

# *”Strategiske” salg av fiskebåter til Russland ved Bareboat-charter kontrakter: En råstoff-strategi for norsk industri eller kapasitetetsreduksjon i norske rederi?*

Carina Esaiassen og Frode Nilssen

Målsettingen med denne artikkelen er å drøfte ulike motiv for salg av fiskebåter fra Norge til Russland, sett fra norske fiskeriaktørers side. Motivet til de enkelte aktørene som har etablert bareboat-charter kontrakter med Russiske foretak er fremstilt med bakgrunn i en intervju-undersøkelse foretatt i 2001. Datamaterialet ble samlet inn gjennom strukturerte spørreskjema og personlige dybdeintervju med åtte personer fra ulike bedrifter. Felles for respondentene er at de har eierinteresser i fiskebåtrederi, hvor det har vært besluttet å selge et eller flere fiskefartøy gjennom bareboat-charter til russiske aktører.

Et hovedfunn i undersøkelsen er at motivet for å selge fiskefartøy til russiske aktører gjennom bareboat-charter kontrakter er knyttet til to ulike forhold, sett fra norsk side. På den ene siden kan slike salg av fiskebåter fungere som virkemiddel for å sikre råstofftilgangen til norsk landbasert fiskeindustri, spesielt saltfiskprodusenter. På den andre vil det russiske markedet for fiskebåter fungere som et avlastningsmarked for fiskefartøy som tas ut av norsk fiske, blant annet som følge av enhetskvoteordningen. Den overordnede poenget ved å velge bareboat-charter ved fiskebåtsalg viser seg imidlertid å være at denne formen fungerer som kanskje det mest effektive mekanismen for å redusere opplevd økonomisk risiko ved slike salg.

Etter krakket i den nordøstarktiske torskbestanden på slutten av 1980-årene, oppstod det en ressurskrise i Barentshavet. Ressurskrisen førte til sviktende inntektsgrunnlag for den norske fiskeflåten, og det ble følgelig satt fokus på at fangstkapasiteten blant norske fiskefartøy var for stor i forhold til fangstgrunnlaget. I St.meld. nr. 58 (1991-92), om struktur og reguleringspolitikk overfor fiskeflåten (Strukturmeldingen), ble det gjort beregninger for kapasiteten i flåten. Konklusjonen var at det i torskefisket var en kapasitet i trålerflåten på 220.000 tonn mot 270.000 tonn i den konvensjonelle flåten. Med utgangspunkt i trålstigen<sup>1)</sup> og en totalkvote på norsk arktisk torsk på 700.000 tonn, gir dette en overkapasitet på 50 % i trålerflåten og 16 % i kystflåten. Ulike forsøk<sup>2)</sup> på å redusere kapasiteten og øke lønnsomheten innen flåteleddet, har imidlertid ført til at utbudet av fiskefartøy i markedet gjennom 1990-tallet stadig har økt. Økt utbud av fiskefar-

tøy har resultert i et fallende annenhåndsmarkedet. Mye tyder på at effekten av marginale priser i markedet har vært at rederne søker alternative løsninger for å kvitte seg med overskuddstonnasje. På den andre siden førte ressurskrisen også til at fiskeindustrien i distriktene fikk problemer med råstofftilgangen. For å motvirke ressurskrisen begynte industrien å søke etter alternative råstoffkilder.

I samme periode som ressurskrisen rammet Barentshavet falt det såkalte ”jern-teppet” i Øst, og høsten 1991 ble Sovjetunionen oppløst og skrevet inn i historien. Russland fremstod som lovende for økonomisk samarbeid, noe som etterhvert fikk stor betydning for både norsk flåte og industri.

Den umiddelbare virkningen for norsk fiskeindustri var tilgangen på råstoff fra russiske fiskefartøy. Ved endring av fiskerigrenselsen i 1992<sup>3)</sup> fikk man en ny § 8 som førte til at utenlandske fiskefartøy

fikk friere adgang til direktelanding av råstoff i Norge. Dette ga fiskeindustrien adgang til et betydelig større råvaremarked enn tidligere (Bendiksen *et al.*, 1998).

”Jernteppets fall” åpnet også et nytt marked for salg av gamle og nye fiskefartøy fra vesten til Russland. En stor del av den russiske fiskeflåten var umoderne og nærmet seg kondemneringsalder. Behovet for en omfattende flåtefornyelse i de nordvestrussiske fiskeriforetakene var derfor akutt, og behovet for flåtefornyelse har vært fremtredene gjennom hele 1990-tallet. Eksempelvis hevdet den tidligere generaldirektøren for den nordvestrussiske fiskeriræringen, Georgij Tisjkov, at anslagsvis 65 % av fiskefartøyene ville være utrangert i 1996 (Nilssen, 1996). Oppgradering av gamle fiskefartøy og nybygg ved russiske verft har i denne sammenheng ikke vært et alternativ, fordi verftene i Russland har hatt store problemer med å være leveringsdyktige av moderne fiskefartøy. Alternativet for russiske aktører har derfor vært oppgradering og kjøp av gamle og nye fiskefartøy fra vesten, og da i stor grad fra Norge.

### *Foretaks- og flåtestruktur – en kort gjennomgang*

Kort etter at det planøkonomiske regimet opphørte ble imidlertid strategien for de russiske fiskebåtrederiene i første omgang å benytte sin eksisterende flåte til å fiske etter det fiskeslaget som gav størst utbytte med minst mulig innsats og gangtid. I praksis betydde dette fiske etter torsk og hyse i Barentshavet med levering til norske kjøpere fortrinnsvis i Finnmark og Troms. Selv om de fleste fiskeriforetakene lyktes med denne overlevelsesstrategien gjensto fortsatt det grunnleggende problemet: en oppgradering av fiskeflåten.

I noen grad ble de mest akutte problemene avhjulpet ved at en del fartøy ble oppgradert til fabrikktrålere, rundfrysetrålere og i enkelte tilfeller ferskfiskbåter. Denne aktiviteten ble stort sett finansiert ved en kombinasjon av midler som var avsatt i vestlige banker og fremtidige leveranser av torskefisk til norske og andre

utenlandske kjøpere. Det har imidlertid hele tiden vært klart at dette ikke ble betraktet som et fullverdig alternativ til kjøp av nye fiskebåter. Tidligere undersøkelser har vist at førsteprioritet med hensyn på oppgradering av fiskeflåten, så vel blant fiskeriforetak som myndigheter, har vist en klar preferanse for fabrikktrålere<sup>4</sup>. Dette hovedinntrykket har senere blitt bekreftet gjentatte ganger.

Det kan umiddelbart synes som et paradoks at det nær sagt hele tiden har vært en rekke vestlige skipsverft, meglere og fiskekjøpere som har tilbudt de russiske rederiene nye eller nyere brukte båter, mens kun et fåtall båter har blitt kjøpt. Forklaringen på dette finner man i kapitalmangelen i de russiske rederiene, samt de sterke imperfeksjonene i det russiske bank- og finansieringssystemet. Russiske rederi har i praksis ingen egenkapital i egen flåte, fordi den i store trekk har liten eller ingen verdi på annenhåndsmarkedet. Samtidig har russiske skatteregler kombinert med inflasjonen<sup>5</sup> umuliggjort en oppsparing av kapital i russiske banker.

For fiskeriforetakene har dermed valget vært enkelt, fordi kjøp av nye eller brukte fiskebåter i Vesten i praksis har vært det eneste alternativet. Dilemmaet har vært, og er fremdeles å finne en finansieringsmodell for investeringsprosjektene som begge partene kan leve med. For fiskeriforetakene er ett av de grunnleggende problemene at de i utgangspunktet er avhengig av 100% lånefinansiering ved oppgradering eller nykjøp av fiskefartøy. Et annet problem som kommer i tillegg, og som er spesielt for Russland, er manglende mekanismer for sikkerhet (pant) for vestlige investorer i Russland. Dette står særlig som et problem i de tilfellene der eksisterende båter er oppgradert eller ved nykjøp i utlandet.

Et tredje problem, som har bidratt til at fiskeriforetakene i Nordvest-Russland har etterspurt oppgraderinger eller nykjøpsprosjekter fra vestlige aktører er at russiske verft har hatt til dels store problemer med å kunne levere de ønskede fartøypene, ferdig rigget og i tide. Dette, i kombinasjon med at russiske banker har krevd en svært høy rente ved eventuelle

investeringslån, har i praksis ekskludert russiske aktører som leverandører av nye fiskefartøy<sup>6</sup>). Med dette utgangspunktet har fiskeriforetakene i Nordvest-Russland søkt alternative finansieringsløsninger for å få til en sårt tiltrengt fornying av fiskeflåten. I praksis har det vist seg at Bareboat-charter har vært den formen man har falt ned på som finansieringsløsning, for å muliggjøre salg av gamle og nye fiskefartøy fra vesten til Russland.

