



Kunnskap for en bedre verden

# Bacheloroppgave

TS301011 bacheloroppgave

**Student/kandidat nummer: 10003**

**Norsk oljekrise og norske offshorerederi**

**-En casestudie av Atlantic Offshore**

Totalt antall sider inkludert forside: 49

Ålesund, 15.12.2017

## Obligatorisk egenerklæring/gruppeerklæring

Den enkelte student er selv ansvarlig for å sette seg inn i hva som er lovlige hjelpemidler, retningslinjer for bruk av disse og regler om kildebruk. Erklæringen skal bevisstgjøre studentene på deres ansvar og hvilke konsekvenser fusk kan medføre. Manglende erklæring fritar ikke studentene fra sitt ansvar.

Du/dere fyller ut erklæringen ved å klikke i ruten til høyre for den enkelte del 1-6:		
1.	Jeg/vi erklærer herved at min/vår besvarelse er mitt/vårt eget arbeid, og at jeg/vi ikke har brukt andre kilder eller har mottatt annen hjelp enn det som er nevnt i besvarelsen.	<input checked="" type="checkbox"/>
2.	Jeg/vi erklærer videre at denne besvarelsen: <ul style="list-style-type: none"><li>• ikke har vært brukt til annen eksamen ved annen avdeling/universitet/høgskole innenlands eller utenlands.</li><li>• ikke refererer til andres arbeid uten at det er oppgitt.</li><li>• ikke refererer til eget tidligere arbeid uten at det er oppgitt.</li><li>• har alle referansene oppgitt i litteraturlisten.</li><li>• ikke er en kopi, duplikat eller avskrift av andres arbeid eller besvarelse.</li></ul>	<input checked="" type="checkbox"/>
3.	Jeg/vi er kjent med at brudd på ovennevnte er å <u>betrakte som fusk</u> og kan medføre annullering av eksamen og utestengelse fra universiteter og høgskoler i Norge, jf. <a href="#">Universitets- og høgskoleloven</a> §§4-7 og 4-8 og <a href="#">Forskrift om eksamen</a> §§14 og 15.	<input checked="" type="checkbox"/>
4.	Jeg/vi er kjent med at alle innleverte oppgaver kan bli plagiatkontrollert i Ephorus, se <a href="#">Retningslinjer for elektronisk innlevering og publisering av studiepoenggivende studentoppgaver</a>	<input checked="" type="checkbox"/>
5.	Jeg/vi er kjent med at høgskolen vil behandle alle saker hvor det forligger mistanke om fusk etter <a href="#">høgskolens studieforskrift §31</a>	<input checked="" type="checkbox"/>
6.	Jeg/vi har satt oss inn i regler og retningslinjer i bruk av <a href="#">kilder og referanser på biblioteket sine nettsider</a>	<input checked="" type="checkbox"/>

# Publiseringsavtale

Studiepoeng: 15

Veileder: Antoni Vike Danielsen

## Fullmakt til elektronisk publisering av oppgaven

Forfatter(ne) har opphavsrett til oppgaven. Det betyr blant annet enerett til å gjøre verket tilgjengelig for allmennheten ([Åndsverkloven §2](#)).

Alle oppgaver som fyller kriteriene vil bli registrert og publisert i Brage HiM med forfatter(ne)s godkjenning.

Oppgaver som er unntatt offentlighet eller båndlagt vil ikke bli publisert.

Jeg/vi gir herved NTNU i Ålesund en vederlagsfri rett til å gjøre oppgaven tilgjengelig for elektronisk publisering:

ja  nei

Er oppgaven båndlagt (konfidensiell)?

ja  nei

(Båndleggingsavtale må fylles ut)

- Hvis ja:

Kan oppgaven publiseres når båndleggingsperioden er over?

ja  nei

Er oppgaven unntatt offentlighet?

ja  nei

(inneholder taushetsbelagt informasjon. [Jfr. Offl. §13/Fvl. §13](#))

Dato: 15.12.2017

## Forord

Denne bacheloroppgaven er skrevet høsten 2017. Arbeidet har vært veldig lærerikt og motiverende. Oljeprisens fall 2014/2015 er utgangspunktet for oppgaven da jeg alltid har synes det har vært spennende og komplekst. Underveis i oppgaven har jeg fått en økt forståelse for hvordan internasjonale systemer, politikk og markedskrefter er med å påvirke råvareprisene. Kutt i oljesektoren har gitt store konsekvenser for leverandører og underleverandører i bransjen. Omfanget av dette var mye større enn hva jeg tidligere har trodd og tall fra blant annet Norges Rederiforbund er sterk lesning for de aktørene som har sitt levebrød av oljenæringen.

Jeg vil først og fremst rette en stor takk til Rune Stikkholmen, HR-manager i Atlantic Offshore og administrerende direktør Roy Wareberg, som gjorde det mulig for meg å komme nærmere inn på rederiet. Intervjuet ga meg verdifull informasjon om hvordan Atlantic Offshore har håndtert nedgangen i markedet.

Videre vil jeg takke Antoni Vike Danielsen for god veiledning i startprosessen. Jeg var lenge usikker på både tema og problemstilling og fremmet dermed mange forslag.

## Sammendrag

Ved inngangen til 2015 hadde oljeprisen halvert seg på bare noen måneder. I januar 2015 var prisen på et fat nordsjøolje (brent spot) under 50 dollar. Krisen var et faktum.

Oljeprisen hadde fra 2011 hatt et gjennomsnitt på over 100 dollar fatet.

Konsekvensene av oljekrisen har vært en nedgang i oljesektorens lønnsomhet. Følgene av dette har vært et økt fokus på kostnadskutt noe som har gitt store ringvirkninger for leverandører og underleverandører. For norske offshore redere har dette gitt store konsekvenser. Det er særlig to grunner til dette. Den ene er at lavere aktivitet i petroleumssektoren har gitt lavere etterspørsel etter OSV-fartøy. Den andre er at ny tonnasje har blitt sluppet ut i markedet som følge av skipsbyggingsordre inngått i bransjens gode år før krisen. Kombinasjonen av lavere etterspørsel etter OSV-fartøy og en økning på tilbudssiden har ført til en forsterket ubalanse mellom tilbud og etterspørsel i markedet.

Som følge av mengden nybygging i årene før oljekrisen var rederiene sterkt gjeldsbelastet ved inngangen til oljekrisen. Rederienes egenkapital var finansiert ved obligasjonslån noe som kom i tillegg til vanlige pantelån hos bankene. Resultatet av dette er en svært høy gjeldsgrad hvor mye av gjelden er høyrisikogjeld med nedbetalingsfrist innen 3-5 år.

Denne bacheloroppgaven er en casestudie av Atlantic Offshore. Oljekrisen har vært utfordrende og påvirket rederiet tungt. Årene 2015 og 2016 har vært preget av hyppige opplag- og salgssituasjoner av flere fartøy. De smale økonomiske marginene førte til at rederiet har måtte kutte kostnader. Dette er gjort i både drift av skip og i management. Rederidriften er kostnadsredusert med 30 prosent og management-kostnadene er kuttet med 15 millioner årlig.

Rederiets finansielle restrukturering er resultatet av en havarert avtale med obligasjonseierne. Morselskapet (hovedselskapet) ble slått konkurs og datterselskapene ble overført til et nytt investeringsselskap. Denne finansielle restruktureringen gjorde at rederiet sikret drift frem mot 2020.

## Innholdsfortegnelse

<b>1.0</b>	<b>Innledning</b> .....	<b>8</b>
1.1	Bakgrunn .....	8
1.2	Problemstilling.....	8
1.3	Begrensninger .....	9
1.4	Ordliste.....	10
<b>2.0</b>	<b>Teoretisk bakgrunn for oppgaven</b> .....	<b>11</b>
2.1	Tilbud og etterspørsel .....	11
2.2	Bakgrunn for oljekrisen .....	11
2.3	Faktorer som forsterket oljekrisen .....	13
2.3.1	Kinesisk økonomi .....	13
2.3.2	Amerikansk skiferrevolusjon .....	13
2.3.3	OPEC's markeds kontroll .....	14
2.3.4	Iransk råolje når verdensmarkedet.....	15
2.3.5	Oljemarkedet i ubalanse.....	15
2.4	Norske offshore rederi .....	15
2.5	Konsekvenser for norske offshore rederi.....	16
2.6	SPOT markedet .....	17
2.7	Opplag .....	19
2.8	De fire shipping-markedene .....	20
2.8.1	Fraktmarkedet .....	20
2.8.2	Skipsmarkedet .....	21
2.8.3	Nybyggingsmarkedet.....	22
2.8.4	Skrapmarkedet .....	22
2.9	Gjeld og gjeldsbetjening.....	23
3.0	Nedbemannig .....	25
<b>4.0</b>	<b>Utgangspunkt for oppgaven</b> .....	<b>26</b>
<b>5.0</b>	<b>Metodisk tilnærming</b> .....	<b>27</b>
5.1	Metode .....	27
5.2	Kvantitativ/kvantitativ tilnærming.....	27
5.3	Casestudie .....	28
5.4	Utvelging av intervjuobjekt .....	28
5.5	Overføringsverdi .....	28
5.6	Intervjuprosessen .....	29
5.7	Intervjutype .....	29
5.8	Validitet .....	30
5.9	Reliabilitet .....	30
<b>6.0</b>	<b>Casestudie av Atlantic Offshore</b> .....	<b>31</b>
6.1	Flåte .....	31
6.2	Kontrakter .....	31
6.3	Opplag .....	32
6.4	Salg av Skip .....	33
6.5	Nedbemannig .....	34
6.6	Bedriftsinterne kostnadskutt .....	35
6.7	Restrukturering, gjeld og nytt morselskap .....	36
6.8	Oppsummering .....	38

<b>7.0 Konklusjon .....</b>	<b>39</b>
<b>Bibliografi.....</b>	<b>41</b>
<b>Figurer: .....</b>	<b>45</b>
<b>Vedlegg: .....</b>	<b>46</b>
<b>Intervjuguide, individuelt intervju .....</b>	<b>46</b>

## 1.0 Innledning

Ved inngangen til 2015 hadde oljeprisen halvert seg på bare noen måneder (Bloomberg, 2017). I januar 2015 var prisen på et fat nordsjøolje (brent spot) under 50 dollar (Ibid). Krisen var et faktum. Oljeprisen hadde fra 2011 hatt et gjennomsnitt på over 100 dollar fatet. I enkelte perioder tangerte prisen 120-dollarsmerket (SSB, 2016).

Denne nedgangen er utgangspunktet for den siste “oljekrisen” og førte til nedgang i petroleumssktorens lønnsomhet. Lavere lønnsomhet i takt med en fallende oljepris gjorde at bedrifter tilknyttet petroleumsvirksomhet måtte kutte kostnader. Kostnadskutt fra de store energiselskapene som Statoil, Maersk Oil, ConocoPhillips osv. ga store konsekvenser for leverandører og servicetilbydere til petroleumsvirksomheten (E24, 2016).

Tall fra SSB viser tydelig tendenser til endring i markedet. Oljeinvesteringer hadde en nedgang på over 27% fra 2014 til 2016. Til sammenligning økte investeringene med 70 % fra 2010 til 2014 (SSB, 2017).

### 1.1 Bakgrunn

Nedgang i oljebransjens lønnsomhet, innskrenkinger på norsk sokkel og mindre investeringer førte til en nedgang i etterspørselen til norske offshorerederiers tjenester. Rederiene har slitt med lav utnyttelsesgrad på fartøyene kombinert med lave rater (Clarkson Platou, 2016). Dette er faktorer som gir utgangspunktet for oppgaven.

Oppgaven vil ta for seg et Atlantic Offshore sin tilpasningsevne i et nedgående marked. Oppgavens fokus vil ligge i de kostnadsreducerende tiltakene som er blitt fremmet av rederiet som følge av krisen.

### 1.2 Problemstilling

- Hvordan har oljekrisen fra 2014 påvirket Atlantic offshore?
- Hvilke tiltak har de gjort for å bedre sin konkurransesituasjon og unngå ytterligere økonomisk tap?



### 1.3 Begrensninger

Oppgaven vil utelukkende se på den nåværende “oljekrisen” fra 2014 og frem til i dag. Videre vil oppgaven ha Platform Supply Vessel – markedet (PSV) som hovedfokus. Andre segmenter i markedet vil også bli nevnt der det er relevant for problemstillingen. Med ordet oljekrise menes den perioden i 2014 hvor oljeprisen dramatisk endret seg og frem til i dag.

#### 1.4 Ordliste

OSV	Offshore support vessel. Fellesbetegnelse for offshore fartøy (PSV, AHTS, ROV, ERRV mm)
PSV	PLATFORM SUPPORT VESSEL
OPEX	Operation costs
ERRV	Emergency Response and Rescue Vessel (Beredskap og redningsfartøy)
EIA	U.S enegy Information Administration
Petroleum	Samlebetegnelse på råolje og naturgass
BNP	Brutto nasjonalt produkt
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries
DP	Dynamisk posisjonering
Nybygg	Fortegnelse brukt på nye fartøy som blir bygget av verft
Assuranse	Skipets forsikring

## 2.0 Teoretisk bakgrunn for oppgaven

### 2.1 Tilbud og etterspørsel

Tilbud og etterspørsel er et grunnleggende fenomen i økonomisk teori og da gjerne samfunnsøkonomi (Hayes, 2017). For å kunne forstå oljeprisfallet må en også ha en generell økonomisk forståelse.

