

FOKUS, USIKKERHET OG TÅLMODIGHET

Rasjonalistiske analyser av delelinjeforhandlingene i Barentshavet

Johan Kvarving Vik

Masteroppgave, Institutt for statsvitenskap

Universitetet i Oslo, april 2007

FORORD

En oppgave som denne oppstår aldri i et vakuum, men baserer seg på innspill og kommentarer fra en rekke personer. Jeg er veldig takknemlig for alle innspillene jeg har fått og alt jeg har lært i den lange studieprosessen denne oppgaven er et resultat av.

Først og fremst ønsker jeg å takke min veileder Jon Hovi for svært nyttige tips og tilbakemeldinger, og for å ikke gi opp håpet på at jeg skulle komme i mål.

En stor takk rettes også til Ocean Futures for alt det de har gitt meg både faglig og menneskelig i arbeidet med denne oppgaven. Aldri har folkeretten framstått morsommere enn i samtalene med Steven Sawhill, og jeg er takknemlig for alt jeg har lært av han. Takk også til Vitenskapsbutikken som koblet meg til Ocean Futures.

Språkvaskefabrikken på Siggerud har gjort et utrettelig arbeid jeg er svært takknemlig for. Teksten hadde vært helt annerledes uten deres påpekninger. En stor takk rettes også til Hildegunn, Maja og Noah for at dere har gitt meg rom for å bli ferdig og inspirasjon til å forstette.

Oslo, april 2007

Johan Kvarving Vik

INNHALDSFORTEGNELSE

1. INNLEDNING	5
1.1 PROBLEMSTILLING.....	6
1.2 FRAMGANGSMÅTE	6
1.2.1 Teori.....	7
1.2.2 Empirisk materiale	10
1.3 DISPOSISJON.....	11
2. DEN NORSK-RUSSISKE GRENSEKONFLIKTEN I BARENTSHAVET.....	13
2.1 INNLEDNING.....	13
2.2 BAKGRUNN FOR DELELINJEFORHANDLINGENE	13
2.3 FOLKERETTSLIGE ASPEKTER VED DELELINJEFORHANDLINGENE I BARENTSHAVET.....	15
2.3.1 Generelle forhold i internasjonal sjørett.....	15
2.3.2 Internasjonal sjørett og grensevisten mellom Norge og Russland.....	18
2.4 ANDRE ASPEKTER VED DELELINJEFORHANDLINGEN I BARENTSHAVET.....	20
2.5 RESULTATET AV DELELINJEFORHANDLINGENE SÅ LANGT	23
2.5.1 Gråsonavtalen	24
2.6 OPPSUMMERING	26
3. FORHANDLINGSTEORI, FOKALPUNKTER OG DELELINJEFORHANDLINGENE	28
3.1 INNLEDNING.....	28
3.2 KJENNETEGN VED FORHANDLINGER ALLMENT	28
3.2.1 Avtalefelt, forhandlingsmengde og BATNA.....	30
3.3 OM FOKALPUNKTER	34
3.3.1 Veien fram til et fokalpunkt.....	37
3.3.2 Fokalpunkter og forhandlinger.....	42
3.3.3 Fokalpunkters funksjoner i en forhandlingssituasjon	45
3.4 FOKALPUNKTER I DELELINJEFORHANDLINGENE?	48
3.7 OPPSUMMERING	52
4. FORHANDLINGER MED UTÅLMODIGHET: RUBINSTEINMODELLERING AV DELELINJEFORHANDLINGENE	54
4.1 INNLEDNING.....	54
4.2 OM RUBINSTEINS TEORI	54
4.2.1 Modellen	56

4.3	RUBINSTEINS MODELL OG DELELINJEFORHANDLINGENE.....	62
4.4	MODELL MED USIKKERHET OM KAKENS STØRRELSE	63
4.5	OPPSUMMERING	69
5.	UNDERDALS FIRE FORKLARINGER PÅ AT FORHANDLINGER MISLYKKES.....	71
5.1	INNLEDNING.....	71
5.2	FORKLARINGENE	71
5.3	UNDERDALS FORKLARINGER OG DELELINJEFORHANDLINGENE	73
5.4	OPPSUMMERING	77
6.	KONKLUSJON.....	79
7.	KILDER.....	81

1. Innledning

Forhandlinger om avgrensingen av det norske og russiske sjøterritoriet i Barentshavet har pågått i om lag 38 år,¹ og er dermed en av de lengste forhandlingene staten Norge har vært involvert i. Norge ønsker at grensen i sjøen skal gå midt mellom landterritoriene, etter det såkalte ”midtlinjeprinsippet”. Russland ønsker at grensen skal følge en bestemt lengdegrad, det såkalte ”sektorlinjeprinsippet”.

Partene har en rekke ganger i forhandlingsløpet påpekt hvor viktig det er å få på plass en snarlig løsning, noe som også var en av konklusjonene til det regjeringsutnevnte norske ekspertutvalget for nordområdene i 2003:

”...det er utvalgets mening at en avklaring i forhold til grenselinjen er det viktigste enkeltstående politiske tiltak som må til for å sikre utviklingen av et godt, forpliktende samarbeid med Russland i Barentshavet. Sterke signaler fra Russland viser samme oppfatning...” (Norge Offentlige Utredninger 2003:11)

Partenes forhold til hverandre har vært gjennom store forandringer i forhandlingsperioden, ikke minst drevet fram av Sovjetregimets fall og den påfølgende avmilitariseringen i Nord. I forhandlingsperioden har det også vært en betydelig utvikling i internasjonal havrett, noe som har aktualisert konfliktene om fiskeressurser og eventuelle ressurser på eller i havbunnen i det omstridte området. En rekke ganger har det vært gitt uttalelser på høyt politisk nivå om at man nærmet seg en forhandlingsløsning. Likevel er konflikten fortsatt uavklart i skrivende stund (våren 2007).

¹ Det var noen år med sonderinger og for-forhandlinger før partene møttes til offisielle forhandlinger.

1.1 Problemstilling

Intuitivt skulle man kanskje tro at to forhandlingsparter raskt vil komme til enighet i en forhandling der begge har gitt klart uttrykk for et sterkt ønske om en snarlig løsning, og viktigheten av dette. At det ikke er oppnådd enighet i de norsk-russiske delelinjeforhandlingene er utgangspunktet for problemstillingen i denne oppgaven:

Hvordan kan vi forklare at Norge og Russland ikke har kommet til enighet om en delelinje mellom statenes sjøterritorier i Barentshavet?

Selv om forhandlingene fremdeles pågår i år 2007, vil fokuset for denne oppgaven være på perioden fra forhandlingene startet og fram til år 2000.

1.2 Framgangsmåte

Det finnes et utall teorier og modelleringer som kunne ha dannet grunnlaget for analyser av denne problemstillingen. Utgangspunktet for analysene i denne oppgaven er spillteori og mer uformell rational-choice teori. Ved hjelp av utvalgte modeller ønskes det å framheve noen faktorer som kan ha vært medvirkende til at forhandlingspartene aldri har kommet fram til en løsning, og gjennom analysene rundt dette bedre forståelsen av delelinjeforhandlingene (Hovi og Rasch 1993:19). Jeg vil altså ikke studere alle tenkelige forklaringer på den vedvarende uenigheten om delelinjen i Barentshavet, men konsentrere meg om utvalgte *rasjonalistiske* forklaringer.

Oppgavens hovedvekt ligger på nobelprisvinner Thomas C. Schellings teori om fokalpunkters rolle i menneskelige samhandlings situasjoner og på Ariel Rubinsteins modellering av utålmodighet i forhandlings situasjoner. Arild Underdals fire forklaringer til at forhandlinger mislykkes trekkes også inn for å belyse sider av disse teoriene og av delelinjeforhandlingene mer allment.

Som vi skal se, passer disse teoriene relativt godt med situasjonen rundt delelinjeforhandlingene. Som analysen vil vise, trenger de imidlertid noe modifisering for å kunne anvendes på det aktuelle tilfellet. I Rubinsteins modell kommer partene for eksempel raskt fram til en løsning basert på deres relative forhandlingsstyrke, som igjen avhenger av partenes tålmodighet, trekkrekkefølge og hvilke alternativer partene har til en framforhandlet løsning. Også Schellings fokuspunktsteori gir grunn til å tro at partene i en forhandling relativt raskt vil komme fram til en løsning. Denne teorien sier derimot at det er ulike løsnings relative ”synlighet” som i stor grad er med på å avgjøre forhandlingsutfallet. Sterkt ”synlige” utfall fungerer som fokuspunkter som partene lett vil samle seg om. Både i Rubinsteins og Schellings modeller kommer partene altså raskt til enighet. Dette har imidlertid ikke skjedd i delelinjeforhandlingene. Drøftinger rundt årsaken til at disse forhandlingene ikke stemmer over ens med modellenes prediksjoner vil således være et gjennomgående tema i denne oppgaven, og Underdals forklaringer til at forhandlinger mislykkes vil trekkes inn i denne drøftingen.

1.2.1 Teori

Alle modellene og teoriene som danner utgangspunktet for denne oppgaven springer ut fra rasjonalistiske modeller (”rational-choice” teori). Dette medfører at de har et felles sett av antagelser og forutsetninger.

For det første er rasjonalistiske modeller basert på en forutsetning om *metodologisk individualisme*. Dette er et prinsipp om at alle samfunnsmessige fenomener i siste instans må forklares som et resultat av handlinger utført av individuelle enheter (Østerud m.fl. 1997:161). For analysene i denne oppgaven innebærer det at Norge og Russland blir sett på som enhetlige aktører som i forhandlingene kun har ett sett preferanser og én virkelighetsoppfatning. Hvorvidt det er fruktbart å betrakte stater generelt som enhetlige aktører, er et

forskningsteoretisk spørsmål der svaret delvis avhenger av konteksten rundt en undersøkelse.² I denne sammenhengen studerer vi bilaterale forhandlinger om et spørsmål av sentral nasjonal interesse. Det er derfor rimelig å anta at det eksisterer stor grad av enighet rundt statenes politikk på dette feltet. Videre skulle en anta at en slik enighet var stor spesielt under det sterkt autoritative og byråkratiske sovjetiske systemet. Mot dette kan man argumentere for at det har vært ulike interesser og diskusjoner internt i begge stater. Denne var til tider kanskje mer åpen og åpenbar i Norge enn i Sovjetunionen, noe den store debatten her hjemme rundt forhandlingsresultatet i Gråsoneavtalen kan være et eksempel på. Videre har nye aktører, ikke minst private næringsinteresser innenfor offshore-sektoren, fått større spillerom for sine meninger på begge sider av forhandlingsbordet etter Sovjetunionens fall. Og det finnes i begge stater en rekke aktører og grupperinger med til dels motstridende interesser i de omstridte områdene, for eksempel segmenter knyttet til fiske, forsvar, olje og miljø. Men i både Norge og Russland/Sovjetunionen har det vært og er utenriksdepartementets oppgave å komme fram til *ett* forhandlingsstandpunkt som mer eller mindre koordinerer disse interessene. Fordi partenes forhandlingsposisjoner har vært enhetlige og i liten grad har skiftet gjennom forhandlingenes løp, virker det i denne sammenhengen som en meningsfull forenkling å betrakte partene som enhetlige aktører.