Intuitivt skulle man tro at det fra vestlig hold først og fremst er rederier som kan dra nytte av etterspørselen etter brukte og nye fiskefartøy i Nordvest-Russland, og dermed være interessert i å finne alternative finansieringsløsninger. I Norge har imidlertid også fiskeindustrien vist interesse for å finne finansieringsløsninger ovenfor russiske aktører som ønsker å fornye sin fiskeflåte. Interessen fra fiskeindustrien kommer trolig som følge av at kampen om råstoffet i Barentshavet har tilspisset seg gjennom de siste ti år. Ressurskrise, økt konkurranse og en internasjonalisering av råstoffmarkedene er blitt sentrale tema for fiskeindustrien.

Med bakgrunn i det ovenforstående vil vi i det følgende vil vi drøfte spørsmålet om hva som er de bakenforliggende drivkreftene som har gjort styringsstrukturen bareboat-charter til den dominerende måten å organisere salg av fiskefartøy fra vesten til Russland? Videre vil vi også presentere funn som underbygger antagelsen om at det er to hovedmotiver som forklarer den norske interessen for å selge fiskefartøy til russiske aktører.

### *Utvalg og datainnsamling*

Selv om det er relativt mange fartøy som er solgt fra Norge til Russland på bareboat-charter kontrakt, er det likevel ikke så mange *aktører* i Norge som er involvert. Dette skyldes i all enkelhet at det er noen av aktørene som har etablert flere bareboat-charter kontrakter med russiske aktører (solgt flere båter). På bakgrunn av dette ønsket vi i utgangspunktet å intervju hele populasjonen. Vi ble i all hovedsak møtt med velvilje fra intervjupersonene, men

enkelte påpekte at negativ fokusering fra media hadde påvirket deres bedrift til å være restriktiv i sine uttalelser til utenforstående. Til tross for at det ble påpekt at all informasjon ville bli anonymisert var det enkelte aktører som mente at spørsmålene grep inn i sensitive deler av virksomheten. De ville derfor ikke ville la seg intervju. Utvalget består likevel av hele ca. 70% av populasjonen<sup>7</sup>, målt i antallet norske aktører som har eierinteresser i fiskefartøy som selges gjennom bareboat-charter til russiske aktører. De enkelte intervjupersonene var sentrale beslutningstakere i deres bedrift da de valgte å selge fiskefartøy gjennom bareboat-charteravtale til russiske aktører.

For innsamling av primærdata ble det gjennomført personlige dybdeintervju der strukturerte spørreskjema ble benyttet som instrument for datafangst. Spørreskjema ble brukt for å få frem respondentenes oppfatninger omkring forholdene ved bareboat-charter. Respondentene ble bedt om å svare i hvor stor grad de sa seg enige/uenige i utsagn i forhold til en tallskala, hvor tallet 1 og tallet 7 representerte, eks. 1 = liten grad og 7 = stor grad. For å sikre en så høy grad av relevans av spørsmålene ble spørreskjemaet pre-testet blant noen aktører.

I tillegg til dette ble samtalen med respondentene lagt opp slik at den åpnet for en del med friere utsagn og synspunkter omkring temaet. Spesielt gav det oss muligheten til å søke å utdype spesielle sider av problemområdet. Den annen side er fordelene at vi kunne supplere data fra strukturerte spørreskjema med dybdeintervju. I intervjusituasjonen fikk beslutningstakeren anledning til å tenke gjennom sin beslutning på nytt og så rapportere de faktorene som har påvirket viktige valg i prosessen. Denne metoden genererte dermed utfyllende informasjon om faktorene som har påvirket beslutningsprosessen for valget av bareboat-charter og forenkler arbeidet med å sammenlikne svar fra de ulike respondentene.

### Presentasjon av utvalget

Respondentene er norske aktører som har sitt hovedvirke innenfor ulike deler av norsk fiskerinæring. To av respondentene har sitt hovedvirke innen foredling, mens tre av respondentene representerer fiskebåtredier. Videre har tre respondenter sitt hovedvirke innen andre virksomheter i tilknytning til fiskerinæringen. Felles for respondentene er at de har eierinteresser i fiskebåtrederi, hvor det har vært besluttet å selge et eller flere fiskefartøy gjennom bareboat-charter til russiske aktører. Fartøyene som respondentene representerer ble bygd i perioden 1968 til 1987, og bareboat-charter kontrakter ble etablert i perioden 1997-2000 (se oversikt i tabell 1).

Alderssammensetningen på fartøyene som respondentene representerer er relativt høy, med en beregnet gjennomsnittsalder på 23,7 år. De fleste båtene er registrert i rettighetsregister på St. Vincent, mens tre er registrert på Kypros. Grunnen til at få fartøy

er registrert på Kypros er trolig at Kypros stiller krav til fartøyets alder, før registrering tillates i kypriotisk register. Fartøyet må ikke være eldre enn 22 år. Begge statene, samt Russland, tillater dobbelregistrering, slik at fartøyene også kan flaggregistreres i en russisk havn.

Fire av respondentene har etter etablering av bareboat-charter opplevd store problemer med kontrakten som har medført at kontrakten på intervjudtidspunktet var opphørt. En av kontraktene er opphørt som følge av konkurs, fordi kvotetilgangen ikke ble som man hadde forventet og kontraktsfestet. De tre andre har opplevd store uoverensstemmelser med leietaker som følge av flere forhold, som kvotetilgang, mislighold av charterhyre og lignende. Disse forholdene har ført til brudd i kontrakten mellom partene. To av disse respondentene forsøker stadig å finne nye kjøpere i Russland, men uttrykte at dette arbeidet har vært vanskelig.

Tabell 1 Oversikt over de fartøy som er representert i undersøkelsen

	Byggeår	Br.tonn	Etableringsår av BBC	Rettighetsregister/Flagg
1	1974	485	2000	St. Vincent/Russland
2	1975	595	1999	St. Vincent/Russland
3	1968	392	1999	St. Vincent/Russland
4	1978	1300	2001	Kypros/Russland
5	1981	1067	1999	St. Vincent/Russland
6	1980	-	1999	Kypros/Russland
7	1977	568	2000	St. Vincent/Russland
8	1987	1659	1997	Kypros/Russland
9	1971	560	1999	St. Vincent/Russland
10	1980	868	1998	St. Vincent/Russland
11	1975	553	1998	St. Vincent/Russland
12	1973	600	1998	St. Vincent/Russland
13	1986	668	1999	Kypros/Russland

## Fenomenet bareboat-charter

Det siste tiår har begrepet bareboat-charter fått stor oppmerksomhet såvel i norsk som i russisk fiskeripresse. Til sammen var det ved utgangen av år 2000 rundt 50 fiskefartøyer på bareboat-charter mellom vestlige og russiske aktører, hvorav 40 av disse er bygd i vesten.

Debatten omkring begrepet og avtaleformen bareboat-charter har gjennom media tidvis vært svært opphetet og begrepet har i denne sammenheng til tider fått mye negativ omtale. Bakgrunnen for den negative omtalen er først og fremst at russiske føderale myndigheter har vært kritisk til avtaleformen og dens konsekvenser for russiske ressurser og infrastruktur. Den tidligere fiskeriministeren Jurij Sinjelnik hevdet blant annet til Fiskeribladet 29.10.99 at innleie av utenlandske fartøyer for fiske på russiske kvoter er intet mindre enn en legal plyndring av russiske nasjonale ressurser. Dette fordi et ekstremt fåtall beriker seg på at den russiske allmenning (fiskeressursene) selges til Vesten, mens industrien hjemme ligger i brakk. Samtidig glimrer skatteinntekter og annen avledet virksomhet fra bareboat-charter båtene med sitt fravær (Nilssen *et al.* 1999).

Til tross for at begrepet bareboat charter har vært flittig benyttet, ikke minst i offentlige media, har det i liten grad vært foretatt en klar begrepsavgrensning i form av hva begrepet bareboat-charter innebærer. Begrepsavgrensning er i denne sammenheng viktig både for å få en dypere forståelse av problemstillingen og for valg av teoritilfang.

