

Christer Winqvist, Suomen Laivameklariliitto Volyymi katteen korvikkeeksi

Christer Winqvist johtaa leipätyönään Victor Ek:in merenkulkuosastoa. Keski-suuren huolinta- kuljetus ja rahtausliikkeen leivissä hän jos kukaan tuntee alan trendit, markkinatalouden tuulet kun tuivertavat ankarimmin juuri keski-suuria alan yrityksiä.

- Rakennemuutos ja keskittäminen ovat kaventaneet vapaiden meklareiden markkina-kakkuja, toteaa Winqvist yksiselitteisesti.

Winqvistin mukaan varsinkin linjaliikenteessä on jatkuvasti erittäin suuria kannattavuus-ongelmia, rahatit kun ovat pitkään olleet alhaalla.

- Container-liikenne on tuonut mukanaan paljon uusia työruutiineja, mutta komissioiden ollessa ennallaan toiminta on kannattamatonta, ellei päästä riittävään volyymiin.

Suurempiin yksiköihin

Kilpailun kiristyminen on Suomessakin johtanut linjaedustusten lakkauttamiseen ja suurempien yksiköiden perustamiseen.

- Finn-carriersin agentuurien siirtyminen Transoceaniiin on tyypillistä tälle kehitykselle, Winqvist kommentoi.

Muutosten pyörteissä painiva ala tarvitsee etujärjestönsä, joten Winqvistin järjestöaika ei kulu liiton olemassaolon edellytyksen todisteluun, vaan selkeään 111 yritysjäsenen etujen ajamiseen.

- Puhtaan edunvalvonnan kiinteänä jatkeena näen liittomme roolin informatiivisena, niin kansallisesti kuin kansainvälisestikin.

Informatiiviseen rooliin Winqvist on joutunut myös suhteessa kilpailuasiamieheen, tämä kun on kiinnostunut yhtenäisen selvitystariffin laillisuudesta ja asianmukaisuudesta. Siis onko kyseessä kartelli vai ei.

- Liittomme jäsenet pitävät yhteistä tariffia asianmukaisena ja helmikuiseen liittokokoukseen mennessä pyrimme saamaan kestävän ratkaisun aikaan, sellaisen, johon kilpailuasiamiehelläkään ei ole huomauttamista.



Suomen Laivameklariliitolla on selkeä toiminta-ajatus: kaikki työ tähtää alan ja meklariammattin arvostuksen edistämiseen.

Liitto on ollut toimissaan niin tehokas, että itse kilpailuasiamieskin on kiinnostunut Suomen Meklariliiton tekemisistä: kilpailuasiamies haluaa selvityksen siitä, onko liiton julkaisema selvitystariffi laillinen ja asianmukainen.

Meklariliiton puheenjohtaja Christer Winqvist aikoo saada kestävän ratkaisun selvitystariffiinkin helmikuun liittokokoukseen mennessä.

Myös tariffien alhaisuus ylipäätään on puheenjohtajan huolena, kannattavuutta kun on nykyoloissa pyrittävä hakemaan ainoastaan kasvavasta volyymista.

Liiton jäsenyys pätevyuden takuuna

Keskeinen tavoite Suomen Meklariliiton toiminnassa on työskennellä alan ja meklariammattin arvostusta edistävasti.

Valitettavasti Suomessakin on Winqvistin mukaan esiintynyt liittoon kuulumattomia, itseään meklariksi kutsuvia henkilöitä, jotka toiminnallaan ovat vahingoittaneet meklareiden mainetta.

- Koska viranomaiset eivät aio lainsäädäntöteitse puuttua asiaan, kuten on tehty vaikkapa

Ruotsissa, jossa meklaritoiminta on osaksi luvanvaraista, niin liiton on itse kannettava tässä asiassa vastuunsa.

Näin ollen liitto pitää huolen siitä, että sen jäsenet kaikin tavoin täyttävät heille asetetut vaatimukset. Tässä suhteessa YK:n erityisjärjestön UNCTAD:in tekemä ehdotus meklareiden pätevyysvaatimuksista toimii ohjeena.

Pätevyysvaatimukset sekä alan arvostus ovat myös tärkeä osa liiton kansainvälistä toimintaa, joka tapahtuu lähinnä BIMCO:n (The Baltic and Inter-

national Maritime Council) ja FONASBA:n (The Federation of National Associations of Ship Brokers and Agents), sekä Pohjoismaiden meklariliittojen kanssa yhteistyössä.

Tramppirahtaus nousussa

Laivameklariliiton jäsenten toimenkuva ei ole viime vuosina radikaalisti muuttunut, tarkennuksia tosin tapahtuu kaiken aikaa.

Laivanselvitystyö on perustava osa meklarin työtä, jotta laiva saisi lastinsa sisään tai ulos ja paperitkin olisivat kunnossa.

Linja-agenttien, jotka markkinoivat edustamiensa linjavarustamojen kuljetuspalveluita, tilanne ei ole niin staattinen kuin ennen: eräät agentuurit ovat vaihtaneet viime aikoina edustajansa toiseen Suomessakin.

Meklareille perinteisesti luontuva toimiala on käytettyjen alusten välittäminen. Suomalaismeklareille ala on lähinnä kuriositeetti, toimialalla ahkeroi vain yksi laivojen ostoon ja myyntiin täysin erikoistunut suomalainen yritys.

Rahtausmeklareita, jotka välittävät tramppirahtauksia, on Suomessa vain muutama kymmenen henkilöä. He välittävät periaatteessa vain täysia laivalasteja, pääasiassa metsä- ja metalliteollisuuden tuotteita, hiiltä, lannoitteita ja malmeja.

- Kansainvälistymisen näkee erittäin hyvin juuri cross trade-liikenteessä, jonka osuus on viime vuosina selkeästi kasvanut.

Kokonaisnäkemys kunniaan

Winqvist näkee juuri kolmannen maiden välisessä liikenteessä selvimmin sen hyödyn, joka meklarilla on tarjottavanaan:

- Kokonaisedullisuus merikuljetuksissa pysyy hallinnassa vain kokemuksella ja ammattitaidolla, joka meklareilla on hallussaan, painottaa Winqvist ja ihmettelee samaan hengenvetoon suomalaisia pyrkimyksiä tulla toimeen ilman meklareitten apua.