Tilbud og etterspørsel er de markedskreftene i ett fritt marked som regulerer hvor mye forbrukerne er villig til å betale for en vare eller tjeneste basert på pris og tilbudt mengde (Ibid).

Markedskreftene kjemper mot hverandre og markedet søker etter likevekt. Det vil si at tilbyderne (oljeprodusentene) ønsker å selge produsert olje til høyest mulig pris. Forbrukerne (oljekjøpere) ønsker følgelig å kjøpe til lavest mulig pris. Vi ser at etterspørsel er mengde produsert vare som forbrukerne er villig til å kjøpe til en gitt pris. Tilbud er mengde produsert vare markedet er villig til å tilby. Med andre ord hvor mye produsentene er villig til å produsere av en vare til en gitt pris (Ibid).

At markedet alltid søker etter likevekt betyr at etterspørselen møter tilbudet og visa versa. Dette betyr at produksjonen bare møter den mengden som er ønsket av forbrukerne. På dette stadiet er markedet i likevekt (equilibrium) (Ibid). På et slikt stadium finnes det verken overproduksjon eller underproduksjon. I teorien vil da prisen være gitt av markedet som alle aktører godtar. En slik situasjon finner vi svært sjelden i et fritt marked. Hovedårsaken til dette er hver aktørs økonomiske egeninteresse. Alle parter ønsker å tjene/spare så mye som mulig (Ibid).

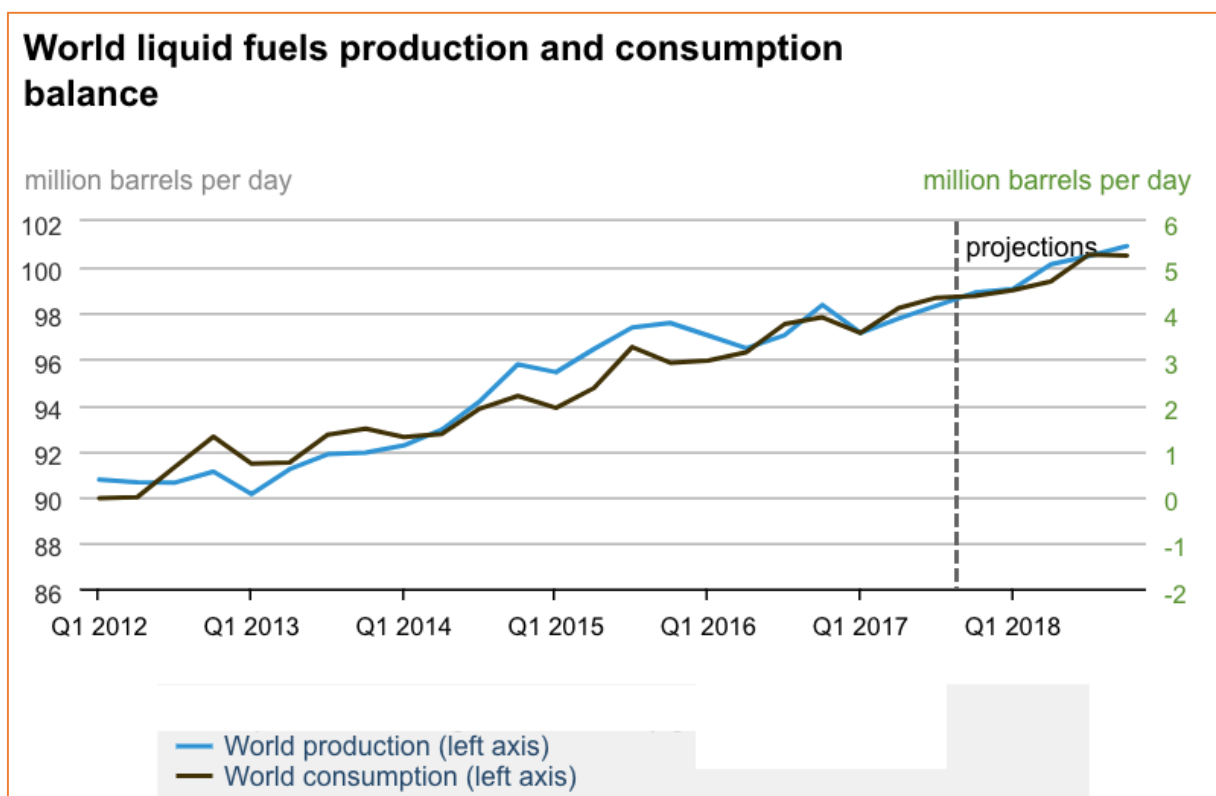
### 2.2 Bakgrunn for oljekrisen

Ubalanse i markedet er nettopp det som skjedde i oljebransjen i 2014. Forholdet mellom tilbud og etterspørsel ble ubalansert som følge av en økning på tilbudssiden. Ved en slik oljepris som i årene før 2014, var det særdeles lønnsomt å produsere olje. Dette førte til en økende produksjon hvor hver aktør ønsket å tjene så mye som mulig (EIA, 2017).

Mot 3. kvartal av 2014 passerte oljeproduksjonen oljeetterspørselen. Dette ga store overskudd i markedet. Mot slutten av 2014 ble det produsert omtrent 1 million fat olje mer enn hva som

var etterspurt. I takt med denne utviklingen er råolje som ressurs ikke lenger en knapp faktor. Dette vil si at tilgangen er stor og råvaren er enkel å få anskaffe (EIA, 2017).

Utviklingen i oljemarkedet kan leses av fra figur 1 nedenfor. Den blå linjen illustrerer verdens petroleumproduksjon og den sorte linjen illustrer verdens oljeforbruk. Figuren viser hvordan produksjon har oversteget forbruket. På denne måten produseres det mer enn hva som etterspørres. Dette fører til en ubalanse i markedet, hvor konsekvensen av dette er en fallende råvarepris.



Figur 1: World petroleum production and consumption (EIA, 2017)

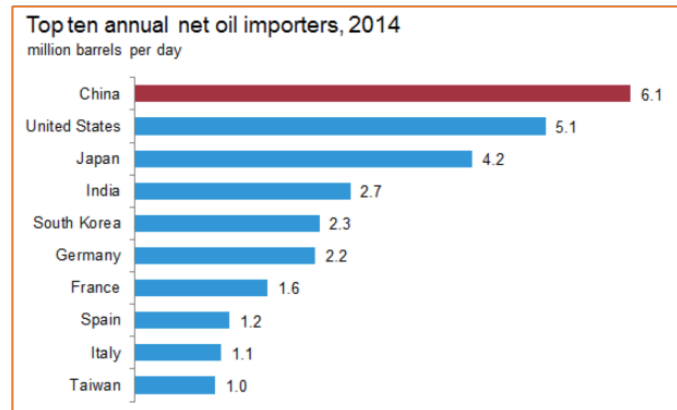
Kombinert med høye priser og høy produksjon, er det flere faktorer som spiller inn. Jeg vil nevne noen i kommende delkapittel.

## 2.3 Faktorer som forsterket oljekrisen

### 2.3.1 Kinesisk økonomi

Det kinesiske markedet har en betydelig påvirkning på det globale oljemarkedet. Kina er verdens største importør av petroleumsprodukter (se figur 2) og har de siste årene hatt en formidabel importøkning av olje og gass (Nathman, 2016)

Selv om etterspørselen etter olje har økt i Kina, har ikke veksten vært i takt med hva som var forventet. Dette kan ses i sammenheng med landets BNP (Tradingeconomics, 2017). Kinas synkende økonomiske vekst har vært en faktor for fallende oljepris i 2014/2015. Da forventningene til landets oljeimport ikke har vært høye, ga dette negativ utslag i markedet (Nathman, 2016).



Figur 2: Topp 10 oljeimporterende land (Nathman, 2016)



Figur 3: Kinas BNP 2012-2016 (Tradingeconomics, 2017)

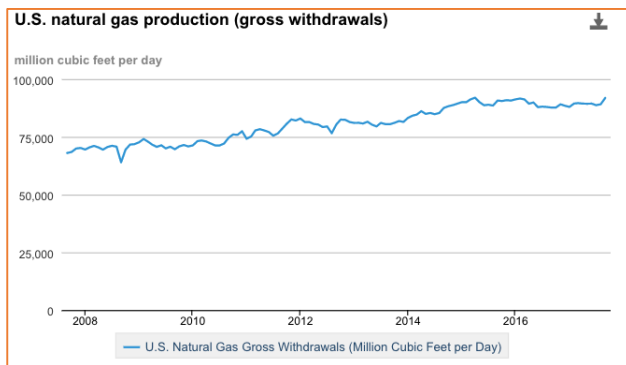
### 2.3.2 Amerikansk skiferrevolusjon

Amerikansk oljeproduksjon har skutt fart de siste årene som følge at flere teknologiske gjennombrudd i petroleumsvirksomheten. USA har gått fra å være en nasjon som var sterkt avhengig av import av petroleumsprodukter til å bli nærmest selvforsynt av olje (Blackwill & Sullivan, 2014).

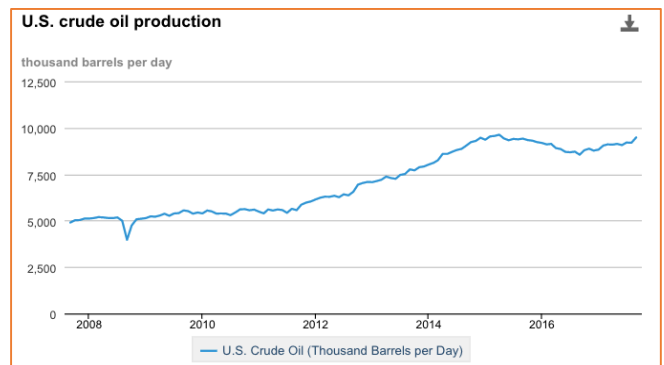
Ved hjelp av særlig to teknologiske nyvinninger som horisontal boring og "fracking" (hydraulisk oppsprekking) har dette ført til en mye større effektivitet og produksjonsvolum i de ulike oljefeltene i USA (Ibid). Horisontal boring har ført til at brønnene har blitt mye mer presise, samtidig som det gir muligheter for å penetrere flere skiferlag i en og samme brønn. "Fracking" er en utvinningsmetode som innebærer å pumpe store mengder vann, olje og gass

ned igjen i brønnen med høyt trykk (Taraldsen, 2014). Dette gjør at skiferlagene sprekker opp og olje og gass frigjøres. Dette ble tidligere ikke utvunnet. I dag blir det samlet opp og medfører en økt produksjon i hver brønn (Ibid).

Som vi ser av figurene under (figur 4 og 5) ser vi en sterk økning i både olje - og gassproduksjon. Da den amerikanske skiferrevolusjonen virkelig grep tak i 2014 ser vi en sterk økning i oljeproduksjon. Denne økningen i produksjon var følgelig en sterk pådragsyter til oljeprisens kraftige fall samme år.



Figur 4: U.S gass produksjon (EIA, 2017)



Figur 5: U.S råolje produksjon (EIA, 2017)

### 2.3.3 OPEC's markedskontroll

Opec, Organization of Oil Exporting Countries, er en internasjonal handelsorganisasjon bestående av 14 oljeproduserende land. Organisasjonens mål er å sørge for et stabilt oljemarked og sikre oljetilgang til forbrukere og en bærekraftig oljepris til oljeprodusentene (OPEC, 2017).

Da oljeprisen begynte sitt fall i 2014 var det mange aktører i markedet som regnte med et kutt i produksjonen fra OPEC som et middel for å stabilisere prisen. Likevel ble det fastsatt i et møte den 27. November 2014 at OPEC ville fortsette sin produksjon, selv om dette ville bety at markedet fikk et oljeoverskudd (OPEC, 2014).

#### 2.3.4 Iransk råolje når verdensmarkedet

I 2015 ble flere sanksjoner fjernet etter at landet hadde blitt påført flere strenge sanksjoner som følge av deres atomprogram fra 2000-tallet (Ianchovichina, et al., 2016). De mest betydningsfulle sanksjonene var USA og Canadas økonomiske sanksjoner og EU sin oljeembargo. I 2015 ble blant annet oljeembargoen opphevet og landet kunne igjen produsere og eksportere olje til verdensmarkedet (Ibid). Det globale oljemarkedet var i 2015 fremdeles tungt preget av overproduksjon. Dette gjorde at tilgangen til Iransk olje forsterket ubalansen i markedet.

#### 2.3.5 Oljemarkedet i ubalanse

Oljemarkedet er et storpolitisk spill hvor tilbud og etterspørsel kan manipuleres av store aktører, land eller organisasjoner. I forbindelse med oljekrisen 2014, kan det ikke legges noe skyld på en enkelt aktør. Krisen er blant annet en konsekvens av alle overnevnte faktorer. Felles av dette er en høy produksjon som overgår etterspørselen.

