

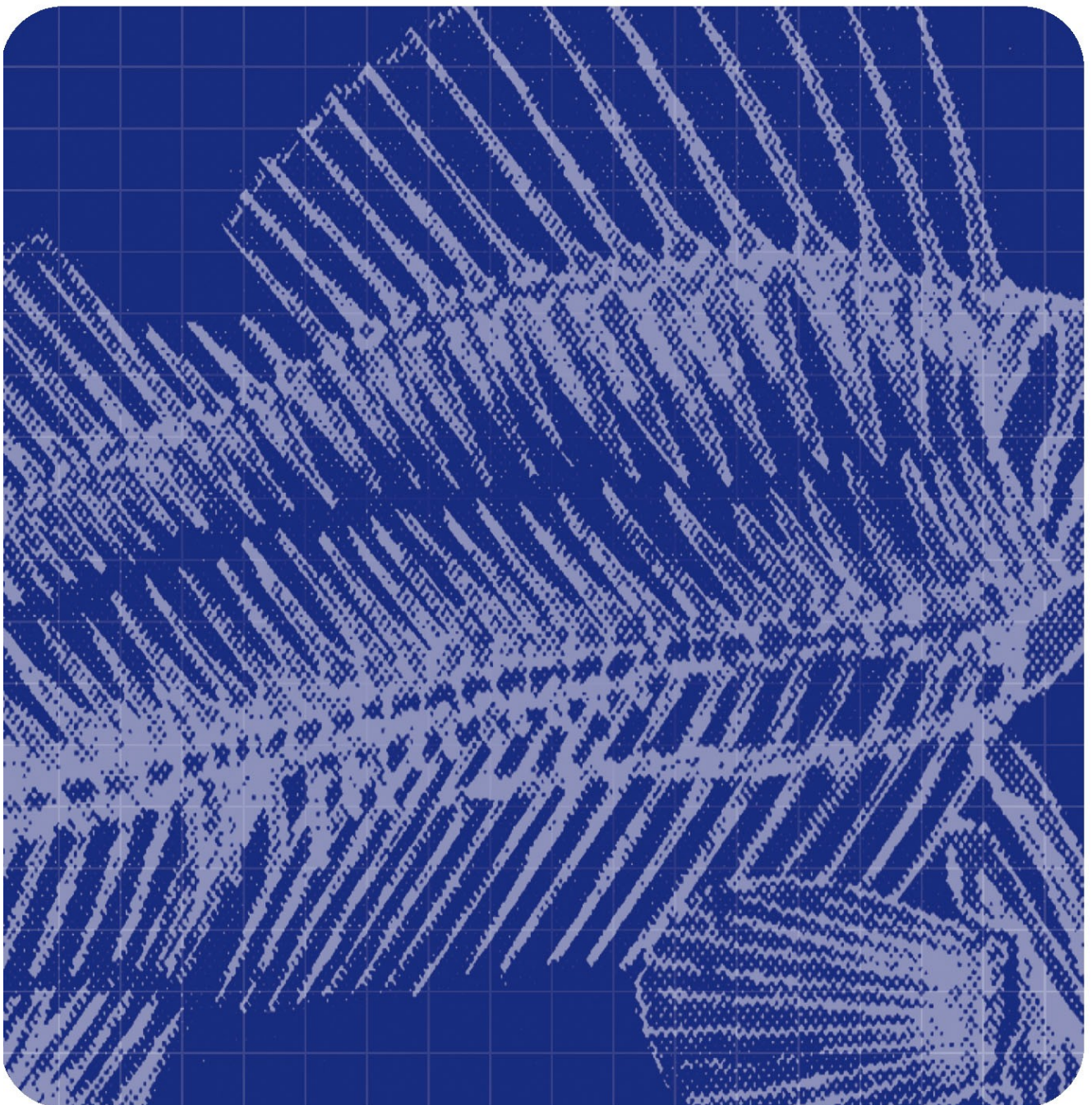


Fiskeriforskning

RAPPORT 7/2002 • Utgitt april 2002

Bareboat charter mellom norske og russiske aktører i fiskerisektoren

Carina Esaiassen og Frode Nilssen





Norut Gruppen er et konsern for anvendt forskning og utvikling og består av morselskap og seks datterselskaper. Konsernet ble etablert i 1992 – fundamentert på daværende FORUTs fire avdelinger og Fiskeriforskning.

Konsernet består i dag av følgende selskaper:

Fiskeriforskning, Tromsø

Norut IT, Tromsø

Norut Samfunnsforskning, Tromsø

Norut Medisin og Helse, Tromsø

Norut Teknologi, Narvik

Norut NIBR Finnmark, Alta

Konsernet har til sammen vel 240 ansatte.



Fiskeriforskning (Norsk institutt for fiskeri- og havbruksforskning AS) utfører forskning og utvikling for fiskeri- og havbruksnæringen innen

- sjømat og industriell foredling
- marin bioteknologi og fiskehelse
- fôrutvikling og marin prosessering
- havbruk
- økonomi og marked

Fiskeriforskning har ca. 160 ansatte fordelt på Tromsø (110) og Bergen (50).

Fiskeriforskning har velutstyrte laboratorier og forsøksanlegg i Tromsø og Bergen.

Hovedkontor Tromsø:

Muninbakken 9-13

Postboks 6122

N-9291 Tromsø

Telefon: 77 62 90 00

Telefaks: 77 62 91 00

E-post: post@fiskeriforskning.no

Avdelingskontor Bergen:

Kjerreidviken 16

N-5141 Fyllingsdalen

Telefon: 55 50 12 00

Telefaks: 55 50 12 99

E-post: office@fiskeriforskning.no

Internett: www.fiskeriforskning.no



RAPPORT

<i>Tilgjengelighet:</i> Åpen	<i>Rapportnr:</i> 7/2002	<i>ISBN-nr:</i> 82-7251-489-3
--	-----------------------------	----------------------------------

<i>Tittel:</i> Bareboat charter mellom norske og russiske aktører i fiskerisektoren	<i>Dato:</i> April 2002
	<i>Antall sider og bilag:</i> 75+4
<i>Forfatter(e):</i> Carina Esaiassen og Frode Nilssen	<i>Forskningssjef:</i> Roger Richardsen
<i>Avdeling:</i> Avdeling for økonomi og marked	<i>Prosjektnr.:</i> 9422
<i>Oppdragsgiver:</i>	<i>Oppdragsgivers ref.:</i>
<i>3 stikkord:</i> Bareboat charter, norske og russiske aktører	
<i>Sammendrag: (maks 200 ord)</i> Sammendrag finnes som kapittel 1.	
<i>English summary: (maks 100 ord)</i>	

FORORD

Denne rapporten er basert på en hovedfagsoppgave, men er å betrakte som en del av det mer langsiktige arbeidet ved Fiskeriforskning omkring utviklingen av fiskerinæringen i Russland etter oppløsningen av Sovjetunionen. Rapporten er således en av flere som berører temaet omkring forholdet mellom norske og russiske fiskeriaktører og hvordan dette påvirker samhandelen med fisk på kort og lang sikt.

Selv om arbeidet bygger videre på allerede etablert kunnskap på dette feltet har det i denne sammenhengen vært samlet inn data fra norske fiskeriaktører spesielt gjennom strukturert spørreskjema og personlig dybdeintervju. Det er ikke mange aktører i Norge som har etablert bareboat charter, og ca. 70% av dem er med i utvalget. Vi benytter anledningen til å takke alle de som har bidratt med sine erfaringer og kunnskaper innenfor dette feltet.

INNHold

1	SAMMENDRAG.....	1
2	INNLEDNING.....	3
	2.1 Bakgrunn	3
	2.2 Tema	5
	2.3 Problemstilling og målsetting.....	5
3	TEORETISK TILNÆRMING.....	7
	3.1 Innledning.....	7
	3.2 Transaksjonskostnadsteori (TCA).....	7
	3.2.1 Teoriens hovedfundament.....	7
	3.3 Analysemodell.....	8
	3.3.1 Adferds- og transaksjonsspesifikke faktorer.....	9
	3.3.2 Begrenset rasjonalitet.....	10
	3.3.3 Opportunistisk adferd.....	11
	3.3.4 Transaksjonsspesifikke investeringer	12
	3.3.5 ”Hold up”	14
	3.3.6 Usikkerhet i forretningsmiljøet.....	15
	3.4 Valg av styringsstrukturen bareboat charter.....	16
4	INSTITUSJONELLE RAMMEVERK I RUSSLAND	18
	4.1 Innledning.....	18
	4.2 Endring av institusjonelle forhold i Russland	18
	4.3 Juridiske rammeverk i Russland.....	19
	4.4 Eiendomsrett og panteregistrering.....	20
	4.4.1 Murmansk sea fishing port og russisk register	21
	4.5 Tvisteløsning og domstolsystemet i Russland.....	23
	4.6 Skatte- og avgiftssystemet.....	23
	4.7 Valutareguleringer.....	24
	4.8 Kvotesystemet i Russland	25
5	HVA ER BAREBOAT CHARTER	27
	5.1 Innledning.....	27
	5.2 Definisjon av bareboat charter	27
	5.3 Bareboat charter ved ”leie-kjøp” avtaler	29
	5.4 BIMCO Barecon 89.....	31
	5.5 Finansiell og operasjonell leasing	32
	5.6 Motiver for leasing	33
	5.7 Registreringsprosedyrer.....	34
6	RESULTAT OG DISKUSJON	38
	6.1 Innledning.....	38
	6.2 Presentasjon av utvalget.....	38
	6.2.1 Forretningsmessig motiv.....	39
	6.2.2 Sikre råstofftilgang.....	40
	6.2.3 Russland som alternativt annenhåndsmarked	41
	6.3 Opportunistisk adferd.....	43
	6.3.1 Sikrer bareboat charter mot opportunistisk adferd.....	45
	6.3.2 Erfaringer fra bareboat charter.....	46
	6.3.3 Sammenhengen mellom trusselen for opportunistisme og valg av bareboat charter	48

6.4	Transaksjonsspesifikke investeringer	49
6.4.1	Kjøp av tjenester	50
6.4.2	Opplæring av ledelsen og/eller ansatte	51
6.4.3	Utbedring av fartøyet	53
6.4.4	Den fundamentale transformasjonen	54
6.4.5	Hold-up	55
6.4.6	Sammenhengen mellom spesifikke investeringer og valget av bareboat charter	56
6.5	Uikkerhet i forretningsmiljøet	58
6.5.1	Forretningsmiljøet i Russland	59
6.5.2	Domstol	61
7	OPPSUMMERING OG KONKLUSJON	63
7.1	Innledning	63
7.2	Drivkreftene bak bareboat charter	63
7.2.1	Trusselen for opportuniste	63
7.2.2	Transaksjonsspesifikke investeringer	64
7.2.3	Institusjonelle rammeverk i Russland	65
7.3	Konklusjon	65
7.4	Videre forskning	67
	REFERANSELISTE	68
	APPENDIX - SPØRRESKJEMA	1

1 SAMMENDRAG

Målsettingen med dette arbeidet er å forklare hvilke faktorer som ligger til grunn for at bareboat charter blir valgt som finansieringsløsning ved de fleste salg av fiskebåter fra vesten til Nordvest-Russland. Samtidig er ønsket å skape en større forståelse for *hva bareboat charter er* og *hvorfor* man kan betrakte dette som et salg. Det vil derfor bli rettet oppmerksomhet *mot begrepet bareboat charter*, noe som også vil bidra til å øke forståelse av problemstillingen. *Motivet* til de enkelte aktørene som har etablert bareboat charter vil bli belyst gjennom drøfting av forhold som kan forklare hvorfor *styringsstrukturen* bareboat charter er valgt ved salg av fiskebåter til russiske aktører.

Det sentrale tema i denne rapporten er å beskrive den *finansieringsløsningen* som brukes ved de fleste salg av fiskebåter fra vesten til Russland. Finansieringsløsningen som er valgt ved salg av fiskebåter fra vesten til russiske aktører innebærer en form for leasingavtale mellom aktørene, også kalt bareboat charter. Parallelt med leasingavtale har den russiske kjøper i leieperioden en løpende kjøpsopsjon på fartøyet.

Oppgaven analyserer de bakenforliggende drivkreftene som har gjort styringsstrukturen bareboat charter til den dominerende måten å organisere salg av fiskefartøy fra vesten til Russland. Den teoretiske forankringen til oppgaven er transaksjonsskostnadsteori.

Datamaterialet består av informasjon 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.

Motivet for å etablere bareboat charter viste seg å være at bareboat charter kan fungere som virkemiddel for å sikre råstofftilgangen til norsk fiskeindustri, spesielt saltfiskprodusenter. Samtidig kan bareboat charter fungere som et virkemiddel for å muliggjøre salg av fiskefartøy til Russland. Russland kan dermed fungere som et avlastningsmarked for fiskefartøy som tas ut av norsk fiske, blant annet som følge av enhetskvoteordningen.

Arbeidet viste at opportunistisk adferd, transaksjonsspesifikke investeringer og usikkerhet i forretningsmiljøet kan forklare, og dermed synes å være drivkrefter bak, valg av styringsstrukturen bareboat charter. I så måte kan man argumentere for valget av styringsstrukturen bareboat charter på basis av transaksjonsskostnadsteori. Ser man på betydningen av den enkelte faktor, tyder mye på at trusselen for opportunistisk adferd har hatt avgjørende betydning i forhold til at eierne opplevde et behov for å sikre sine interesser i handelsforholdet. Eierne opplevde et behov for å finne en styringsstruktur som sikret mot opportunistisk 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.

Når det gjelder transaksjonsspesifikke investeringer tyder mye på at de fleste eierne ikke hadde oversikt over størrelsen på disse investeringene da de besluttet å etablere bareboat charter. Mye tyder derfor på at problemet med "hold-up" er blitt betraktelig større som følge av at det ble foretatt mye større irreversible investeringer enn først antatt. Investeringene har

medført at eierne er blitt låst inn i handelsforholdet, fordi investeringene som er foretatt vil ha liten eller ingen verdi i tradisjonelle markeder. Mye tyder også på at det kan være vanskelig å finne alternative kjøpere i Russland.

2 INNLEDNING

2.1 Bakgrunn

Etter krakket i den nordøstarktiske torskebestanden på slutten av 1980-årene, oppstod det en ressurskrise i Barentshavet. Ressurskrisen førte til sviktende inntektsgrunnlag for 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 trålstigen¹ og en totalkvote på norsk arktisk torsk på 700.000 tonn, gir dette en overkapasitet på 50 % i trålerflåten og 16 % i kystflåten. Ulike forsøk² 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 fiskefartøy 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. Ressurskrisen førte 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 ”jernteppet”, og høsten 1991 ble Sovjetunionen oppløst og skrevet inn i historien. Russland fremstod som lovende for samarbeid og investering. Innen norsk fiskerinæringen fikk dette stor betydning for både flåte og industri.

Den umiddelbare virkningen for norsk fiskeindustri har vært tilgangen på råstoff fra russiske fiskefartøy. Ved endring av fiskerigrenseloven i 1992³ 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 fiskerinæringen, 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.

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).

Behovet for flåtefornyning innen russisk fiskerinæring ble fremtredende etter systemskiftet, fordi en stor andel av fiskeflåten var gammel etter russisk målestokk. Fiskeflåten hadde en gjennomsnittsalder på 12-15 år. Etter norsk og vestlig standard for øvrig er en slik alder på et fiskefartøy relativt ung. Under planøkonomien var imidlertid politikken at det ble brukt minimale ressurser på vedlikehold. Fornyingsraten var på 15 til 20 år, litt avhengig av fartøystype (Bendiksen og Nilssen, 2001).

Under Sovjet-perioden var altså drift, fornyelse og oppgradering av fiskeflåten finansiert og iverksatt som en intergrert del av plansystemet. Etter markedsøkonomiens inntreden i januar 1992 ble imidlertid ethvert foretak og deres respektive flåte ansvarlig for egen økonomi (Nilssen og Hønneland, 1997). Selvfinansiering fikk umiddelbart direkte virkning, til tross for at selvfinansiering hadde vært et bærende element for foretak innen russisk lovgivning siden 1987, med innføringen av loven om statlige foretak. Som et resultat av pålagt økonomisk ansvar ble fangstmønsteret i første omgang endret fra fiske i fjerntliggende havområder etter pelagiske arter, til fiske i Barentshavet etter arter som ble godt betalt i vestlige markeder. Videre medførte dette levering til norsk fiskeindustri (Nilssen og Hønneland, 1997).

Inntektene fra levering til utlandet har i liten grad vært tilstrekkelig for en egenkapitalfinansiert fornying av fiskefartøy i Russland gjennom oppgradering, nybygg eller kjøp av brukt fartøy fra vesten. I praksis har russiske rederier heller ingen egenkapital i egen fiskeflåte, fordi den i store trekk har liten eller ingen verdi på annenhåndsmarkedet⁴. Samtidig har langsiktige lån i russiske banker ikke vært mulig grunnet sterke imperfeksjoner i bank og finanssystemet i Russland. Forholdene omkring manglende panterettslig beskyttelse for långiver innen det russiske lovverket, ser imidlertid ut til å være det som i størst grad begrenser russiske aktørers mulighet til langsiktige lån i russiske og internasjonale banker. Disse forholdene har ført til at finansieringsevnen til russiske fiskeriforetak er svært begrenset, som igjen har ført til at ordinært kjøp av gamle og nye fiskefartøy fra vesten forekommer i svært liten grad.

Finansiering til fornying av fiskefartøy i Russland har på bakgrunn av de nevnte forhold vært et gjennomgående problem for russiske aktører gjennom hele 90-tallet. Samtidig har andre juridiske og finansielle forhold, som inflasjon og skattelovgivning i Russland hatt negativ påvirkning på fornyelsen av fiskeflåten. Interessen for å finne alternative finansieringsløsninger, som muliggjør salg av gamle og nye fiskefartøy fra vesten til Russland, har imidlertid vist seg å være relativt stor blant norske og andre vestlige aktører. Med alternative finansieringsløsninger menes alternativer til egenkapital- og tradisjonell gjeldsfinansiering.

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.

Bendiksen og Nilssen (2001) påpeker at motivet fra russiske redere side har vært å finne finansieringsløsninger som innebærer fiske med mer effektive og bedre utrustede fiskefartøy, samt å fornye fiskeflåten sin ved overtagelse av fartøyene når de er nedbetalt. I søket etter

⁴ Bekreftet via personlig meddelelse Bjørn Hammer, Nomos Shipbrokers AS.

finansieringsløsninger har man på bakgrunn av de nevnte begrensninger kommet fram til en finansieringspakke for fornying, herunder kjøp og oppgradering av fiskefartøy fra vesten, som er knyttet opp mot fremtidige leveranser av fisk i vestlige havner (Nilssen og Hønneland, 1997).

2.2 Tema

Med dette som bakgrunn vil tema for oppgaven være å studere den *finansieringsløsningen* som brukes ved de fleste salg av fiskebåter fra vesten til Russland og som muliggjør salg av fiskefartøy fra vesten til Russland.

Finansieringsløsningen som er valgt ved salg av fiskebåter fra vesten til russiske aktører innebærer en form for leasingavtale⁵ mellom aktørene, også kalt bareboat charter⁶. Parallelt med leasingavtalen har den russiske part (kjøper) i leieperioden en løpende kjøpsopsjon⁷ på fartøyet. Grunnen til at man kan karakterisere denne løsningen som et salg er opsjonsavtalen som innebærer at charterleien leietaker skal betale, kontraktsfestes på forhånd, kan betraktes som en indirekte nedbetaling av fartøyets salgsum i kontraktsperioden. Som følge av dette settes innløsningsprisen på kjøpsopsjonen såpass lavt ved kontraktsperiodens utløp at opsjonen vil bli innløst. Kontraktsperioden for leieforholdet er som regel 5-10 år, avhengig av fartøyets totale salgsum, og størrelsen på kvotene som det russiske foretaket har tilgjengelig.

2.3 Problemstilling og målsetting

Bareboat charter er en form for organisering og styring av en transaksjon som ligger mellom de to ytterpunktene marked og vertikal integrasjon. Man kan stille spørsmål ved hva årsaken er til at økonomiske aktører ofte unngår de to ytterpunktene marked og vertikal integrasjon for noen av sine bytterelasjoner? Det nærliggende svaret må være at andre former for organisering av transaksjoner iblant har fordeler som disse ikke kan oppvise.

Rapporten fokuserer på hvorfor man har valgt å styre transaksjonen gjennom en slik struktur som verken er rent marked eller full integrasjon. Hovedproblemstilling for arbeidet vil være:

Hva er de bakenforliggende drivkreftene som har gjort styringsstrukturen bareboat charter til den dominerende måten å organisere salg av fiskefartøy fra vesten til Russland?

Det teoretiske rammeverk som problemstillingen drøftes i lys av er transaksjonskostnadsteori (TCA). Teoriens hovedpoeng er at den foreslår den mest økonomisk effektive styringsformen for en transaksjon ut fra gitte kriterier. Styringsformene spenner fra ren markedsstyring, ulike kvasiløsninger (hybride strukturer) til vertikal integrasjon. De *viktigste* faktorene som antas å påvirke valg av styringsstruktur (eks. bareboat charter) er:

⁵ Leasingavtale defineres som "en leieavtale som forløper over et år eller mer, og som involverer en serie av faste betalinger" (Brealey og Meyers, 2000, s. 735).

⁶ Bareboat charter vil bli nærmere forklart i kap. 5.

⁷ Det russiske foretaket har ved leasingavtalens utløp en kjøpsopsjon på fartøyet. En kjøpsopsjon (call) gir eieren av opsjonen en rett til å kjøpe aktiva for en på forhånd kontraktsfestet pris (Brealey og Meyers, 2000)

Adferds faktorer

- Begrenset rasjonalitet⁸
- Trusselen for opportunistisk adferd

Transaksjonsspesifikke faktorer

- Transaksjonsspesifikke investeringer
- Usikkerhet i forretningsmiljøet

(Kilde: Williamson 1975)

For å avgrense studien vil jeg fokusere på i hvilken grad faktorene, opportunistisk adferd, transaksjonsspesifikke investeringer og usikkerhet i forretningsmiljøet kan forklare, og dermed er drivkrefter bak, valg av styringsstrukturen bareboat charter. I tillegg vil betydningen av den enkelte variabel bli undersøkt og drøftet. Den valgte styringsstrukturen bareboat charter blir dermed den avhengige variabel som skal analyseres. Nærmere avgrensning vil bli gjort underveis.

⁸ Begrenset rasjonalitet er en gitt faktor som medfører ufullstendige kontrakter. Aktører vil forsøke å "økonomisere på begrenset rasjonalitet" gjennom valg av den styringsstruktur som økonomisk sett er mest effektiv.

3 TEORETISK TILNÆRMING

3.1 Innledning

I dette kapittelet presenteres oppgavens teoretiske perspektiv. Kapitlet danner grunnlaget for å analysere *drivkreftene* som har gjort styringsstrukturen bareboat charter til den dominerende måten å organisere salg av fiskebåter fra vesten til Russland. Hensikten med kapitlet er å finne et modellapparat som kan anvendes for å analysere problemstillingen og dermed skape en teoretisk forankring for oppgaven.

3.2 Transaksjonskostnadsteori (TCA)

3.2.1 Teoriens hovedfundament

TCA tilhører det som kalles ”Ny institusjonell økonomi”. Hovedpoenget i TCA-perspektivet er å forklare hvorfor visse former for organisering av transaksjoner foretrekkes i noen tilfeller og ikke i andre, ved å fokusere på *transaksjonen*. Enheten som blir gjort til gjenstand for analyse er altså det økonomiske byttet av varer og tjenester (Williamson, 1975). I denne diskusjonen er *transaksjonen* salg av fiskebåt(er) fra en norsk (eller annen vestlig) aktør til en russisk aktør.

Ytterpunktene er markedet som styringsform, der det er mange tilbydere og mange kjøpere. På den andre siden har vi vertikal integrasjon hvor transaksjonen blir internalisert fordi dette oppleves som det mest økonomisk effektive. I de aller fleste tilfellene finner man imidlertid en mellomløsning (kvasi-løsning) fordi dette oppleves som den beste/mest effektive løsningen.

Problemet er imidlertid at de ulike styringsformene medfører risiki. Ifølge TCA-paradigmet er dette først og fremst transaksjonsspesifikke faktorer og atferdsfaktorer Williamson (1985). Transaksjonsspesifikke faktorer er: spesifikke investeringer som gjøres for å tilrettelegge for en gitt transaksjon⁹, usikkerhet i forretningsmiljøet¹⁰ og frekvens (antall transaksjoner). Samspillet mellom disse faktorene og atferdsfaktorene, begrenset rasjonalitet og opportunistisk adferd, fører til at aktørene føler et behov for å sikre sine interesser i transaksjonen gjennom valg av styringsstruktur. De pådrar seg derfor kostnader utover produksjonskostnadene.

Ex ante kostnader pådras før transaksjonen finner sted. Eksempelvis hvis transaksjonen skal styres av en kontrakt, så må kontrakten utformes. Enten transaksjonen styres av en kontrakt eller kun av en forpliktelse, så må betingelsene forhandles frem. *Ex post* kostnader pådras for å fullende og sikre avtalen som opprinnelig ble satt opp (Kreps, 1990). Kostnader forbundet med håndheving av avtaler er særlig viktig i internasjonale samhandlingsprosesser hvor usikkerhetsnivået ofte er høyt (Choi *et al.*, 1999). Eksempelvis kan kontroll- og konfliktløsningskostnader påløpe når bytterelasjonen vedvarer. En samlebetegnelse for disse

⁹ Spesifikke investeringer vil i oppgaven være synonymt med transaksjonsspesifikke investeringer.

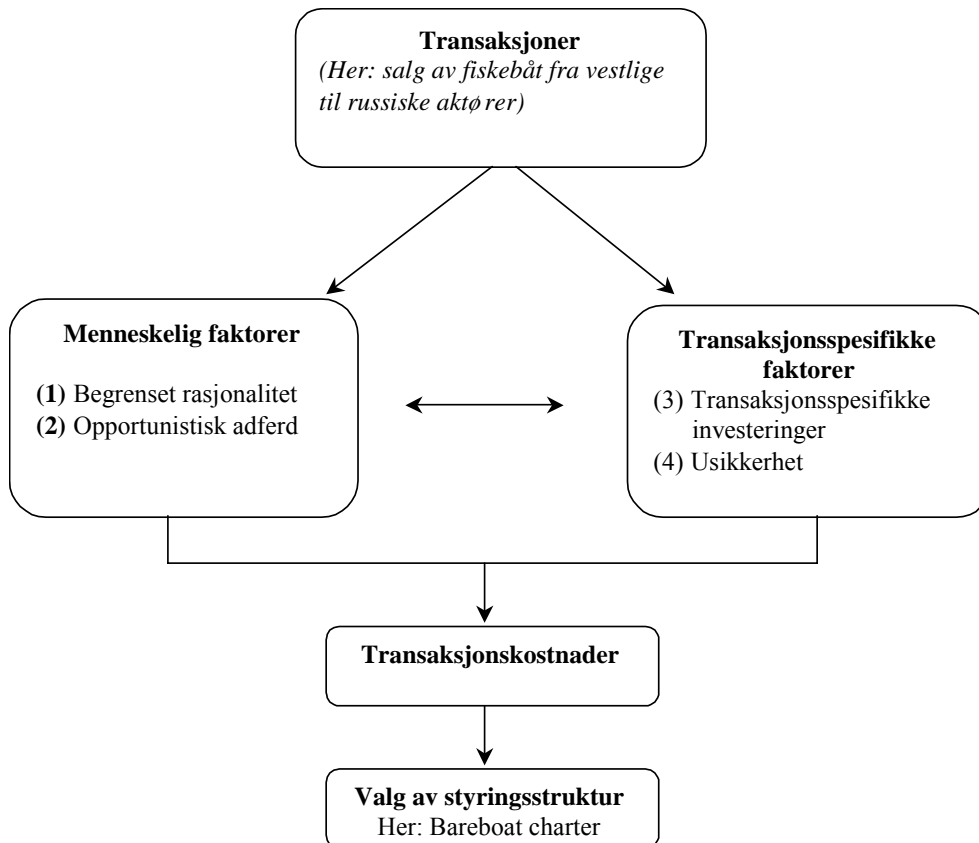
¹⁰ Forretningsmiljø vil i oppgaven være synonymt med det institusjonelle miljø.

kostnadene er som nevnt tidligere *transaksjonskostnader* og Williamson (1985) klassifiserer fire hovedgrupper av transaksjonskostnader.