Grunnlaget for en slik begrepsavgrensning finner man i juridisk og økonomisk litteratur. Her belyses begrepet bareboat-charter som en ervervsmessig tilpasningsform som innebærer en form for kontraktsrelasjon mellom selvstendige økonomiske aktører. Disse kontraktene er vanligvis langtidskontrakter som strekker seg over en begrenset tidsperiode, og som ofte assosieres med spesielle finans- eller kjøpsavtaler.

*”De grunnleggende betingelser for en bareboat charter er overdragelsen av besittelse, kontroll og navigasjon til fartøyet fra den registrerte eier til leietaker. Som en generell regel er det forventet av eier og leietaker at, med overdragelsen av kontroll, vil risiko og kostnaden med eierskap overdras til leietaker.... Likevel er der risiko og kostnader eieren ikke vil bli avløst fra som følge av avtalen” (Kimball 1989, C.M.I).*

Direkte oversatt, og svært forenklet, kan man si at essensen i en bareboat-kontrakt innebærer at leietakeren leier et ”nakent” skip uten mannskap og utstyr over en gitt periode. Ansvar for vedlikehold i perioden er normalt leietakerens, men forholdet er nærmere spesifisert gjennom leasingavtalen. Begrepet bareboat-charter er ikke unikt for leie av fiskefartøyer, men brukes derimot som en generell betegnelse på leie av fartøyer, og fremstilles som en alternativ finansieringsform til tradisjonell lånefinansiering. Spesielt innen handelsflåten (Shipping) er dette en vanlig avtaleform for leie av driftsmidler.

Det særegne knyttet til russiske fiskeriaktørers tegning av bareboat-avtaler er at intensjonen er et kjøp av fartøyet der avtalen i praksis representerer et ”kjøp på avbetaling”. Litt mer teoretisk uttrykt er det spesielle at transaksjoner av realkapital<sup>8)</sup> mellom to økonomiske aktører vanligvis foregår ved at eiendomsretten overføres fra selger til kjøper samtidig som realkapitalen leveres og kjøpesummen betales. Kjøperen finansierer oftest ervervlsen gjennom en kombinasjon av egenkapital og gjeld. En av forutsetningene for transaksjonen er at kjøperen har tilgang på kapital gjennom egenkapital og/eller ulike former for gjeldsfinansiering. For russiske fiskebåtrederi har en slik form for finansiering i praksis vært umulig når det gjelder kjøp av fiskefartøyer fra vesten. Dette fordi russiske fiskebåtrederi ikke har hatt disponibel egenkapital i egen flåte og har svært dårlig tilgang på langsiktige lån. Struyk og Kosareva (1999) peker på at pantelån nesten ikke eksisterte ved ”fødselen” av Den russiske føderasjonen i 1991. Volumet på langsiktige lån har utover 1990-tallet vært

svært begrenset. Årsaken til dette er kombinasjonen av manglende rettslig basis for gjeldssikkerhet og økonomisk ustabilitet.

Falkanger *et al.* (1998) peker imidlertid på at det finnes mange ulike tilpasninger når man skal benytte et fartøy i en transaksjon. Eieren kan som to ytterpunkter enten benytte fartøyet til egen virksomhet eller som salgsobjekt, hvor eiendomsretten overføres til kjøperen samtidig som fartøyet leveres og kjøpesummen betales. Mellom disse to ytterpunktene finnes det mange ulike tilpasninger. Wainman (1991) lister opp flere tilpasninger som er klart avgrenset. Et alternativ er hvor selgeren overfører eiendomsretten ("full title") til kjøperen samtidig som aktivet<sup>9)</sup> blir levert, med en underliggende kontrakt om at kjøpesummen betales over tid. Alternativet forutsetter at selgeren kan registrere og håndheve sin panterett ved manglende betaling av kjøpesummen. Selgeren kan også fysisk overføre aktivet på grunnlag av en underliggende kontrakt som utsetter overførselen av eierskap til kjøpesummen er betalt.

Andre tilpasningsmuligheter er leasing og såkalt "leie-kjøp" ("hire purchase"), som er alternative finansieringsmuligheter for erverv av aktiva. Leasing er den kommersielle terminologien for leie av løsøre mot betaling av vederlag (Nystrøm 1981). Begrepet "leie-kjøp" innebærer at leietakeren i tillegg til leasingskontrakten, har en opsjon på erverv av løsøre på slutten av leieperioden, gitt at alle forhold ved leieavtalen er oppfylt (Wainman, 1991).

Sammenfattet kan man i grove trekk si at begrepet bareboat-charter faller inn under sistnevnte tilpasningsform, og er en form for leasing hvor kontrakten er kjent som bareboat eller demise charter party<sup>10)</sup>. Juridisk sett har leietaker en rett til å bruke fartøyet, men eiendomsretten beholder eieren<sup>11)</sup> (Davis 2000). Selv om de nøyaktige betingelsene i en bareboat -charter vil variere avhengig av en rekke faktorer, som f. eks. motivet/formålet med transaksjonen, forhandlingsstyrken til partene seg i mellom, lengden på charter perioden, og typen fartøy involvert i handelen, så er det noen betingelser som er faste for alle bareboat-charter kontrakter. Spesielt kan man peke

på at eieren etter levering av fartøyet i avtalt tilstand vil ha svært få forpliktelser i leieperioden i forhold til fartøyet. Når fartøyet er levert er det leietaker som overtar ansvaret for navigasjon, operativ drift, utbedringer av fartøyet, samt forplikter at fartøyet er tilstrekkelig forsikret i henhold til kontrakten (Davis 2000).

Kort oppsummert kan dermed etablering av bareboat-charter kontrakter mellom vestlige og russiske aktører betraktes som et salg på avbetaling, men der eiendoms-overdragelsen ikke skjer før samtlige avdrag på kjøpesummen i avtalen er betalt inn. Avtaleformen innebærer således en sikrings-strategi sett fra selgerens ståsted der eierskapsrettighetene og betalingsstrømmen til selgeren sikres gjennom et administrativt arrangement for å kompensere for manglende pantesikkerhet og kapital hos kjøperne.

## Resultater og diskusjon

Samtlige respondenter ga uttrykk for at deres overordnede forretningsmotiv for å etablere bareboat-charter var at de *forventet* å oppnå betraktelig høyere avkastning på salg av fiskefartøy til en russisk kjøper, sammenliknet med alternativene<sup>12)</sup>. Implisitt er det altså en uttrykt oppfatning at bareboat-charter avtaler betraktes som et fartøysalg. Salget er basert på at fartøyet salgssum skal betales ned over tid, og at kapital til å betale ned fartøyet salgssum skal genereres gjennom drift av fartøyet. Respondentene pekte imidlertid på at avkastningen man som eier kan oppnå fra salg gjennom bareboat-charter er sammenlagt. Grunnen er at man som eier ofte har avtale om management av fartøyet i leieperioden og kan derigjennom generere en avkastning gjennom management. Enkelte driver også som agent for leietaker ved at de trader fisken, mens andre som driver foredling pekte på fordelene av stabil råstofflevering til avtalte priser. En av respondentene svarte impulsivt følgende: "Vårt motiv er jo selvsagt å tjene penger".

Utsagnet tyder på at et salg til russiske aktører bidrar til en avkastning som er større enn potensiell avkastning ved salg til aktører i andre, tradisjonelle markeder<sup>13)</sup>. De underordnede forretningsmessige motivene som kom frem gjennom intervju med respondentene var imidlertid tosidig.