For det andre opererer rasjonalistiske modeller med en forutsetning om *intensjonale forklaringer*. Dette innebærer en antakelse om at handlinger forklares ut i fra den enkelte aktørs målrettede intensjoner (Hovi 1992:22). Dette innebærer også en presumpsjon om rasjonalitet hos aktørene. Ifølge Jon Elster er en rasjonell aktør kjennetegnet ved konsistente (dvs. transitive og tidskonsistente) preferanser og virkelighetsoppfatninger, og ved at det er konsistens mellom aktørens

² Alternativt kunne man ha søkt forklaringer på individnivå, på et organisasjonsnivå eller på et større regional/globalt nivå.

preferanser/virkelighetsoppfatninger og vedkommendes handlinger (Elster 1986:1-4).

Hvorvidt det er fruktbart å oppfatte Norge og Sovjetunionen/Russland som rasjonelle aktører kan diskuteres. Det kan argumenteres for at både det norske midtlinjekravet og det russisk-sovjetiske sektorlinjekravet etter partenes skjønn har en legal-rasjonell forankring i folkeretten. Og begge parter har et ønske om å framstå som ryddige og rasjonelle i forhandlingssituasjonen, ikke minst fordi en motsatt opptreden trolig hadde vært med på å svekke deres sympati og omdømme hos andre stater. Fordi rasjonalitet har vært og er et mål som begge parter har strebet mot i disse forhandlingene, virker det i denne sammenhengen som en plausibel forenkling å anse partene som rasjonelle.

Modellene er også, om enn i noe ulik grad, *formelle*. Formell modellbygging er med på sikre logisk konsistens i resonnementene, og kan være med på å lette kumulativ forskning (Hovi og Rasch 1996:52-53).⁴ Av modellene som brukes i denne oppgave er Rubinsteins modell mer formell enn Schellings modell, som igjen er mer formell enn Underdals forklaringer. Alle disse forskerne kan imidlertid sies å strebe mot såkalt ”*null fett*”-modellering (Rasmusen 2006:3). Dette innebærer at de søker å konstruere den enklest mulige modellen for å forklare et bestemt fenomen, dvs. at elementer som strengt tatt er overflødige skjæres bort.

⁴ Modifiseringen av Rubinsteins grunnmodell i denne oppgaven er et eksempel på dette.

1.2.2 Empirisk materiale

Delelinjeforhandlingene treffer kjernen i helt sentrale norske og russiske nasjonale interesser i nord. I lys av dette finnes det påfallende lite offisielt skriftlig primærkildemateriale om disse forhandlingene, særlig for perioden fra 1990 og framover. Det virker nesten som om det eksisterer en innarbeidet enighet om at temaet skal behandles kort og i generelle vendinger.

Et illustrerende eksempel er det norske utenriksdepartementets (UDs) behandling av delelinjeforhandlingene etter det nye fokuset på nordområdene som oppsto rundt 2004. UDs nordområdemelding ”Regjeringens Nordområdestrategi” kom først i 2006 (UD 2006), flere år etter at det forutgående regjeringsutnevnte ekspertutvalget hadde publisert sin offentlige utredning ”Mot nord” i 2003. Ekspertutvalget konkluderte med at en løsning på delelinjeforhandlingene er det viktigste enkeltstående politiske tiltak som må til for å sikre utviklingen av et godt, forpliktende samarbeid med Russland i Barentshavet (Norges Offentlige Utredninger 2003:11). Allikevel valgte utvalget ikke å behandle temaet videre i utredningen. UDs offisielle nordområdemelding bygger på denne utredningen. Men av nesten 70 sider er det bare 11 linjer⁵ som omhandler delelinjeforhandlingene, og da i svært generelle termer (UD 2006:14).

Et annet eksempel som understreker samme tendens er hvordan utenriksministeren omtaler delelinjeforhandlingene fra Stortingets talerstol. På direkte spørsmål etter ministerens utenrikspolitiske redegjørelse for Stortinget i februar 2007, svarer Jonas Gahr Støre følgende om situasjonen for delelinjeforhandlingene:

”...Jeg har brukt den litt intetsigende formuleringen at hver dag kommer vi én dag nærmere, og jeg tror det er det vi faktisk må leve med....” (Støre 2007)

Referater og protokoller fra møter i forbindelse med delelinjeforhandlingene er hemmeligstemplede, og det har ikke lyktes forfatteren av denne oppgaven å få tilgang til dem. Hva gjelder kildemateriale fra russisk side er dette i det alt vesentlige på russisk, et språk som er utilgjengelig for denne oppgavens forfatter.

Hovedvekten av det empiriske materialet i denne oppgaven er derfor sekundærlitteratur i form av artikler om delelinjeforhandlingene. Per Tresselt var en periode norsk forhandlingsleder, og han har skrevet flere artikler om forhandlingenes gang. Det samme gjorde de tidligere utenriksministrene Knut Frydenlund og Johan Jørgen Holst. Dette har dannet kjernen i det empiriske materialet, som har blitt supplert med diverse kronikker, kommentarer og artikler fra avisarkiver (særlig Aftenposten). Diverse artikler fra forskningsinstitusjoner som Forsvarets forskningsinstitutt og Atlanterhavskomiteen har også blitt benyttet for å utfylle det empiriske materialet. Dette materialet brukes i denne oppgaven i all hovedvekt til å illustrere teoriene og til å utdype de teoretiske resonnementene.

1.3 Disposisjon

Den videre framstillingen i denne oppgaven er delt inn i fem kapitler.

Kapittel 2 går først gjennom bakgrunnen for delelinjeforhandlingene, der Svalbardtraktaten og utviklingen i internasjonal sjørett står sentralt. Det blir deretter redegjort for en del folkerettslige prinsipper og andre sentrale aspekter i delelinjeforhandlingene. Fokuset rettes så mot selve forhandlingsløpet fra forhandlingene via inngåelsen av Gråsoneavtalen og på det videre forhandlingsforløpet fram til og med år 2000.

⁵ I meldingen har teksten spalter. Når spaltene fjernes utgjør teksten om delelinjeforhandlingene 11 linjer.

I kapittel 3 redegjøres det for en del generelle forhandlingsteoretiske begreper, som ”forhandlingsmengde”, ”pareto-optimalitet”, ”BATNA” og ”distributive vs. integrative forhandlinger”. Fokuset rettes så mot Thomas Schellings teori om fokalpunkter og hvordan disse kan koordinere handling og forventninger i forhandlingssituasjoner. Dette danner utgangspunktet for en videre drøfting av fokalitet og fokalpunktets mulige rolle i delelinjeforhandlingene.

I kapittel 4 blir det gjort rede for hvordan Ariel Rubinstein modellerer utålmodighet i forhandlingssituasjoner mellom to parter, blant annet ved å innføre diskontering. Rubinsteins grunnmodell blir så modifisert til en modell der det også hersker usikkerhet om godet det forhandles om. Delelinjeforhandlingene generelt, og Gråstoneavtalen spesielt blir så analysert ved hjelp av disse to modellene.

I kapittel 5 redegjøres det for fire faktorer som kan bidra til å forklare at forhandlinger mislykkes. Disse faktorene ble framsatt av Arild Underdal i en artikkel i 1983. Disse faktorene er usikker informasjon, unøyaktig informasjon, prosessgenererte forhold og løsningsmodeller som ikke er politisk mulige. Etter å ha redegjort for disse forklaringene drøftes deres relevans i å forklare gangen og utfallet i delelinjeforhandlingene, og hvordan dette sammenfaller med analysene i kapittel 3 og 4.

I kapittel 6 drøftes oppgavens problemstilling i lys av konklusjonene i de tre foregående kapitlene. Her oppsummeres spørsmålet om hvorvidt det gjennom oppgaven er blitt identifisert rasjonalistiske forklaringsmodeller av gangen og utfallet av delelinjeforhandlingene.

2. Den Norsk-Russiske grensekonflikten i Barentshavet.

2.1 Innledning

Norge og Sovjetunionen, senere Russland, har i 38 år forhandlet om hvor grensen for sjøterritoriet mellom de to statene skal gå i 38 år. Ingen endelig enighet er så langt oppnådd mellom partene. Dette kapittelet går nærmere inn på bakgrunnen for forhandlingene og forhandlingenes gang. Avsnitt 2.2 går gjennom viktige historiske hendelser som direkte påvirket delelinjeforhandlingene. I avsnitt 2.3 blir sentrale folkerettslige prinsipper drøftet og deres relevans for delelinjeforhandlingene blir utledet. Avsnitt 2.4 tar for seg andre aspekter enn de rent juridiske ved forhandlingene, og avsnitt 2.5 går gjennom forhandlingsforløpet så langt.

2.2 Bakgrunn for delelinjeforhandlingene

På begynnelsen 1900-tallet ble det nordeuropeiske fokuset på polarområdene kraftig styrket. Norge, som ny nasjonalstat, opprettet blant annet en rekke fangststasjoner i nordlige områder, slike som på Svalbard, Bjørnøya og Jan Mayen. Under Versailles-forhandlingene etter første verdenskrig var den territorielle konflikten om Svalbard et tema (Churchill og Ulfstein 1992:25), og disse forhandlingene endte til slutt med signeringen av Svalbardtraktaten den 9. februar 1920. Svalbardtraktaten definerer fastlands-Svalbard samt øyene innenfor et bestemt område som norsk territorium med visse særregler for den virksomheten som kan drives der. Blant annet skulle alle signaturlandene ha samme tilgang til

ressursutnyttelse av dette området og dets territorialfarvann⁶ (Traktat angående Spitsbergen (Svalbardtraktaten)).

Etter andre verdenskrig kom spørsmålene om internasjonal havrett mer og mer på dagsorden, og det ble gjennomført to FN-konferanser om temaet, i 1958 og 1960. Et sentralt spørsmål var om og hvordan sjøterritoriet til stater skulle utvides, og hvordan oppdelingen av eventuelle overlappende territorier skulle foregå. Norge opprettet i 1961, som svært mange andre stater, en sone med eksklusive norske fiskerirettigheter ut til 12 nautiske mil utenfor grunnlinjen⁷. En rekke land, deriblant Sovjetunionen, godtok dette mot at de ble gitt overgangsordninger for fiske. Hvor statsgrensen i overgangen mellom norsk og sovjetisk territorialfarvann skulle gå, ble avklart uten større disputer (Tresselt 1988:75-79). Men en norsk kongelig resolusjon to år senere skulle bli den spede begynnelsen på en svært kompleks og langvarig grensetvist mellom de to landene.

I kongelig resolusjon av 31.mai 1963 erklærte Norge sin rett på de undersjøiske områdene utenfor kysten, og ved lov av 21. juni samme år ble det slått fast at kontinentalsokkelens naturforekomster tilhørte den norske stat. Sovjetunionen aksepterte prinsippet Norge handlet etter, og erklærte tilsvarende rettigheter⁹. Men de godtok ikke at grensen skulle følge den såkalte midtlinjen. Norge foreslo i 1967 å starte forhandlinger om en delelinje i Barentshavet, og uformelle for-

⁶ Begrepet "Territorialfarvann" blir ikke videre definert i Traktaten. Hvordan dette begrepet skal forstås er kjernen i den internasjonale konflikten om Svalbard. Norge hevder begrepet skal tolkes som identisk med territorialfarvannsbegrepet i nyere internasjonal havrett, mens alle andre signaturland utenom Canada mener begrepet skal tolkes som å inkludere økonomisk sone og kontinentalsokkelen.