#### 2.4 Norske offshore rederi

Norske offshore rederi er i dag eiere av noen av verdens mest komplekse og avanserte fartøy (Norges Rederiforbund, 2015). Fartøyene er spesialisert mot den type arbeid fartøyet er tiltenkt å utføre. Fartøyene kan derfor skilles etter en rekke ulike typer ettersom hvilke arbeidsoppgaver fartøyet skal utføre i offshorenæringen (Ibid). PSV-fartøy er en av disse typene offshore fartøy og er den skipstypen som er relevant for denne oppgaven.

Norske Platform Supply Vessel har hatt en relativ kort utvikling. I takt med oljebransjen og de første oljeinstallasjonene i Nordsjøen på 70-tallet, var forsyningsfartøyene ombygde fiskebåter. Det første spesialbestilte fartøyet var Rig Pilot i 1971, og ble bygget spesifikt for oljebransjen. Etterhvert som det norske oljeeventyret omfavnet norsk økonomi, vokste også den maritime klyngen (Ibid).

Tall fra norskes rederiforbund i 2015 anslår at den maritime klyngen i offshore service næringen, sysselsetter omlag 110.000 mennesker og skaper verdier for 175 milliarder kroner (Norges Rederiforbund, 2015).

Den norske maritime klyngen tilknyttet offshore næringen har alltid hatt et sterkt fokus på innovasjon og utvikling av nye ideer. Dette har medført en internasjonal annerkjennelse av norske spesialbygde offshore fartøy. Norske offshore rederier stiller derfor sterkt i konkurranse med utenlandske tilbydere og i utenlandske markedet. 60 prosent av inntektene til norske offshore rederier kommer derfor fra utenlandske marked (Ibid).

Skipenes tekniske kompleksitet kan ses i sammenheng med det konkurrerende markedet på norsk sokkel. De fartøyene som er bedre, sterkere og mer miljøvennlige er de fartøyene som stiller best ved anbudsrunder og kontraktsinngåelse.

Ulike oljeselskaper har en rekke krav til PSV-fartøy som de ønsker skal operere på norsk sokkel. Eksempelvis bør fartøyene ha et dekkareal større enn 800 kvadratmeter, ha DP2-klasse og ikke være eldre enn 15 år (Ytreberg, 2017).

I dag består den norske offshore flåten av omlag 600 fartøy. Dette er fartøy som opererer fra hele kysten og vi finner i dag rederikontorer i nesten hele landet (Norges Rederiforbund, 2015).

## 2.5 Konsekvenser for norske offshore rederi

Oljekrisen har hatt dramatiske konsekvenser for norske offshore rederi. Det er særlig to grunner til dette. Den ene er at lavere aktivitet i petroleumssektoren har gitt lavere etterspørsel etter OSV-fartøy. Den andre er at ny tonnasje har blitt sluppet ut i markedet som følge av skipsbyggingsordre inngått i bransjens gode år før krisen (Clarkson Platou, 2016).

Kombinasjonen av lavere etterspørsel etter OSV-fartøy og en økning på tilbudssiden har ført til en forsterket ubalanse mellom tilbud og etterspørsel (Ibid).

Redusert arbeidsmengde for PSV-fartøy i Nordsjøen har ført til lavere utnyttelsesgrad på skipene. Det er vanskeligere å få fartøyene i oppdrag og skipene blir liggende lengre til kai. I begynnelsen av 2016 var utnyttelsesgraden i Nordsjøen på 55 prosent (OSJ, 2016). Dette har ført til en rekke kostnadsbesparende tiltak hos rederiene. Skip som ikke går på langtidskontrakter (timecharter) blir sendt i spot-markedet i håp om å kapre seg arbeid. De



fartøyene som på bakgrunn av høye operasjonskostnader, alder og som ikke vil være en kandidat til å anskaffe seg nytt arbeid i nærmeste fremtid blir sendt i opplag. Følgende av dette er permitteringer av både mannskap og administrasjon (Norges Rederiforbund, 2017).

Den omveltningen vi har sett i markedet har ført til store likviditetsproblemer hos mange av rederiene. Den tidligere vedvarende høye oljeprisen førte til at rederiene investerte i ny tonnasje og stadig mer komplekse fartøy (Norges Rederiforbund, 2015). Rederienes egenkapital er blant annet hentet fra obligasjonslån og lån fra ulike banker. Resultatet av dette er en svært høy gjeldsgrad hvor mye av gjelden er høyrisikogjeld med nedbetalingsfrist innen 3-5 år (Flaaten & Økland, 2016).

Dette har skapt utfordringer ved rederienes muligheter til å restrukturere lånene (Ibid). Enkelte restruktureringsprosesser har gitt nye eierkonstellasjoner. I tilfeller hvor en slik prosess ikke har vært mulig har det ført til konkurser (Flaaten, 2017).

Den synkende inntjeningen hos rederiene har gitt store utslag på børsene. De siste tre årene har blant annet Solstad Farstad gått ned med 92,46%, Siem offshore 62,20%, DOF 95,22%, Havila 99,45% og Eidesvik offshore 70,90% (Nordnett, 2017).

## 2.6 SPOT markedet

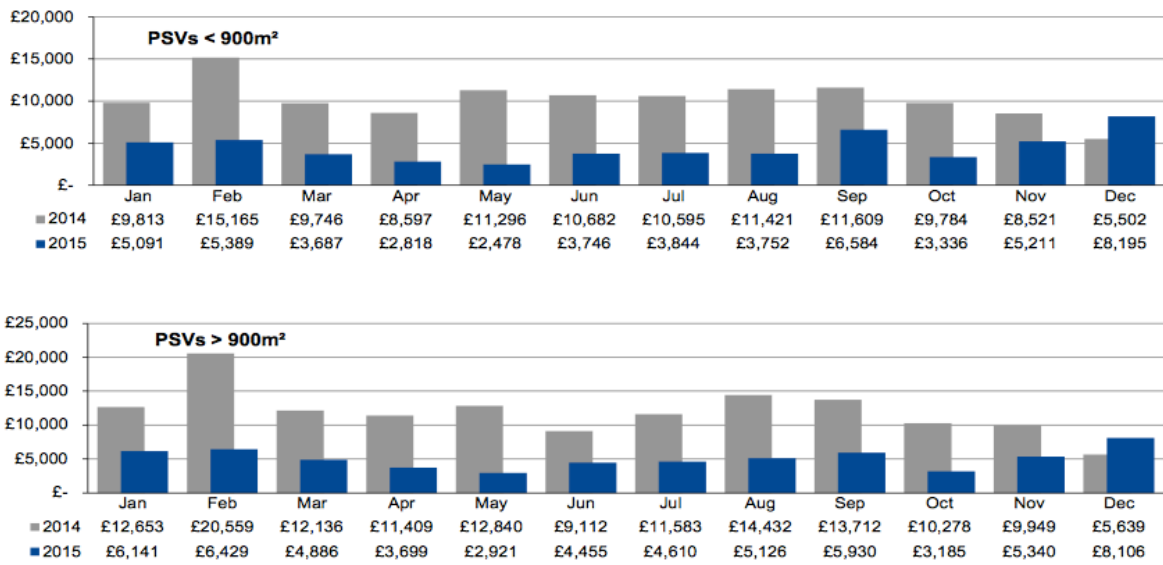
Spot- markedet er markedet hvor kontraktsinngåelse skjer svært hurtig. Fartøyene som ligger i spot-markedet ligger ventende på arbeid og er som regel ikke tilknyttet en fast avtale. Hvis fartøyene ikke klarer å påta seg oppdrag er reder ansvarlig for alle kostnader tilknyttet skipets ventetid (Stopford, 2009).

Spot markedet har operert med rater på og under OPEX (Clarkson Platou, 2016).

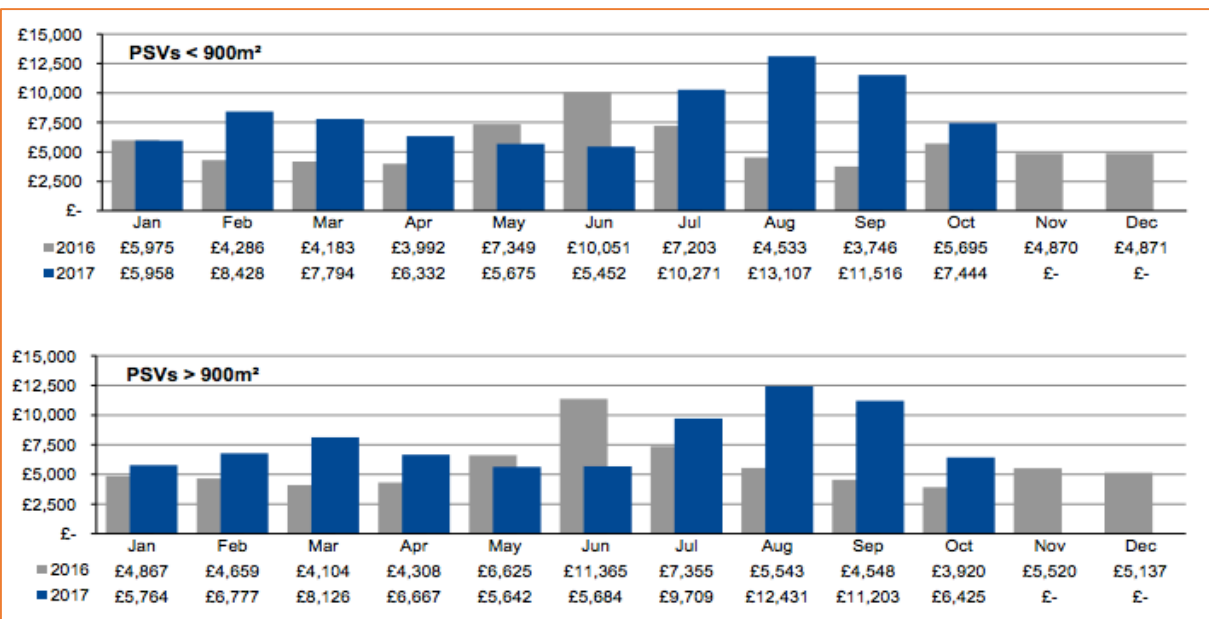
Tall fra Seabrokers Group som viser månedlig gjennomsnittlige spot rater, forteller oss at gjennomsnittsraten på en PSV med større dekkareal enn 900m<sup>2</sup> var i 2014 12.025 britiske pund. I 2015 var gjennomsnittet 5.069 og i 2016 5.662 (Seabreeze, 2017).

Foreløpige tall så langt i 2017 viser et gjennomsnitt på 6.909 pund. Tallene er basert på figur 6 og 7.

## NORTH SEA AVERAGE SPOT MONTHLY RATES



Figur 6: Spot rater (Seabreeze, 2015)



Figur7: Spot rater (Seabreeze, 2017)

## 2.7 Opplag

Det er vanskelig å anslå hvor mange skip som til en hver tid operer på norsk sokkel da fartøyene har mulighet til å påta seg oppdrag stort sett over hele verden. Det blir anslått at flåtestørrelsen er på omlag 600 norske offshore skip (Flaaten, 2017). Offshore skip eller OSV-fartøy er betegnelsen på skip som operer i offshore oljevirksomhet og kan omfatte blant annet forsyningsfartøy (PSV), ankerhåndteringsfartøy, en kombinasjon av ankerhåndteringsfartøy og PSV (AHTS), Seismikk fartøy, reparerings eller vedlikeholds fartøy (IMR), ROV-fartøy med mer (Wartsila, 2017).

Av drøye 600 norske offshore fartøy var 172 fartøy lagt i opplag i begynnelsen av 2017 (Flaaten, 2017). I oktober måned 2017 er fremdeles 126 fartøy i opplag (korrigert den 18.10.17) (Sysla Maritime, 2017) . Av disse er 61 PSV-er og 36 AHTS-er.

Opplag har en betydelig økonomisk konsekvens for reder. Skipet tas ut av markedet og annullerer dermed sjansene for at skipet skal kunne påta seg inntektsbringende arbeid. Skipets finanskostnader forløper uavhengig om skipet er i drift eller opplag. Dette gjør situasjonen enda tyngre for reder hvis fartøyet har en høy gjeldsgrad (Flaaten, 2017).

Vi skiller hovedsakelig mellom to ulike typer opplag. Dette er kaldt og varmt opplag. Kaldt opplag betyr at all bemanning og virksomhet ombord på fartøyet blir lagt ned. Mannskapet blir permittert og skipet blir liggende til kai uten at motorene eller annet utstyr er på. Kaldt opplag er den opplagstypen som kutter mest kostnader i opplagsperioden (Flaaten, 2017).

Det er likevel en rekke usikkerhetsmomenter ved å ligge et fartøy i kaldt opplag. Avanserte OSV-fartøy har svært komplekse systemer og maskiner ombord. Når disse slukkes helt av over lengre perioder kan dette medføre at enkelte av systemene blir ødelagt. Blant annet kan det komme kondens i motoren, aggregatene, eller at radaren må justeres (Ibid).

