

En relativ stabil period under 1950 och 1960-talen med kraftiga rationaliseringsvinster ersattes inom världssjöfarten av en period med lågt kapacitetsutnyttjande 1974-1986 med mycket pressade lönsamhetsförhållanden som följd. Under hela efterkrigstiden fram till 1986 har därför sjötransportkostnadens andel i produkternas slutvärde, både internationellt och till/från Sverige, minskat kraftigt. Detta har bidragit till att sjöfarten internationaliserats, till världshandelns snabba expansion och därmed till ökad välfärd.

## 4.10 Internationell konkurrenskraft

Det är svårt att värdera ett helt sjöfartskluster. Ett gott försök har gjorts av personer anställda hos Maersk Brokers eller Rederiet A. P. Møllers kontor i respektive land. För Danmarks och Sveriges vidkommande har SAIR och Maersk Broker Research gjort värderingen. Värderingen är gjord för 17 länder enligt en kvalitativ metod. Den har omfattat sex huvudområdens internationella konkurrenskraft: Rederier, varv, underleverantörer, serviceverksamhet, institutioner för forskning och utvecklings samt utbildningsinstitutioner. För att närmare analysera de utvalda ländernas konkurrenskraft, har samma källor värderat en lång rad förhållanden. De valda 17 möjliga styrkeområdena ses i tabellen nedan. Ett "1" angiver att det ett lands styrkeområde, medan ett "0" angiver motsatsen.

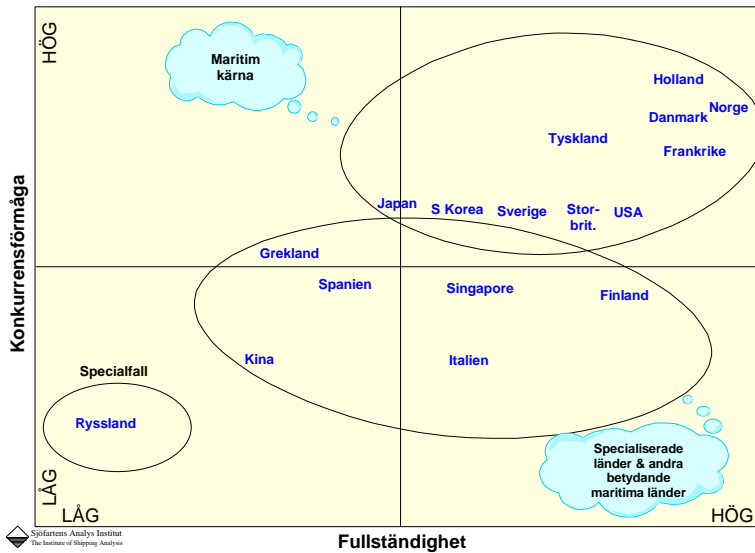
Tabell 11: Kvalitativ värdering styrkepositioner i viktiga maritima nationer.

STYRKEOMRÅDEN	N	H	F	D	F	U	T	U	S	I	S	S	J	S	C	G	R	S
	O	O	R	A	I	S	Y	K	V	T	N	Y	A	P	H	R	Y	U
	R	L	A	N	N	S	E	A	G	K	P	A	I	E	S	M		
1. Inhemsk efterfrågan	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	0	0	7
2. Kvalitetskrav lokalt	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0		0	11
3. Konkur. lokala lev.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	10
4. Produktivitet	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	8
5. Tillgång arbetskraft	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	13
6. Kvalitet arbetskraft	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	11
7. Priset arbetskraft	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	5	
8. Lokal tekn. miljö	1	1		1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	9	
9. Lokal testkunder	1	0		0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	8
10. Lokal konkur.	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	12	
11. Lokal FoU-miljö	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0		0	7	
12. Nätverk FoU, Utb.	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	
13. Nätverk Myndigheter	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1		1	0	0	0	5	
14. Finans instrument	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	0	9	
15. Subsidier	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0		0	0	0	1	8	
Summa	13	12	12	12	11	11	10	10	8	8	8	8	7	6	5	5	1	

Ovanstående analys har användas för att gruppera de maritima nationerna efter två parametrar. För det första ländernas konkurrensförmåga, vilken är uttryckt som ländernas samlade relativa internationella konkurrensförmåga värderad för var och en av de sex huvudbranscherna (rederibranschen, varvsindustrin, utrustningsproducenter, serviceverksamheter, forsknings- och utvecklingsinstitutioner samt undervisningssektorn). För det andra, den maritima ”komplethetsfaktorn”, som är ett uttryck för summan av ett lands aktuella och potentiella styrkepositioner inom 15 områden.

Analysen av denna information resulterade i en uppdelning av länderna i 2 huvudgrupper, vilket framgår av figuren nedanför. Då de valda länderna är de mest betydande maritima nationerna, är det en koncentration i figurens översta högra hörna, som kännetecknas av hög konkurrensförmåga och en synnerligen komplett maritim sektor.





Figur 16: Konkurrenskraft vs sjöfartsklustret. Källa: Öresundsregionen som Europas framtida Maritima Center

Figuren visar, att länderna i Nordvästeuropa tillsammans med USA, Sydkorea och Japan utgör den internationella maritima kärnan, då dessa länder karakteriseras av en omfattande maritim sektor och kostnadseffektiv produktion. De i särklass starkaste områdena är de gamla maritima nationerna Norge, Danmark och Holland. Övriga länderna kan karakteriseras som mer specialiserade eftersom de antingen inte har en tillräckligt komplett maritim sektor (Kina, Spanien och Grekland) eller inte i tillräckligt hög grad är konkurrenskraftiga i alla branscher (Italien, Singapore och Finland). Grekland är världens starkaste sjöfartsnation, men har i brist på en utbyggd varvs- och utrustningstillverkning samt internationella serviceverksamheter inte en komplett maritim sektor. Omvänt är Kina och andra länder starka inom varvsindustrin, men svaga på andra områden.

I stort sett alla de utvalda länderna har en eller flera branscher, där de besitter internationell konkurrensförmåga. Endast Ryssland skiljer sig markant. På grund av den politiska och ekonomiska situatio-

nen i Ryssland bedöms landet inte bli en ledande faktor på den maritima marknaden inom en överskådlig framtid, men Ryssland har en tillräcklig potential för att vid någon senare tidpunkt bli en markant och väsentlig aktör.

De två huvudgrupperna maritima nationer kompletterar i stor utsträckning varandra, men bortsett från Greklands rederinäring och Finlands varvsnäring är de ledande nationerna inom var och en av de sex huvudgrupperna från den maritima kärnan, vilket framgår av nedanstående uppräkningslista. De övriga specialiserade maritima nationerna som Kina och Singapore är primärt starka på grund av billig arbetskraft.

Tabell 12: De starkaste nationerna, oprioriterad ordningsföljd.

Rederier	Varv	Utrustning	Service	Undervisning	FoU
Grekland	Japan	Norge	Holland	Norge	Norge
Norge	Sydkorea	Danmark	Tyskland	Holland	Holland
Holland	Tyskland	Frankrike	UK	Danmark	Danmark
Danmark	Finland	UK	USA	USA	Frankrike
Sverige	Frankrike	Sverige			Tyskland
Japan					USA

Källa: Öresundsregionen som Europas framtida Maritima Center

## 4.11 Sjöfartsnäringsens betydelse för Sverige

Generellt kan man konstatera att sjöfartsnäringsen mätt i omsättning eller sysselsättning minskat kraftigt i betydelse. Sjöfartsnäringsen i Sverige svarar i dag för ca 1 % av sysselsättningen i landet och dess totala omsättning motsvarar ca 2 % av BNP. Kostnaden för sjötransporten har också blivit relativt allt mindre i relation till produkternas slutvärden och den utgör idag generellt inte någon avgörande kostnadsfaktor i den svenska industrins konkurrenskraft oavsett om det rör sig om konsument- eller producentvaror. Men med ett export/import beroende motsvarande ca 1/3 av den svenska

BNP, ett handelsöverskott på ca 8 % av BNP och ett beroende av sjötransporter som överstiger 90 % av den totala godsmängden på ca 130 miljoner ton är det uppenbart att Sverige som nation är extremt beroende av sjöfarten där minskande sjötransportkostnadsandel i slutprodukten bidragit till Sveriges framgång som exportnation. Även i inrikes godstrafik används sjöfarten. Den svarar för 15 procent av det totala transportarbetet uttryckt i tonkm.

Sverige var tidigare en betydande marknad för sjötransporter vilket bidrog till expansionen av den svenska sjöfartsnäringen. Idag utgör däremot godset till/från Sverige endast ca 2 % av den transoceana sjöfartsmarknaden mätt i ton. Tack vare den stora betydelse som Sverige tidigare hade som transportmarknad (krävande hemmamarknad) och varvsepoken kan man idag konstatera att svensk sjöfartsnäring i ett internationellt sjöfartsperspektiv fortfarande intar en framträdande internationell roll och att näringen lämnar ett betydande exportöverskott.

Sveriges beroende av effektiva sjötransporter har följaktligen inte minskat p.g.a. att näringen marginaliserats ur sysselsättnings- och omsättningssynvinkel utan snarare ökat med den växande exporten/importen och det stigande transportarbetet. Därtill kommer behovet av att hantera växande miljö- och säkerhetsintressen både nationellt och internationellt samt säkerhetspolitiska aspekter.

Svensk rederinäring håller dock på att tappa marknadsandelar på hemmamarknaden både inom last- och färjetrafiken främst till våra grannländer. Förlusten av marknadsandelar sker trots att sjöfartsnäringens internationella ramförutsättningar förbättrats markant under de senaste tio åren. Förändringar som innebär väsentligt bättre internationella förutsättningar för näringen att uppnå kommersiell lönsamhet. Jag avser att i följande kapitel klargöra detta förhållande ytterligare. Utifrån de intervjuer som gjorts är det min bedömning att detta nätverk inte är möjligt att upprätthålla om en stor del av de internationellt verksamma svenska rederierna flyttar sina verksamheter utomlands och om inte varvens tidigare roll som medverkare i utvecklingsprojekt och tillämpad forskning kompenseras. Det lokala nätverket behöver därför stärkas.

## 5 Finansierings- och strukturfrågor

I mina direktiv nämns finansierings- och strukturfrågorna särskilt. Följande avsnitt om finansiering vilar på bilaga 3, Finansiering. Strukturavsnittet är ett sammandrag av de omfattande kontakter jag har haft utom och inom sjöfartsnäringen under utredningens gång.

Bakgrunden till direktiven är att antalet nyetablerade rederier i Sverige är lågt, tröskelkostnader för nyetableringar ökar och tillväxten inom näringen sker huvudsakligen inom de etablerade företagen, vilket innebär att det sker en ökad koncentration till de stora aktörerna inom näringen. Eftersom det finns en naturlig avgång av främst enbåtsrederier kommer det på sikt att leda till problem för branschen. Till följd av den ökade specialiseringen och internationaliseringen inom sjöfartsnäringen minskar både affärs- och konkurrensytorna mellan de svenska näringsföretagen. Utländska ägarintressen i den svenska näringen ökar i snabbare takt än svenska intressen i utländska företag.

Efter detta behandlas strukturen i den svenska sjöfartsnäringen. Syftet är att diskutera förutsättningarna för och drivkrafterna bakom eventuella framtida strukturrationaliseringar inom den svenska rederinäringen. Strukturrationaliseringar likväl som rationaliseringar på företagsnivå diskuterades i den sjöfartspolitiska utredningen från 95.

## 5.1 De svenska rederiernas ekonomi

Rederinämnden har analyserat 101 rederier som utgör en mycket heterogen grupp ur marknadssynpunkt och man bör därför vara försiktig med att dra slutsatser på basis av totalsummorna.

Jämförelsen mellan 10 stora och ca 90 mindre rederier nedan visar dock på små skillnader i lånegrad, fördelning mellan korta och långa skulder samt graden av egen finansiering.

Av de "små" rederierna utgör:

- RoRo 9 rederier
- Färjor 4
- Torrlast 29
- Kusttankers 39

De stora rederierna är 10 stycke och med verksamheter inom en mängd olika delar av rederinäringen. I varierande grad är verksamheten utlandsbaserad och omfattar utlandsflaggade fartyg i större omfattning än för de mindre rederierna.

Enligt rederinämnden hade 1996 8 av de stora rederierna god soliditet och 2 godtagbar soliditet. Observera att beräkningarna avser synlig soliditet. Sannolikt finns det i flera fall betydande övervärden i fartygsflottan. Av de små rederierna har följande god eller godtagbar soliditet: kusttankrederierna 72 %, torrlastrederierna 55 %, Ro-Ro 89 % och 100 % av färjerederierna, allt enligt rederinämnden.

Tabell 13 Svenska rederier utdrag ur resultat- och balansräkningar

	Smårederier	Andel %	Storrederier	Andel %	Summa
Antal rederier	91	90%	10	10%	101
Omsättning	5235	19%	22041	81%	27276
Resultat	452		-484		-32
<b>Balansräkning</b>					
Omsättningstillgångar	1636	15%	8972	85%	10608
Andel av tillgångar %	19%		18%		18%
Anläggningstillgångar	6989	14%	42098	86%	49087
Andel av tillgångar %	81%		82%		82%
<b>Summa tillgångar</b>	8625	14%	51070	86%	59695
Korta skulder	1739	18%	7718	82%	9457
Andel av skulder %	29%		23%		24%
Långa skulder	4162	14%	26527	86%	30689
Andel av skulder %	71%		77%		76%
<b>Summa Skulder</b>	5901	15%	34245	85%	40146
Obeskatt. Reserv + EK	2721	14%	16825	86%	19546
Andel av skulder + EK %	19%		20%		20%
<b>Summa skulder + EK</b>	14076	14%	85316	86%	99391
Rederistöd	178	53%	158	47%	336
Soliditet %	38		35		37

Källa : Rederinämnden

Rederierna visade totalt efter bokslutdispositioner 1996 ett 0-resultat. Det dåliga resultatet 1996 förklaras till stor del av att fraktmarknaden under året varit relativt dåliga framför allt på de större marknaderna. Enligt prelimimära uppgifter ökade rederiernas totala intäkter 1997 med ca 15 % och kostnaderna med 5 %.

## 5.2 Finansiering av rederier

*Problemet som de små och medelstora rederierna stöter på när de skall emittera nya aktier eller låna till ett fartyg är skillnaden mellan utlåneinstitutens krav på att investeringen skall täckas av ett kassaflöde, och redarens syn som ofta betraktar fartyget som en investering som t.o.m. kan tänkas stiga i värde. Enligt utlåneinstituten finns det ingen brist på kapital utan en brist på projekt som kan ge tillräcklig avkastning.*

Kapitalfrågan är viktig för rederinäringen då kapitalkostnaden oftast är den enskilt största kostnadsposten för ett rederi. Dessutom är den av särskild betydelse eftersom fartygspriserna fluktuerar kraftigt under en konjunkturcykel. Det ingår dessutom i ett rederis verksamhet att utnyttja dessa fluktuationer för att byta ut sitt tonnage på den ofta likvida andrahandsmarknaden.

Det gör att en hög egenfinansiering och riskspridning blir nyckelfaktorer för att kunna uppnå en långsiktig överlevnadsförmåga. För aktörerna innebär det att de behöver ha gedigen kunskap om hur de skall agera på finansmarknaden för att söka både passivt och aktivt kapital.

Kapitalmarknaden har under de senaste 10 till 15 åren genomgått stora förändringar. Utvecklingstakten inom analysmetodik för de produkter som i dag används av kapitalmarknadens aktörer kan kopplas till den snabba utvecklingen inom informations- och dataområdet. Det har blivit viktigare för rederinäringen att förstå vad dessa förändringar innebär och anpassa sin verksamhet till dessa förändringar för att långsiktigt säkerställa tillgången på kapital.

Placerarna kräver i allt högre grad insyn i hur deras kapital används av låntagarna - de vill ha "transparens" i de placeringar de gör så att de själva skall kunna bedöma risken i sin placering. Detta gäller inte minst när banken lånar upp pengar och lånar dessa vidare - bankens långivare vill veta hur banken bedriver sin utlåning. Det ställer större krav på kunskap och kommunikationsförmåga generellt, vilket

kan vara ett problem för mindre rederier, med få anställda, vars verksamhet ändå kräver relativt stora kapitalinsatser.

De ökade kraven på information och transparens som ställs av kapitalmarknaden är svår att uppfylla i sjöfartsnäringen. Som exempel kan nämnas den flora av dotterbolag och sidobolag, vilken vanligtvis kringgärdar rederierna och dess ägare. Särskilt riskkapitalmarknaden känner osäkerhet inför dessa företagsstrukturer.

### *Dagens finansiering av de svenska rederierna*

För att tillfredsställa och möta kapitalmarknadens ökade krav har modeller utvecklats för att analysera och simulera risk i företag med utgångspunkt från kassaflöden i hela verksamheten och variationer i dessa över tiden. Detta som en direkt konsekvens av den stora betydelse som kassaflödet ges i en utlåningssituation. Modellerna är en kombination av traditionell företagsanalys, optionsvärderingsteknik och ratingmetodik.

Syftet är att beskriva kassaflöden i hela verksamheten på olika nivåer och med hänsyn till deras variation och eventuella samvariation. I praktiken bryts rörelseresultatet ner i beståndsdelar utifrån de faktorer som styr kassaflödet.

I antaganden och simuleringar utnyttjas oberoende marknadsinformation, t.ex. för att studera historiska mönster i ett företags viktigaste marknad och makroekonomiska samband mellan tillväxt, fraktrater, konjunkturcykler, räntor, valutor m.m. Historisk marknadsinformation diskuteras tillsammans med företagets egna uppfattningar och prognoser för att nå fram till en analys som företagsledningen eller uppdragsgivaren både förstår hur den kommit till och känner förtroende för.

Målet är att genomföra en analys som av redare, kreditgivare, aktieägare, "kapitalmarknaden" och andra parter upplevs så objektiv som möjligt och som går att använda över tiden som beslutsstöd vid t.ex. nyinvesteringar, förvärvskalkyler, inför upphandling av krediter, kreditbeslut och i lednings- och styrelsearbetet m.m.



Denna typ av kassaflödesbaserad analysmetodik kan vara det första, viktiga steget för att närma sig och möta kapitalmarknadens krav. Det går visserligen att hävda att detta alltid har gjorts, men sofistikeringsgraden har ökat med teknikutvecklingen och den ökade tillgången på information. Det ställer stora krav på ny kompetens för att kunna följa med i utvecklingen.

### *Partrederier*

Antalet registreringar av nya partrederiavtal har sjunkit under senare delen av 1990-talet. Antalet aktiva partrederiavtal går inte att ta fram, då avtalen inte alltid förs ur registren när fartygen säljs. Det är heller inte alltid som avtalen registreras.

Partrederiet som driftsform inom rederinäringen omnämns ofta i den klassiska, romerska sjörätten, men partrederiets ursprung försvinner djupt ned i förhistorisk tid. I Norden var partrederiet en vanlig företagsform för hednatidens vikingaskepp och den på Island på 1260-talet upprättade rätts- och lagsamlingen Gragas innehåller utförliga bestämmelser om partrederiet. Senare under 1200-talet återfinns liknande, omfattande bestämmelser om partrederiet i olika, nordiska sjörättsliga dokument.

Grunden för partrederiet är att ett fartyg och en sjöresa är ett sådant stort och riskfyllt företagande att därtill krävs många intressenter. Förr bidrog partredarna till fartygets tillkomst genom att skjuta till byggnadsmaterial, arbete och pengar. Numera bidrar partredarna med kontanter och borgensåtaganden.

Trots att det skattemässigt inte är premierat, är partrederiet en naturlig samarbetsform för sjömän, som vill äga del i och påverka skötseln av det fartyg de arbetar ombord på. Partrederiet är inte en juridisk person utan närmast ett enkelt bolag. Ett partrederi kan endast omfatta ett enda fartyg. Om samma partredare äger identiskt lika andelar i flera fartyg bildar ändå varje fartyg ett särskilt driftskollektiv. Fram till dess partrederiavtalet registrerats hos Sjöfartsregistret är partredarna solidariskt obegränsat ansvariga för alla åtaganden. Efter registrering blir ansvaret delat i relation till

varje partredares ägarandel men fortfarande obegränsat. Det delade ansvaret blir dock vanligtvis endast teoretiskt eftersom kreditgivare normalt kräver solidarisk borgen av alla partredare för finansiering av fartyget och partrederiets verksamhet.

Om verksamheten går med förlust måste partredarna tillskjuta kapital eller säkerheter i förhållande till respektive andelstal. Eftersom partrederiet inte är en juridisk person kan det inte heller taxeras. Rederiets seglationsöverskott fördelas mellan partredarna i förhållande till deras andelar och beskattas hos varje partredare för sig.

Ett skäl till att privatpersoner kvarstår i partrederivärlden och reinvesterar är att man, om man varit partredare länge, hamnar i en besvärlig skattesits om fartyget säljs. Likviden vid försäljningen räcker inte alltid till för att betala både lån och skatt. Av skatteskal kan det vara svårt att dra sig ur ett partrederi.