⁷ Begrepet "grunnlinje" defineres i neste avsnitt. I 2003 ble også grensen for territorialfarvannet utvidet til 12 nautiske mil utenfor grunnlinjen.

⁹ Fastsatt i sovjetisk lovgivning i 1968.

forhandlinger ble satt i gang i 1970. Fra 1974 begynte de formelle forhandlingene om dragningen av sjøgrensen mellom de to statene (Tresselt 1988:78-79).

Samtidig begynte FNs tredje havrettskonferanse sitt arbeid. Etter lange forhandlingsrunder ble det i 1975 utarbeidet et traktatutkast som gav en utvidet kyststatsjurisdiksjon også for levende ressurser i en økonomisk sone på 200 nautiske mil. Norge vedtok at den økonomiske sonen var en del av norsk sjøterritorium den 17. desember 1976. For Svalbard erklærte ikke Norge en slik sone (Tresselt 1988:83).

2.3 Folkerettslige aspekter ved delelinjeforhandlingene i Barentshavet

2.3.1 Generelle forhold i internasjonal sjørett

Internasjonal sjørett, slik den er formulert i sjørettskonvensjonen av 1982, opererer med ulike havsoner hvor en kyststat har ulike rettigheter.

Grunnlinjen er den linjen de ulike sonene måles ifra. Som regel er grunnlinjen identisk med kystlinjen ved lavvann, men under visse forhold kan den trekkes som en rett linje mellom to punkter¹⁰ (Sawhill m.fl. 2006a:1).

Den er i artikkel 5 definert som "...the low-water line along the coast as marked on large-scale charts officially recognized by the coastal State..."¹¹ (Cassese 2001:52).

¹⁰ Dette blir særlig gjort ved munningen av fjorder og rundt øyer som liker relativt nære land.

¹¹ Havrettskonvensjonen av 1982 inkluderer en lang rekke definisjoner og prinsipper for fastsetting av grunnlinjen i tilfeller der denne definisjonen er tvetydig eller uklar.

Territorialfarvannet strekker seg fra grunnlinjen og opptil men ikke utover 12 nautiske mil ut i havet. I denne sonen¹² har kyststaten fullstendig suverenitet. Andre staters kommersielle eller militære skip har imidlertid rett til fredelig gjennomfart i dette farvannet (Cassese 2001:52).

Tilstøtende soner strekker seg fra grensen til territorialfarvannet og opp til 24 nautiske mil fra grunnlinjen. I denne sonen kan kyststaten se til at blant annet dens toll, immigrasjons- og sanitære reguleringer overholdes, og den kan straffeforfølge skip som bryter disse (Cassese 2001:53).

Den økonomiske sonen går fra grunnlinjen og 200 nautiske mil ut i havet. I denne sonen har kyststaten suverenitet over visse saksfelt. Den kan utforske, utnytte, verne og forvalte naturressursene i havet. Den har også jurisdiksjon over installasjoner og infrastruktur, samt over havforskningen i området. Men kyststaten kan ikke gripe inn overfor fremmed skipsfart i sonen (Cassese 2001:53).

Kontinentalsokkelen er definert som en stats forlengelse av landterritoriet ut i og under havet. Den er dekket med relativt grunt vann (opptil 200 meter). Kontinentalsokkelen strekker seg ut til kontinentalmarginen¹³ eller ut 200 nautiske mil om kontinentalmarginen er nærmere land enn dette. Kyststaten har suverenitet over visse forhold i dette området, blant annet over mineralske ressurser i havbunnen (Sawhill m.fl. 2006a:1). Følgende illustrasjon oppsummerer kyststatens jurisdiksjon innenfor de ulike sonene.

¹² Denne sonen inkluderer både luftrommet, havflaten, vandypet og havbunnen.

¹³ Det området der sokkelen faller ned i havdypet kalles kontinentalmarginen.

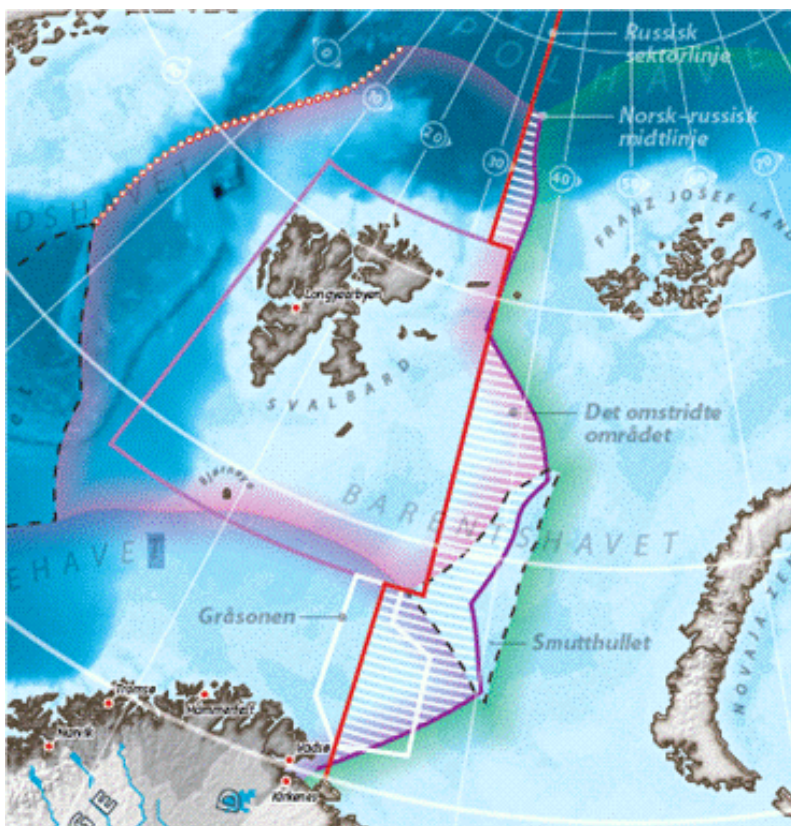


Figur 2.1: Kyststatens jurisdiksjon. *Kilde:* Sawhill m.fl 2006a (Figure 1)

I tilfeller der statene har øyer i sitt territorium, strekkes de overnevnte sonene ut fra øyenes egen grunnlinje. I mange tilfeller ligger én eller flere kyststaters land-territorium så nær hverandre at de ulike havsonene overlapper hverandre. Dette har dannet grunnlag for en rekke grensetvister mange steder i verden. Havretten er ikke spesifikk på hvordan disse skal løses, men slår fast at striden skal løses juridisk ved at de involverte partene forhandler seg fram til en gjensidig akseptert avtale om hvor grensen skal gå. Videre heter det at i mangel av en avtale og med mindre særlige omstendigheter gjør en annen grenselinje berettiget, skal grenselinjen bestemmes av prinsippet om lik avstand fra de grunnlinjer som hver av statenes sjøterritorium beregnes fra. Dette kalles midtlinjepriippet. Internasjonal lov legger dessuten kraftige begrensninger på hva slags aktivitet som kan bedrives i de omstridte områdene. Begge parter må avstå fra handlinger som forutsetter en kyststatsjurisdiksjon, slik som boring og leteboring etter olje og gass (Tresselt 1988:81-82).

2.3.2 Internasjonal sjørett og grensetvisten mellom Norge og Russland

Norge og Sovjetunionen (senere Russland) fastsatte relativt tidlig havgrensen mellom de to statenes territorialfarvann, og det var ikke store disputer rundt dette. Denne grensen følger midtlinjen. I Barentshavet strekker kontinentalsokkelen seg fra land og ut forbi 200 nautiske mil både utenfor det norske og russiske landterritoriet. Norge og Russland har flere steder i Barentshavet territorier som ligger så nær hverandre at en grense trukket fra de respektive lands grunnlinjer overlapper hverandre, både for en eventuell økonomisk sone og for kontinentalsokkelen. Dette gjelder et område på om lag 155 000 km² nord, øst og sørøst for det uomstridte norske sjøterritoriet rundt Svalbard (Holst og Heradstveit 1985:356).



Figur 2.2: Omstridt norsk og russisk område samt de omstridte havområdene det forhandles om. Kilde: Sawhill m.fl 2006 (Study 6, Figure 2)

De to statene ble under for-forhandlingene på starten av 1970-tallet enige om at den internasjonale sjøretten skulle være fundamentet for grensedragningen mellom sjøterritoriene¹⁴. Norge hevdet at grensen skulle trekkes ifølge midtlinjeprinsippet. Sovjetunionen på sin side ønsket at grensen skulle trekkes fra de to statenes territorialfarvannsgrense og langs den 32 lengdegrad¹⁵, bortsett fra rundt Svalbard der de ønsket at grensen skulle følge definisjonsgrensen i Svalbardtraktaten. Dette

¹⁴ Den tredje runden av de internasjonale sjørettsforhandlingene var under planlegging på dette tidspunktet. Partene ble enige om at Genevekonvensjonen av 1958 skulle være den juridiske rammen rundt forhandlingene.

¹⁵ Mer nøyaktig går det Russiske forslaget til grensedragnin langs en meridian som følger en lengdegrad på 32° 04' 35".

er en grensedragning etter det såkalt sektorlinjeprinsippet, et prinsipp som i liten grad er benyttet ved grensedragning mellom stater andre steder i verden¹⁶.

Russland rettferdiggjorde sitt krav folkerettslig med å hevde at det er en rekke særlige omstendigheter rundt dragningen av denne grensen i Barentshavet (Holst og Heradstveit 1985:355-356).

- For det første henvises det til et sovjetisk dekret fra 1926, der det fastsettes at alle øyer og landområder mellom meridianene trukket fra den daværende statsgrensen i nordvest og nordøst er sovjetiske. Videre blir det hevdet at dette prinsippet har administrativ hevd i sovjetisk og russisk praksis. Norge hevder mot dette at dekretet ikke er folkerettslig bindende, da ingen andre land har akseptert det. Dessuten hevder Norge at dekretet kun har som formål å definere enkelte øyers territoriale status, og ikke havområder (Tresselt 1988:80-81).

- For det andre har Russland påpekt en rekke andre særlige forhold i Barentshavet som rettferdiggjør deres krav. Blant disse er kystens form og kystlinjens lengde, geologiske forhold, befolkningens størrelse, isforholdene, Russlands fiskeri-, skipsfarts- og andre økonomiske interesser, samt spesielle sikkerhetspolitiske hensyn. Norge har akseptert at dette er viktige saksfelt, men at de ikke er av en slik ekstraordinær karakter at midtlinjeprinsippet bør fravikes (Holst og Heradstveit 1985:356; Tresselt 1988:81).

2.4 Andre aspekter ved delelinjeforhandlingen i Barentshavet

Barentshavet er et strategisk svært viktig område i mange henseender, både for Norge og Russland. Dette gjør at delelinjeforhandlingene dreier seg om mye mer

¹⁶ Et svært viktig unntak her er Antarktis, der de ulike lands soner nettopp er trukket etter sektorlinjeprinsippet.

enn hvilket folkerettslig prinsipp man bør trekke grensen etter. Begge stater har en stor nasjonal interesse av den råderetten over hav og sokkel som tilskrives den vinnende part. Fire aspekter er spesielt viktige for partene.

