

Tankfartens problemer og utsikter

av

Skipsreder

ERLING D. NÆSS

Kristofer Lehmkuhl Forelesning
Norges Handelshøyskole

Bergen 15. juni 1965

Satt med 10 pkt. Garamond skrift
Trykt på 120 g matt Kremfarget Spesial
Omslaget 130 g grå Reflexkartong
A. Garnæs Boktrykkeri
Bergen

Trykt ved midler fra
Det Bergenske Dampskibsselskabs Handelshøyskolefond

I.

Innledning.

Jeg føler meg meget beæret over å få tale til denne forsamling på årets avslutningsdag, men samtidig er jeg høyst klar over det ansvar som er lagt på mine skuldre når jeg nå står overfor et så eminent publikum på det akademiske og kommersielle område.

Når jeg forteller at jeg tok statsøkonomisk eksamen i Oslo i 1920, vil dere saktens si til hverandre, av høflighet ikke til meg, at mine kunnskaper i økonomikk i dag må være temmelig mosegrodd. *Økonom* må jeg ikke gi meg ut for, særlig i betraktning av at jeg i de siste førti år har forsøkt meg som skipsreder.

Nei, vær trygg — jeg skal *ikke* her utgi meg for økonom. Den som taler er en som tidligere har studert økonomikk og som senere forsøkte seg som reder, og da prøvde å utnytte det sølle økonomiske resonnement og det «*kunnskapstilfang*», som det visstnok heter — som han klarte å absorbere ved Universitetet i Oslo. Mange her i salen, kanskje de fleste, kommer til å gå aktivt inn i næringslivet i dets forskjellige former som shipping, handel og industri, og, som jeg, stå overfor det å skulle *anvende* de tilegnede kunnskapene når målsettinger skal formuleres og beslutninger fattes i det praktiske liv. Dette er et stort problem.

Ett resultat av økonomiutdannelse er at man ikke slår seg til tåls med ren intuitiv bedømmelse av de økonomiske tendenser i tiden som kommer. Er interessen og trangen til analyse først vakt, synes man ikke at det *duger* med bare instinkt og

gjettverk. På den annen side medfører interessen og trangen til økonomisk analyse nedgraving i detaljer, som man ikke rekker å sette seg inn i. For mitt vedkommende er det så at skipenes finansiering, befraktning og praktiske drift stjeler for meget tid og krefter. Det er alltid daglige problemer som trenger øyeblikkelig avgjørelse, og som sluker det meste av arbeidsdagen, om ikke hele, så det blir knapt med tid til fremtidsspekulasjoner. Da er faren den at man for å slippe å rote seg bort i all den økonomiske analyses iboende detaljer lett kan drive derhen at man henger seg på andres dom og vurdering. Man kan lett komme til blindt eller halvblindt å følge flokken, ta samme eller lignende skritt som flertallet — eller kanskje sette sin lit til spesialister som lever av å forutsi markedstendensene.

Personlig har jeg løst floken på følgende måte. I og med at jeg på den ene side mislikte å stole på andres skjønn, forsknings-ekspertene *ikke* unntatt, og på den annen side ikke kunne avse tid til økonomiske detaljstudier, har jeg forsøkt å konsentrere meg om å vurdere de mest fundamentale faktorer. Alle finesene måtte jeg skyve fra meg og overlate til økonomene. Jeg har måttet satse på at de fundamentale faktorene kom til å stå urokkelig opp gjennom årene.

Her jeg nå står, tillater jeg meg da å anta, kanskje noe ubeskjedent, at forsamlingen kan ha interesse av å høre i korthet hvordan økonomistudenten fra dengang har iaktatt, tenkt og konkludert i denne årrekken som skipsreder, samtidig som han på ingen måte ønsket å gi avkall på sin interesse og lyst til den økonomiske analyse som er så avgjørende ved planleggingen av enhver økonomisk virksomhet.

II.

Verdens folketall og transport av energi.

De viktigste råvarer som går i løslast med tank og bulk-skip kan vi sette i tre hovedgrupper: *energi, industriråvarer* og *mat*.

Jeg skal ikke her prøve å bringe noen markedsoversikt for

tank og bulk. Det ville ta for lang tid, og jeg tviler på om jeg ville være kompetent til det. I stedet skal jeg prøve å foreta en enkel analyse av de faktorer som for meg står som de mest essensielle ved vurdering av stillingen i dag for én av dem, og jeg har da valgt tank.

På energi-området er olje og kull de to massevarene som betyr mest for shipping. Verdensbehovet for energi dekkes i dag meget langt på vei av disse to brennstoffene.

I det europeiske energiområde i 1964 dekket oljen 41 % og kull 42 %. I 1965 ventes oljeprosenten å stige til 43 %, mens kull antas å synke til 39 %. Nedgangen i kullenes betydning er en tendens vi har hatt i mange år og som nok kommer til å fortsette i flere årtier.