1. Salg av overskuddstonnasje
2. Sikre råstofftilgangen

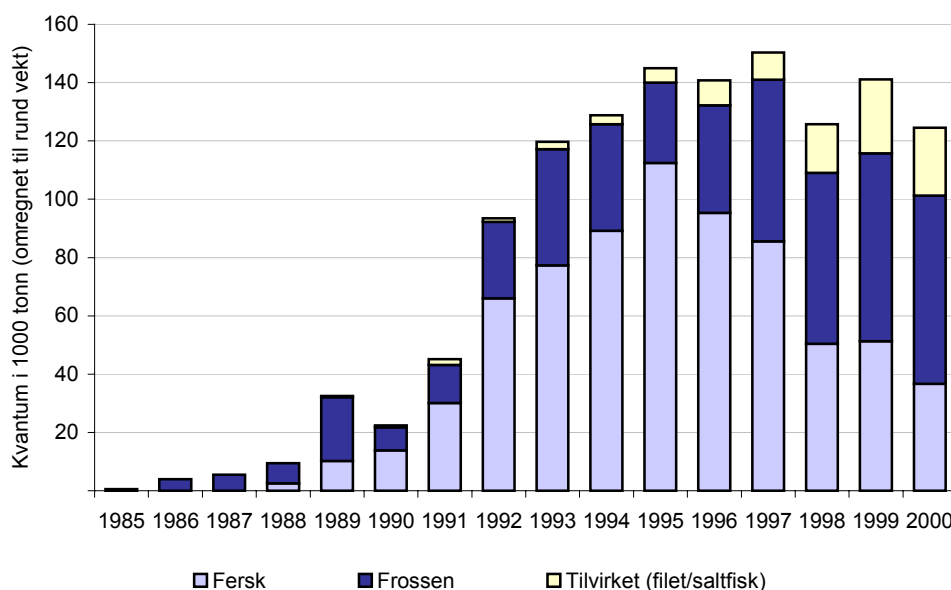
På den ene siden pekte noen aktører ensidig på behovet for å selge overskuddstonnasje. Andre fokuserte på at de hadde et behov for å sikre tilgangen på råstoff. Av de åtte respondentene var det to som hadde et motiv om å sikre råstofftilgangen. Resten av respondentene hadde i denne sammenheng et forretningsmessig motiv om å finne det mest lønnsomme markedet for selge av overskuddstonnasje.

### Bedret råstofftilgang som motiv

Respondentene som fokuserte på at deres forretningsmotiv var drevet frem av et behov om å sikre råstofftilgangen, var saltfiskprodusenter som var avhengig av

ferskt råstoff. De fleste av disse fiskebåtene var kjøpt fra utlandet, først og fremst Island, med det formål å selge de videre til russiske aktører gjennom bareboat-charter. Forretningsmotivet deres for å selge fiskebåter til russiske aktører (gjennom bareboat-charter) var først og fremst å sikre seg ferskt råstoff, for dermed å redusere usikkerheten rundt råstofftilgangen. De fokuserte på at deres forretningsmotiv var drevet frem av den endring som har skjedd i leveringsmønsteret til den russiske flåten utover 1990-tallet. En av respondentene uttrykte det slik:

*”Vi er avhengig av fersk råstoff. Da russeleveransene kom i gang etter -92 baserte vi vårt råstoffgrunnlag på en kombinasjon av norsk og russisk råstoff. Utover 1990-tallet opplevde vi at mange av de russiske båtene investerte i fryseri og leverte frossent råstoff, noe som førte til at vi mistet båter. Som et resultat oppstod interessen for å finansiere fiskebåter for russiske aktører mot levering av fisk”.*



Figur 1 Russiske fartøys leveringer av torsk i Norge (kvantum omregnet til rund vekt. Kilde: Fiskesalgslagene og statistisk sentralbyrå)

Figur 1 viser at rundfrysing om bord i den Nord-vest russiske flåten har økt kraftig i omfang de senere år. Bendiksen og Isaksen (2000) underbygger også påstanden om at tilgangen på fersk råstoff har gått ned. De peker på at i perioden 1994 til 1999 har de utenlandske torskeleveringene, som i all hovedsak er russiske, i Norges Råfisklags distrikt endret seg fra å bestå av 95 prosent fersk iset fisk, til å bestå av 39 prosent fersk fisk, 41 prosent frossen fisk og 20 prosent ombordtilvirket. Økt ombordfrysingsgrad har også preget norske fiskefartøy.

På denne bakgrunn har forretningsmotivet for enkelte vært å bruke salg av fiskebåter, gjennom bareboat-charter, som et virkemiddel for å sikre tilgangen på råstoff. Innledningsvis ble det også pekt på som viktig virkemiddel for industrien i en stadig større konkurranse og internasjonalisering av råstoffmarkedene, noe også den tidligere fiskeriråd i Moskva, Christen Mordal, fokuserte på i sitt innlegg under hvitfiskkonferansen-2000<sup>15</sup>). En internasjonalisering av råstoffmarkedene har ifølge Bendiksen og Isaksen (2000) redusert den potensielle tilgangen på råstoff for industrien i Norge. I et ressursbasert perspektiv blir eierskap i fartøy sett på som en nødvendig ressurs for å oppnå konkurransefortrinn i produksjonsleddet. Samtidig blir investeringer i fartøyleddet ansett som en investering som har en egen verdi på grunn av lønnsomheten i fartøyleddet (Dreyer 1998).

Kvalitet ble også pekt på av saltfiskproduzentene som et underliggende motiv. De uttrykte et særlig ønske om russisk råstoff fremfor norske leveranser. Dette kan illustreres med følgende utsagn:

*"Faktisk var det slik at vi favoriserer russisk råstoff fremfor norsk, fordi de jevnt over har bedre kvalitet".*

Utsagnet ble forklart med at russiske fartøy har et større antall mannskap om bord på fartøyene og dermed bedre evne til å ta vare på fisken.

## *Russland som alternativt annenhåndsmarked*

For de fleste respondentene var motivet at det russiske markedet fungerer som et alternativt annenhåndsmarked for fiskefartøy til tradisjonelle markeder. Det ble pekt på at tradisjonelle markeder for norske fiskefartøy uten rettigheter tidligere omfattet både nasjonale og internasjonale kjøpere. Det gamle Sovjetunionen var derimot ikke et alternativt marked. Et markant fall i markedsprisen på fiskefartøy som selges uten rettigheter har imidlertid ført til at norske aktører har hatt et motiv for å finne frem til alternative markeder. Dette kan illustreres med følgende utsagn:

*"Vestlige markeder for fiskefartøy er mettet for tonnasje, spesielt for gamle fartøy. Det eneste alternativet er å selge til Argentina eller Sør-Afrika, men det vil generere langt mindre avkastning enn et salg til russerne gjennom bareboat-charter".*

Hovedargumentene bak det markante fallet i markedspris er ifølge respondentene tosidig:

1. Enhetskvoteordningen<sup>16</sup>)
2. Stadig fornyelse av fiskeflåten

Ulike enhetskvoteordninger har gjort det mulig å sammenslå både konsesjoner og kvoter på færre fartøy. Målet med Enhetskvoteordningen er å tilpasse flåten til ressursgrunnlaget og bedre driftsgrunnlaget, samtidig som antallet fartøy reduseres og dermed minsker overkapasiteten. Et av vilkårene i dagens ordning er at fartøy som blir utrangert må enten kondemneres eller flyttes ut av Norge<sup>17</sup>). Dette har ført til et stort utbud av fartøy (uten rettigheter) i markeder utenfor Norge.

*"Vi hadde behov for en ledig kvote for å kunne holde andre fartøy i helårsdrift, derfor fant vi det ønskelig å selge båten <X>".*



Utsagnene over viser at enhetskvoteordningen i denne sammenheng er blitt benyttet i henhold til dens formål om å bedre driftsgrunnlaget. Et annet argument er at det konstant foregår en fornying av flåten, som dermed skaper et behov for å selge gamle fartøy uten rettigheter.

Utsagnet tyder på at enhetskvoteordningen, overkapasitet i norsk fiskeflåte og en stadig fornying av fiskeflåten, samlet sett har bidratt til at utbudet av fiskefartøy uten rettigheter i markedet både nasjonalt og internasjonalt har vært og er stort. Dette har i stor grad påvirket markedsprisen i negativ retning. Enkelte fartøygrupper, fordelt på størrelse og type, har vært mer utsatt enn andre. Respondentenes fokus på at prisen for fiskefartøy i annenhåndsmarkedet har falt i negativ retning som følge av at markedet stadig oversvømmes av tonnasje, bekrefte av uttalelsene som Skipsmegler Kjell Tvedt i Gran & co. AS har gitt til [www.intrafish.no](http://www.intrafish.no)<sup>18)</sup>. Han peker på at utbudet av fiskefartøy er langt større enn det markedet kan ta unna og at denne oversvømmelsen har gjort det vanskelig å selge gammel tonnasje til en fornuftig pris. Ifølge Tvedt hadde vi på 80-tallet et annenhåndsmarked i Chile, Sør-Amerika og Namibia som tok unna eldre tonnasje. Dette har nå snudd, der man for eksempel i Chile har overflod av tonnasje. Overgangen til dobbeltrål har ifølge respondentene også redusert lønnsomheten og markedsprisen på de fiskefartøy som av tekniske årsaker ikke kan driftes på dobbeltrål.