Dessuten blir vedlikeholdsarbeid på fartøyene "Over Due" noe som fører til store vedlikeholds reparasjoner hvis fartøyet skal tas ut av kaldt opplag.

Et varmt opplag skiller seg fra kaldt opplag ved at enkelte av mannskapet eller en vakt daglig jobber og kjører ulike systemer ombord. Dette gjør at systemene blir vedlikeholdt og mengden vedlikeholdsarbeid er noe mindre når fartøyet tas ut av opplag (Ibid).

Felles for begge opplagstypene er at skipet uansett må klasses på nytt når fartøyet skal ut igjen i arbeid. Hovedårsaken til dette er at klaseselskapene vil være sikker på at fartøyet som går ut i arbeid er i like god stand som det var når det gikk inn i opplag. Dette innebærer at reder må gjennomgå alt av vedlikeholdsarbeid som ellers ville påløpt i den perioden skipet har vært i opplag. Skipets forsikring er også et viktig element ved opplag. Forsikringen endres da skipet ikke lenger er i risikofylt arbeid (Ibid).

## 2.8 De fire shipping-markedene

Det er fire ulike markeder en reder må forholde seg til. Disse markedene avgjør hvordan rederiet anskaffer seg inntekter og hvordan de anskaffer og kvitter seg med fartøy. De fire markedene er:

- Fraktmarkedet
- Skipsmarkedet (Kjøp og salg av fartøy)
- Nybyggingsmarkedet
- Skrapmarkedet

(Stopford, 2009)

Alle disse markedene avhenger av hverandre og vi ser at en endring i ett marked også gir en endring i et annet.

I dette kapitlet vil det gjøres rede for de fire markedene med eksempler fra det norske PSV-markedet.

### 2.8.1 Fraktmarkedet

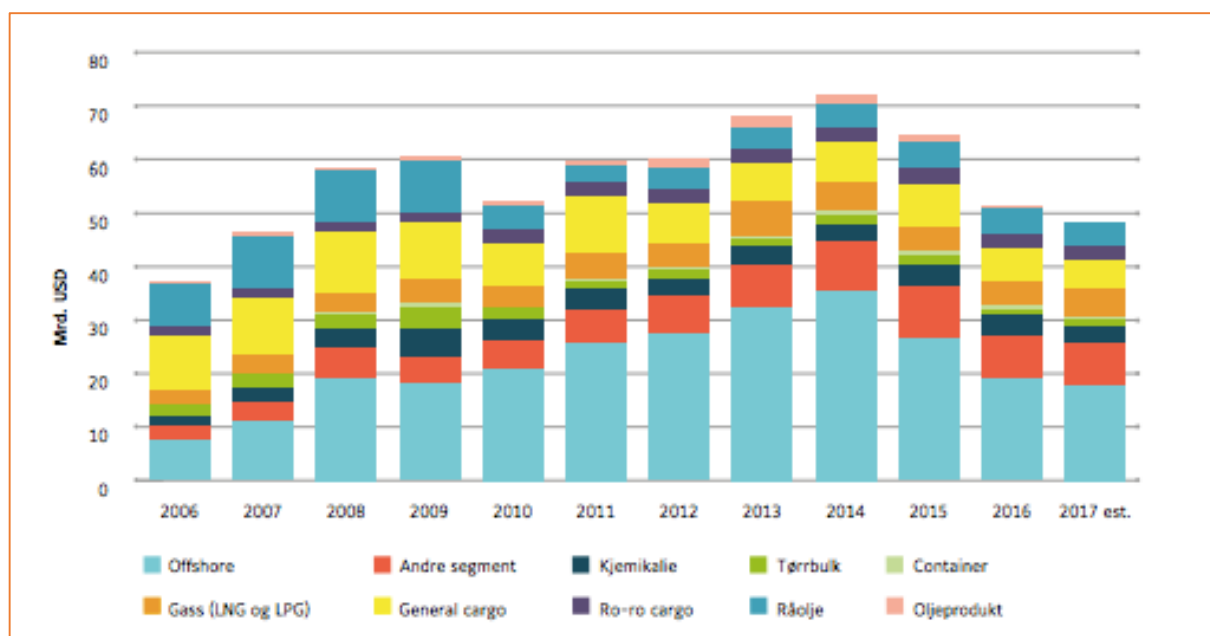
Fraktmarkedet er rederiets hovedkilde til inntekt. Her får rederiet betalt for å stille skip eller lasteplass tilgjengelig for kjøperen. I dette tilfelle kan det være et PSV-fartøy som skal til en oljerigg med forsyninger (Stopford, 2009).

Et godt fraktmarked gir gode rater og dermed en høy inntjening hos rederiene. Før oljekrisen hadde petroleumsvirksomheten et høyt behov for PSV-fartøy, og oljeselskapene var følgelig villig til å betale mye for deres tjenester. Den maritime næringen vokste og inntekten var god. Dette førte til at andre shipping markeder også gikk godt.

## 2.8.2 Skipsmarkedet

Skipsmarkedet er i slike tilfeller veldig lukrativ for dem som ønsker å selge. Etterspørselen etter fartøy er høy på grunn av høye fraktrater. Flere aktører ønsker å investere på bakgrunn av det gode fraktmarkedet og skip blir solgt for verdier høyere enn nybyggingsverdi (Stopford, 2009).

Som følge av nedgangen i markedet fra 2014 ser vi at situasjonen er noe ulik. Skip ble solgt på billigsalg som følge av lite eller ingen inntektsbringende arbeid. Rederier var desperate etter kapital for å nedbetale gjeld eller for å kvitte seg med kostnader tilknyttet fartøy i opplag. Den negative utviklingen i offshore fartøys markedsverdi kan leses av fra figur 8. Fra 2015 til 2017 er det anslått at fartøy innenfor offshoresegmentet har hatt en markedsverdi nedgang på 32 % prosent (Norges Rederiforbund, 2017). Dette gir dramatiske følger for en reder som har lån i skipets verdi.

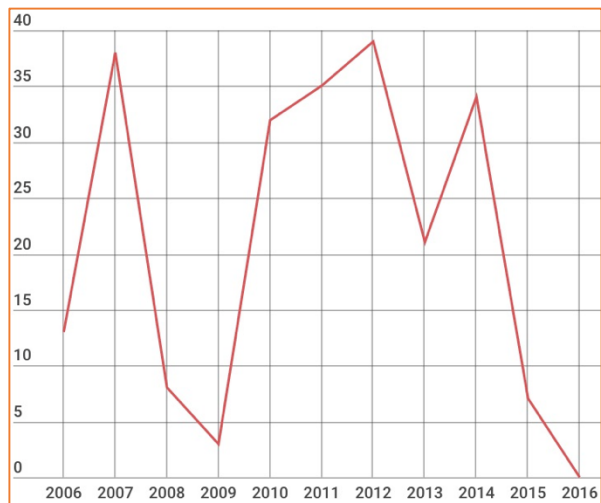


Figur 8: utvikling i markedsverdi av norsk skipsflåte fordelt på segment (Norges Rederiforbund, 2017)

### 2.8.3 Nybyggingsmarkedet

Som følge av nedgangen i PSV-markedet, dårlige rater og mindre arbeid på norsk sokkel var det ingen norske verft som fikk bestillinger på offshore fartøy. Verftenes bestillinger på offshore fartøy er vist i figur 9 (Flaaten, et al., 2017).

Den nybyggingsmengden som fant sted i årene før krisen har også sammenheng med fraktmarkedet. Vi ser at PSV-markedets tilbudsside er mye større enn etterspørselen. Antall skip som ble bygget i forkant av oljekrisen har ført til at en forsterket nedgang i ratene til norske PSV-fartøy (Clarkson Platou, 2016).



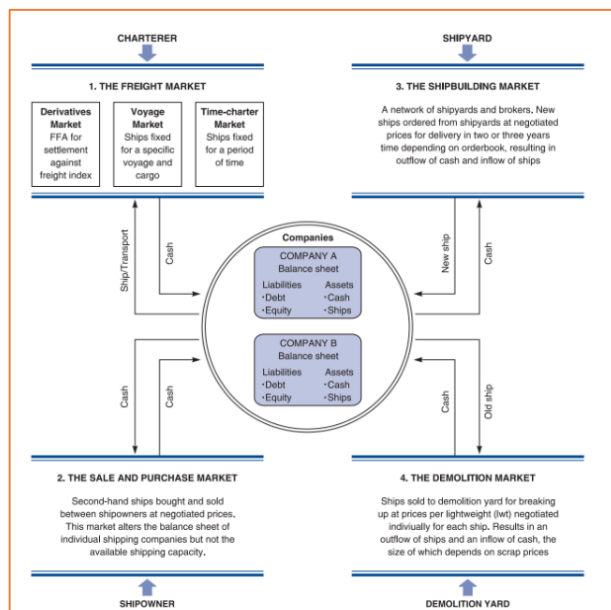
Figur 9: Offshore fartøy bestilt pr. år. (Flaaten, et al., 2017)

### 2.8.4 Skrapmarkedet

I nedgangstider vil salg til skrapmarkedet være en viktig inntekt for rederiene (Stopford, 2009). Skipene har ofte ingen høy verdi i markedet, da fraktmarkedet er dårlig. Dette gjør igjen at skipsmarkedet også er svakt. Den eneste måten å kvitte seg med eldre skip som har vanskelig for å kapre kontrakter, blir da å selge fartøyet til skrappris (Ibid).

Som vi ser av figur 10, er disse fire markedene som utgjør shipping syklusen. Kontantflyten til rederiene er positiv fra fraktmarkedet, skipsmarkedet og skrapmarkedet. Det er disse markedene som muliggjør inntekter for rederiene. I begynnelsen av en syklus med gode fraktrater øker interessen og prisen i skipsmarkedet. Etterhvert som markedet viser seg å være lukrativt vil mer kapital strømme til som følge av investorer og skipsspekulanter. Dette medfører en interesse og økning i nybyggingsmarkedet. I god tro om at fraktmarkedet vil holde seg stabilt og høyt går rederier til innkjøp av nye fartøy. Noen år senere når skipene inntrer markedet, ser vi at fraktmarkedet synker igjen. Det blir da konsekvensene av et forhøyet tilbud. Det er dette som menes med shippingbransjens syklus. Etterhvert som ratene synker blir skip solgt og sendt til skrap. Markedet stabiliserer seg og syklusen starter på nytt (Stopford, 2009). Med dette som bakgrunn kan ikke markedssituasjonen forklare kun ved fall

i oljepris og kutt i petroleumssektoren. Det er en kombinasjon av kostnadskutt og rederienes flåteutvidelse som har påvirket markedsbalansen.



Figur 10: De fire shipping markedene (Stopford, 2009)

## 2.9 Gjeld og gjeldsbetjening

Hovedproblemet for de fleste norske offshore-rederi har vært rederienes evne til å betjene lånene sine i tider med lav inntjening og høye kostnader. Nedgangen i markedet har gitt lavere inntjening kombinert med økende kostnader på skip som står uten arbeid og inntekt. Følgende av dette har likviditetsgraden til rederiene falt.

Norske offshore-rederi hadde i tidene før 2014 brukt enorme summer på nybygg og flåteutvidelser. I kampen om å stadig kapre større markedsandeler har rederiene belånt store summer for å finansiere ytterligere vekst (Sundberg, 2016).

Det finnes en rekke ulike typer lån et rederi kan påta seg for å finansiere drift og nybygg. Det vil nå gjøres rede for to vanlige former for å anskaffe kapital i shippingbransjen. Dette er banklån og obligasjonslån. Bakgrunnen for at disse låntypene blir nevnt er fordi banklån er det mest utbredte og obligasjonslånene har hatt en betydelig påvirkning på kriserammede rederier i oljekrisen (Ibid).

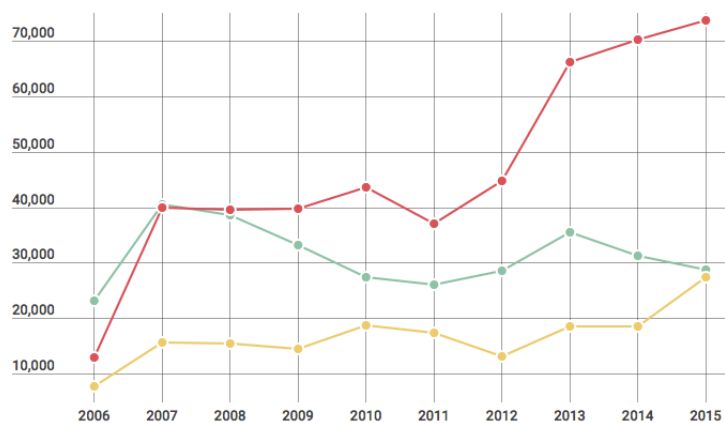
Lån som et utstedt av en bank er det vi ofte kaller et pantelån. Et pantelån er et lån hvor låntaker stiller et skip eller annen eiendel til sikkerhet for den verdien som blir belånt. Dette minimerer risiko for långiver, da skipet eller eiendelen kan overtas i långivers eie. Dette kan gjøres hvis låntaker misligholder lånebetingelsene sine. Långiver kan da overta og selge eiendelen som det er tatt sikkerhet i (Kavussanos & Visvikis, 2016). Banklån slik som pantelån kan brukes til å belåne mellom 50-80 % prosent av skipets verdi, avhengig av interne lånevilkår, lånehistorikk, betalingsevne mm (ibid).