I og med det vi i alminnelighet vet om fart og grad av oljefunn, kan vi trygt forutsi at det ikke vil bli noen absolutt verdensmangel på adskillige tiår. Dermed blir det fremtidige oljekonsum stort sett en funksjon av folketilvekst, stigende innbyggerkonsum og oljens prosentdekning av det totale energi-behov.

De Forente Nasjoner har beregnet energikonsumet pr. innbygger fra 1929 til 1960 uttrykt i kilo kull pr. år. Vi skal se på et utdrag i tabell I:

TABELL I.

Energikonsum pr. innb. 1929–1960 (tilsvarende kullkilo pr.år)

(Kilde: Verdensutsikter for Naturressurser av

J.L. Fisher og Neal Potter)

	1929	1950	1960
VERDEN	867	1.054	1.405
Forente Stater	6.570	7.740	8.013
Storbritannia	4.110	4.420	4.920
Frankrike	2.420	2.030	2.402
Italia	610	630	1.186
Brasil	100	220	372
Japan	740	780	1.164
India	—	170	250
Australia	1.860	3.120	3.902

vil øke i 1970-årene. Men jeg tror allikevel disse lave prosent-tall viser at muligheten for å basere norsk skipsfart primært på spesialtonnasje er begrenset. La meg ta den reservasjon at det er alminnelig å regne tonnasje i dødvekt- eller bruttotonn, men det var kanskje riktigere å regne den i verdi. Vi vet jo det at spesialskip koster til dels vesentlig mer pr. tonn enn mer konvensjonelle skip. Et cruise-skip på 20.000 tonn brutto koster i dag ca. 150 mill. kr. og en gasstanker på 100.000 tonn koster 250 mill. kr.

La meg dog få understreke at Norge etterhvert er blitt et høykostland. Det vil medvirke til å drive norsk skipsfart i retning av skipstyper hvor driftsutgiftene er lavest mulig i forhold til kapitalutgiftene. Dette vil være et sterkt incitament til å trekke interessen i retning av spesialskip.

Hva linjefarten angår, så er linjeskipenes andel i den norske flåte gått sterkt ned i de siste 10 år. I 1960 bestod ca. 15 % av den norske handelsflåte av linjeskip. I 1970 var tallet ca. 7 %. Bak denne utvikling ligger dyptliggende strukturelle endringer. I begynnelsen av 1950-årene diskuterte man meget sterkt containerfartens fremtid. Synet her hjemme var vel nærmest at containertransport vanskelig kunne tilpasses avskiperens skipningsbehov og skipningsmønster på en rasjonell måte. Vi satset vel i første rekke på en rasjonalisert lastebehandling. Siste halvdel av 1960-årene har imidlertid vist at container-farten er kommet for å bli. Det som er skjedd, er en dyptgripende omstrukturering av hele stykkgodstransporten.

Containeropplegget har en helt ny struktur. Det er dør-til-dør-opplegg, som krever at man investerer, ikke bare i spesialtonnasje, men også i tilbringerapparat og utbringelsesapparat på land. Det stiller meget store og nye krav til linjerederiene, ikke bare hva organisasjon angår, men også finansielt.

Vi vet at meget store enheter i utlandet i dag satser på dette transportmønster. Det gjelder i første rekke for Nord-Atlanteren, men container-systemet er også i ferd med å slå igjennom i andre trades.

Hva vil så 1970-årene bringe for linjefarten? Vil container-

skipet og containermønsteret overta og slå ut den tradisjonelle norske linjefart, slik den fortsatt drives? Eller vil det vise seg at det blir et marked ved siden av container-skipene for mindre linjeskip som betjener kanskje mer spesielle avskipere, eller havner som ligger lite hensiktsmessig til i forhold til de store container-terminaler, eller som tar seg av gods, som av en eller annen grunn ikke kan håndteres i containere? Dette er én utviklingsmulighet, hvor norsk linjefart med sin fleksibilitet, med sine — etter internasjonalt linjemønster — små rederierenheter, vil ha en mulighet for å tilpasse seg. Vi vet ikke hva utviklingen vil bli. Vi vet ikke om norsk linjefart her har «mistet toget».

Det er imidlertid under alle omstendigheter klart at container-systemet representerer en stor utfordring til norsk linjefart. Personlig tror jeg ikke vi kommer til å se noen stor utvikling av konvensjonell norsk linjefart.

Ser man imidlertid bort fra linjefarten, tror jeg som nevnt foran at vi må regne med en fortsatt vekst i den norske flåte i 1970-årene. Jeg må da ta den reservasjon at vårt kostnadsnivå ikke utvikler seg ugunstig i forhold til våre konkurrenters. Slik det nu ser ut, vil imidlertid finansieringsspørsmålene måtte vurderes på en ny måte for ekspansjon av tonnasje i 1970-årene. Vi må regne med at rentesatsene vil være høye i 1970-årene sammenlignet med hva de var i 1960-årene. Hertil kommer at kontraheringsprisene er gått opp med fra ca. 20 % til ca. 50 %, eller mere, de siste par årene. De høyere skipspriser kan være forbigående, men de kan også komme til å følge oss et stykke inn i 1970-årene. Rederne må nok nu kalkulere profitabiliteten på basis av nye tonnasjepriser og nye renter — ikke på basis av gammel anskaffelsespris og gamle renter.