På denne bakgrunn tyder mye på at Russland kan fungere som et avlastningsmarked, hvor bareboat-charter åpner muligheten for å selge fiskefartøy til russiske aktører når andre markeder svikter. Det bør her nevnes at prisen på fiskefartøy uten rettigheter i tradisjonelle markeder stadig har fortsatt å synke, etter at respondentene inngikk kontrakter om bareboat-charter. En av grunnene til at prisene stadig har fortsatt å synke er fallet man vår/sommer 2001 har vært vitne til i rekeprisene på første hånd<sup>19)</sup>. Dette kan ha hatt innvirkning på hvor "bundet" norske og andre vestlige

aktører føler seg til de bareboat-charter kontrakter som er etablert.

En av respondentene fokuserte spesielt på at deres motiv for å selge fartøyet gjennom bareboat-charter, istedenfor ordinært salg, var sterkt preget av en sosial dimensjon. Deres forankring i lokalsamfunnet og ansvar for arbeiderne i bedriften fikk stor betydning da de valgte å selge et av sine fartøy. Det kom klart frem i følgende utsegn:

*"Å selge båten over en bareboat-charter avtale ville medføre at båten i leieperioden ville anløpe vår havn for levering vårt fryselager, med de ringvirkningene det ville gi til vårt lokalsamfunn i form av proviant-, bunkers- og service levering. Det ville også medføre at vi kunne tilby arbeid til noen av våre ansatte om bord på båten i leieperioden".*

*"Vi kunne drive fartøyet i leieperioden som om den var vår egen".*

Fartøyet som respondenten i dette tilfellet skulle selge ble lagt ut for salg uten kvote-rettigheter og utgangspunktet for salget var utlandet. Dette fordi det var svært få aktører som hadde rettigheter tilpasset denne fartøygruppen i Norge, noe som i stor grad begrenset hjemmemarkedet. Et salg til russiske aktører gjennom bareboat-charter medførte at fartøyet kunne drives gjennom en managementavtale mellom eier og den russiske aktør. I tillegg fokuserte respondenten på at de lenge hadde hatt kontakt med den russiske aktøren gjennom kjøp av kvoter på rot og hadde ved flere anledninger diskutert muligheten for å samarbeide ytterligere. Det var derfor naturlig å selge båten til dette rederiet i Russland gjennom bareboat-charter.

De forretningsmessige motivene det her har vært fokusert på skiller respondentene i to grupper og danner et klart inntrykk av hvorfor det eksisterer en interesse for salg av fiskebåter til Russland til tross for at ordinært salg ikke er mulig. Råstoffsituasjonen for enkelte industriaktører har gjen-

nom 1990-tallet forverret seg og en finansiering av fiskebåter for russiske aktører kan være et virkemiddel for å sikre råstoffleveranser gjennom finansieringsavtalen. På den annen side har det tradisjonelle annenhåndsmarkedet for fiskefartøy kollapset som følge av at markedet oversvømmes av fartøy uten rettigheter. Dette har medført at norske og andre vestlige aktører kan oppnå en langt høyere pris for fiskefartøy ved salg til russiske aktører sammenliknet med prisen i tradisjonelle markeder. Uttalelsene til respondentene tyder på at russiske aktører har vært villig til å gå inn på en finansieringsløsning med norske og vestlige aktører som er kostbar, sammenliknet med tradisjonell lånefinansiering. Tradisjonell lånefinansiering er imidlertid vist seg å være vanskelig for russiske aktører

For å styre transaksjonen og dermed sikre at de oppnår forventet avkastning har aktørene valgt å benytte seg av styringsstrukturen bareboat-charter. I det påfølgende blir respondentenes oppfatninger i forhold til drivkreftene bak dette valget presentert. Det er imidlertid ingen systematisk variasjon i svarene på basis av respondentenes hovedvirksomhet.

### *Risiko knyttet til opportunistisk adferd*

En av de viktigste årsakene til opplevd risiko i fra vestlig side i denne sammenhengen er trusselen for at de russiske aktørene skal opptre opportunistisk. Med opportunistisk adferd forstår vi at noen bevisst søker å føre motparten bak lyset med sikte på egen vinning. Det var flere grunner til at de fleste respondentene opplevde en trussel for å bli utsatt for opportunisme. Respondentene ga først og fremst uttrykk for at de på beslutningstidspunktet ikke hadde tillit til den russiske kjøper. De ga uttrykke for å være svært usikker på om den russiske aktør ville opprettholde sine forpliktelser i handelsforholdet. Respondentene la videre vekt på at kulturforskjeller mellom partene skaper motsetninger i måten å tenke og handle, som skaper usikkerhet ved handel. Dette tyder på at res-

pondenten mener kulturforskjeller har negativ innvirkning på handelsforholdet og at respondenten opplever det vanskelig å etablere et tillitsforhold til sin russiske handelspartner

En av respondentene sa at de følte et stor behov for å sikre sine interesser i fartøyet, fordi de av erfaring var skeptiske til å handle med russiske aktører generelt. Han uttrykte seg slik:

*”Vi handlet råstoff hos russerne lenge før det ble aktuelt å bruke bareboat-charter som virkemiddel for å sikre vår råstofftilførsel. Våre erfaringer er at de jukser, svindler og er lite ærlige. Vi var derfor opptatt av å sikre våre interesser fra slik oppførsel”.*

Williamson (1985) karakteriserer opportunistisk adferd på en likende måte. Han hevder at opportunisme preger mennesker når de lyger, jukser, misleder, skjuler og fordreier informasjon for å skape gunstige forhold for seg selv. I praksis betyr det at mennesker ikke kan gis tillit i den forstand at de respekterer fastsatte regler for samhandling. En annen av respondentene uttrykte seg slik:

*”Sikkerheten for våre interesser var et svært viktig moment for oss når vi bestemte oss for å være med på dette prosjektet. Vi kan ikke vite om russerne har en underordnet agenda hvor de har andre mål med handelen enn det vi tror, og dermed ikke vil nedbetale fartøyet som avtalt.”.*

Det at respondenten føler seg usikker på om den russiske handelspartneren og deres mål for å delta i handelsforholdet, kan tyde på at respondenten er redd for at avgjørende informasjon blir tilbakeholdt. Wathne og Heide (2000) karakteriserer slik adferd for passiv opportunisme, som innebærer at en av partene tilsiktet tilbakeholder informasjon for å øke sin egeninteresse. Respondentenes utsagn stemmer med teori omkring opportunisme. I teoretiske/konseptuelle bidrag innenfor temaet

pekes på at man føler et behov for å sikre seg mot opportunistisk adferd, fordi man ikke vet hvem som vil opptre opportunistisk (Buvik 1995).

Flere respondenter ga også uttrykk for at de var redd for å regelrett "miste" fartøyet uten å få betalt salgssummen, noe som blir klart av følgende utsagn:

*"Vi visste russerne ikke hadde penger til å kjøpe båten på vanlig måte. Vi måtte dermed finne en annen løsning hvor våre interesser ville være sikret, fordi vi faktisk var redd for at russerne skulle stikke av med båten. Samtidig var vi svært usikker på vår rettslige sikkerhet i Russland dersom det skulle oppstå slike problemer".*

Utsagnet viser tydelig at respondenten følte et behov for å sikre sine interesser mot en form for aktiv opportunisme hvor den russiske kjøper tilsiktet fører eier bak lyset. Wathne og Heide (2000) karakteriserer aktiv opportunisme som en handling utført av en av partene som eksplisitt eller implisitt ikke er tillatt i handelsforholdet. Respondenten uttrykte også en usikkerhet omkring deres rettslige sikkerhet i Russland.

Av dette ser man tydelig at de fleste respondentene opplevde et stort behov for å sikre sine interesser i handelsforholdet, da de valgte å selge fiskefartøy til russiske aktører. Respondentene opplevde en trussel for å bli utsatt for passiv opportunisme og aktiv opportunisme som kan føre til at eier ikke oppnår forventet avkastning.

### *Sikrer bareboat-charter mot opportunistisk adferd?*

På spørsmål til respondentene om i hvilken grad de forventet at bareboat-charter ville sikre mot at den russiske part utnyttet handelsforholdet til egen økonomisk vinning ser vi av den andre søylen i figur 6.2 at respondentene ga et svært entydige svar.