- For det første er det antatt at det er svært store mengder drivverdig olje og gass i området. USAs geologiske undersøkelser har anslått at ca. 25 % av all verdens olje og gass befinner seg i sokkelen i Arktis¹⁷. Verdens største kjente gassfelt, Shtokmanovskoe, er funnet på russisk side i Barentshavet, ikke veldig langt fra det omstridte området og Norge har allerede begynt kommersiell utnyttning av gassen i Barentshavet gjennom Snøhvit-utbyggingen (Sawhill 2005:50-51). Til tross for det folkerettslige forbudet mot leteboring i det omstridte området foreligger det gode data om innholdet i sokkelen. Generelt sett er regelen at jo lenger sør i de omstridte områdene man kommer, jo større og mer drivverdige er olje og gassfeltene. Behovet for olje og gass er stort og er spådd å øke kraftig i de neste tiårene. Ny teknologi har gjort at naturgass transportert i flytende form (LNG) på tankskip kan konkurrere med konvensjonell rørtransport i pris. USA, som er den klart største globale petroleumsimportøren, har i lang tid arbeidet med å bli mindre avhengig av olje fra det politisk ustabile Midtøsten. Det amerikanske energiministeriet har dessuten siden midten av 90-tallet kunnet predikere at det er et stort gap mellom behovet for naturgass og den forventede tilførselen fra de eksisterende kanalene i dag. Olje og gass fra Barentshavet vil være langsiktig, forutsigbar, stabil og mindre utsatt for sabotasje og terroraksjoner. De omstridte områdene, og da særlig de sørlige, vil kunne utgjøre en gullgruve for den staten som får råderett over sokkelen.

¹⁷ Måten USAs geologiske undersøkelser har kommet fram til dette tallet på er omstridt. For en diskusjon rundt dette, se (Sawhill 2005:50).

- For det andre er Barentshavet sikkerhetspolitisk viktig for begge parter. Selv om folkeretten klart slår fast at havområdene utenfor territorialfarvannet er å betrakte som åpent hav med fri gjennomfart av sivile og militære fartøyer, spilte og spiller det sikkerhetspolitiske aspektet en viktig rolle i de to statenes interesser i Barentshavet. Under den kalde krigen var den sikkerhetspolitiske spenningen mye sterkere, og grensen mellom Norge og Sovjetunionen var en grense mellom to politiske systemer og militære allianser. Den største og viktigste konsentrasjonen av sovjetisk militære styrker var Nordflåten. Helt sentralt i begge stormaktens forsvarsstrategi ble det å opprettholde den kjernefysiske annenslagskapasiteten¹⁸ ved hjelp av ubåter. Barentshavet er relativt grunt, og en av de viktigste sovjetiske utseilingene går nettopp gjennom omstridt område (Østreng 1997:151-155). Dette området ville dermed spille en avgjørende rolle ved en eventuell konflikt, og tjente (og tjener) som en gullgrube for innsamling av etterretningsinformasjon. Den parten som fikk råderett over dette området, ville kunne ha en større kontroll og et sterkere nærvær for eksempel gjennom inspeksjoner av fiskefartøy. Man må anta at begge sider gjorde etterretningstokt i dekke av å drive fiske, og en slik kontroll ville kunne virke svært uheldig inn på denne virksomheten. Den norske kontreadmiralen Jørgen Berggrav uttrykker Barentshavets strategiske rolle slik:

”...Barentshavet fikk en helt spesiell rolle som operasjonsområde for den sovjetiske ubåtbaserte annenslagskapasiteten. Passasjen mellom fastlands-Norge og Svalbard dannet en ”port” til området, både i forbindelse med utseiling av ubåtene, og for den som ville trenge inn i bastionen for å true den sovjetiske annenslagskapasiteten. Dette havområdet ville dermed være av stor strategisk betydning, ikke bare i en europeisk storkonflikt, men i en hver situasjon der

¹⁸ Annenslagskapasiteten var evnen til å kunne gjengjelde et massivt atomangrep selv etter at man var truffet.

Sovjetunionen kunne tenkes å bli utfordret på strategisk nivå... ” (Berggrav 2004:4).

På sovjetisk/russisk hold er det en tradisjon for å betrakte økonomisk og militær virksomhet som to sider av samme sak. Det har blant annet blitt uttrykt stor frykt for en kraftig økning i etterretningsvirksomhet i dekke av kommersiell utbygging på sokkelen i nærheten av Nordflåtens hovedkarter (Åtland 2003:31).

- For det tredje er de omstridte områdene karakterisert av biologer som høyproduktive for fisk og marint liv. I Barentshavet pågår ett av verdens største kommersielle fiskerier. Fiske er en essensiell næringsfaktor for hele denne nordlige regionen, og er med på å muliggjøre bosetning der. Den potensielle bærekraftige økonomiske gevinsten fra fiske i de omstridte områdene er derfor stor.

- For det fjerde er det også et spørsmål om internasjonal anseelse. Verken Norge eller Russland ønsker å framstå som den ettergivne parten som ”gir etter” etter så mange år med forhandlinger (Tresselt 1988). Viktigheten av internasjonal anseelse selv i bilaterale forhandlingsituasjoner blir påpekt av flere forfattere. Arild Underdal uttrykker det slik:

”...negotiation is not only a decision-making process, it is also to some extent an unofficial game of performance and reputation...” (Underdal 1983:190).

2.5 Resultatet av delelinjeforhandlingene så langt

Forhandlingene mellom Norge og Sovjetunionen/Russland har gått gjennom forskjellige faser med ulik intensitet og ulikt utfall. Forhandlingene har vært ført med varierende rytme i vekselvis Moskva og Oslo.

I de første årene av de offisielle forhandlingene stod partene svært langt fra hverandre. Sovjetunionen ønsket å fokusere på utviklingen av et bilateralt ressursregime for felles utnyttelse av olje- og gassressurser. De anerkjente ikke det norske midtlinjekravet, og hevdet det var et uberettiget krav på sovjetisk territorium. Norge på sin side var svært skeptiske til å inngå et ressurs samarbeid med Sovjetunionen før en klar grense var trukket, da de var redde for å bli fullstendig overkjørt. De ønsket derfor at drøftingene om en felles ressursutnyttelse ikke skulle skje før grensen var trukket, eller eventuelt som en del av forhandlingene om grensedragningen. Norge forsøkte å komme med flere kompromisser i forhandlingene og ønsket et ”gi og ta”-spill, men dette ønsket ikke Sovjetunionen. De stod urokkelig på sitt grensekraft. Tidligere utenriksminister Knut Frydenlund uttrykte det slik:

”.. Under forhandlingene har Norge gitt uttrykk for at begge parter må vise den nødvendige fleksibilitet for å nå fram til en løsning, og at Norge derfor kan være innstilt på et kompromiss. Noe tilsvarende har Sovjetunionen ennå ikke gitt offisielt uttrykk for...” (Frydenlund 1982:61).

2.5.1 Gråsoneavtalen

FNs tredje havrettssesjon gjorde det legalt å opprette økonomiske soner. Norge opprettet økonomiske soner i desember 1976, og Sovjetunionen fulgte to år senere (Churchill og Ulfstein 1992:94). Dette la et langt større press på delelinje-forhandlingene. Så lenge partene hadde forhandlet om sokkelrettigheter, lå en eventuell utnyttelse av disse langt fram i tid. Med de økonomiske sonene fikk partene en dagsaktuell problemstilling kastet i fanget, nemlig fordeling og forvaltning av fisk (Knutsen m.fl. 1997:350). Begge partene hadde erfart hvor komplekse og langdryge forhandlingene om kontinentalsokkelgrensen hadde vært. Når de nå skulle legge økonomiske soner inn i de samme forhandlingene, innså de

at disse forhandlingene neppe kunne avsluttes raskt. Det ble derfor igangsatt en ny runde med forhandlinger i 1977 for å komme fram til en midlertidig løsning av de mest praktiske og prekære sidene av fiskeriforvaltningen¹⁹ i de omstridte områdene. Og partene kom til enighet om den såkalte Gråsoneavtalen, signert den 11. januar 1978. Avtalen hadde opprinnelig et halvt års varighet, men har siden blitt fornyet hvert år (Churchill og Ulfstein 1992:65).

Etter inngåelsen av Gråsoneavtalen ble det praktisk talt et opphold i delelinjeforhandlingene på et par år. Forhandlingene i årene som fulgte, var preget av liten vilje til bevegelse hos partene. De stod hardt på sine argumenter, og møtene mellom dem bar preg av gjentakelse av argumenter og fastslåing av at det ikke hadde skjedd noen bevegelse i situasjonen. I 1986 ble Norge og Sovjetunionen enige om å nedsette en ekspertgruppe som skulle gå gjennom delelinjeproblematikken. De studerte blant annet statspraksis og internasjonale dommer avsagt i avgrensningsspørsmål. Ekspertgruppens arbeid munnet ut i nye reelle forhandlinger, der man begynte med de enkleste nordlige omstridte områdene og trakk grensen sørover. Da president Michael Gorbatsjov besøkte Norge i 1991 i forbindelse med fredsprisutdelingen, hadde man blitt enige om hvor grensen skulle gå i om lag 75 % av de omstridte områdene.

Etter regimeskiftet i Sovjetunionen i begynnelsen av 1992, da Russland ble Norges nye forhandlingspartner, øynet man på norsk side håp om en endelig løsning av konflikten. Forhandlingene ble tatt opp igjen på høyt politisk nivå, og partene inngikk flere kompromisser i forhold til grensedragningen. De nådde til slutt en så stor grad av enighet at kun om lag 16 % av grensen gjenstod å trekke (Tjønn 2004). Dette var til gjengjeld grensen nærmest kysten, som er områdene med de

¹⁹ Dette gjaldt først og fremst en redsel for overfiske, samt frykt for hva som ville skje om en part ville innsisere fartøyer fra den andre parten, eller fra en tredjepart.

største reservene av mineralske ressurser. Høsten 1992 kom det et kraftig skifte i den russiske holdingen, og forhandlingene frøs fast igjen. Konsultasjonene og forhandlingene fortsatte likevel, selv om klimaet igjen var svært dårlig.

En viss optimisme om framdrift i forhandlingene oppstod da president Boris Jeltsin var på statsbesøk i Norge i 1996. I felleserklæringen etter dette besøket slås det fast at:

”Man understreker at en løsning på dette spørsmålet [det vil si delelinjen] vil kunne åpne et betydelig potensial for samarbeid på ressursområdet.” (Dragnes 1998b).

Dette ble fulgt opp med nye ekspertdrøftelser i 1997 (Andenæs 1997). Saken kom igjen opp på det øverste politiske nivået, blant annet med flere møter på utenriksministernivå (Dragnes 1998a). Partene møttes jevnlig, og i 1999 uttalte daværende utenriksminister Knut Vollebæk at det var en viss bevegelse i delelinjesaken (Tjønn 1999). Det kom imidlertid ingen offisielle resultater etter denne uttalelsen, og i år 2000 hadde hele den lange prosessen rundt delelinjeforhandlingene ikke medført noen konkrete resultater eller avtaler.