### ***Skeppshypotekskassan***

Svenska Skeppshypotekskassan bildades 1929 och har till ändamål att medverka vid finansiering vid köp av fartyg. Köparen skall vara svenskt rederi eller en utländsk juridisk person där svenska fysiska eller juridiska personer har ett betydande inflytande eller intresse. Bestämmelserna om kassans verksamhet är intagna i lagen (1980:1097) om Svenska Skeppshypotekskassan.

Den 1 juli 1998 gjordes förändringar i den lag som reglerar Skeppshypotekskassans verksamhet., vilket ger Skeppshypotekskassan möjlighet att arbeta mer internationellt och finansiera utlandsflaggade fartyg så länge det finns ett betydande svenskt intresse. Skeppshypotekskassan har numera också möjlighet att om särskilda skäl föreligger finansiera fartyg äldre en tjugo år. Skeppshypotekskassan får låna ut till 70 % av fartygsvärdet, men i särskilda fall upp till 80 %. Om låntagaren är ett rederi som tillhör den mindre skeppsfarten kan belåningen avse 90 % av fartygsvärdet genom att den särskilda fonden för den mindre skeppsfarten täcker risken.

Under åren har Skeppshypotekskassan utlåning varierat enligt följande:

*Tabell 14: Skeppshypotekskassans utestående lån, 000 000 kr.*

1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989
2 049	4 072	4 258	4 324	3 993	4 887	3 995	2 197	1 934

Skeppshypotekskassans har spelat en väsentlig roll för den svenska sjöfartsnäringen framförallt under perioder då det varit brist på kapital. Kassan har aldrig redovisat någon kreditförlust. I dag har den internationella finansmarknaden genomgått stora förändringar som innebär att Skeppshypotekskassans traditionella roll har förändrats.

Rederinäringen är fortsatt relativt kapitalintensiv vilket medför att det framförallt i samband med introduktion av ny teknik kan finnas svårigheter att erhålla finansiering. Rederinäringen består också av många småföretag med begränsade finansiella kunskapsresurser, vilket inneburit att kassan har anpassat sin finansieringsmedverkan efter detta. I dessa fall skulle Skeppshypotekskassan kunna fylla en funktion även i framtiden.

Sett i relation till den totala upplåningen som svenska rederier har, svarar Skeppshypotekskassan för en liten marknadsandel, uppskattningsvis mindre än 5 %.

### ***Befintliga avskrivningsregler***

De svenska skattereglerna är relativt liberala. Fartyg och andra inventarier får skattemässigt skrivas av under en period av fem år. Avskrivning kan göras med antingen 30 % av restvärdet eller 20 % av anskaffningskostnaden. Sveriges Redareförening rekommenderar sina medlemmar en kalkylmässig avskrivningstid på tjugo år, vilket alltså motsvaras av 5 % av anskaffningskostnaden.

Vid skattereformen 1991 fick alla branscher och näringar "betala" skattesänkningen. Rederinäringen fick avstå från kontraktsavskrivningar och fartygsfonder. Av neutralitetsskäl ansågs det angeläget att beskattningen var likformig och att vissa företag eller näringar inte favoriserades. Likformigheten skulle säkerställa att

skattesystemet inte subventionerade vissa branschers efterfrågan på företagskapital.

Generellt sett är enskilda fartyg inte jämförbara med anläggningstillgångar med lång varaktighet i traditionell industriell eller infrastrukturell mening. Det är snarare den funktion som fartyget utför som skall ses som långsiktig. En funktion som kan lösas av flera olika fartyg över en längre tid.

Större rederier som kontinuerligt förnyar sina flottor och alltid har ett outnyttjat avskrivningsunderlag har bättre möjligheter att tillgodogöra sig nuvarande avskrivningsregler än små. Ett mindre rederi eller ett rederi som förnyar sitt tonnage med långa mellanrum, har inte samma möjlighet.

För dessa typer av rederier står idag två alternativ till buds. Företaget kan välja mellan att förvärva ett nytt fartyg samma år som ett äldre avyttras för att på så sätt få ett nytt och högre avskrivningsunderlag eller betala skatt på realisationsvinsten med risk för att inte kunna kompensera detta med en lägre anskaffningskostnad i framtiden.

Det första alternativet med en "forcerad anskaffning" kan leda till ett högre anskaffningsvärde än vad som skulle vara fallet vid ett ej skattedrivet förvärv. Det andra alternativet leder till avtappning av driftskapitalet. Även större rederier kan råka ut för motsvarande situation då de säljer och nyinvesterar i en serie av fartyg.

### ***Kompletterande regler för beskattning***

Frågan om företagsbeskattningens betydelse för konkurrenskraften har fått stor uppmärksamhet i den sjöfartspolitiska debatten. Vissa inslag i företagsbeskattningen har stor betydelse för rederiernas investeringsbeslut och därmed också möjligheterna till modernisering och förnyelse av den svenska handelsflottan. Det handlar i första hand om fonderingsmöjligheter för att finansiera fartygsinköp. På detta sätt kan företagsbeskattningen för enskilda rederier i vissa lägen ha stor betydelse och på längre sikt påverka näringens konkurrenskraft. Enligt direktiven får jag inte lägga några förslag som

rör skatter, men för och nackdelar med fonder kommer nedan att belysas och jämföras med nuvarande system. Detta eftersom fonder är en viktig fråga för främst de små och medelstora rederierna.

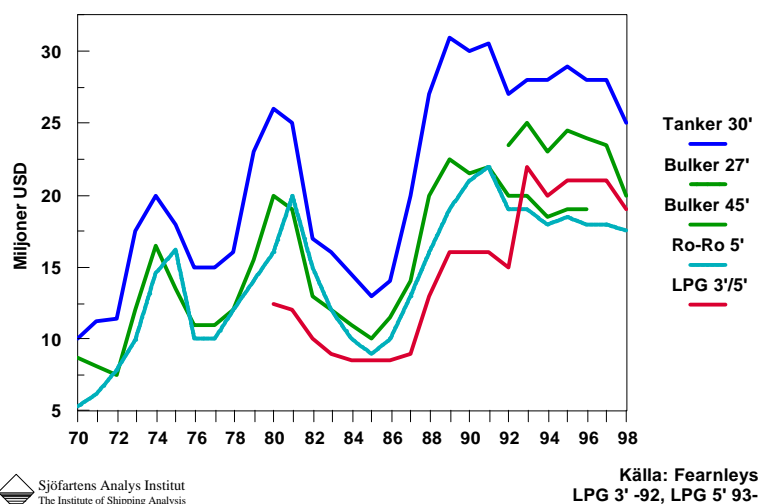
Avgörande vid alla investeringsöverväganden är vilket kassaflöde beslutet resulterar i. Kassaflödet är nettot av in- och utbetalningar, det vill säga effekten på företagets likviditet. Kassaflödet blir bättre med fonder. I dagens system använder rederierna avskrivningar över plan för att kompensera för reavinster. Detta är som nämnts inte alltid tillämpligt för fäbåtsredaren.

Utan tillgång till fonder som kan utnyttjas i lågkonjunktur tvingas rederierna göra sina investeringar när fraktraterna stigit kraftigt för att investeringskalkylen skall gå ihop.

Klarar inte rederiet att amortera ned lånet i tillräcklig omfattning exponeras rederiet obönhörligt för en negativ "Cash flow" i lågkonjunkturen. Syftet med fartygsfonder är att skapa förutsättningar för investeringar i lågkonjunktur när fartygspriserna är låga. Detta med en stor andel eget (fonderat) kapital för att kunna hålla nere behovet av fraktinkomster i lågkonjunkturen. Fartygsfonder bör därför kunna utnyttjas för investeringar i nybyggt tonnage likväl som andrahandstonnage. Speciellt viktigt är det för mindre rederier med få fartyg då dessa sällan kan utnyttja överavskrivningar eller hinner med att göra nyinvesteringar samma år som försäljningen om den inte görs under inledningen på redovisningsåret.

Fartyg skall säljas när priserna är höga, dvs. i högkonjunktur, vilket ofta innebär att äldre fartyg som skrivits ned kraftig säljs och skapar stora reavinster och därmed tvingar fram nyinvesteringar eller andra åtgärder för att få fram ett nytt avskrivningsunderlag. Genom enbart gynnsamma avskrivningsmöjligheterna skapas reavinster i högkonjunkturer som tvingar fram investeringar till onödigt höga kostnader. Det innebär i realiteten att i slutändan subventioneras lastägaren och varven medan det enskilda rederiet får ut väsentligt mindre kapacitet per investerad krona. Fonder bör ge ett positivt inflytande på investeringsbeteendet.

Dessutom blir resultatet utan fond sannolikt att rederiet utnyttjar en större skattecredit av staten genom förvärv av fartyg eller andra skattekonstruktioner än vad som skulle varit fallet om investeringarna hade kunnat koncentreras till de 1-3 år som fartygspriserna är låga. Samma fenomen gäller även för nybyggnation men där kommer oftast kulmen på prisutvecklingen efter fraktraternas och andrahandsprisernas topp. Det innebär att rätt timing för ett nybyggnadskontrakt oftast är när marknaden är som sämst. Fonder kan alltså ge sänkta kostnader och förbättrad konkurrenskraft.



Sjöfartens Analys Institut  
The Institute of Shipping Analysis

Figur 17: Bild på den typiska fartygspriscykeln i några olika segment.

Beroende på fartygstyp och storlek kan rätt investeringstidpunkt innebära en variation i priserna från någon miljon USD till 20-30 miljoner USD. Fartygsfonder kan användas som ett instrument för att rederierna skall kunna sänka sina kapitalkostnader över en längre period. Rederierna skulle med bättre förutsättningar till timing i investeringarna kunna förvalta sitt kapital väsentligt effektivare och

därmed även skattekrediten. Rederiets konkurrenskraft stärks och därmed även expansionsmöjligheterna.

### 5.3 Förutsättningar för strukturrationaliseringar

*Den svenska rederistrukturen har genom åren genomgått en dramatisk förändring. Antalet mindre rederier har minskat kraftigt och idag finns betydligt färre rederier med en tydlig specialisering kvar. Strukturomvandlingen har medfört att det idag finns ca 100 rederier, varav 65 rederier svarar för 97 % av omsättningen. Merparten av omsättningen är relaterad till trafik mellan tredje länder. På hemmamarknaden har svenska rederier tappat marknadsandelar till våra grannländers flaggor både inom lastfartygs- och på färjetrafiken.*

*Att svenska rederier - med eller utan svensk flagg - skulle kunna uppnå några väsentliga kostnadsfördelar liksom marknadsfördelar relativt sina konkurrenter genom "interna svenska strukturförändringar" är inte sannolikt annat än i ett begränsat antal enskilda fall. Liksom inom den transoceaniska sjöfarten kommer inom Europasjöfarten eventuella strukturförändringar drivna av kostnadsbesparings- eller marknadsskäl i framtiden snarare att beröra kombinationer av svenska och utländska rederier. Färjesjöfarten inom Europa är ett utmärkt sådant exempel.*

#### ***Pågående strukturförändringar***

Motsvarigheten till de strukturförändringar som pågår inom bilindustrins underleverantörsled finns även bland rederiernas och varvens underleverantörer, men förändringstakten är inte lika hög. Generellt inom tillverkningsindustrin minskar volymerna egenutvecklade och egenproducerade komponenter till förmån för köpta komponenter.

Den egna produktionen koncentreras istället på utveckling och sammansättning av färdiga system. Det är en utveckling som kännetecknat elektronikindustrin, bilindustrin, vitvaruindustrin och de flesta andra industrier som arbetar med volymprodukter på den öppna internationella marknaden. Världsmarknaden för komponenter har vuxit, liksom antalet världstäckande komponentleverantörer, vilket har skapat ett internationellt flöde av högfärdlade produkter.

Avregleringen av den internationella handeln, framväxten av en köpstarkare medelklass i utvecklingsländerna och massmedias internationalisering gör också att alltfler konsumentvaror och tjänster sprids till alltfler geografiska marknader och i allt mindre sändningsstorlekar. Introduktionen av kundorderstyrd tillverkning med krav på korta leveranstider, även till fjärran små marknader skärper ytterligare kraven på transportnäringens marknadstäckning och service.

Det gynnar de delar av transportnäringen som kan erbjuda frekventa, snabba och säkra transporter mellan stora befolknings- och industricentra. Utvecklingen inom linjesjöfarten går mot allt större fartyg och allt färre hamnanlöp, vilket förutsätter investeringar, inte bara i tonnage, utan också i landorganisationer och feedertrafiksystem. Detta innebär utveckling mot ett större utbud av systemorienterade transporttjänster i likhet med de special- och standardtransporttjänster som delar av roro- och containerrederierna erbjuder redan idag.

En växande internationell industriproduktion och handel har skapat förutsättningar för ökad specialisering och effektivare distributions- och transportsystem, vilket tillsammans med andra faktorer har påverkat rederiernas, hamnarnas, mäklarnas, agenternas och andra aktörers verksamheter, samt lett till strukturella förändringar i form av ökad företagskoncentration bland såväl rederier som hamnar och mäklarerier.

Inom den internationella sjöfarten har den ökade specialiseringsgraden tagit sig uttryck i satsningar på specialtonnage och systemorienterade trafiklösningar. Genom att ta marknadsandelar från andra fartygssegment växte flottan av specialfartyg snabbt under 1960-



och 1970-talen, men de enhetsbaserade transportererna har vuxit snabbare och under 1980- och 1990-talen bidragit till att även specialtransporterade varor tenderar att söka sig över till containertrafiken, vilken erbjuder fler avgångar och destinationer samt mindre sändningsstorlekar än specialsjöfarten. Även utanför sjöfarten enhetstransporteras en växande andel gods, främst i containers. Det gäller i första hand högvärdigt gods, men också gods som exempelvis sågat virke och huskomponenter.

### ***Fartygstekniken***

Fartygstekniken inom flertalet sjöfartssegment är idag så etablerad att tekniska förbättringar endast ger marginella effekter på fartygens totala lönsamhet. Ökade resurser satsas dock på att förbättra miljöegenskaperna och på att förlänga fartygens funktionella livslängd genom implementering av olika typer av renings-, övervaknings- och underhållssystem. Det har ibland visat sig ligga en större ekonomisk potential i att utveckla driftsäkerheten, än att satsa på den senaste tekniken. Det gäller inte bara själva fartygen utan hela organisationen kring den tekniska och kommersiella driften av fartygen.

Av den anledningen har stora resurser satsats på införande av kvalitetssäkringssystem som ytterst skall säkerställa en jämn och hög nivå på rederiets tjänster, främst som ett svar på exportindustrins växande krav på transportkvalitet.

Ökad specialisering betyder ökade investeringar i system, organisation och kompetens. Konkurrensen och kraven från kunderna på väl anpassade och högkvalitativa tjänster ställer också krav på förbättrad kunskap, inte bara inom det egna verksamhetsområdet, utan även inom kundernas verksamhetsområden. Förändringarna på marknaderna sker i allt snabbare takt och om kundernas behov inte förutses i god tid riskerar de att inte bli tillgodosedda. Med en allmänt sjunkande leverantörstrohet inom tjänstesektorn kan det få allvarliga konsekvenser för de inblandade företagen, samtidigt som det ger nya möjligheter.

### ***Utländska företagsetableringar***

Närhet till kunden är därför viktig och det är också det främsta skälet till den ökade etableringen av svenska företag i utlandet och av utländska företag i Sverige. Motivet är att förstärka kontakterna med kunderna lokalt och regionalt. Sverige är en liten transportmarknad och etableringarna sker därför ofta i syfte att bevaka inte bara den svenska marknaden, utan också de nordiska och i ökad utsträckning även de östeuropeiska marknaderna.

Närvaron av utländska ägarintressen har ökat i den svenska sjöfartsnäringen, inte minst bland svenska bulk- och linjerederier. Ett mindre antal svenska rederier har också förvärvat utländska verksamheter, främst tank- och färjerederier, men i övrigt har sjöfartsnäringen endast i liten omfattning valt att expandera genom utländska företagsförvärv. Istället förekommer en mängd olika typer av allianser och samarbetsavtal. Det gäller inte bara rederier och mäklarier, utan även kunskaps- och teknikföretag, vilka har lierat sig med utländska företag inom områden där de själva saknar kompetens. Även bland hamnarna sker ett ökat internationellt samarbete.

### ***Rationaliseringspotentialen***

Drivkrafterna bakom strukturrationaliseringar som jag definierat dem kan i princip härledas ur förändringar som påverkar rederiernas kostnads- och intäktsstrukturer. Syftet med sådana rationaliseringar är utnyttja skalfördelar som är kostnadsänkande eller intäktshöjande.

Från att ha varit nationellt styrda, är kostnaderna för fartyg, kapital, bemanning, reparationer, service m.m. idag prissatta på en global marknad. Betydelsefulla kostnader som är regionalt styrda är delar av resekostnaden t.ex. hamn- och anlöpskostnader.

Någon systematisk jämförelse mellan de stora managementbolagen och enbåtsrederierna jag inte gjort. Enskilda jämförelser och synpunkter från näringen leder dock till slutsatsen att det inte finns be-

lägg för att stora management- och operationsenheter generellt skulle vara kostnadseffektivare än de mindre rederierna. Det finns de som tvärt om hävdar att det är personligt engagemang och närhet till verksamheten som skapar en större motivation.

Ett annat viktigt förhållande är att kostnaden för löpande management och fartygsoperation utgör en relativt liten andel av totalkostnaden och att besparingen per fartyg på marginalen är obetydlig. Därmed inte sagt att rederierna negligerar dessa kostnader, därtill är konkurrensen allt för hård. Däremot utgör omflaggning av fartygen en vanlig orsak till förändringar av ägarstrukturen, management och operation av fartygen.

Teoretiskt borde industrisjöfart i kombination med närsjöfart, där kostnader för hamn och anlop utgör en större andel av rederiets kostnader än för transocean trafik innebära möjligheter till skalfördelar.

Enbart Sverige utgör en jämförelsevis liten transportmarknad medan däremot EU sammantaget utgör en såpass stor transportmarknad att en harmonisering inom EU av lokala förhållanden kan få ett betydande inflytande på rederiernas konkurrenskraft. Det förutsätter dock en enhetlig transport- och sjöfartspolitik i EU inom de regionalt påverkbara kostnadsstrukturerna och en effektiv enhetlig europeisk hamnstatskontroll som kan få effekter även på internationellt styrda kostnader.

Idag karakteriseras kostnadssidan generellt av internationella marknader där samtliga produktionsfaktorer kan upphandlas. Tillgången till dessa marknader och den egna inköps- och managementkompetensen blir därför huvudsakligen avgörande för konkurrenskraften sett ut kostnadssynpunkt oavsett typ av sjöfart.

Det är på rederiernas intäktssida dvs. marknadsförhållandena där de flesta drivkrafterna till strukturrationaliseringar går att finna. Rederier som Wallenius, Cool Carriers och Stena Line m.fl. utgör exempel på strävan efter en marknadsdominans inom olika typer av sjöfart.

Kundrelationen växer i betydelse i framtiden liksom integreringen med hamn- och övriga transportfunktioner. Morgondagens rederier kan antingen integrera från havet och in på land eller från större industriföretag som utvecklar sina logistikfunktioner mot fristående transport- och rederiföretag. Sett ur svensk synvinkel begränsar det senare den hemmabas ur vilket en svensk rederinäring skulle kunna utvecklas.

De segment där det fortfarande råder viss mångfald inom svensk rederinäring och som utgör en mer betydande kapacitet är på produkttanksidan liksom delar av torrlastsidan. Svenska rederier har historiskt uppvisat en viss förkärlek för att vilja köpa upp sin svenske granne. Inom övriga marknader råder dock redan en sådan koncentration att ytterligare sammanslagningar och samarbete på marknadssidan mellan svenska rederier inte är sannolik. Det borde vara naturligare att söka utländska partners eller att göra företagsförvärv i utlandet istället. Framförallt som situationen ser ut hösten 1998.

### ***Sammanfattning***

Genom Sveriges EU-inträde har den svenska rederinäringens klusterkraftigt utvidgats. Från en internationellt helt obetydlig transportmarknad till en som svarar för ca 35 % av världens sjötransportbehov. Härigenom ställs stora krav på anpassning och införskaffande av ny kunskap, teknisk, marknadsmässig och juridisk kompetens m.m.

Flera av de stora svenska rederierna arbetar redan i denna miljö och kopplingarna till Sverige blir allt svagare. Det behöver inte innebära att rederierna automatiskt ändrar lokaliseringsort. Samma utvecklingstendenser gäller för samtliga länder inom EU. Däremot kommer företags- och personskattefrågor att växa i betydelse vilket innebär större rörlighet vad avser lokalisering av verksamhetens nationella hemvist.

Samtidigt är det EU-integreringen som förenar rederierna lokaliserade till Sverige och där tekniska, juridiska, politiska och mark-

nadsmässiga förhållanden, utbildning, forskning samt rekryteringsfrågor utgör de gemensamma nämnarna.