Et obligasjonslån er lån hvor selskapet utsteder obligasjoner som en tredjepart kan investere i. Obligasjoner er et verdipapir som er omsettelig under den perioden obligasjonslånet gjelder (DNB, 2017) . Som regel er varigheten på et obligasjonslån 3-5 år.

Ved et obligasjonslån betales lånet på forfall som sin helhet. Rentebetaling skjer årlig (Flaaten & Økland, 2016).

Ved utstedelse av et obligasjonslån skriver låntager under på en rekke krav som må oppfylles. Dette kan blant annet være at selskapet må ha egenkapital på 20 prosent. Klarer ikke selskapet dette vil selskapet misligholde obligasjonskravene. Problemet med å restrukturer gjelden for låntaker i et obligasjonslån er at alle obligasjonseierne er anonyme. Samtidig må to tredjedeler være enig i restruktureringsavtalen som liggjes frem. Hvis ikke dette blir stemt igjennom kan i teorien obligasjonseierne begjære selskapet konkurs. Problemet med obligasjonslån er at lånet ofte fungerer som toplån ovenfor andre typer banklån (eks. Pantelån). Det betyr at banken blant annet står foran i køen hvis selskapet eventuelt går konkurs (Flaaten & Økland, 2016).

Figur 11 illustrer ved den røde linjen norske offshore rederi høyrisiko gjeld. I følge DNB Markets kan 3 av 10 obligasjonslån komme i brudd med de betingelsene som ble avtalt ved gjeldsinngåelse (Flaaten & Økland, 2016). Aldri



Figur 11: Total utestående høy-risiko gjeld (Flaaten & Økland, 2016)



før har belåningsgraden vært så høy for norske rederier.

### 3.0 Nedbemanning

Tidligere i oppgavens teoretiske del har vi sett nærmere på de tiltakene som er blitt satt i verk som følge av nedgangen i oljebransjen. Med stadig færre offshore fartøy under bygging, samtidig som flere fartøy i markedet blir tatt i opplag er det naturlig å gjøre rede for ansettelsessituasjonen som følge av dette. Den generelle bemanningen i bransjen har store utfordringer når andelen skip som forsvinner ut av markedet ved salg eller opplag har vært så stor (Norges Rederiforbund, 2017).

I 2015 så vi en betydelig nedbemanning hos norske rederier. 7.300 ansatte ble oppsagt eller permittert som følge av den hurtige markedsnedgangen. Norges rederiforbund anslo at nedbemanningene ville avta utover 2016, noe som dessverre ikke var tilfelle. I 2016 ble 8.300 ansatte oppsagt i rederiene. Omlag 15 prosent av disse ble permittert og 85 prosent ble oppsagt (Norges Rederiforbund, 2017).

Utover i 2017 er det anslått at trenden vil fortsette i offshore service næringen (Ibid).

#### 4.0 Utgangspunkt for oppgaven

I dette kapitlet vil oppgavens casestudie bli presentert. Ytterligere informasjon om rederiet og hvordan oljekrisen har påvirket dem redegjøres i kapittel 6.

Atlantic Offshore er et bergensbasert offshorerederi med hovedkontor på Sotra. Rederiet har spesialisert seg på rednings- og beredskapsfartøy samt supply (PSV). Foruten hovedkontoret på Sotra har rederiet også kontorer i Aberdeen, Scotland (Atlantic-Offshore, 2017).

Rederiet ble etablert i 2008, gjennom et oppkjøp av Sartor shipping sin operasjon i Norge og Ocean Mainports operasjon i Aberdeen og Irland (Atlantic-Offshore, 2017).

I dag har rederiet 12 båter, hvor 3 av de er PSV-er (Atlantic-Offshore, 2017).

I år 2010 valgte rederiet å gå bort fra navnet Sartor og har siden vært Atlantic Offshore (Atlantic-Offshore, 2017).

Rederiet har en kompleks organisasjonsstruktur bestående av mange datterselskaper, management selskaper og crewing selskaper. Det er datterselskapene som står med eierskap av fartøyene og dens kontrakter. Atlantic Offshore består dermed av en stor paraply, med et morselskap på toppen av organisasjonsstrukturen (informasjon presentert fra intervju).

Rederiet har i dag omlag 350 ansatte og omsetter for ca. 450 millioner kroner. Av disse ansatte er 17 lokalisert på hovedkontoret, 10 på kontoret i UK og resten sjøfolk (informasjon presentert fra intervju). Sommeren 2016 var rederiet gjennom en omfattende restruktureringsprosess. Dette endte med at morselskapet ble slått konkurs og rederiet fortsatte driften under et nytt selskap (Andersen & Aadland, 2016). Bakgrunnen for restruktureringen var rederiets høye kortsiktige gjeld. Den kortsiktige gjelden var i 2015 på omlag 1,6 milliarder norske kroner (Sundberg & Framstad, 2016).

Rederiet har siden oljekrisen begynnelse solgt flere fartøy. Noen er solgt utenlandsk og andre er sendt til Danmark for resirkulering.

Mer om rederiet vil bli redegjort i oppgavens kapittel 6.

## 5.0 Metodisk tilnærming

### 5.1 Metode

Gjennomførelsen av denne bacheloroppgaven er gjort med et utgangspunkt i en enkel og faseinndelt forskningsprosess. Det er blitt utarbeidet en forskningsplan for å beskrive og veilede meg i mitt arbeid.

Jeg har fulgt en standard forskningsplan hvor bacheloroppgaven er bygget på ulike faser i forskningsprosessen.

	FASENE	HVA GJØR VI
1	Valg av problemstilling og tema	Finne ut hva som skal undersøkes
2	Bestemme utvalg for casestudie	Velge ut hvem som skal inkluderes i undersøkelsen
3	Innsamling av data	Gjøre datainnsamlingen
4	Bearbeiding av data	Transkribere / bearbeide dataen for analyse
5	Analyse av data	Forenkle og sammenfatte dataene
6	Tolking av resultater	Finne ut hva dataene forteller
7	Utarbeidelse av rapport/bacheloroppgave	Gjennomføre skrivearbeidet

(Larsen,2017)

### 5.2 Kvantitativ/kvantitativ tilnærming

En kvantitativ tilnærming ønsker hovedsakelig å generalisere og er dermed en egnet tilnærming om det skal føres statistikk. En kvalitativ tilnærming som er benyttet i denne bacheloroppgaven er en eksplorerende og empiri- drevet fremgangsmåte. Det vil si at datainnsamlingen har skjedd med interaksjon mellom forsker (student) og informant og at

dataen som analyseres blir omgjort til skrift i stedet for tall. På mange måter kan en si at en kvalitativ tilnærming søker forståelse i stedet for generalisering (Tjora, 2017).

En kvalitativ tilnærming fokuserer på informantens opplevelse, meninger og tolkninger. Dette gir bakgrunn for undersøkelsen av Atlantic Offshore, hvor jeg ønsker informasjon om deres opplevelser, meninger og tolkninger av offshoremarkedet.

### 5.3 Casestudie

Innhenting av empiri er gjort som et casestudie (Atlantic-Offshore).

Informasjonsinnhenting og det empiriske grunnlaget i oppgaven er gjort ved kvalitativ intervju-tilnærming. En casestudie er en undersøkelse som benytter en eksisterende avgrensning for hvem undersøkelsen inkluderer og ekskluderer (Tjora, 2017). En case kan være en bedrift, avdeling, organisasjon eller en kommune (Ibid).

### 5.4 Utvelging av intervjuobjekt

En kvalitativ tilnærming tar ikke utgangspunkt i generalisering noe som betyr at utvelgelsen av undersøkelsespersonene eller enhetene (rederi) kan gjøres på en konkret og direkte måte (Larsen, 2017). Jeg har gjort en skjønnsmessig utvelging da jeg bestemte meg for å basere casestudien på Atlantic – Offshore. Det betyr at jeg selv valgt ut rederiet ut fra min vurdering av hvor relevant og typisk rederiet er i forhold til tilgjengelig utvalg (Ibid). Basert på problemstillingen var det viktig for meg å finne et rederi som har gjennomført og har erfaring med de tiltakene som mange aktører i bransjen har vært preget av. Det var derfor viktig at Atlantic-Offshore hadde erfaring med PSV-fartøy, opplag, skipssalg, nedbemanning og finansiell restrukturering.

### 5.5 Overføringsverdi

I denne casestudien har det vært viktig for meg å gjøre en undersøkelse som har en høy grad av overføringsverdi. Det vil si at funnene som er presentert i denne oppgaven også er relevant for andre rederi i samme segment og konkurranseområde. Funn som blir presentert og som ikke har noen overføringsverdi vil ikke være av interesse sett fra et forskningsperspektiv (Larsen, 2017). De funnene som blir presentert i oppgaven av gjennomførte prosesser og tiltak kan sees tilsvarende hos konkurrerende rederi. Følgelig vil gjennomføringsmetoden avvike fra rederi til rederi samt når disse prosessene og tiltakene ble iverksatt.

## 5.6 Intervjuprosessen

Intervjuet fant sted fredag den 24. November og ble gjennomført hos Atlantic-Offshore sitt hovedkontor. Hovedkontoret er lokalisert på Sotra utenfor Bergen ved CCB-Ågotnes. Lokalmiljøet og området hvor hovedkontoret befinner seg er et av bergensområdet største klynger for maritim og petroleumsvirksomhet. Coast Center Base (CCB) er bedriften som driver havneområdet og har vært i drift siden 1973 (CCB, 2017). CCB- basen har til dags dato oppbygget betydelig kompetanse innen service- og forsyningstjenester, teknisk vedlikehold og havnedrift. Dette har medført en tilflytning og en etablering av en solid maritim- og offshore klynge (Ibid).

Intervjuet ble arrangert etter mail korrespondanse mellom meg og HR-Manager i Atlantic-Offshore Management. Det ble først planlagt et intervju mellom meg, HR-manager og teknisk ansvarlig i rederiet. Grunnen til dette var at jeg etterspurte informasjon om både opplagspraksis, nedbemanning og tekniske tiltak.

Det ble avtalt at intervjuet skulle gjennomføres i deres møtelokale tidlig i november, men på bakgrunn av flere skipsanløp til CCB-basen og arbeidsreiser for teknisk ansvarlig ble dette utsatt.

## 5.7 Intervjutype

Under intervjuet hadde jeg laget en intervjuguide hvor spørsmålene ble arrangert etter tema. Dette betyr at jeg hadde arrangert spørsmålene på en måte som gjorde de enklere å systematisere og analysere etter endt intervju.

Intervjuet var semistrukturert noe som betyr at spørsmålene ble utfylt med andre spørsmål etterhvert som samtalen utviklet seg. Denne avgjørelsen ble gjort da jeg ønsket å lære mest mulig av intervjuet, samtidig som det gir mulighet for å gå dypere inn i områder hvor det var interessant for alle parter og fortsette.

Hadde intervjuet vært preget av en "hard" spørsmålsliste ville ikke dette vært mulig.

## 5.8 Validitet

Validitet innenfor kvalitative intervju omhandler “bekreftbarhet” og troverdighet i undersøkelsen (Larsen, 2017). *At vi undersøker det vi skal undersøke* (Larsen, 2017).

Innsamlingsmetoden og dataen som er samlet inn må samsvare med det en ønsker å svare ut i fra problemstillingen.

I forkant av intervjuet presenterte jeg oppgaven og gikk igjennom en rekke punkter jeg ønsket å vite mer om. Disse punktene er hentet med bakgrunn i kapitlene i den teoretiske delen av oppgaven. Opplag, nedbemanning, skipssalg, restrukturering og bedriftsinterne kostnadskutt var noen av disse punktene.

## 5.9 Reliabilitet

Reliabilitet sier noe om studiens nøyaktighet og pålitelighet. Ved kvalitative intervju kan sikring av reliabilitet være krevende (Larsen, 2017). Dette skyldes at datagrunnlaget analyseres i etterkant av datainnsamlingen og gir rom for tolking. Det er derfor viktig at datamaterialet ikke bygger på forskerens subjektive skjønn eller skyldes andre tilfeldigheter (feil tolking av data) (Larsen, 2017).

I prosessen ved analyse av datamaterialet fra intervjuet har jeg forsøkt å være så objektiv som mulig. Enkelte utsagn og påstander som ble presentert under intervjuet har blitt undersøkt slik at alt materiale som skulle analyseres kunne bekreftes. Det er også blitt gjennomført flere gjennomganger av materialet slik at jeg kunne være sikker på at alt som ble presentert under intervjuet også ble analysert.

Denne bacheloroppgaven bygger på datagrunnlaget som ble hentet inn under intervjuet. Det betyr at informasjonen som er lagt til grunne i oppgaven har rederiets meninger og tolkninger som utgangspunkt. Jeg har derfor prøvd å være kritisk ved behandlingen og analyse av materiale da informasjonen som er utgitt kan være preget av informantenes egeninteresse av rederiets renommé og rykte.