2.6 Oppsummering

Som vi har sett i dette kapitlet gjorde utviklingen i internasjonal sjørett mellom 1950 og 1980 at kystaters sjøterritorium og sokkelrettigheter ble utvidet. Norge og Sovjetunionen måtte dermed trekke nye sjøgrenser mellom de nye områdene. Innledende drøftelser om dette ble gjort i 1967, mens formelle forhandlinger startet opp i 1974. Partene hadde ulik oppfatning av hvor grensen skulle gå. Norge ønsket å trekke grensen etter midtlinjeprinsippet, mens Sovjetunionen ønsket å trekke grensen etter sektorlinjeprinsippet. Dette skapte omstridte områder i Barentshavet

på om lag 155 000 km². Disse områdene er viktige av flere grunner, først og fremst på grunn av enorme levende og mineralske ressurser og områdenes militærstrategiske viktighet.

Forhandlingene har pågått siden 1974 uten at partene har kommet til enighet, selv om forhandlingsklimaet har endret seg drastisk, ikke minst med bortfallet av den kalde krigen. I 1978 ble partene gjennom Gråsonavtalen enige om en midlertidig ordning for forvaltning av fisk i et område som blant annet omfattet sentrale deler av de omstridte områdene.

Forhandlingene har vært ført på administrativt plan så vel som på politisk topplan. Også eksperter på begge sider har utredet grunnlaget for forhandlingene og mulige løsninger. Partene har beveget seg noe fra låste prinsipielle posisjoner i retning mer pragmatiske "gi og ta"-forhandlinger. I år 2000 hadde partene kommet til enighet om ca. 84 % av grensedragningen, men det gjenstår å forhandle om ca. 16 % av grensen i de sørligste områdene.

3. Forhandlingsteori, fokalpunkter og delelinjeforhandlingene

3.1 Innledning

Er noen posisjoner i delelinje- og Gråsoneforhandlingene mer ”synlige” enn andre, og kan dette være med på å forklare deres utfall? Dette kapitlet vil tilnærme seg disse spørsmålene ved hjelp av nobelprisvinner Thomas C. Schelling teori om fokalpunkter og deres rolle i forhandlinger. Før vi kan gå nærmere inn på denne teorien må vi imidlertid ha en grunnleggende og mer allmenn forståelse av sentrale forhandlings-teoretiske begreper og problemstillinger. Det redegjøres for dette i første del av kapitlet, og her står begreper som ”avtalefelt”, ”forhandlingsmengde” og ”Best Alternative To Negotiated Agreement” sentralt. Fokuset rettes så mot Schellings teori om fokalpunkter og deres rolle i forhandlinger. Denne teorien blir videre tatt som utgangspunkt for å belyse trekk ved delelinje- og gråsoneforhandlingene i siste del av kapitlet.

3.2 Kjennetegn ved forhandlinger allment

Forhandlinger er en type samhandling mellom to eller flere parter der målet, i alle fall offisielt sett, er å komme fram til enighet i en sak som berører partene. (Østerud m.fl. 1997: 63). Det finnes flere begrepsmessige kjennetegn ved forhandlinger:

- For det første foreligger det vanligvis både en konflikt og felles interesse mellom partene i en forhandlingssituasjon. (Hovi 1992:197). Iklé uttrykker det slik i sin bok ”How Nations Negotiate”:

”..uten felles interesse er det intet å forhandle for, uten konflikt intet å forhandle om...” (Iklé 1964:2).

-
- For det andre må partene i en forhandling komme til enighet for at det skal bli fattet en felles beslutning. Dette skiller forhandlinger fra voteringer, der beslutningskriteriet er en form for flertallsregel. Det skiller også forhandlinger fra administrative beslutningssystemer, der det som regel er én aktør som har det endelige avgjørende ordet (Hovi 1992:197).
 - For det tredje innebærer forhandlinger eksplisitt kommunikasjon i form av bud og motbud mellom partene (Hovi 1992:197).
 - For det fjerde er det offisielle formålet med en forhandlingsprosess å komme fram til en avtale. Imidlertid er det et ikke ukjent fenomen at en part kommer til forhandlingsbordet med andre hensikter enn en avtaleinngåelse, for eksempel å få oppmerksomhet om seg og sine standpunkter (Holsti 1995:140).
 - For det femte innebærer forhandlinger ofte bruk av trusler fra én eller flere av partene. I forhandlingsteorien skilles det mellom to hovedtyper av trusler. Den første typen er såkalte innside-opsjoner, der en part truer med å foreta visse trekk innenfor den aktuelle samhandlingssituasjonen. Det kan for eksempel være å starte en priskrig eller gå til streik. Den andre hovedtypen trusler er såkalte utside-opsjoner, der en part truer med å avbryte samhandlingsrelasjonen helt, og eventuelt i stedet finne seg en annen samhandlingspartner (Hovi 1992:198).

Videre er det vanlig å kategorisere forhandlingsstudier etter pretensjonen i problemstillingen. Her er det fem ulike måter å gå fram på:

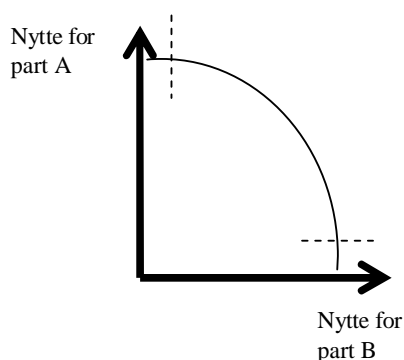
- For det første kan man spørre hvordan faktiske forhandlinger foregår og har foregått.
- For det andre kan man spørre hvordan rasjonelle aktører forhandler og vil forhandle.
- For det tredje kan man forsøke å komme fram til teorier som gir ”gode råd” i generelle eller helt spesifikke forhandlingssituasjoner.

- For det fjerde kan man spørre mer allment om hva som utgjør et godt forhandlingsresultat. Med ”godt” i denne sammenhengen menes gjerne en framforhandlet avtale som både er effektiv og rettferdig.
- For det femte kan man, i stedet for å fokusere på de forhandlende partene eller avtaleutfallet, fokusere på meklerrollen. Man kan da for eksempel spørre seg hvordan en mekler opptrer eller burde opptre (Hovi 1992:198-199).

Problemstillingen i denne oppgaven ligger mellom den første og andre hovedkategorien, da det ut ifra noen generelle rasjonalistiske forhandlingsteorier søkes å finne forklaringsmodeller på hvorfor delelinjeforhandlingene i Barentshavet ikke har ført fram til noen løsning etter så mange år.

3.2.1 Avtalefelt, forhandlingsmengde og BATNA

Partene i en forhandlingssituasjon har både felles interesser og motstridende interesser. Hadde de ikke hatt en konflikt og samtidig en felles interesse av å komme fram til en avtale, hadde de neppe satt seg til forhandlingsbordet²⁰ (Hovi 1992:203). Figur 3.1 viser en grafisk framstilling av en typisk forhandlingssituasjon mellom to parter.



Figur 3.1: Grafisk framstilling av en forhandling mellom to parter. *Kilde:* Hovi 1992 (203, Figur 11.1).

²⁰ Et unntak her er, som vi har sett, en situasjon der en part søker å bruke en forhandling til andre formål enn å komme fram til en avtale, for eksempel å få oppmerksomhet om sine argumenter i en sak.

X-aksen på figuren representerer nytten for part B, mens Y-aksen representerer nytten for part A. I origo er nytten lik null for begge parter, så dette utfallet innebærer et sikkert brudd i forhandlingene. Det betyr at enhver bevegelse nordøstover i diagrammet vil være en Pareto-forbedring, et utfall som er bedre for den ene parten samtidig som det ikke er dårligere for den andre parten. Alle punktene som ligger nordøst for origo, er altså potensielle løsninger som er bedre enn ingen avtale for begge parter. Dette området kalles for forhandlingens *avtalefelt*. Forhandlingens *forhandlingsmengde* er alle de løsningene som tilhører avtalefeltet, og som også er Pareto-optimale. Den buede linjen som går mot X-aksen og Y-aksen, er Pareto-grensen og representerer her også forhandlingsmengden. Man kan ikke bevege seg opp eller ned langs denne buen uten at situasjonen blir dårligere for minst én av partene.

Man kunne anta at alle punkter i forhandlingsmengden var potensielle løsninger på forhandlingen. Det kan imidlertid tenkes situasjoner der minst én part kan ha et incentiv for å "lure" den andre parten etter en avtaleinngåelse. Dette kan forekomme om konsekvensen for den part som som jukser, ikke er alvorlige nok, eller om gevinsten for vedkommende ved å følge avtalen ikke er stor nok. Om dette er tilfellet, kan det bli rasjonelt for minst én part å forsøke å bryte avtalen etter at den er inngått. Det kan derfor argumenteres for at man bør innskrenke forhandlingsmengden til kun å omfatte de løsningene som gjør det rasjonelt for begge parter å akseptere avtalen uten forsøk på å bryte den. De stiplede linjene i diagrammet illustrerer dette. De skjærer gjennom forhandlingsmengde-buen på to punkter, der løsningene som ligger mellom den stiplede linjen og den nærmeste aksene, representerer tilfeller der det er rasjonelt å forsøke å bryte avtalen i ettertid. Man kan derfor argumentere for å inkludere i forhandlingsmengden kun de løsningene som ligger langs den buede linjen mellom de to stiplede linjene (Hovi 1992:204-205).

Det finnes to måter å sørge for at det ikke blir rasjonelt for noen part å søke å bryte avtalen etter at den er inngått:

- For det første ved å gjøre konsekvensene av et eventuelt brudd alvorlige nok, og at dette er kjent ved avtaleinngåelsen. Dette kan for eksempel gjøres ved å fremme effektive trusler ved avtaleinngåelsen, dvs. trusler som er relevante, troverdige, fullstendige og tilstrekkelig alvorlige til at parten ikke ønsker å bryte avtalen. (Hovi og Malnes 2001:119-121).

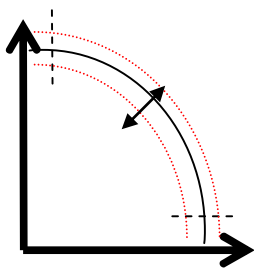
- For det andre kan man hindre et eventuelt avtalebrudd ved å gi den parten som står i fare for å bryte en større andel av "kaken".

Termen BATNA er etter hvert blitt et velkjent begrep i forhandlingsteorien. Den ble første gang brukt av Fisher og Ury i deres bestselger "Getting to Yes" fra 1981, og betyr "Best Alternative To Negotiated Agreement" (Fisher og Ury 1991:97). BATNA er med andre ord det beste tenkbare resultatet for en part dersom forhandlingene ikke fører fram. Et forhandlingsresultat må være bedre enn en parts BATNA for at denne skal akseptere resultatet. Det avgjørende for om en avtale kan inngås, er dermed ikke resultatet av forhandlingene i seg selv, men hva hver enkelt part kan oppnå uavhengig av forhandlingene. Som vi så av Figur 3.1 representerte origo et punkt der nytten for partene ikke var større enn status quo. Man kan derfor anta at X-aksen, Y-aksen og alle punktene sør og vest for disse aksene representerer tilfeller der minst én av partenes BATNA vil være bedre enn punktet. Avtalefeltet, som jo er alle punktene nord-øst for origo, vil representere tilfeller der begge parters BATNA er dårligere enn det aktuelle punktet. I situasjoner der en parts BATNA er bedre enn alle potensielle forhandlingsløsninger, vil det derfor ikke være noe avtalefelt, og dermed ikke et rom for å forhandle fram en løsning.