Svarene er svært entydig, fordi 7 av 8 respondenter uttrykte at de på beslutningstidspunktet i stor grad forventet at kontrakten ville sikre mot slik tilsiktet adferd, eller såkalt opportunistisk adferd, fra den russiske part, med et gjennomsnitt på 5,9. Respondentene fokuserte hovedsakelig på at de gjennom bareboat-charter er sikret eiendomsretten til fartøyet i leieperioden gjennom tinglyste pantobligasjoner. Obligasjonene er vanligvis tinglyst i et rettighetsregister på Kypros og St. Vincent (se kapittel 4.7). En av respondentene sa følgende:

*"Vi kan bruke bareboat-charter som et virkemiddel ovenfor russerne for å sikre at de opprettholder sine forpliktelser og ikke utnytter oss".*

Utsagnet ble forklart med kontrakten kan brytes dersom den russiske part ikke opprettholder sine forpliktelser i handelsforholdet, eller på ulike måter forsøker å utnytte handelsforholdet. I en slik situasjon tilfaller fartøyet eierne. En annen respondent sa at de på beslutningstidspunktet var av den oppfatning at det ikke ville være i den russiske parts interesse å opptre opportunistisk, fordi denne løsningen var en unik mulighet for russerne å finansiere kjøp av fiskefartøy. Respondenten uttrykte seg slik:

*"Vi mente dette måtte være en unik mulighet for russerne å finansiere en sårt tiltrengt fornying av sin flåte. Vi mente vårt finansieringsalternativ gjennom bareboat-charter var særdeles godt for begge parter, og forventet derfor at det var i russernes interesse å opprettholde kontrakten".*

Det ble også fokusert på at bareboat-charter åpnet muligheten for å kontrollere driften av fartøyet i leieperioden gjennom en managementavtale mellom eier og kjøper. Flere ga uttrykk for at de på beslutningstidspunktet forventet en slik avtale ville samordne informasjon mellom partene, og lette behovet som de fleste respondenter opplevde for å kontrollere han-

delspartner. Dette tyder på at eierne har valgt bareboat-charter, fordi de opplever at denne styringsstrukturen minimerer kostnadene med kontroll og innsamling av informasjon. Antagelsen stemmer med oppfatningen innen transaksjonskostnadsteori, som hevder at aktører som opplever en trussel for opportunistisme vil ha et behov for å styre transaksjonen. Aktørene vil da velge den styringsstrukturen som for en gitt transaksjon minimerer transaksjonskostnader (Buvik 1995). Williamson (1985) klassifiserer kontroll- og informasjonskostnader som transaksjonskostnader. Disse kostnadene kan for en gitt transaksjon minimeres gjennom valg av styringsstruktur.

Diskusjonen over tyder på at de fleste respondentene på beslutningstidspunktet hadde store forventninger til bareboat-charters evne til å hindre ulike former for opportunistisk adferd på en kostnadseffektiv måte. Eiendomsretten i leieperioden pekes ut som et virkemiddel for å hindre opportunistisme.

### *Erfaringer fra bareboat-charter avtaler*

Samtlige respondenter som hadde positive forventninger til bareboat-charters evne til å sikre mot opportunistisk adferd, påpekte imidlertid at det i *ettertid* har vist seg at kontrakten ikke sikrer mot *alle* former for opportunistisk adferd. Det at opportunistisme kan forekomme i løpet av samhandlingen bekreftes av Williamsen (1983). Han hevder at opportunistisme i et bytteforhold mellom to parter både kan fremtre gjennom tilsiktet mistolkning av ulik form *ex ante* og gjennom ulike former for overskridelser/krenkelser ettersom samhandlingen mellom partene fremstiger *ex post*. Respondentene pekte spesielt på tre ulike former for opportunistisme som bareboat-charter som styringsstruktur ikke sikrer mot. For det første kan den russiske leietakeren opptre opportunistisk på flere måter ved kvotekjøp. En av respondentene uttrykte seg slik:

*”Man kan vel si at vi nærmest kontraktsfestet oss til å betale for kvotene som skulle kjøpes, uten at vi egentlig kunne kontrollere at de kvotene som ble kjøpt faktisk ble brukt på våre trålere”.*

Utsagnet ble forklart med at driften av fartøyet i leieperioden etter kontrakten skulle baseres på en kombinasjon av såkalte ”frikvoter” og kjøp av kvoter. Kvotene skulle finansieres av eier og kjøpes fra forskningsinstansen Pinro.

*”En av betingelsene var at båten skulle ha 200 tonn med torskekvote pr. måned i minimum 10 måneder pr. år. Kvotene skulle kjøpes fra Pinro til 380\$ pr. tonn”.*

Utsagnet ble forklart med at bareboat-charter ikke bidrar med tilstrekkelig kontroll av handelspartneren for dermed å sikre eierne om at kvoter eierne finansierer faktisk tilfaller fartøyet som selges gjennom bareboat-charter. Det russiske rederiet som kjøper fiskefartøy gjennom bareboat-charter har også andre som de eier, og respondenten hevder at det etter kontrakten ble etablert har oppstått mistanke om at deler av kvoten som ble kjøpt ble brukt på disse.

Overgangen til auksjon i det russiske kvotesystemet fra og med år 2000 førte, ifølge respondentene, også til muligheten for å bli utsatt for en form for opportunistisme som bareboat-charter ikke sikrer mot. En av respondentene uttalte følgende:

*”Kvotesystemet ble lagt om til auksjon etter at vi hadde etablert bareboat-charter. Det førte til at vi mistet kontrollen med prisen som ble betalt for kvotene”.*

Utsagnet ble forklart med at eierne måtte finansiere kvotekjøp og det ble umulig å kontrollere at prisen som den russiske aktøren hevdet å ha betalt, faktisk var den som var betalt. Respondenten sa videre at kvotekjøpene medfører at den russiske part øker sin gjeldsgrad mot eierne. I tillegg

øker usikkerheten rundt hele transaksjonen, fordi økt kvotepris som følge av auksjon påvirker driftsresultatet og dermed evnen kjøper har til å betale charterhyren. Dette problemet som respondentene opplever tyder på at de har et behov som de ikke opplever at bareboat-charter gir tilstrekkelig sikkerhet mot. Wathne og Heide (2000) bekrefter respondentenes uttalelser om at denne typen adferd har økonomiske konsekvenser. De hevder at alle typer opportunisme har et potensiale for å hindre verdiskapning og skape refordeling mellom partene, men at måten verdiskapning og fordeling påvirkes vil være avhengig av den spesifikke formen for opportunisme. Atferden som respondentene her har karakterisert kan ifølge teorien karakteriseres som aktiv opportunisme, hvor en av partene foretar handling som eksplisitt eller implisitt ikke er tillatt i handelsforholdet (Wathne og Heide 2000). Aktiv opportunisme øker den samhandlende parts kostnader, noe man kan si enkelte respondenter opplever en fare for, fordi de føler at de betaler for en vare de er usikker om de får levert, nemlig kvoter. Vi ser altså at kvotekjøp både kan utnyttes både ved at kvotene som kjøpes brukes på andre fartøy tilhørende det russiske rederiet, og ved at det er vanskelig, for ikke å si umulig for eierne å få verifisert prisen som de betaler for kvoter. De fleste respondentene er av den oppfatning av bareboat-charter ikke evner å sikre mot denne formen for opportunisme, selv om eier er sikret eiendomsretten.

For det andre pekte flere respondenter på at det er vanskelig å kontrollere hvilke utgifter de russiske aktørene har til drift av kontor, lønninger og lignende i Russland. Respondentene forklarte at dette kan påvirke den russiske parts evne til å betale charterhyren.

*"I ettertid har det vist seg at russerne kan utnytte oss, fordi driftsresultatet skal overføres fra vårt managementselskap til russerne før de overfører charterhyren tilbake til oss. Problemet er at vi ikke har oversikt over de utgifter som russerne har på russisk side som skal dek-*

*kes av driftsresultatet. Er utgiftene store kan det bli problemer med å få charterhyren betalt".*

Som antydte tidligere virker russiske valutareglene som et hinder for at charterleien kan trekkes som driftskostnad. Dette medfører at eierne gjennom management av fartøyet i leieperioden ikke kan trekke charterleien fra driftsresultatet som driftskostnad før det oversendes til leietaker i Russland. Problemet som respondenten peker på i sitt utsagn kan karakteriseres som passiv opportunisme, fordi en av partene tilsiktet tilbakeholder informasjon om utgifter til drift av kontor og lignende, og/eller avholder seg fra å utføre en bestemt handling, som betaling av charterhyren (Wathne og Heide 2000).