## 6.0 Casestudie av Atlantic Offshore

I dette hovedkapittelet vil det redegjøres for de funnene som er blitt gjort som følge av forskningsprosessen og den metoden som er blitt valgt. Informasjonen som blir presentert vil hovedsakelig være resultatet av analyse av intervjuet. Der hvor informasjon er hentet fra andre kilder enn intervjuet vil dette blir vist.

### 6.1 Flåte

Rederiet har i dag 12 fartøy, hvorav “Ocean Clever” er det nyeste i flåten. Rederiets flåte består i dag av 3 PSVer (Ocean Art, Ocean Star, Ocean Pride) og 9 multipurpose ERRV-fartøy (Emergency Response and Rescue Vessel). Rederiet har hatt som mål å skifte ut eldre tonnasje og har i dag en relativ ny flåte. 8 av fartøyene er bygget etter 2010, og 4 er bygget før. De eldste fartøyene er nykjøpet Ocean Clever (2009), Ocean Ness (2000), Ocean Troll (1984) og Ocean Tay (1992) (Atlantic Offshore, 2017).

### 6.2 Kontrakter

Rederiet har hatt et mål om å ha en 80 / 20 fordeling av hva som gjelder fartøyenes kontraktsform. Atlantic Offshore sitt mål har derfor vært at 80 prosent av fartøyene skal gå på lange kontrakter og 20 prosent av fartøyene skal inngå kontrakter i spot markedet.

Rederiets ERRV-fartøy går i dag på lange kontrakter. Kontraktsporteføljen for disse fartøyene er som følger:

- 3 fartøy er tilknyttet kontrakt med Statoil
- 2 fartøy er tilknyttet kontrakt med Total
- 2 fartøy er tilknyttet kontrakt med Shell
- 1 fartøy er tilknyttet kontrakt med Repsol
- 1 fartøy er tilknyttet kontrakt med Maersk

Av PSV-fartøyene er ett fartøy i spot-markedet, ett på en seksårskontrakt og ett fartøy blir benyttet som avløser fartøy.

### 6.3 Opplag

Atlantic Offshore har hatt flere fartøy i opplag som følge av et dårlig marked. Opplag har vært en av rederiets viktigste tiltak til å begrense kostnader. Rederiet har en rekke prosedyrer som gjennomføres før avgjørelsen blir fattet om fartøyet blir sendt i opplag eller ikke. Dette kalles en “Management of Change” prosedyre og gjennomføres før hvert fartøy havner i opplag. Denne prosedyren innebærer blant annet at alle involverte parter i det spesifikke fartøyet blir kontaktet. Dette blir ofte gjort gjennom et møte hvor partene kommer til enighet. Det er viktig at partene blir enige om de fare- og risikomomentene som foreligger når et skip sendes i opplag. Dette skyldes at fartøyet svekkes i opplag, da systemene og maskineriet ikke blir kjørt som normalt. Er fartøyet finansiert ved et pantelån, vil blant annet banken være underrettet om opplaget medfører en svekkelse i fartøyets markedsverdi.

Av andre sentrale endringer som gjennomføres når et skip sendes i opplag er skipets assurance og klasse. Forsikringen blir endret, da skipet ikke lengre er i normal drift. Dette gjelder også for skipets klasse (opplagsklasse).

Atlantic Offshore har hatt båtene sine i et mellomvarmt opplag. Det kan ikke beskrives som direkte varmt eller kaldt. Selv om fartøyene ikke har hatt mannskap ombord har rederiet alltid sørget for at båtene blir overvåket av en kvalifisert vakt. Systemene og maskineriet har derfor blitt kjørt selv om det ikke har vært mannskap ombord.

Som en del av “Management of Change” prosedyren er det en rekke mannskap- og permitteringsprosedyrer rederiet må gjennomgå. Skip som sendes i opplag bør ha en opplagsperiode på mer en 3 måneder for at skal bli regnet som økonomisk besparende. Dette skyldes rederiets lønnsforpliktelser og krav om varsling til mannskap ombord. Dette vil gjøres rede for i kapittel 6.4.

Atlantic Offshore benytter et integrert vedlikeholdssystem fra Tero Marine, TMV2. Dette systemet gir mannskapet opplysninger om vedlikeholdsarbeid som må gjennomføres til enhver tid. Ulempen med opplag er at vedlikeholdsjobber går “Over Due”. Dette betyr at når skipet skal klasses fra opplagsklasse til drift, er det en rekke vedlikeholdsarbeid som må gjennomføres. For å kutte kostnader har rederiet bevisst arbeidet med fartøyene før skipet skal klasses ut igjen fra opplag. Dette gjør at klasseselskapene får mindre arbeid og det minimerer risikoen med å måtte sende fartøyet til eventuelle verft for arbeid.



I forbindelse med fartøyene som er sendt i opplag har rederiet gått til innkjøp av egne dieselaggregat. Dette er gjort som et kostnadsbesparende tiltak da det er mer økonomisk i drift enn hjelpemotorene.

Rederiet praktiserer med et kostnadsestimat på mellom 10-15 tusen kroner daglig for et fartøy i opplag. Det er da ikke tatt høyde for eventuelle finanskostnader ved fartøyet. Dette kan variere i forhold til lånegraden på fartøyet.

Etter oljekrisen i 2014 har Atlantic Offshore hatt en rekke fartøy i opplag.

- Ocean Produce ble lagt i opplag ved inngangen til oljekrisen i 2014
- Ocean Surf og Ocean Scout ble sendt i opplag i mars 2015
- Ocean Sprite og Ocean Swan ble sendt i opplag sensommeren 2016
- Ocean King ble sendt i opplag sensommeren 2016

Den største utfordringen for selskapet var Ocean Scout. Ocean Scout var eid av et investeringsselskap som rederiet leide fartøyet fra. Denne Bare-Boat avtalen hadde høye rater, noe som gjorde fartøyet veldig kostbart når det ble sendt i opplag. Datterselskapet som eide fartøyet ble senere slått konkurs som følge av den høye gjelden og den dyre raten på kontrakten. Totalt tapte selskapet 180 millioner på dette fartøyet.

#### 6.4 Salg av Skip

De siste årene har rederiet solgt unna eldre tonnasje både til resirkulering og andre aktører.

Bakgrunnen for de fleste salgene er gammel tonnasje og markedsnedgangen. Noen av fartøyene som er solgt har vært svært gamle. Høy alder vanskeliggjør fartøyenes konkurransevne da kunden (oljeselskapene) kan få et nyere fartøy til samme pris.

Fartøyenes alder har stor betydning for salgsprisen. I dagens marked hvor skipsverdien stadig synker i skipsmarkedet, er salg som regel et tiltak for å kutte kostnader i stedet for å tjene penger.

I en salgsprosess har Atlantic Offshore hovedsakelig engasjert utenlandske meglere. De fleste skipssalg har derfor blitt gjennomført av Sørafrikanske og tyske meglere.

Noen av fartøyene som er blitt solgt er;

- Ocean Fighter, solgt desember 2014 (Flaaten, 2014)
- Ocean Produce, solgt mars 2015 etter opplag fra september 2014 (Andersen, 2015)
- Ocean Swift solgt til skraping i Danmark våren 2015 (Atlantic-Offshore, 2017)
- Tidligere Ocean Clever ble sent til resirkulering april 2016 (Knoph, 2016)
- Ocean Sun ble solgt mai 2016 (Flaaten, 2015)
- Ocean King solgt april 2017 (Andersen, 2017)
- Ocean Sprite og Ocean Swan ble solgt til resirkulering sommeren 2017 (Skipsrevyen, 2017)

De fleste skipssalg har i følge administrerende direktør vært solgt til bokført verdi. Han uttaler videre at tapene knyttet til skipssalg hovedsakelig har vært PSV-er. Dette bekrefter hva som er beskrevet i kapittel 2.8.2 om det nåværende skipsmarkedet.

## 6.5 Nedbemanning

Atlantic offshore har hatt en omfattende men jevnlig nedbemanning de siste årene. Rederiet har i dag omlag 350 ansatte. Det er 17 ansatte på hovedkontoret i Bergen og 10 ansatte på kontoret i UK. Resten av bemanningen er sjøfolk. Rederiets høyeste antall ansatte har vært omlag 700 ansatte året før oljekrisen utbredte seg.

Den økende trenden med fartøy i opplag og flere skipssalg har ført til at rederiet har vært avhengig av å nedbemanne for å holde kostnadene på et levedyktig nivå. Rederiet har sagt opp både mannskap og management de siste årene.

Det er en rekke lover og regler som regulerer ansettelsesforholdet. Dette vil det ikke gjøres rede for da hovedfokuset fra problemstilling er hva og hvordan Atlantic Offshore har omstilt seg som følge av oljekrisen. Jeg vil derfor belyse *hvordan* prosessen foregår i rederiet.

Når et skip blir solgt eller sendes i opplag og mannskapet skal sies opp blir det i forkant av alle prosessene sendt ut en varsling til de berørte. De ansatte som står i fare for å miste jobben skal bli varslet om dette minst 14 dager før.

Videre blir det arrangert et møte med fagforeningen. Her fremmes begrunnelsen for hvorfor den ansatte står i fare for å miste jobben samtidig som det gir mulighet for samtaler mellom den enkelte ansatte. Fagforeningen har ett tydelig utgangspunkt hvor nedbemanning skal skje i henhold til ansiennitet. Dette har ikke rederiet praktisert i alle tilfeller. I tilfeller hvor den ansatte har vektig grunnlag for å beholde jobben er dette tatt stilling til. Dette kan være personlige årsaker eller at den ansatte er aleneforsørger.

Andre faktorer rederiet ser på er hvem som har høyest kompetanse. Denne vurderingen gjøres ut ifra ansiennitet og den ansattes sertifikater. Det kan tenkes at det er et økonomisk motiv bak denne vurderingen da sertifikater er kostbare. Som et eksempel vil et MOB-båt kurs koste rederiet omlag 40-50 tusen pr. ansatt.

Når disse prosedyrene og vurderingene er gjennomført kan den formelle permitteringen begynne. Hovedregelen er at den ansatte skal ha 14 dagers varsling og 20 fullt betalte arbeidsdager som følge av permitteringen. Dette gjelder for hele mannskapet i rederiet da alle er ansatt på like vilkår og etter norsk tariff.

## 6.6 Bedriftsinterne kostnadskutt

Som følge av stadig pressende økonomi for det gjeldstunge rederiet er det blitt gjennomført en rekke bedriftsinterne kostnadsreduksjoner. Dette er alt fra små og enkle kostnadskutt som avisabonnement og leiekontrakter til kontorlokaler. Totalt har rederiet kuttet 15 millioner årlige kostnader. Rederiet viser til kutt i telefonabonnement, avisabonnement og næringsorganisasjoner. Atlantic offshore har sagt opp medlemskapet i de fleste maritime næringsorganisasjoner og foreninger med unntak av Norges Rederiforbund og Maritimt forum.

Rederiet har samtidig begrenset kostnadene ved arbeidsreiser for de ansatte, hvor det tidligere var mye pendling mellom kontorene i Norge og UK.

Det største kostnadskuttet sett fra et bedriftsinternt perspektiv er gjort ved reforhandling av leiekontraktene. Dette gjelder for begge kontorene i Norge og UK. Rederiet har kuttet antall

kvadratmeter på begge kontorene. Denne endringen har medført en større bruk av åpent kontorlandskap for å kunne minimere størrelse på lokalene.

Rederiets drift av fartøyene har også stått i fokus for kostnadskutt. I løpet av to år har rederiet redusert driften ombord med omlag 30 prosent. Det største kostnadskuttet for driften er bytte av classeselskap. Som følge av endring av classeselskap har rederiet halvert kostnadene som er tilknyttet disse selskaperes service og tjenester.

Administrerende direktør sier videre at fokuset på kostnader har endret seg radikalt de siste årene, da dette ikke har vært så sentralt tidligere som det er nå.

## 6.7 Restrukturering, gjeld og nytt morselskap

I årene før oljekrisen har Atlantic offshore opparbeidet seg en betydelig gjeld. Mesteparten av gjelden var banklån med sikkerhet i fartøy, men også obligasjonsmarkedet ble brukt som kilde til ny kapital. Rederiet gikk dermed inn i oljekrisen med rekordhøy gjeld. Totalt var den kortsiktige gjelden på 1,6 milliarder kroner i 2015 (Sundberg & Framstad, 2016).

Mye av gjelden som hadde blitt opparbeidet lå i datterselskapene. Hvert datterselskap hadde eierskap i ett fartøy som betjente sin egen gjeld. Inntekten til de fartøyene som fremdeles var bankfinansiert gikk utelukkende til å betjene gjelden i hvert av datterselskapene. Grunnen til dette er rederiets bruk av Ringfence finansiering. Dette er en avtale rederi og bank har inngått for å sikre verdier i et selskap. Banken krever da at kapitalen skal ligge i det selskapet som er registrert med gjelden. Konsekvensene av dette er at det kan være vanskelig for å rederiet å flytte kapital.