3.3 Analysemodell

Rammeverket som Williamson (1975) utviklet baseres på antagelsen om at samspillet mellom menneskelige faktorer og transaksjonsspesifikke faktorer frembringer en form for informasjonsasymetri (den ene parten vet noe vitalt som motparten ikke vet) som kan føre til en situasjon hvor markedssignaler ikke lengre fungerer. Fokuset på full informasjon innen neoklassisk teori kan dermed ikke lengre forutsettes. Bytteforholdet mellom to aktører kan da bli problematisk og føre til at den ene parten vil kunne opptre opportunistisk, det vil si å tilegne seg fordeler i bytteforhold på bekostning av motparten. Dermed oppstår et behov for å beskytte sine interesser i transaksjonen på en kostnadseffektiv måte som sikrer mot opportunistis adferd på best mulig måte. Aktørene vil da velge å styre bytteforholdet gjennom den styringsstrukturen som subjektivt sett gir størst beskyttelse til lavest transaksjonskostnader.

Ved salg av fiskebåter fra vestlige til russiske aktører har aktørene valgt å bruke styringsstrukturen bareboat charter, noe som også fremgår av analysemodellen. I det etterfølgende vil vi redegjøre nærmere for hvorfor nettopp BBC er valgt som styringsform på transaksjonen. Modellen som er skissert nedenfor representerer hvordan man med basis i TCA kan analysere en transaksjon for å finne argumenter for valg av styringsstruktur. Elementene i modellen og forholdene mellom dem vil bli satt fokus på og diskutert videre i dette kapitlet, for å finne ut om teorien kan gi implikasjoner for drivkreftene bak valget av bareboat charter. Faktorene som vil være hovedfokus er opportunistisk adferd, transaksjonsspesifikke investeringer og usikkerhet i forretningsmiljøet rundt en gitt transaksjon. Konsekvensen av adferdsfaktoren begrenset rasjonalitet vil også bli fremhevet.



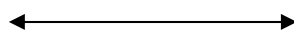
Figur 1 Rammeverket for TCA som kan forklare valg av styringsstruktur

3.3.1 Adferds- og transaksjonsspesifikke faktorer

For bedre å forstå hva transaksjonskostnader innebærer er det viktig å se på faktorer eller variabler som bidrar til at de oppstår. Det er *samspillet* mellom menneskelige faktorer og ulike aspekter ved/rundt transaksjonen, transaksjonsspesifikke faktorer, som fører til et behov for å styre transaksjoner og dermed skape transaksjonskostnader som aktørene ønsker på minimere. Dette samspillet fremgår av modellen i figur 1.

Menneskelig faktorer

- 1 Begrenset rasjonalitet
- 2 Opportunistisk adferd



Transaksjonsspesifikke faktorer

- 3 Transaksjonsspesifikke investeringer
- 4 Usikkerhet

De menneskelige faktorene er ifølge Williamson (1975, 1985) opportunistisk adferd og begrenset rasjonalitet. De viktigste faktorer ved og rundt en transaksjon som kan skape behov for å beskytte interessene i en transaksjon, og dermed skape økte transaksjonskostnader er: transaksjonsspesifikke investeringer og usikkerhet i forretningsmiljøet. Adferdsfaktorene og de transaksjonsspesifikke faktorene vil nedenfor bli definert for å finne ut hvilke utfall de kan ha for bytterelasjoner mellom to økonomiske aktører.

Det bør i tillegg bemerkes at Williamson (1985) peker på at frekvensen av en transaksjon vil kunne påvirke valg av styringsstruktur. Frekvens av transaksjonen bærer ingen absolutt størrelse for sine kostnader, slik som ved transaksjonsspesifikke investeringer. Argumentet er

imidlertid at når en transaksjon mellom to parter skjer ofte, så kan de to partene skape en spesiell styringsstruktur som er kostnadskrevende, siden kostnaden med strukturen kan amortiseres gjennom flere transaksjoner (Kreps, 1990) Frekvensen av en transaksjon har imidlertid mottatt meget begrenset omtale innen TCA (Rindfleish og Heide, 1997). Frekvens vil heller ikke her bli vurdert som påvirkningsvariabel, fordi bareboat charter er en transaksjon som trekkes ut over tid. På den annen side bør det nevnes at dersom en aktør skal selge flere fartøy gjennom bareboat charter vil det på denne bakgrunn være mer lønnsomt å sette opp en spesiell styringsstruktur.

3.3.2 Begrenset rasjonalitet

Simon (1976) var kritisk til den klassiske rasjonelle beslutningsmodellen hvor utgangspunktet er at mennesker i alle situasjoner vil handle ut fra et rasjonalistisk ståsted. Han hevder at mennesker har begrensninger i sin kognitive kapasitet og dermed begrenset evne til å tenke rasjonelt. Som et resultat evner mennesker i mindre grad å maksimere sin nytteverdi. Mennesket vil istedenfor tilpasse seg situasjonen og prøve å finne tilfredstillende løsninger, noe som innebærer tilfredstillelse (satisfisering) istedenfor maksimering av nytte. Begrenset rasjonalitet betyr at det vil være vanskelig/tidkrevende, for ikke å si ”umulig” for individet å skaffe seg full informasjon ved å innhente, overveie og bearbeide informasjon på en rasjonell måte. Det blir derfor kostnadskrevende å skrive kontrakter som tar høyde for enhver eventualitet som kan oppstå gjennom transaksjonens løpetid (Kreps, 1990).

I modellen som Williamson (1975) har utviklet tar han utgangspunkt i antagelsen til Simon (1976) om menneskers begrensede rasjonalitet, men fremhever i tillegg menneskers *intensjon* om å opptre rasjonelt (”intendedly rational, but only limited so..”).

Effekten av begrenset rasjonalitet er ifølge Williamson (1991) ufullstendige kontrakter. Kontrakter har til hensikt å tilrettelegge for at transaksjoner skal kunne organiseres på en effektiv måte. Når kontrakter er ufullstendige innebærer det at ulike kontrakter ikke er like effektiv under alle forhold. Argumentet innen transaksjonskostnadsteori er at hvis mennesker har begrensede ressurser, vil man tjene på å *økonomisere* på begrenset rasjonalitet ved å velge den styringsstrukturen eller kontrakten som i størst grad sikrer at transaksjonen gjennomføres på en effektiv måte. På denne bakgrunn vil det i min undersøkelse være interessant å undersøke om i hvilken grad intervjupersonene forventet at bareboat charter ville sikre at transaksjonen ble gjennomført på en effektiv måte.

Hart (1995) forklarer nærmere hvorfor begrenset rasjonalitet vil føre til at partene skriver kontrakter som er ufullstendige. Årsaken er at det vil være svært kostnadskrevende for partene å skrive kontrakter som dekker enhver fremtidig eventualitet. Det pekes på tre faktorer som skaper kostnader. For det første er det slik at i en kompleks og svært uforutsigbar verden er det vanskelig for mennesker å tenke langt fremover, samt planlegge alle de eventualiteter som kan oppstå. For det andre er det slik at selv om mennesker kan planlegge, er det vanskelig for to parter som skal samhandle å forhandle om disse planene. Dette er spesielt fordi de må finne et felles språk som beskriver tilstanden. I tillegg vil tidligere erfaringer kanskje ikke gi noen form for veiledning. For det tredje peker Hart på det faktum at selv om partene kan planlegge og forhandle om fremtiden, kan det være svært vanskelig for partene å skrive ned planene. Dette medfører at en utenforstående myndighet eller tredjepart kan få problemer med å finne ut hva planene betyr, og håndheve dem i tilfelle en konflikt oppstår. Med andre ord må partene kunne kommunisere med hverandre og med utenforstående som kanskje har liten forståelse for miljøet som de to samhandlende parter opererer i.

Som et resultat av disse tre kontraktskostnadene vil partene skrive kontrakter som er ufullstendig, noe som betyr at kontrakter vil inneholde bestemte hull og mangler. Spesielt vil kontrakten ikke spesifisere partenes forpliktelser i enkelte tilstander, eller spesifisere disse forpliktelsene på en tilfeldig måte ved andre tilstander.

Et eksempel på ufullstendige kontrakter er kontrakten mellom Deltona Corp. og Cook ved salg av eiendom (Besanko *et al.* 2000). Selskapet Deltona Corp. solgte i 1970 en eiendom til Cook i Marco Shores, Florida. Eiendommen var på dette tidspunkt under vann, men Deltona Corp. skulle ifølge kontrakten drenere eiendommen til eiendomsretten skulle overdras i 1980. Føderal lovgivning ble i perioden endret slik at Deltona Corp. ikke kunne drenere eiendommen. Kontrakten spesifiserte ikke betingelser rundt kjøpers rettigheter og selgers ansvar under slike uforutsette forhold. Det var derfor ikke klart om Deltona Corp. hadde brutt kontrakten. Utfallet kom først etter en ni års lang rettssak mellom partene. Eksemplet viser at transaksjonskostnadene kan bli store som et resultat av at kontrakter er ufullstendige.

Ufullstendige kontrakter medfører også at kontrakter må gjennomgås på nytt og/eller reforhandles ettersom tiden går. Grunnen til at ufullstendige kontrakter har betydning er at de skaper kostnader når partene skal fylle hull, korrigere feil, og gjøre tilpasninger. Noen av disse kostnadene er *ex post* kostnader som pådras ved reforhandling, mens andre er *ex ante* kostnader, som pådras i påvente av reforhandling. Hovedkostnaden er ifølge Williamson (1991) at transaksjoner mistilpasses forretingsmiljøet under reforhandling. Hart og More (1988) har vist at i de tilfeller hvor reforhandling tillates vil underinvestering være et problem, fordi hver av partene vil forsøke å tilkarre seg større andeler av det felles overskudd/den felles verdiskapning *ex post*. Dette vil ødelegge for både effektiv handel *ex post* og spesifikke investeringer *ex ante*.

Aktørene i en gitt transaksjon vil på denne bakgrunn velge den styringsstrukturen som i størst grad begrenser konsekvensen av begrenset rasjonalitet, samtidig som transaksjonskostnadene minimeres.

3.3.3 Opportunistisk adferd

Opportunisme utvider den konvensjonelle antagelsen om at økonomiske aktører styres av egeninteresse for å tillate strategisk adferd, til å omfatte egeninteresse med et uærlig tilsnitt (Wathne og Heide, 2000).

Det å hevde at individet er opportunistisk betyr at de har en adferd preget av egeninteresse med et uærlig tilsnitt. Man må altså skille mellom egeninteresse og opportunistisk adferd, hvor egeninteressen til et individ, ifølge Kreps (1990), kan forklares med at individet alltid holder ord og aldri mistolker informasjon. Likevel søker individet å maksimere sin egen interesse. Opportunistisk adferd er derimot et individ som ikke holder ord eller mistolker informasjon under de rette forhold for å øke sin egeninteresse. Antagelsen impliserer ikke at alle individer oppfører seg opportunistisk, men at det er vanskelig å skille ut de som gjør det (Buvik, 1995). Man må derfor forholde seg til trusselen for opportunistisk adferd, fordi man ikke vet om man vil bli utsatt for opportunisme.

Williamson (1985, s. 47) karakteriserer adferden uærlig tilsnitt som ”lyging, juksing, kalkulert forsøk på å mislede, fordreie, skjule, tåkelegge, og/eller forvirre”. I praksis betyr dette at mennesker kan ha en dårlig moral og ikke kan gis tillit i den forstand at de respekterer kontrakter eller fastslåtte regler for samhandling. Williamson (1983) hevder altså at strategisk manipulering eller mistolkning av informasjon kan ses på som opportunistisk adferd.

Opportunisme i et bytteforhold mellom to parter kan fremtre gjennom både (1) tilsiktet mistolkning av ulik form *ex ante*, og (2) gjennom ulike former for overskridelser/krenkelser ettersom samhandlingen mellom partene fremstiger *ex post* (Williamson, 1985).

Wathne og Heide (2000) skiller mellom passiv og aktiv opportunisme, hvor passiv opportunisme innebærer at en av partene tilsiktet tilbakeholder informasjon eller avholder seg fra å utføre avtalt handling. Aktiv opportunisme blir derimot karakterisert som en handling utført av en av partene, som eksplisitt eller implisitt ikke er tillatt i kontrakten. Opportunisme kan altså oppstå som et resultat av at et individ enten foretar seg en bestemt handling eller avholder seg fra å gjøre en bestemt handling. Wathne og Heide (2000) hevder at alle typer opportunistisk adferd har et potensiale for å hindre verdiskapning og å skape refordeling mellom handelspartene. Måten verdiskapning og fordeling påvirkes vil imidlertid være ulik avhengig av den spesifikke formen for opportunistisk adferd. For å påvise dette tar de for seg passiv og aktiv opportunisme hver for seg. De hevder at passiv opportunisme er når en part avviker fra forpliktelser ved uendret forretningsmiljø, mens passiv opportunisme innebærer at den opportunistiske part nekter å tilpasse seg under endrede forretningsforhold. I sistnevnte tilfelle vil kostnaden med opportunistisk adferd være minimal, men det er mulig at den av partene som opptrer opportunistisk tjener på sin adferd på kort sikt. På lang sikt kan manglende tilpasningsevne av den ene parten, føre til tapte inntekter/verdiskapning for begge parter.

Aktiv opportunisme kan øke offerets, det vil si den samhandlende parts, kostnader. Ser man i forhold til inntektsfordeling tjener den opportunistiske part på å omgå betingelsene i kontrakten, mens den andre part blir utsatt for tilsvarende kostnader. Aktiv opportunisme under endrede forhold i forretningsmiljøet, betyr at den ene parten bruker de endrede forhold til å vinne samtykke fra den andre part. Utfallet er en refordeling av inntekter mellom partene. Den parten som opptrer opportunistisk kan i en slik sammenheng bli utsatt for forhandlingskostnader. Williamson (1991) hevder imidlertid at hovedkostnaden kommer som et resultat av at transaksjonen er mistilpasset forretningsmiljøet og at det på lang sikt vil skade begge parter inntekter.

Masten (1988) peker på at opportunistisk adferd kan forekomme under ulike forhold, men at enkelte situasjoner fremmer faren for opportunistisk adferd. Det pekes spesielt på at transaksjonsspesifikke investeringer foretatt av en av partene og asymmetrisk informasjon mellom partene kan fremme opportunistisk adferd. Ifølge Besanko *et al.* (2000) innebærer asymmetrisk informasjon at en part vet noe som den andre part ikke vet. Resultatet kan være at den som ikke vet noe ikke oppdager opportunistisk adferd. Undersøkelsen prøver å avdekke om intervjupersonene forventet at bareboat charter ville sikre mot opportunisme, typen opportunisme og utfall av opportunisme.

3.3.4 Transaksjonsspesifikke investeringer

Transaksjonsspesifikke investeringer har to kjennetegn:

”De pådras før transaksjonen finner sted; og deres alternative nytteverdi er svært begrenset” (Williamson 1983, s. 211).

Med transaksjonsspesifikke investeringer menes hvorvidt det er foretatt irreversible investeringer (*sunk costs*) i handelsforholdet mellom to aktører som ikke kostnadsfritt kan omgjøres, det vil si de er ”evig tapt” dersom kontrakten brytes. Transaksjonsspesifikke investeringer representerer altså irreversible investeringer som har liten verdi utenfor en

bestemt transaksjon (NOU 1991: 27). Transaksjonsspesifikke investeringer er investeringer i immaterielle og fysiske aktiva som er skreddersydd for spesifikke forhold, og som ikke kan omfordes til andre formål uten at verdien av investeringen blir betraktelig lavere eller forsvinner. Immaterielle investeringer kan være investering i menneskelige ressurser (human asset specificity), noe som innebærer opplæring av en ansatt eller grupper av ansatte for å gjennomføre en bestemt transaksjon. Investering i menneskelige ressurser er nødvendigvis ikke bare investeringer i materielle ferdigheter, som ekspertise med for eksempel et datasystem, men kan også innebære immaterielle ferdigheter, som ”uskrevne” rutiner. Fysiske investeringer er realinvesteringer i fysiske eller tekniske egenskaper som er spesifikt rettet eller tilpasset en bestemt transaksjon (Besanko *et al.*, 2000). I min undersøkelse vil jeg forsøke å finne ut om det har vært nødvendig å foreta ulike spesifikke investeringer for å kunne etablere bareboat charter.

Kontraktspartneren som pådrar seg spesifikke investeringer befinner seg i en valgsituasjon før kontraktsinngåelse hvor han må vurdere om han ønsker å ta risikoen ved å pådra seg slike kostnader eller ikke (NOU 1991: 27). Den som pådrar seg kostanden med investeringene står derfor ovenfor et ”nytte-kostnads” problem. Dette problem er det Williamson (1985) kaller den fundamentale transformasjon (*The fundamental transformation*). Denne transformasjonen innebærer at en aktør kan ha mange alternative handelspartnere for spesifikke investeringer i et handelsforhold foretas. Når irreversible investeringer er foretatt, har aktøren få eller ingen alternative handelspartnere. Dette innebærer at så snart aktøren har foretatt spesifikke investeringer endres *forhandlingssituasjonen* seg fra ”large number” til ”small number” (Besanko *et al.*, 2000).

For at en aktør skal velge å foreta en spesifikk investering, må investeringen gi en antatt økonomisk avkastning som totalt sett er større enn investeringen og transaksjonskostnadene forbundet med å beskytte investeringen fra opportunistisk adferd (Buvik, 1995). Williamson (1991) peker eksempelvis på at transaksjonsspesifikke investeringer øker transaksjonskostnadene med alle former for styring:

”...legg merke til at transaksjonsspesifikke investeringer øker transaksjonskostnadene med alle former for styring. Slike spesifikke investeringer er bare lønnsom dersom transaksjonskostnadene som påfølger er mer enn oppveid av sparte produksjonskostnader og/eller økte inntekter” (Williamson, 1991, s. 282).

På bakgrunn av dette kan irreversible investeringer bare gi avkastning dersom handelsforholdet mellom to parter opprettholdes. Risikoen som oppleves ved å foreta ulike former for irreversible investeringer har da sammenheng med at investeringene er evig tapt dersom kontrakten brytes (NOU 1991: 27). En spesifikk investering medfører at terminering av transaksjonsforholdet mellom partene er kostbart (Williamson, 1991). Disse forhold er det Besanko *et al.* (2000) beskriver som forskjellen på rente og kvasirente. Rente er den avkastning man forventer å oppnå når en transaksjon går som planlagt. Transaksjonsspesifikke investeringer legger grunnlaget for å oppnå en kvasirente. Kvasirente er den *ekstra* avkastningen man oppnår ved å bruke en transaksjonsspesifikk investering i det handelsforholdet den var tiltenkt og alt går som planlagt, i motsetning til å bruke investeringen i det nest beste alternative handelsforholdet. Kvasirenten vil være lik null dersom det ikke er foretatt spesifikke investeringer. Dette innebærer at aktører må forvente positive kvasirente dersom de skal foreta spesifikke investeringer. Ut i fra dette må man anta at norske og andre vestlige aktører forventer å oppnå en kvasirente dersom de foretar spesifikke investeringer for å kunne etablere bareboat charter.

Transaksjonsspesifikke investeringer skaper en *bilateral avhengighet* mellom partene eller for en av partene, avhengig av om begge eller kun den ene av partneren foretar irreversible investeringer (Buvik, 1995). Harmonisering av kontraktsforholdet som knytter partene får da en økonomisk verdi (Williamson, 1985). Dette fordi transaksjonsspesifikke investeringer kan skape både tilpasningsproblemer og problemer med å sikre sine interesser (Williamson, 1991).

3.3.5 "Hold up"

Dersom kvasirenten er stor kan aktøren som har foretatt en spesifikk investering tape mye dersom handelsforholdet opphører. Spesifikke investeringer fører derfor til en bilateral avhengighet, som igjen åpner muligheten for at handelspartneren kan utnytte kvasirenten gjennom såkalt "hold-up" (Besanko *et al.* 2000). For norske eller vestlige aktører vil dette bety at *dersom* de foretar spesifikke investeringer for å kunne etablere bareboat charter, vil det åpne muligheten for at den russiske part *kan* utnytte kvasirenten gjennom såkalt "hold-up". "Hold-up" kan defineres på følgende måte:

"En bedrift "holds up" sin handelspartner ved å forsøke på å reforhandle betingelsene for handelen. En bedrift kan tjene på "hold up" av sin handelspartner når kontrakten er ufullstendig (og dermed tillater terminering) og når handelen genererer kvasi-rente for handelspartneren" (Besanko et al., 2000, s. 155)

Faren for "hold-up" eksisterer fordi muligheten for å refordele en spesifikk investering til andre formål eller med andre aktører er asymmetrisk eller ikke tilstede. For eksempel viser Vandegrift (1998) at hvis en produsent av air condition foretar en spesifikk investering for å tilpasse seg en salgskontrakt med Ford, så er denne investeringen mindre nyttig eller unyttig i tilknytning til en annen bilprodusent. I en slik situasjon kan parten som ikke har foretatt transaksjonsspesifikke investeringer true med å nekte samarbeid, såkalt "hold-up", for å tvinge frem gunstig endring i pris. I min undersøkelse vil det på denne bakgrunn være interessant å finne ut om eventuelle spesifikke investeringer, foretatt av norske aktører, kan føre til "hold-up" ved at den russiske part presser frem gunstigere pris eller charterhyre.

Besanko *et al.* (2000) peker på at dersom en aktør forutser muligheten for å bli utsatt for "hold-up", ville ikke aktøren foretatt spesifikke investeringer eller underinvestere *ex ante*. Dette medfører at dersom en aktør er redd for å bli utsatt for hold-up, vil aktøren trolig ha betenkeligheter med å foreta spesifikke investeringer.

Som en mekanisme for å beskytte seg selv mot "hold-up", vil den utsatte part ønske å beskytte transaksjonen gjennom en bestemt styringsstruktur som samtidig minimerer kostandene med å kontrollere problemet. Besenko *et al.* (2000) peker på at en av årsakene til at bedrifter integrerer vertikalt, er et ønske om å beskytte seg mot faren for "hold-up". I følge Rindfleisch og Heide (1997) har flere empiriske studier bekreftet at en økning i graden av spesifikke investeringer i et transaksjonsforhold, øker både lengden på kontrakter og sannsynligheten for vertikal integrasjon. Jeg vil forsøke å finne ut om bareboat charter som styringsstruktur beskytter mot "hold-up".

Williamson (1983) argumenterte for at problemer med "hold-up" kan unngås hvis kjøper (eller den av aktørene som ikke har foretatt transaksjonsspesifikke investeringer) stiller sikkerhet, som er lik verdien av den transaksjonsspesifikke investeringen som selger har foretatt. Trusselen for at selger vil ta beslag i sikkerheten som kjøper har stilt hindrer kjøper fra å utøve "hold-up". Enkelte har også pekt på at "hold-up" kan utøves av selger som har foretatt spesifikke investeringer. Dette fordi aktøren som ikke har foretatt

transaksjonsspesifikke investeringer også har kostnader fra transaksjonsforholdet som følge av at investeringene er gjort over tid og det vil koste å erstatte handelspartneren. (Vandegrift, 1998).

3.3.6 Usikkerhet i forretningsmiljøet

Williamson (1985) deler usikkerhet inn i to grupper, usikkerhet i forretningsmiljøet og adferdsusikkerhet. Adferdsusikkerhet innebærer at det kan være vanskelig å kontrollere og måle handelspartnerens adferd. Faktoren har imidlertid mottatt liten oppmerksomhet i litteraturen og vil heller ikke være fokusert på her.

Forretningsmiljøet, eller det *institusjonelle miljø* som Williamson (1991) kaller det, hvor transaksjoner mellom parter finner sted, preges i ulik grad av ekstern usikkerhet. Williamson (1991, s. 287) definerer det institusjonelle miljø på følgende måte:

“Det institusjonelle miljø er et sett av grunnleggende politiske, sosiale og juridiske grunnregler som etablerer basisen for produksjon, handel og distribusjon. Regler som styrer valg (elections), eiendomsrettigheter, og kontraktsrettigheter er eksempler...”

En effekt av usikkerhet i forretningsmiljøet er uforutsigbarhet rundt transaksjonen og dermed tilpasningsproblemer (Noordewier *et al.*, 1990). Tilpasningsproblemene fremkommer blant annet som økte kostnader med å endre avtalen til endrede forhold. De direkte kostnadene av tilpasningsproblemene er kostnaden med kommunisering av ny informasjon, reforhandling av avtaler og koordinering av aktiviteter for å reflektere nye forhold i miljøet. Om partene ikke tilpasser seg den nye situasjonen vil det skape mistilpasningskostnader. Den uforutsette endring som har kommet i kvotesystemet, hvor det meste av kvoter fra år 2000 auksjoneres ut, er et eksempel på usikkerhet i forretningsmiljøet i Russland. I min undersøkelse vil jeg undersøke betydningen av denne form for usikkerhet for valget av bareboat charter. Resultatet av usikkerhet i forretningsmiljøet er ifølge Williamson (1996) at den komparative effektiviteten til alternative styringsstrukturer endres. Aktører vil da velge styringsstrukturer som kan reduserer kostnadene med tilpasningsproblemer som følge av usikkerhet i forretningsmiljøet.

Williamson (1975) hevder imidlertid at tilpasning kun er et problem når man har foretatt transaksjonsspesifikke investeringer, fordi investeringen kan utnyttes opportunistisk. Hvis transaksjonsspesifikke investeringer ikke er foretatt kan tilpasningsproblemer håndteres ved at handelspartneren byttes ut. Få studier har sett på sammenhengen mellom usikkerhet i miljøet rundt transaksjonen og transaksjonsspesifikke investeringer. Osborn og Baughn (1990) fant imidlertid at ved høy grad av usikkerhet i miljøet er det mer sannsynlig at transaksjoner mellom parter styres av kontrakter.