En tredje faktor som ble fokusert på av to respondenter, som de mener at bareboat-charter ikke sikrer mot, er at den russiske leietakeren kan opptre opportunistisk ved å forsøke på å selge fisken fra fartøyet uten at eier er involvert. Respondentene hevder at dette gjøres for å hindre at penger kanaliseres til betaling av charterhyren. En av respondentene uttrykte følgende :

*"Vi er i aller høyeste grad blitt utsatt for opportunisme av russerne, fordi de har prøvd å omgå charteravtalen ved å selge fisken på egen hånd bak vår rygg. Vi er overbevist om at dette ble gjort for unngå at penger gikk til å betale charterhyren slik at de kunne få både i pose og sekk".*

Utsagnet ble forklart med at en av betingelsene i kontrakten mellom partene er at fartøyet skal drives av et norsk managementselskap hvor eierne av fartøyet har eierinteresser. Dermed skal managementselskapet ha kontroll med alle leveranser av råstoff og salg, for på den måten blant annet å sikre at charterhyren blir betalt. Respondenten hadde opplevd at den russiske leietakeren forsøkte å selge fisken på egen hånd og dermed gå utenom etablerte avtaler. Respondenten mente videre at leietakeren gjennom slik adferd kunne

utnytte sine kvoter rasjonelt ved hjelp av det chartrede fartøy, samtidig som de unngikk å betale charterhyren. Dette tyder på at respondentene er av den oppfatning at det kan være vanskelig å gi den russiske samhandlingspartner tillit i den forstand at de respekterer kontrakter eller forståtte regler for samhandling (Williamson 1996). Respondentene pekte videre på at resultatet av denne typen adferd er at charterhyren uteblir og gjeldsgraden ovenfor eierne øker, fordi eierne forskutterer driften gjennom sine managementselskap.

En av respondentene fokuserte på at de i ettertid har opplevd at de måtte terminere kontrakten, fordi det viste seg at den russiske handelspartneren ikke hadde som mål å overta fartøyet.

*”Jeg tror at årsaken til at russerne er interessert i å etablere bareboat-charter er at de ønsker å lage et prosjekt som de kan få penger ut av på kort sikt, og ikke at de nødvendigvis har som målsetning at de skal overta båten, eller for så vidt drive den”.*

Utsagnet ble forklart med at eier overførte en del penger til leietaker i forbindelse med etableringen av bareboat-charter. Årsaken til at disse pengene ble overført var for å dekke utgifter som leietaker hadde i Russland i forbindelse med etableringen av bareboat-charter. Utsagnet viser at respondenten er av den oppfatning at den russiske handelspartner har forsøkt å mislede eller fordreie informasjon omkring deres motiv for å etablere bareboat-charter, for dermed å tjene kortsiktig profitt (Williamson 1985). Respondenten pekte videre på at bareboat-charter sikrer eiendomsretten, men denne løsningen sikrer ikke at handelspartneren opprettholder sine betingelser i kontrakten.

Diskusjonen over tyder på at respondentene på beslutningstidspunktet forventet at bareboat-charter ville sikre mot ulike former for opportunistisme, men at det i ettertid har vist seg at kontrakten ikke sikrer mot alle former for opportunistisme.

### *Velges bareboat-charter for å unngå trusselen for opportunistisme fra russiske rederi?*

Når respondentene ble spurt om i hvilken grad det er noen sammenheng mellom valget av bareboat-charter og trusselen for opportunistisme. Spørsmålet ble stilt for å undersøke om trusselen for opportunistisme faktisk kan hevdes å være en av drivkreftene bak valget av bareboat-charter. De fleste respondentene mente at det i stor grad er en sammenheng mellom valget av bareboat-charter og et ønske om å begrense faren for å bli utsatt for opportunistisk adferd. Samtlige av respondentene understreket at de gjennom å sikre eiendomsretten gjennom leieperioden ville kunne redusere sjansen til å bli utsatt for ulike former for opportunistisme. Et gjennomgående argument her var at eiendomsretten ga sikkerhet i form av at kontraktsforholdet kunne avsluttes dersom det skulle oppstå problemer eller tvister ved forpliktelsene i avtalen.

### *Oppsummering og diskusjon*

Undersøkelsen viser at de fleste eierne av fiskefartøy (her: selger av fiskefartøy) som var representert i undersøkelsen ga uttrykk for at de på beslutningstidspunktet opplevde en stor trussel for å bli utsatt for opportunistisk adferd av den russiske part. Det var kun en person som fokuserte på at de på beslutningstidspunktet hadde etablert et nært tillitsforhold med den russiske kjøper, og derfor ikke opplevde en trussel for å bli utsatt for opportunistisme. Dette tyder på at tillit mellom handelspartnerne i så måte kan være en faktor som minsker trusselen som oppleves for å bli utsatt for opportunistisme. De som ga uttrykk for at de på beslutningstidspunktet opplevde en trussel for å bli utsatt for opportunistisk adferd, ga flere begrunnelser for dette. Manglende tillit, kulturforskjeller og tidligere erfaring fra handel med russiske aktører, ble av flere respondentene utpekt som noen av årsakene til at de opplevde en trussel for å bli utsatt for opportunistisk adferd. Andre

påpekte at de opplevde en trussel for at den russiske kjøper ville utsette dem for passiv opportunistisme, gjennom tilbakeholdelse av relevant informasjon om deres agenda for å delta i handelsforholdet. Flere ga også uttrykk for at de regelrett var redd for å miste fartøyet.

Vi ser altså at eierne opplevde et tydelig behov for å sikre sine interesser da de valgte å selge fiskefartøy til russiske aktører. Bareboat-charter ble i denne sammenheng fokusert på som et virkemiddel for sikre mot opportunistisk adferd. Styringsstrukturen innebærer at selger av et fiskefartøy, eier fartøyet i charterperioden og eierne opplevde på beslutningstidspunktet at dette forhold ga tilstrekkelig sikkerhet. Fiskefartøyet tilfaller da eier ved en eventuell tvist mellom partene. På bakgrunn av dette er argumentet at bareboat-charter hindrer opportunistisk adferd, fordi konsekvensen for kjøper, dersom han utøver slik adferd, kan være at eier bryter kontrakten og håndhever sin eiendomsrett i fartøyet. Mye tyder også på at eierne har valgt bareboat-charter, fordi styringsstrukturen minimerer kostnadene med kontroll og innsamling av informasjon.

Erfaringene fra bareboat-charter viser at eierne opplever at de er blitt utsatt for opportunistisk adferd ved blant annet kvotekjøp, drift av kontor i Russland og ved salg av fisken fra fartøy. Dette til tross for at de hadde store forventninger på beslutningstidspunktet til bareboat-charters evne til å sikre mot opportunistisk adferd.

Vi har gjennom undersøkelsen og sekundære data erfart at det institusjonelle rammeverk i Russland, som danner forretningsmiljøet, preges av stor usikkerhet. Det synes som om det institusjonelle rammeverk i Russland i stor grad har påvirket valg av styringsstrukturen bareboat-charter. Først og fremst skyldes dette at Russland mangler et enhetlig rettighetsregister hvor pantobligasjoner kan registreres når eksempelvis kjøpesummen skal betales over tid, som ved bareboat-charter. Dette fører til manglende rettslig sikkerhet for selger som i leieperioden er den juridiske eier av fiskefartøyet. Eventuelle lå-

negivere som eierne har et gjeldsforhold til vil også kreve at deres pantobligasjoner i fartøyet registreres i et rettighetsregister som gir tilstrekkelig juridisk sikkerhet for deres engasjement i fartøyet (eks. norske banker), med mindre andre former for sikkerhet stilles fra eier. Mye tyder imidlertid på at lånegivere som eierne har et gjeldsforhold til både krever at deres pantobligasjoner skal registreres i et register som gir tilstrekkelig sikkerhet, samtidig som eierne må stille andre former for garantier. Andre forhold som domstolsystemet og politiske forhold, spesielt usikker fiskeripolitikk, ser også ut til å ha påvirket eierne til å velge bareboat-charter. Bareboat-charter er i så måte en gunstig styringsstruktur, fordi den sikrer eierne eiendomsretten i leieperioden gjennom et vestlig rettighetsregister. Samtidig kan fartøyet oppnå kvoterettigheter i Russland ved at fartøyet flaggregistreres i Russland, såkalt dobbelregistrering.