Det var i hovedsak obligasjonslånene som utløste den finansielle krisen i rederiet. Totalt hadde rederiet en gjeld på 725 millioner fordelt på tre ulike obligasjonslån. To av lånene på henholdsvis 75 og 150 millioner klarte rederiet å innfri. Etter oljekrisens fremmarsj ble de økonomiske marginene mindre for Atlantic Offshore. Eldre fartøy gikk ut av kontrakter og rederiet gjorde i 2015 en rekke nedskrivninger av rederiets fartøy. Nedskrivningene var på totalt 156 millioner kroner. Kombinert med dette hadde kronen svekket seg mot både britiske pund og amerikanske dollar. Konsekvensen av valutatapet ble et urealisert tap på nesten 82 millioner kroner.

Summen av nedskrivningene og valutatapet gjorde at Atlantic Offshore havnet i brudd med lånebetingelsene. Dette var betingelser tilknyttet obligasjonslånet på 500 millioner kroner. Avtalen var at rederiet til enhver tid skulle ha 20 prosent egenkapital. Selv om datterselskapene gikk med overskudd, hvor fartøyene gikk på faste kontrakter, kunne ikke rederiet bruke disse pengene til å betale rentene til obligasjonslånet.

Høsten og vinteren 2015 ble dermed en langvarig periode med forhandlinger mellom banker, investorer og obligasjonseiere. Den 4.mars 2016 stemte obligasjonseierne om en avtale som tidligere hadde blir presentert av rederiet. På dette tidspunktet hadde alle bankene gått med på betalingsutsettelse på andre eksisterende lån. Hvis avtalen ble godkjent av obligasjonseierne var det også enighet om at rederiets største aksjonær skulle bidra med over 50 millioner med frisk kapital. Avtalen innebar en halvering av gjelden til 250 millioner kroner med forfall november 2020, mot at obligasjonseierne skulle få 48 prosent av rederiets aksjer.

Forslaget ble stemt i mot med over 90 % av stemmene og rederiet var på randen av konkurs.

Løsningen ble å slå Atlantic Offshore konkurs. I samarbeid med bankene og hovedaksjonær ble det opprettet et nytt selskap av eid av H. Øgreid & Sønner AS. Det nye selskapet fikk navn Aegopodium. Den 11. April 2016 ble de fleste av datterselskapene solgt inn fra Atlantic Offshore til Aegopodium for en sum av ca. 70 millioner kroner.

Datterselskapene som ble med videre var Atlantic Offshore Management AS, Atlantic Offshore Crew AS, Atlantic Offshore Alpha AS, Atlantic Offshore Gamma AS, Atlantic Offshore Epsilon AS, Atlantic Offshore Zeta AS, Atlantic Offshore Eta AS, Aconitum AS, Atlantic Offshore Theta AS, Ocean Response Scotland Ltd (Proff.no, 2017).

Alle disse er nå underlagt det nystartede Aegopodium. Aegopodium fikk totalt med seg 12 av 18 fartøy på den tiden og alle kontraktene samt management- og crewing selskapet.

Metoden for hvordan dette ble gjennomført er blitt mye omdiskutert. Blant annet raste obligasjonseierne da de måtte se lånet på 500 millioner tapt. For å gjøre prosessen lovlig viste Atlantic Offshore (Aegopodium) til en gjenkjøpsavtale hvor obligasjonseieren kunne kjøpe

opp igjen Aegopodium for samme sum (70 millioner). Gjenkjøpsavtalen hadde frist på 90 dager.

Rederiet har ikke hørt noe fra obligasjonseierne, selv om interessen for oppkjøp var stor. Den 11. Juli 2016 var fristen for gjenkjøpsavtalen utløpt. I etterkant av restruktureringen påpeker rederiet at det er blitt sikret 350 arbeidsplasser og kontraktsverdier på 1,6 milliarder.

Rederiet har i dag en samlet gjeld på 1 milliard og i overkant av 1 milliard gikk tapt som følge av restruktureringsprosessen. Tapene var 500 millioner av obligasjonslånet, 180 millioner av fartøyet Ocean Scout (fikk ikke overført datterselskapet til Aegopodium) og 450 millioner i andre ureelle skipsverdier.

## 6.8 Oppsummering

Oljekrisen har vært utfordrende for Atlantic Offshore og påvirket rederiet tungt. Årene 2015 og 2016 har vært preget av hyppige opplag- og salgssituasjoner av flere fartøy. De smale økonomiske marginene førte til at rederiet har måtte kutte kostnader. Dette er gjort i både drift av skip og i management. Rederidriften er kostnadsreduert med 30 prosent og management kostnadene er kuttet med 15 millioner årlig.

Rederiets finansielle restrukturering er resultatet av en havarert avtale med obligasjonseierne. Morselskapet (hovedselskapet) ble slått konkurs og datterselskapene ble overført til et nytt investeringsselskap. Dette ble lovliggjort med bakgrunn i en gjenkjøpsavtale som ga obligasjonseierne mulighet til å kjøpe tilbake selskapet for samme sum (70 millioner).

Bakgrunnen for de finansielle problemene kan rederiet kritiseres for. Rederiets kostnadsstyring og finansielle fremtidsplan tok aldri høyde for en eventuell nedgang i markedet. Bakgrunnen for denne påstanden er rederiets utstrakte bruk av ringfence finansiering som låser eiendeler og verdier i datterselskapene. Dette gjør at morselskapet blir enda mer utsatt hvis inntektene og marginene faller.

Mange av datterselskapene var velfungerende og rike, men overføring av kapital til morselskapet for å betale rentene av obligasjonslånet, lot seg likevel ikke gjøre. Planen var at eldre gjeldfrie fartøy skulle sikre morselskapet en sikker kontantstrøm. Morselskapets inntekter ble som følge av krisen vesentlig mindre da de eldste fartøyene var de første til å

miste inntektsbasert arbeid. Salg av fartøy var heller ikke tilstrekkelig til å betale rentene da markedsverdien til fartøyene er blitt betydelig svekket de siste årene. Eldre PSV-fartøy fra 70- og 80-tallet er verdsatt til rundt 3-5 millioner kroner ifølge rederiet.

## 7.0 Konklusjon

- Hvordan har oljekrisen fra 2014 påvirket Atlantic offshore?
- Hvilke tiltak har de gjort for å bedre sin konkurransesituasjon og unngå ytterligere økonomisk tap?

For å svare på oppgavens første problemstillingsspørsmål kan det konkluderes med at oljekrisen førte til store finansielle problemer for Atlantic Offshore. Det bør likevel påpekes at rederiet hadde opparbeidet seg en betydelig gjeld. Dette kunne blitt krevende å betjene uavhengig av oljekrisen uten en form for ny finansiering.

Oppgavens andre problemstillingsspørsmål kan med bakgrunn fra kapittel 6, svares i korte trekk. Rederiet har i oljekrisens periode gjennomgått tiltak i form av salgsprosesser, opplagssituasjoner, nedbemanning, kostnadsreducerende tiltak og en finansiell restrukturering.

Rederiet har i dag lagt oljekrisen bak seg. Med en ny start under selskapet Aegopodium, har selskapet kvittet seg med de tyngste kostnadspostene og gjeldsnedbetalingene. Obligasjonslånet er borte samtidig som rederiets mange pantelån er redusert. Dette er resultatet av de datterselskapene med eierskap i fartøy som ikke ble overført til det nye eierskapet. Disse fartøyene ble overtatt av bankene som sikkerhet og nedbetaling av lånet.

Sammenlignet med Atlantic Offshore ser vi flere norske offshorerederi i lignende situasjoner. Både Havila Shipping, Island Offshore og Farstad er noen av rederiet som har gjennomgått omfattende restruktureringer (Strandli, 2017) (Strandli, 2016) (Wig & Framstad, 2017). Sistnevnte ble senere fusjonert med Solstad offshore og Deep Sea Supply (Wig & Framstad, 2017).

Atlantic Offshore ønsker fremover et større fokus innenfor redning- og respons segmentet (ERRV). Oljekrisen har gitt rederiet store tap særlig innenfor PSV-segmentet og vil derfor ikke fokusere stort på dette segmentet i fremtiden.

Atlantic Offshore ser lysere på fremtiden da rederiet har kontraktsverdier og avtaler 3 år frem i tid. Følgene av restruktureringen har gjort rederiet økonomisk levedyktig frem til 2020 og rederiet betjener alle lån i henhold til avtale. For Atlantic offshore er oljekrisen foreløpig forbi.



## Bibliografi

- Andersen, S. R. & Aadland, C., 2016. *Atlantic Offshore er solgt, sikrer videre drift*. [Internett]  
Available at: <https://sysla.no/maritim/atlantic-offshore-er-solgt/>  
[Funnet 11 2017].
- Andersen, S. R., 2015. *Vil selge flere eldre skip*. [Internett]  
Available at: <https://sysla.no/maritim/vil-selge-flere-eldre-skip/>  
[Funnet 12 2017].
- Andersen, S. R., 2017. *Går fra opplag til vind*. [Internett]  
Available at: <https://sysla.no/maritim/gar-fra-opplag-til-vind/>  
[Funnet 12 2017].
- Atlantic Offshore, 2017. *Fleet*. [Internett]  
Available at: <http://www.atlantic-offshore.no/fleet/>  
[Funnet 11 2017].
- Atlantic-Offshore, 2017. *Company*. [Internett]  
Available at: <http://www.atlantic-offshore.no/company/>  
[Funnet 11 2017].
- Atlantic-Offshore, 2017. *History*. [Internett]  
Available at: <http://www.atlantic-offshore.no/history/>  
[Funnet 11 2017].
- Atlantic-Offshore, 2017. *News*. [Internett]  
Available at: <http://www.atlantic-offshore.no/category/news/>  
[Funnet 11 2017].
- Blackwill, R. D. & Sullivan, M. D., 2014. *America's Energy Edge*, s.l.: Council of Foreign Relation.
- Bloomberg, 2017. *Blomberg Markets*. [Internett]  
Available at: <https://www.bloomberg.com/quote/CO1:COM>  
[Funnet 2017].
- CCB, 2017. *Coast Center Base*. [Internett]  
Available at: <https://www.coastcenterbase.no/index.php?mapping=22>  
[Funnet 11 2017].
- Clarkson Platou, 2016. *Market Report Shipping & Offshore*, s.l.: Clarkson Platou Project Finance.
- DNB, 2017. *Hva er sertifikater og obligasjoner?*. [Internett]  
Available at: <https://www.dnb.no/bedrift/markets/dcm/merinfo/hva-er-sert-obl.html>  
[Funnet 12 2017].
- E24, 2016. *Gjeldsbomben i oljebransjen*. [Internett]  
Available at: <http://e24.no/boers-og-finans/oljebremesen/e24-kartlegging-gjeldsbomben-i-oljebransjen/23599646>  
[Funnet 9 2017].
- EIA, 2017. *Global Liquid Fuels*. [Internett]  
Available at: [https://www.eia.gov/outlooks/steo/report/global\\_oil.cfm](https://www.eia.gov/outlooks/steo/report/global_oil.cfm)  
[Funnet 12 2017].
- EIA, 2017. *International*. [Internett]  
Available at: <https://www.eia.gov/beta/international/index.cfm?view=production>  
[Funnet 10 2017].

EIA, 2017. *Monthly Crude Oil and Natural Gas Production*. [Internett]  
 Available at: <https://www.eia.gov/petroleum/production/#ng-tab>  
 [Funnet 12 2017].

Flaaten, G., 2014. *34-åringen Ocean Fighter solgt til oppdrettsnæringen*. [Internett]  
 Available at: <https://sysla.no/maritim/34-aringen-ocean-fighter-solgt-til-oppdrettsnaeringen/>  
 [Funnet 12 2017].

Flaaten, G., 2015. *Ocean Sun solgt*. [Internett]  
 Available at: <https://sysla.no/maritim/ocean-sun-solgt/>  
 [Funnet 12 2017].

Flaaten, G., 2017. *Derfor ble 2016 et blytungt år for offshore-rederiene*. [Internett]  
 Available at: <https://sysla.no/offshore/derfor-ble-2016-et-blytungt-ar-for-offshore-rederiene/>  
 [Funnet 10 2017].

Flaaten, G., 2017. *Det du trenger å vite om opplag*. [Internett]  
 Available at: <https://sysla.no/maritim/det-du-trenger-vite-om-opplag/>  
 [Funnet 11 2017].

Flaaten, G., Knoph, A. M. & Andersen, S. R., 2017. *Ikke ett eneste offshore-skip ble bestilt i fjor*. [Internett]  
 Available at: <https://sysla.no/maritim/vi-har-gatt-fra-en-potensiell-krise-til-en-omstilling/>  
 [Funnet 12 2017].

Flaaten, G. & Økland, J., 2016. *Aldri før har offshore-Norge hatt så mye høyriskogjeld*. [Internett]  
 Available at: <https://sysla.no/maritim/aldri-for-har-offshore-norge-hatt-sa-mye-hoyrisikogjeld/>  
 [Funnet 11 2017].

Flaaten, G. & Økland, J., 2016. *Dette er obligasjonslån*. [Internett]  
 Available at: <https://sysla.no/offshore/dette-er-obligasjonslan/>  
 [Funnet 12 2017].