I och med att svenska rederiers nationella koppling blir allt svagare i takt med att rederierna anpassar sig till att ingå i ett europeiskt sjöfartskluster kommer kapitalanskaffning, forskning, utbildning, och rekrytering av personal både till fartygen och till landorganisationen att på sikt bli allt mindre bundna till svenska nationella förhållanden.

Skall varje enskilt rederi tillägna sig kunskap och kompetens inom dessa områden kommer de mindre och medelstora rederierna att få betydande resurs- och kostnadsproblem. Stora rederier kan välja att gå sina egna vägar dvs. skapa både kostnadsvillkor och en intern kompetensutveckling själva därför att de i realiteten redan arbetar internationellt och/eller med Europa som sin "hemmamarknad".

Detta är sannolikt den viktigaste näringsstrukturella frågan för rederierna och därmed för hela den svenska sjöfartsnäringsen och inte eventuella sammanslagningar av enskilda svenska rederiföretag. Den senare frågan är uteslutande en kommersiell fråga för de enskilda rederierna och sådana förändringar kommer att ske när det finns väsentliga kostnads- eller markandsfördelar att exploatera.

Den strukturförändring som framför allt europasjöfarten befinner sig mitt uppe i och som i huvudsak innebär en integrering inom EU - med eller utan svensk flagg - sker mot bakgrund av goda strukturella marknadsmässiga ramförutsättningar. Det bästa sättet som staten kan påverka pågående strukturförändringar inom sjöfartsnäringsen på ett för svensk sjöfartsnäring positivt sätt, framför allt för de mindre rederierna, är därför att medverka till att rederinäringsen får en konkurrenskraftig kostnadsnivå och till ett betydande kompetenslyft inom näringsen.

## 6            Uppföljning av utredningens betänkande 1 och 2

I följande avsnitt redogör jag för de förändringar som har skett sedan delbetänkande 1 och 2 presenterades. Förslag som kommer av dessa ändrade förhållanden redovisas i handlingsprogrammet.

### 6.1            SOU 1997:171 Den svenskflaggade handelsflottans konkurrenskraft

Detta betänkande handlade till stora delar om arbetskraftskostnaden under svensk flagg. Det var alltså inte frågan om en genomgång av den totala konkurrenskraften, vilket rubriken kan antyda. Huvudsyftet var att ge ett förslag som skulle återställa den svenskflaggade sjöfartens konkurrenskraft till nivån som rådde innan EU godkände Hollands nya och expansiva sjöfartspolitik.

#### *Den svenskflaggade sjöfartens kostnadsläge*

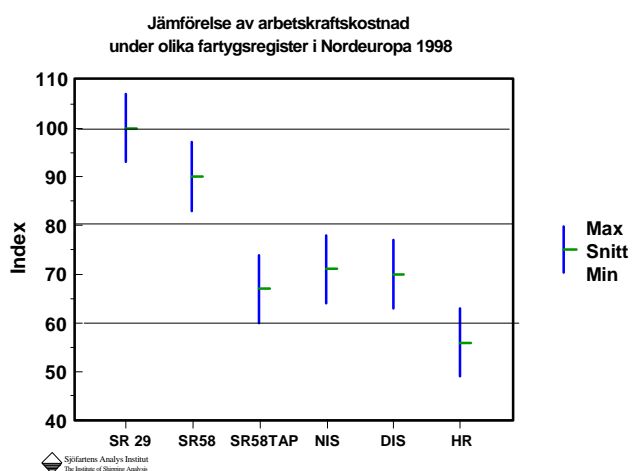
Analysen av arbetskraftskostnaden för 20 olika svenskflaggade fartyg visar att det finns betydande skillnader även under svensk flagg för likvärdiga fartyg. Spridningen kan uppgå till 15 % kring medelvärdet. Att kostnaden under samma flagg kan variera beror på :

- typ och storlek av fartyg
- antal personer i besättningen
- olika avtal
- olika managementfilosofier
- underhållsfilosofi
- ägandeformer
- olika marknader och last
- anpassning till skatteregler

Att jämföra kostnaden mellan enskilda svenskflaggade fartyg och fartyg under annan flagg kan därför ge kraftigt missvisande indikationer på det relativa kostnadsläget mellan olika register. För att analysera skillnaden i kostnadsläge har därför använts ett flertal existerande fartyg.

Vid jämförelser mellan arbetskraftskostnaden mellan en helt svensk besättning under nuvarande villkor och en utländsk besättning med USD lön betyder förändringar i valutakurserna mycket för utfallet av jämförelsen.

I diagrammet nedan redovisas i 1998 års nivå olika kostnadsutfall vid olika nivåer på bidragen. Kostnaden under 1998 under svensk flagg med det gamla stödet på 29 000 i bidrag till kostnader för socialavgifter och skatt har index 100.



1. 1997 Svenskt (SR29) med bidrag till kost. för personskatt och 29 000 i socialt
2. 1997 Svenskt (SR58) med bidrag till kost. för personskatt och 58 000 i socialt
3. 1997 Svenskt (SR58TAP) som 2 ovan med avtal tillfällig anställning (TAP)
4. NIS = Norskt Internationellt Register med refusion och säkerhetsbesättning
5. HR = Holländskt Register
6. DIS = Danskt Internationellt Register med "nettolön"

*Figur 18 Jfr av arbetskraftskostnad, olika fartygsregister i Europa*

Känsligheten i kostnadsläget för olika kombinationer av nationalitet på manskaps- och befälsbefattningar har analyserats. Känslighetsanalysen visar att utfallet i stort blir detsamma oavsett om det är befäl eller manskap som antas utgöra icke nationell besättning så länge den totala fördelningen är densamma. Kalkylen som redogjordes för i delbetänkandet gäller alltså jämt.

### ***Förändringar i den svenskflaggade flottan***

Under perioden januari till augusti 1998 avregistrerades 16 fartyg och infördes 6 fartyg i registret, en nettominusning med 10 fartyg. Undersamma period 1997 var också nettominusningen 10 fartyg. Det innebär att trenden 1998 är den samma som 1997. Det svenska registret minskar med en takt av ca 20 fartyg per år.

Merparten av denna nettominusning bestod i utflaggning av fartyg, utan samband med några reella ägarförändringar. Under 1997 var det framförallt mindre fartyg (< 10.000 dwt) som svarade för merparten av utflaggningarna. En stor del av dessa utgjordes av äldre torrlastfartyg. Totalt 10 fartyg överfördes till det norska internationella registret och 1 fartyg till det holländska registret. Antalet rena köp och försäljningar av fartyg har däremot varit i stort sett konstant de senaste 3 åren, men till skillnad från tidigare var antalet sålda fartyg under 1997 större än antalet köpta fartyg och bidrog därigenom till nettominusningen i den svenskregistrerade flottan.

### ***Redogörelse för utvecklingen i Sverige***

Sedan betänkandet lades har arbetsmarknadens parter kommit överens om avtal som ger möjlighet till tillfällig anställning av icke EU-sjöfolk till lokala villkor, s.k. TAP-avtal. Regleringen av sociala villkor arbetstid m.m. för tillfälligt anställda regleras av parterna. Detta är en vanligt förekommande modell inom den internationella sjöfarten. För att dessa avtal skall kunna genomföras behövs en justering i den svenska lagstiftningen. Det gäller skattelagstiftningen, sociallagstiftningen m.m.



### ***Sammanfattande bedömning***

Det är alltjämt min bedömning att om inte åtgärder vidtas nu kommer utflaggningsen att fortsätta under de närmaste åren. Det är också osäkert om utflaggat tonnage kommer att återflaggas till Sverige även om konkurrenssituationen senare förbättras.

Det naturligaste och snabbaste sättet att likställa konkurrensvillkoren med andra EU-länders och Norges är att i Sverige genomföra motsvarande förändringar, som dessa länder har gjort vad gäller t.ex. beskattning och sociala avgifter. Konkurrensvillkoren blir då inte bara likvärdiga utan också mer jämförbara. Eftersom denna strategi förutsätter förändringar i skattelagstiftningen och utredningsdirektiven inte tillåter att jag lägger några förslag i skattefrågor avstår jag från att närmare gå in på hur en sådan strategi skulle kunna genomföras.

Eftersom denna väg inte synes öppen, återstår att fortsätta med den svenska stödmodellen till sjöfartsnäringen.

Den bedömning av hur stort rederistöd som erfordras för att nå likvärdiga konkurrensvillkor med jämförbara EU-länder, som jag redovisade i delbetänkande 1, bör med rådande förhållanden 1998 kvarstå med 58 000 kronor per anställd i kombination med avtal om tillfälligt anställda ombord.

Om rederistödet även i framtiden skall finansieras över statsbudgeten kan det övervägas om inte stödet istället för ett fast krontal skall betalas som en relativ procentandel av de sociala avgifterna. Enligt EU:s riktlinjer får statens kostnadsreducerande åtgärder inte överstiga full återbetalning av skatt och statliga socialavgifter. Med referensfartyget i betänkande 1 nås samma kostnadsnivå med ett bidrag som uppgår till 70 % av de statliga sociala avgifterna som med 58 000 i bidrag för sociala kostnader per person.

## 6.2      SOU 1998:49 Konsekvenser av att taxfreeförsäljningen avvecklas inom EU

Denna utredning lades fram i mars 1998. Betänkandet avsåg effekterna av att taxfreeförsäljningen upphör vid halvårsskiftet 1999. Jag gjorde en samlad analys av de effekter som avvecklingen av taxfreeförsäljningen bedöms skapa för industrin och färjesjöfarten.

### *Antaganden som låg som grund för utredningen*

- Villkoren för försäljning ombord och ilandförande av taxfreevaror från färja i trafik på tredjeland förblir de nuvarande.
- Försäljning av taxfreevaror för konsumtion ombord på färjor i trafik mellan länder i EU kommer att vara möjlig under passage av internationellt vatten. Eventuellt kan denna möjlighet också ges direkt när färjorna lämnar hamn.
- Beskattade varor avsedda för att konsumeras iland kommer att säljas ombord, men det fordras någon form av klagörande eller tilläggsdirektiv från EU-kommissionen för att beskattningen på varorna skall kunna hanteras praktiskt.

Dessa antaganden är i stort korrekta även nu i oktober 1998. Det synes nu som om det är helt klart att färjerederierna får sälja taxfree för ombordkonsumtion under hela resan. Det har även kommit ett pressmeddelande från EU-kommissionen som anger reglerna för försäljning av beskattade varor. Momsen skall betalas till färjans avgångsland och punktskatten till det land där rederiet handlar varorna. Det senare gäller enbart om inköpet sker i ett EU-land och försäljningen får inte ske på ett annat EU-lands territorialvatten. Annars skall beskattning ske i det landet dit varorna förs.

Ytterligare information om hur punktskattereglerna skall användas finns i utredningen, Beskattning utan taxfree (SOU 1998:126).

### ***Kvarken***

Kvarkentrafiken intar en särställning i Sverige avseende effekterna av taxfreeavvecklingen. Kvarkentrafiken intar också en särställning vad det gäller alternativa resvägar, eftersom alternativet är en landsvägstransport på tio timmar, jämfört med färjans fyra. Det bör därför från samhällets sida finnas ett intresse av att upprätthålla viss kontinuitet, regularitet, kapacitet och prisnivå över Kvarken. I sammanhanget får man inte heller glömma att Kvarkenlinjen är en naturlig länk efter E12:an som binder samman de norra regionerna i Norge, Sverige, Finland och Ryssland.

Sedan delbetänkandet om taxfreeavvecklingen lämnades har Silja Line, som är operatören på linjen, meddelat att bolaget upphör med vintertrafiken från och med september 1999. Efter delbetänkandet har också studier genomförda i regi av Kvarkenrådet visat att det är samhällsekonomiskt lönsamt att upprätthålla trafiken, samt att det inom en 10-års period sannolikt även är möjligt att bedriva trafiken på rent företagsekonomiska villkor.

Den politiska viljan att lösa frågan om kvarkentrafiken har stärkts. En majoritet av ledamöterna i den finländska riksdagen har under-tecknat finansmotioner om att anvisa 5 miljoner FIM i budgeten 1999 som statligt stöd för trafiken, om även Sverige deltar. Utgångspunkten är EU:s riktlinjer om nationellt stöd till sjötransport. I detta arbete föreslås Kvarkenrådet som möjlig upphandlare av trafiken, vilket det har ställt sig positivt till, om tillräckligt stadsstöd anvisas.

Mitt förslag mot bakgrund av ovanstående var att Kvarkentrafiken bör ses som ett public-serviceintresse. Sverige och Finland bör därför gemensamt överväga upphandling av trafik för att säkra året-runttrafik. Mitt förslag kvarstår.

### ***Ålandsundantaget***

Ålandsundantaget kommer att utnyttjas i trafiken mellan Sverige och Finland.

### *Åtgärder i Tyskland*

Sedan betänkandet lades har Bundestag i augusti 1998 beslutat att även färjetrafiken skall omfattas av rederistöd från den 1 januari 1999. Det innebär att den tyska sjömansskatten återbetalas med 40 % för hela färjebesättningen. Vilket motsvarar en 5 % reduktion av arbetskraftskostnaden.

Tyskflaggade färjor skall bemannas med tysk befälhavare och minst 5 EU-medborgare. För övrig besättning kan arbetsmarknadens parter teckna avtal med lokala villkor. I vilken grad detta kommer att ske är en svårbedömbart fråga då det existerar en överenskommelse (Aten överenskommelsen) inom ramen för ITF – den internationella fackliga samarbetsorganisationen - som innebär att under svensk eller tysk flagg skall nationella villkor gälla ombord oavsett den anställdes nationalitet.

### *Övriga förhållanden*

Under framtagandet av slutbetänkandet har det också framkommit att:

- NIS-fartyg kan i princip segla i trafik på Sverige och övriga länder men inte Norge. NIS övervägs av svenska färjerederier inför framtiden,
- DIS-fartyg kan komma i fråga för trafik mellan t.ex. Sverige och Danmark eller Sverige och Tyskland,
- dansk flagg är också ett alternativ för trafik mellan Sverige och Danmark p.g.a. att senare avtal för danska färjor har bemanningsfaktor 2,0 dvs. det går två anställda på varje tjänst ombord. I Sverige ligger motsvarande faktor mellan 2,3 och uppåt,
- höstens budgetproposition i Norge föreslår ett upphörande av refusionsordningen som för närvarande ger 12 % bidrag till kostnader för skatt till driftsbesättningen ombord på färjor.

### ***Sammanfattande bedömning***

Jag har vid min analys av konsekvenserna av taxfreeförsäljningens avskaffande inte funnit att några påtagliga strukturella effekter behöver befaras som påverkar den svenska industrins konkurrenskraft. Intäktsbortfallet blir dock så stort att det hotar överlevnadsförmågan för flera färjerederier, samtidigt som konkurrensen från andra länder med lägre kostnader tilltar även på färjeområdet. En viss förändring av trafikmönstret och utbudet av färjekapacitet kan förutses som främst drabbar personresandet och personbilskapaciteten under högsäsongerna 1999 och 2000. Det finns nu i oktober 1998 ingen anledning att ändra denna bedömning.

Förändringen i den tyska sjöfartspolitiken försämrar den svenskflaggade färjeflottans konkurrenskraft. Behovet av kraftiga kostnadsreduceringar till följd av att taxfreeförsäljningen upphör innebär en fokusering på bemannings- och flaggfrågor. Därigenom ökar utflaggningsrisken. Idag seglar ca 90 färjor på Sverige varav drygt 30 är svenskflaggade. 19 är i riskzonen för omflaggning. Totalt syssetsätts 3 300 personer ombord på dessa färjor. Av bland annat säkerhetsskäl kommer svenska medborgare få fortsatt anställning på utlandsflaggade färjor. Hur många är svårt att beräkna.

Utöver den förlust av arbetstillfällen som redogjordes för i delbetänkandet är det min bedömning att omflaggning av färjor kan leda till en ytterligare förlust av svenska arbetstillfällen ombord med ca 1 000 personer på 1-4 års sikt om samtliga färjor med passagerar- och lastkapacitet i internationell icke taxfreetrafik omflaggas. Därtill kommer ytterligare rationaliseringar i landorganisationer.

Färjorna har inte omfattats av rederistödet som gäller för lastfartyg p.g.a. att taxfreeförsäljningen har gett stora bidrag till färjenäringen. När nu taxfreeförsäljningen avvecklas och det sker förändringar i konkurrensvillkoren under främst tysk flagg finns det enligt min mening skäl att låta de färjor som transporterar både last och passagerare få del av rederistödet på samma grunder som lastfartygen.

Det finns enligt min mening inte skäl att i underlaget låta bidraget till kostnader för sociala avgifter (58 000 kronor) omfatta annan del av besättningen än den som krävs för färjans förflyttande s.k. säkerhetsbesättning (safety manning). Sjöfartsverket fastställer storleken av denna besättning för varje fartyg. En sådan återbetalning som bör införas den 1 juli 1999 då taxfree upphör, kan beräknas till 70 miljoner kronor per år med nuvarande flaggfördelning. Detta förslag innebär nästan full konkurrensneutralitet gentemot övriga handelsflottan. I vissa lägen kan dock övriga handelsfartyg få högre stöd eftersom dessa får stöd för hela sin driftsbesättning, även när den överstiger säkerhetsbesättningen. Det är svårt att hitta en generell och rättvisande regel för att kompensera färjorna för detta.

Ett stöd omfattande säkerhetsbesättningen ger en arbetskraftskostnadsänkning på 5 % för en större färja vilket i storleksordning motsvaras av det av Tyskland nyligen införda stödet.

Följande tabell visar fördelningen på flagg och vad stödet skulle kosta om den avser dels enbart svensk flagg dels fartyg under utländsk flagg med svenska avtal.

Tabell 15: Kostnad för stöd till färjerederierna.

Flagg	Antal	Besättning		Kostnad i miljoner kr	
	fartyg	Säkerhets	Total	Säkerhets	Total
Svensk	14	589	2 446	68	281
Bermudas 1)	1	50	250	6	29
Italiensk 1)	1	80	80	9	9
Bahamas 1)	3	105	329	12	38
Summa	19	824	3105	95	357

1) Flaggor med svenskt avtal och besättning

Det är min bedömning att stöd till säkerhetsbesättningen skulle kunna förhindra utflaggning av svenska färjor.

# Bilagor





# Kommittédirektiv



## Sjöfartens struktur- och kapitalsituation

**Dir.  
1997:37**

Beslut vid regeringssammanträde den 15 maj 1997.

### Sammanfattning av uppdraget

En särskild utredare skall mot bakgrund av den fastlagda närings- och sjöfartspolitikens närmare utreda den svenska redemäringsens struktur, kapitalförsörjning och allmänna företagsvillkor främst när det gäller små och medelstora redrier.

De svenska färjerederierna påverkas när avvecklingen av taxiförsäljningen genomförs inom EU den 1 juli 1999. Utredaren skall, utifrån tillgängliga svenska och utländska bedömningar av effekterna av denna avveckling, närmare värdera behovet av eventuella åtgärder för att trygga den svenska transportförsörjningen och den svenska färjesjöfarten.

Utredaren skall lägga fram förslag till ett samlat handlingprogram för att utveckla den svenska sjöfarten.

### Bakgrund

Delar av de långsiktiga konkurrensförutsättningarna för den svenska handelssjöfarten lades fast av riksdagen i december 1996 i enlighet med regeringens förslag (prop. 1996/97:1, bet. 1996/97:TU1, rskr. 1996/97:115). Beslutet innebär att staten medverkar till att skapa rimliga konkurrensvillkor för den svenska handelsflottan. Detta skall ske genom ett aktivt internationellt engagemang och ett mer långsiktigt nationellt ansvar. Regeringen uppmärksammade samtidigt riksdagen på att det dock fortfarande finns olösta frågor som kan kräva statligt

engagemang. Sjöfartspolitiska utredningen lyfte i sitt betänkande Svensk Sjöfart Näring för framtiden (SOU 1995:112) fram två problem som ansågs särskilt väsentliga att utreda. Det ena berörde struktur- och lönsamhetsfrågor för den svenska handelsflottan. Utredningen menade att dessa frågor är viktiga att belysa mer ingående. Det andra problemet är hur bl.a. kapitalförsörjningen skulle kunna förbättras främst för små och medelstora rederier. Utredningen föreslog temporära åtgärder.

Regeringen angav i 1997 års budgetproposition (prop. 1996/97:1) att sjöfartsnäringsens struktur- och kapitalförsörjningssituation tillhör den grupp av frågor som bör studeras mer ingående innan staten tar ställning till eventuella åtgärder på detta område. Regeringen påpekade också att rederinäringens struktur, med ett stort antal små rederier och ett fåtal större, även aktualiserar behovet av fortsatta åtgärder från branschens egen sida. För statens del är det samtidigt av intresse att kunna bedöma om de generella näringspolitiska instrumenten kan bidra till att på sikt skapa ökade förutsättningar för förbättrad tillväxt och lönsamhet. Det föreligger, betonade regeringen, även ett behov av att mer ingående kartlägga och värdera hur konkurrensbilden inom EU ser ut när det gäller anskaffning av bl.a. kapital samt hur andra länders stödpolitik på detta område är utformad.