Ifølge Williamson (1985) og North (1990) utvikles institusjoner av samfunnet for å skape orden og redusere usikkerhet, for dermed å fremme økonomisk handel og samarbeid. North (1990) peker på at aktører som skal utføre transaksjoner bør legge vekt på eksistensen av pålitelige institusjoner, som tillater aktører å gjennomføre komplekse kontrakter, med minimal usikkerhet omkring hvorvidt man kan ha tillit til at kontrakten kan håndheves gjennom institusjoner. I fremvoksende økonomier og overgangsøkonomier (transition economies) er imidlertid utviklingen av slike institusjoner mangelfull, noe som øker usikkerheten ved handel (transaksjoner) (Choi *et al.*, 1999). Handel innebærer overførsel av eiendomsrett mellom partene som deltar i handelen. Derfor er det juridiske system som håndhever eiendomsrettigheter en viktig institusjon innen velfungerende økonomiske

systemer. Handel blir imidlertid svært begrenset når eiendomsrettigheter ikke er mulig å håndheve, noe som er problemet i tidligere kommuniststater som Russland. Årsaken er at Russland har hatt problemer med overgangen til markedsøkonomi, og følgelig mangler velfungerende juridiske institusjoner for håndheving av eiendomsrett. Mangelen på juridiske institusjoner gjør det mulig at aktører som skal drive handel kan tjene på å skape sin egen mekanisme for å håndheve eiendomsrettigheter og dermed lette handel (Grief og Kandel, 1995). Mekanismen som aktørene her har valgt er bareboat charter og som vi skal se i kapittel 5 åpner mekanismen muligheten for å håndheve eiendomsrettigheter gjennom såkalt dobbelregistrering. Dette vil bli belyst i kapittel 5.

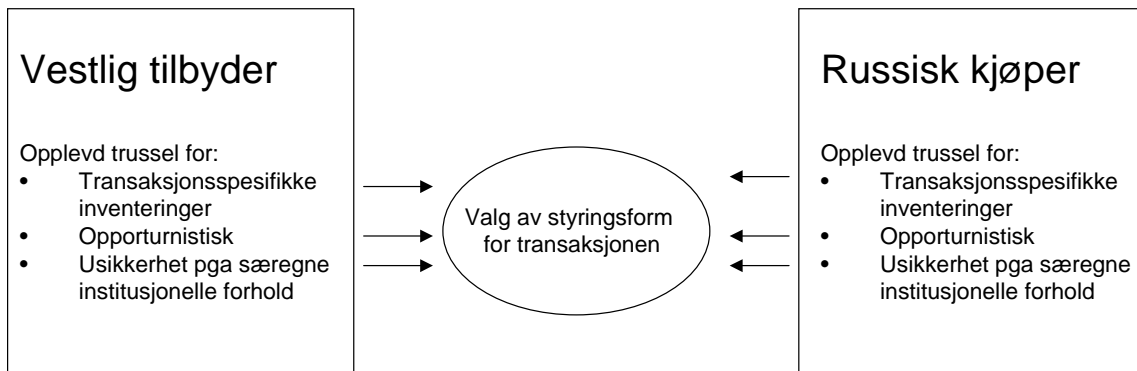
Forretningsmiljøet har altså stor betydning for valg av styringsstruktur, spesielt ved handel med land som Russland hvor institusjonelle forhold skaper betydelig usikkerhet. Dette arbeidet utdyper institusjonelle forhold i Russland, som kan ha betydning for valget av bareboat charter, i et eget kapittel (kapittel 4), fordi mye tyder på at institusjonelle forhold har vært en viktig drivkraft for valg av bareboat charter som styringsstruktur. Videre undersøkes betydningen av institusjonelle forhold i Russland, for valget av bareboat charter, på bakgrunn av gjennomførte intervjuer.

3.4 Valg av styringsstrukturen bareboat charter

I dette avsnittet vil jeg knytte det teoretiske rammeverket mot den problemstillingen jeg ønsker å studere: Hva er de bakenforliggende drivkreftene som har gjort styringsstrukturen bareboat charter til den dominerende måten å organisere salg av fiskefartøy fra vesten til Russland? Med bakgrunn i det teoretiske rammeverket som her er presentert vil drivkreftene bak valget av styringsstrukturen bareboat charter først og fremst være påvirket av at aktørene har begrenset rasjonalitet og opplever en trussel for å bli utsatt for opportunistisk adferd. Trusselen for å bli utsatt for opportunistisk adferd fører til at aktørene føler et behov for å sikre sine interesser i transaksjonsforholdet. For norske aktører betyr dette at de først og fremst sikrer seg mot at de ikke oppnår betaling for fartøyet. Trusselen for opportunistisk adferd forsterkes ytterligere dersom aktørene må foreta ulike transaksjonsspesifikke investeringer (idiosynkratiske investeringer). Videre vil den komparative effektiviteten til alternative styringsstrukturer variere med usikkerhet i forretningsmiljøet (institusjonelle forhold) (Williamson, 1996).

Fra et teoretisk perspektiv ser styringsstrukturen bareboat charter ut til å gi aktørene en måte å sikre sine interesser ved å tilpasse seg forretningsmiljøet i Russland, samtidig som strukturen tillater at aktørene knytter nærmere bånd med sine handelspartnere, noe som gir større fleksibilitet, informasjonsutveksling og solidaritet. Aktørene beholder likevel sin autonomi og løser eventuelle tvister gjennom gjensidig tilpasning eller arbitrasje.

Gitt at man legger til grunn at aktørene er begrenset rasjonell er det utviklet en analysemodell som belyser faktorene som ifølge det teoretiske rammeverket er drivkrefter for valget av bareboat charter.



Figur 2 Analysemodell for å studere drivkreftene bak valg av bareboat charter som styringsstruktur ved salg av fiskebåter fra vestlige til russiske aktører

Modellen organiserer de teoretiske elementene og blir operasjonalisert gjennom en spørreundersøkelse rettet mot beslutningstakere i bedrifter, som har valgt å selge fiskefartøy gjennom styringsstrukturen bareboat charter. Dette for å analysere om valg av bareboat charter som styringsstruktur kan forklares ut i fra faktorene *institusjonelle forhold*, *transaksjonsspesifikke investeringer* og *trusselen for opportunistisk adferd*.

4 INSTITUSJONELLE RAMMEVERK I RUSSLAND

4.1 Innledning

I kapittel 2 så vi at usikkerhet i forretningsmiljøet oppstår når samfunnet mangler pålitelige institusjoner. Kvaliteten på institusjoner vil derfor være en viktig faktor som påvirker hvordan man velger å styre transaksjoner. Chong og Calderon (2000) fokuserer på forhold som synliggjøre at kvaliteten på institusjoner i et samfunn er svak:

”Institusjoner, som underforståtte (implisitte) og skrevne (eksplisitte) regler som medlemmene av samfunnet samhandler gjennom, former den økonomiske adferden til aktører og hjelper med å forklare staters økonomiske prestasjoner. Når disse reglene endres eller ikke respekteres, når myndighetene har uinnskrenket makt, når eiendomsrettigheter er dårlig sikret, når korrupsjonen er høy og når håndhevelsen av regler er svak, er det sannsynlig at det eksisterer et problem i forhold til kvaliteten på institusjoner.....Problemer knyttet til kvaliteten på institusjoner kan skape økt usikkerhet som sender blandede signaler til markedet, og dermed påvirker den produktive fremgangen” (Chong og Calderon, 2000, s.1).

Kvaliteten på institusjoner i Russland synes å være svak. Når kvaliteten på institusjoner er svak fører det til at trusselen for opportunistisk adferd øker og at problemene omkring ufullstendige kontrakter forsterkes. Med bakgrunn i dette utdypes her nærmere hvordan det institusjonelle rammeverk i Russland, som danner forretningsmiljøet, kan ha påvirket valget av styringsstrukturen bareboat charter ved salg av fiskebåter fra vesten til russiske aktører. Eiendomsrett og kvotesystemet vil få størst oppmerksomhet, fordi disse forhold synes å skape stor usikkerhet ved salg av fiskebåter til Russland, når man må benytte andre løsninger enn ordinært salg.

4.2 Endring av institusjonelle forhold i Russland

Nilssen og Hønneland (2001) peker på at det er liten tvil om at endringene i høyere-ordens institusjoner i post-Sovjet Russland har vært enorm, men at overgangen fra planøkonomi til en markedsbasert økonomi er langt fra fullstendig. Dette har ført til at de institusjonelle rammene i Russland mangler samordning, noe som trolig er hovedgrunnen til at Russland ikke har klart å nå sitt mål om ren markedsøkonomi. Reformene for privatisering har ført til dramatiske endringer i det institusjonelle rammeverket i Russland.

Allerede i 1985 skjedde det store politiske endringer i det gamle Sovjetunionen. President Mikhail Gorbatsjov introduserte slagordene *glasnost* (åpenhet) og *perestrojka* (reformer), noe som innebar store reformer innenriks og en åpning mot omverdenen. Den ideologiske motstanden mot markedsøkonomi og privat eiendomsrett ble utover 1980-tallet betydelig svekket, og reformer ble også satt i gang på det økonomiske området. Etter at Sovjetunionen ble oppløst i 1991 skjedde det store omveltninger i retning av liberal markedsøkonomi og privatisering. Dette skjedde i et tempo som få land har vært vitne til tidligere. 1.januar 1992 ble de fleste prisreguleringer, som hadde vært en sentral del av den sovjetiske økonomien, opphevet.

Sammen med reformene for privatisering skjedde det dramatiske endringer i det institusjonelle rammeverket i Russland, noe som innebar nye spilleregler for økonomiske aktører. Et av hovedproblemene i denne perioden var at den politiske og økonomiske utviklingen gikk raskere enn den rettslige. Man maktet ikke å fornye lovverket og rettslige institusjoner i takt med den politiske liberaliseringen. Resultatet for utenlandske økonomiske aktører som ønsket å samhandle med russiske aktører, var at man stod ovenfor et samfunn preget av manglende institusjoner både økonomisk, politisk og juridisk. Dette skapte stor usikkerhet ved handel, noe som igjen påvirket aktørenes valg (Risnes og Skyner, 2001).

Når man skal vurdere handel med Russland og hvordan handelen skal organiseres, kan man benytte seg av indekser som prøver å inkorporere de økonomiske, politiske og juridiske forholdene, for å få et mål på usikkerheten i forretningsmiljøet. Matiyasevich *et al.* (1998) har vurdert den generelle risikoen i de ulike regionene i Russland på basis av følgende faktorer: miljø, generell politisk, sosial, og økonomisk risiko, erfaring fra joint venture og tidligere utenlandske investeringer. De har delt resultatet inn i seks ulike klasser hvor klasse 1 representerer lav risiko og klasse 6 representerer svært høy risiko for utenlandsk investering og handel. Investering i og handel med regioner i klasse 6 anbefales ikke. Regionene som norske aktører har valgt å selge fiskefartøy til gjennom bareboat charter er vurdert slik: Murmansk Region, Kaliningrad Region og Republikken Karelia er vurdert til klasse 4, som representerer relativt stor risiko for utenlandske investeringer. Det anbefales at hvert investeringsprosjekt vurderes nøye. Arkhangelsk Region er vurdert til klasse 3 og har dermed et litt bedre forretningsmiljø, med lavere risiko enn eksempelvis Murmansk Region. Klasse 3 representerer gjennomsnittlig risiko.

4.3 Juridiske rammeverk i Russland

Når en aktør skal drive handel med en aktør i det russiske samfunnet, vil det være viktig og nødvendig å foreta undersøkelser av regelverket som påvirker den virksomhet som planlegges, for dermed å kunne måle såkalt "legal risk". "Legal risk" eller juridisk risiko innebærer risikomomenter knyttet til landets rettssystem og de rettslige rammebetingelser for den type virksomhet som planlegges. Elementer som lovverkets fullstendighet, eksistensen av en uavhengig domstol for håndhevelse av krav og løsning av konflikter er viktig. Andre elementer er utbredelsen av korrupsjon og annen ikke-rettslig påvirkning fra offentlige myndigheter og instanser som er viktig for å avgjøre forutsigbarheten i rettssystemet. I tillegg vil forutsigbarheten i landets rettssystem være avhengig av at landets borgere søker å opptre på systemets prinsipper og respekterer de regler og avgjørelser som angår dem, samt at borgerne har tillit til systemet. Disse forhold vil først og fremst gi en indikasjon på usikkerheten i forretningsmiljøet, men kan også gi en indikasjon på faren for at aktørene som man skal samhandle med vil utsette deg/dere for opportunistisk adferd.

I denne sammenheng er det relevant å beskrive det juridiske rammeverket som kan ha hatt betydning for valget av bareboat charter. Jeg vil spesielt vektlegge forhold omkring eiendomsretten i Russland. Når man skal samhandle med eller investere i et annet land, spesielt hvor det er en åpenbar politisk risiko, er det viktig å identifisere den politiske risikoen og dens konsekvenser. Fra et økonomisk synspunkt refererer politisk risiko til usikkerheten omkring eiendomsrett (Shapiro, 1996).

Risnes og Skyner (2001) hevder at det russiske rettssystemet preges av store reformer på alle områder. Særlig mange reformer har vært introdusert i den delen av lovgivningen som

regulerer ulike deler av kommersiell virksomhet. Usikkerheten knyttet til de juridiske rammebetingelsene utgjør derfor en risiko man må regne med ved investeringer i og samhandling med Russland, i tillegg til den rent økonomiske risikoen. De største svakhetene ved det russiske rettsvesenet ligger imidlertid utenfor lovgivningen, fordi rettslige institusjoner og tenkemåten i Russland ikke har forståelse for de nye prinsippene i lovgivningen. Dette er en viktig årsak til at det norske næringslivets aktivitet i Russland fortsatt er relativt liten (Risnes og Skyner, 2001). Ser man dette i forhold til salg av fiskebåter fra norske eller andre vestlige aktører til Russland tyder det på at man som vestlig aktør ikke kan ha tillit til de juridiske rammebetingelsene, samtidig som man vil oppleve et behov for å beskytte seg mot innvirkningen av kulturforskjeller i form av tenkemåte.

Ifølge Risnes og Skyner (2001) ble målet etter at Sovjetunionen var oppløst å innføre et markedsøkonomisk system etter vestlig modell. Den rettslige utviklingen klarte imidlertid ikke å følge opp den politiske og økonomiske utviklingen. Resultatet var at økonomiske reformer ble gjennomført i henhold til midlertidige regler hvor presidenten utnyttet sin rett til å gi *forordninger* på viktige områder. De økonomiske reformene satte derfor det russiske rettssystemet på store prøver og reformering av rettslige institusjoner som domstoler, registrerings- og lisensieringssystemene har vært nødvendig.

Selve grunnmuren i det nye russiske rettssystem er privatretten. Sivillovboken, som regulerer privat rett, trådte i kraft i 1995/1996. Boken inneholder et juridisk rammeverk for transaksjoner som finner sted i Den russiske føderasjonen og omfatter avtalerett, tingsrett, eiendomsrett og ulike former for rettigheter i fast eiendom. Men selv om Sivillovboken er trådt i kraft, forutsetter lovboken ytterligere lovgivning på en rekke områder før reglene kan få praktisk betydning og anvendes. Eksempelvis kan ikke reguleringene om eiendomsrett anvendes før det blir vedtatt en jordlov som regulerer eiendomsretten til landgrunnen. Dette misforholdet fører til at det er ubalanse mellom lover og hvordan systemet fungerer i praksis.

4.4 Eiendomsrett og panteregistrering

Sivillovboken fastslår prinsippet om privat eiendomsrett. I Sovjetunionen var omtrent all eiendom offentlig, derfor forutsetter innføringen av eiendomsrett en omfattende privatiseringsprosess hvor eiendomsretten overføres til private eiere. Denne prosessen er Russland kommet relativt langt med når det gjelder bygninger og statlige selskaper som er omgjort til selskaper med private eiere, men selve grunnen er fortsatt offentlig eie.

Rettslig sett skaper mangelen på rettslige regler, som sikrer eiendomsrett, problemer fordi en viktig del av fundamentet som privatretten hviler på mangler. Et av problemene er at manglende rettslige regler hindrer muligheten til å oppnå kreditt, gjennom å stille sikkerhet i fast eiendom. Dette er trolig en av grunnene til at russiske aktører som ønsker å fornye sin fiskeflåte har liten eller ingen tilgang på langsiktig lån i russiske og internasjonale banker.

Et annet problem er at mangelen på rettsregler medfører stor usikkerhet knyttet til registrering og håndheving av rettigheter i fast eiendom, såkalt panteregistrering. Sivillovboken inneholder krav om at rettigheter til fast eiendom skal registreres i et offentlig register, og i 1997 ble det vedtatt en lov om registrering av rettigheter knyttet til fast eiendom. Loven forutsetter at det skal bygges et enhetlig rettighetsregister for hele Russland. Ifølge Risnes og Skyner (2001) er det kun enkelte regioner som har opprettet regionale registreringskontor. Rettsvernet omkring registreringen av eiendomsretten er også uklar. Det knytter seg derfor en

del usikkerhet til investeringer i fast eiendom i Russland, noe som skyldes at offentlige registreringssystemer er i utviklingsfasen.

Når det gjelder andre aktiva, som for eksempel fiskefartøy, eksisterer det ikke enhetlig rettighetsregister i Russland, hvor den russiske stat står ansvarlig på lik linje som rettighetsregistre i andre vestlige land som Norge¹¹. Det kan være at det er etablert lover for eiendomsrett til slike aktiva og at regionale register eksisterer for registrering av eiendomsrett, men at rettsvernet i form av retten til å håndheve sin panterett er svært usikker¹². For vestlige aktører, som skal selge fiskefartøy til Russland, medfører dette at det rettslig sett synes umulig å sikre interessene i fartøyet gjennom et russisk rettighetsregister, frem til salgssummen er betalt av kjøper. Mye tyder derfor på at manglende rettslig sikkerhet er en av grunnene til valget av bareboat charter, fordi interessene til selger kan sikres gjennom et vestlig rettighetsregister.

4.4.1 Murmansk sea fishing port og russisk register

Som nevnt under tidligere eksisterer det ikke et enhetlig rettighetsregister i Russland for registrering og håndheving av panterettigheter for fiskefartøy. Alle fiskefartøy skal imidlertid registreres i sin fiskerihavn i et *offentlig* register hos havnemesteren, som ikke er et rettighetsregister på lik linje som Norsk Ordinært Skipsregister (NOR) i Norge (for Murmansk region: State Administration of Murmansk Sea Fishing Port).

For at havnemesteren i en fiskerihavn i Russland skal kunne registrere fartøyet må man ha en importtillatelse underskrevet av Fiskerikomiteen, det vil si en registreringstillatelse. Mye tyder på at denne tillatelsen kan likestilles med ervervstillatelse i Norge.

Formålet med registreringen i havneregisteret er å sikre identifikasjon av fartøy. Alle kommersielle fiskebåter skal registreres i en fiskerihavn for å sikre identifikasjon, først og fremst for å skille fartøy med samme eller like navn og for å knytte fartøyet til en havn og dermed en stat. Hver havn i verden skal derfor ha egne bokstavkoder som identifiserer fartøy med en gitt havn eller et administrativt område. I tillegg skal hvert fartøy ha sitt eget tall som identifiserer det enkelte fartøy. Et fartøys bokstav- og tallkode representerer derfor såkalt *Port Registration Letters*, eller det man i Norge kaller kjennesignal. Murmansk havn representeres ved bokstaven M, men vanligvis finner man at fartøy registrert i Murmansk har bokstavene Mb i kyrilliske bokstaver¹³. I Norge er det Merkeregisterets¹⁴ tilsynsmann (Fiskerikontoret) i den enkelte havn som fartøyet tilhører, det vil si hvor rederiet som eier fartøyet er registrert, som tildeler fartøy kjennesignal gjennom utstedt merkebreve (Port Registration Letters).

En annen funksjon som Murmansk Sea Fishing Port har, er at det fungerer både som register for blant annet fiskerikomiteen ved tildeling av kvoter og som datagrunnlag for forskningsinstitusjoner. Forutsetningen for tildeling av kvoter er imidlertid at man har fått fiskerilisens fra Fiskerikomiteen.

¹¹ Eks. Norsk Ordinært Skipsregister (NOR).

¹² Personlig meddelelse pr. telefon av Brynjulf Risnes, Norsk Utenrikspolitisk Institutt, NUPI.

¹³ www.denholam.freeseve.co.uk/fishingports.html

¹⁴ Merkeregistrering skjer i den enkelte havn i Norge, hos Fiskerikontoret, etter at et rederi har fått ervervstillatelse fra Fiskeridirektoratet i Bergen. Utstedt Merkebreve oversendes så Norsk Ordinært Skipsregister (NOR) som sletter/tinglyser eventuelle panteobligasjoner.

I tillegg til importtillatelse krever registrering i en russisk fiskerihavn at fartøyet er godkjent og registeret i Russian Maritime Register of Shipping (RS)¹⁵. Russian Maritime Register of Shipping vil heretter bli referert til som Russisk register. Registeret er heller ikke et *rettighetsregister*. Sammenliknet med det som er vanlig¹⁶ for norske redere, har registeret en tosidig funksjon. På den ene siden har registeret ansvaret for å verifisere/godkjenne at sikkerheten om bord på fartøy tilfredstiller nasjonale krav, på lik linje med Skipskontrollen underlagt Sjøfartsdirektoratet i Norge¹⁷. Norske fartøy på 50 tonnasjeenheter/register tonn brutto og derover skal være underkastet kontroll etter lov om Statskontroll med Skibes Sjødygtighed m.v. av 9.juni 1903 nr. 7, jfr. §1 (Sjødygtighedsloven). Kontrollen som Skipskontrollen gjennomfører i Norge omfatter ethvert forhold som betinger eller kan innvirke på skipets sjødyktighet. Skipskontrollen i Norge utsteder fartssertifikat hvert fjerde år etter godkjent besiktigelse av fartøy. Når norske eller andre ikke-russisk registrerte fartøy selges til Russland, for eksempel som ordinært salg eller gjennom bareboat charter, er det denne ”delen” av Russisk register som besiktiger fartøyet og kommer med eventuelle *nasjonale* pålegg. Det stilles krav fra Russisk register med bakgrunn i nasjonale sikkerhetsbestemmelser om at eventuelle pålegg utbedres før fartøyet får seile under russisk flagg. Disse pålegg vil bli karakterisert som transaksjonsspesifikke investeringer da de innebærer irreversible investeringer (sunk costs) som har liten eller ingen verdi dersom kontrakten brytes. Dette fordi disse investeringene har liten eller ingen verdi i vesten. Dersom avtalen mellom partene termineres før tiden vil hele eller deler av investeringene være tapt, om man ikke finner en ny aktør å samhandle med i Russland. Sistnevnte har vist seg å være svært vanskelig, noe fartøyene som tidligere har vært på slike avtaler og som i dag ligger i opplag i norske havner, vitner om.

Russisk register fungerer også som et klassifikasjons- og sertifiseringsregister på linje med Det Norske Veritas (DNV). DNV er imidlertid en uavhengig selveid stiftelse, mens Russisk register er et offentlig register, det vil si opprettet av den russiske stat (i året 1913). Registrene har imidlertid felles formål om å arbeide for sikring av liv, verdier og miljø¹⁸. Russisk register påpeker at registerets målsetting er å sikre liv til sjøs, sikre navigasjon, sikre transport av varer og tjenester, samt fremme beskyttelse av miljøet. Begge registrene forsikrer at fartøy som er klasset i deres register skal ha høy standard for sikker navigasjon i forhold til de standarder etablert av verdens maritime samfunn. Både Russisk register og DNV tilbyr klassetjenester til fartøy. Begge registrene kan levere klassetjenester til russiske, nordiske og internasjonale redere, samt at begge registrene er medlem av det London-baserte International Association of Classification Societies (IACS). Dette betyr at klassifiseringen i begge registrene er internasjonalt godkjent og det skal derfor ikke stilles krav til at et utenlandsk fartøy skifter klassifiseringsregister om det selges for eksempel fra Norge til Russland. Klassifiseringsregister som Russisk register, DNV og Lloyd¹⁹ stiller derfor likt. Dette underbygger også målsettingen med å ha et fartøy registrert i et klasseregister. Målsettingen er at fartøy som er registrert i et register som er medlem av IACS skal representere en internasjonal standard med hensyn til tekniske spesifikasjoner, sikkerhet og miljø.

¹⁵ For Murmansk distrikt: Murmansk Inspectorate District Office, ved Manger Valerie I. Kalinin.

¹⁶ Med ”vanlig” menes at norske redere må få godkjent fartøyet hos Skipskontrollen for å seile under norsk flagg. I tillegg klasser fartøyene i et uavhengig klassifiseringsregister (DNV eller Lloyd’s). Sistnevnte er frivillig.

¹⁷ jrf. lov om Statskontroll med Skibes Sjødygtighed m.v. av 9.juni 1903 nr.7.

¹⁸ Se www.dnv.no og www.rs.head.spb.ru (Engelsk versjon)

¹⁹ Se www.lr.org

4.5 Tvisteløsning og domstolsystemet i Russland

I følge Risnes og Skyner (2001) er domstolsystemet utelukkende et føderalt ansvar. Dette betyr at det ikke finnes egne domstoler med ansvar for regionale rettsspørsmål. Videre innebærer dette at domstolene organiseres og finansieres over det føderale budsjett. Det føderale domstolsapparatet er delt inn i tre deler avhengig av sak. De alminnelige domstolene med høyesterett på toppen er domstoler med generell kompetanse. Disse behandler alle saker såfremt de ikke er kommet inn under de to spesialiserte domstolene, konstitusjonsdomstolen og arbitrasjedomstolen. Konstitusjonsdomstolen tar for seg konstitusjonelle spørsmål som blant annet innebærer tolkning av konstitusjonen. Arbitrasjedomstolene skal, som følge av konstitusjonen, dømme i saker som gjelder økonomiske spørsmål. Dette tyder på at alle saker som gjelder krav om penger eller andre ytelser som springer ut fra forretningsforhold skal gå for arbitrasjedomstolen. I tillegg har arbitrasjedomstolene ansvar for konkursbehandling. Ser man derfor på de spørsmål som arbitrasjedomstolen skal dekke er det åpenlyst at for en utenlandsk investor eller aktør som skal samhandle med russiske aktører, vil eventuelle konflikter høre inn under denne domstolen.

I følge Risnes og Skyner (2001) er det imidlertid flere grunner til å forsøke å unngå konfliktløsning gjennom russisk arbitrasjedomstol. For det første er domstolsbehandling en dyr affære, og kan i tillegg bli svært forsinket ettersom russiske domstoler sliter med dårlig økonomi og dermed sen saksgang. For det andre er det selvsagt en risiko for at man taper saken, noe som ofte er en høyere risiko i fremmede land med ukjent rettssystem. Dette gjelder spesielt i Russland, fordi det russiske rettssystemet inneholder en rekke motsigelser, uoverensstemmelser og uklarheter, samt at rettssystemet er i en utviklingsfase som gjør det vanskelig å finne ut hva som ville være den riktige løsningen. I tillegg ser domstolene ikke ut til å arbeide absolutt uavhengig, slik kravet er i dag, men at dommere fortsatt utsettes for påvirkning utenfra på lik linje som under Sovjetepoken. Dette kan tyde på at domstolene er preget av politiske ”signaler” og korrupsjon. Et siste punkt som taler mot tvisteløsning i russiske domstoler er at eventuell dom om krav kan være vanskelig å inndrive som følge av manglende registreringsordninger for panterettslige krav.