Forøvrig tror jeg vi vil få de samme finansieringsspørsmål i 1970-årene som vi hadde i 1960-årene, men dimensjonene vil tildels være meget større. Vi kommer til å se mer samarbeide mellom rederiene i den ene eller annen form. Noen rederier vil antagelig opphøre som selvstendige enheter og eksistere videre som parteiere i større skip.

For det annet blir det vesentlige destinasjons-endringer i den sjøverts energitransport.

Når man tenker på det langt større energivolum destinert til Latin-Amerika, Afrika og Asia, vil det, for det tredje, bli problematisk om ikke fåfengt for Vest-Europas sjøfartsnasjoner å beholde sin nåværende dominerende posisjon i Bulkcarrier-farten. Når nå de asiatiske og afrikanske landene allerede har oppnådd politisk uavhengighet, må vi også vente oss betydelige skritt i retning av økonomisk uavhengighet. Det må være klart at dette også vil gjelde skipsfarten.

La oss ta det generelle oljekonsum først.

III.

Verdens oljeforbruk og tankflåtens vekst.

Vi kan gå ut fra at atomkraft og naturgass, de to virkelig kommende energikildene, vil øke sin andel av energimarkedet. Spørsmålet er: hvor meget?

I følge en spådom av U.S. Federal Power Commission, vil «atombrensel eksplodere fra sin nåværende ubetydelige anvendelse, til omtrent 19 % av 1980-markedet» i De Forente Stater. FPC finner en ytterligere vekst til noe sånt som 38 % «sannsynlig» i USA mellom 1980 og 2000. FPC sikter da utelukkende til energi til fremstilling av elektrisitet, som antas å ville dekke ca. 30 % av det totale energikonsum, men man kan formentlig trygt gå ut fra at kjernekraft vil ete seg inn på andre markeder også, slik at denne energikilden i år 2000 dekker rundt 25 % av det samlede energimarked i USA.

Etter som den teknologiske utvikling i verden forøvrig, unntatt kanskje Vest-Europa, saktens fortsatt vil henge etter USA, forekommer det rimelig å anta at verdens totalproduksjon av kjernekraft vil stige til 15 % fra nåværende ubetydelige nivå. Dette betyr igjen at «annen energi» ikke stiger til det femdobbelte eller med 400 % i de kommende 35 år, men «nøyer seg med» en stigning på 340 %.

Neste spørsmål: hvor stort innhugg i det totale energimarked kommer naturgassen til å gjøre? I øyeblikket kan vi bare gjette

på alle de virkninger som gassfunnene i Groningen og de høyst sannsynlige gassfunnene i Nordsjøen vil få på det europeiske marked. Dette har jeg drøftet med en rekke jordoljeøkonomer, som mener at naturgassens andel i Europa nok kommer til å vokse fra dagens nivå på ca. 2 % til 10 % på 20 år, og ca. 25 % på 35 år. Antagelsen gjelder bare Europa, og med mindre gassforekomster av betydning skulle oppdages også annetsteds i verden, forekommer det ikke sannsynlig at naturgassen i verden som helhet, kommer til å dekke over 18 % i år 2000.

Legger vi de 18 % naturgass til de 15 % kjernekraft, kommer vi til at disse to «nye» energikildene vil ha erobret 33 % av totalmarkedet i år 2000. I stedet for å stige med 400 %, vil dermed den «gamle» energikilden olje, øke med «bare» 268 % på de neste 35 år. Jeg regner da ikke med at en annen energikilde, nemlig vannkraft, prosentvis drar innpå oljen. Som reserve oppi ermet holder jeg oljens eventuelle ekstra innhugg på kullenes bekostning.

Hvor meget må verdens tankflåte økes for å hamle opp med en 268 % vekst i verdens oljekonsum i de neste 35 år eller gjennomsnittlig $7\frac{1}{2}$ % pr. år? Da må man gjøre en rekke beregninger, som: gjennomsnittstur fra lastehavn til lossehavn, rørledningenes utslag på sjøtransporten, og statsinngrep med kvoter. Fremtiden trenger ikke nødvendigvis vise den hittidige nære forbindelse mellom oljeproduksjon, oljekonsum og sjøverts transport. I og med tendensen vekk fra Vesten i verdens energikonsum, må vi regne med temmelig vesentlige forskyvninger. Som reder må jeg overlate til økonomer og statistikere å studere en datamasse så enorm at det ender med å bli jevnt umulig å se skogen for bare trær. Som skipsreder må jeg holde meg til de rene konturer av dette bildet av et antatt tredobbelt oljekonsum, men med svære innhugg fra rørledninger og generelt kortere reisegjennomsnitt. Innregnet disse momentene, våger jeg å anslå verdensutvidelsen av tankflåten til 33 % mindre enn stigningen i oljeforbruket, altså ca. 5 % årlig, 175 % for perioden. Dette forutsetter at tankflåten ikke påtagelig setter opp farten.