Färjerederierna står inför betydande struktur- och lönsamhetsförändringar som främst beror på EG:s beslut om att avveckla taxfreeförsäljningen. I december 1996 överlämnade Sjöfartsverket en rapport, "TAXFREE – betydelsen för färjor i trafik på svenska hamnar", till regeringen i vilken effekterna av ett slopande av taxfreeförsäljningen från den 1 juli 1999 redovisas.

Enligt rapporten reser årligen nästan 40 miljoner passagerare med färjor till och från Sverige och ca 1,5 miljoner lastfordon och nästan 400 000 järnvägsvagnar fraktas på färjorna. Enligt rapporten uppstår betydande negativa sysselsättningseffekter och avsevärda förändringar kan komma att äga rum i trafiken till och från Sverige när försäljningen upphör.

## Uppdraget

En särskild utredare skall mot bakgrund av den fastställda närings- och sjöfartspolitikerna närmare utreda dels vissa strukturella frågor som berör den svenska handelssjöfartens långsiktiga konkurrenskraft dels trafikförsörjningsfrågor som berör den svenska utrikeshandels transporter.

1. Utredaren skall kartlägga främst de små och medelstora rederiernas struktur och lönsamhet. Utredaren skall analysera orsakerna till lönsamhetsproblemen och klarlägga problem som berör nyetablering av rederier samt ange vilka åtgärder som kan vara lämpliga att vidta från branschens sida och om behov även kan anses finnas av åtgärder från statens sida. Utredaren skall även utreda om det s.k. partrederisystemet kan utvecklas. Utredaren skall samråda med den nyligen inrättade Småföretagsdelegationen (N 1996:04) och övriga berörda.

2. Utredaren skall vidare kartlägga regler om kapitalförsörjning och statsstöd i bl.a. EU:s medlemsstater och undersöka hur dessa regler och andra allmänna företagsvillkor påverkar den svenska sjöfartens konkurrenskraft samt, om så krävs, föreslå åtgärder förenliga med EG:s statsstödsregler inklusive det s.k. sjunde varvsdirektivet. Utredaren skall beakta av EG-kommissionen antagna riktlinjer för statsstöd till sjöfarten samt samråda med berörda myndigheter och övriga intressenter.

3. Utredaren skall slutligen, utifrån den av Sjöfartsverket överlämnade rapporten och annat tillgängligt underlag, göra en samlad analys av de effekter som avvecklingen av taxfreeförsäljningen skapar för industrin och färjesjöfarten. Det är av särskild vikt att effekterna för exportindustrin kartläggs. Utifrån den samlade analysen skall en värdering göras av om det finns behov av att införa åtgärder för att trygga trafikförsörjningen.

Utredaren skall studera förhållandena i Finland, Danmark och Tyskland och undersöka om dessa länder avser att vidta åtgärder i syfte att mildra effekterna av avvecklingen av taxfreeförsäljningen. Utredaren skall samråda med bl.a. turistnäringslivet samt med myndigheter och övriga berörda organ.

För uppdraget gäller att utredaren skall lägga fram ett samlat handlingsprogram för att utveckla den svenska sjöfarten. Programmet skall ge nödvändig långsiktighet och uppfylla kravet på rimliga konkurrensvillkor i enlighet med riksdagens beslut och vara finansierat. Utredarens förslag till åtgärdsprogram får inte omfatta skattefrågor. Utredaren är dock oförhindrad att analysera vilka effekter det generella skattesystemet i sin helhet har på sjöfartsnäringen.

### Övrigt

Uppdraget skall redovisas senast den 15 juni 1998. För uppdraget så vitt avser punkterna 2 och 3 skall en delredovisning ske senast den 20 januari 1998.

För arbetet gäller regeringens direktiv till kommittéer och särskilda utredare om att pröva offentliga åtaganden (dir. 1994:23), om att redovisa regionalpolitiska konsekvenser (dir. 1992:50), om att redovisa jämställdhetspolitiska konsekvenser (dir. 1994:124) samt att redovisa konsekvenser för brottsligheten och det brottsförebyggande arbetet (dir. 1996:49). Utredaren skall också beakta regeringens beslut om systematisk genomgång av företagsregler (N94/1214).

(Kommunikationsdepartementet)

# **BILAGA 2**

## **UTBILDNING OCH FOU**

## Innehållsförteckning

<b>1 UTBILDNING OCH REKRYTERING .....</b>	<b>133</b>
1.1 Den internationella bilden.....	133
1.2 EU och Europa.....	135
1.3 Sverige.....	135
1.4 Danmark.....	142
1.5 Finland.....	143
1.6 Norge.....	143
<b>2 FORSKNING OCH UTVECKLING .....</b>	<b>145</b>
2.1 EU .....	145
2.2 Norden.....	145
2.3 Sverige.....	148
<b>3 KUNSKAPSHÖJANDE ÅTGÄRDER.....</b>	<b>151</b>
Utbildning.....	151
Forskning och utveckling.....	154
Sektoransvar för Sjöfartsverket avseende utbildning och FoU.....	155

## Tabellförteckning

Tabell 1 Antalet helårsstudenter.....	137
Tabell 2 Antalet antagna studenter vid gymnasiet på energiprogrammets fartygstekniska del och platser per årskurs	138
Tabell 3 Examinerade, antagna och studerande sjöbefälselever.....	139
Tabell 4 Elever, utbildningsplatser och kostnader.....	141
Tabell 5 Översikt över mottagare, inriktning och statliga finansiering	146
Tabell 6 FoU – Inriktning.....	146
Tabell 7 FoU – Fördelning av finansiering.....	147
Tabell 8 FoU – Fördelning av medel.....	147

# 1 Utbildning och rekrytering

Sjöbefälsutbildningen har traditionellt varit skild från högskoleutbildningen i sjöfartsländerna och därför saknas generellt erfarenheter av internationellt utbyte likväl som forskning. Kraven på utbildningen och därmed standarden har också varierat mycket mellan olika länder. Det är en av anledningarna till att STCW-konventionen tillkom (The International Convention on Standards of Training Certification & Watchkeeping). Efter den revidering som gjordes 1995 av STCW måste varje land för IMO (International Maritime Organisation) visa att de klarar att följa upp konventionen för att hamna på IMOs s.k. vita lista. STCW 1995 är undertecknad av ca 130 stater inklusive Sverige.

Det åligger de nationella sjöfartsmyndigheterna, i Sverige Sjöfästverket, att utfärda gällande certifikat/behörighet i enlighet med STCW-konventionens krav. De internationella kraven är följaktligen relaterade till behörigheten och certifieringen.

## 1.1 Den internationella bilden

För att bemanna världshandelsflottan krävs ca 1030 000 ombordanställda för ca 44 000 fartyg dvs. i genomsnitt 24 personer per fartyg inräknat avlösningpersonal. Enligt ISF, den internationella rederiföreningen och BIMCOs undersökning 1995 fanns ett underskott på ca 20 000 sjöbefäl och ett överskott på ca 220 000 personer i manskapsbefattning.

OECD-länderna, dvs. Västeuropa, Japan och USA, kontrollerar ca 65 procent av världshandelsflottan. För att bemanna OECD-länder

nas fartyg behövs 233 000 befäl och 470 000 manskap men bara 165 000 befäl och 222 000 manskap kommer från dessa länder. OECD-länderna måste således rekrytera 68 000 befäl och 248 000 manskap från andra länder.

Stora arbetskraftsleverantörer till världshandelsflottan är Filippinerna, Indonesien, Kina, Indien, Ryssland, Ukraina, Polen och Kroatien. Av de nu nämnda länderna har samtliga klarat av att komma in med en rapport till IMO före den 1 augusti 1998.

I det sammanhanget kan noteras att ca 50 procent av Östasiens juniorbefäl arbetade på OECD-fartyg men praktiskt taget inga seniorbefäl. Dessa befattningar upptas av sjöbefäl från OECD-länderna, sjöbefäl med en medelålder på ca 50 år. OECD-länderna svarar för 16 procent av världshandelsflottans ombordanställda i juniorbefattningar. Ca 10 procent av dem avslutar studierna i förtid medan motsvarande siffra för indiska befälselever ligger på 0,1 procent.

Flera av de stora bemanningsbolagen åtar sig inte längre fler uppdrag och norska rederier försöker övertala sina pensionärer att gå till sjöss igen. ISF, den internationella redareföreningen, anser att den enda verkliga lösningen på dessa problem är att rederierna anställer flera befälselever, minst en per fartyg. Tyvärr är det alltför få rederier som är beredda att vidta åtgärder för att nå det målet.

Många rederier försöker dra till sig kompetent sjöbefäl, och samtidigt behålla dem man har, genom att höja lönerna. Det har framkommit att både filippinska och indiska sjöbefäl börjat diktera sina arbetsvillkor och har t.ex. ställt krav på längden av ledighet mellan arbetsperioderna till sjöss. Samtidigt tvekar rederierna att anställa nyutexaminerade befäl utan tidigare erfarenhet. Detta mot bakgrund av de krav ISM-koden och den reviderade STCW-konventionen ställer och som nu successivt slår igenom med full kraft. Andra faktorer är hoten om höga böter vid t.ex. oljeutsläpp eller andra olyckor. De unga befälen själva kräver ofta snabb befordran som ett villkor för att stanna kvar i rederiet.



## 1.2 EU och Europa

EU har ägnat stor uppmärksamhet åt sjöbefälsfrågan. Nu senast har ECSA (European Community Shipowner's Association) och FST (Federation of Transport Workers Union in the European Union) gjort en undersökning där konkreta åtgärder för att komma tillrätta med befälsbristen föreslås. I linje med förslagen i Kinnockrapporten "A new maritime strategy" tänker man offensivt. Särskilt behovet av ekonomiskt stöd till rederier som tillhandahåller platser för fartygsförlagd utbildning betonas. EU:s rekommendation om statsstöd knyter an till detta och betonar behovet av fortlöpande högkvalitativ utbildning för sjöbefäl.

Larmrapporterna tas som en utmaning och i rapporterna framförs att EU-länderna har goda möjligheter att göra sig gällande som leverantörer av sjöbefäl till världshandelsflottan. Det skulle skapa arbete åt många och vara av betydelse för EU-ländernas möjligheter att spela en roll som ett ekonomiskt kraftcentrum i världen.

## 1.3 Sverige

Den höga medelåldern bland befäl från OECD-länderna är påtaglig i den svenska handelsflottan. Sannolikt kommer de flesta av de äldre befäl, som nu är yrkesverksamma, att stå kvar fram till sin pensionering. Förutom de ungdomar branschen kan dra till sig blir det inom den relativt lilla gruppen befäl i åldrarna 25-45 år, som den största omsättningen kommer att finnas. Navigationsskolor, senare sjöbefälsskolor, under statligt reglemente fanns före 1980 på fem orter; Härnösand, Stockholm, Kalmar, Malmö och Göteborg. Utbildningen omvandlades 1980 till högskoleutbildning och bedrivs i Kalmar med ca 500 studenter och i Göteborg vid Chalmers med ca 400 studenter. Sjöbefälsutbildningen utgör därmed en mycket liten del av den svenska högskolan. Antagning till Sjöbefälsutbildningen sker normalt från gymnasieskolans naturvetenskapliga program eller dess energiprogram (fartygsinriktning).

De flesta sökande till de fyraåriga högskoleprogrammen med teori varvad med praktik saknar praktisk erfarenhet av arbete ombord och avhoppet blir därför fler än på den äldre utbildningen, vilken krävde omfattande sjötid före inträdet i högskolan. Högskolorna försöker kompensera detta med information och överintagningar.

Examen omfattar 120 poäng dvs. tre års teoretisk utbildning förutsatt att eleven har sjötid. Men elever utan sjötid kan antas om de uppfyller grundläggande och särskild teoretisk högskolebehörighet samt medicinska krav. Den som inte har sjötid måste komplettera med 40 poäng ombordförlagd utbildning.

Högskoleverket har tilldelat Högskolan i Kalmar och Chalmers Tekniska Högskola examinationsrätt för Sjökapten och Sjöingenjör. Däremot ligger ansvaret för utfärdande av certifikat för samtliga nautiska och maskintekniska utbildningar hos Sjöfartsverket. En certifiering måste som minimum uppfylla STCW-95.

Högskoleverket har i samråd med Sjöfartsverket gjort en utvärdering av Sjöbefälsutbildningar i högskolan publicerad i juni 1998 och enligt verket finns det ett antal områden som erbjuder möjlighet till ytterligare förbättringar av sjöbefälsutbildningarnas kvalitet.

Enligt högskoleverket torde få utbildningsprogram inom högskolan vara så internationellt inriktade beträffande innehåll och framtida yrkesverksamhet som sjöbefälsprogrammen och trots detta saknas reguljär samverkan med sjöbefälsskolor i utlandet. Därtill kommer att sjöbefälsprogrammen är nästan helt tekniskt inriktade trots att yrket innebär en chefsposition med personal- och administrativt ansvar. Denna faktor har blivit allt mer viktig i och med reduceringen av besättningens numerär i moderna fartyg.

Det är också enligt Högskoleverket anmärkningsvärt att ingen av högskolorna bedriver forskarutbildning, lärarutbildning eller forskning inom sjöbefälsområdet. Detta innebär att rekrytering av universitetslektorer inom sjöbefälsutbildningens karaktärsämnen i praktiken är omöjlig. Däremot visar verkets utvärdering att de

<sup>1</sup> Högskoleverkets rapportserie 1998:18 R

svenska sjöbefälsutbildningarna fortfarande är av mycket hög internationell teknisk standard och ligger klart över STCW-konventionens krav. Utbildningen är ur formell synvinkel av god standard, men med de stora förändringar som skett i sjöfartsnäringens konkurrensförhållanden, innebär bristen på högskolemässighet att den är dåligt anpassad till att bidra till att förstärka den svenska sjöfartsnäringens konkurrenskraft på längre sikt.

Samtidigt som behovet av högskolemässighet i utbildningen ökar så har också behovet av att kunna tillhandahålla en sjöbefälsutbildning till sjöfolk på lägre befattningar med betydande sjöerfarenhet ökat.

De senare behovet har lett till att en kvalificerad yrkesutbildning (ej högskola) startats i Skärhamn. Stiftelsen Sjöfartens Utbildnings Institut bildades under 1998 med Sveriges Redareförening, SEKO och Tjörns kommun som stiftare. Utbildningen bedrivs av Sjöfartseminariet AB. Verksamheten finansieras bland annat av KY-bidrag på 39 200 per elev. För närvarande går 44 nautiker och 36 tekniker på skolan. Den svenska marinen bedriver också omfattande befälsutbildning med betydande inslag av civilt innehåll. Utöver detta pågår försöksverksamhet med kvalificerad yrkesutbildning i Skärhamn inom både nautisk och maskinteknisk utbildning. Utbildningsprogrammet riktar sig mot studerande med betydande sjöerfarenhet. Programmet omfattar hösten 1998 80 elever.

Tabell 1 Antalet helårsstudenter

PROGRAM	CHALMERS			KALMAR		
	94/95	95/96	96/97	94/95	95/96	96/97
Styrman 80p	-	-	-	59	59	55
Sjökapten 40p	-	-	-	30	29	31
Sjökapten 120+40p	173	140	144	102	107	108
Maskintekniker 80p	69	71	52	32	24	24
Sjöingenjör 40p	27	33	29	23	7	15
Sjöingenjör 120+40p	-	-	15	80	89	104
SUMMA	269	244	240	326	315	337

Källa: Högskoleverket Sjöbefälsutbildningar i högskolan

I Malmö fortsätts den maritima utbildningstraditionen genom att Sverige har värdskapet för den internationella högskolan, World Maritime University (WMU), vilken etablerades 1983. WMU är ett FN-organ inom International Maritime Organization. IMO utdelar årligen ca 100 examina efter en tvåårig utbildning för studenter med nautisk eller maskinteknisk utbildning från sina respektive hemländer. Utbildningen fokuserar på sjösäkerhet, juridik, miljöskydd och administration av fartyg och hamnar.

Tabell 2 Antalet antagna studenter vid gymnasiet på energi-programmets fartygstekniska del och platser per årskurs.

SKOLOR, ELEV- ANTAL	ÅK 2 97/98	ÅK2 98/99	ÅK 3 97/98	ÅK 3 98/99	PLATS/ ÅK 97/98	PLATS/ ÅK 98/99
Härnösand	17	16	7	16	30	30
Åsö	41	54	47	40	60	60
Säveskolan	10	11	11	11	30	30
Lars Kaggskolan	27	15	20	21	30	30
Chapmanskolan	18	8	13	14	30	30
Utbildningscentrum	27	29	22	24	36	32
Tycho Brahe	17	15	16	13	16	16
Lindholmen	74	60	57	64	100	100
Citadell	32	33	32	24	32	30

Källa: Telefonintervjuer och artikel i Svensk Sjöfarts tidning 1997 nr 45.

Utöver högskoleutbildningen och den kvalificerade yrkesutbildningen finns en sjöfartsutbildning till matros och motormän inom ramen för energiprogrammet på gymnasiet. Utbildningen är treårig inklusive s.k. arbetsplatsförlagd utbildning ombord på fartyg.

#### Utbildningsbehovet

Läsåret 1996/97 utexaminerades från Chalmers och Kalmar 233 befäl. Utvecklingen de senaste åren framgår av tabellen.



bildningen i Skärhamn beaktas är tillräckligt högt för att täcka behovet de närmaste åren.

Beaktas även den internationella efterfrågan på sjöbefäl och växande krav på kompetens finns det dock sannolikt utrymme för att öka intagen ytterligare förutsatt att praktikplatser kan tillhandahållas.

#### *Utbildningsplatser ombord*

Sveriges Redareförenings (SRF) medlemmar tillhandahåller under 1998 sammanlagt ca 170 fartyg med 2 platser per fartyg och termin för fartygsförlagd utbildning.

Med i genomsnitt ca 4 månaders utbildning per år förlagd ombord och 2 platser per fartyg krävs med 800 elever i systemet drygt 150 fartyg. Därtill kommer behovet av platser för matros och motormän från gymnasiet energiprogram och kockstuart från Hotel- och restaurangprogrammet, ca 250 elever per år motsvarande ett behov av ca 40 fartyg. De totala behovet av fartyg som tillhandahåller 2 platser för utbildning ombord förväntas därför stiga med ca 15 procent till ca 200 fartyg.

Den svenskflaggade flottan över 300 GT har fortsatt att minska under 1998 i samma takt som under 1997. Med nuvarande reduktionstakt kommer den svensk flaggade flottan att uppgå till ca 190 fartyg mot slutet av 1999. Eftersom platser för närvarande endast tilldelas fartyg över 3 000 GT innebär det att den svenskflaggade flottan inte räcker till för att garantera utbildningsplatser ombord. Av det totala antalet fartyg som tillhandahåller platser 1998 för därför ca 30 fartyg utländsk flagg.

SRFs medlemsrederiers totala kapacitet bedöms därför nu vara i stort sett fullt utnyttjad. Redareföreningen, som hittills fungerat som ett slags clearingcentral, har under hela den tid försöksverksamheten funnits, dvs. sedan 1989, klarat att skaffa fram platser till samtliga. Från och med 1999 blir det problem.

Tabell 4 Elever, utbildningsplatser och kostnader

1998	Antal elever	Antal Fartyg	Kostnad milj	Per Elev 1)
Sjöbefäl	449	113	20	43000
Matros/Motorman	219	55	3	11000
Summa	668	168	23	
1999				
Sjöbefäl	550	140	24	43000
Matros/Motorman	250	50	3	11000
Summa	850	190	27	
Källa: Sjöfartens Analys Institut, Sveriges Redareförening				
1) Inklusiv löns för sjöbefäl årskurs 2-4				

Första utbildningsåret utgår ingen lön för tiden ombord. Utbildningstiden omfattar även lov och sommarledigheten och därför tar går en viss lön under de 2-4 åren i sjöbefälsutbildningen. Utbildningskostnaden per elev och per plats och år varierar med typ av utbildning och längden på utbildningstiden. Räknas inte lönekostnaden med uppgår genomsnittskostnaden per sjöbefälselev och år till ca 20 000 kronor och för matros/motorman ca 12000, vilket för 1999 motsvarar totalt 14 miljoner kronor. Lönekostnadsdelen motsvarar 13 miljoner kronor.

För att få rederistöd krävs att rederiet tillhandahåller utbildningsplatser ombord. En del av rederistödet i dess nuvarande utformning går därför till att täcka kostnader för denna utbildning. Utbildning ombord på utlandsflaggade fartyg ger inte något utbildningsbidrag. Eftersom avsikten med rederistödet är att bidra till att den svenkflaggade flottan får en konkurrenskraftig kostnadsnivå innebär nuvarande koppling till kostnader för utbildningen ombord att stödet urholkas med ca 27 miljoner kronor under 1999.