Problemene og usikkerheten i russiske domstoler er trolig årsaken til at de fleste²⁰ avtaler om barebaot charter mellom en vestlig og en russisk aktør, inneholder en klausul om at eventuelle tvister mellom partene skal gå for en utenlandsk domstol, det vil si en som ikke er russisk. Etter å ha foretatt intervju med norske aktører tyder mye på at partene har vurdert problemer med russisk domstol så store at tvisteløsning ved russisk domstol har vært uaktuelt. Man har oftest valgt en uavhengig domstol, eksempelvis engelsk eller dansk. Flere har imidlertid kontraktstestet at en eventuell tvist skal gå for norske domstoler. Disse peker på at det i all hovedsak er finansieringsinstansen, det vil si den norske banken som har finansiert fartøyene, som har lagt inn krav om bruk av norsk domstol.

4.6 Skatte- og avgiftssystemet

Det russiske skattesystemet har utover 1990-tallet vært svært uforutsigbart og innfløkt. Dette har skapt betydelig økonomisk usikkerhet, spesielt for utenlandske investorer og aktører som ønsker å samhandle med russiske aktører. Det har imidlertid vært fremarbeidet en ny skattelovbok (Nalogovoj Kodeks) som skal være i overensstemmelse med internasjonalt

²⁰ Alle som ble intervjuet i forbindelse med dette arbeidet hadde valgt å ikke bruke en russisk domstol ved tvist i kontrakten.

anerkjente skatteregler, og denne skal regulere store deler av det russiske skattesystemet. Denne trådte i kraft i to omganger, 01/1999 og 01/2001. Resultatet av den nye skatteloven ser ut til å være at dobbelbeskatning unngås, samt at det blir lettere å forholde seg til gjeldende skatteregler. Det er imidlertid viktig å påpeke at det allerede i 1980 ble utarbeidet en bilateral skatteavtale mellom daværende Sovjetunionen og Norge, og at avtalen trådte i kraft 28. mars 1981 (dette ifølge Finansdepartementet). Avtalen skal hindre dobbelbeskatning, men fastslår også regler om at et selskap bare skal skattlegges i det andre land dersom inntektene stammer fra representasjon i dette landet. Skatteplikten i Russland ligger på følgende tre ulike nivå: føderalt, regionalt og lokalt, avhengig av grunnlaget for skatteplikten. Hovedforskjellen ligger i at kapitalskatt, merverdiavgift og tollavgifter skal betales til det føderale nivået, mens eiendomsskatt og skatt på fast eiendom betales til det regionale nivået.

For kapitalgoder som er kjøpt i utlandet skal det betales en tollavgift på 20 %. Dette fungerer som importtoll. I tillegg skal det betales 5 % investeringsavgift. Totalt sett er denne skattebelastningen på 25 % av investeringsverdien (Nilssen og Hønneland, 1998). Dette er imidlertid en latent skatt som ikke trår i kraft før kapitalgodet importeres til Russland, det vil si kommer innenfor den russiske territorialgrensen (12 mila). Konsekvensen for fiskefartøyene er at de russiske aktøren har en latent skatt på 25 % på fartøyet, noe som vil være en drivkraft for å unngå å bringe fartøyet inn til russisk havn, og dermed for levering av fisk i Russland. Mye tyder imidlertid på at det er mulig å få innvilget dispensasjon fra kravet om innbetaling av importtoll.

4.7 Valutareguleringer

Valutaloven i Russland reguleres av lov av 9. juni 1992 ”om valutareguleringer og valutakontroll”. Lovens formål er å begrense bruken av fremmed valuta i Russland, hindre kapitalflukt, samt sikre stabil valuta. Loven stadfester at alle valutatransaksjoner som ikke er tillatt i form av kjøp, salg, innførsel og utførsel av valuta, er forbudt. Loven gir store fullmakter til den russiske sentralbanken om å fastsette regler. Loven setter begrensninger for innføring og utføring av valuta, og deler valutatransaksjoner inn i to hovedkategorier: løpende valutatransaksjoner og valutaoperasjoner knyttet til kapitalbevegelser. Sistnevnte krever lisens fra Sentralbanken. Dette betyr at betaling av charterleie fra russisk kjøper av fiskefartøy til den norske eier, krever lisenssøknad fra russiske aktørene, fordi det omfatter løpende betaling for en investering. Risnes og Skyner (2001) bemerker at det kan være tidkrevende å oppnå valutalisens. Lokale banker som skal foreta transaksjoner i valuta må ha spesiell lisens fra Sentralbanken som pålegger banken å kontrollere at valutatransaksjoner skjer i tråd med gjeldene regler.

Aktørene som ble intervjuet i undersøkelsen i forbindelse med denne oppgaven hevdet at Sentralbanken eksplisitt fastslår hva som er lov å trekke fra brutto fangst ved levering i Norge for russiske fartøy. Det er vanlig at det russiske selskapet oppretter en managementavtale for drift av det innleide fartøyet med et managementselskap i Norge, som ofte eies og drives av utleier (selger). Managementselskapet er da ansvarlig for driften av fartøyet og fører derfor driftsregnskap. Driftsresultatet skal da, ifølge aktørene som ble intervjuet, overføres til det russiske rederiet som leier fartøyet uten fradrag av eventuelle finanskostnader (charter leie). Etter Sentralbankens bestemmelser skal altså ikke charterleien trekkes fra brutto fangst, det vil si føres som driftskostnad, før driftsresultatet overføres til rederiet i Russland som leier båten fra utleier (selger). Driftsresultatet må derfor først overføres til Russland før den russiske

aktøren som leier båten kan overføre charterleien tilbake til den norske eieren gjennom lisens fra Sentralbanken.

4.8 Kvotesystemet i Russland

Frem til utstedelsen av Dekret nr. 1010, 27. desember 2000, hvor det ble åpnet for auksjon av fiskekvoter, har allokeringen av fiskeressurser i Russland offisielt vært fri. Kvotetildelingen har vært regulert av *”Forordning om fordeling blant brukere av fangstkvoter på marine bioressurser”*, som ble utarbeidet i henhold til gjeldende lovgivning og på oppdrag fra Den russiske føderasjonens regjering 01.02.1996. I tillegg reguleres kvotetildelingen gjennom Den russiske føderasjonens føderale lov *”Om Den russiske føderasjonens eksklusive økonomiske sone”* vedtatt av Statsdumaen 18.11.1998, andre kapittel *”Rasjonell bruk og forvaltning av bioressursene”*.

Loven fastslår at fangstkvoter på marine bioressurser kan gis borgere og juridiske personer av den russiske føderasjonen og/eller utenlandske borgere, utenlandske stater, og kompetente organisasjoner, jfr §9. Den fastslår også at lisens for fangst av marine bioressurser skal utstedes av et bemyndiget organ for fiskeri (Fiskerikomiteen) som har ansvar for bevaring, kontroll og regulering av marine bioressurser (§10). Lisens skal, avhengig av aktivitet, inneholde opplysninger om bruker, fangstfelt, fiskefartøy og/eller fiskeriområde. Informasjon om teknisk sambandsutstyr på fartøy som sikrer automatisk informasjonsoverføring om hvor fartøyet befinner seg, skal dokumenteres. I tillegg skal den blant annet inneholde fangstvolum av kvotebelagte ressurser spesifisert på art, tillatt fangstredskap, fangstmåter og krav til bevaring av miljø. Det tas i betraktning i hvilken grad brukere har betalt sine skattemessige- og øvrige betalingsforpliktelser til Den russiske føderasjon, samt at fartøyet overholder krav som stilles til sikkerhet og sikring av menneskeliv. Fartøyet må være godkjent av russisk register før lisens utstedes fra Fiskerikomiteen. Lisenser for fangst av bioressurser er gyldig for et kalenderår og lisensen skal oppbevares om bord på fartøyet. Den kan ikke overdras til tredjepart. Alle fartøy som selges til russiske aktører må i leieperioden ha fiskerilisens fra Fiskerikomiteen. Lisensen må fornyes hvert år, noe som kan skape usikkerhet både for eier og for kjøper, fordi endringer i politiske holdninger kan føre til at disse fartøyene ikke får lisens.

Til tross for at loven fastholder at juridiske borgere i Russland må eie fartøy og fangstredskaper for å få tildelt lisens og dermed tilgang på fiskekvoter, fastholder loven prinsippet om *rasjonell* utnyttelse av fiskeressursene. Mye tyder på at det er dette prinsippet om rasjonell utnyttelse av fiskeressursene som har gjort det mulig for russiske aktører å få lisens fra Fiskerikomiteen til fiske på fiskefartøy som er innleid på bareboat charter avtaler, til tross for at de ikke eier fartøy og redskap (det vil si salgsmelding eller *”bill of sale”* utstedes ikke før bareboat charter avtalen er utløpt og eiendomsretten overføres fra utleier til leietaker).

De fleste respondentene som deltok i min undersøkelse hevdet at fartøyet som i leieperioden skulle basere driften på en kombinasjon av såkalte *”frikvoter”* og kjøp av kvoter til kontraktfestede priser fra ulike institusjoner, spesielt forskningsinstitusjonen Pinro. Institusjoner som Pinro har gjennom 1990-tallet fått tildelt kvote for å finansiere driften, men disse kvotene har vært svært omdiskutert i media både i Russland og Norge. Etter at kvotesystemet ble lagt om til auksjon får fiskefartøyene en liten andel *”frikvoter”*, men må basere det meste av driften på kvoter kjøpt på auksjon.

I et Dekret (nr. 1010) åpnet statsminister Mikhail Kasianov for at Russland fra og med år 2001 kunne innføre salg av fiskekvoter på auksjonsbasis. Det politiske motiv for å innføre auksjonskvoter er å sikre inntekter til den russiske stat fra fiskerinæringen i Russland. Næringen bidrar åpenbart i liten grad med skatter og avgifter i og med at størsteparten av fangsten leveres i utlandet, målt i verdi. NRK har meldt at russiske myndigheter i 2001 har tjent 1,5 milliarder NOK på salg av fiskekvoter etter at om lag en tredel av alle russiske fiskekvoter er blitt solgt på auksjon²¹.

Med innføring av auksjon settes det større krav til allokeringen av såkalte frie kvoter, i form av økte landinger i Russland. Det eksisterer imidlertid stor usikkerhet rundt størrelsen på kvoter som fra år til år skal auksjoneres bort til russiske aktører, frie kvoter, forskningskvoter og auksjonskvoter tilgjengelig for utenlandske aktører.

Tidligere var det Den statlige fiskerikomiteen (Fiskerikomiteen) som hadde det overordnede ansvaret for salg og omsetning av russiske fiskekvoter, men fra og med utstedelsen av Dekret nr. 1010 skal Finansministeriet og Ministeriet for økonomisk utvikling og handel overta dette ansvar. Fiskerikomiteens oppgave blir ifølge Dekret nr. 1010 blant annet å legge frem fangstkvoter for kommende år for Den russiske føderasjonens Regjering. Dessuten skal Fiskerikomiteen komme med forslag om kommersielle kvoter som gis de av Den russiske føderasjonens subjekter som gjennomfører leveranser av fiskeråstoff eller realisering av produktene på territoriet til Den russiske føderasjonen. Fiskerikomiteen skal også på grunnlag av vedtatte fangstkvoter fastsette begrensninger på utstedelse av lisenser for fangst av marine biologiske ressurser.

Kritikken mot auksjonssystemet har imidlertid vært stor i Russland. På den ene siden fører dette til større innfallsport for utenlandske selskaper, fordi utenlandske aktører er de eneste som har økonomi til å kjøpe kvoter på auksjon. På den annen side mener mange at auksjonssystemet vil forsterke landingene av fisk i utlandet, noe som vil slå ytterligere hardt ut mot landindustrien i Russland. Den 22.03.2001 ble det avholdt auksjon for fiskekvoter i Murmansk. Det var kun russiske selskap som fikk delta, men mange av de som fikk kvoter er trolig selskaper som er koblet mot vestlige aktører gjennom bareboat-avtaler. Vestlige banker står derfor bak mye av finansieringen av kvotekjøpene²². Foruten at det ligger begrensninger på utlendingers deltagelse på auksjon, og at det ikke er begrensninger på auksjonskvantum, legger regjeringen også opp til å stramme inn på allokeringen av såkalte frie kvoter.

²¹ www.intrafish.no 03.09.2001 "Russerene tjener på kvotesalg"

²² www.intrafish.no 23.03.2001 "Russiske selskap tar alt".

5 HVA ER BAREBOAT CHARTER

5.1 Innledning

Innledningsvis ble det nevnt at et viktig mål med dette arbeidet var å danne et kunnskapsgrunnlag for hva bareboat charter er og hvordan man kan vurdere bareboat charter som et salg. Formålet med kapittelet er derfor å gi en definisjonsmessig gjennomgang av begrepet bareboat charter.

Det vil først bli gitt en teknisk beskrivelse av hva begrepet bareboat charter innebærer, og bareboat charter ved "leie-kjøp". Standardavtalen som er utviklet for bareboat charter vil deretter bli belyst. Videre vil jeg vurdere finansiell og operasjonell leasing i relasjon til bareboat charter. Jeg vil også se på ulike motiv for bruk av leasing. Til slutt vil jeg fokusere på hvordan bareboat charter legger til rette for at eiendomsretten til eierne og andre heftelser kan sikres gjennom mulige registreringsprosedyrer.

5.2 Definisjon av bareboat charter

Det siste tiår har begrepet bareboat charter fått stor oppmerksomhet i norsk fiskeripresse. Begrepet har vært benyttet som en generell betegnelse på at norske og andre vestlige fiskefartøy leies ut til russiske fiskeriforetak for fiske på russiske tildelte kvoter. Til sammen var det ved utgangen av år 2000 rundt 50 fiskefartøy på bareboat charter mellom vestlige og russiske aktører, hvorav 40 av disse er bygd i vesten. Antallet er således mer enn tredoblet i løpet av tre år.

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 Sinjelniks hevdet blant annet til Fiskeribladet 29.10.99 at innleie av utenlandske fartøy 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 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 det risiko og kostnader eieren ikke vil bli avløst fra som følge av avtalen” (Kimball, 1989, C.M.I).

Begrepet bareboat charter er ikke 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. Spesielt innen handelsflåten (Shipping) er dette en vanlig avtaleform for leie av driftsmidler.

Transaksjoner av realkapital²³ mellom to økonomiske aktører foregår vanligvis 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. Innledningsvis ble det vist at en slik form for finansiering nesten er umulig når det gjelder salg av fiskefartøy fra vesten til aktører innen russisk fiskerinæring. Dette fordi disse aktørene ikke har 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 aktivet²⁴ 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 party²⁵. Ved leasing er det vanlig at eieren tilbyr båten ”bare” det vil si ”naken” eller ”fri” for mannskap, derav terminologien ”bareboat” charter. Juridisk sett har leietaker en rett til å bruke fartøyet, men eiendomsretten beholder eieren²⁶ (Davis, 2000). Selv om de

²³ her: fartøyet.

²⁴ her: fartøyet.

²⁵ De to frasene ”bareboat” charter og ”demise” charter brukes vanligvis om hverandre (Davis, 2000).

²⁶ Her: Utleier.

nøyaktige betingelsene i en bareboat charter vil variere avhengig av en rekke faktorer, som for eksempel 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 fundamental for alle bareboat charter. 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).

Eierens hovedinteresse vil være å motta charterleie og retten til å inspisere at fartøyet er tilstrekkelig vedlikeholdt. For å beskytte sin posisjon i forhold til fartøyet er det vanlig at eieren reserverer retten til å terminere (avslutte) avtalen ved manglende betaling av charter leie, manglende vedlikehold, samt manglende eller utilstrekkelig forsikring. Men selv om eieren har svært begrenset ansvar i forhold til båten når den er utleid, vil det være viktig for eieren å identifisere potensielle erstatningsansvar som kan inntreffe ovenfor tredjepart som et resultat av leietakers handlinger i leieperioden (Davis 2000).

Som et resultat av ansvarsfordelingen mellom partene i avtalen blir eierens ansvar ovenfor tredjepart betraktelig begrenset og leietakeren blir derfor ofte referert til som "owner pro tempore" eller "owner pro hoc vice" det vil si midlertidig eier (Falkanger *et al.*, 1998).

5.3 Bareboat charter ved "leie-kjøp" avtaler

Ofte inneholder en avtale om bareboat charter mellom to aktører en kjøpsopsjon for leietakeren, som innebærer at vedkommende kan kjøpe fartøyet på slutten av leieperioden eller i løpet av leieperioden (Falkanger *et al.*, 1998). I slike "leie-kjøp"²⁷ avtaler pekes det i litteraturen på at betalinger som gjøres for bruk av fartøyet ofte motregnes en eventuell kjøpesum (for eksempel en bareboat charter avtale hvor leietaker ved leieperiodens utgang har en kjøpsopsjon og leiebetalinger motregnes kjøpesummen). I andre tilfeller kan eiendomsretten bli overført ved leieperiodens slutt, fordi leien har vært stipulert så høy at tilleggsbetaling ikke er nødvendig når leieperioden er over. Davis (2000) karakteriserer dette som finansiell leasing og mener at utleiers rolle i en slik sammenheng er å bidra med finansiering. Han hevder at eierens kredittrisiko sikres av eiendomsretten i fartøyet, retten til å terminere avtalen når leie ikke betales i tide, og ved hjelp av andre vanlige verdipapirer og/eller garantier. Norske selskap som eier fartøy som skal leies ut gjennom bareboat charter, har ulik praksis i forhold til utforming av en eventuell avtale om leietakers overtakelse av fartøyet ved avtaleperiodens slutt. Årsaken til ulik praksis ligger i måten norske regnskapsregler behandler avtalevilkårene. Dette på bakgrunn av hvorvidt avtalen kan ses på som finansiell eller operasjonell leasing.

For å øke presisjonsnivået av begrepsbruken er det viktig å skille mellom leasing av fartøy uten en innbakt kjøpsrettighet og leasing av fartøy som inkluderer denne rettigheten, såkalt "leie-kjøp". Begrepsmessig skilles det mellom bareboat charter (BBC) og bareboat charter hire purchase (BBCHP). Bareboat charter hire purchase (BBCHP) er en type leasing hvor det i leiekontrakten settes som vilkår/betingelse at leietakeren erverver aktivet ved kontraktens utløp, enten automatisk eller ved å betale en symbolsk pris. I praksis oppretter partene oftest en 100 % nedbetalingsplan i leieperioden. Dette blir internasjonalt karakterisert som finansiell

²⁷ Engelsk: "hire purchase".

leasing²⁸. Bareboat charter (BBC) er derimot en kontrakt uten kjøpsopsjon hvor leietakeren leier fartøyet for en avtalt periode, og som ved avtaleperiodens utløp ikke har noen rettigheter i fartøyet. Bareboat charter (BBC) karakteriseres derfor generelt som operasjonell leasing²⁹, og kontrakten utelukker da følgende forhold:

- overførsel av eiendomsrett ved leiekontraktens utløp fra utleier til leietaker.
- en opsjon for leietaker på å kjøpe den/det leasede eiendommen/aktivet for mindre enn 10 % av kostnaden.
- leiebetingelsene overstiger den økonomiske levetiden til aktivet.

(Asiamoney; ABN AMRO Bank, 1997)

Denne adskillelsen av finansiell og operasjonell leasing stemmer overens med det som er allmenn oppfatning innen leasing teori. Det finnes to typer leasing, hvor en ekte lease (a true lease) eller såkalt operasjonell leasing innebærer at utleier beholder eiendomsretten, og betalinger som leietakeren gjør i leieperioden ikke gir noen form for egenkapitalrettigheter. Finansiell leasing innebærer derimot at leietaker har egenkapitalrettigheter etter endt leieperiode. Shapiro (1996) hevder at den kontraktsmessige utformingen av finansiell leasing innebærer at det er ekvivalent med lån av penger eller direkte kjøp av aktiva. Dette betyr at utleier låner ut penger til leietaker hvor lånet sikres gjennom pant i aktiva, selv om det er i form av en lease. Leasing og utlån må derfor ses på og sammenlignes som alternative finansieringsteknikker.

Internasjonal utvikling går i retning av at man bør bokføre leasingskontrakter i henhold til avtalens virkelige innhold. Dersom leieavtalen er reell, bør den regnskapsføres på vanlig måte, hvor eier av driftsmidlet (utleier) vil føre aktivet som eiendel i balansen og avskrive det etter vanlige regler. Leietaker fører den betalte leien som driftskostnad. Er derimot avtalens virkelige innhold en form for finansieringsavtale, bør avtalen behandles regnskapsmessig som en låneavtale. Anbefalingen fra International Accounting Standards Committee (IAS nr. 17) har denne form. I USA har Anbefaling nr. 13 fra Financial Accounting Board (FasB) tatt samme standpunkt. Under en slik vurdering vil leietaker balanseføre kjøpesummen og avskrive den på vanlig måte. Motposten behandles som gjeld. Utleier bokfører derimot avtalen som (ut)lån, hvor leasingkostnaden vil bestå av en rentedel og en avdragsdel. Renten føres som inntekt, mens avdragsdelen reduserer lånesummen (Pedersen, 1999). Denne regnskaps- og skattemessig forskjellsbehandling av finansiell leasing i forhold til operasjonell leasing har lagt begrensninger på bruken av bareboat charter hire purchase (BBCHP) for mange aktører på den internasjonale arena (Asiamoney; ABN AMRO Bank; London 1997). Ulik skatte- og regnskapsmessig behandling av finansiell og operasjonell leasing finner man også innen norsk regnskapslovgivning, utdypes nærmere i kapittel 5.5.

Resultatet av denne skattemessige forskjellen er dermed at aktørene ofte benytter seg av en bareboat charter kontrakt som er svært lik bareboat charter hire purchase (BBCHP), men som struktureres slik at den regnskaps- og skattemessig godkjennes som bareboat charter (BBC) og dermed som operasjonell leasing. Variasjonene i skatte- og regnskapsreglene mellom land blir derfor avgjørende for hvordan avtalene blir strukturert. Forskjellen mellom bareboat charter hire purchase (BBCHP) og bareboat charter (BBC) er altså mer av en teknisk karakter/natur, enn i praksis.

²⁸ Nærmere teoretisk definering av finansiell leasing kommer senere i oppgaven, kapittel 5.5.

²⁹ Nærmere teretisk definering av operasjonell leasing kommer senere i oppgaven.

5.4 BIMCO Barecon 89

Generelt innebærer leasingsavtaler på fartøy at det er en avtale mellom to parter hvor eieren av et fartøy leier ut selve fartøyet i en gitt periode mot betaling av et kontraktsfestet vederlag. Vederlaget vil bli betalt regelmessig, oftest per måned, uavhengig av hvordan fartøyet drives. I forbindelse med leasing av fiskefartøy mellom norske og russiske aktører avhenger ofte størrelsen leien av brutto fangst, det vil si at leiekontrakten inneholder klausul om at leien kan eller skal betales som en prosentvis andel av brutto fangst.

Noe av eierens ansvar blir som følge av leiekontrakten overført på leietakeren i perioden. Leietakeren kan da bli ansvarlig for bemanning og utstyring av fartøyet, vedlikehold, samt forsikring. Leietakeren er også ansvarlig for eventuell skade forårsaket på eller av fartøyet, samt andre operative forhold i leieperioden. Disse forhold er i dag regulert gjennom en standard bareboat charterkontrakt, "Barecon 89"³⁰, som blant annet dekker leiebetingelser, vedlikehold og forsikringsbestemmelser/-forpliktelser. Finansielle bestemmelser/-forpliktelser må tilføyes i hvert enkelt tilfelle. Det er denne standardkontrakten norske aktører som skal selge fiskefartøy til russiske aktører baserer selve leasingsforholdet på, blant annet fordi det er en internasjonalt anerkjent kontrakt.

Det har vært gjort forsøk på å oppdatere "Barecon 89" til også å dekke finansielle bestemmelser, men felles bestemmelser har vært vanskelig å etablere. "Barecon 89" inneholder også en valgfri del (Part IV), som skal brukes når leietakeren har en kjøpsopsjon innbakt "leie-kjøp" i avtalen. I paragrafene under denne delen av avtalen refereres eieren som selger og leietakeren refereres som kjøper. Denne delen av avtalen regulerer tidspunktet for overdragelse av eierskap og andre salgsbetingelser. På denne bakgrunn er det man kan vurdere bareboat charter som et salg, noe som reflekteres i avtalene med russiske aktører i dag.

Frem til midten av 1970-tallet eksisterte det ikke noe standarddokument som aktører kunne benytte ved etablering av en bareboat charter avtale. En mengde skjema ble brukt, inkludert noen gamle statlige skjema som ble benyttet under andre verdenskrig for leie av fartøy. I 1974 ble to ulike dokumenter, Barecon A og Barecon B, for bareboat charter utviklet av Baltic and International Maritime Council (BIMCO). Barecon A skulle spesielt benyttes ved utleie av brukte fartøy, mens Barecon B skulle benyttes ved utleie av nybygg. Begge dokumentene fikk betydelig internasjonal anerkjennelse og ble brukt som avtale mellom aktører ved etablering av bareboat charter. I 1989 sammenslo BIMCO de to dokumentene og produserte "Barecon 89". En av de store endringene som "Barecon 89" førte med seg var større beskyttelse til lånegivere³¹ i form konkrete reguleringer vedrørende utflagging av fartøy til såkalte Bareboat Charter Registre (Davis, 2000). Dette tas opp nærmere i kapittel 4.7.

Davis (2000) påpeker imidlertid at det ikke finnes noe krav om bruk av dette standardskjema for å kunne betegne avtalen som bareboat charter, men at avtalen som brukes må være i overensstemmelse med gjeldende juridisk praksis, samt å være oppsatt på en slik måte at den kan kommuniseres til tredjepart³². Det er innholdet av avtalen som bestemmer hvorvidt avtalen er bareboat charter. Det essensielle spørsmålet, når man skal bestemme om en avtale er en bareboat charter, vil være hvorvidt eieren har gitt leietakeren tilstrekkelige rettigheter i

³⁰ Utviklet av BIMCO (Baltic and International Maritime Council), som er en organisasjon hvor ca. 60 % av verdens fartøyseiere er medlem (Galatius, 1994).

³¹ Banker og andre finansieringsinstitusjoner som har gitt finansiering til eierene av fartøy utleid på bareboat charter.

³² At avtalen ved tvist kan forstås og tolkes på en klar måte av dømmende organer.

form av besittelse og kontroll, uten å overføre eiendomsretten, slik at avtalen kan betraktes som en lease av fartøyet.

”Barecon 89” regulerer hovedsakelig følgende forhold: Levering og tid for levering, terminering av avtalen, inspeksjoner, vedlikehold, charterleie, rettighetene til lånegiver, forsikring, utbedringer, skadeerstatning, tvisteløsning og leiekjøp betingelser. I tillegg regulerer den fordeling av risiko og kostnader mellom eier og leietaker.

5.5 Finansiell og operasjonell leasing

Tidligere har vi pekt på at grunntrekkene i bareboat charter innebærer at det er en form for leasingsavtale. I dette avsnittet fremheves forskjellen mellom operasjonell og finansiell leasing i relasjon til bareboat charter.