Over de nærmeste årene tilsvarer 5 % økning ca. 4.000.000

tonn dødvekt. Lever en tanker gjennomsnittlig i 20 år, altså med 5 % forringelse, blir behovet omtrent 4.000.000 nye dødvekttonn for å fornye den eksisterende flåten, altså en årlig total på ca. 8.000.000 tonn dw.

IV.

Tankerbransjens stilling.

Dette kan ta seg lyst ut. Men betyr denne sunne veksten nødvendigvis at tankerbransjen blir *lønnsom*? De siste åtte årene — siden Suez-boblen sprakk — har fraktene på det «åpne marked» ligget i depresjon avbrutt av spredt og spe bedring — og langtidsmarkedet har vært i kontinuerlig rate-oppløsning. Et bilde av nedgangstid midt i en vekstperiode. Vekst ikke bare for selve oljen — verdenskonsumet er steget fra 837.000.000 tonn i 1956 til 1.407.000.000 tonn i 1964, 68 % mer på åtte år — med en nærmest enestående produksjonsvekst og heving av levestandarden verden over.

Hvordan kan det ha seg at fraktmarkedet for tank er blitt stående som ett av ytterst få markerte unntak midt oppi almen velstand i den vestlige verden? Det er opplagt ikke fordi tankfraktene er for høye. Tanketerspørselen er eksepsjonelt uelastisk. 50 % fraktstigning over nåværende nivå, ville ikke føre til noen merkbar nedgang i etterspørselen. Skal man kunne svare på dette spørsmålet, må man studere både tankerbransjens egen struktur, og forholdet til verftene.

Det råder et interessant innbyrdes forhold mellom de to beslektede bransjene, verft og rederinæring. I motsetning til de fleste andre SAMLEINDUSTRIER, bygger ikke verftene den årstonnasjen de tror verdenssetterspørselen etter skipsrom vil absorbere til priser som vil gi kapitalen en rimelig lønn. De bygger det antall skip som de, på sett og vis, kan få rederstanden til å kontrahere og betale for, og overlater helt og holdent til dem å bedømme om disse skipene kan employeres med fordel.

Når rederne skal overtales til å bygge, er KREDITT blant verftenes beste agn. Jo dårligere markedsutsiktene, jo bedre

kredittilbud fra verftene. Med andre ord er det i tider når fraktforholdene tilsier færre skip på beddingen, at verftene ivrigst lokker rederne til å bygge *mer*, ved å fallby lette langtids betalingsvilkår. Og bak kredittenvnen står i mange land statstiltak med sikte på å fullbeskjeftige verftene.

PRISEN er enda ett virksomt lokkemiddel. Med uopphørlig økende størrelse og kapitalutlegg pr. enhet, er *amortisasjonen* blitt desidert største post i skipets årlige driftsomkostninger. Den reder som anskaffer billigere skip enn konkurrentene, sikrer seg følgelig et meget betydelig forsprang i starten. Ved å prise stadig lavere, kan verftene få rederne til å kontrahere skip som ikke burde bygges hvis fraktprognosene var enerådende, eller den utslagsgivende faktor.

Det er fair overfor skipsbyggerne å innskyte at når de offerer billigere og billigere priser, og stadig mer lokkende betalingsvilkår, er ikke det av lyst. De befinner seg under samme konkurransetvang som rederne overfor befrakterne. Enten må de konkurrere med japanske verft, eller trekke seg ut av bransjen, likesom rederne må de godta laveste tilbud eller gradvis bli skjøvet ut.

Med hensyn til å få rederne til å kontrahere uten hensyn til markedsbehovet, har mange lands skattepolitikk rukket verftene hånden. Uansett hvor slette konjunktorene måtte være, kan det være vel verd å ta tapsrisikoen ved å satse forhåndenværende pengemidler på ny tonnasje hvis man ellers må punge ut med mesteparten i skatt. Eller, man fristes til overmål av skattemessig «investeringsfritak» på 40 % eller derover.

La oss se på en annen typisk samleindustri, bilfabrikasjon, og bildet blir et helt annet. Her har fabrikantene direkte kontakt med etterspørselen etter vognene de lager. Øker lageret hos forhandlerne utover det markedet kan ta, senker fabrikkene produksjonen, nødig prisene, bortsett fra «rabatter» nå og da, for å bli av med fjorårets modeller. På samme måte er det uvanlig å lempe på kredittbetingelsene over det man tidligere har regnet som sunt. Både tankerbransjen og bilindustrien har vært i voldsom vekst, men tankfart er blitt stående ulønnsom, mens bilindustrien har hatt tilfredsstillende og årvisse over-

skudd. Når forskjellen skal fastslåes, kan det være fristende å understreke at mens bilfabrikantene har vært i *direkte* kontakt med markedet, finnes ingen slik *direkte* kontakt mellom verft og tankskipsetterspørsel. Bilfabrikkene jenker produksjonen etter det markedet ser ut til å kunne ta, og skrider øyeblikkelig til handling så snart nedskjæring må til. Men for tankskip finnes overhodet ingen slik justeringsprosess, eller den virker overordentlig ineffektivt.