Det finns rederier som inte tycker det är positivt, eller från deras utgångspunkter kostnadseffektivt, att tillhandahålla utbildningsplatser på sina fartyg. Detta beror på att de inte får behålla "sina" elever efter utbildningen. De är, enligt rederierna, i bästa fall där under

en kortare tid, varefter de övergår till ett annat, kanske utländskt bolag, som betalar bättre och kan erbjuda en snabbare befordringgång.

Tillsammans med den pågående utflaggningen och det växande behovet av utbildning leder det till en situation, där det inte längre går att täcka behovet av sjöfartsutbildning i Sverige för ombord anställda baserad på rekrytering av svenska medborgare.

*Övrig utbildning:* Sjöbefälsutbildningen dominerar totalt utbildningen och det finns ett mycket litet utbud av sjöfartsanpassad yrkesutbildning riktat mot agenter, mäklare, hamnar, rederier m.m. på gymnasial- och högskolenivå. Från högskolan rekryteras ekonomer och tekniker med generella kunskaper i administration, finansiering, management, juridik m.m. Bristen på sjöfartsrelaterad forskning inom de generella ämnena likväl som inom karaktärsämnena är då för ett besvärande handikapp för sjöfartsnäringen. All yrkesutbildning sker mer eller mindre ute i företagen genom praktik. Sjöbefäl som gått iland utgör också en betydande del av näringsens rekryteringsbas varför det är viktigt för denna yrkeskategori att sjöbefälsutbildningen ger högskolebehörighet och möjligheter att komma vidare i utbildningssystemet.

## 1.4 Danmark

1998 har en ny utbildningsväg lanserats för sjöbefäl i Danmark. Man kom dock igång sent och endast 65 elever har startat den nya utbildningen. Enligt den danska redareföreningen borde det ha varit 300-400 elever för att säkra återväxten.

I Danmark sorterar sjöbefälsutbildningen under Sjöfartsstyrelsen vars budget till ca 60 procent är relaterad till utbildning. Utbildningen sker vid 23 olika skolor, inklusive 2 skolfartyg. Utbildningen har genomgått en omstrukturering och omfattar för närvarande praktik varvad med en teoretisk utbildning på totalt ca 7 år. Grundutbildningen är gemensam för nautiker och maskintekniker och specialiseringen görs inte förrän det femte utbildningsåret. Ⓞ



nerellt sett är utbildningen mycket nationellt inriktad och går i stort ut på att förse den danska sjöfartsnäringen med sjöofficerare.

Den danska staten står för närmare 90 procent av rederiernas praktikkostnader inklusive lön under de första praktikperioderna.

Eftersom det inte har funnits några naturliga kopplingar mellan sjöbefälsutbildningarna och det ordinarie högskolesystemet har det i praktiken varit stopp för vidare studier. Detta ses nu över och bland annat övervägs en påbyggnad till Masternivå. Det finns också planer på en tvåårig lärarutbildning

## 1.5 Finland

Utbildningen i Finland av nautiska befäl bedrivs vid fyra navigationsskolor. Dessa kommer att ingå i olika yrkeshögskolor när den nya nautiska utbildningen startas. Den blir fyra och ett halvt år lång inklusive 12 månaders handledd praktik. Finland överväger också att införa en etappavgång så att den som nöjer sig med en lägre behörighet får en kortare utbildning. Varje år antas 100 elever till de nautiska utbildningarna. Utbildningen är statligt finansierad men skolorna drivs i privat eller kommunal regi.

Sjömaskinsutbildningen är en inriktning inom energiteknikingenjörslinjen. I den fyråriga utbildningen är de tre första åren gemensamma. Inför de fjärde året väljer eleven sjö- eller landinriktning. De som valt sjölinjen får även behörighet att arbeta inom landindustrin.

## 1.6 Norge

I Norge har utbildningssystemet reformerats och idag finns det två utbildningssystem. Ett system för yrkesinriktad utbildning, där det efter 10-årig grundskola följer två års vidareutbildning som leder till matros/motormansbehörighet. För vidare utbildning följer ett tredje års utbildning, vilket i sin tur är fördelad över två år, där studierna

varvas med totalt 12 månaders sjötid. Detta är svarar näringen för, men med statlig finansiering genom "skolepengssystemet". För att uppnå de högsta befälshörigheterna krävs sedan s.k. Tekniska fagskolor omfattande 2 år med teori och 3-6 månaders befälsassistent. Det andra systemet är traditionell sjöbefälsutbildning vid fyra högskolor. I högskolan finns två alternativ antingen det traditionella som ger högskoleexamina, eller enbart behörighets/certifikatkurser.

Det finns dock inget system för tillgodräkning av de yrkesinriktade studierna vid fackskolan. De studerande får börja från början om de söker till maritim högskola. I Norge slutar inte sjöbefälsutbildningen med de högsta behörigheterna utan eleverna kan försätta till en magisterexamen eller till en civilingenjörsexamen/civilekonomexamen.

Totalt har drygt 800 elever antagits till sjöbefälsutbildningarna i Norge 1998 varav 224 har antagits till de nya fagskolorna. Enligt Norges Rederiförbund behövs minst 1 500 nya elever per år för att långsiktigt kunna täcka behovet. Detta beräknas räcka för en utexaminering på 1 100 elever per år.

Sjöfartsdirektoratet är ansvarig för certifieringen.

## 2 Forskning och utveckling

### 2.1 EU

EU:s fjärde ramprogram omfattar drygt 50 sjöfartsrelaterade forskningsprojekt.<sup>2</sup> Samtliga kan i stort sett betraktas som utvecklingsprojekt och som tillämpad forskning. De företag som kommer med i dessa projekt får en uppenbar konkurrensfördel. Bristen på ett nationellt utvecklingsprogram för tillämpad forskning har också medfört att svenska sjöfartsföretag inte kunnat delta i EU:s program i samma omfattning som inom övriga nordiska länder.

### 2.2 Norden

Den mest påtagliga förändringen i de nordiska ländernas sjöfartskluster har inträffat i Sverige genom förlusten av den svenska varvsindustrin. Sverige har förpassats från andra plats i världsligan till en helt obetydlig plats.

Följande tabeller visar karaktären på forskningen i de nordiska länderna. Tabellerna är sammanställda genom intervjuer och uppgifterna måste tas med en viss reservation. Den visar dock på ett mönster som sannolikt är korrekt.

<sup>2</sup> Transport research programme Waterborne sector – project summery, June 1998.

Tabell 5 Översikt över mottagare, inriktning och statliga finansiärer

LAND	MOTTAGARE	FINANSIÄRER	INRIKTNING/PROGRAM
Sverige	Universitet Kunskapsföretag	KFB, NUTEK	KFB, program augusti 1998, Miljö och säkerhet
Norge	NTNU/Marintek NHH/SIÖS, DNV TÖI, Kunskapsföretag	Research Council, EU	MARITIM, LOGITRANS, NIN, SSS, Logistik
Danmark	DMI, ISH	Näringsdep.	Inget statligt program
Finland	SUF, Kunskapsföretag	Departement EU	Säkerhet, Intermodala transporter, Vintersjöfart, Inland vattenvägar
Island	Kunskapsföretag	Sjöfartsverket	Sjöfartsverket, Säkerhet och informationssystem – meteorologi

Källa Nordisk Transport Forsknings årskonferens 1998  
 KFB = Kommunikationsforskningsberedningen  
 NHH= Norges Handelshøgskola  
 DNV = Det Norske Veritas  
 DMI = Danish Maritime Institute  
 SUF = Sjöfartsbranschens Utbildnings- och Forskningscentral  
 NTNU/Marintek = Norges Tekniske Naturvitenskapelige Univ. /Fak for Marite.  
 TÖI = Transport Ökonomisk Institutt  
 ISH = Instituttet for Skips- og Havteknik

Tabell 6 FoU – Inriktning

INRIKTNING	SVERIGE	NORGE	FINLAND	ISLAND	DANMARK
Shipping	50%	50%	25%	10%	35%
Miljö/säkerhet	40%	10%	25%	70%	30%
Logistik	5%	20%	25%	10%	10%
Infrastruktur	5%	20%	25%	10%	5%
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%
Total budget	20-25	45-50	12-18	3-4	30-35

Källa Nordisk Transport Forsknings årskonferens 1998

I Budgeten för Sverige är inräknat ca 13 miljoner som utgörs av Sjöfartsverkets interna FoU. Exkluderas denna för bättre jämförbarhet med de övriga länderna, omfattar statligt och EU finansierad FoU inom sjöfart 7-12 miljoner per år.

Tabell 7 FoU – Fördelning av finansiering

	SVERIGE	NORGE	FINLAND	ISLAND	DANMARK
Industri och Sjöfartsverk	50%	20%	20%	-	10%
Stat	30%	65%	50%	100%	60%
EU	20%	15%	15%	-	30%
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%

Källa Nordisk Transport Forsknings årskonferens 1998  
Sjöfartsverkets FoU i Sverige ingår i industri.

Fördelningen av medel i Norge reflekterar t.ex. att de norska institutionerna ofta är knutna till universitet. I Sverige kan t.ex. SSPA betraktas som universitetsrelaterad eller som ett institut/kunskapsföretag. Ett annat exempel är Sjöfartens Analys Institut vars samlade verksamhet omsätter drygt 4 miljoner kronor och där Sjöfartsverket är en betydande finansiär och uppdragsgivare.

Sjöfartsbranschens Utbildnings- och Forskningscentral (SUF) vid Åbo Universitet är en fristående 30 år gammal institution som omsätter ca 12 miljoner sek per år och som finansieras av universiteten med 12 procent och resterande via uppdrag. SUF utbildar årligen ca 2 000 personer i ett brett utbildningsprogram. SUF deltar för närvarande i 8 olika EU-projekt.

Tabell 8 FoU – Fördelning av medel

INRIKTNING	SVERIGE	NORGE	FINLAND	ISLAND	DANMARK
Universitet	55%	20%	35%	30%	10%
Institut	-	80%	20%	-	70%
Kunskapsföretag	45%	-	45%	70%	20%
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%

Källa: Nordisk Transport Forsknings årskonferens 1998

Trots de brister som finns i definitioner kan man ändå konstatera att universiteten får en betydande andel av forskningsmedlen i framför allt Sverige.

## 2.3 Sverige

Med förlusten av varvsindustrin har sjöfartsforskningen och produktutvecklingen i Sverige hamnat kraftigt på efterkälken. Framför allt har de utvecklingsprojekt (s.k. tillämpad forskning) som varven drev tillsammans med rederierna, hamnarna och kunskapsföretagen nästan helt försvunnit. Kvar blev en mycket begränsad verksamhet som finansieras av NUTEK.

Näringsens inverkan på forskningen i Sverige upphörde följaktligen i stort med varvens nedläggning och i takt med att rederierna skar ner sina tekniska avdelningar. Detta förhållande, tillsammans med att det i Sverige finns en tradition att koppla forskningen till universiteten och deras utbildning, har skapat en allvarlig brist i kommunikationen mellan näringen och universiteten. Forskningen i övriga nordiska länder är väsentligt mer tillämpad och involverar olika institut och kunskapsföretag. Utvecklingen i de övriga nordiska länderna har därför gått i rakt motsatt riktning jämfört med i Sverige.

Den svenska statens engagemang i transportforskning 1997<sup>3</sup> var enligt Forskningspropositionen:

□ KFB <sup>4</sup>	173 miljoner
□ Banverket	100 miljoner
□ Vägverket	200 miljoner
□ Sjöfartsverket	0 miljoner
□ Luftfartsverket	0 miljoner

<sup>3</sup> Bilaga Ny Kurs i trafikpolitiken, SOU 1997:35, sid 227

<sup>4</sup> KommunikationsForskningsBeredningen

Vad gäller Banverkets och Vägverkets FoU-budget bör uppmärksammas att en betydande del går till verksamhetsnära utvecklingsarbete. Uppskattningsvis går ca hälften av FoU-budgeten till samhällsmotiverad och kompetenshöjande forskning vid högskolor och forskningsinstitut.

Sjöfartsverket är i princip helt avgiftsfinansierat och 1997 uppgick FoU utgifterna till ca 13 miljoner kronor. Medlen användes i huvudsak till de nya isbrytarna och avgasreningsprojekt d.v.s interna projekt.

KFB finansierade 1997 sjöfartsforskning för 3,2 miljoner med tyngdpunkt på säkerhet. NUTEK är huvudfinansiär av det Skeppstekniska programmet, som delvis är en utbildningsforskning, med en budget på 2,5 miljoner kronor, varav 60 procent kommer från näringen. Den totala statliga finansieringen av sjöfartsrelaterad forskning har därför legat kring 5-6 miljoner per år med huvudsaklig inriktning på "utbildningsforskning" och teknik. Ekonomisk och samhällsorienterad forskning har i princip saknats helt.

Omfattande frågeenkäter och analys<sup>5</sup> i Sverige visar tydligt att dagens svenska forskning inte kommer de mindre och medelstora företagen tillgodo. Förhållandena för de större teknikorienterade svenska sjöfartsföretagen skiljer sig dock. Attityden i rederinäringen är negativ till den s.k. utbildningsrelaterade forskningen. Däremot efterfrågas en väsentligt mer pragmatisk och näringsrelaterad utbildning.

Det finns en inbyggd konflikt mellan den mer akademiska och utbildningsrelaterade forskningen och den väsentligt mer kortsiktiga och kommersiellt orienterade tillämpade forskningen som bedrivs av institut och kunskapsföretag. Det märks speciellt i Norge där det pågår en kontinuerlig och bred debatt om inriktningen och fördelningen av forskningsmedlen. Debatten är ett positivt tecken i sig och saknas i Sverige.

<sup>5</sup> Källa: Öresundsregionen som framtida Europeiskt maritimt center

Av rederienkäten, som genomförts i anslutning till föreliggande rapport, framgick att 15 personer var engagerade i FoU och att rederierna investerade drygt 4 miljoner i egen FoU och köpte externt för 2 miljarder. Av den totala omsättningen på ca 24 miljarder för de 35 rederier som svarade gick endast 0,03 % till FoU. Trots den mycket låga FoU satsningen svarade 19 av rederierna att betydelsen av FoU för konkurrenskraften är stor/mellan.

I KFBs nya forskningsprogram, augusti 1998 för sjötransporter har detta förhållande uppmärksamrats. FoU ges där en bredare definition enligt det synsätt som råder inom EU och i enlighet med förslaget i den senaste sjöfartspolitiska utredningen 1995. Sjöfartsprogrammet har inte tilldelats specificerade medel utan finansieringen sker inom KFBs övriga program.

Bristen på ett specifikt nationellt forskningsprogram med tonvikt på tillämpad forskning i samarbete med näringen är ett mycket allvarligt hot mot näringens långsiktiga konkurrenskraft.



### 3 Kunskapshöjande åtgärder

Sjöfartsnäringen som näring har marginaliserats kraftigt men desto mindre är den av stor strategisk vikt för Sverige. För att garantera näringen en ur konkurrenssynpunkt adekvat utbildning och FoU verksamhet krävs därför fokusering på dessa frågor.

Eftersom näringen i hög grad rekryterar sin management bland sjöbefälen är det också väsentligt att denna utbildning kan integreras med högskolornas utbildning och FoU inom dessa områden. Vidare är det ett absolut krav att både utbildningsforskning relaterat till högskolorna och s.k. tillämpad forskning baserat på främst kunskapsföretagen kommer igång under ett sammanhållet nationellt program.

I dag finns inget entydig och totalt sektoransvar för sjöfarten, en nationell matrisorganisation, vilket leder till att sjöfartsnäringens speciella kompetensbehov inte kommer att kunna garanteras och att konkurrenskraften på sikt försämras ytterligare.

#### *Utbildning*

Det är ett mycket begränsat antal elever som behöver utbildas för den svenska sjöfartsnäringen sett i relation till den totala gymnasie- och högskoleverksamheten i landet. Antalet elever i all sjöfartsrelaterad utbildning i gymnasie- och sjöbefälsprogrammen samt i högskolan i övrigt kan uppskattas till ca 1500. De sjöfartsrelaterade utbildningarna hamnar därför lätt i skymundan.

Detta är ett allvarligt förhållande eftersom STCW-konventionen ställer krav på anpassning av utbildningen till de internationella behörighetskraven och att de internationella sjöfarsmarknaderna st

ler unika krav på utbildningen utöver de rent behörighetsmässiga kraven.

Management-, ekonomisk-, finansiell-, teknisk-, och logistik kompetens relaterat till sjöfartsnäringen kommer att krävas i allt större omfattning samtidigt som utbildningen måste uppfylla en hög grad av högskolemässighet.

För att långsiktigt kunna stärka näringens konkurrenskraft krävs betydande kunskapshöjande åtgärder. Både Högskoleverket och Erik Nordström har i sina utredningar givit exempel på kompetenshöjande åtgärder och förändringar i organisation och ansvar, förslag som tillsammans med utredningens egna analyser ligger till grund för följande sammanställning.

För sjöfartsutbildningar är det också av största vikt att en nära kontakt med branschens företrädare upprätthålls. Dessutom medför de internationella reglerna betydande ansvar för näringen att medverka i tillämpade utbildningsmoment.

- Upprätta en fond som administreras av Sveriges Redarförening och som finansieras av föreningens medlemmar för att bekosta lönekostnaden under utbildningsiden.
- Höj kvaliteten och statusen på gymnasieskolans energiprogram så att sjöbefäl kan rekryteras därifrån.
- Utveckla antagningsrutiner (information, lämplighetstester mm) för att öka rekrytering av studenter med förmåga och motivation att genomföra studieprogrammen och sedermera aktivt verka inom sjöbefälsyrken och kringliggande näringar.
- Öka andelen kvinnor i utbildningsprogrammen.
- Kvalitetssystem och utrustning: Arbeta med kopplingar till hela högskolans kvalitetssystem och till fartygens kvalitetssystem samt STCW-95, varvid särskilt kurs- och utbildningsplaner utformas så att den internationella konventionens krav tydliggörs. Fullfölj anpassning av utrustning till kraven i STCW-95 samt gemensamt utnyttjande av utbildningsinvesteringar. Utveckla samarbeten med Marinen och Kustbevakningen.

- Utveckla lärarfortbildningen:
  - ämneskompetens via forsknings- och utvecklingsprojekt,
  - pedagogisk kompetens via kurser och seminarier,
  - yrkeskompetens via tjänstgöring i yrkesbefattning,
  - stödja forskningsanknytning,
  - yrkespraktik via tjänst ombord,
  - samverkan med övriga nordiska sjöbefälsskolor och Marinen.
- Fartygsförlagd utbildning: Utveckla intern organisation för genomförande av tillämpad utbildning (fartygsförlagd utbildning mm). Öka antalet platser för fartygsförlagd utbildning och ge möjlighet till godkänd praktiktjänst för sjöbefälsstudenter på fartyg av andra nationaliteter än svensk samt på Marinens och Kustbevakningens fartyg.
- Sammanför samverkande utbildningsmoment till större studieområden, motsvarande huvudämnen inom andra högskoleutbildningar. Öka omfattningen av utbildningsmoment som är gemensamma för nautisk och maskinteknisk utbildning.
- Internationalisera utbildningen genom:
  - Internationella utbytesprogram för lärare och studenter,
  - Praktikplatser på fartyg med engelskspråkiga handledare,
  - Utländska gästlärare,
  - Ökad andel engelskspråkig kurslitteratur.
  - Utländska studenter
  - Utveckla forskningsprojekt i samverkan med andra institutier.
- Förstärk ledarskapsutbildningen inom utbildningsprogrammen. Ledarskapsutbildning förekommer i liten omfattning och bör göras tydlig genom betoning i kursplaner och undervisning.
- Utveckla studieformer för ökad högskolemässighet bl.a genom studenternas självständiga studiemoment (projektarbeten, examensarbeten etc.).
- Sjöfartsrelaterad högskoleutbildning inom ekonomi, juridik, teknik mm bedrivs på olika Universitet och högskolor. Denna bör koordineras.

### **Forskning och utveckling**

I Norge satsas enbart inom tillämpad forskning med främst teknisk inriktning 50 miljoner per år. Därtill kommer betydande insatser av näringen. Dessa program har varit av stor betydelse inte minst för förmågan att kunna tillgodogöra sig EU's sjöfartsprogram.

I Finland har Utbildningscentralen som finansieras med 10-15 % av medel från universiteten och resten genom uppdrag och utbildning genom samarbete med dessa och näringen kunna ta del av 8 av 54 av EU's sjöfartsprojekt inom 4:e ramprogrammet.

I Danmark har Sjöfartsstyrelsen tagit initiativet till ett utvecklingscenter i samarbete mellan Köpenhamn och Skåne.

Fokusering och insatserna i de viktigaste konkurrentländerna inom tillämpad forskning är följaktligen väsentligt större än i Sverige.

Under Nordisk Transport Forsknings årskonferens på Island i augusti 1998 framkom ett intresse för ett större FoU samarbete mellan de nordiska länderna i framtiden.