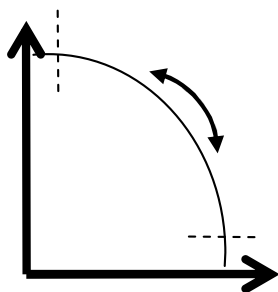
Et sentralt spørsmål som BATNA-begrepet reiser, er hva som utgjør alternativet til et forhandlet resultat. I de fleste situasjoner vil omgivelsene til aktørene endres over tid, og det vil kunne tenkes at aktørenes mulige alternativer til en inngått avtale vil kunne endres. BATNA er i så fall ikke et statisk begrep, men en dynamisk posisjon som vil

endres over tid (Thompson 2005:16). Det betyr at det i situasjoner uten et avtalefelt allikevel kan utvikle seg et avtalefelt over tid. Dette åpner for at forhandlingsutfall som det ikke var rasjonelt å akseptere for minst én part på et gitt tidspunkt, kan bli akseptable ved en senere anledning.

Videre skilles det ofte i forhandlingsteorien mellom integrative og distributive forhandlinger. I integrative forhandlinger søker man å øke det som er til fordeling, og dermed skape rom for en større nytte for begge parter. Grafisk kan dette illustreres med Figur 3.2, der buen som setter grenser for forhandlingsmengden i nordøstlig retning, søkes utvidet. Distributive forhandlinger er typisk forhandlinger som dreier seg om fordeling, og dermed om hvilket punkt i forhandlingsmengden som skal være en løsning. Distributive forhandlinger dreier seg dermed kun om én sak, mens integrative forhandlinger ofte har et vidt og sammenvevd saksfelt. (Raifa1982: 33-34). Figur 3.3 illustrere distributive forhandlinger grafisk.



Figur 3.2: Integrative forhandlinger



Figur 3.3: Distributive forhandlinger

Integrative og distributive forhandlinger kan mer forstås som faser i en forhandlingssituasjon enn som selvstendige og avsluttende forhandlingsopplegg. Det betyr at forhandlinger kan veksle mellom distributive og integrative faser. Billedlig talt kan man si at man i integrative forhandlinger søker å gjøre kaken størst mulig, før man i de distributive forhandlingene søker å dele kaken.

3.3 Om fokalpunkter

Teorien om fokalpunkters betydning for utfallet av visse spill ble første gang lansert av nobelprisvinner i økonomi, Thomas Schelling, i hans klassiske bok "The strategy of Conflict" fra 1960. Det var vanlig i spillteoretisk sammenheng å anta at rasjonelle aktører kun handler ut ifra kostnads-/nytte kalkyler der aktørene søker å maksimere sin egen nytte. I et spill hvor det er flere likevekter med samme preferanseverdier for begge parter, ville man anta at spillernes strategivalg ville bli styrt av tilfeldigheter (Janssen 2001:119). Dette kan illustreres med et eksempel: To fallskjermhoppere skal møtes når de lander. Det er det samme hvilket møtested som blir valgt, så lenge utfallet er koordinert og de begge dukker opp på det samme stedet. Anta at de ikke kan kommunisere, og at ingen av fallskjermhopperne ser hvor den andre hopper. I en slik situasjon ville det være nærliggende for en hopper å forestille seg hvor den andre ville gå, og så gå dit selv. Men en slik strategi gjør at man lett kommer opp i en uendelig rekke av ledd i resonnementet:

"One does not simply predict where the other will go, since the other will go where he predicts the first to go, which is wherever the first predicts the second to predict the first to go, and so ad infinitum." (Schelling 1980:59).

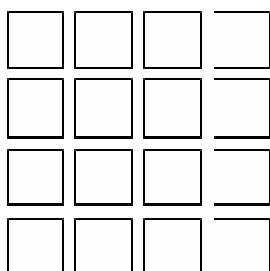
En skulle i en slik situasjon anta at hver aktørs valg i stor grad ville være styrt av tilfeldigheter. I tilfellet med fallskjermhopperne ville det være naturlig at hver av dem helt tilfeldig bare plukket ut et sted å gå til etter landing.

Schelling tar utgangspunkt nettopp i koordineringsspill av denne typen, og viser at koordinerte utfall oppnås langt oftere enn tilfeldighetene skulle tilsi. Det er ifølge Schelling visse trekk ved gitte spill som gjør at én løsning skiller seg ut i mengden av mulige løsninger på en særegen måte. Knut Midgard har formulert det slik:

”..helt spesielle trekk ved et spill kan være avgjørende; de kan danne ”strategiske nøkler” (clues), og disse kan bevirke at [én løsning] blir et [fokalpunkt] som virker som en magnet på spillernes forventninger og valg...²¹.”

La oss gå tilbake til eksempelet med fallskjermhopperne. Sett at de hoppet ut over et område med et nettverk av veier og elver, men der det var bare én stor høyde. Da ville denne høyden være et naturlig punkt for de to hopperne å se etter hverandre på, fordi dette punktet *skiller seg ut* blant alle de andre løsningsmulighetene. Å se etter geografiske elementer som skiller seg ut, ville i denne situasjonen være en strategisk nøkkel, mens den unike høyden ville framstå som et fokalpunkt.

Schelling viser også til flere andre eksempler der strategiske nøkler og fokalpunkt spiller en sentral rolle. Sett at to spillere blir bedt om å sette et kryss i én av boksene i Figur 3.4. Hvis de begge setter krysset i samme boks, vinner de, mens hvis de krysser av i ulike bokser, taper de.



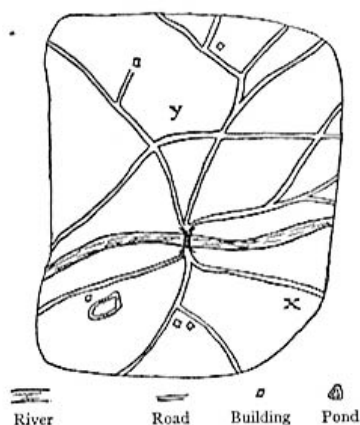
Figur 3.4: Avkryssningsspill

²¹ Midgard bruker termen strategisk brennpunkt. Jeg velger i denne oppgaven å bruke termen ”fokalpunkt” fordi den ligger tettere opp til Schellings eget begrep ”focal point”.

Mye oftere enn tilfeldighetene skulle tilsi ender begge spillerne opp med å krysse av i boksen øverst til venstre, gitt at de er vant til å lese på latinsk vis. Leseretningen fungerer i dette tilfellet som en strategisk nøkkel som gjør at ruten øverst til venstre blir et fokuspunkt.

I de to eksemplene vi har sett på så langt, har partene hatt sammenfallende interesser. Men også i koordineringsspill der partene har blandede interesser (som i forhandlinger) er det en tendens til at utfallene blir koordinert langt oftere enn tilfeldighetene skulle tilsi. Dette kan illustreres med å modifisere fallskjerm-eksempelet. Anta at den ene fallskjermhopperen blir sluppet ut langt unna høyden slik at det koster denne svært mye å skulle gå til høyden etter at han nådde bakken, mens den andre lander midt på høyden og dermed "tjener" på å slippe å bevege seg. Selv i dette spillet med blandede interesser ender spillet mye oftere opp med en koordinert løsning enn tilfeldigheter skulle tilsi, også her ved at begge møtes på høyden.

Schelling viser også til et annet eksempel: To armeer rykker fra hver sin side fram mot et landområde identisk med Figur 3.5. Begge armeene ønsker en størst mulig del av landområdet, men ingen av de to generalene som leder armeene, ønsker at det skal komme til direkte trefninger mellom troppene. Dette vet begge generalene, som for øvrig ikke kan kommunisere med hverandre på noen måte. De må så gi en ordre om hvor langt fram troppene skal rykke. Denne ordren er imidlertid bindende, fordi etter at troppene har begynt sin framrykning, kan de ikke motta nye ordre. Spørsmålet er derfor om de klarer å koordinere framrykningen uten at det kommer til trefninger. Igjen er poenget at om man analyserte situasjonen ut ifra klassiske spillteoretiske analyseprinsipper, ville man ha antatt at det i stor grad ville være tilfeldigheter som avgjorde om troppene brakte sammen eller ikke. Stilt overfor dette eksempelet har mange av Schellings testpersoner koordinert utfallet langt oftere enn tilfeldighetene skulle tilsi. Ifølge Schelling skyldes dette at geografien også i dette tilfellet fungerer som en strategisk nøkkel som partene tar som utgangspunkt for å lete etter elementer som skiller seg ut. I dette tilfellet er det elven som deler området i to som er fokuspunktet partene koordinerer sin framrykning imot.



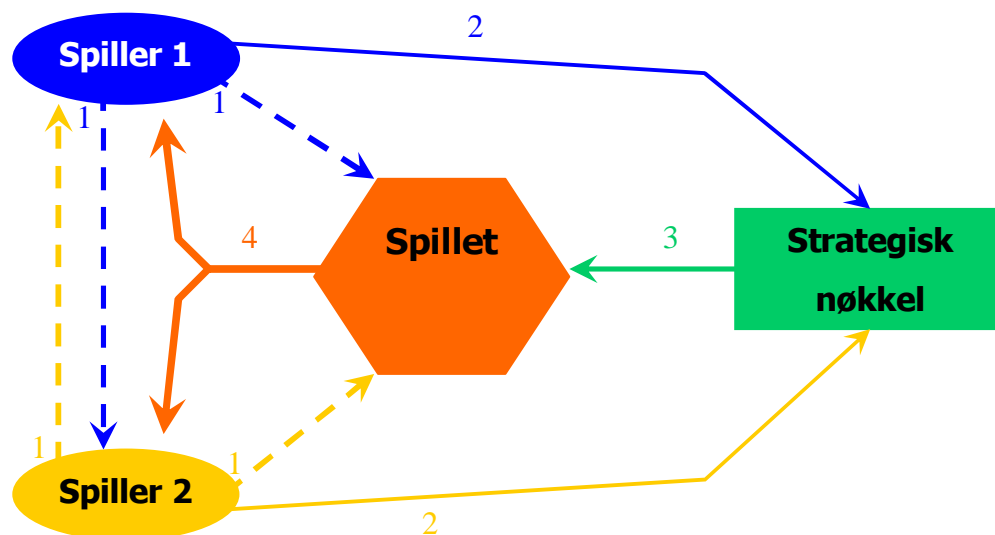
Figur 3.5: Spillet med de framrykkende armeene

I alle eksemplene over ender partene opp med et koordinert utfall i en grad som langt overgår det man kan forvente ved tilfeldigheter. Det betyr ikke at tilfeldigheter *ikke* har noen rolle i å koordinere spillernes strategier. En eventuell koordinering kan tvert imot i stor grad skyldes tilfeldigheter. Men det Schelling viser, er at tilfeldigheter ikke kan forklare all koordineringen. Det må finnes andre koordinerende mekanismer, og Schellings teori om fokalpunkter peker på én slik mekanisme.