Det er en annen vesensforskjell på bil og tank. For biler ligger ETTERSPORSELEN hos millioner av kjøpere som betjenes av relativt få, sterke produsenter. For tankskip ligger ETTERSPORSELEN hos forholdsvis få og høyorganiserte oljeselskaper, et fåtall tonnasje-«brukere», og der tropper det så opp en uorganisert horde av reder-individualister og underbyr hinannen med TILBUD om skipsrom.

De relativt få oljeselskapene driver intens innbyrdes konkurranse, så hver og én tvinges til å være nådeløs i drakampen om billigste transport. De fleste eier og driver tankskip selv, og kan kalkulere nøyaktig hvilken frakt med gitt nytonnasjepris vil lønne investert kapital så lavt at det svarer seg bedre å leie enn å bygge. Den raske stigningen i verdens oljeforbruk har lenge gitt oljeselskapene stor velstand og anledning til å utbygge en sterk finansiell posisjon. De kan oppnå fordelaktige lån på verdens pengemarked, noe som igjen bibringer dem den oppfatning at lav betaling til investert kapital er godt nok.

Av verdens samlede privateide tankflåte på 78.000.000 tonn dw. pr. 31. desember 1964, tallet oljeselskapenes «bundne flåte» ca. 31.000.000 dødvekttonn eller omtrent 40 %. Videre representeres tanker-TILBUDET av den tonnasjen oljeselskapene langtidsbefrakter. Pr. 31. desember 1964 var den på omkring 22.000.000 tonn dw. eller ca. 28 % av verdenstotalen.

Disse to store gruppene på sammenlagt ca. 68 % av verdensflåten står begunstiget overfor lastemassen. De fylles først, og bare dersom det er last til overs, får skipene i Gruppe III på det åpne marked noe. Denne tredje gruppen, *resten* av tankflåten, var 31. desember 1964 på ca. 25.000.000 tonn dw. eller omkring 32 %.

Men ligger et oljeselskap «long» med tonnasje en tid, rekker andre oljeselskaper gjerne en hjelpende hånd og skaffer beskjeftigelse, etter teorien: «i dag deg, i morgen meg». Det foreligger altså tydeligvis en slags *avtale* — ganske uformell kanskje, men ikke derfor mindre virkningsfull: oljeselskapstonnasje som for tiden måtte være ledig eller ute av posisjon, stilles til rådighet for andre oljeselskaper som på den måten sikres nødvendig tonnasje, uten å begi seg ut på det åpne marked.

Endelig ser det ut til at oljeselskapene fint greier å unngå å konkurrere innbyrdes om langtidsbefraktning: de legger ut på «langtidsmarkedet» *etter tur*. Behovet for slik tank slås fast i følge grundig planlegging år i forveien, og de har stort sett rik anledning til å beregne tidspunktet for sin entré på markedet.

Som følge av den uopphørlige konkurranse rederne imellom, har fortjenstmarginen på de langtidscertepartiene som Gruppe II søker å oppnå, sunket så dypt at det ikke blir skikkelig betaling for risikoen — jeg skal bare nevne et par momenter — lønnsinflasjon, valutadevaluering, uventet havari eller uhell — og ikke minst, rask foreldelse som følge av teknisk utvikling, som gjør skipene lite verd ved certepartiutgang. Så lavt er nivået kommet at rederne må sies å drive nesten utelukkende for den ære å arbeide for oljeselskapene, og prestisjegleden ved å besidde noen digre skuter.

Når det gjelder Gruppe III, skipene på det åpne marked, er konkurranstrykket også der stort, men overskygges av de hyppige krasse svingningene i etterspørselen etter denne marginalgruppen.

V.

Gjenreisningsplanen for tank. «Tanker recovery scheme».

I betraktning av de mange hundre redernes svake forhandlingsposisjon overfor forholdsvis få, velorganiserte befraktere, foreligger et klart behov for et kooperativt tryggingstiltak i en eller annen form. De internasjonale «varestabiliseringsavtalers» historie er lite oppmuntrende, ettersom nederlagene er langt flere enn seirene. Likevel viser erfaringen fra den såkalte

«Schierwater Plan», lansert i 1934, at det *er* mulig å nå i hvert fall et begrenset mål, forutsatt tilslutning fra en tilstrekkelig prosent av den foreliggende privateide tonnasje. Under det Internasjonale Tankrederforbunds auspisier (Intertanko) og med støtte av så imponerende institusjoner som det britiske Chamber of Shipping og Norges Rederforbund, ble den såkalte «Tanker Recovery Scheme» satt ut i livet primo 1963. Hensikten var å få rederne til å legge opp «åpent marked»-tonnasje mot «opplagslønn». Ved en begrensning til månedlig 5/- pr. dødvekttonn og mindre for gamle skip, forutsattes ikke selve opplagslønnen å være lønnsom, men å innebære en god hjelp så redere kunne trekke tonnasje unna for opplag i spesielt lave fraktperioder, så man skapte en «reserveflåte», klar til igjen å ta fatt så snart ratene krøp over det verste bunn-nivå.