Utvecklingen inom östersjöområdet har också lett till ett växande samarbete mellan institut i regionen inom tillämpad forskning. Exempel på detta är Utbildningscentralen i Åbo som i allt större omfattning engagerar sig i sådant samarbete.

För att kompensera den brist som uppstått med nedläggningen av varven och för att näringen skall kunna tillgodogöra sig ett växande internationellt samarbete inom sjöfartsrelaterad tillämpad forskning bör i tillägg till KFB's nuvarande insatser och sjöfartsforskningsprogram ett nationellt program för tillämpad forskning på 25 miljoner SEK per år skapas som finansieras av staten med 50 procent och näringen med 50 %:

Programmet bör ha följande inriktning för att stärka konkurrenskraften i näringen:

- Maritim teknologi (bas för innovation).
- Säkerhet och miljö (för att möta ökade framtida krav).

- Logistik, värdeskapning i den totala transportkedjan (närmare integration med lastägare).
- Global operation och ledning (öka förståelsen för problem med styrning av global verksamhet).
- Marknadsdynamik och kundrelationer (bättre förståelse för marknader, förbättrad förmåga till marknadsföring).
- Maritim kompetens som industriell drivkraft (bättre förståelse för den betydelse spridning av kunskap har för hela näringen).
- IT appliceringar inom sjöfarten.

### ***Sektoransvar för Sjöfartsverket avseende utbildning och FoU***

För att kunna skapa en fokusering på sjöfartens närings- och konkurrensförhållanden både kostnads- samt kompetensmässigt bör de sektorsansvar som i dag ligger på Sjöfartsverket utvecklas. Regeringen bör ta initiativ till att förtydliga ett sådant nationellt sektorsansvar för utbildning och FoU inom sjöfartssektorn omfattande:

- Planering av utbildningsprogram.
- Samordning av kursmoment enligt behörighetskrav.
- Fördelning av platser för fartygs- och verkstadsförlagd utbildning samt handledautbildning.
- Harmonisering av sjöbefälsskolornas utbildningsplaner, antagningsnormer, kompetenskrav för lärare och kunskapskrav för elever.
- Fortbildning av sjöbefäl och vidareutbildning av sjöfolk med lägre behörigheter.
- Dimensionering av utbildningarnas antagning.
- Formalisera ett utökat samarbete med World Maritime University.
- Utredda förutsättningarna att etablera ett för all sjöutbildning gemensamt säkerhetscentrum, dit den nu i skilda former och på olika platser bedrivna säkerhetsutbildningen kan samlas.

- Undersöka förutsättningarna för ett nordiskt, eller svenskt, avancerat simulatorcentrum för internatsundervisning och med särskilt utbildade lärare (enklare simulatorutrustning bör fortfarande finnas på de enskilda läroanstalterna, så att sådan träning kan varvas med teoretiska studier).
- Fördela och administrera ett nationellt program för tillämpad forskning i samråd med KFB, NUTEK och näringen.
- Aktivt medverka i ansökningar i EUs ramprogram.
- Eventuell finansiering av tekniska riskprojekt.

# **BILAGA 3**

## **FINANSIERING**

---

<b>1 INLEDNING.....</b>	<b>159</b>
<b>2 KAPITALMARKNADEN .....</b>	<b>160</b>
2.1 Lånekapitalmarknaden .....	161
2.2 Rating .....	162
2.3 Riskkapitalmarknaden .....	162
2.4 Anskaffning av kapital - nya möjligheter .....	164
<b>3 FINANSIERING AV DE SVENSKA REDERIerna... ..</b>	<b>166</b>
3.1 Partrederier .....	166
3.2 Skeppshypotekskassan.....	169
3.3 Befintliga avskrivningsregler .....	170
3.4 Kompletterande regler för beskattning .....	172
<b>4 SAMMANFATTNING OCH KOMMENTARER.....</b>	<b>176</b>

## Tabellförteckning

Tabell 9: Registrerade partrederier, år.....	166
Tabell 10: Skeppshypotekskassans utlåning, 000 000 kr.....	169



# 1 Inledning

En viktig och generell karakteristik för rederiverksamhet är att:

- den är relativt kapitalintensiv,
- anläggningarna, fartygen, omsätts på en likvid andrahandsmarknad,
- fraktpriserna och fartygspriserna såväl för nybyggt- som andrahandstonnage, fluktuerar kraftigt.

En hög andel egenfinansiering och riskspridning blir nyckelfaktorer för att kunna uppnå en långsiktig överlevnadsförmåga. Aktörerna behöver ha gedigen kunskap om hur de skall agera på finansmarknaden för att söka både passivt och aktivt kapital. Kapitalmarknaden har under de senaste 10 till 15 åren genomgått stora förändringar.

Utvecklingstakten inom analysmetodik och för de produkter som i dag används av kapitalmarknadens aktörer kan kopplas till den snabba utvecklingen inom informations- och dataområdet. Det har blivit viktigare för rederinäringen att förstå vad detta innebär och anpassa sin verksamhet till dessa förändringar för att långsiktigt säkerställa tillgången på låne- och riskkapital.

## 2 Kapitalmarknaden

Nedan görs en kort presentation av kapitalmarknaden, uppdelad i lånekapitalmarknaden och riskkapitalmarknaden, med fokus lagd på de förändringar som har varit relevanta för sjöfartsnäringen. I analysen och beskrivningen av kapitalmarknaden har AGL Structured Finance i Stockholm lämnat betydande bidrag.

Kapital har blivit mer lätttrörligt i takt med att marknaderna avreglerats, informationsflödet ökat, spararnas beteende förändrats och konkurrensen om kapitalet hårdnat. Utvecklingen har drivits dels av mellanhänder på marknaden (mäklare, handlare, börser och informationssystem), dels av placerarna själva. Under senare år har det genom nya aktörer på marknaden uppkommit en uppsjö av nya sparformer som utgör alternativ till det allt mindre attraktiva banksparandet. Fondsparandet har ökat dramatiskt och konkurrensen mellan fondbolagen är hård.

En trend är att placeringsportföljerna tenderar att bli mer och mer tvådelade. Placerarna laborerar med en mix av cykliska aktier, konjunkturkänsliga placeringar med stor vinstpotential, och en ökande andel obligationer med mycket låg kreditrisk, dvs. de försöker hitta rätt blandning av högriskaktier och lågriskobligationer.

En effekt av detta är att alltmer kapital styrs över till de största börsaktierna, samt till de största och säkraste låneinstrumenten, med störst volym och störst omsättning i andrahandsmarknaden. Likviditeten är mycket viktig, dvs. möjligheten att kunna sälja snabbt utan att påverka priset. Därtill kommer att det internationella kapitalet idag är mycket lätttrörligt, inte minst de amerikanska pensionfonderna.

## 2.1 Lånekapitalmarknaden

Den internationella kreditmarknaden har under de senaste 10 åren genomgått stora förändringar. Bankernas traditionellt prioriterade ställning som utlånare har successivt undergrävts av en kombination av avregleringar och ökad konkurrens från nya nischaktörer.

Tidigare har bankerna i de flesta marknader haft en oligopolställning, vilken tillsammans med en bristfällig information om låntagarna lett till en prissättning på lånekapital som ofta baserats på tillgång och efterfrågan av kapital hos bankerna och endast i begränsad omfattning på verklig betalningsförmåga och kreditrisk hos låntagarna. Det har tillsammans med erfarenheter från bankkrisen lett till att bankernas långgivare, både institutioner, företag och privata sparare har blivit mer försiktiga och ställer numer större krav på låntagarnas finansiella ställning.

Konkurrensen om hushållens sparkapital har också bidragit till att tvinga de institutionella kapitalförvaltarna/placerarna att ändra sina placeringsbeslut. Detta ställer nya krav på mer och bättre information om både avkastning och risk, vilket ökar kravet på de bolag som önskar attrahera lånekapital direkt på kreditmarknaden.

Placerarna kräver i allt högre grad förståelse för hur deras kapital används av låntagarna de vill ha "transparens" så att de själva skall kunna bedöma risken i sin placering. Det gäller inte minst när banken lånar upp pengar och lånar dessa vidare. Bankens långgivare vill veta hur banken bedriver sin utlåning, vilket ställer större krav på kunskap och kommunikation generellt. Detta kan vara ett problem för mindre rederier vars verksamhet kräver relativt stora kapitalinsatser.

De stora obligationsplacerarna har idag väl så goda redskap och kunskaper för att bedöma kreditrisk hos en låntagare som en bank har. Kravet på transparens och det faktum att direkt lån är billigare har lett till en utveckling där placerare i ökande omfattning lånar ut direkt till slutanvändare, utan inblandning av banker eller andra

finansieringsinstitut. Denna utveckling kallas disintermediation, dvs. en eliminering av mellanhanden.

Detta har inneburit att ett mycket stort antal nya "långivare" har tillkommit på kreditmarknaden, då institutioner och placerare kan agera långivare direkt till låntagare utan inblandning av vanliga banker. Avskaffandet av mellanhänder ger en mer effektiv prissättning av krediter eftersom konkurrensen har ökat.

## 2.2 Rating

De internationella ratinginstituten, Standard & Poor's, Moody's, m.fl. har traditionellt haft stor betydelse på den internationella kapitalmarknaden men liten betydelse i Sverige, förutom när det gäller rating av staten och våra största banker. Detta har nu ändrats eftersom fler stora låntagare lånar mer och mer direkt av placerarna. Ratinginstitutens uppgift är att kreditbedöma lån. Deras uppdragsgivare är placerarna. Det går att jämföra ratinginstituten med bankernas kreditavdelningar. Ratinginstitutens metod för att kreditbedöma är global, vilket medför att alla placerarna, var de än befinner sig, kan relatera till ratingen och bedöma risken i en placering utifrån ratingen för ett specifikt lån.

Ratinginstitutens makt har ökat, vilket är särskilt tydligt på lånekapitalmarknaden där bankerna blir mer och mer beroende av ratinginstituten synpunkter. Detta kan få till följd att, om ratinginstituten anser att rederinäringen har blivit mer riskfylld, detta omedelbart kommer att slå igenom på bankernas kreditgivning mot rederier.

## 2.3 Riskkapitalmarknaden

Med riskkapital avses vanligen det egna kapitalet; det av ägarna tillskjutna kapitalet, balanserade vinstmedel och avsättningar av vinstmedel till beskattade och del av obeskattade reserver, för nästan varande 72 procent. I aktiebolag är det aktiekapital och i partrederier

er andelskapital. Ibland betecknas också lånekapital som riskkapital, oftast avseende lån utan säkerhet eller bristande säkerhet. En avgränsning av denna senare typ av kapital från det egna kapitalet är att använda begreppet riskvilligt kapital som en samlingsterm för egna kapitalet och lån utan, eller med bristande, säkerhet. Begreppet riskkapital inskränks till eget- och mellankapital. Med mellankapital avses förlagslån, konvertibla förlagslån och skuldebrev med option att teckna aktier. Ett mer formellt sätt att beskriva vad som är riskkapital är att utgå från den förmånsrättsordning som gäller vid obestånd. Att ange vad som är riskfyllt kapital eller ej är en fråga om vilken förmånsrättsordning kapitalet intar vid ett obestånd, samt en bedömning av säkerheternas marknadsvärde vid en försäljning. Att eget kapital ofta benämns riskkapital utesluter ju inte att utlånat kapital kan riskeras.

Riskkapitalmarknaden betraktar, enligt flera marknadsbedömare, rederiaktier med stor skepticism. Näringsen har till mycket stor del baserat sin framtida vinstutveckling, ibland överlevnad, på köp och försäljning av fartyg i stället för framgångar i själva kärnrörelsen. Likheten med den svenska fastighetsmarknaden under 1980-talet är uppenbar, sälja fastigheter varje år för att gå runt, fatta nybyggnadsbeslut som inte kommer att gå runt kassafloresmässigt eller överhuvud taget lönar sig om inte fastighetsvärdena går upp mycket och under lång tid. Sjöfartsnäringsen har inte infriat de högt ställda förhoppningar som både näringsen och riskkapitalmarknaden haft, vilket gör det svårare att i dagens allt mer konkurrensutsatta kapitalmarknad locka till sig mer riskkapital.

De ökade kraven på information och transparens som ställs av kapitalmarknaden är svåra att uppfylla av sjöfartsnäringsen. Som exempel kan nämnas den skog av dotterbolag och/eller sidobolag, vilken vanligtvis kringgärdar rederierna och dess ägare. Särskilt riskkapitalmarknaden känner osäkerhet inför dessa företagsstrukturer.

Fondförvaltare och andra placerare gör sitt första urval "trubbigt" och talar i generella termer av cykliska företag, Asien, shipping eller USA, därför att man har svårt att inom respektive segment gå in djupare i mer än ett fåtal aktier. Konsekvensen blir att under vissa

perioder köper man allt som går att köpa inom shipping, under andra perioder köper man bara några få shippingaktier, och då främst de som är mest volatila, dvs. de som varierar mest över tiden. Resten är "för tråkiga" för att motivera löpande bevakning. Detta betyder att det blir svårare och svårare för andra bolag än de stora börsbolagen att attrahera riskkapital på riskkapitalmarkanden till för bolagen rimliga priser - åtminstone under perioder då man inte tillhör en bransch som är populär för stunden. Ovanstående är sannolikt en av orsakerna till att aktiemarknaden tenderar att behandla alla rederier lika.

Resonemangen kring riskkapitalmarknaden kan tyckas gälla bara stora börsnoterade rederier, men påverkar även mindre onoterade redare. Detta beror på samspelet mellan risk- och lånekapitalmarknaden. Om lånekapitalmarknaden upplever rederinäringen som riskfylld och osäker, kommer kravet på riskkapital - genom nyemission på aktiemarknaden eller från ägarna av det mindre rederiet att öka vid investeringar och omfinansieringar.

På samma gång minskar riskkapitalplaceringarnas intresse för shipping, eftersom det krävs mycket riskkapital vid investeringar. Ett synsätt som ur riskteoretisk synpunkt verkar ologiskt, men inte desto mindre är en verklighet då den enskilda placeraren upplever att avkastning på hans placering kan försämrats, jämfört med vad han annars skulle ha fått eller vad han får på helt andra placeringar han gör. Det finns en uppenbar risk att näringen hamnar i situationen att den inte får några lån för att branschen har för lite riskkapital och den får inget riskkapital eftersom den inte får några lån.

## 2.4 Anskaffning av kapital - nya möjligheter

För att tillfredsställa och mäta kapitalmarknadens ökade krav har modeller utvecklats för att analysera och simulera risk i företag med utgångspunkt från kassaflöden i hela verksamheten och variationer i dessa över tiden. Detta som en direkt konsekvens av den stora bet-

delse som kassaflödet ges i en utlåningssituation. Modellerna är en kombination av traditionell företagsanalys, optionsvärderingsteknik och ratingmetodik.

Principen är att beskriva kassaflöden i hela verksamheten på olika nivåer och med hänsyn till deras variation och eventuella samvariation. I praktiken bryts rörelseresultatet ner i beståndsdelar utifrån de faktorer som styr kassaflödet.

I antaganden och simuleringar utnyttjas oberoende marknadsinformation, t.ex. för att studera historiska mönster i ett företags viktigaste marknad och makroekonomiska samband mellan tillväxt, fraktrater, konjunkturcykler, räntor, valutor m.m. Historisk marknadsinformation diskuteras tillsammans med företagets egna uppfattningar och prognoser för att nå fram till en analys som företagsledningen eller uppdragsgivaren både förstår hur den kommit till och känner förtroende för.

Målsättningen är att genomföra en analys som av redare, kreditgivare, aktieägare, "kapitalmarknaden" och andra parter upplevs så objektiv som möjligt och som går att använda över tiden som beslutsstöd vid t.ex. beslut om nyinvesteringar, förvärvskalkyler, inför upphandling av krediter, kreditbeslut och i lednings- och styrelsearbetet m.m.

Denna typ av kassaflödesbaserad analysmetodik kan vara det första, viktiga steget för att närma sig och möta kapitalmarknadens krav. Det går visserligen att hävda att detta alltid har gjorts, men sofistikeringsgraden har ökat med teknikutvecklingen och den ökade tillgången på information. Det ställer stora krav på ny kompetens för att kunna följa med i utvecklingen.

## 3 Finansiering av de svenska rederierna

### 3.1 Partrederier

Antalet registreringar av nya partrederiavtal har under senare år varit som visas nedan.

Tabell 9: Registrerade partrederier, år.

98	97	96	95	94	93	92	91	90	89
7	20	12	14	12	9	12	25	30	47

Antalet aktiva partrederiavtal går inte att fastställa, då avtalen inte alltid förs ur registren när fartygen säljs. Det är heller inte alltid som avtalen registreras.

Partrederiet som driftsform inom rederinäringen omnämns ofta i den klassiska, romerska sjörätten, men partrederiets ursprung försvinner djupt ned i förhistorisk tid. I Norden var partrederiet en vanlig b-lagsform för hednatidens vikingaskepp och den på Island på 1260-talet upprättade rätts- och lagsamlingen Gragas innehåller utförliga bestämmelser om partrederiet. Senare under 1200-talet återfinns liknande, omfattande bestämmelser om partrederiet i olika, nordiska sjörättsliga dokument.

I 1667 års svenska sjölag återspeglas partrederiet i allt väsentligt så som det idag fungerar knutet till ett visst fartyg med delägarnas pe-



sonliga men delade ansvar, deras tillskottsplikt och fria förfoganderätter till andelen.

Den naturliga grundtanken med partrederiet då liksom nu är att ett fartyg och en sjöresa är ett sådant stort och riskfyllt företagande att därtill krävs många intressenter. Förr bidrog partredarna till fartygets tillkomst genom att skjuta till byggnadsmaterial, arbete och pengar. Numera bidrar partredarna med kontanter och borgensåtaganden.

Partrederiet är inte en juridisk person utan närmast ett enkelt bolag. Ett partrederi kan endast omfatta ett enda fartyg. Om samma partredare äger identiskt lika andelar i flera fartyg bildar ändå varje fartyg ett särskilt driftskollektiv. Fram till dess partrederiavtalet registrerats hos sjöfartsregistret är partredarna solidariskt obegränsat ansvariga för alla åtaganden. Efter registrering blir ansvaret delat i relation till varje partredares ägarandel men fortfarande obegränsat. Det delade ansvaret blir dock vanligtvis endast teoretiskt eftersom kreditgivare normalt kräver solidarisk borgen av alla partredare för finansiering av fartyget och partrederiets verksamhet. Om verksamheten går med förlust måste partredarna tillskjuta kapital eller äkerheter i förhållande till respektive andelstal.

Eftersom partrederiet inte är en juridisk person kan det inte heller taxeras. Rederiets seglationsöverskott fördelas mellan partredarna i förhållande till deras andelar och beskattas hos varje partredare för sig. Partrederiet består ju av en grupp människor eller företag, som gemensamt önskar investera i ett fartyg. Varje partredare äger en andel i fartyget och denna andel fungerar skattemässigt som en örelse.

Partredarmötet utser en huvudredare, som på alla partredarnas vägnar driver fartyget och sköter affärsrörelsen på av partredarmötet och i partredaravtalet bestämda villkor, samt fördelar resultatet, vinst eller förlust, mellan partredarna. Är det fråga om underskott får partredarna använda sin andel för att göra de skattemässiga avskrivningar, som just hans part kan bära. Regler för hur partrederi skall fungera finns inskrivna i sjölagen, men dessa regler är dispositiva d.v.s. kan frångås och ersättas med partredaravtal.

Sveriges Redareförening har samlat in information om varför äringen använder partrederi som företagsform och om partredarna såg några åtgärder som skulle kunna göra företagsformen mer attraktiv.

På den första frågan får man ett antal olika svar. Svaren beror på företagens eller privatpersonernas individuella förhållanden. Där ett företag är partredare ser man företagsformen som ett bra sätt att sprida riskerna. Vid individuellt deläggande av privatperson ser man ibland företagsformen som ett ofta alltför stort individuellt risktagande. Samarbetsformen ses som naturlig och bra. Det är bra för verksamheten att ägarna känner ett personligt ansvar.

Ett skäl till att privatpersoner kvarstår i partrederivärlden och reinvesterar är att man, om man varit partredare länge, hamnar i en besvärlig skattesits om fartyget säljs. Likviden vid försäljningen räcker inte alltid till för att betala både lån och skatt. Det är svårt att ta sig ur ett partrederi.

Som en fördel anges att om konstruktionen görs på rätt sätt, kan man stå ansvarig bara för den egna delen av ett lån. Var och en gör också sina egna skattedispositioner via avskrivningar. Juridiken är enkel. Det behövs bara ett enkelt avtal med hänvisning till sjölagens regler för att reglera ansvarsfördelningen, vilket gör att partredarna slipper långa och krångliga förhandlingar.

En fördel upplever partrederierna vara att de kan blanda olika typer av ägare från anställda till börsbolag och har inget krav på styrelse. Detta möjliggör ett breddande av kapitalbasen för en investering.