Med leasing menes en avtale hvor en part mot betaling av vederlag overfører bruksretten av et driftsmiddel til en annen part (leaseren) for en bestemt tidsperiode. Leasing er altså en form for anskaffelse og finansiering av driftsmidler. I praksis ligger de reelle økonomiske forhold ved en leasingsavtale et sted mellom ordinær leie og kjøp på avbetaling. Det finnes imidlertid en rekke varianter av leasing, hvor de reelle økonomiske forhold varierer. Fellestrekket mellom leasing og ordinær leie er at det er bare bruksretten som overføres, mens eiendomsretten ligger hos utleier. Beregningen i terminleien og den juridiske oppbyggingen av avtalen er derimot forskjellig. Leasingsavtaler er også forskjellig fra kjøp på avbetaling, hovedsakelig fordi det ved kjøp på avbetaling betales en kontantdel, som unngås ved leasing. Ved avbetaling blir også eiendomsretten til driftsmiddelet overført til kjøperen så snart gjelden på avbetalingskontrakten er innfridd (Tellefsen og Langli, 1999).

Hvorvidt man kaller avtalen for leasing, ordinær leie eller avbetaling har ifølge Tellefsen og Langli (2001) ingen betydning for hvordan avtalen skal regnskapsføres. Alle leieavtaler, inkludert leasingsavtaler skal bedømmes på samme måte og ut i fra deres reelle innhold. De reelle økonomiske forhold som dekkes i en leasingsavtale kan variere fra ordinær, tradisjonell leie til ren finansiering, og det finnes en rekke varianter. Regnskapsmessig opereres det som nevnt med to kategorier av leie eller leasing; operasjonell og finansiell. Operasjonell leasing minner mye om tradisjonell utleie, mens finansiell leasing har vesentlige fellestrekk med lånefinansiering. Skillet mellom disse to er flytende, men hvis leietaker har en fordelaktig kjøpsrett³³ ved leasingsperiodens utløp eller skal overta eiendomsretten ved utløpet av leasingsperioden, så er avtalen en form for finansiell leasing. Likeså hvis leasingsavtalen dekker det vesentligste av eiendelens antatte økonomiske levetid, eller at nåverdien av terminleien som skal betales over leieperioden tilsvarer i hovedsak markedsverdien av eiendelen når leieavtalen inngås. I tillegg skal den vurderes som finansiell leasing dersom eiendelen er av en så spesiell karakter at den ikke kan brukes av andre enn leietakeren, med mindre det gjøres vesentlige modifikasjoner (Tellefsen og Langli, 2001). Ut fra dette skulle man intuitivt tro at bareboat charter er en form for finansiell leasing, siden leietaker ofte har en opsjon på å overta eller kjøpe fartøyet ved leieperiodens utløp. I Norge anbefaler GRS nr. 17 om leasingsavtaler at man følger internasjonale anbefalinger for den regnskapsmessige behandlingen av leasingsavtaler. Anbefalingen er imidlertid kontroversiell, og ikke akseptert av alle. Særlig har finansieringsselskapene protestert, fordi deres skattemessige avskrivninger flyttes fra utleier til leietaker (Pedersen, 1999). Tellefsen og Langli (2001) hevder imidlertid at i henhold til norske regnskapsregler skal finansiell leasing behandles som om det reelt sett

³³ Skal overta eiendomsretten til en pris vesentlig lavere enn antatt markedspris.

foreligger et kjøp finansiert ved leasing. Den regnskapsmessige behandlingen er at utleier kun har lov til å føre opp leasingsavtalen som en langsiktig fordring på leietakeren, fordi rettigheten til bruk av driftsmidlet skal aktiveres og avskrives hos leietaker. Det er leasingavtalens nåverdi som skal aktiveres³⁴ og motposten er den langsiktige betalingsforpliktelsen ovenfor utleier. Regnskapsmessig er det derfor leietaker som står oppført som eier av anleggsmiddelet, fordi det reflekterer de reelle økonomiske forhold og avskrivninger etter aksjelovens generelle bestemmelser skal følgelig på leietakers hånd. Det er imidlertid fremdeles utleier som juridisk eier anleggsmiddelet, med tilhørende realsikkerhet (pant) i det leasede driftsmiddelet, jfr. al. § 11-6, 2. ledd, 4 pkt. og 4.1 pkt. kommer derfor til anvendelse (Tøllefsen og Langli, 2001). Hvordan avskrivningen og den regnskapsmessige oppstillingen skal foregå i henhold til norsk regnskapsstandard vil jeg ikke komme nærmere inn på i denne oppgaven.

Ser man imidlertid dette i lys av bareboat charter er det tydelig at når utleier er norsk og eier driftsmiddelet i et norskregistrert selskap vil det være fordelmessig for eieren at opsjonen leietaker³⁵ har, ikke er en så fordelmessig kjøpsrett at avtalen regnskapsmessig kan vurderes som finansiell leasing, fordi den norske utleier da mister skattefordelen som avskrivning av driftsmiddelet gir. Dette kan man se reflektert i regnskap til norske selskap som eier fartøy som er leid ut på bareboat charter³⁶. Det blir her hevdet at avtalen ikke kan ses på å være så fordelmessig for leietakeren at avtalen er finansiell leasing. Driftsmiddelet³⁷ blir derfor avskrevet i utleiers regnskap. Tøllefsen og Langli (2001) fastslår i denne sammenheng at den klassifiseringen av avtaler som finansielle eller operasjonelle er problematisk og at det finnes en rekke tilfeller der skjønn må tas i bruk for å avgjøre avtalens reelle innhold. I andre tilfeller ser man at de norske eierne oppretter selskap i andre land, hvor fartøyet er registrert, og følger dermed ikke norske regnskapsregler. Det finnes her flere tilfeller hvor avtalen fastslår at driftsmiddelet kan gå vederlagsfritt fra utleier til leietaker. I henhold til norske regnskapsregler vil en slik avtale bli vurdert som finansiell leasing.

5.6 Motiver for leasing

Leasing er etter hvert blitt en svært vanlig måte for russiske selskaper i alle næringer å finansiere kjøp av produksjonsutstyr. Risnes og Skyner (2001) peker på at den vanligste formen for å sikre seg varig disposisjonsrett over jordgrunn i Russland i dag er leie (*arenda*), som er regulert gjennom Sivillovbokens (SIV) kapittel 34. Leie av fast eiendom er på denne basis blitt svært utbredt og leietakeren får gjennom avtalen mellom partene rett til å bruke og forføye over eiendommen. Russisk rett skiller mellom leie av fast eiendom (*arenda*) (SIV kap. 34) og leie av løsøre (*prokat*) (SIV kap. 35). Dette vitner om at leie av fast eiendom og løsøre ikke er ukjent for russiske aktører. Leasing, som i denne sammenheng gjennomføres gjennom bareboat charter, er derfor ikke unikt i russisk sammenheng. Bareboat charter avtaler har også fått stort omfang i de russiske rederiene som fisker i Bering- og Okhotskhavet (Bendiksen og Nilssen, 2001).

Keatin (1997) hevder at det eksisterer et enormt potensielt marked på verdensbasis for leasing av de fleste typer fartøy. Verdensbanken har kalkulert at prisen for å fornye dagens flåte er på

³⁴ Fremtidige terminbeløp diskonteres med leasingavtalens internrente.

³⁵ I vårt tilfelle er leietaker en russisk aktør som ikke følger norske regnskapsregler. Aktøren vil derfor ikke dra fordel av å kunne avskrive driftsmidlet.

³⁶ Vanna Konsernets årsregnskap 1999.

³⁷ Her: fartøyet.

ca. 400 milliarder dollar, men så lite som ca. 5 % av fornyelsene vil være basert på en leasingsavtale. Grunnen er at avskrivningssatsene trekker egenkapitalen i retning av andre aktiva som fly, fordi det er mer attraktivt enn for eksempel fartøy. Men selv om det er liten penetreringsrate for leasing av fartøy, er det en økende aktivitet på området på verdensbasis. I henhold til DNB (1997) ble det inngått leasingsavtaler på fartøy for ca. 3 millioner dollar i 1996 i Europa og USA alene. Dette er økning på over 100 % fra året før.

Tidligere hevdet flere at hovedmotivet for leasing var utnyttelse av skattefordeler. På 1970 og 80- tallet var det mange bedrifter som fant at deres kostnader oversteg skattbar inntekt, og som et resultat ble leasing vurdert som et mer kostnadseffektivt alternativ for å få tilgang på kapitalutstyr. På den annen side var det mange bedrifter som kjøpte kapitalutstyr som de leaset ut, for å beskytte sitt overskudd fra skatt. I dag viser det seg at motivene for leasing er differensiert. Enkelte peker på at leasing er en attraktiv kilde for kapital, mens andre peker på at leasing har kontantstrøms fordeler. I tillegg pekes det på at leasing for leietakeren i enkelte tilfeller er en billigere form for finansiering av aktiva enn andre kilder, som for eksempel tradisjonell lånefinansiering.

Bareboat charter er som nevnt tidligere en type leasingsavtale. Tetley (1989) peker på fire ulike motiver for bruk av bareboat charter:

- Leie av fartøy for en lang periode uten mannskap
- Finansiering av kjøp av fartøy
- Finansiering av nybygg
- Finansiering og ombygging av fartøy

Motivet til leietaker vil være besittelsen av og tjenesten til et fartøy vurdert i et langt tidsperspektiv uten å være nødt til å finansiere prisen for å kjøpe fartøyet eller kostnaden med å bygge nybygg. Som et resultat er leietakeren ikke nødt til å garantere for gjeldsforpliktelser i form av lån, noe som ville være tilfellet hvis fartøyet ble finansiert av leietaker som eier. Ved slutten av leieperioden kan leietaker ha en opsjon til å kjøpe fartøyet og deler av charterleien kan bli ansett som en delbetaling av prisen. Motivet for eieren vil hovedsakelig være å gjøre en lønnsom investering ved å leie ut fartøyet, noe som innebærer at eieren ikke må drive fartøyet og dermed får begrenset ansvar.

5.7 Registreringsprosedyrer

I dette kapitlet er det blitt fremhevet at bareboat charter er en form for leasingsavtale som bidrar til at utleier beholder eiendomsretten i leieperioden, og at det vil være avgjørende for sikring av eiendomsretten og andre panteobligasjoner, at rettighetene kan registreres i et enhetlig rettighetsregister. Ved utleie til russiske aktører er registrering av rettigheter et problem fordi mye tyder på at Russland har mangelfull utvikling av denne typen institusjoner. Med bakgrunn i dette avsnittet ses det på hvordan man løser problemet med registrering av rettigheter gjennom såkalt dobbelregistrering, og hvordan dette bidrar til at bareboat charter sikrer eiendomsretten og andre heftelser.

Mye av kritikken mot bareboat charter er at fartøy som inngår i slike avtaler registreres under bekvemmelighetsflagg³⁸. Tidligere var det slik at fartøyseiere registrerte sine fartøy i hjemlandet og drev fartøyene i henhold til hjemlandets lover og reguleringer. Gradvis ble imidlertid driftskostnadene, det vil si kostnader lønn, vedlikehold og skatt, i enkelte av disse landene svært høye. Disse økonomiske forhold presset mange fartøyseiere til å lete etter muligheten for å unngå nasjonal lovgivning. Muligheten som fremsto som attraktiv var å flytte fartøyet til et annet lands register hvor lovgivningen hadde lavere kostnadseffekt. Falkanger *et al.* (1998) hevder at motivene for å registrere et fartøy på bekvemmelighetsflagg kan være mange, men de dominerende motivene er muligheten for å drive fartøyet med lavere utgifter og lavere skatt. Offentlige myndigheter og internasjonale forbund har i denne sammenheng reagert på signaler om at sikkerheten og standarden på slike fartøy er uakseptabel. Inn- og utflagging av fartøy i bekvemmelighetsregister blir også sett på som en alvorlig trussel mot forsvarlig ressursforvaltning, noe som avspeiles i de bestrebelser som er gjort for å få dette under kontroll³⁹. Den siste utviklingen er en konferanse (UN Convention on Conditions for Registration of Ships, 1986) hvor målsettingen var å etablere internasjonale regler som et fartøy må opprettholde for å bli akseptert i et register. Ideen var at det må være en unik sammenheng mellom et fartøy og flaggstaten slik at bekvemmelighetsregistre ikke kunne benyttes. Resultatet var Artikkel 10 nr.1⁴⁰, som hevder følgende prinsipp:

“Før et fartøy registreres i skipsregisteret skal registreringsstaten forsikre seg om at eieren av fartøyet eller en substituerende eier er etablert og/eller har sitt hovedsete innen statens territoriet i henhold til statens lover og regler”

Hensikten med paragrafen er å presse frem en nærmere kobling (genuine link) mellom et fartøy og fartøyets flaggstat. Den andre paragrafen i artikkel 10 moderer i stor grad prinsippet ovenfor og gir alternative krav hvis forholdene i den første paragrafen ikke er tilfredsstillt. Resultatet av konvensjonen kan derfor ses på som et politisk kompromiss mellom de som har et behov for og forsvarer bekvemmelighetsregister (åpne register), og de som følte seg truet. Mange mener derfor at konvensjonen ikke klarte å nå sitt opprinnelige mål om å fase ut disse registrene (Falkanger *et al.*, 1998).

Enkelte bekvemmelighetsregister gir også muligheten for såkalt dobbelregistrering, noe som i prinsippet er godkjent under artikkel 12⁴¹. Med dobbelregistrering menes det at et fartøy registreres i to ulike register, i to land. Det ene registeret er da et rettighetsregister⁴² som tillater dobbelregistrering. I rettighetsregistret registreres forhold (panteobligasjoner) vedrørende fartøyet, som for eksempel eiere, lån og så videre i prioritert rekkefølge. Registret utfører en privatrettslig funksjon og er derfor et rettighetsregister. Det andre registret er ”flagg register”. Dette er et register i hjemlandet til aktørene som leier fartøyet gjennom bareboat charter. Registeret er ikke et rettighetsregister som beskytter privatrettslige forhold ovenfor eiere og eventuelle lånegivere. Registeret har derimot en offentligrettslig funksjon, som å gi tillatelse til å føre landets flagg, lønnsbestemmelser og kontroll⁴³. All informasjon omkring eiere, lånegivere eller andre obligasjoner vil kun være registrert i ”flaggregisteret” av

³⁸ også kalt ”åpent register”, er registrering av fartøy i et land hvor verken skipet eller dets eiere har noen faktisk eller juridisk tilknytning, bortsett fra rettighetsregistreringen (Falkanger *et al.*, 1998,s.52).

³⁹ *Convention on Conduct of Fishing Operations in the North Atlantic av 1. juni 1967* /P. Ørebeck.

⁴⁰ *UN Convention on Conditions for Registration of Ships, 1986.*

⁴⁰ se for eksempel Georges Ripert. *Droit Maritime* bd.1 (Paris 1950) s. 306, som nevner Argentina, Uruguay og Panama som eksempler. Kypros og St. Vincent er andre eksempler.

⁴¹ *UN Convention on Conditions for Registration of Ships, 1986.*

⁴² ”Real Rights Register”

⁴³ I Russland er dette havneregistret; for Murmansk: Murmansk Sea Fishing Port.

informasjonshensyn. Ved dobbelregistrering skal fartøyet ha nasjonaliteten til flaggstaten, og være under flaggstatens suverenitet. På samme måte karakteriserer Davis (2000) dobbelregistrering for bareboat charter fartøy ved å skille mellom ”The Bareboat Charter Registry” og ”The Underlying Registry”. ”The Bareboat Charter Registry” er registeret i landet som fartøyet vil føre flagget til, og hvor leietakeren er registrert som leietaker eller såkalt bareboat charter i leieperioden. ”The Underlying Registry” er registeret i et land hvor eier og panteinteressene er registrert. Falkanger *et al.* 1998 s.54 forklarer dobbel registreringen på følgende måte:

”Et fartøy eid av X (her: norsk aktør) registrert i land A (her: Kypros) er, på basis av bareboat charter med Y (her: russisk aktør) i land B (her: Russland), registrert i B’s bareboat register. Pantelån vil fremdeles være registrert i land A (her: Kypros). Registeret i land A kan da være et såkalt bekvemmelighetsregister som tillater ”postboksselskaper” som lovlig hjemmelsinnehaver for fartøy som fører andre lands flagg⁴⁴”.

Moreno (1996) beskriver bareboat charter registrering som en juridisk ordning hvor nasjonaliteten til leietakeren, som er fartøyets ”owner pro hoc vice”, gis til fartøyet. Dette uttrykkes ved at fartøyet bærer flagget til leietakerens nasjon i leieperioden. Det internasjonale råd for handel (The International Chamber of Commerce) utformet i 1988 en anbefaling for et juridisk og regulerende rammeverk for bareboat charter registrering som fastslo følgende:

1. Bareboat charter registrering betyr registrering av et fartøy i et Bareboat Charter Register i navnet til leietakeren.
2. Bareboat charter register betyr registeret i staten som fartøyet bærer flagget til og hvor leietakeren er registrert som leietaker i leieperioden.
3. Underliggende register betyr registrert i staten hvor eieren av fartøyet, det vil si utleier, er registrert som eier og hvor jurisdiksjon og kontroll over båten vil hjemfalle til når bareboat charter registreringen avsluttes.

Sistnevnte punkt innebærer ikke en begrensning om at det underliggende register må være tilhørende i samme stat som eieren har sin nasjonalitet. For norske aktører er det som nevnt heller ikke mulig å registrere fartøyet i NOR⁴⁵, fordi registret ikke tillater dobbelregistrering.

Artikkel 2 i UN Convention on Registration of Ships 1986 trekker også viktige skillelinjer mellom ”flaggstaten” og ”registreringsstaten”. Stater pålegges ikke til å godkjenne bareboat charter registrering og det fokuseres særlig på at oppmerksomhet bør rettes mot pantebeskyttelse, samtidig som det understrekes at bareboat charter registrering ikke er det samme som rettighetsregister for eierskap eller andre juridiske rettigheter. Sistnevnte rettigheter skal registreres i det underliggende registeret.

Motivet for å benytte seg av en slik dobbelregistrering er blant annet å sikre pantehavers rettigheter i et register som pantehaver godkjenner, samtidig som fartøyet oppnår rettigheter, for eksempel kvoterettigheter eller bemanning, gjennom et tredjelandts register⁴⁶. Når en fartøyseier ønsker å registrere sitt fartøy i et utenlandsk register er han avhengig av at eventuelle lånegivere aksepterer det utenlandske registeret. Dette fordi det er svært viktig for en lånegiver hvilket register panteheftelsen registreres i, både av hensyn til registrets rettslige sikkerhet som igjen avhenger av landets rettssystem, og av hensyn til prioritet i forhold til

⁴⁴ se for eksempel Georges Ripert. Droit Maritime bd.1 (Paris 1950) s. 305-306.

⁴⁵ Norsk Ordinært Skipsregister.

⁴⁶ her: Russland.

andre heftelser. Lånegiveren kan derfor nekte at fartøyet registreres i et register hvor sikkerheten er utilstrekkelig eller uklar. Utilstrekkelig og uklar sikkerhet er trolig årsaken til at vestlige eiere i samarbeid med eventuelle lånegivere har besluttet å dobbeltregistrere fartøy som leies ut på bareboat charter til russiske aktører for fiske på russiske kvoter.

Norskeide fartøy som leies ut til russiske selskap for fiske på russiske kvoter benytter denne form for dobbel registrering. Dette blant annet fordi gjeldende forordninger i Russland som regulerer prinsippene for tildeling av bioressurser (kvoter for fiske) krever at fartøyet er registrert i russiske fiskerihavner, men registreringen gir ingen juridisk beskyttelse av rettigheter og forpliktelser. Fartøyet må derfor samtidig være registrert i et register hvor juridiske rettigheter, som pantelån og beskyttelse mot tredjepart, kan registreres. Det Norske ordinære skipsregistret (NOR) tillater imidlertid ikke dobbelregistrering, og fartøyet må derfor registreres i et såkalt bekvemmelighetsregister⁴⁷ som både tillater dobbelregistrering og som gir tilstrekkelig juridisk beskyttelse av rettigheter. Det norske internasjonale skipsregister (NIS) er heller ikke et alternativ da det ikke tillater registrering av fiskefartøy (Falkanger *et al.*, 1998, s.66).

De fleste fartøy som i dag er utleid på bareboat charter til russiske aktører er registrert i rettighetsregister på Kypros. I kypriotisk lov⁴⁸ er parallell registrering av fartøy definert som *”registrering i kypriotisk register av et fartøy, for en gitt periode og under spesielle rettslige forhold (prerequisite conditions), som også er registrert i et utenlandsk register”*.

⁴⁷ se for eksempel Georges Ripert. *Droit Maritime* bd.1 (Paris 1950) s. 306, som nevner Argentina, Uruguay og Panama som eksempler. Kypros og St. Vincent er andre eksempler.

⁴⁸ The Cyprus Merchant Law, 1986, kapitel om ”parallell registrering av fartøy”.

6 RESULTAT OG DISKUSJON

6.1 Innledning

I dette kapitlet presenteres og diskuteres resultater fra undersøkelsen som er gjennomført for å svare på problemstillingen. Undersøkelsen er gjennomført blant norske eiere av fiskefartøy som er leid ut til russiske aktører gjennom bareboat charter. Kapitlet starter med å gi en presentasjon av utvalget.

6.2 Presentasjon av utvalget

De åtte 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).

Vi ser at alderssammensetningen på de fartøy som respondentene representerer er relativt høy, med en beregnet gjennomsnittsalder på 23,7 år. De fleste fartøy 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.

Tabell 1 Oversikt over de fartøy som er representert i undersøkelsen

Båt nr.	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	Cypros/Russland
5	1981	1067	1999	St.Vincent/Russland
6	1980	-	1999	Cypros/Russland
7	1977	568	2000	St.Vincent/Russland
8	1987	1659	1997	Cypros/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	Cypros/Russland

Fire av respondentene har etter etablering av bareboat charter opplevd store problemer med kontrakten som førte til at kontrakten på intervju tidspunktet 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.

6.2.1 Forretningsmessig motiv

Jeg stilte spørsmål til respondentene om hvilke forretningsmessige motiver som lå bak deres interesse for å etablere bareboat charter med russiske aktører (motiv for salg av fiskebåt til russiske aktører). Intensjonen med spørsmålet var å kartlegge hvorfor det eksisterer en interesse for salg av fiskebåter til Russland, til tross for at aktørene må operere i et tilsynelatende komplekst og risikofylt marked. Samtidig gir spørsmålet en mulighet til å gi et bilde av og differensiere utvalget.

Respondentene hadde felles oppfatning av bareboat charter avtalen som et salg. Salget er basert på at fartøyets salgssum skal betales ned over tid, og at kapital til å betale ned fartøyets salgssum skal genereres gjennom drift av fartøyet.

Alle respondentene 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 alternativene⁴⁹. Respondentene pekte imidlertid på at avkastningen man som eier kan oppnå fra salg gjennom bareboat charter er sammensatt. 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 markeder⁵⁰.

De underordnede forretningsmessige motivene som kom frem gjennom mine 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.

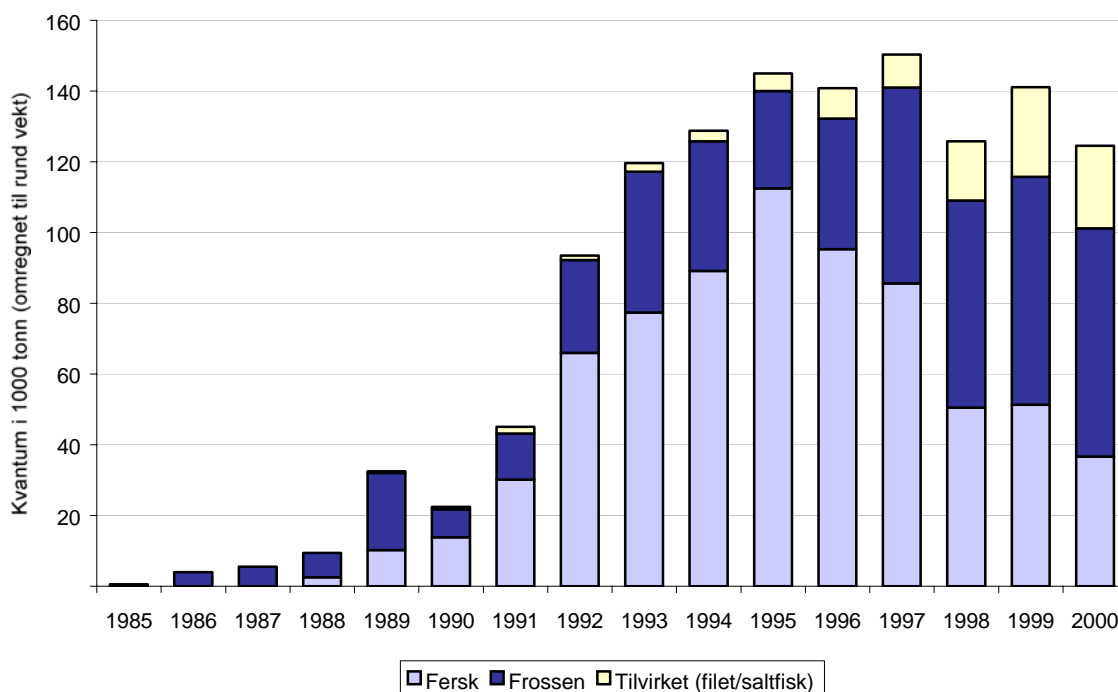
⁴⁹ Sammenliknet med salg til andre norske og internasjonale kjøpere.

⁵⁰ Tradisjonelle markeder vil bli omtalt senere i oppgaven.

6.2.2 Sikre råstofftilgang

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 3 Russiske fartøys leveringer av torsk i Norge (kvantum omregnet til rund vekt. Kilde: Fiskeriforskning/Fiskesalgslagene og statistisk sentralbyrå)⁵¹

Figur 3 viser at rundfrysing om bord i den nordvest-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 % fersk fisk, 41 % frossen fisk og 20 % ombordtilvirket. Økt ombordfrysingsgrad har også preget norske fiskefartøy.

På bakgrunn av dette har forretningsmotivet for enkelte vært å bruke salg av fiskebåter, gjennom bareboat charter, som et *virkemiddel* for å sikre tilgangen på råstoff. Innledningsvis

⁵¹ Dataene er bearbejdet av forsker Bjørn Inge Bendiksen, Fiskeriforskning.

ble det også pekt på som et 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 2000⁵². 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 saltfiskprodusentene 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.

6.2.3 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. Enhetskvoteordningen⁵³
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 enten må kondemneres eller flyttes ut av Norge⁵⁴. 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>”.

⁵² 21.11.2000 ved Rica Ishavshotell, Tromsø. Arr. EFF og Norges Råfisklag.

⁵³ Dagens 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.

⁵⁴ Det vil si fartøyet må meldes ut av merkeregistret (Norsk Ordinært Skipsregister, NOR).

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.

Respondentene utsagn 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, bekreftes av uttalelsene som Skipsmegler Kjell Tvedt i Gran & co. AS har gitt til www.intrafish.no⁵⁵. 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 mine respondenter 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 hånd⁵⁶. Dette kan ha hatt innvirkning på hvor "bundet" norske og andre vestlige aktører føler seg til de bareboat charter kontrakter som er etablert. Dette skal jeg komme tilbake til senere i dette kapitlet.

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 utsagn:

"Å selge båten over en bareboat charter avtale ville medføre at båten i leieperioden ville anløpe vår havn for levering ved 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 det var vårt eget".