Planen kom i virksomhet 10. september 1963 med klart utilstrekkelig tilslutning, nemlig bare såvidt over 50 % av tonnasjen i det åpne marked. Men man håpet at når Planen forelå som en praktisk kjensgjerning, skulle det vise seg mulig å oppnå tilstrekkelig påmelding blant «haikerne» og «gjerdesitterne», til at planen falt heldig ut. Tross den svake oppslutningen gjorde den det ikke verst sommeren 1964, men det ble snart klart at én halvpart av verdens åpent marked-tank ikke evig kunne subsidiere den andre. Planen ble suspendert i januar 1965, og dette første etterkrigs forsøk på redersamarbeid til tankbransjens felles beste, endte med tilbakeslag, i hvert fall foreløpig.

VI.

Gjenreisningsplanen for verftene. «Shipbuilding recovery scheme».

Skal man forsøke å vurdere fremtidsutsiktene for den nå suspenderte Gjenreisningsplanen for Tank, må man huske at den, som de fleste «vareoverskuddsplaner», mer prøver å lindre symptomene enn å hele selve sykdommen. Hovedsvakheten er den beskjedne målsettingen. Mens Gjenreisningsplanen for Tank var i sving, virket den som en demning, en utilstrekkelig

demning som delvis regulerte vannflommen nedenfor, men unnlot å redusere eller regulere elven som laget dammen. Så lenge flommen av nye skip ikke bremses eller stanses, fortsetter den konstante ubalanse som er depresjonens egentlige utspring. Hva er vitsen med å bygge en dam, når elven som flyter ut i den fortsetter å stige? Skulle man med hell blåse liv i Gjenreisningsplanen for Tank og med 60 % oppslutning eller mer, vil det sannsynligvis være identisk med oppmuntring til bestilling av flere skip og altså øke flommen inn i dammen ytterligere.

Hvis ikke Gjenreisningsplanen for Tank kan samkoples med en Gjenreisningsplan for Verftene, med sikte på å krysse nybygningsmassen til et volum som kan drives lønnsomt, blir det nok når det kommer til stykket bedre å se helt bort fra å ta opp igjen Gjenreisningsplanen for Tank.

Hvis det er så at «Laissez faire» og «fanden ta sistemann» skal råde fortsatt i skipsbyggingen, vil Intertanko-rederne som til bransjens beste støttet Gjenreisningsplanen for Tank av 1963, gjøre klokest i å la være en gang til.

Imens tør Intertankos viktigste funksjon bli å tjene som samarbeidsredskap med et kooperativt tiltak blant verdens verfter. Den depresjon midt i en veksttid som karakteriserer fraktmarkedet for tank, rammer verdens skipsbygging like sterkt. Verftene lider i dag under nøyaktig samme trykk som tankrederne. De har meget til felles. Det viktigste mål for europeisk skipsbygging er blitt slitt ned til den bare eksistens. Stillingen for japanske verft ser sterkere ut, men lønningene stiger i Japan, og prisene på nye skip er sunket til et nivå der selv japanerne kan finne at dette er harde kondisjoner.

Medmindre man med skikkelig oppslutning kan blåse liv i Gjenreisningsplanen for Tank og samkople den med en Gjenreisningsplan for Verftene, med tilsvarende sterk oppslutning, kan jeg ikke se annet enn en smertelig forevigelse av nåværende deprimerede forhold med muligens korte fullbeskjeftigelses-blaff i tre-fire vinter måneder ettersom været er, og uunngåelig tonasjeoverskudd resten av året. Slikt må ramme verftene like sterkt som rederne. Fraktratene må bli stående på et uøkonomisk nivå, skipsprisene likeså.

Av disse tiltakene er Gjenreisningsplanen for Verftene minst like viktig som Gjenreisningsplanen for Tankskip. Den første regulerer flommen inn i dammen. Den siste regulerer flommen fra dammen, ut på verdensmarkedet.

Uten tilslutning fra praktisk talt hele bransjen, iberegnet oljeselskapenes tonnasje slik som i 1934, er det små muligheter for suksess *bare* med Gjenreisningsplanen for Tankskip, uten hjelp fra Gjenreisningsplanen for Verftene. Det er så usannsynlig at man like godt kan avskrive den.

VII.

Den indiske flåtes vekst.

Jeg kommer nå til de øvrige to interessante sidene av det statistiske bildet foran oss.

Destineringen av den sjøverts energitransport i de kommende 35 år, særlig da olje, vil preges av de nye store avtakerne Latin-Amerika, Afrika og Asia. Jeg går da ut fra at de nye store avtakerne bare vil kunne hente en del av behovet fra egne innenlandske ressurser. Resten må bringes fra vante kilder i Midt-østen og Nord-Afrika. Vi kan med andre ord forutsi at en stigende prosent av oljeflommen vil gå til land som India og Asia forøvrig, ikke å forglemme Japan, *samt* Latin-Amerika, Afrika og Stillehavslandene. (Oceania.)