Hayes, A., 2017. *Economics Basics: Supply and Demand*. [Internett]  
 Available at: <https://www.investopedia.com/university/economics/economics3.asp>  
 [Funnet 9 2017].

Ianchovichina, E., Devarajan, S. & Lakatos, C., 2016. *Lifting Economic Sanctions on Iran*, s.l.: World Bank Group.

Kavussanos & Visvikis, 2016. *The International Handbook of Shipping Finance: Theory and Practice*. London: Palgrave Macmillan.

Knoph, A. M., 2016. *Gammel traver skal ut på sin siste seilas*. [Internett]  
 Available at: <https://sysla.no/maritim/gammel-traver-skal-ut-pa-sin-siste-seilas/>  
 [Funnet 12 2017].

Larsen, A. K., 2017. *En enklere metode*. 2.utgave red. 5068: Fagbokforlaget.

Nathman, D., 2016. *Forbes.com*. [Internett]  
 Available at: <https://www.forbes.com/sites/dougnathman/2016/01/20/crude-oil-prices-in-2016-made-in-china/#45dd5aa9973a>  
 [Funnet 10 2017].

Nordnett, 2017. [Internett]  
 Available at: <https://www.nordnet.no/mux/web/nordnet/index.html>  
 [Funnet 10 2017].

Norges Rederiforbund, 2015. *Konjunkturrapport 2015, krevende farvann*, Bergen: Norges Rederiforbund .

Norges Rederiforbund, 2015. *Norske offshorerederier i krevende farvann*, Bergen: Norges Rederiforbund.

Norges Rederiforbund, 2017. *Konjunkturrapport 2017*, Bergen: Norges Rederiforbund.

Offshore, A., 2017. *Administrerende direktør* [Intervju] (24 11 2017).

OPEC, 2014. *OPEC 166th Meeting concludes*. [Internett]  
Available at: [http://www.opec.org/opec\\_web/en/press\\_room/2938.htm](http://www.opec.org/opec_web/en/press_room/2938.htm)  
[Funnet 12 2017].

OPEC, 2017. *About us*. [Internett]  
Available at: [http://www.opec.org/opec\\_web/en/about\\_us/23.htm](http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/23.htm)  
[Funnet 12 2017].

OSJ, 2016. *Early 2016 sees record low OSV utilisation levels*. [Internett]  
Available at: [http://www.osjonline.com/news/view,early-2016-sees-record-low-osv-utilisation-levels\\_41751.htm](http://www.osjonline.com/news/view,early-2016-sees-record-low-osv-utilisation-levels_41751.htm)  
[Funnet 10 2017].

Proff.no, 2017. *Aegopodium*. [Internett]  
Available at: <https://www.proff.no/selskap/aegopodium-as/ågotnes/annen-forretningsmessig-tjenesteyting/IDICPKO10LQ/>  
[Funnet 12 2017].

Seabreeze, 2015. *The seabrokers monthly market report*, s.l.: Seabrokers.

Seabreeze, 2017. *OIL PRICES HIT TWO-YEAR HIGHS*, s.l.: Seabrokers.

Skipsrevyen, 2017. *Atlantic Offshore selger to skip til resirkulering*. [Internett]  
Available at: <https://www.skipsrevyen.no/atlantic-offshore-selger-to-skip-til-resirkulering/>  
[Funnet 12 2017].

SSB, 2016. *Sviktende oljepriser og færre industrijobber*. [Internett]  
Available at: <https://www.ssb.no/energi-og-industri/artikler-og-publikasjoner/sviktende-oljepriser-og-faerre-industrijobber>  
[Funnet 9 2017].

SSB, 2017. *Investeringer i olje og gass, industri, bergverk og kraftforsyning, 1. kvartal 2017*. [Internett]  
Available at: <https://www.ssb.no/energi-og-industri/statistikker/kis/kvartal/2017-02-23>  
[Funnet 9 2017].

Stopford, M., 2009. *Maritime Economics*. 3. utgave red. London: Routledge.

Strandli, A., 2016. *Obligasjonseierne godkjenner restrukturering*. [Internett]  
Available at: <http://www.hegnar.no/Nyheter/Boers-finans/2016/12/Obligasjonseierne-godkjenner-restrukturering>  
[Funnet 12 12 2017].

Strandli, A., 2017. *Restrukturering i boks for Island Offshore*. [Internett]  
Available at: <http://www.hegnar.no/Nyheter/Boers-finans/2017/09/Restrukturering-i-boks-for-Island-Offshore>  
[Funnet 12 12 2017].

Sundberg, J. D., 2016. *Slik er brikkene i supply-puslespillet*. [Internett]  
Available at: <http://e24.no/boers-og-finans/aker/slik-er-brikkene-i-supply-puslespillet/23761141>  
[Funnet 11 2017].

Sundberg, J. D. & Framstad, A. P., 2016. *Gjeldsbomben i oljebransjen*. [Internett]  
Available at: <http://e24.no/boers-og-finans/oljebremesen/e24-kartlegging-gjeldsbomben-i-oljebransjen/23599646>  
[Funnet 12 2017].

Sysla Maritime, 2017. *Opplagsregisteret*. [Internett]  
Available at:  
[https://sysla.no/maritim/opplagsregisteret/?\\_ga=2.23873971.840389963.1507989552-1560141162.1465854799](https://sysla.no/maritim/opplagsregisteret/?_ga=2.23873971.840389963.1507989552-1560141162.1465854799)  
[Funnet 18 10 2017].

Taraldsen, L., 2014. «Betydelig helserisiko» gjør fracking ulovlig i New York. [Internett]  
Available at: <https://www.tu.no/artikler/betydelig-helserisiko-gjor-fracking-ulovlig-i-new-york/225481>  
[Funnet 11 2017].

Tjora, A., 2017. *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. 3. utgave red. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.

Tjora, A., 2017. *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. 3. utgave red. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag.

Tradingeconomics, 2017. *China GDP Annual Growth Rate*. [Internett]  
Available at: <https://tradingeconomics.com/china/gdp-growth-annual>  
[Funnet 11 2017].

Wartsila, 2017. *OFFSHORE SUPPORT VESSELS (OSVs)*. [Internett]  
Available at: [https://www.wartsila.com/encyclopedia/term/offshore-support-vessels-\(osvs\)](https://www.wartsila.com/encyclopedia/term/offshore-support-vessels-(osvs))  
[Funnet 10 2017].

Wig, K. & Framstad, A. P., 2017. *Redningsplan for Farstad Shipping: Røkke og Fredriksen vil lage supply-gigant*. [Internett]  
Available at: <https://e24.no/naeringsliv/farstad-shipping-har-faatt-redningsplan/23917020>  
[Funnet 12 12 2017].

Ytreberg, R., 2017. *16 milliarder kan ruste bort*. [Internett]  
Available at: <https://www.dn.no/nyheter/2017/01/05/2054/Shipping/16-milliarder-kan-ruste-bort>  
[Funnet 12 2017].

## Figurer:

- Figur 1 EIA, 2017. *Global Liquid Fuels*. [Internett]  
Available at: [https://www.eia.gov/outlooks/steo/report/global\\_oil.cfm](https://www.eia.gov/outlooks/steo/report/global_oil.cfm)
- Figur 2 Nathman, D., 2016. *Forbes.com*. [Internett]  
Available at: <https://www.forbes.com/sites/dougnathman/2016/01/20/crude-oil-prices-in-2016-made-in-china/#45dd5aa9973a>
- Figur 3 Tradingeconomics, 2017. *China GDP Annual Growth Rate*. [Internett]  
Available at: <https://tradingeconomics.com/china/gdp-growth-annual>
- Figur 4 EIA, 2017. *Monthly Crude Oil and Natural Gas Production*. [Internett]  
Available at: <https://www.eia.gov/petroleum/production/#ng-tab>
- Figur 5 EIA, 2017. *Monthly Crude Oil and Natural Gas Production*. [Internett]  
Available at: <https://www.eia.gov/petroleum/production/#ng-tab>
- Figur 6 Seabreeze, 2015. *The seabrokers monthly market report*, s.l.: Seabrokers.
- Figur 7 Seabreeze, 2017. *OIL PRICES HIT TWO-YEAR HIGHS*, s.l.: Seabrokers.
- Figur 8 Norges Rederiforbund, 2017. *Konjunkturrapport 2017*, Bergen: Norges Rederiforbund.
- Figur 9 Flaaten, G., Knoph, A. M. & Andersen, S. R., 2017. *Ikke ett eneste offshore-skip ble bestilt i fjor*. [Internett]  
Available at: <https://sysla.no/maritim/vi-har-gatt-fra-en-potensiell-krise-til-en-omstilling/>
- Figur 10 Stopford, M., 2009. *Maritime Economics*. 3. utgave red. London: Routledge.
- Figur 11 Flaaten, G. & Økland, J., 2016. *Aldri før har offshore-Norge hatt så mye høyrisikogjeld*. [Internett]  
Available at: <https://sysla.no/maritim/aldri-for-har-offshore-norge-hatt-sa-mye-hoyrisikogjeld/>

Vedlegg:

## Intervjuguide, individuelt intervju

---

### Temabeskrivelse, problemstilling og oppgavebegrensinger

Nedgang i oljebransjens lønnsomhet, innskrenkinger på norsk sokkel og mindre investeringer gjorde at etterspørselen etter norske offshore rederiers tjenester også ble mindre. Rederiene har slitt med lav utnyttelsesgrad på fartøyene kombinert med lave rater. Dette er faktorer som gir utgangspunktet for oppgaven.

Oppgaven vil ta for seg et Atlantic Offshore sin tilpasningsevne i et nedgående marked. Oppgavens fokus vil ligge i de kostnadsreducerende tiltakene som er blitt fremmet av rederiet som følge av krisen.

Problemstillingen kan formuleres slik:

- Hvordan har oljekrisen fra 2014 påvirket Atlantic offshore?
- Hvilke tiltak har de gjort for å bedre sin konkurransesituasjon og unngå ytterligere økonomisk tap?

Oppgaven vil utelukkende se på den nåværende “oljekrisen” fra 2014 og frem til i dag. Videre vil oppgaven ha PSV-markedet som et hovedfokus. Der hvor det er naturlig eller hvis det øker den generelle forståelsen for oppgavens problemstilling eller markedet som sådan, vil andre segmenter i markedet belyses. Dette kan være rater eller informasjon om AHTS-fartøy eller andre OSV-segment.

<p><b>Fase 1: Rammesetting</b></p>	<p><b>1. Løst prat (5 min)</b></p> <p>Uformell prat</p> <hr/> <p><b>2. Informasjon (5-10 min)</b></p> <p>Si litt om temaet for samtalen (bakgrunn, formål) Forklar hva intervjuet skal brukes til</p> <p><b>I utgangspunktet vil det ikke være taushetsbelagt da oppgaven ikke skal være konfidensiell.</b></p> <p>Spør om noe er uklart og om respondenten har noen spørsmål Informert om ev. opptak, sørg for samtykke til ev. opptak</p>
<p><b>Fase 2: Erfaringer</b></p>	<p><b>3. Overgangsspørsmål: (15 min)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Undersøk intervjuobjektets arbeidsbakgrunn / nåværende stilling / ansiennitet / utdanning mm.</li> <li>• Litt om intervjuobjektets arbeidshverdag (Kan du beskrive din egen arbeidshverdag) (Oppfølgingsspørsmål knyttet til dette)</li> <li>• Kan du/dere fortelle/presentere Atlantic offshore (Sartor shipping)</li> <li>• Dagens flåte</li> </ul>

**Fase 3:  
Fokusering**

**4. Nøkkelspørsmål: (30-40 min)**

Tiden etter 2014

- Hvilke avtaler har fartøyene deres vært på?  
Spot / long term?
- Opplag, konsekvens av utgående avtaler eller et svakt spot-marked?
- Hva ligger til grunne for avgjørelsen ved å ligge et fartøy i opplag?
- Varmt/kaldt opplag?
- Hvilke fartøy har dere hatt i opplag?
- Bemanning under opplag?  
(Permittering, oppsigelser, kostnader ved opplag?)
- Dere har solgt eldre tonnasje (resirkulering, havvind), er dette en del av en strategi eller er det en konsekvens av markedet?
- Hvordan fungerer en salgsprosess ved salg av fartøy?  
(forhandlinger, pris, markedspris osv.?)
- Det er stilles krav til beredskap og redningsfartøy på norsk sokkel. Hvordan har oljebrens og kutt i petroleumsvirksomheten påvirket disse fartøyene og avtalene?
- PSV markedet kontra beredskap- og redningsmarkedet?
- PSV markedet mer “mettet” enn ERRV? (hvorfor)



## Refinansiering

- Atlantic offshore nye eiere? Aegopodium  
(Aksjer, aksjeandel, Morselskapet, datterselskap)  
Restruktureringsprosessen forrige sommer
- Hvilken betydning har det at selskapet har fått nye eiere?  
(Gjeldsovertagelse, kapital?)
- Hva tenker dere om markedet fremover?  
(Oljepris over 60 dollar)

### Fase 4:

Løs prat.

Takket for intervjuet