Fartøyet som respondenten i dette tilfellet skulle selge ble lagt ut for salg uten kvoterettigheter 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

⁵⁵ 19.07.2001.

⁵⁶ Personlig meddelelse fra Conrad Mikkelsen, Nomos Shipbrokers, Tromsø.

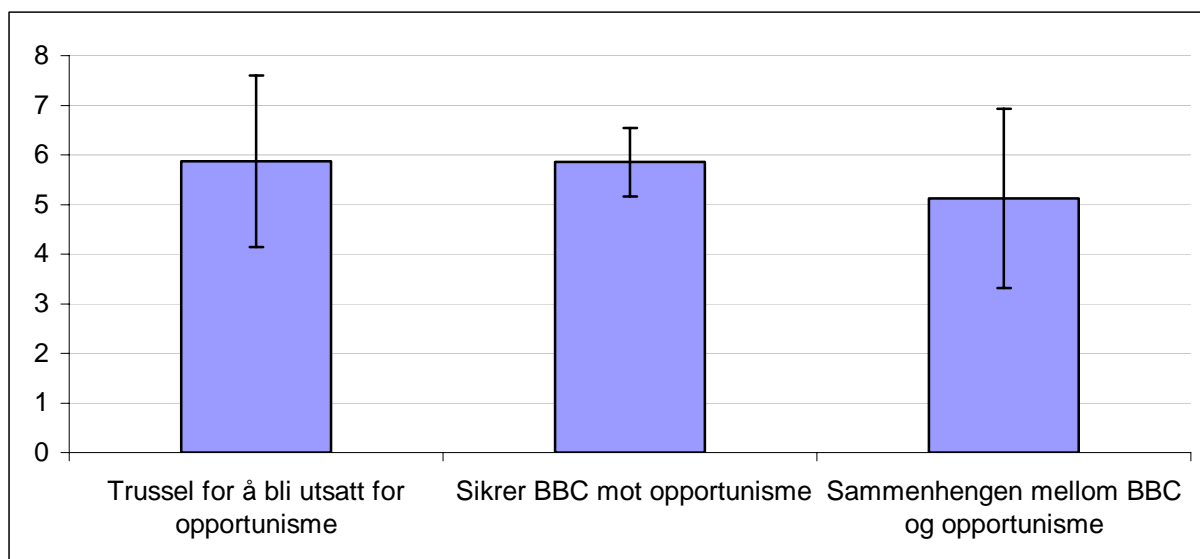
ytterligere. Det var derfor naturlig å selge båten til dette rederiet i Russland gjennom bareboat charter.

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 gjennom 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 har 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 presenteres respondentenes oppfatninger i forhold til drivkreftene bak dette valget. I min analyse fant jeg ingen systematisk variasjon i svarene på basis av respondentenes hovedvirksomhet.

6.3 Opportunistisk adferd

Opportunisme kan på en enkel måte karakteriseres som ”å føre andre bak lyset”. Williamson (1993) karakteriserer opportunisme på en liknende måte. Han hevder at når en av partene i et handelsforhold søker å øke sin egeninteresse gjennom strategisk manipulering og mistolkning av informasjon, kan adferden karakteriseres som opportunisme. Utfallet av ulike former for opportunistisk atferd i et handelsforhold mellom to parter kan både være at atferden hindrer verdiskapning og at den skaper en refordeling av inntekter mellom partene i transaksjonsforholdet (Wathne og Heide, 2000). Jeg har her sett på om respondentene opplever at trusselen for å bli utsatt for opportunisme er spesielt stor i handelsforhold med russiske aktører. Respondentenes opplevelse av opportunisme kan gi indikasjoner på om opportunisme har vært en av *drivkreftene* for at norske eiere har valgt å bruke bareboat charter for å styre transaksjonen mellom partene. Jeg fant det hensiktsmessig å fokusere på respondentenes *oppfatning* av trusselen for å bli utsatt for opportunistisk adferd av handelspartneren, og *forventninger* i forhold til evnen bareboat charter har til å *sikre mot* ulike former for opportunisme. I tillegg vil jeg se på om respondentene mener valget av bareboat charter har noen sammenheng med trusselen for å bli utsatt for opportunistisk adferd.



Figur 4 Eiernes oppfatninger og forventninger til trusselen for opportunistisk adferd i forhold til bareboat charter på en skala fra 1 til 7 (n = 8) (BBC = Bareboat charter). Standardavvikene er fremhevet i hver søyle

I figur 4 ser vi av den første søylen at de fleste respondentene ga uttrykk for at de på beslutningstidspunktet i stor grad opplevde en trussel for å bli utsatt for opportunistisk adferd fra sin russiske handelspartner. Gjennomsnittet i svarene er 5,9. Standardavviket i den første søylen i figur 4 viser at det var ganske stor variasjon i svarene. Variasjonen skyldes at en av respondentene var av den oppfatning at de ikke opplevde noen fare for å bli utsatt for opportunistisk adferd. Respondenten argumenterte for at de hadde etablert et nært tillitsforhold med handelspartneren før de besluttet å samarbeide i forbindelse med salg av et fiskefartøy. I teorien defineres tillit som forventninger om at handelspartneren ikke vil utøve opportunistisk adferd, til tross for at handelspartneren kan oppnå en kortsiktig vinning (Chiles *et. al*, 1996).

Det var flere grunner til at de fleste respondentene opplevde en trussel for å bli utsatt for opportunistisk adferd. 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 på, som skaper usikkerhet ved handel. Dette tyder på at respondenten 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 stort 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 opportunistisk adferd preger mennesker når de lyger, jukser, misleder, skjuler og fordreier informasjon for å skape gunstigere 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 opportunistisme, som innebærer at en av partene tilsiktet tilbakeholder informasjon for å øke sin egeninteresse. Respondentens utsagn stemmer med teori omkring opportunistisme. Teorien peker 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 opportunistisme hvor den russiske kjøper tilsiktet førte eier bak lyset. Wathne og Heide (2000) karakteriserer aktiv opportunistisme 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 opportunistisme og aktiv opportunistisme som kan føre til at eier ikke oppnår forventet avkastning.

6.3.1 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 4 at respondentene ga et svært entydige svar. Svarene er svært entydige, 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. 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 at 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 respondentene opplevde for å kontrollere handelspartneren. 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.

6.3.2 Erfaringer fra bareboat charter

Alle respondentene 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 havforskningsinstituttet 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 oppportunisme 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 oppportunisme 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 oppportunisme. Atferden som respondentene her har karakterisert kan ifølge teorien karakteriseres som aktiv oppportunisme, hvor en av partene foretar handling som eksplisitt eller implisitt ikke er tillatt i handelsforholdet (Wathne og Heide, 2000). Aktiv oppportunisme 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 kan utnyttes både ved at kvotene som kjøpes og 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 oppportunisme, 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 dekkes av driftsresultatet. Er utgiftene store kan det bli problemer med å få charterhyren betalt”.

Tidligere pekte vi på at russiske valutaregler hindrer 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 oppportunisme, 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 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 opportuniste 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 målsetting 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 opportuniste, men at det i ettertid har vist seg at kontrakten ikke sikrer mot alle former for opportuniste.

6.3.3 Sammenhengen mellom trusselen for opportuniste og valg av bareboat charter

Jeg stilte spørsmål til respondentene om i hvilken grad det er noen sammenheng mellom valget av bareboat charter og trusselen for opportuniste. Spørsmålet ble stilt for å undersøke

om trusselen for opportunistisk adferd kan hevdes å være en av drivkreftene bak valget av bareboat charter. Av den tredje søylen i figur 4 ser vi at 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. Alle respondentene pekte i denne sammenheng på at de på beslutningstidspunktet var av den oppfatning at ved å sikre eiendomsretten i leieperioden ville de kunne sikre seg mot ulike former for opportunistisk adferd. Det ble argumentert for at eiendomsretten ga sikkerhet i form av at kontraktsforholdet kunne avsluttes ved ulike problemer eller tvist.

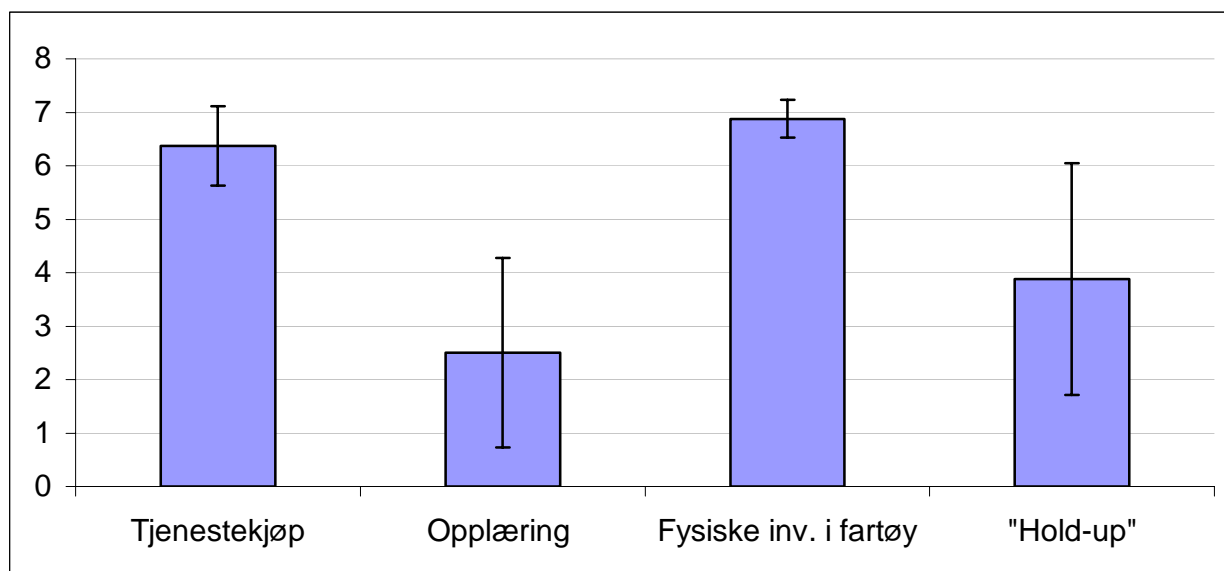
Den store variasjonen i svarene som vi ser av standardavviket i den tredje søylen i figur 4, skyldes at en av respondentene uttrykte at det ikke er noen sammenheng mellom trusselen for å bli utsatt for opportunistisk adferd og valget av bareboat charter. Respondentens holdning bekreftes med dette:

”Vi valgte ikke å bruke bareboat charter for å hindre at den russiske part skulle tilkarre seg fordeler. Vi valgte å bruke bareboat charter, fordi banken som har finansiert båten krevde det for sin sikkerhet”.

Respondenten pekte igjen på at de hadde etablert et nært og gjensidig tillitsforhold med den russiske samarbeidspartneren allerede før etablering av bareboat charter. Tillit var dermed godt fundamentert allerede fra bareboat charter ble etablert. Respondenten uttrykte videre at både de og den russiske part var svært opptatt av at kontrakten skulle fungere på sikt.

6.4 Transaksjonsspesifikke investeringer

Transaksjonsspesifikke investeringer kjennetegnes ved at de pådras før transaksjonen finner sted og deres alternative nytteverdi er svært begrenset (Williamson, 1983). Her ser jeg på om det er foretatt irreversible investeringer i immatrielle eller fysiske aktiva for å kunne etablere bareboat charter (Buvik, 1995). Jeg fant det hensiktsmessig å skille mellom spesifikke investeringer i form av tjenestekjøp, opplæring av ansatte og ledelse, og utbedring av fartøyet. Videre vil jeg se på om spesifikke investeringer fører til at norske aktører utsettes for ”hold-up”. Til slutt ser jeg på respondentenes vurdering av sammenhengen mellom spesifikke investeringer og valget av bareboat charter.



Figur 5 Norske aktørers vurdering av behovet spesifikke investeringer foretatt for å kunne etablere bareboat charter og faren for "hold-up" på en skala fra 1 (liten grad) til 7 (stor grad) (BBC) (n = 8)

6.4.1 Kjøp av tjenester

Jeg har valgt å vurdere tjenestekjøp som en investering, fordi respondentene fokuserte på at tjenestekjøp hadde bidratt med kunnskap om hele prosessen og at disse tjenestene ikke bare bidro i forhandlingsprosessen. Teoretisk sett anses kjøp av tjenester som en transaksjonskostnad.

I figur 5 (*Tjenestekjøp*) ser vi av den første søylen at alle respondentene var av den oppfatning at det var helt nødvendig å kjøpe inn tjenester (eksempelvis advokat, megler eller konsulenttjenester) for å kunne etablere bareboat charter. Respondentene pekte på at de hadde behov for advokathjelp til å forhandle frem avtalen med den russiske aktøren. Videre opplevde de fleste et behov for å forsikre seg om at det eksisterer et regelverk i Russland som tillater russiske aktører å leie fiskefartøy. I tillegg ble det påpekt at kvotelovgivning og valutalovgivning måtte gjennomgås for å finne ut hvordan man måtte forholde seg til slike forhold ved etablering og gjennomføring av bareboat charter. Utsagnet nedenfor beskriver dette:

"Vi kjenner våre begrensninger og advokathjelp var her helt avgjørende"

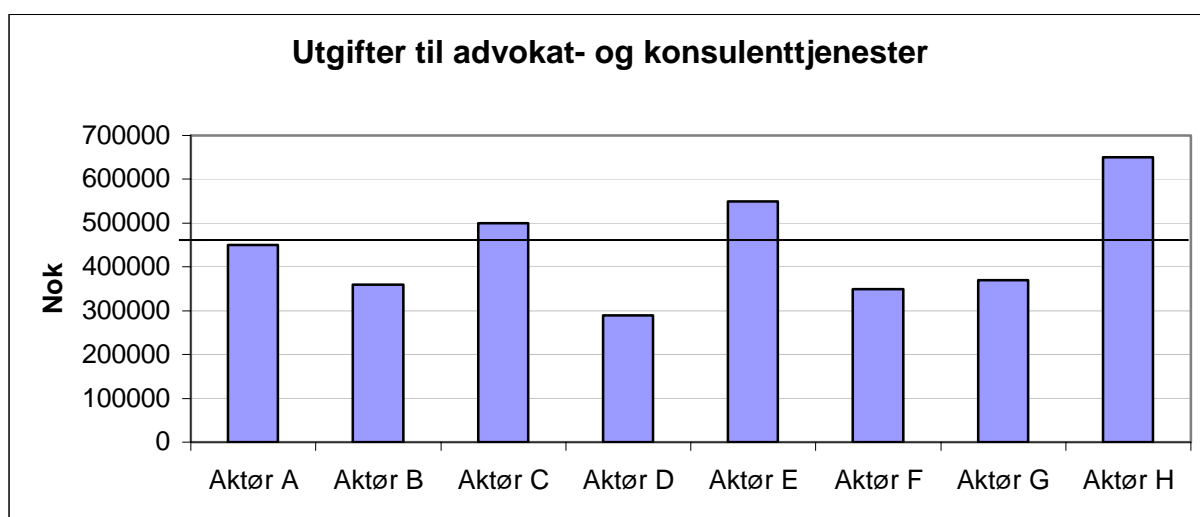
En av respondentene var minoritetsaksjonær i et rederi hvor det ble besluttet at fartøyet skulle leies ut gjennom bareboat charter. Respondenten argumenterte med at deres behov for advokattjenester var først og fremst et resultat av at papirmengdene som kom fra rederiet, i forbindelse med etableringen av bareboat charter, var store og uhåndterlige. Respondenten sa også at de følte et behov for å sikre:

"Behovet for advokathjelp var for oss tosidig. For det første ville vi undersøke sikkerheten for våre investeringer. For det andre følte vi et behov for å forsikre oss om at det vi gikk inn på ikke var illegalt av noe slag".

Alle respondentene hadde benyttet seg av advokattjenester, men kun fire av respondentene hadde benyttet seg av både advokat- og andre former for konsulenttenester. Konsulenttenestene representerte hovedsakelig personer med erfaring fra arbeid mot Russland, som ble leid inn i etableringsprosessen. En av respondentene sa at de hadde benyttet seg av et eksternt managementselskap som tok seg av oppfølgingen omkring etableringen, men påpekte at kompetansen til de ansatte i managementselskapet var ”selvlært”. En annen bedrift hadde kjøpt tjenester fra en russisk aktør:

”Vi kjøpte tjenester hos en mann fra Russland som hadde mye erfaring med denne typen virksomhet. Han var behjelpelig med det som måtte gjøres av formaliteter og utbedringer for å få båten inn under russisk flagg”

Flere av respondentene pekte på at det var investert store beløp i advokat- og konsulenttenester som skulle amortiseres gjennom charter leien. Av figur 6 ser vi at de norske aktørene brukte fra 280.000 Nok til 650.000 Nok til advokat- og konsulenttenester i forbindelse med etablering av bareboat charter.



Figur 6 Norske aktørers vurdering av deres utgifter til advokat- og konsulenttenester i forbindelse med etablering av bareboat charter. Gjennom snitt kr. 439.875,-

Vi ser at det gjort store investeringer i form av kjøp av tjenester. Respondentene var imidlertid av den oppfatning at bareboat charter likevel ville generere langt større avkastning enn et salg til tradisjonelle markeder.

6.4.2 Opplæring av ledelsen og/eller ansatte

Investering i form av menneskelige ressurser innebærer opplæring av en ansatt eller grupper av ansatte for å gjennomføre en bestemt transaksjon (Besenko *et al.* 2000). Når det gjelder investeringer i form av opplæring av ledelsen og/eller andre ansatte i bedriften for å kunne gjennomføre en bareboat charter etablering, ser vi at standardavviket i den andre søylen i figur 5 (*opplæring*) er stort i svarene til respondentene. Variasjonen i svarene skyldes at det var delte oppfatninger omkring nødvendigheten av ulike former for intern opplæring. De fleste (6 av 8) respondentene sa at det i liten grad var nødvendig å foreta noen form for opplæring av ansatte, først og fremst fordi fartøyet skulle drives som tidligere gjennom et norsk eid managementselskap.

”Vi opplevde ikke det som nødvendig å foreta noen form for opplæring av ledelsen eller andre ansatte i bedriften som følge av at vi valgte å selge gjennom bareboat charter.”

Det ble forklart at de tjenester som ble kjøpt inn i form av advokat- og konsulenttenester bidro med den kunnskap som var nødvendig for å etablere og gjennomføre bareboat charter. Enkelte av respondentene pekte i denne sammenheng på at de, gjennom managementavtalen, hadde ansvaret for å føre driftsregnskap for russerne, men at det i stor grad foregår etter de samme prinsipper som i Norge. Opplæringen av ansatte var derfor ikke særlig kostnadskrevende, men en av respondentene pekte på at det driftsmessig vil være mer ressurskrevende, fordi russerne har mye større innrapporteringsplikt til myndighetene i forhold til norsk regelverk.

Andre (2 av 8) mente derimot at det hadde vært helt nødvendig å bruke tid og ressurser på å sette seg inn i avtalen og de betingelser som var lagt til grunn, noe følgende uttalelse viser.

”Vi brukte vanvittig mye tid på å sette oss inn i dette prosjektet internt, noe som selvsagt har vært kostnadskrevende administrativt”.

Utsagnet ble forklart med at det har vært en tidkrevende prosess å sette seg inn i ansvarsfordeling mellom partene og hvordan selve leieforholdet skulle forløpe. Det ble også pekt på at det har vært tidkrevende å sette seg inn i hvordan kontantstrømmen skal løpe mellom partene, betingelser for driften av fartøyet gjennom managementavtale, betingelser for kvotetildeling, for å nevne noe. En av respondentene understreket at de russiske leietakerene satte strenge krav til rutiner når det gjelder skriftlig dokumentasjon av utgifter i forbindelse med drift av fartøyet. Respondentene uttrykte det slik:

”Russerne er svært opptatt av at alt av driftskostnader må dokumenteres. Det er svært tidkrevende og vi har vært nødt til å etablere rutiner for dette, slik at vi unngår problemer”.

Utsagnet ble forklart med at den russiske leietaker ikke automatisk aksepterer alle utgifter i forbindelse med drift av fartøyet gjennom eiernes managementselskap. Faste rutiner måtte derfor etableres for å kunne følge opp slike krav fra den russiske leietaker. Besenko et al. (2000) underbygger at det å etablere nye rutiner kan vurderes som en immateriell investering. De peker på at investeringer i menneskelige ressurser ikke nødvendigvis er bare investeringer i materielle ferdigheter, som ekspertise med et bestemt datasystem, men at det også kan innebære immaterielle ferdigheter, som ”uskrevne” rutiner.

En av respondentene sa at de hadde opplevd det som nødvendig å styrke administrasjonen med en person som hadde erfaring med denne typen virksomhet, og som dermed kunne følge opp fartøyet i leieperioden.

Ut i fra respondentenes oppfatninger kan man si at opplæring av ansatte i bedriftene til respondentene har i liten grad vært nødvendig, men gjennom mine intervju med respondentene kom det tydelig frem at ledelsen i bedriftene har vært nødt til å bruke mye tid og ressurser på å skaffe seg kunnskap både rundt selve etableringsprosessen og for å kunne gjennomføre bareboat charter. Kostnadene med disse investeringene kan imidlertid være vanskelig å måle, men det er klart at slike investeringer er irreversible, fordi kunnskapen som ledelsen har tilegnet seg kan sies å ha liten verdi utenfor denne transaksjonen.

6.4.3 Utbedring av fartøyet

Fysiske investeringer er realinvesteringer i fysiske eller tekniske egenskaper som er spesifikt rettet mot eller tilpasset en bestemt transaksjon (Besenko *et al.*, 2000). På spørsmål om det var nødvendig å foreta fysiske investeringer i fartøyet sa alle respondentene at det hadde vært helt nødvendig å foreta ”utbedringer” etter pålegg fra russiske myndigheter, nærmere bestemt russisk register. Nødvendigheten av fysiske investeringer reflekteres i den tredje søylen i figur 5 (*Fysiske inv. i fartøyet*). ”Utbedringer” ble forklart med at Russiske register kom med nasjonale pålegg som hovedsakelig dreide seg om utstyr til kommunikasjon og sikkerhet, noe følgende uttalelse viser:

”Det var helt nødvendig å foreta investeringene etter pålegg fra Russisk register, ellers ville båten ikke kunne fiske under russisk flagg. Det var særlig i forhold til brannsikring at de kom med strenge pålegg, men også radiokommunikasjon og miljø. Vi måtte ha spesialutstyr for å ta vare på oljeavfall ”.

Flere av respondentene ga klart uttrykk for at de på beslutningstidspunktet ikke hadde bred kunnskap om russiske krav, hvilke investeringer det ville innebære og dermed kostnaden de ville bli pålagt som følge av investeringene. Respondentene ga videre uttrykk for at de hadde hatt ulike forventninger til hva slags investeringer disse ”utbedringene” ville innebære.

De fleste respondentene sa de forventet at investeringene som måtte gjøres, for å få fartøyet godkjent til å seile under russisk flagg, ville være irreversible investeringer, fordi investeringene ville representere nasjonale pålegg. Respondentene forventet at nasjonale pålegg ikke ville være i takt med vestlige krav. De fleste respondentene hadde derfor liten forventning til at investeringene ville ha noen verdi i vesten. Det ble blant annet påpekte at nasjonale bestemmelser i Russland blant annet krever et eget form for russisk samband. En av respondentene uttrykte seg slik:

”Vi ble pålagt utbedringer som er utradert fra Norsk Skipskontroll for lenge siden”.

Utsagnet viser at Russisk register kom med nasjonale pålegg som tyder på å ha liten eller ingen verdi i vesten. To av respondentene ga imidlertid uttrykk for at de på beslutningstidspunktet trodde investeringene som de ble pålagt ville ha en verdi utenfor transaksjonsforholdet med den russiske leietaker, fordi russiske nasjonale bestemmelser er strengere enn norske, som følge av at Russland i større grad følger STCW-konvensjonen på fiskefartøy. Denne konvensjonen er i Norge unntatt fiskefartøy. Respondentene uttrykte at de trodde investeringene ville ha en verdi i andre markeder bortsett fra Norge, og at investeringene dermed ville innebære en verdiøkning av fartøyet. Respondentene uttrykte imidlertid at investeringene i ettertid i stor grad har vist seg å være irreversible investeringer som har liten eller ingen verdi i andre markeder. Respondentene hadde derfor hatt problemer med å få aktivert deler av disse investeringene i regnskapet, fordi revisor stilte seg kritisk til hvorvidt investeringene innebar noen form for verdiøkning av fartøyet.

Felles oppfatning blant respondentene var at investeringene i ettertid har vist seg å være mer omfattende enn respondentene på beslutningstidspunktet hadde fått oppfatning av.

”Dimensjonen av investeringene ble mye større enn vi hadde trodd”.

Det ble forklart at investeringene ble svært kostnadskrevnende i forhold til fartøyenes verdi. Videre ble det forklart at det ble vanskelig å omgjøre beslutningen om å etablere bareboat charter etter hvert som investeringene ble pådratt, samt at flere av respondentene i

etableringsprosessen var usikker på verdien av investeringene. En av respondentene uttrykte seg slik:

”Vi så at investeringen ble stor under verkstedoppholdet, men da var det for sent å snu”.

Utsagnet kan underbygges med at irreversible investeringer bare kan gi avkastning dersom transaksjonsforholdet opprettholdes (NOU 1991:27). En terminering av handelsforholdet var derfor lite aktuelt for respondenten, til tross for at de i løpet av etableringsprosessen oppdaget hvor store investeringene ville bli, fordi de da allerede hadde foretatt irreversible investeringer. Williamson (1991) uttrykker at en spesifikk investering medfører at terminering av transaksjonsforholdet mellom partene er kostbart.

Konsekvensen av at eierne i handelsforholdet foretar immatrielle og fysiske irreversible investeringer er flere. For det først vil eierne stå ovenfor en fundamental transformasjon, noe som innebærer at når eierne har foretatt investeringene vil de ha få eller ingen alternative handelspartnere (Williamson 1985). For at en aktør skal være villig til å foreta en spesifikk investering må investeringen gi en avkastning som totalt sett er større enn investeringen og transaksjonskostnadene forbundet med å beskytte transaksjonen fra opportunistisk adferd (Buvik, 1995). For det andre øker muligheten for å bli utsatt for ”hold-up” med graden av transaksjonsspesifikke investeringer (Besenko *et al.*, 2000). For det tredje vil behovet eierne opplever for å beskytte transaksjonen øke med graden av transaksjonsspesifikke investeringer og påvirke valg av styringsstruktur (Williamson, 1996). Disse tre konsekvensene vil bli diskutert.