På den andra frågan om åtgärder som kan göra företagsformen mer attraktiv är det vanligaste svaret en individuell skattefråga, nämligen möjligheten att få kvitta förlust mot lön. För seglande delägare gäller att inkomsten för arbete ombord inte räknas som lön utan som rederiintäkt. Seglande delägare tvingas äga sin andel via ett aktiebolag. Detta upplever partredarna som en onödig komplikation. Seglande delägare kunde t.ex. vid inträdet i partrederiet själv få välja formen för deltagandet – rörelse eller lön.

Det kan uppkomma stora problem om majoritetsägaren i slutet av året säljer fartyget. Minoritetsägare kan då hamna i en svår skattesituation med beskattningen av reavinsten eller ett ofördelaktigt förhållingsläge vid diskussioner om att reinvestera i ett annat partrederi. Detta måste ju göras inom samma beskattningsår. Här kan fartygsfonder vara till stor hjälp, framför allt för mindre partredare och åbåtsrederier. Alternativet skulle enligt redarna vara tonnagebeskattning.

Den främsta anledningen till att det finns partrederier i Sverige, trots att det skattemässigt inte är premierat, är att partrederiet är den naturliga samarbetsformen för sjömän, som vill äga del i och påverka skötseln av det fartyg de arbetar på.

## 3.2 Skeppshypotekskassan

Svenska Skeppshypotekskassan bildades 1929 och har som uppgift att medverka vid finansiering av rederiverksamhet som bedrivs av svenskt rederi eller av en utländsk juridisk person som ägarmässigt eller på annat sätt domineras av svenskt rederi.

Kassan lämnar huvudsakligen långa lån på upp till 15 år. Kassans verksamhet regleras i en lag från 1980.

Kassan har offentligrättslig ställning och staten har ställt garantier till vissa belopp för verksamheten. Kassan får låna ut upp till 70% av pantvärdet, men i särskilda fall upp till 80 %. Om låntagaren är ett rederi med svenskt mindre fartyg kan detta sträckas ut till 90 %. Kassan har ej längre någon formell regel om hur gamla fartygen får vara. Under åren har kassans utlåning varierat enligt följande:

Tabell 10: Skeppshypotekskassans utlåning, 000 000 kr.

1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989
2 049	4 072	4 258	4 324	3 993	4 887	3 995	2 197	1 934

Skeppshypotekskassan har spelat en väsentlig roll för den svenska sjöfartsnäringen framför allt när det råder brist på kapital. I dag har den internationella finansmarknaden genomgått stora förändringar som innebär att kassans traditionella roll kan ifrågasättas. Rederinäringen är dock relativt kapitalintensiv vilket medför att det kan finnas avsevärda svårigheter att finna finansiering, särskilt i samband med introduktion av ny teknik. Vidare finns det också problem förknippade med att rederinäringen i sysselsättningsammanhang består av många småföretag, men i kapitalsammanhang kan ses som medelstora företag. Detta ställer stora krav på en finansiell kunskap och kommunikation som kan vara svår att uppnå i de mindre rederierna.

Av de 35 rederier som svarat på frågeenkäten var det 3 som specifikt tog upp kassans roll och menade att den var betydelsefull.

Personal på kassan sköter också Rederistödsnämndens löpande uppgifter.

### 3.3 Befintliga avskrivningsregler

De svenska skattereglerna är relativt liberala. Fartyg och andra inventarier får skattemässigt skrivas av under en period av fem år. Avskrivning kan göras med antingen 30% av restvärdet eller 20 % av anskaffningskostnaden. Sveriges Redareförening rekommenderar sina medlemmar att tillämpa en avskrivningstid på tjugo år, vilket alltså motsvaras av 5 % av anskaffningskostnaden.

Vid skattereformen 1991 fick alla branscher och näringar "betala" skattesänkningen. Rederinäringen fick avstå från kontraktsavskrivningar och fartygsfonder. Av neutralitetsskäl ansågs det angeläget att beskattningen var likformig och att vissa företag eller näringar inte favoriserades. Likformigheten skulle säkerställa att skattesystemet inte subventionerade vissa branschers efterfrågan på företagskapital.

Generellt sett är enskilda fartyg inte jämförbara med anläggningstillgångar med lång varaktighet i traditionell industriell eller infrastrukturall mening. Det är snarare den funktion som fartyget utför som skall ses som långsiktig. En funktion som kan lösas av flera olika fartyg över en längre tid. Här finns dock gradskillnader och utbytbarheten är väsentligt lägre tex. i industrisjöfart och specialsjöfart. Där kan ett fartyg sysselsättas i samma trafik i 10-15 år som en del i en integrerad logistikkedja t.ex. inom skogsindustrin. Dessa fartyg graderas också ofta upp under sin livstid. För dessa fartyg går det att argumentera för avskrivningstider på ända upp till 30 år ekonomisk livslängd. Men även för dessa fartyg är anskaffningstidpunkten väsentlig för konkurrenskraften. Detta motiverar ett annat synsätt ur skatteperspektiv.

Större rederier som kontinuerligt förnyar sin flotta och alltid har ett outnyttjat avskrivningsunderlag har bättre möjligheter att tillgodgöra sig nuvarande avskrivningsregler än de små. Ett mindre rederi eller ett rederi som förnyar sitt tonnage med långa mellanrum, har inte samma möjlighet. För dessa typer av rederier står idag två alternativ till buds. Företaget kan välja att förvärva ett nytt fartyg samma år som ett äldre avyttras för att på så sätt få ett nytt högre avskrivningsunderlag och av likviditetsskäl. Det andra alternativet är att betala skatten på realisationsvinsten med risk för att inte kunna kompensera detta med en lägre anskaffningskostnad i framtiden.

Det första alternativet med en forcerad anskaffning kan leda till ett högre anskaffningsvärde än vad som skulle vara fallet vid ett ej skattedrivet förvärv. Det andra alternativet leder till avtappning av driftskapitalet. Även större rederier kan råka ut för motsvarande situation då dessa säljer och nyinvesterar i en serie av fartyg. Skattesystemet skapar alltså en inlåsnings effekt i främst mindre rederier som ur samhälls- och långsiktig konkurrenssynpunkt är oönskad.

Att ge redaren möjlighet att anskaffa fartygen till lägsta möjliga anskaffningskostnad och utan någon skatteavbränning, förstärker effekten av andra typer av konkurrensförstärkande åtgärder. Här kommer Sjöfartspolitiska utredningens (1995) förslag om att återinföra fartygsfonderna in i bilden.

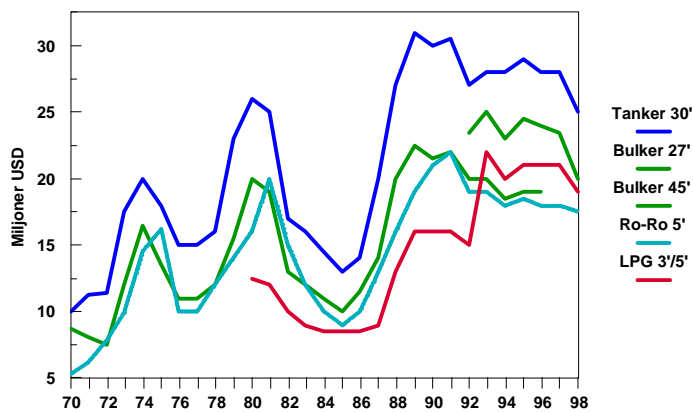
### 3.4 Kompletterande regler för beskattning

Frågan om företagsbeskattningens betydelse för konkurrenskraften har fått stor uppmärksamhet i den sjöfartspolitiska debatten. Vissa inslag i företagsbeskattningen har stor betydelse för rederiernas investeringsbeslut och därmed också möjligheterna till modernisering och förnyelse av den svenska handelsflottan. Det handlar i första hand om fonderingsmöjligheter för att finansiera fartygsinköp. På detta sätt kan företagsbeskattningen för enskilda rederier i vissa lägen ha stor betydelse och på längre sikt påverka näringens konkurrenskraft.

Avgörande vid alla investeringsöverväganden är vilket kassaflöde beslutet resulterar i. Kassaflödet är nettot av in- och utbetalningar, det vill säga effekten på företags likviditet. Kassaflödet blir bättre med fonder. I dagens system använder rederierna avskrivningar över plan för att kompensera för reavinster. Det är som nämnts ovan inte alltid tillämpligt för fåbåtsredaren. Utan tillgång till fonder som tillåts utnyttjas i lågkonjunktur tvingas rederierna göra sina investeringar när fraktraterna stigit kraftigt för att investeringskalkylen skall gå ihop. En kalkyl som oftast är tidsmässigt begränsad till 5-10 år och ofta bygger på ett antagande om 2-5 års timecharter som räcker för att balansera det förväntade amorterings- och räntebelövet under kalkylperioden.

Klarar inte rederiet att amortera ned lånet i tillräcklig omfattning exponeras rederiet obönhörligt för en negativ "cash flow" i lågkonjunkturen. Syftet med fartygsfonder är att skapa förutsättningar för investeringar i lågkonjunktur när fartygspriserna är låga. Detta med en stor andel fonderat kapital för att kunna hålla nere behovet av fraktinkomster i lågkonjunkturen. Fartygsfonder bör därför gälla för investeringar i nybyggt tonnage likväl som andrahandstonnage. Speciellt viktigt är det för mindre rederier med få fartyg, då dessa sällan kan utnyttja överavskrivningar eller hinner med att göra nyinvesteringar samma år som försäljningen om den inte görs under inledningen på redovisningsåret.

Fartyg skall säljas när priserna är höga, d.v.s. i högkonjunktur, vilket ofta innebär att äldre fartyg som skrivits ned kraftigt säljs och skapar stora reavinster och därmed tvingar fram nyinvesteringar eller andra åtgärder för att få fram ett nytt avskrivningsunderlag. Genom enbart gynnsamma avskrivningsmöjligheter skapas reavinster i ett högkonjunktur läge, vilket tvingar fram investeringar till onödigt höga kostnader. Det innebär i realiteten att i slutändan subventioneras lastägaren och varven. Medan det enskilda rederiet får ut väsentligt mindre kapacitet per investerad krona. Fonder bör därför ge ett positivt inflytande på investeringsbeteendet. Dessutom blir resultatet utan fond sannolikt att rederiet utnyttjar en större skatte-kredit av staten genom förvärv av fartyg eller andra skattekonstruktioner än vad som skulle varit fallet om investeringarna hade kunnat koncentreras till de 1-3 år som fartygspriserna är låga. Samma fenomen gäller även för nybyggnation men där kommer oftast kulmen på prisutvecklingen efter fraktraternas och andrahandsprisernas topp. Det innebär att rätt timing för ett nybyggnadskontrakt oftast är när marknaden är som sämst. (Fonder kan alltså ge sänkta kostnader och förbättrad konkurrenskraft.)



Sjöfartens Analys Institut  
The Institute of Shipping Analysis

Källa: Fearnleys  
LPG 3' -92, LPG 5' 93-

Figur 1: Bild på den typiska fartygspriscykeln i några segment..

Beroende på fartygstyp och storlek kan rätt investeringstidpunkt innebära en variation i priserna från någon miljon USD till 20-30 miljoner USD. Fartygsfonder kan användas som ett instrument för att rederierna skall kunna sänka sina kapitalkostnader över en längre period. Rederierna skulle med bättre förutsättningar för timing i investeringarna kunna förvalta sitt kapital väsentligt effektivare och därmed även skattekrediten. Rederiets konkurrenskraft stärks och därmed även expansionsmöjligheterna.

Avsaknaden av fartygsfonder skapar en inlåsnings effekt, då de mindre rederierna ofta inte kan eller vågar ta risken i en nyinvestering eller utbyte av sitt tonnage. Detta försvårar en uppgradering av tonnaget ur miljö- och säkerhetssynpunkt, samtidigt som det förömnar introduktionen av ny teknik och håller tillbaka kompetensutvecklingen. Utöver motivet att stärka svensk rederinäringens konkurrenskraft genom lägre kapitalkostnader framstår fonder därför som klart fördelaktigt ur miljö- och säkerhetsperspektiv. Fonderna kan med andra ord betraktas som ekologiska och konkurrensstärkande och bidrar till förnyelse och modernisering av flottan.

*Invändningar mot och risken för missbruk av fartygsfonder.* Det har i olika sammanhang redovisats tre invändningar mot införandet av fartygsfonder:

- Befintliga generella skatteregler, som tillåter att anläggningstillgångar skattemässigt skrivs av på fem år, anses tillräckliga.
- Risk för att det allmänna undandras skatt i samband med missbruk av systemets regler.
- Införande av fartygsfonder innebär att rederinäringen får en branschspecifik lösning, ett avsteg från tanken om skattesystemets enhetlighet.

En viktig aspekt är att fartygsfonder inte får inbjuda till fusk och kringgående genom skalbolagsaffärer, koncerninterna överlåtelser och liknande transaktioner. Att hindra otillbörlig skatteplanering är en fråga om teknik för lagstiftaren.

Företag betalar skatt på företagsvinster. Dessa vinster kommer från den löpande årliga verksamheten i företaget, ytterligt sällan från



avyttring av maskinparken. Avyttring av rörelsefastigheter kan dock förekomma, men beror då i allmänhet på en förändring av verksamheten i rörelsen. Ett rederi måste även med oförändrad verksamhet förnya "maskinparken" med jämna mellanrum.

Att beskatta en sådan förnyelse innebär en beskattning av driftskapitalet och medför att verksamhetens finansiella utrymme minskar. Inspråktagande av fond innebär en direktavskrivning mot anskaffningspriset på fartyget och att avskrivningsunderlaget minskas med motsvarande belopp. Detta medför att möjligheten till framtida avskrivningar begränsas. Avsättning till fartygsfonden är således näbart ett sätt att överbygga tiden från avyttringen av ett gammalt fartyg till anskaffandet av ett nytt; inte ett sätt att undgå skatt.

Med nuvarande system riskerar särskilt de mindre rederierna att tappas av på sitt driftskapital vid fartygsförsäljningar. Istället bör rederierna stimuleras till och ges möjlighet att fondera realisationsvinster i väntan på lämpligt tillfälle att förvärva nytt tonnage för att kunna utnyttja svängningarna i fartygspriserna. De gamla fartygsfonderna hade inte något syfte att anpassa investeringen till konjunkturförloppet, utan överlämnade investeringsbeslutet till ägaren. Beroende på de stora prissvängningarna i branschen kan ett återfört system med fartygsfonder också ges ett "konjunkturrellt" syfte för att stimulera till investeringar när fartygspriserna är låga och därmed bidra till förstärkt konkurrenskraft. Å andra sidan skulle det innebära en form av styrning av timingen av investeringar som kan få motsatt effekt.

I det gamla systemet som avskaffades 1991 skulle nyanskaffning ske inom tre år. Denna period kunde efter tillstånd från Riksskatteverket förlängas med ytterligare tre år. I överensstämmelse med svängningarna i konjunkturen, är en lämplig tidsperiod fem till åtta år.

## 4 Sammanfattning och kommentarer

Problemet som de små och medelstora rederierna stöter på när de skall emittera nya aktier eller låna till ett fartyg är inte att det saknas kapital på marknaden. Enligt utlåningsinstitutet är det i stället brist på projekt som kan ge tillräcklig avkastning.

Det som utgör huvudmomentet är den fundamentala skillnaden mellan utlåningsinstitutets syn på att investeringen skall täckas av ett ofta kortsiktigt kassaflöde, och redarens som betraktar fartyget som en mer långsiktig investering som utgör huvudproblemet.

Med de omvärlds- och marknadsförutsättningar som idag bedöms råda inom den internationella sjöfarten saknas det sett över en längre period på minst 7-8 år inte investeringsmöjligheter. Vad som saknas är en efterfrågan på placeringar i långsiktiga projekt p.g.a. den stora osäkerhet som är förknippad med alla de värderingar som ligger bakom långsiktiga projekt.

Det finns få investerare som på samma sätt som tex. staten som kan operera med långsiktiga s.k. infrastrukturella investeringar där livstiden kan sträcka sig mellan 20-40 år, precis som i fartygsfallet.

Den fria kapitalmarknaden är kortsiktig vilket bidrar till stora och snabba svängningar mellan olika placeringar.

Internationella rederier med stora fartygsportföljer har både kunskap och kontakter som ger helt andra möjligheter att hantera dessa problem än det lilla rederiet som ofta är hänvisat till en lokal bakkontakt och personliga relationer.

I tider med god tillgång på kapital, låga räntor och med små skillnader i lånekostnader mellan bankerna har Skeppshypotekskassan ingen större betydelse för tillgodose rederinäringens kapitalbehov.

Däremot kan Skeppshypotekskassan spela en betydelsefull roll för framför de mindre och medelstora rederierna när finansieringsmarknaden kortsiktigt karakteriseras av återhållsamhet i lånegivningen.

Kassans rådgivningsfunktion i finansieringsfrågor kan också stärkas liksom dess kapacitet att agera långsiktigt vid finansiering av fartyg för mindre och medelstora rederier. För att klara sådana uppgifter krävs också att kassans kompetens när det gäller maknadsbedömningar stärks.

Möjligheten att genom Skeppshypotekskassan i samverkan med finansmarknadens parter skapa ett mellankapitalbolag/fond bör också undersökas. För denna typ av placerare är det viktigt att risken och avkastningen är väl definierade och analyserade enligt kända modeller i förväg. Ett alternativ som också bör undersökas är en utvecklad specialinvesteringsverksamhet. Till skillnad mot ett mellankapitalbolag som bara lämnar lån, kan ett investeringsbolag, förutom att lämna förlagslån och erhålla löpande avkastning på lånet, även erhålla aktier eller teckningsoptioner på aktier i rederiet. Detta är lämpligare för börsnoterade rederier eller rederier som i framtiden kan tänkas noteras på någon aktiebörs. Ur investerarnas perspektiv skall investeringsbolaget ses som ett attraktivt alternativ till att köpa vanliga rederiaktier på börsen eller att direktinvestera i fartyg.

Grundförutsättningen och det som kan göra ett specialinvesteringsbolag attraktivt för både investerare och rederinäringen, är att detta är ett verkligt kunskapsföretag med shippinginriktning. Bolaget kan rekrytera mycket kompetent management samt utnyttja och bevaka makro-, kapital- och shippingmarknadsförändringar. Bolaget skulle arbeta i nätverk, både inom och utom Sverige och initierar och delta i strukturaffärer inom branschen mm. En hög kunskapsnivå i kombination med anpassad information skulle minska den upplevda risken och därmed avkastningskravet.

En annan och mycket viktig insats som kan göras för att stärka konkurrenskraften och den långsiktiga överlevnadsförmågan för främst de mindre och medelstora rederierna är att införa fartygsfonder så att realisationsvinster kan sparas under flera år för att sedan återinvesteras i såväl nybyggda fartyg som andrahandsfartyg.

S.k. kontraktsavskrivning är mera tveksamt då de via skatteincitament kan driva fram nybyggnadskontrakt vid fel tidpunkt i konjunkturcykeln. Däremot kan det underlätta vid nyinvesteringar i ny teknik och påskynda en förnyelse och modernisering av flottan, vilket kan ha ett större värde än det eventuellt begränsade inflytande som en tidigarelagd nykontaktering kan ha på fraktmarknaderna generellt.

Partrederier har spelat ut sin roll som en betydelsefull finansieringsform. Existerande partrederier lever vidare av skatteskal och i viss mån tradition så länge intressenterna driver sjöfart. Nya skapas i begränsad omfattning i huvudsak som en form av samarbete som har starka historiska rötter i näringen. Det finns därför inga skäl att förändra nuvarande regler.

# **BILAGA 4**

## **ENKÄT OCH INTERVJUER**

<b>1 REDERIENKÄTEN .....</b>	<b>181</b>
<b>1.1 Anställda och utbildning.....</b>	<b>181</b>
<b>1.2 Fördelning av kostnader.....</b>	<b>182</b>
<b>1.3 Särregler .....</b>	<b>182</b>
<b>1.4 Förslag till åtgärder.....</b>	<b>182</b>
<b>2 INTERVJUER MED UNDERLEVERANTÖRER.....</b>	<b>184</b>

# 1 Rederienkäten

Enkätunderlaget omfattar 35 rederier med ca 24 miljarder i omsättning och 5000 anställda. I vissa delar är dock svarsfrekvensen väl låg och det finns anledning att vara försiktig med slutsatserna.

## 1.1 Anställda och utbildning

Fördelning – baserat på 35 rederier

Kategori	Antal	Andel %
Totalt	4966	100
<b>Var av ombord</b>	3891	78
Kapten	423	8
Styrman A	176	4
Styrman B	112	2
Sjöingenjörer	234	5
Maskin A	123	3
Maskin B	66	1
Övrigt befäl	164	3
Matros	872	17
Motor	311	6
Övrigt	1530	31
Praktik ombord	292	6
<b>Varav i land</b>	766	15
Sjöbefäl	99	2
Civilekonom.	139	3
Civilingenjör	14	0
Gym. 3-årig	672	14
Gym. 2-årig	142	3
Övrigt	127	3
Praktik i land	13	0
Kategorin övriga ombord omfattar 2 större färjerederier Utesluts dessa minskar posten till 300 anställda. Källa: Sjöfartens Analys Institut Research		

## 1.2 Fördelning av kostnader

Rederienkäten visar tydligt att enskilda rederier kan ha en mycket stor variation i hur kostnaderna fördelar sig under året beroende på syfte med företaget, ägande eller drift, samt typ av verksamhet. Kapitalkostnaden varierade från 1 % till 40% bland de 35 rederier som besvarade enkäten, driften 10-40% och arbetskraften 2-80%.