Ettersom hovedtyngden av folkemengde og energikonsum forskyver seg til asiatiske, afrikanske og Stillehavs-land, og med deres brennende ønske om også økonomisk og ikke bare politisk uavhengighet, kommer handelsmarinen i Japan, India og en del Latin-amerikanske land uunngåelig til å undergå sterk vekst. En slik utvikling foregår allerede i India og Japan.

En nykommer blir omtrent alltid møtt med bange anelser av bransjen. Han stemples gjerne som en «ubuden gjest», akkurat som en nykomling ikke skulle ha noen rett til å tre inn på området. Dette skyldes selvsagt angst for at han skal true den dominerende posisjonen til dem som er i bransjen fra før.

Ingen som har sett hvordan det store flertall av folket i India har det, sammenlignet med Vestens levestandard, kan la

være å sympatisere med Indias tiltak for å lindre folkets armod og økonomiske avhengighet. At slike anstrengelser også tar med fremme av skipsfart under landets eget flagg, er innlysende rett og rimelig, når man tenker på Indias rikelige tilgang på fortrinnlige sjømannsemner, og blant dem tusenvis som ganske sikkert kan utdannes til bra offiserer.

Vestens gamle sjøfartsnasjoner har anført at når de driver bedre enn den skipsfarten India nå akter å begynne, kan de frakte importen og eksporten til og fra India billigere enn indiske skip. I betraktning av deres rike erfaring gjennom mange slektledd av skipsfartens historie, er dette innlysende riktig. Det ville være bedrøvelig ellers. Mot disse argumentene taler likevel minst to grunner for hjelpen til det indiske flagg. Forutsatt for det første en rimelig varighet av statsstøtten, er det neppe usannsynlig at indisk skipsfart kan hevde seg i konkurransen med de gamle. Dessuten bakser India med et krasst betalingsbalanseproblem, og utenlandske skipsfartstjenester er en innførselspost som er opplagt ønskelig å redusere.

Den indiske regjerings tiltak for å få stablet på bena en handelsflåte under eget flagg, er vesentlig finansielle. I desember 1962 oppnevnte man en særkomité som skulle se på problemene vedrørende transport av jernmalm og annen bulk. Innstillingen fra denne komitéen danner grunnlaget for lånevilkårene til indiske rederier fra *Fondet for Skipsfartsreisning*.

De viktigste er:

- 1) For nye skip, utenom tank, bygget i utlandet, gis lån for opptil 90 % av kostende, å avbetale over 18 år til 3 % rente, avdragsfritt de første to årene.
- 2) For nye tankskip bygget i utlandet er lånevilkårene de samme, dog er avbetalingsperioden 16 år.
- 3) Rentefri lån på opptil Rs. 50.000.000 (£ 375.000) pr. skip for perioden fra skipet blir innkjøpt, inntil man får tilstrekkelige inntekter til å klare låneforpliktelsene.

I tillegg til lånehjelpen forsøker man å prioritere bulkcarriere under hjemmeflagg for import av korn og eksport av jernmalm.

I betraktning av befolkningsvekst og anslått energikonsum i

lange løp ikke kunne leve videre uten en høyt kvalifisert innsats i produkt- og prosessutvikling samt markedsføring.

Her kommer vi inn på forskningen, som jeg tror er uhyre viktig, ikke bare ved offentlige eller halvoffentlige institusjoner, men også ved forskning innenfor den enkelte bedrift. Jeg tror det står meget tilbake før et tilfredsstillende samarbeid mellom norske bedrifter og norske forskningsinstitusjoner er utviklet.

La oss være klar over at norske bedrifter må satse langt mer på sin produktutvikling i 1970-årene enn hittil. Man må søke å finne frem til nye produkter og produktspesialiteter for å ha et forsprang på konkurrentene.

Vi ser ofte at norsk industri for en stor del består av for små enheter til å klare å følge med når det gjelder utviklingen av nye produkter og markedsføring av dem. Dessverre tror jeg dette er riktig, men vi ser jo også at de store internasjonale bedrifter har sine byråkrati-problemer, og vi ser at mindre bedrifter ofte klarer seg godt. Forutsetningen er da at man er i stand til å spesialisere seg og ikke konkurrere med de store på deres eget felt.

Ett er helt sikkert — etterhvert som vi kommer ut gjennom 1970-årene, vil vi i stigende grad være avhengige av vår egen dyktighet. Våre naturtilganger vil spille mindre rolle, og det er vår «know-how» — og ikke minst de menneskelige ressurser i den enkelte bedrift — som vil være det viktigste. Dyktige ledere og dyktige medarbeidere er en mangelvare. I 1970-årene blir det enda viktigere enn hittil å sikre seg de rette folk og også deres efterfølgere. Det blir en kamp om hjerner, tiltakslyst og arbeidskraft, og i denne kampen har nok de store selskaper et fortrinn. De kan ofte by på et mer interessant miljø og gi bedre chanser for avansement. Men vi ser en stor mengde av uhyre dyktige bedriftsledere i små og mellomstore bedrifter, og rekrutteringen her er vel bedre og lettere enn når det gjelder rekrutteringen av nye redere. Sannsynligvis kommer dette av at kapitalkravene tross alt innen industrien er mer beskjedne enn innen moderne skipsfart.