6.4.4 Den fundamentale transformasjonen

Teorien peker på at kontraktspartneren som pådrar seg spesifikke investeringer befinner seg i en valgsituasjon før kontraktsinngåelse hvor han må vurdere om han ønsker å ta risikoen med å pådra seg slike kostnader eller ikke (NOU 1991:27). Vi ser at det ble gjort store investeringer i form av tjenestekjøp for å kunne etablere bareboat charter. Respondentene forventet imidlertid ikke at det ville være nødvendig å bruke mye ressurser og tid på opplæring av ansatte og ledelsen for å kunne etablere bareboat charter. Det ble derimot påpekt av de aller fleste at det i ettertid har vist seg at spesielt ledelsen måtte bruke mye tid og ressurser i prosessen med å etablere og gjennomføre bareboat charter. Vi ser også at alle respondentene på beslutningstidspunktet, i alle fall til en viss grad, hadde kjennskap til at de måtte foreta investeringer etter pålegg fra russisk register. De fleste respondentene forventet at investeringene i stor grad ville være irreversible, men mye tyder på at dimensjonene av investeringene var det ingen av respondentene som kjente til på beslutningstidspunktet. Williamson (1985) kaller tidspunktet når man beslutter om man skal foreta en transaksjonsspesifikk investering for den fundamentale transformasjonen. Transformasjonen innebærer at en aktør kan ha mange alternative handelspartnere før spesifikke investeringer foretas. Eksempelvis har en norsk eier av et fiskefartøy flere valgmuligheter. Han kan selge fartøyet med rettigheter⁵⁷ nasjonalt, selge nasjonalt og internasjonalt uten rettigheter, og han kan tilpasse fartøyet for å selge gjennom bareboat charter. Når irreversible investeringer er foretatt endres forhandlingssituasjonen fra ”large number” til ”small number”, fordi eieren har få eller ingen alternative handelspartnere (Besenko *et al.*, 2000).

⁵⁷ Kvoter og konsesjoner.

For at en aktør skal være villig til å foreta en spesifikk investering må investeringen gi en avkastning som totalt sett er større enn investeringen og transaksjonskostnadene forbundet med å beskytte transaksjonen fra opportunistisk adferd (Buvik, 1995). Tidligere har vi sett at intervjupersonene forventet at de ville få en større avkastning ved å selge fartøyet til russiske aktører gjennom bareboat charter, sammenliknet med alternativene. Det overordnede forretningsmotive var dermed å få høyest mulig avkastning, enten direkte ved å selge fartøyet til russiske aktører, eller indirekte gjennom tilgang på råstoff. Forventningen om høy avkastning var understreket av respondentene, til tross for at de på beslutningstidspunktet hadde en viss kjennskap til at de både måtte foreta immatrielle og fysiske investeringer, som ville være tapt (sunk) dersom avtalen med den russiske aktøren ble terminert. Slike irreversible investeringer vil også bare gi avkastning dersom handelsforholdet opprettholdes (NOU 1991:27). Dette er i tråd med teorien til Beskenko *et al.* (2000) om at transaksjonsspesifikke investeringer legger grunnlaget for å tjene kvasirente. Kvasirente er den ekstra avkastningen aktørene forventer av å foreta transaksjonsspesifikke investeringer, så fremst transaksjonen går som planlagt. På denne bakgrunn vil man kunne hevde at aktørene som deltok i min undersøkelse forventet å tjene kvasirente.

6.4.5 Hold-up

Dersom kvasirenten er stor kan aktøren som har foretatt investeringen tape mye dersom handelsforholdet opphører. En sannsynlig effekt av transaksjonsspesifikke investeringer er at handelspartneren kan forsøke å utnytte kvasirenten gjennom såkalt "hold-up" (Besenko *et al.*, 2000). "Hold-up" innebærer at aktøren i handelsforholdet som ikke foretar investeringen kan true med å nekte samarbeid for dermed å tvinge frem gunstige forhold for seg selv (Vandegrift, 1998). Faren for "hold-up" eksisterer fordi muligheten for å reforedele en spesifikk investering til andre formål eller andre aktører er asymmetrisk eller ikke tilstede (Besenko *et al.*, 2000).

På spørsmål til respondentene om de på beslutningstidspunktet opplevde en risiko for at de irreversible investeringer som var foretatt ville skape grunnlag for såkalt "hold-up" ga respondentene svært varierte svar. Dette vitner et stort standardavvik om i figur 5. Variasjonen i svarene kan forklares med at tre av respondentene i stor grad opplevde at de investeringer som var foretatt kunne utnyttes av den russiske handelspartneren, mens tre av respondentene i liten grad opplevde en risiko for å bli utsatt for "hold-up".

De som *i stor grad* opplevde en risiko for at investeringene ville bidra til "hold-up" argumenterte med at de ikke forventet at investeringene, som de måtte pådra seg, ville ha noen verdi ved salg av fartøyet til tradisjonelle markeder. Investeringene ble følgelig på beslutningstidspunktet vurdert som irreversible. Utsagnene nedenfor beskriver hvordan disse respondentene opplevde faren for "hold-up":

"Vi følte oss i stor grad bundet til å selge til russerne, fordi vi solgte oss jo inn i Russland med de investeringene vi tok på oss".

"Russerne visste de kunne utnytte situasjonen, fordi de var oppmerksom på at investeringene vi hadde pådratt oss ville være tapt dersom avtalen ble brutt".

Utsagnene uttrykker at respondentene opplevde en fare for å bli utsatt for "hold-up". Formen for "hold-up" som respondentene i størst grad fryktet var at de skulle bli presset til en lavere charterhyre, uten at nedbetalingsperioden endres. Lavere charterhyre vil dermed medføre at eierne totalt sett får lavere avkastning fra salget av fartøyet. Ut i fra Vandegrift (1998) vil det

å tvinge frem gunstigere pris være en form for ”hold-up”, hvor handelspartneren forsøker å få reforhandlet betingelsene i kontrakten for å skape gunstigere forhold for seg selv.

Tre av respondentene mente derimot at de *ikke* følte seg bundet av de investeringer de måtte gjøre for å kunne etablere og gjennomføre bareboat charter. Utsagnet nedenfor beskriver dette:

”Vi visste at vi kunne etablere en løsning hvor vi eier båten frem til den er nedbetalt. På den måten ville vi sitte på alle kortene, og kunne dermed ikke bli utnyttet”.

Utsagnet ble begrunnet med at investeringer som de pådro seg i sin helhet ville bli belastet videre til den russiske aktør, som en del av kjøpesummen som skal nedbetales over tid. Respondenten uttrykte også at de trodde den løsning som ble valgt i større grad ville binde den russiske part etter at de hadde begynt å betale charterhyre, fordi de da hadde noe å tape og derfor ville ha et insentiv for å fortsette betalingen.

En av respondentene sa at de på beslutningstidspunktet ikke følte seg bundet av de investeringer som måtte foretas, fordi de ikke visste dimensjonene av investeringene.

”...I ettertid har vi derimot sett at kostnadene som følge av oppgradering etter pålegg fra russisk register er blitt svært store i forhold til båtens verdi. Dette har bidratt til at vi i ettertid har strukket oss langt for å opprettholde avtalen”.

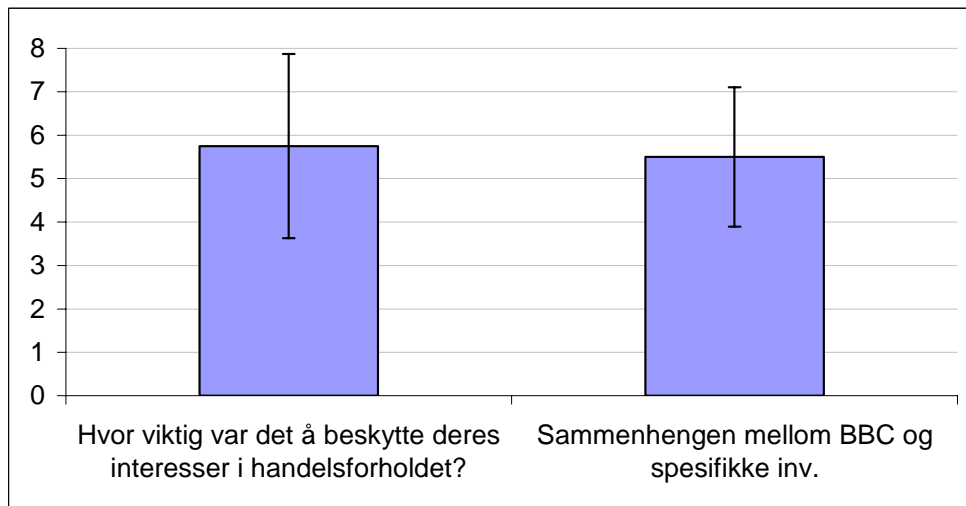
Respondenten forklarte at de hadde ”strekt seg langt” i form av at de hadde latt seg presse til lavere charterhyre gjennom reforhandlinger. Videre sa respondenteren at fartøyet var tatt ut av norsk fiske gjennom Enhetskvoteordningen. De så derfor ikke noen reell sjanse for å få ny ervervstillatelse på fartøyet i Norge dersom det ble brudd i avtalen om bareboat charter. Besanko *et al.* (2000) peker på at dersom en aktør forutser muligheten for å bli utsatt for ”hold-up”, vil ikke aktøren ha foretatt spesifikke investeringer.

Diskusjonen over viser at det eksisterer varierende oppfatninger og meninger om i hvilken grad investeringene som eierne forventet at de måtte pådra seg, ville bidra til at de ble utsatt for ”hold-up” av den russiske handelspartneren. De som i stor grad opplevde en fare for at investeringene ville medføre at de ville bli utsatt for ”hold-up” bekrefter teorien til Williamson (1996) om at transaksjonsspesifikke investeringer bidrar til at den som ikke har foretatt investeringene kan utnytte investeringene for å skape gunstigere forhold for seg selv.

6.4.6 Sammenhengen mellom spesifikke investeringer og valget av bareboat charter

Transaksjonsspesifikke investeringer øker transaksjonskostnadene med alle former for styring. Dette fordi risikoen for å bli utsatt for opportunistisk adferd, som for eksempel ”hold-up”, øker med graden av slike investeringer. Følgelig må transaksjonen beskyttes med ulike former for integrasjon (Williamson, 1991). Gitt at aktørene søker effektive tilpasninger vil de velge den styringsstrukturen, eller formen for integrasjon, som ved en gitt grad av transaksjonsspesifikke investeringer minimerer transaksjonskostnadene.

Aktørene har i dette tilfellet valgt å bruke bareboat charter for å styre transaksjonen. På bakgrunn av dette valget forsøkte jeg å finne ut om respondentene opplevde at det var en sammenheng mellom de spesifikke investeringer som ble foretatt og valget av bareboat charter.



Figur 7 Norske aktørers vurdering av bareboat charter (BBC) i forhold til spesifikke investeringer på en skala fra 1 til 7 (n = 8)

Jeg fikk først respondentene til å vurdere om de på beslutningstidspunktet opplevde det som viktig å beskytte sine interesser i handelsforholdet, som et resultat av de investeringer som de ble pålagt. Sju av åtte respondenter sa at de opplevde det som viktig å beskytte sine interesser i handelsforholdet, som følge av de investeringer som måtte foretas, for å kunne etablere bareboat charter. Dette reflekteres i figur 7 med et gjennomsnitt på 5,8⁵⁸. Årsaken til at de opplevde det som viktig å beskytte sine interesser var, ifølge respondentene, først og fremst et resultat av at investeringene de hadde pådratt seg for å etablere bareboat charter var store, i forhold til verdien av fartøyene. Dette er kostnader som representerer investeringer som delvis eller helt vil være tapt, dersom avtalen opphører/termineres.

Flere respondenter pekte på at behovet for å sikre sine interesser. De uttrykte at det var viktig å sikre seg om at den russiske part ville opprettholdt sine avtalevilkår, for på den måten å sikre avkastning på irreversible investeringer. På den annen side var det foretatt fysiske investeringer som har en verdi i vesten (for eksempel radiokommunikasjon GMDSS). Det var derfor viktig å sikre eiendomsinteressen i fartøyet, og dermed også i en eventuell verdiøkning av fartøyet som følge av investeringene, hvis avtalen skulle opphøre/terminere som følge av tvist også videre.

Det store standardavviket i figur 6.5 fremkommer fordi en av respondentene sa at de på ingen måte opplevde det som viktig å beskytte deres interesser i handelsforholdet, til tross for at de hadde tatt på seg relativt store kostnader i forbindelse med etableringen av avtalen.

”Vi forholdt oss til en avtale hvor vårt bidrag i handelsforholdet var å leie ut en båt som skulle være klar til drift under russisk flagg. Investeringene vi pådro oss, for å etablere bareboat charter og klargjøre båten, bidro til at vi oppfylte vår del av avtalevilkårene. Vi så ingen risiko med dette”.

Utsagnet over ble begrunnet med at de hadde samarbeidet med den russiske handelspartneren gjennom kjøp av såkalte ”rotkvoter” i lang tid før avtalen om bareboat charter ble etablert. De hadde dermed opparbeidet seg et tillitsforhold som respondenten pekte på som selve *grunnlaget* for samarbeid. Respondenten uttrykte det blant annet slik:

⁵⁸ Hvor 1=ikke viktig og 7=svært viktig.

”Vi har stor tiltro til våre russiske samarbeidspartnere og vi tenkte derfor aldri på dette”.

Mye tyder på at mange av respondentene opplevde et behov for å beskytte sine interesser. De fleste respondentene hadde ikke noe kjennskap til de russiske aktørene før etableringen av bareboat charter. De hadde dermed ikke opparbeidet seg et tillitsforhold som kunne redusere usikkerheten.

På spørsmål om valget av bareboat charter har noen sammenheng med spesifikke investeringer foretatt i forbindelse med etablering av bareboat charter svarte sju av åtte respondenter at det hadde stor sammenheng. Respondentene pekte ensidig på at de gjennom bareboat charter beholdt eiendomsretten til fartøyene i leieperioden. Eiendomsretten ville sikre at de på en effektiv måte kunne ha kontroll på fartøyet og transaksjonen. Samtidig uttrykte respondentene at de på beslutningstidspunktet ikke hadde oversikt over dimensjonene av investeringene. En av respondentene sa derimot at det ikke var noen direkte sammenheng (mellom valget av bareboat charter og foretatte investeringer). Begrunnelsen respondenten ga var at alle investeringene som var foretatt ble av respondenten ansett som irreversible. Avkastning på disse investeringene kunne derfor bare oppnås dersom kontrakten opprettholdes. Respondenten uttrykte dette slik:

”Valget har ingen direkte sammenheng, fordi kontrakten sikrer ikke kvoter til båten, som igjen gir russerne en mulighet til å få betalt charterhyren. Investeringene vil derfor være tapt dersom kontrakten brytes til tross for at vi beholder eiendomsretten”.

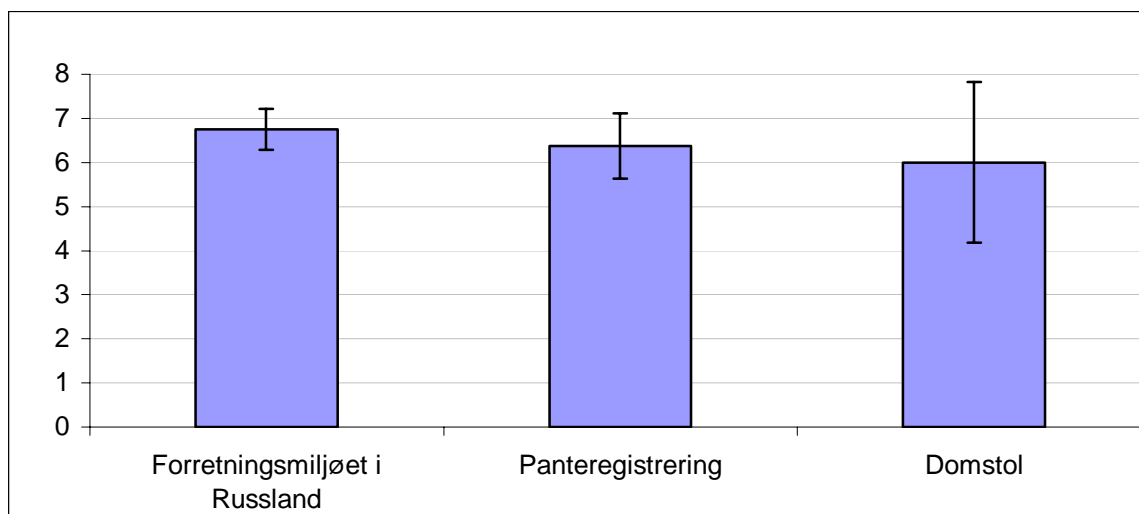
Respondenten forklarte utsagnet med at kontrakten ikke sikrer kvoter til fartøyet, og hvis fartøyet ikke får tilgang på kvoter vil investeringene være tapt. Dette fordi tilgang på kvoter er selve grunnlaget for at charterhyren skal bli betalt av leietaker. På denne bakgrunn argumenterte respondenten for at bareboat charter sikrer eiendomsretten, men den sikrer ikke at charterhyren blir betalt. Irreversible investeringer vil derfor være tapt dersom kontrakten opphører/terminerer selv om man beholder eiendomsretten.

Diskusjonen over viser at eierne på beslutningstidspunktet opplevde et behov for å beskytte sine interesser i handelsforholdet. Mye tyder på at de fleste respondentene forventet at bareboat charter ville sikre mot at de investeringer som ble foretatt ble utnyttet opportunistisk av den russiske handelspartneren.

6.5 Usikkerhet i forretningsmiljøet

Forretningsmiljøet eller det institusjonelle miljø som Williamson (1991) kaller det preges i ulik grad av ekstern usikkerhet. Institusjoner utvikles av samfunnet for å redusere usikkerhet, og dermed fremme handel og samarbeid (Williamson, 1985; North, 1990). Vi har tidligere pekt på at utviklingen av institusjoner i Russland som fremmer handel og samarbeid er mangelfull, spesielt med hensyn til at Russland har mangelfulle institusjoner for å sikre eiendomsrett (Grief og Kendel, 1995). Dette fører til stor usikkerhet ved handel, fordi, transaksjoner mellom aktører innebærer overførsel av eiendomsrett mellom partene (Brickley *et al.*, 1997). På bakgrunn av at forretningsmiljøet i Russland er usikkert var det hensiktsmessig å fokusere på i hvilken grad det har påvirket bruk av kontraktsløsningen bareboat charter. Jeg vil videre fokusere på hvilke (institusjonelle) forhold respondentene oppfattet som viktig for valget av denne styringsstrukturen. Spesielt vil jeg fokusere på om respondentene på beslutningstidspunktet opplevde at problemer knyttet til registrering og

håndheving av pant i fartøyet, begrenset muligheten for å bruke andre løsninger. Til slutt vil jeg fokusere på om respondentene opplevde det som viktig hvilken domstol som skal håndheve kontrakten dersom tvist oppstår.



Figur 8 Eiernes oppfatninger av i hvilken grad institusjonelle forhold i Russland har påvirket valg av bareboat charter på en skala fra 1 (liten grad) til 7 (stor grad) (n = 8)

6.5.1 Forretningsmiljøet i Russland

Av den første søylen i figur 8 ser vi at alle respondentene var av den oppfatning at forretningsmiljøet i Russland i stor grad har påvirket valg av kontraktsløsningen bareboat charter. Gjennomsnittet i svarene er 6,8, og liten variasjon i svarene vitner om at det er svært stor enighet blant respondentene. Respondentene fokuserte at selve utgangspunktet for at bareboat charter ble valgt som løsning er forretningsmiljøet i Russland, fordi det begrenser muligheten som russiske redere har til å få langsiktige lån i russiske banker, og derfor måtte finne andre løsninger.

Respondentene pekte generelt på at de opplevde Russland som et usikkert handelsområde, fordi landet nettopp har gjennomgått et systemskifte fra kommunisme til en form for markedsøkonomi. Dette underbygges av Choi *et al.* (1999) som hevder at utviklingen av institusjoner som fremmer økonomiske handel og samarbeid ofte er noe mangelfull i fremvoksende økonomier og overgangsøkonomier. Manglende institusjonelt rammeverk øker usikkerheten ved handel. Videre fokuserte enkelt respondenter på at de forventet at Russland ville representere en kultur og et språk som er svært ulikt det respondentene er vant med, noe enkelte hevder skaper usikkerhet rundt handelsforhold med russiske aktører. De opplevde derfor et behov for å sikre sine interesser. Det var imidlertid to forhold i Russland som respondentene hovedsakelig mente hadde påvirket valg av bareboat charter som styringsstruktur.

1. Manglende mulighet for registrering og håndheving av pant
2. Usikker kvotetilgang på grunn av usikker fiskeripolitikk

Manglende mulighet for registrering av pant fikk mest oppmerksomhet blant respondentene. Av den andre søylen i figur 8 ser vi at de fleste respondentene, med et gjennomsnitt i svarene på 6,4, i stor grad opplevde at problemer knyttet til registrering og håndheving av pant i

fartøyet, begrenset muligheten for å bruke andre løsninger. En av respondentene uttalte seg slik:

”Vi forstod det slik at bareboat charter var eneste muligheten for at vi skulle kunne sikre og håndheve våre rettigheter dersom det skulle oppstå problemer. Det fantes derfor ingen andre løsninger”.

Respondenten forklarte at andre løsninger, som avbetaling, forutsetter at eierne og andre som har rettigheter tilknyttet fartøyet, kan registrere sine rettigheter og håndheve dem dersom problemer oppstår. Denne muligheten mente de fleste respondentene mangler i Russland. En av respondentene hevdet derimot at det er mulig å registrere rettigheter i russisk register, men at vestlige banker ikke vil godta en slik registrering.

Respondentene uttrykte derfor at bareboat charter er eneste muligheten, fordi det som leasingsavtale innebærer at eierne kan beholde eiendomsretten i leieperioden. Eiendomsretten kan håndheves gjennom et ”ikke-russisk” rettighetsregister som tillater dobbelregistrering. I motsetning til eksempelvis avbetaling hvor eiendomsretten overføres samtidig som fartøyet overleveres til kjøper. Dette kan illustreres med følgende utsagn:

”Vi valgte å bruke bareboat charter fordi dette er den beste løsningen som gir sikkerhet til eierne og banken som har finansiert fartøyet”.

”Bareboat charter ga oss muligheten til å registrere våre rettigheter i et vestlig register slik at vår panterett kan sikres gjennom vestlig lovverk. Samtidig tillater Russland dobbelregistrering og bareboat charter ble derfor den perfekte løsning, både for oss og for banken”.

Alle respondentene fokuserte på at det var banken, som har finansiert fartøyene for eierne, som først og fremst krevde bruk av bareboat charter. De ble hevdet at bankene ikke vil godta registrering i et russisk register selv om det skulle vise seg å være mulig, fordi bankene ikke føler at de får tilstrekkelig sikkerhet for sin pant. Bareboat charter åpner muligheten for dobbelregistrering og medfører at bankene kan registrere sine rettigheter i registre som de opplever gir tilstrekkelig beskyttelse.

En av respondentene sa at de ikke vurderte andre muligheter, fordi banken som har finansiert fartøyet for eierne krevde bruk av bareboat charter. Det ble derfor viktig å finne en løsning ”som alle involverte parter kunne leve med”. Respondenten understreket imidlertid at de hadde et veletablert tillitsforhold med sin handelspartner i Russland før de valgte å etablere bareboat charter og ville derfor være villig til å vurdere andre løsninger. Tillitsforholdet beskytter imidlertid ikke mot andre forhold i Russland som kan påvirke handelen. Respondenten pekte spesielt på politisk usikkerhet omkring kvotetildelingen. Usikkerhet omkring kvotetilgangen som et resultat av usikker fiskeripolitikk var et forhold som alle respondentene fokuserte på. Som nevnt tidligere pekte respondentene på at hele driftsgrunnlaget til fartøyet i leieperioden og dermed leietakers evne til å betale charterleien avhenger av kvotetilgangen. Utsagnet nedenfor viser usikkerheten rundt kvotetilgangen:

”I kontrakten vi etablerte er det bare ord om kvote og størrelsen på denne kvoten, men dette gir ingen juridisk forpliktelse verken for rederiet i Russland eller for offentlige myndigheter”.

Respondentene fokuserte på at de følte det som nødvendig å sikre seg mot en endring i politikken, som kunne bidra til at leietaker ikke klarer å opprettholde sine forpliktelser til å betale charterhyren. Bareboat charter ble derfor vurdert som den beste løsning, fordi eier beholder eiendomsretten i leieperioden noe som betyr at eier kan terminere avtalen dersom problemer skulle oppstå. Respondentene fokuserte spesielt på at de i år 2000 var vitne til at kvotetildelingen ble endret i retning av større grad av auksjon. Ifølge respondentene medførte denne politiske endringen at prisen pr. tonn, torsk spesielt, ble betraktelig høyere og mer uforutsigbar enn tidligere. Enkelte hevder at de betalte opp mot 750\$ pr. tonn. Prisøkningen øker driftskostnadene og endrer betraktelig evnen leietaker har til å betale charterhyre. Enkelte hevdet at problemene hadde tilspisset seg ytterligere fordi prisen på bunkers har økt uforutsigbart mye. Bareboat charter bidro altså til at eier kan terminere avtalen dersom langsiktige problemer, eksempelvis med å betale charterhyre, skulle oppstå.

Vi ser altså tydelig at respondentene mener forretningsmiljøet i Russland, spesielt usikkerheten omkring håndheving av eiendomsrett og politikk omkring kvotetildeling, har bidratt til valget av styringsstrukturen bareboat charter. Vi er her vitne til at respondentene spesielt, og bankene generelt, vurderer bareboat charter som den eneste løsningen når man foretar en komparativ sammenlikning av alternative styringsstrukturer, som mellom bareboat charter og avbetaling. Denne vurderingen støttes av Williamson (1996) som hevder at usikkerhet i forretningsmiljøet endrer den komparative effektiviteten til alternative styringsstrukturer.

6.5.2 Domstol

Ifølge Risnes *et al.* (2001) er det flere grunner til å unngå konfliktløsning gjennom russisk domstol, herunder russisk arbitrasjedomstol. For det første kan det bli en dyr affære med sen saksgang. Andre grunner er at det er stor risiko for at man taper saken, fordi det russiske rettssystemet inneholder en rekke motsigelser, uklarheter og korrupsjon. På spørsmål til respondentene om i hvilken grad det var viktig for valg av bareboat charter at kontraktsløsningen muliggjør håndheving av kontraktsforholdet gjennom utenlandsk domstol, svarte 7 av 8 respondenter at det var svært viktig, noe fremkommer av figur 8. Respondentene argumenterte for at de ønsket å unngå russisk domstol, og at bareboat charter åpnet muligheten for å bruke en utenlandsk domstol.

”Vi hadde selvsagt liten tro på at russisk rettsvesen ville sikre våre rettigheter ved tvist og vi ville for alt i verden unngå at problemer med kontrakten skulle løses gjennom russisk rettsvesen”.

Flere av respondentene fokuserte på at bareboat charter en internasjonalt anerkjent leasingavtaler, og respondentene forventet følgelig at kontrakten ikke vil være kostnadskrevenende å håndheve gjennom et vestlig rettssystem, dersom tvist mellom partene skulle oppstå. Alle respondentene sa at deres kontrakt var regulert gjennom utenlandsk domstol, norsk, dansk og engelsk.

Variasjonen i svarene som fremkommer i figur 8 skyldes at en av respondentene mente at dette ikke hadde vært et viktig punkt, men at det hadde vært et viktig punkt for deres russiske handelspartner dersom det skulle oppstå tvist. Dette kan tyde på at den russiske handelspartneren ønsker å unngå russisk domstol, uten at det er mulig å legge for mye i en slik tolkning.

Respondentene uttrykte at de ønsket å unngå russisk domstol, noe som tyder på at russisk domstol er en av de institusjonelle forhold som skaper usikkerhet og som påvirker norske aktører til å velge bareboat charter, fordi kontrakten åpner for muligheten til å omgå det russiske rettssystemet.