### *Konklusjon*

Norsk og russisk fiskeripresse har ved flere anledninger satt et negativt søkelys på etablerte bareboat-charter kontrakter mellom norske og russiske aktører. Det er blant annet blitt hevdet at bareboat-charter bidrar til en plyndring av nasjonale ressurser i Russland. I et slikt perspektiv er det viktig å få frem at leasing, i form av bareboat-charter, ikke er unikt for leie av fiskefartøy, men brukes derimot som en generell betegnelse på leie av fartøy, og fremstilles som en alternativ finansieringsform til tradisjonell lånefinansiering. Vi ser spesielt at dette er en vanlig kontraktform for leie av driftsmidler innen handelsflåten (Shipping).

Resultatene viser at bareboat-charter kan fungere som en alternativ finansieringsløsning for russiske aktører som ønsker å kjøpe vestlige fiskefartøy. For norske aktører kan bareboat-charter fungere som et virkemiddel for å åpne et potensielt marked for fiskefartøy i Russland. Dette er spesielt viktig i en tid hvor tradisjonelle markeder oversvømmes av fiskefartøy,

spesielt innen trålerflåten som følge av Enhetskvoteordningen. Samtidig kan bareboat-charter fungere som et virkemiddel for norsk fiskeindustri, spesielt for saltfiskprodusenter, for gjennom kontrakten å sikre råstofftilførsel.

Man bør imidlertid være oppmerksom på at svært mange bareboat-charter kontrakter ikke har forløpt som forventet på beslutningstidspunktet. Årsaken er trolig at det er et stor *forventningsavvik* mellom de norske og de russiske aktørene som skal samhandle gjennom bareboat-charter. Dels kan dette skyldes kulturforskjeller, spesielt i form av at aktørene har ulik oppfatning konkrete forhold og forskjellig måte å kommunisere på. Ser man imidlertid på prisen som eierne forventer å få for fiskefartøyene fra salg gjennom bareboat-charter, så er denne betraktelig høyere enn prisen i tradisjonelle markeder for fiskefartøy. Selv om det innebærer store investeringer å selge fiskefartøyet gjennom bareboat-charter, kan det synes som om prisen som den russiske kjøper skal betale ikke står i stil til investeringene og prisen i tradisjonelle markeder. Skulle det vise seg at prisen som den russiske kjøper betaler kan forsvares på basis av investeringene man som eier blir pålagt, vil likevel prisen i markedet for fiskefartøy være såpass lav at det ville være vanskelig å forsvare kontraktprisen ovenfor den russiske kjøper.

Undersøkelsen av eksisterende bareboat-charter kontrakter mellom norske og russiske aktører har vist at *drivkreftene* bak valget av bareboat-charter fortrinnsvis preges av tusselen for å bli utsatt for opportuniste. Denne tusselen er i sin tur ti dels avledet av usikkerhet i forretningsmiljøet i Russland – særtrekkene i de økonomiske spillereglene i det post-Sovjetiske samfunnet (høyereordens institusjoner). Ser man på betydningen av den enkelte faktor tyder mye på at tusselen for opportunistisk adferd har hatt avgjørende betydning i forhold til at eierne opplevde et behov for å sikre sine interesser i handelsforholdet. Eierne opplevde derfor et behov for å finne en styringsstruktur som sikret mot denne typen adferd. Det konkrete valget av bareboat-charter som styringsstruktur synes mer å være påvirket av institusjonelle forhold i Russland. Grunnen til dette er først og fremst at Russland mangler et enhetlig og pålitelig rettighetsregister for fiskefartøy, som fungerer på linje med Norsk Ordinært Skipsregister (NOR). Andre institusjonelle forhold i Russland, som manglende sammenheng mellom institusjoner og praksis synes også å ha påvirket valget av en styringsstruktur, hvor selger beholder eiendomsretten til salgssummen er betalt.



## Referanser

- Bendiksen, B. I., B. Dreyer, F. Nilssen, A. Iversen, (1998). Fiskeindustrien i Troms. Rapport nr. 11, Fiskeriforskning.
- Bendiksen, B. I., J.R. Isaksen, (2000). Fiskerinæringen i Finnmark. Analyse av verdiskapning og råstoffomsetning. Rapport nr. 12, Fiskeriforskning.
- Buvik, A. (1995). Allocation of Specific Assets and Vertical Coordination in Industrial Purchasing Relationships. Dr. oec. NHH.
- Davis, Mark (2000). Bareboat charters. Lloyd's Shipping Law Library, London.
- Dreyer, B., Bendiksen, B. I., Iversen, A., Isaksen, J. R. (1998). Vertikal integrering – er det veien å gå? Rapport nr. 22, Fiskeriforskning.
- Falkanger, T., Bull, H. J., Brautaset, L. (1998). Introduction to Maritime Law: the Scandinavian Perspective. Tano Aschehoug.
- Kimball, J. (1989). Bareboat Charterparties Allocation of Risks and Costs: CMI Report, Seminar on Bareboat Charterparties.



- Nilssen, F. og G. Hønneland (1999). Nordvest-russisk fiskerinæring. Status og fremtidsutsikter. Konfidensiell rapport. Fiskeriforskning.
- Nilssen, F. (1996). Nordvest-Russisk fiskerinæring: En fortsatt leverandør av råstoff til norsk fiskerinæring eller en fremtidig konkurrent. *økonomisk Fiskeriforskning*, Vol. 6 (1).
- Nystrøm, J. Å. (1981). Leasing. Sweden. Studentlitteratur, Lund. 3. opplag.
- Struyk, R. J., N.B. Kosareva, (1999). First secondary facility in the former Soviet Bloc. *Housing Finance International*, Chicago, 13 (3), pp. 29-36.
- Wainman, D. (1991). Leasing. Great Britain. Media Print, Sittingbourne, Kent. 1<sup>st</sup>. ed.
- Wathne, K. H., J.B. Heide, (2000). Opportunism in interfirm relationship: Forms, outcomes, and solutions. *Journal of Marketing*. New York, vol. 64 (4): pp. 36-51
- Williamson, O. E. (1983). Credible Commitments: Using Hostage to support Exchange. *American Economic Review*, 73: pp. 519-540.
- Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36 (2): pp. 269-296.
- Williamson, O. E. (1996). The Mechanisms of Governance. New York, Oxford University Press, Inc.

## Noter

---

- 1) Trålstigen er en fordelingsnøkkelen for torsk mellom trålerflåten og fiskeflåten som bruker konvensjonelle redskaper. Trålstigen går kort sagt ut på at jo større den tillatte totalfangsten er, jo større andel skal trålerne ha. Den første trålstigen ble innført i 1990, mens den nåværende ble tatt i bruk i 1995 (Armstrong 1999).
- 2) Eksempelvis enhetskvoteordningen som jeg kommer tilbake til i kapittel 6.
- 3) Jfr. lov om Norges fiskerigrense og om forbud mot at utlendinger driver fiske m.v. innenfor fiskerigrensen av 17.juni 1966 nr. 19 (Fiskerigrenseloven).
- 4) Se Nilssen 1995.
- 5) Problemet med inflasjonen var særlig fremtredende de første årene frem til "krakket" i den russiske økonomien 17. august 1998. Etter dette har økonomien stabilisert seg noe slik betydningen av inflasjon som problem har avtatt noe.
- 6) Som et lite apropos kan det her nevnes at russiske banker hovedsakelig yter såkalte "kort-lån" som i praksis bare er en form for kassakreditt med ett års varighet og høy rente.
- 7) Åtte personer fra ulike bedrifter.
- 8) Her: fartøyet.
- 9) Her: fartøyet.
- 10) De to frasene "bareboat" charter og "demise" charter brukes vanligvis om hverandre (Davis 2000).
- 11) Her: utleier
- 12) Sammenliknet med salg til andre norske og internasjonale kjøpere.
- 13) Jeg vil komme tilbake til hva som er tradisjonelle markeder senere i oppgaven.
- 14) Data har jeg fått tilgang til hos Seniorforsker Bjørn-Inge Bendiksen, Fiskeriforskning.
- 15) 21.11.2000 ved Rica Ishavshotell, Tromsø. Arr. EFF og Norges Råfisklag.
- 16) Dagen ordning er jfr. forskrift om enhetskvoteordning for torsketrålflåten. Fastsatt ved kgl. 30. juni 2000 med hjemmel i lov av 3.juni 1983 nr. 40 om saltvannsfiske m. v. § 5a. Fremmet av Fiskeridepartementet.
- 17) Dvs. fartøyet må meldes ut av merkeregistret (Norsk Ordinært Skipsregister, NOR).
- 18) 19.07.2001
- 19) Personlig meddelelse fra Conrad Mikkelsen, Nomos Shipbrokers, Tromsø