## 1.3 Särregler

Rederienkäten gav i korthet följande synpunkter på regelverk och särbestämmelser där förändringar borde göras:

### **Tekniska**

- Ej enhetliga fartygsinspektioner – har ej kvalitetssäkrats
- Bostadskungörelsen fördyrar under svensk flagg
- Sjöfartsverkets regler går utöver de internationella

### **Arbetsrättsliga mm**

- Omodern lagstiftning, Sjölagen, Sjöarbetstidslagen
- Sjömanslagens särbestämmelser vid t.ex. sjukdom
- Färjeavtalen grundade på storsjöavtalen trots att det inte är jämförbara verksamheter
- Fartområdesbestämmelserna och därtill hörande bemanningsförrättning

## 1.4 Förslag till åtgärder

I rederienkäten fanns det möjlighet att lämna synpunkter på dels kostnadsänkande- och kompetenshöjandeåtgärder i anslutning till utformningen av ett handlingsprogram för att öka rederiernas konkurrenskraft. Nedan redovisas kort utan att göra några värderingar eller prioriteringar av enkäten framkomna synpunkter:



**Organisation/ansvar**

- Inrätta en Sjöfartsminister
- Ett sjöfack

**Kostnader/Intäkter**

- Harmonisera arbetsrätten med EU
- Möjliggör tillfälligt anställda ombord på svenska fartyg till lokala villkor, s.k. TAP-avtal.
- Sänkta hamnavgifter
- Bryt stuverimonopolet
- Ökad skiftgång i hamnarna
- Avgifter efter lastat/lossat ton
- Ingen kanalavgift i Göta kanal
- Avgifter till Sjöfartsverket för höga, skattefinansiera Sjöfartsverket
- Isbrytning bör betalas av staten
- Lättare att få lotscertifikat
- Sänkta lots- och sjöfartsavgifter
- Ta bort särbestämmelser – anpassa till IMO/EU
- Upprustningsbidrag för äldre fartyg
- Fartygsfonder eller tonnageskatt
- Ersättningsfonder för fartyg
- Kontraktsavskrivningar
- Slopad bolagsskatt
- Statliga garantier vid nybyggen

**Kompetens/management**

- Centralt behörighetsregister inom EU
- Ökad ledarskapsutbildning
- Bryt barriärerna ombord i kollektivavtal
- Staten bör bestrida kostnaden för elevplatser ombord
- Skapa en högskola för sjöfarten
- "Uppmuntra" ett kadettsystem
- Internationalisering av utbildningen och FoU
- Projektbidrag
- Bättre utrustning i skolorna
- IT, teknik, lasthantering, säkerhet och miljöforskning samt färsinriktad FoU
- Motivation och individutveckling

## 2 Intervjuer med underleverantörer

Nedanstående tabell visar de utrustningsleverantörer som har intervjuats:

ABB - Fläkt Marin

ABB - Stal

Consilium

FKAB

Helmatik AB

Inexa profil

KaMeWa

Kvaerner Ship Equipment

Nohab/Wärtsilä

McGregor

Ramnäs Kätting

S - Man

### FRÅGA 1

*Hur stor andel av er årsomsättning inom den marina sektorn härrör normalt från försäljning till fartyg med svenska ägare eller beställare? Vilken var årsomsättningen 1996 inom den marina sektorn?*

Företagens omsättningen till svenska ägare/beställare ligger i genomsnitt på 10-15 % av den totala omsättningen som inom den marina sektorn för samtliga företag låg på cirka 3,3 miljarder.

## FRÅGA 2

*Påverkas Er försäljning om svenska fartyg registreras om till utländsk flagg?*

Nio företag menade att det inte spelade någon roll om fartygen flaggade ut. En svarade att han inte visste. Två svarade ja, varav en menade att försäljningen endast påverkades marginellt. Den andre av dessa två påpekade vikten av att utflaggning innebär andra krav på fartygen (kvalitet och säkerhet).

## FRÅGA 3

*Påverkas Er försäljning om svenska rederier flyttar sina huvudkontor till utlandet?*

På denna fråga svarade fyra nej (standardiserade produkter, försäljning direkt mot varv). De som svarade ja, motiverade detta med att:

Närheten till kunderna försvinner, vilket innebär risken att tappa kontakten med rederierna, och att möjligheten till nya kontakter minskar.

Någon uttryckte att det direkt innebar ett minskat kundunderlag.

Det kan även innebära försämrade konkurrenssituationer för svenska utrustningsleverantörer, eftersom rederierna hamnar närmare andra utländska leverantörer.

En tyckte att det var "lika med ett kundunderlag som försvinner".

En menade att detta endast hade en praktisk fördel, och att det kommer att gå bra ändå.

## FRÅGA 4

*Är rederierfarenhet viktig för kompetensen i Ert företag?*

Ett företag svarade att rederierfarenhet inte var viktigt för kompetensen i företaget.

Bland de andra, som svarade ja, menade de flesta att rederierfarenhet var viktigast inom försäljning, teknisk utveckling, konstruktion och service. Denna typ av erfarenhet ses som ett sätt att få feedback från rederier, ett sätt att ha kontakt, ha nära relationer, och kunna möta kundens behov.

## FRÅGA 5

*Har Ni rekryterat personal som tidigare har arbetat i svenska rederier?*

Tre svarade nej. I de fall där personal rekryterats, har detta skett främst inom: försäljning, marknadsavdelning och (framför allt) teknik.

## FRÅGA 6

*Samarbetar Ni (formellt eller informellt) med svenska rederier i er produktutveckling?*

Två svarade nej. Övriga tio svarade ja. Samarbetena uppges ske på följande sätt:

- genom gemensamma projekt
- diskussioner om tekniska lösningar (informellt)
- rederierna får komma med förslag som utrustningsföretaget utvecklar
- som direkta uppdrag

Dessutom framkom att det mellan utrustningsleverantören och rederiet förs en "ständig dialog" om utvecklingstendenser. Samarbete ses som grunden för teknisk utveckling. Någon uppger t.o.m. att de lever på samarbeten. Samarbeten ses även som ett viktigt sätt att stämma av behov.

## FRÅGA 7

*Samarbetar Ni med svenska högskolor eller universitet i Er produktutveckling?*

Alla, utom en, svarade att de samarbetar med svenska högskolor/universitet. Samarbetena sker genom projekt, konsulterande, beställningar av utredningar och examensarbeten. Några uppger att de har en tät dialog med högskolor. De flesta samarbeten sker med tekniska högskolor.

## FRÅGA 8

*Samarbetar Ni med andra svenska utrustningsleverantörer?*

Två svarade nej.

De som samarbetar gör det genom att:

- order tas ihop
- gemensam produktion
- erfarenheter utbyts
- utbyte om vilka normer som gäller
- andra utrustningsleverantörer fungerar som diskussionspartner
- teknisk utveckling
- marknadsföring

Dessutom kan det vara så att andra utrustningsleverantörer fungerar som kunder eller underleverantörer.

## FRÅGA 9

*Har Ni behov av ökat samarbete med rederier, högskolor/universitet eller kollegor?*

Fyra uppgav att ett ökat samarbete inte behövdes för tillfället.

De som tyckte detta var viktigt, gjorde detta mot bakgrund av den roll som ett nära samarbete med rederier (vad gäller erfarenhet eller för att få mera marknadsandelar) spelar. Även betydelsen för teknisk utveckling nämndes.

## FRÅGA 10

*Inom vilka områden har Ni störst behov av kompetensutveckling?*

	Antal
Teknik	9
IT	7
Marknadsföring	3
Personalutveckling	5
Finansiering	2
EU-bestämmelser	4

## FRÅGA 11

*Vilka nyrekryteringsbehov har Ni inom dessa kompetensområden de närmaste 2-3 åren?*

De flesta uppgav att denna fråga var väldigt svår att svara på, men uppgav samtidigt att det inte finns några direkta nyrekryteringsbehov.

I de fall nyrekryteringsbehov uppgavs finnas i framtiden sades dessa bero på orderingången. Detta gör det svårt att förutsäga behovet.

De möjliga områden för nyrekrytering som nämndes var teknik och försäljning. En uppgav dock att det var svårt att få tag i kompetent folk inom marin teknik.

## FRÅGA 12

*Inom vilka områden kan ökade svenska forskningsinsatser bidra till att göra Ert företag mer konkurrenskraftigt?*

Tre svarade att de inte visste. De övriga föreslog satsningar främst på teknisk utveckling som rörde deras egna produkter.

## FRÅGA 13

*Vad anser Ni allmänt om de svenska utrustningsföretagens utvecklingsmöjligheter? Kan näringen växa med nuvarande lönsamhet, resursstruktur och konkurrensförutsättningar? Om inte, vad krävs för åtgärder?*

På denna fråga varierade svaren väldigt mycket. De flesta ansåg dock att näringen kunde växa med nuvarande struktur. Några av problemen och föreslagna åtgärder återges i korthet nedan:

- Nackdel gentemot andra länder som har en subventionerad skeppsbyggnadsindustri.
- Stor skillnad mot t.ex. Finland där varvsindustrin ger stöd till marknadsföring, genom att de bjuder in till mässor.
- Inte bra om redarna är på väg bort.
- Flytta närmare marknaden där fartyg byggs, t.ex. Fjärran Östern.
- Stöd med forskning och utbildning.
- Det krävs strukturering av branschen, t. ex. genom sammanslagningar.
- Klara långsiktiga spelregler så att man vet vad som kommer att hända i framtiden.

## FRÅGA 14

*Avslutningsvis - Hur ser Ni på den svenska rederinäringen? Vilka områden anser Ni att svenska rederier bör prioritera upp för att bli mer konkurrenskraftiga i framtiden?*

Sju stycken ansåg att de inte var tillräckligt insatta i denna fråga för att kunna ge ett gott svar. I övrigt framkom följande prioriteringsförslag:

- Logistik
- Reducera kostnader och kunna konkurrera på samma villkor som övriga länder
- Förnyelse av flottan
- Drift, bemanning och finansiering

## Referenslista

AKF, Amternes og Kommunernes Forskningsinstitut, 1996, *Economic Consequences in Denmark of Abolishing Duty-free Sales in Intra EU travel*

Andersson A. M., Ohlsson O., under medverkan av Sveriges Redarförening 1992, *Den svenska sjöfartsnäringens samhällsekonomiska betydelse*, Göteborgs Universitet

Björnland, D., 1993, *The Importance of Short-Sea Shipping in European Transport*, IDeforum a.s., (Göteborg)

Björnland, D., 1993, *Transport Policy and Transport Development in the European Community compared with the Norwegian and Swedish Development*, IDeforum a.s., (Göteborg)

Bruzelius N., Jensen A., Sjöstedt L., 1993, *Svensk Järnvägspolitik – En kritisk granskning*, (Stockholm: SNS Förlag)

Cardebring P., Källström L., Steen Petersen M., 1994, *Transport Routes Scandinavia - The Continent, Forecast and Corridor Evaluation*, KFB-rapport, 1993:22, (Stockholm: Norstedts Tryckeri)

Centre for Economics and Business Research Ltd, 1997, *Impact on employment across Europe of the loss of intra-EU duty and tax free retailing*, (London)

Commission of the European Communities, 1992, *Green paper on the impact of transport on the environment. A Community strategy for "sustainable mobility"*

Commission of the European Communities, 1992, *Communication from the Commission concerning the future development of the*



*common transport policy. A global approach to the construction of a Community framework for sustainable mobility*

Commission of the European Communities, 1994, *Trans-European Networks*, Office for Official Publications of the European Communities

Commission of the European Communities, 1993, *Transport in the 1990s*, Office for Official Publications of the European Communities

Commission of the European Communities, 1993, *The future development of the common transport policy. A global approach to the construction of a Community framework for sustainable mobility*, Bulletin Supplement 3/93

Commission of the European Communities, 1995, Communication from the Commission, *The development of short sea shipping in Europe: Prospects and challenges*

Cruise & Ferry Info, publications 1992 – 1997 and Designs 97, (Halmstad)

Cyert, M.R., March, G.J., 1963, *A Behavioral Theory of the Firm*, (USA: Prentice Hall)

Danish Duty Free Association, 1998 *Konsekvenserne for Danmark af en afskaffelse af det afgiftsfrie salg inden for EU*

Drewry, 1997, *Fast ferries, shaping the ferry market for the 21<sup>st</sup> century*, (London)

Durö R., 1988, *Konkurrensöverlägenhet*, (Stockholm: Liber)

European Commission, DGX, 1998, *Europe Without Frontiers – Taxation: Value Added Tax and Excise Duties*, Internet information, February

European Community Shipowners' Association *EU Ferry Industry to be hit hard by loss of duty & tax free sales*

European Community Shipowners' Association, 1998 *Manning on regular EU passenger routes*

European Community Shipowners' Association, 1997 *State aid guidelines on maritime transport*

- European Parliament, 1997, *The social and economic consequences of abolishing "duty free" within the European Union*
- Eurostat, 1994, *Data for short-term economic analysis*, Office for official publications of the European Communities
- ESPO, European Sea Ports Organisation, 1994, *Miljöpolicy - med rekommendationer till miljöåtgärder*, (Brussels)
- Finansdepartementet, 1995, Europakommissionens delegation i Sverige *Vitboken om Tillväxt, Konkurrenskraft och Sysselsättning*, (Stockholm)
- Galbraith, K. J., 1969, *Den nya industristaten*, W&W, (Stockholm)
- Gestgifvaren Utbildning AB, 1996 *Effects of abolished duty-/tax-free sales on board ferries – The Swedish case*, (Göteborg)
- Handelshøjskolen i Århus, Nationalekonomisk Institut, 1996 *Afskaffelse af det afgiftsfrie salg i EU*
- Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet, Företagsekonomiska Institutionen, 1994, *Svenska färjerederier, en översikt och några jämförelser*, seminariearbete
- IDFC, AFCOHT, 1997, *Contribution of Duty- & Tax -Free Sales to the EU and its citizens*
- Industriministeriet, 1991, *Det blå Danmark*, (Köpenhamn)
- Infraplan AB, Talentek Oy, 1997, *Transportlänk Kvarnen – studie av färjetrafiken sommaren och hösten 1997*, (Umeå)
- ISL, Institute of Shipping Economics and Logistics, (Bremen)  
*Shipping Economics and Logistics*, 1995  
*Shipping Statistics Yearbook*, 1993-1996  
*General Cargo and Container Shipping*  
*World ports*  
*Folgen der Abschaffung des Duty-Free-Verkaufs innerhalb der EU für die deutsche Fähr- und Duty-Free-Verkaufs-Schiffahrt*,  
*Im auftrag der European Travel Research Foundation*  
(E.T.R.F), 1997, (Bremen)

- Karlöf, B., 1988, *Affärsstrategi, Ledarskap*, (Stockholm)
- Karlöf, B., 1990, *Strategins kärnfrågor på 1990-talet*, (Stockholm: Liber)
- Karlöf, B. 1985, *Strategins kärnfrågor - Affärsstrategier i praktiken*, (Stockholm: Liber)
- Kommerskollegium, 1994, *Handelspolitisk utblick*, (Stockholm: Gotab)
- Kommunikationsdepartementet, 1997, *Om sjöfartspolitik*, Bilaga till regeringsbeslut den 6 november 1997
- Kommunikationsdepartementet, 1997, *Öresundsförbindelsen och Citytunnel*
- Kragh, Börje, 1969, *Konjunkturbedömning*, (Stockholm: Prisma)
- Kvarkenrådet, *Kvarkentrafikens ekonomiska effekter*
- Maersk Broker Research, Sjöfartens Analys Institut Research Wergeland T., 1998, *Öresundregionen som Europas Maritima Utvecklingscenter*, (Köpenhamn)
- Ministry of Finance, Belgium, 1998, *The abolition of tax-free sales*
- North C.D., Thomas P. R., 1993, *Västerlandets uppgång*, (Stockholm: SNS)
- North, C.D., 1993, *Institutionerna, tillväxten och välståndet*, (Stockholm: SNS)
- P&O, *Duty and tax-paid sales after 1 July 1999 – likely scenarios "The Chaos Syndrome"*
- Parkinson C., 1981, *Parkinsons lagar gamla och nya*, (Malmö: Liber)
- Porter, E.M., Zander I., Sölvell Ö., 1991, *Advantage Sweden*, (Stockholm: Norstedt)
- Porter E.M., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, (London: The Macmillan Press)
- Rehman E., 1970, *Företaget och dess omvärld*, (Stockholm: Bonnier)

## SCB statistik

*Utrikes och inrikes varutrafik på fartyg, Statistiskt meddelande T45*

*Varutransporter med lastbil och järnväg, Statistiskt meddelande T30*

*Transportsättsstatistik, 1994*

*Statistisk Årsbok, 1998*

ShipPax Information, 1996, 1997, *Taxfree – betydelsen för färjor i trafik på svenska hamnar*, (Halmstad)

Sjöfartens Analys Institut, (Göteborg)

*Containertransporterna och feedermarknaden, 1997*

*Den sjöfartstekniska utvecklingen inom RoRo-, Ropax-, färje- och containersjöfarten, 1996*

*Den svenska rederinäringens konkurrenskraft, 1996*

*Färjemarknaden, taxfree en konsekvensanalys, 1998*

*Market reports, 1996-1997*

*Morgondagens Kvarkestrafik, en analys av möjligheter och hot, februari 1998*

*North European shipping entrance fees and cost structure, 1996*

*Shipping a Theoretical Framework, 1997*

*Shipping Trade and Ports, 1996*

*The competitiveness of Swedish shipping companies, 1996, 1997*

*The European Ferry Markets, 1995*

*The Shipping Markets, 1996*

*The Swedish Marine Industry, 1996*

Sjöfartsverket, 1992, *Vägval i Gotlandstrafiken, översyn av färjetrafiken på Gotland*

Skatteförvaltningen, *Punktskatter, Nya regler för alkoholskatt*, Nyhetsbrev

Skatteministeriet i Danmark, 1997, *Vurdering af virkningerne af opphor af afgiftsfri handel for rejsende mellem Danmark og EU-lande, 1.juli.1999*

SOU 1995:42, *Framtidsanpassad Gotlandstrafik*

SOU 1995:112, *Svensk sjöfart – Näring för framtiden*, Betänkande av Sjöfartspolitiska utredningen,

SOU 1997:35, *Ny kurs i Trafikpolitiken*, Slutbetänkande av Kommunikationskommitte´n SOU 1997:94, *Konkurrensneutralt transportbidrag*, Betänkande från Transportbidragsutredningen

SOU 1997:171, *Den svenskflaggade handelsflottans konkurrenskraft*, Betänkande 1 av utredningen om sjöfartens struktur- och kapitalsituation

SOU 1998:18, *En gräns – en myndighet?*

Stopford M., 1993, *Maritime Economics*, (London: Routledge)

Swetra International AB, ” *Market research of potential flows of goods for ferry traffic between Oxelösund and Gdansk*”

Sjöfartsstyrelsen, 1998, *Sjöfartsuddannelse*, Köpenhamn

Thalén J., 1990, *Gränsöverskridande godsflöden - resursanvändning och val av transportlösningar*, Chalmers Tekniska Högskola, (KFB-rapport 1990:7)

The Helsinki Research Institute for Business Administration, 1996, *The Impact of the abolition of Intra-EU duty and tax-free allowances on the Finnish ferry industry*

Umeå Universitet, Cerum, 1997, *En samhällsekonomisk analys av färjetrafik på Kvarken*

Wergeland T. & Wijnołst N., 1996, *Shipping*

Wergeland T. *Delrapport om klyngedannelser og shipping*, 1998

**Statistik och informationsmaterial från:**

Association of European Shipbuilders  
Clarkson Research Studies  
Containerisation International  
Drewry  
EU/FoU-Rådet för forskning och utvecklingssamarbete  
mellan Sverige och EU  
ECMT, European Conference of Ministries of Transport  
EUROSTAT  
Exportrådet, Marknadsdatatjänst  
Fearn Research  
FAFO, Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning  
Handelshögskolan i Bergen  
International Energy Agency  
IMF, International Monetary Fund  
Kommerskollegium  
Lloyd's List  
Marine Trading  
NUTEK, Närings- och Teknikutvecklingsverket  
OECD  
OSC, Ocean Shipping Consultants  
Seatrade Review, 1997, Monthly  
Shipbuilders' Association of Japan  
Shipping Economist, Nordic Markets  
Shipping Intelligence, Weekly  
Svensk Hamntidning  
Svensk Sjöfartstidning  
Utrikesdepartementet  
World Bank  
Informationsmaterial från rederierna, prislistor etc.