7 OPPSUMMERING OG KONKLUSJON

7.1 Innledning

Det siste tiåret har Russland åpnet seg som et alternativt marked for gamle og nye fiskefartøy fra vestlige land som Norge. Motivet for å selge til russiske aktører har gjennom mine undersøkelser vist seg å være tosidig. På den ene siden har norske rederi et behov for å selge overskuddstonnasje (uten rettigheter), hovedsakelig som følge av kvotesammenslåing (Enhetskvoteordningen) og generell fornyelse av fiskeflåten. For å muliggjøre salg av fiskebåter fra vesten til Russland, har aktørene valgt å bruke bareboat charter som finansieringsløsning for å styre transaksjonen. På den annen side har saltfiskindustrien vært vitne til en nedgang i tilgangen på ferskt råstoff. Dette synes å ha påvirket aktørene til å finne virkemiddel for å bedre råstofftilgangen. Et virkemiddel har vist seg å være bareboat charter. Denne oppgaven har som målsetting å analysere hvilke forklaringsfaktorer som ligger til grunn for at bareboat charter blir valgt som styringsstruktur i de fleste salg av fiskebåter fra vesten til Russland. Utgangspunktet for dette arbeidet er basert på følgende hovedproblemstillingen:

Hva er de bakenforliggende drivkreftene som har gjort bareboat charter til den dominerende måten å organisere salg av fiskebåter fra vesten til Russland?

Med utgangspunkt i problemstillingen vil jeg i det videre oppsummere og konkludere på basis av den informasjon som er innhentet og diskutert.

7.2 Drivkreftene bak bareboat charter

7.2.1 Trusselen for opportunistisme

Undersøkelsen viser at de fleste eierne av fiskefartøy (her: selger av fiskefartøy) som var representert 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 respondenter 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.

7.2.2 Transaksjonsspesifikke investeringer

Når man skal selge et fiskefartøy gjennom bareboat charter til russiske aktører for fiske på russiske kvoter, må man foreta investeringer i form av tjenestekjøp, opplæring av ansatte /ledelse og foreta fysiske investeringer i fartøyet. Mye tyder på at alle som skal etablere bareboat charter på beslutningstidspunktet visste at de ville være avhengig av å kjøpe inn ulike tjenester, som advokat og konsulent, som har kunnskap om selve etableringsprosessen. Ulike tjenester kan også bidra i gjennomføringen av bareboat charter kontrakten med den russiske part. Når det gjelder opplæring av ledelsen og ansatte tyder mye på at de fleste på beslutningstidspunktet var av den oppfatning at investeringer i form av opplæring ville være ubetydelig eller ikke nødvendig. Etter etablering har det imidlertid vist seg at ledelsen har vært nødt til å bruke mye tid og ressurser på å sette seg inn i prosessen for å kunne etablere og ikke minst gjennomføre kontrakten med den russiske part. For å etablere bareboat charter er eierne av et fiskefartøy nødt til å foreta investeringer i fartøyet i henhold til russiske nasjonale bestemmelser. Det er Russisk register som kommer med eventuelle pålegg som må utbedres før fiskefartøyet får seile under russisk flagg. Russisk register fungerer i så måte på samme måte som Skipskontrollen i Norge. Mye tyder imidlertid på at de fleste respondentene ikke anså alle investeringene som irreversible på beslutningstidspunktet, det vil si at investeringene ikke ville ha noen verdi utenfor dette spesifikke handelsforholdet. Investeringene har derimot vist seg å være betydelig i forhold til fiskefartøyenes markedsverdi, og de tyder på å ha liten eller ingen verdi i tradisjonelle markeder. Man må derfor vurdere investeringene som irreversible og dermed tapt dersom kontraktsforholdet opphører.

Investeringene som eierne er blitt pålagt var ikke tydelig på beslutningstidspunktet, noe som innebærer at eierne på beslutningstidspunktet ikke visste dimensjonene av investeringene. Noen irreversible investeringer var imidlertid opplagt på beslutningstidspunktet, og før investeringene ble foretatt hadde eierne et valg hvor de måtte vurdere om de ønsket å ta risikoen med å foreta investeringene - den såkalte fundamentale transformasjonen. Mye tyder det på at eierne har øynet en større avkastning ved å selge til russiske aktører gjennom bareboat charter, sammenliknet med alternativene.

Irreversible investeringer medfører muligheten for å bli utsatt for ”hold-up” av handelspartneren. Handelspartneren vil da forsøke å utnytte den kvasirenten som eier kan oppnå når han foretar irreversible investeringer. Vi ser at bareboat charter ble fokusert på som et virkemiddel for å hindre ”hold-up”, fordi eier i leieperioden ville ha eiendomsretten ved eventuell tvist mellom partene. Mye tyder imidlertid på at dimensjonen av irreversible

investeringene ble betraktelig høyere enn eierne hadde antatt. Dette har medført at eierne føler seg utsatt for "hold-up" av den russiske kjøper, spesielt i form av press for å oppnå lavere charterhyre. Den russiske kjøper har i så måte som motiv å skape gunstigere forhold for seg selv.

7.2.3 Institusjonelle rammeverk i Russland

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 lånegivere 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 (for eksempel norske banker), med mindre andre former for sikkerhet stilles fra eier. Mye tyder imidlertid på at långiverne 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.

7.3 Konklusjon

Norsk og russisk fiskeripresse har ved flere anledninger satt et negativt søkelys på etablerte bareboat charter kontrakter mellom norske og russiske aktører. Fra russisk side har det 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 kontraktsform 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 om 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.

Et hovedfunn i denne undersøkelsen av bareboat charter kontrakter mellom norske og russiske aktører er at *drivkreftene* bak valget av bareboat charter preges av tusselen for å bli utsatt for opportuniste, transaksjonsspesifikke investeringer og usikkerhet i forretningsmiljøet i Russland. I så måte kan man argumentere for valget av styringsstrukturen bareboat charter på basis av transaksjonskostnadsteori. Sammenhengen mellom valget av bareboat charter og disse faktorene kommer klart frem av resultatene. Ser man på betydningen av den enkelte faktor tyder mye på at trusselen 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). I praksis vil dette si at vestlige selgere og eventuelle vestlige finansierer står uten noen form for sikkerhet med et ordinært salg, slik vi kjenner det fra vestlige markeder hvor selger beholder eiendomsretten til salgssummen er betalt.

Når det gjelder transaksjonsspesifikke investeringer tyder mye på at de fleste eierne ikke hadde oversikt over størrelsen på disse investeringene da de besluttet å etablere bareboat charter. Enkelte opplevde en trussel for å bli utsatt for "hold-up" på basis av de irreversible investeringer som de kjente til på beslutningstidspunktet. Mye tyder imidlertid på at problemet med "hold-up" er blitt betraktelig større som følge av at det ble foretatt mye større irreversible investeringer enn først antatt.

Investeringene har medført at eierne er blitt "låst inn" i handelsforholdet, fordi investeringene som er foretatt vil ha liten eller ingen verdi i tradisjonelle markeder. Mye tyder også på at det kan være vanskelig å finne alternative kjøpere i Russland. "Hold-up" fremkommer først og fremst som press fra den russiske kjøper for å oppnå lavere charterhyre, og dermed lavere kjøpesum. Dette forhold tyder på at bareboat charter ikke hindrer "hold-up" når transaksjonsspesifikke investeringer øker over et visst nivå. Andre styringsstrukturer kunne derfor kanskje ha vært vurdert. Foreløpig ser imidlertid bareboat charter ut til å være det beste og mest attraktive alternativ til tradisjonell lånefinansiering.

Sammenfattet kan man si at valget av styringsstrukturen bareboat charter kan forklares ut i fra faktorene: trusselen for opportunistisk adferd, transaksjonsspesifikke investeringer og institusjonelle forhold i Russland. Dimensjonen på transaksjonsspesifikke investeringer synes imidlertid å være større enn det eierne forventet på beslutningstidspunktet. Dette forhold kan ha ført til at eierne hadde valgt en annen, mer integrert styringsstruktur, dersom de hadde kjent til størrelsen på de irreversible investeringene på beslutningstidspunktet.

7.4 Videre forskning

Bareboat charter er en sentral og attraktiv styringsstruktur som kan benyttes som alternativ til tradisjonell lånefinansiering. Bareboat charter innebærer tradisjonell leasing og er godt utviklet som finansieringsløsning innen shipping. Det at det er utviklet en egen standardkontrakt for bareboat charter vitner om positiv utvikling for bruken av bareboat charter. Innen nasjonal og internasjonal fiskerinæring tyder imidlertid mye på at bruken av bareboat charter er begrenset. En av grunnene er trolig at tilgangen på langsiktig kapital innen fiskerisektoren langt på vei har vært tilstrekkelig. Nasjonale fiskerireguleringer har trolig også bidratt til å begrense bruken av denne løsningen. Det vil derfor være aktuelt å analysere erfaringer og effekter av bareboat charter, for dermed å kartlegge fordeler i forhold til andre styringsstrukturer. Spesielt interessant vil det være å undersøke noen av de tilfellene hvor BBC kontrakten er terminert – for å avdekke bakgrunnen, på både norsk og russisk side, for bruddet i kontrakten.

I dette arbeidet har vi studert drivkreftene bak valget av styringsstrukturen bareboat charter ved salg av fiskebåter fra norske til russiske aktører. På bakgrunn av analysen tyder mye på at det institusjonelle rammeverk i Russland har hatt størst betydning for det konkrete valget av styringsstrukturen *bareboat charter*. Det bør derfor utføres nærmere analyser av det institusjonelle rammeverk i Russland, for å finne ut hvordan institusjonelle rammer i Russland påvirker handel med vestlige aktører, der handelen har mer preg av en investering enn en tradisjonell varehandel med fersk fisk eller utstyr.

Norske aktører som har valgt å selge fiskefartøy gjennom bareboat charter til russiske aktører, hevder at de vil oppnå en langt større avkastning ved salg til russiske aktører gjennom bareboat charter, sammenliknet med salg til tradisjonelle markeder. Det vil derfor være interessant om det gjennomføres lønnsomhetsanalyser for konkrete fiskefartøy. Det ville da være mulig å sammenlikne avkastningen ved salg til Russland med salg til tradisjonelle markeder. I en slik analyse må det rettes spesielt fokus mot kostnadene og investeringer som følger med å selge gjennom bareboat charter til russiske aktører.

REFERANSELISTE

- ABN AMRO Bank, ukjent forfatter (1997): Ship financing. *Asiamoney*; London, 27-31. Supplement: Korean Investment Guide.
- Armstrong, C. (1999): Forvaltningen av fiskeressursene - fordeling mellom hav og kyst. http://www.nhh.no/geo/prosjekt/kbl/n198_5.html.
- Arrow, K. J. (1969): The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation. I *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*. Volum 1. Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st sess. Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 59-73.
- Bendiksen, B. I., Dreyer, B., Nilssen, F., Iversen, A. (1998): Fiskeindustrien i Troms. *Rapport nr. 11*. Tromsø: Fiskeriforskning.
- Bendiksen, B. I., Isaksen, J. R. (2000): Fiskerinæringen i Finnmark. Analyse av veridiskapning og råstoffomsetning. *Rapport nr. 12*. Tromsø: Fiskeriforskning.
- Bendiksen, B. I., Nilssen, F. (2001): Den nord-vest russiske fiskeflåten i endring-konsekvenser for råstoffhandelen med Norge. *Rapport nr. 6*. Tromsø: Fiskeriforskning.
- Besanko, D., Dranove, D., Shanley, M. (2000): *Economics of Strategy*. John Wiley & Sons, Inc. USA, 2nd ed.
- Brealey, R. A., Meyers, S. C. (2000): *Principles of corporate finance*. Mcgraw-Hill Higher Education. USA, 6th ed.
- Brickley, J. A., Smith, C. W., Zimmerman, J. L. (1997): *Managerial Economics and Organizational Architecture*. Irwing. USA.
- Buvik, A. (1995): *Allocation of Specific Assets and Vertical Coordination in Industrial Purchasing Relationships*. Dr. oecon, NHH.
- Chiles, T. H., Mackin, J. F. (1996): Integrating variable risk preferences, trust, and transaction cost economics. *The Academy of Management Review*; Academy of Management, Mississippi State, 21 (1): 73.
- Choi, C. J., Lee, S. H., Kim, J. B. (1999): A note on countertrade: Contractual uncertainty and transaction governance in emerging economies. *Journal of International Business Studies*; London, 30 (1): 189-202.
- Chong, A., Calderon, C. (2000): Institutional quality and income distribution. *Economic Development and Cultural Change*; Chicago, 48 (4): 761-786.
- Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm; *Economica N. S.*, 4: 386-405.
- Coase, R. H. (1972): Industrial Organization: A Proposal for Research. I V. R. Fuchs, ed., *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organizations*; New York: National Bureau of Economic Research: 59-73.
- Davis, Mark (2000): *Bareboat charters*. Lloyd's Shipping Law Library, London.
- Dreier, B., Bendiksen, B. I., Iversen, A., Isaksen, J. R. (1998): Vertikal integrering – er det veien å gå? *Rapport nr. 22*. Tromsø: Fiskeriforskning.
- Falkanger, T., Bull, H. J., Brautaset, L. (1998): *Introduction to Maritime Law: the Scandinavian Perspective*. Tano Aschehoug.
- Galtuius, Jens (1994): Avoiding dry land. *Asset Finance & Leasing Digest*; Coggeshall, issue 211: 35.
- Greif, A., Kandel, E. (1995): Contract Enforcement Institutions: Historical Perspective and Current Status in Russia. *Economic Transition in Eastern Europe and Russia*; 291-321.
- I Brickley, C., Smith, C. W., Zimmerman, J. L. Jr. (1997): *Managerial Economics and Organizational Architecture*. Irwing Book Team, USA.
- Grønhaug, K. (1985): Problemer i Empirisk Forskning. I *Metoder og perspektiver i økonomisk-administrativ forskning*. Universitetsforlaget.

- Halvorsen, K (1998): *Å forske på samfunnet – en innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. Oslo: Bedriftsøkonomisk forlag.
- Hart, O. (1995): *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford University Press. Great Britain.
- Hart, O., Moore, J. (1988): Incomplete Contracts and Renegotiation. *Econometrica*, 56 (4), 755-786.
- Hennart, J. F. (1989): The transaction cost rationale for countertrade. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 5: 127-153.
- Keating, Sean (1997): Shipping in the NPV benefits. London. *Asset Financing International*, issue 243, 16-18.
- Kreps, D. M. (1990): *A course in microeconomic theory*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Lieberman, M. B. (1991): Determinants of Vertical Integration: An Empirical Test. *Journal of Industrial Economics*, 39: 451-466.
- Macneil, I. R. (1978): Contracts: Adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law. *Northwestern University Law Review*; USA, 72 (6): 854-905.
- Macneil, I. R. (1981): Economic Analysis of Contractual Relations: Its shortfalls and the need for a "Rich Classificatory Apparatus". *Northwestern University Law Review*; USA, 75 (6): 1018-1063.
- Maher, M. E. (1997): Transaction cost economics and contractual relations. *Cambridge Journal of Economics*, 21: 147-170.
- Masten, S. E. (1988): Equity, Opportunism, and the Design of Contractual Relations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144 (1), 180-195.
- Matiyasevich, T., Mögel, N., Nagaev, S. A., Rossmann, M., Smirnych, L. I., Wörgötter, A. (1998): *Russia: Regional Risk Rating*. Institute for Advanced Studies; Vienna.
- Milgrom P., Roberts J. (1992): *Economics, organizations and managements*. Englewood Cliff, N.J.: Prentice-Hall.
- Moreno, C. (1996): Bareboat Charter Registration in light of International Instruments. *Maritime and Oceanic Law Review*; UNCTAD, Geneva, 1.4/ ISSN 1266-6912.
- Moschandreas, Maria (1997): The role of Opportunism in Transaction Cost Economics. *Journal of Economic Issues*, 31: 39-57.
- Nilssen, F. (1996): Nordvest-Russisk fiskerinæring: En fortsatt leverandør av råstoff til norsk fiskerinæring eller en fremtidig konkurrent. *Økonomisk Fiskeriforskning*. Vol. 6 (1).
- Nilssen, F., Hønneland, G. B. (1997): Nordvest-russisk fiskerinæring mot nye markeder. Konsekvenser for norsk fiskerinæring. *Rapport nr. 17*. Tromsø: Fiskeriforskning.
- Nilssen, F., Hønneland, G. B. (1998): Utviklingen av Nordvest-Russlands fiskeriaktiviteter innen hvitfisksektoren. *Rapport nr. 13*. Tromsø.:Fiskeriforskning.
- Nilssen, F., Hønneland, G. B. (2001): Institutional Change and the Problem of Restructuring the Russian Fishing Industry. *Post-Communist Economics*, Vol. 13, No. 3.
- Noordewier, T. G., John, G. & Nevin, R. N. (1990): Performance Outcomes of Purchasing Arrangements in Industrial Buyer-Vendor Relationships. *Journal of Marketing*, 54: 80-93.
- North, D. C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge. Cambridge University Press.
- NOU (1991): *Konkurransen for effektiv ressursbruk*, nr. 27.
- Nygaard, A. (1992): *An empirical analysis of performance in principal-agent relations*. Dr. oecou, NHH.
- Nyström, J. Å. (1981): *Leasing*. Sweden. Studentlitteratur, Lund. 3. opplag.

- Osborn, R., Baughn, C. C. (1990): Forms of Interorganizational Governanance for Multinational Alliances. *Academy of Management Journal*, 33 (3), 503-519.
- Pedersen, H. (1999): *Finansregnskapet*. Del 2, med årsregnskap. Tano Aschehaug, Oslo.
- Pratten, S. (1997): The nature of transaction cost economics. *Journal of Economic Issues*, 31(3): 781-803.
- Rindfleisch, A. & Heide, J. B. (1997): Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications. *Journal of Marketing*, 61: 30-54.
- Risnes, B., Skyner, L. (2001): *Næringsvirksomhet i Russland- rettslige rammebetingelser*. Norsk Utenrikspolitiske Institutt. Oslo.
- Shapiro, A. C. (1996): *Multinational Financial Management*. New Jersey. Prentice-Hall, Inc. 5th ed.
- Ship Finance, ukjent forfatter (1995): Commonwealth of independent states, Russia. Gaps in shipping law and practice. *Financial Times East European Business Law*, issue 95-III.
- Simon, H. (1976): *Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organization*. Free Press, New York.
- Slovic, P. (1993): Perceived risk, trust, and democracy. *Risk analysis*, 13: 675-682.
- Struyk, R. J., Kosareva, N. B. (1999): First secondary facility in the former Soviet Bloc. *Housing Finance International*; Chicago, 13 (3), 29-36.
- Tellefsen, J. T., Langli, J. C. (2001): *Årsregnskapet*. Gyldendal Norsk Forlag.. Oslo, 7.utgave.
- Tetley, W. (1989): *Bareboat charters for new building*. Report from Seminar on Bareboat Charterparties, Comite Maritime International.; Knokke-Zoute.
- Vandegrift, D. (1998): Asset specificity, long-term contracts, and good faith requirement. *Eastern Economic Journal*; Bloomsburg, 24 (4): 475-493.
- Wainman, D. (1991): *Leasing*. Great Britain. Media Print, Sittingbourne, Kent. 1st. ed.
- Wathne, K. H., Heide, J. B. (2000): Opportunism in interfirm relationship: Forms, outcomes, and solutions. *Journal of Marketing*. New York, vol. 64 (4): 36-51
- Williamson, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1983): Credible Commitments: Using Hostage to support Exchange. *American Economic Review*, 73: 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): 269-296.
- Williamson, O. E. (1996): *The Mechanisms of Governance*. New York, Oxford University Press, Inc.

APPENDIX - SPØRRESKJEMA

Hva er de bakenforliggende drivkreftene som har gjort bareboat charter til den dominerende måten å organisere salg av fiskebåter fra vesten til Russland?

Spørreskjema i forbindelse med fiskerikandidatoppgave ved Norges Fiskerihøgskole, Tromsø.

Innledende spørsmål:

i) Hva er din/deres forretningsmotiv bak interessen for salg av fiskebåter til russiske aktører?

DRIVKREFTENE BAK VALGET AV BAREBOAT CHARTER

1. I hvilken grad *forventet/opplevde* du/dere at bareboat charter ville være den beste løsningen for å sikre deres interesser, sammenlignet med andre løsninger som avbetaling, joint venture etc?

<i>Liten grad</i>						<i>Stor grad</i>
1	2	3	4	5	6	7

TRANSAKSJONSSPESIFIKKE INVESTERINGER⁵⁹

2. I hvilken grad opplevde du/dere at var det nødvendig å kjøpe inn tjenester (eksempelvis advokat-, megler- eller konsulenttjenester) for å legge til rette for en bareboat charter etablering?

<i>Liten grad</i>						<i>Stor grad</i>
1	2	3	4	5	6	7

3. Kan du/dere kort nevne hvilken type tjenester dere opplevde det var nødvendig å kjøpe inn/benytt seg av?

4. I hvilken grad har det vært nødvendig å foreta opplæring av ledelsen eller andre ansatte i bedriften for å kunne gjennomføre en bareboat charter etablering (eksempelvis det norske mannskapet, teknikere, regnskapspersonell etc)?

<i>Liten grad</i>						<i>Stor grad</i>
1	2	3	4	5	6	7

5. Kan du/dere kort neve hvilken type opplæring som har vært nødvendig?

⁵⁹ Med transaksjonsspesifikke investeringer menes det her hvorvidt dere som aktør har foretatt irreversible investeringer i handelsforholdet som ikke kostnadsfritt kan omgjøres, dvs. de er "evig tapt" hvis kontrakten med den russiske part heves. Irreversible kostnader vil her bare gi avkastning så lenge handelsforholdet opprettholdes.

6. Har det vært nødvendig å foreta spesifikke investeringer i/på fartøyet for å kunne etablere bareboat charter kontrakt med den russiske part?

<i>Helt unødvendig</i>						<i>Svært nødvendig</i>	
1	2	3	4	5	6	7	

7. Kan du/dere kort nevne hvilken type investeringer i fartøyet som har vært nødvendig?

8. I hvilken grad *følte/opplevde* du/dere en risiko for at investeringer dere foretok i større grad ville "binde/låse" dere til kontrakten i forhold til den russiske part?

<i>Liten grad</i>						<i>Stor grad</i>
1	2	3	4	5	6	7

9. Hvor viktig er det for dere å beskytte deres interesser i handelsforholdet som et resultat av ulike investeringer dere foretok for å kunne etablere bareboat charter (dvs. investeringer i fartøyet og opplæring av ansatte)?

<i>Ikke viktig</i>						<i>Svært viktig</i>
1	2	3	4	5	6	7

10. Har valget av bareboat charter noen sammenheng med spesifikke investeringer dere måtte foreta?

<i>Ingen sammenheng</i>						<i>Stor sammenheng</i>
1	2	3	4	5	6	7

OPPORTUNISTISK ADFERD⁶⁰

11. I hvilken grad *opplevde* du/dere en trussel for å bli utsatt for opportunistisk adferd av den russiske handelspartner?

<i>Liten grad</i>						<i>Stor grad</i>
1	2	3	4	5	6	7

12. I hvilken grad *forventet* du/dere at bareboat charter ville sikre mot trusselen for å bli utsatt for opportunistisk adferd av den russiske handelspartner?

<i>Liten grad</i>						<i>Stor grad</i>
1	2	3	4	5	6	7

⁶⁰ Med opportunistisk adferd menes det her at den russiske part utsetter dere for en tilsiktet adferd med den hensikt å øke sin egen økonomiske vinning. Det kan hevdes at alle typer opportunistisk adferd har et potensial å hindre verdiskaping og skape refordeling mellom handelspartene til økonomisk fordel for den manipulerende part..

13. Har valget av bareboat charter for deg/dere noen sammenheng med et ønske om å begrense faren for å bli utsatt for opportunistisk adferd fra den russiske aktør?

<i>Ingen sammenheng</i>						<i>Stor sammenheng</i>	
1	2	3	4	5	6	7	

14. Var det viktig for deg/dere å begrense kostnadene med å overvåke og evaluere handelspartens adferd når dere valgte bareboat charter.

<i>Ikke viktig</i>						<i>Svært viktig</i>
1	2	3	4	5	6	7

15. I hvilken grad *forvnetet/opplevde* du/dere at bruken av standardkontrakten for bareboat charter⁶¹ ville begrense forhandlingskostnadene ved etablering av bareboat charter med den russiske part?

<i>Liten grad</i>						<i>Stor grad</i>
1	2	3	4	5	6	7

OMGIVELSENE RUNDT TRANSAKSJONEN⁶²

16. I hvilken grad har forretningsmiljøet/særtrekk i Russland påvirket bruk av bareboat charter?

<i>Liten grad</i>						<i>Stor grad</i>
1	2	3	4	5	6	7

17. Kan du nevne hvilke særtrekk i Russland dere vurderte som viktig for valget av bareboat charter? (Eksempelvis kulturelle, politiske, juridiske eller økonomiske)?

18. I hvilken grad opplevde du/dere at problemer knyttet til manglende mulighet for registrering og håndheving av pant i fartøyet begrenset muligheten for å bruke andre løsninger?

<i>Liten grad</i>						<i>Stor grad</i>
1	2	3	4	5	6	7

19. I hvor stor grad var det viktig for deg/dere ved etablering av bareboat charter å fastsette betingelser forbundet med håndheving av avtalen gjennom tredjepart (ved eventuell rettstvist etc)?

<i>Lite viktig</i>						<i>Svært viktig</i>
1	2	3	4	5	6	7

⁶¹ Utviklet av BINCO (Baltic International Maritime Council).

⁶² Det menes her at omgivelsene rundt en transaksjon er i ulik grad preget av en mengde politiske, sosiale, juridiske grunnregler som skaper basisen for produksjon og handel. Institusjoner, som domstoler, panteregister og andre organer, utvikles av samfunnet for å skape orden og redusere usikkerhet, for dermed å fremme økonomisk samarbeid og handel. I fremvoksende økonomier, som Russlands økonomi, er imidlertid slike institusjoner mangelfull

GENERELLE OPPLYSNINGER OM BEDRIFTEN

20. Hvilken type virksomhet representerer Dere/bedriften?

(Vennligst sett kryss)

TYPE VIRKSOMHET

Management av fartøy	
Rederi/ Eier av selskapet som eier fartøy	
Fiskeindustri, Filetproduksjon	
Fiskeindustri, Saltfiskproduksjon	
Fiskeindustri, Mottak m/omsetning av frossen fisk	
Fiskeindustri, Mottak m/omsetning av fersk fisk	
Rekeindustri	
Salgsselskap/ Exportør	
Agent for omsetning av fisk fra fartøy	
Oppdrett	



Fiskeriforskning

Hovedkontor Tromsø:

Muninbakken 9-13

Postboks 6122

N-9291 Tromsø

Telefon: 77 62 90 00

Telefaks: 77 62 91 00

E-post: post@fiskeriforskning.no

Avdelingskontor Bergen:

Kjerreidviken 16

N-5141 Fyllingsdalen

Telefon: 55 50 12 00

Telefaks: 55 50 12 99

E-post: office@fiskeriforskning.no

Internett: www.fiskeriforskning.no

ISBN 82-7251-489-3

ISSN 0806-6221