3.3.1 Veien fram til et fokalpunkt

Fra to parter blir stilt ovenfor en spillesituasjon og til en eventuell koordinering gjennom et fokalpunkt, er det foretatt en rekke kognitive bevegelser i flere trinn hos begge parter. Schelling kaller prosessen i en slik ikke-kommunikativ koordinering for ”stilletiende forhandlinger” (tacit bargaining). Figur 3.6 søker å oppsummere de viktigste kognitive bevegelsene som ligger under en slik ”stilletiende forhandling”. Spillerne må koordinere sine utfall i hvert av trinnene på figuren om de skal ende opp med å koordinere sine handlinger gjennom et fokalpunkt. Som i de fleste modeller er det også her gjort sterke forenklinger. Selv om det på figuren er et klart skille mellom de ulike trinnene, så er dette i virkeligheten bevegelser som i stor grad kan gå om hverandre og som skjer så fort at det kan være vanskelig å differensiere dem.

Allikevel er figuren egnet til å illustrere noen sentrale trekk ved Schellings teori om fokalpunkter.



Figur 3.6: Stilletiende forhandlinger

Som vi ser av denne figuren, må begge spillerne gjennom fire trinn før en eventuell koordinering gjennom et fokalpunkt.

Trinn 1: Tolkning av spillet og av motspilleren

I nesten enhver spillsituasjon kan man anta at noe av det første spillerne gjør, er å reflektere både over selve spillet og over trekk ved motstanderen²². I en fokalpunkt-sammenheng kan man anta at spillstrukturen er utgangspunktet for en tankerekke hos hver spiller, som beveger seg fram og tilbake mellom spillet og den informasjonen om motspilleren en spiller måtte ha. Schelling uttrykker det slik:

²² Et unntak her kan være om én eller flere av spillerne handler fullstendig instinktivt, uten refleksjoner av noen art. Om det var tilfellet, ville spilleren i såfall ikke kunne kalles rasjonell, og ville falle utenfor premissene for rasjonalistiske analyser.

”Most situations [...] provide some clue for coordinating behaviour, some focalpoint for each person’s expectation of what the other expects him to expect to be expected to do....Finding the key, or rather finding a key – any key that is mutually recognized as the key becomes the key...” (Schelling 1980:57).

Begge spillerne søker altså etter en strategisk nøkkel. I selve spillet søker de etter momenter som skiller seg ut, eller som har en forrang framfor andre. Men eventuelle momenter må veies opp mot antakelser spilleren har om motstanderen og tolkningene hans. Hvis en spiller vet at motspilleren er matematiker, vil dette kunne påvirke hva han anser som noe som skiller seg ut. Schelling sier det slik:

”...[A solution’s prominence] is a prominence that depends on time and place and who the people are. Ordinary folk lost on a plane, circular area may naturally go to the center to meet each other; but only one versed in mathematics would “naturally” expect to meet his partner at the center of gravity of an irregularly shaped area...” (Schelling 1980:58).

Trinn 2: Valg av strategisk nøkkel

Etter å ha vurdert trekk ved spillet som skiller seg ut, opp mot informasjon om motspilleren, gjerne i flere runder, vil hver spiller ende opp med ett kriterium, en strategisk nøkkel. Denne nøkkelen vil være det som spilleren vil ta som utgangspunkt i jakten på et eventuelt fokuspunkt. I spillet med fallskjermhopperne er nøkkelen i utgangspunktet geografi, og spillerne leter etter geografiske trekk som skiller seg ut. Men anta at fallskjermhopperne visste at begge er aktivt med i en øl-klubb og svært interesserte i lokale ølsorter. Om de så visste at det ligger en lokal pub i en av landsbyene, ville kanskje tilgang til øl ha blitt vurdert som en sterkere strategisk nøkkel enn geografi.

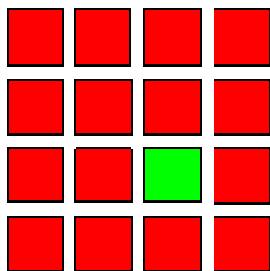
Trinn 3: Søking etter fokalpunkt på bakgrunn av den strategiske nøkkelen

Den strategiske nøkkelen hver spiller har kommet fram til, vil være det som avgrenser hva denne velger å se etter av konkrete fokalpunktløsninger i selve spillet. Om en spiller i fallskjermeksempelet valgte geografi som strategisk nøkkel, ville han lete etter *geografiske* aspekter som skilte seg ut. Om spilleren derimot valgte *tilgang til øl* som strategisk nøkkel, vill han lete etter puber eller andre steder som vil kunne stå i samsvar til denne nøkkelen. Poenget her er at den strategiske nøkkelen kan være veldig generell og omfatte mye, mens fokalpunktet er spesifikt og omfatter den enkeltløsningen som skiller seg mest ut i området den strategiske nøkkelen tegner.

Trinn 4: Revurdering av den strategiske nøkkelen og handling på bakgrunn av fokalpunktet

Etter å ha søkt etter et fokalpunkt på bakgrunn av den strategiske nøkkelen vil spillerne enten revurdere de strategiske nøklene eller handle på bakgrunn av det fokalpunktet de har kommet fram til.

Om spillerne ønsker å revurdere sine strategiske nøkler, skyldes dette trolig at det ikke er én strategisk nøkkel som skiller seg ut, men at det foreligger flere mulige strategiske nøkler. Spilleren vil da trolig lete etter et mulig fokalpunkt i spillet for hver strategiske nøkkel, og så velge ut den fokalpunktkandidaten som skiller seg mest ut, basert på trekk ved denne og informasjon om medspilleren. I praksis betyr dette at man i en hvis forstand kan "veie" fokalpunktene opp mot hverandre. Denne kvalitative forskjellen på fokalpunkter er det Barry O'Neil omtaler som *grader av fokalitet* (O'Neil 1999:45-50). Fokalitetsgrader kan illustreres med følgende figur:



Figur 3.7: Modifisert avkryssningsspill

Denne figuren representerer et spill identisk med spillet knyttet til Figur 3.4, bortsett fra at rutene her har farge. Alle rutene er røde, unntatt rute nr. to fra høyre på nest nederste rad, som er grønn. Spillet knyttet til denne figuren er, som på Figur 3.4, slik: To spillere får utdelt hvert sitt eksemplar av denne figuren og blir bedt om å sette kryss i én av boksene. Krysser de begge av i samme boks, vinner begge, men krysser de av i ulike bokser, taper begge. Ingen av spillerne ser hva den andre gjør, og de kan ikke kommunisere på noen måte.

Uten farge på rutene blir, som vi så i eksempelet med Figur 3.4, ofte "leseretning" en strategisk nøkkel som gjør at spillerne i større grad enn man skulle anta, koordinerer sine valg om ruten øverst til venstre. Med farge på rutene blir situasjonen imidlertid en annen. Det kan påstås at den grønne ruten skiller seg slik ut at "farge" blir en mer framtredd strategisk nøkkel enn "leseretning". Fokalitetsgraden for "farge" er dermed høyere enn for "leseretning", og vurdert opp mot hverandre ville man anta at partene ender opp med å koordinere avkryssingen om den grønne ruten. Her er det altså trekk ved spillet som er utgangspunktet for hvilken strategisk nøkkel, og dermed også fokuspunkt, som blir valgt. Anta så at én spiller var fargeblind og ikke kunne se forskjell på rødt og grønt, og at begge spillerne visste om dette. En skulle da anta at spillet ville ha framstått som svært likt spillet der alle rutene var ensfarget hvite. Dermed skulle man anta at "leseretning" igjen ville ha blitt den strategiske nøkkelen partene eventuelt ville ha koordinert sine valg opp mot. I så fall ville trekk ved én av

spillerne gjort at man tolket trekk ved spillet annerledes, og i dette tilfellet gjort at fokalitetsgraden til "farge" ble mye mindre.

Etter en eventuell revurdering av de strategiske nøklene vil begge spillerne til slutt ende opp med et fokalpunkt de ønsker å "gå for". Spillerne vil på dette stadiet ikke se noen grunn til å endre sin oppfatning av fokalitetsgraden til fokalpunktene, eller til at et en slik endring skulle påvirke hvilket fokalpunkt som har den høyeste fokalitetsgraden. Da gjenstår det bare for spillerne å iverksette den strategien de har endt opp med. Hvis spilleren hadde geografi som strategisk nøkkel i eksempelet med fallskjermhopperne, ville spilleren på dette trinnet bevege seg rent fysisk til fjelltoppen. I eksempelet knyttet til Figur 3.7 ville en iverksetting innebære å rent fysisk krysse av i en rute. Først på dette stadiet vil man få en faktisk gjennomføring av selve spillet, og en eventuell koordinering eller mangel på sådan vil vise seg.

3.3.2 Fokalpunkter og forhandlinger

Så langt har vi sett på fokalpunkters funksjon i koordineringsspill uten kommunikasjon og med sammenfallende og blandede interesser. Dette er også Schellings utgangspunkt. Men Schelling går videre og hevder at strategiske nøkler og fokalpunkter også spiller en stor rolle i konkrete forhandlingssituasjoner der partene kan kommunisere åpent med hverandre.

Gjennom flere eksempler viser han hvor påfallende ofte forhandlingsutfall ender på runde tall. For eksempel vil en bilselger, som etter nøye kalkulasjoner har kommet fram til at prisen for en bil innenfor den "absolutte bunnlinjen" kommer på 2507,63 \$, være mer enn villig til å avse 7,63 \$ for at prisen skal bli et rundt tall. Dette gjelder selv om han sikkert ville ha fått de 7,63 \$ i et salg om han hadde krevd det. Schelling peker også på hvor ofte kompliserte forhandlinger ender opp med å gå utenfor en fordeling utelukkende basert på forhandlingsstyrke:

"...More impressive, perhaps, is the remarkable frequency with which long negotiations over complicated quantitative formulas or ad-hoc shares in some costs

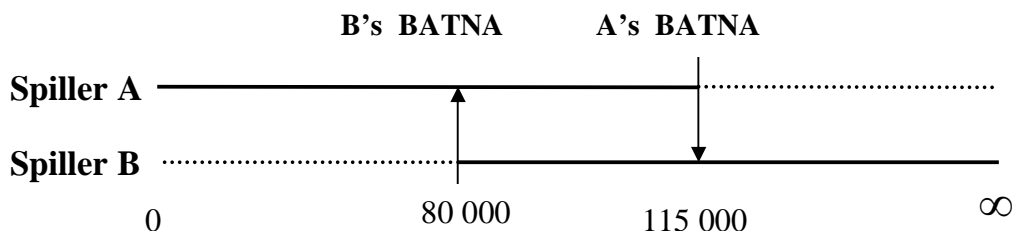
or benefits converge ultimately on something as crudely simple as equal shares, shares proportionate to some common magnitude (gross national product, population, foreign-exchange deficit, and so forth), or the shares agreed in some previous but logically irrelevant negotiation...” (Schelling 1980:67).

Eller som Barry O’Neil uttrykker det:

“...Even when there are strong game-theoretical reasons for choosing one outcome, the contextual factors might prevail and lead to another[...]. Focality can be more powerful than high pay-offs...” (O’Neil 1999:47).