• Et sentralt spørsmål for industrien i årene fremover blir

vel i hvilken grad den makter å beholde og tiltrekke seg ny arbeidskraft. Regjeringens langtidsprogram frem til 1973 er basert på en vekst av ca. 10.000 årsverk innen industri og bergverk. Dette er forholdsvis lite, men det er tvilsomt om vi vil kunne komme til å disponere mer arbeidskraft for industrien i årene fremover. Sysselsettingen i primærnæringene er i tilbakegang, men de tjenesteytende næringer ekspanderer når det gjelder sysselsetting. Industrien vil nok komme til å ekspandere noe, men forholdsvis beskjedent hva arbeidskraften angår.

Problemet er ikke ukjent fra andre land. Man har tidligere møtt det bl. a. i Sveits, Frankrike og Vest-Tyskland. I disse land har man i større eller mindre grad forsøkt å løse problemet ved import av arbeidskraft. Dette har i mange tilfeller ført til dyptgående sosiale problemer, som belaster både bedriften og samfunnet. Jeg tror derfor at vi primært bør basere norsk industriutvikling på norsk arbeidskraft. Vi bør mere systematisk ta sikte på å utnytte de arbeidskraftreserver som ligger skjult i vårt samfunn. Jeg tenker på økt bruk av deltidarbeid for husmødre og et bedre tilpasset tilbud av arbeid for eldre og pensjonister som har lyst og krefter til å gjøre en innsats. Ikke minst tenker jeg på alle de unyttede muligheter som foreligger for å bringe dem som er handicappede som følge av sykdom eller ulykker, tilbake til arbeidslivet. Vi har masser av eksempler på at de handicappede ved riktig opplæring og tilpasning kan gjøre en førsteklasses innsats i mange typer av stillinger. Jeg tror bedriftene her må vise en mer aktiv og positiv holdning og at myndighetene og bedriftene her har et rikt felt for felles innsats.

Styrene i norske industribedrifter spiller en betydelig rolle, men den veksler etter hvordan administrasjonen innen det enkelte selskap er lagt opp. Er det en ekspansiv administrasjon, kan det være nødvendig for et styre å holde igjen. I motsatt fall bør et styre puffe på.

Nu er det slett ikke min mening at en bedrift skal være styrt av et styre. Det er administrasjonen som bør lede et

Vilkårene for lån til rederinæringen fra Japans Utviklingsbank er:

80 % av nybygningskostende, å nedbetale over 13 år til 4 % årlig rente, de første 2 år avdragsfri.

Dette kan vi stille opp mot finansieringsvilkårene ved japanske verft for utenlandske redere, likeledes under statsstøttede finansieringsprogrammer:

80 % av nybygningskostende, avbetaling over 8 år til 5½ % årlig rente.

Mine beregninger viser at den japanske reders fordeler av den billige statsfinansiering for et tankskip på 60.000 tonn dødvekt og til \$ 8.000.000, betyr mellom 5 og 8 cent pr. dwt. på time-charterbasis — altså med en tidsrate på ca. \$ 2 pr. måned og dødvekttonn, svarer det til omtrent 2½ til 4 % — isolert sett en beskjedne fordel.

Alvorligere er den kraftige preferansen fra japanske stålverk, oljeraffinerier og andre råvareimportører til skip under japansk flagg.

Vi må likevel ikke glemme at Japans utrolige økonomiske vekst i de siste 15 år har vært særdeles gunstig for verdensskipsfarten. Vi må ikke misunne japanerne en andel både i egen råvareimport-fart, og verdensshipping — forutsatt midler som kan sies å være fair.

Da Japans økonomi må forutsettes å vokse videre, vil det bli albuerom for både japansk og utenlandsk skipsfart.

Som i Indias tilfelle — la det komme som *må* komme. Denne idéen fra før siste verdenskrig, at sjøfartsnasjonene i Vesten skulle ha hånd om verdensskipsfarten, blir stadig mer gammelmodig, etter som konturene av fremtidens folketall og energikonsum blir tydelige.

Konklusjon.

Forutsatt at spådommene for det fremtidige energibehov holder noenlunde stikk, trenger ikke Indias og Japans entré som konkurrenter i internasjonal bulkfart bety noen trusel for de europeiske sjøfartsnasjoner. Det er plass til alle.

Meget farligere for internasjonal shipping, i hvert fall for øyeblikket, er den uryddige måten som verdens verfter tilbyr tonnasje på til verdens tank- og bulk-redere, og de igjen sine tjenester til forholdsvis få og mektige befraktere. Hittil har det særlig gått ut over tankerbransjen — men det er bare et spørsmål om tid før bulkskipene blir offer for det samme og fratras evnen til lønnsom drift.