Det er videre slik, sier Schelling, at kompliserte forhandlinger ofte ender med en ”åpenbar” løsning som en kyniker kunne ha predikert på forhånd. Det er som om den ”åpenbare løsningen”, når alt kommer til alt, har en innebygd kraft som tiltrekker partenes oppmerksomhet. Slike løsninger fungerer som fokalpunkter for forhandlingspartene. Spørsmålet er så hvilken rolle stilletiende forhandlinger spiller, når partene allikevel kan kommunisere åpent seg imellom. Stilletiende forhandlinger hadde, som vi så under punkt 3.3.1, en sentral rolle i koordineringen mot et fokuspunkt når partene ikke kunne kommunisere. Vil ikke stilletiende forhandlinger bli uviktige når partene åpent kan kommunisere med hverandre?

Schelling svarer nei til dette, og hevder at stilletiende forhandlinger spiller en sentral rolle også i forhandlinger der partene kan kommunisere fritt, selv om de her fungerer på en litt annen måte. Der hvor de stilletiende forhandlingene i koordineringsspillene først og fremst hjelper til med å koordinere *handling*, er funksjonen til de stilletiende forhandlingene i eksplisitte forhandlings situasjoner først og fremst å koordinere partenes *forventninger* (Schelling 1980:71). Dette kan illustreres med et eksempel. For at en reell forhandling skal finne sted, må begge parter tro at de kan få noe mer igjen ved å forhandle enn ved ikke å forhandle. Som vi så har hver part en BATNA der de heller vil bryte forhandlingene enn å få en avtale, og utover dette vil hver part søke å maksimere egen nytte (Evans 2003:41). Et eksempel på dette kan illustreres med følgende figur:



Figur 3.8: Illustrasjon av forhandling rundt bruktbilkjøp

Spiller A skal kjøpe en bruktbil og er villig til å betale opp til 115 000 kroner for bilen spiller B har lagt ut til salg. Det lengste spiller B er villig til å strekke seg, er å akseptere et bud på 80 000 kroner. Feltet mellom de to spillernes BATNA er et område der begge spillerne hadde vært villig til å jenke seg etter motpartens krav om dette var nødvendig for å inngå en avtale. Ofte vet begge spillerne dette. Hver spillers strategi er i hovedsak basert på forventninger om hva motparten kan akseptere eller vil insistere på, men motparten baserer sin strategi på det samme. Slike situasjoner vil heretter få betegnelsen ”flytende”. Hvordan skal så spillerne komme fram til en løsning i en slik ”flytende” situasjon? Schelling beskriver dette på følgende måte:

”... Somehow, out of this fluid and indeterminate situation that seemingly provides no logical reason for anybody to expect anything except what he expects to be expected to expect, a decision is reached. These infinitely reflexive expectations must somehow converge on a single point, at which each expects the other not to expect to be expected to retreat [...] The rationale may not be strong at the arbitrary “focalpoint”, but at least it can defend itself with the argument “If not here, where?” ...” (Schelling 1980:70)

Fokalpunkter kan altså være med på å bestemme hvor partene ”setter ned foten” og nekter å gi noe mer. De kan ofte være løsninger i ”flytende” situasjoner som den beskrevet over.

3.3.3 Fokalpunkters funksjoner i en forhandlingssituasjon

Det er partenes handling og strategi i forhandlingene som avgjør om de finner og vektlegger fokalpunkter. Fokalpunkter forekommer derfor ikke i alle forhandlings-situasjoner, og deres styrke og fokalitetsgrad kan variere. I forhandlinger kan fokalpunkter sies å ha tre delvis motstridende funksjoner.

- For det første kan fokalpunkter koordinere partene fram til en løsning. De gjør noen utfall mer ”synlige” enn andre, og disse er ofte løsninger i ”flytende” situasjoner som den beskrevet over. Dette er den funksjonen Schelling konsentrerer seg mest om. I mange tilfeller innebærer en slik koordinering at partene setter ned foten på en 50-50-splitt av et gode. Matematisk sett ville en bevegelse fra én av partene ned til 49,7 % være en marginal bevegelse. Men dette ville bryte med den sterke fokaliteten som ligger i 50 %, og sende signaler om at spilleren er villig til å bevege seg under denne grensen. Poenget er at hvis man først har beveget seg til 49,7 %, skulle man anta at en videre bevegelse ville være mulig, og man ville være fanget i en ”flytende” situasjon igjen.

Dette åpner imidlertid for spørsmålet om rangen til fokalpunkter i forhold til andre løsninger av spillet. Sett at 49,7 % var den spillteoretiske likevektsløsningen av spillet. Burde en spiller stå fast på fokalpunktet på 50 % eller holde fast ved likevekten? Dette spørsmålet kan deles i to. For det første kan man spørre om hvordan rasjonelle aktører burde rangere fokalpunkter og andre spillteoretiske løsninger opp imot hverandre. For det andre kan man spørre hvordan spillere i den virkelige verden faktisk foretar slike rangeringer.

I følge Knut Midgaard bør rasjonelle spillere først søke å løse spillet ved tradisjonelle spillteoretiske metoder, og først deretter søke å transcendere spillet ved for eksempel å søke etter fokalpunkter (Midgaard 171). Han gir normativt klassiske spillteoretiske løsninger forrang framfor fokalpunkter, men mener at fokalpunkter kan spille en sentral rolle om de klassiske løsningene ikke bærer fram. Men han påpeker at

virkeligheten ikke nødvendigvis alltid er slik, og at fokalpunkter kan ha en intuitiv forrang framfor rasjonalistiske spillteoretiske løsninger:

”...Den mulighet er nærliggende at en strategisk nøkkel fanger oppmerksomheten og bestemmer spillernes valg før – eller uten at – spillerne har foretatt slike valg og vurderinger og analyser at det foreligger noen særlig klar spillteoretisk matematisk struktur...” (Midgaard 171).

Det kan derfor argumenteres for at rasjonelle aktører primært burde støtte seg mot klassiske spillteoretiske analyser og først sekundært trekke inn fokalpunkt-betraktninger. Det er nærliggende å tolke dette slik at aktører som primært baserer sin strategi på fokalpunktbetraktninger ikke kan betraktes som rasjonelle i streng forstand.

En slik forståelse kan imidlertid problematiseres. Fokalpunkter baserer seg ikke bare på objektive kriterier, men også på subjektive tolkninger av motspilleren. En rasjonell spiller burde derfor avveie klassiske spillteoretiske løsninger og eventuelle fokalpunkter opp mot hverandre *i lys av motspilleren*. Om man har grunn til å tro at motspilleren vektlegger fokalpunkter foran andre spillteoretiske løsninger, burde man selv også gjøre det samme om man ønsker en koordinasjon av handling eller forventninger. Det vil dermed være rasjonelt å ikke gi det ene forrang framfor det andre, men la rangeringsspørsmålet være situasjonsavhengig.

Det forekommer ofte at løsningsforslag fra meklere²³ fører til skifte av fokus og oppmerksomhet hos partene i en låst forhandlingssituasjon. En meklers forslag kan *i seg selv* skille seg ut fra resten av situasjonen, og dermed være et fokalpunkt. ”Å fokusere på meklers forslag” er en sterk strategisk nøkkel som begge parter i en ”flytende” konfliktsituasjon ofte hengir seg mot, og meklernes forslag blir da et synkroniserende fokalpunkt som fører partene fram til en løsning.

²³ Meklere viser her til en tredjepart som deltar aktivt for å søke løsning på konflikten uten selv å være ansett som part i konflikten.

- Den andre funksjonen fokalpunkter kan ha i en forhandling er at de koordinerer partene fokus mot et løsningsområde der det finnes flere ulike utfall. Stacy Lee Burns (2004:121) antyder dette når han hevder:

“... “focal points” are often sought out and utilized by participants in bargaining to focus the negotiations, coordinate bargainer expectancies, and organize concerted lines of attention and analysis....”

Denne funksjonen kan forekomme der partene tar utgangspunkt i fokalpunktene, men viser en vilje til å bevege seg noe bort fra disse for å komme til et kompromiss. Fokalpunktene blir dermed *utgangspunktet* for partenes fokus, og har dermed vært med på innsnevre løsningsmulighetene for eksempel i en ”flytende” situasjon.

- Den tredje funksjonen fokalpunkter kan ha i forhandlinger er at de kan være med på å låse forhandlingene fast i en situasjon uten løsning. Dette skjer gjerne i ”flytende” situasjoner, der partene klamrer seg til hvert sitt fokalpunkt og ikke viser vilje til bevegelse. Fokalpunktet får her nesten en egendynamikk, der fokalpunktet i seg selv kan være et incentiv for minst én av partene til ikke å bøye av for kompromisser. Frykten for å være ankerløs i en ”flytende” situasjon kan være så stor at man ikke ønsker å gå inn i mer pragmatiske ”gi og ta”-forhandlinger. Man holder fast ved sitt fokalpunkt og håper at motstanderen vil bevege seg i retning av dette fokalpunktet.

I flytende situasjoner er det et mulig avtalefelt som har bedre løsninger enn partenes BATNA. Men fokalpunkter kan også gjøre at minst én part kun fokuserer på og aksepterer et fokalpunkt som ligger utenfor et mulig avtalefelt. Fokalpunktet vil i såfall ytterligere sementere og låse situasjonen fast i en langvarig situasjon uten løsning.

3.4 Fokalpunkter i delelinjeforhandlingene?

I delelinjeforhandlingene spesifiserte partene tidlig sine synspunkter og standpunkter i saken de forhandlet om, og begge parter ble enige om folkeretten som en ramme for forhandlingene. I et fokalpunktperspektiv kan folkeretten her sies å ha fungert som en slags strategisk nøkkel for forhandlingene som partene tok som utgangspunkt for å finne eventuelle fokalpunktløsninger. Men folkeretten er veldig vag i marine grensedisputter av denne art, og den åpnet derfor opp for en rekke ulike løsninger. Som vi så i kapittel 2, forfektet Sovjetunionen sterkt en delelinje trukket etter sektorlinjeprinsippet, mens Norge forfektet at delelinjen skulle trekkes etter midtlinjeprinsippet. Disse posisjonene er mulige forhandlingsløsninger som har et spesielt fokus på seg, og som skiller seg ut blant andre mulige løsninger. Det kan derfor hevdes at sektorlinjen og midtlinjen i stor grad fungerer som fokalpunkter for partene, og resultatet av delelinjeforhandlingene har vist at disse fokalpunktene ikke har hatt noen koordinerende funksjon.

Man kan derfor anta at fokalpunktene har vært med på å låse forhandlingene fast i en situasjon uten løsning der Norge og Russland klamrer seg til sine respektive fokalpunkter uten nødvendig vilje til å gå inn i mer pragmatiske ”gi og ta”-forhandlinger.

En mulig måte disse fokalpunktene kan ha låst delelinjeforhandlingene fast i en situasjon uten løsning, er om *status quo* ville være bedre for Norge enn å godta sektorlinje-fokalpunktet, og samtidig at *status quo* for Sovjetunionen ville være bedre enn å godta midtlinje-fokalpunktet²⁵. Begge parters BATNA ville i såfall ha vært bedre enn motpartens fokalpunkt. De to fokalpunktene ville dermed ha ligget utenfor

²⁵ En *status quo*-løsning ville fra begge parter måtte betraktes som en midlertidig løsning. Men så lenge man tror at motparten vil bøye av på et senere tidspunkt, vil en *status quo* løsning være et bedre alternativ enn motpartens krav.

avtalefeltet, og dette kan ha ført til at forhandlingene har vært låst til en *status quo*-situasjon.

Men selv om fokalpunktene lå innenfor avtalefeltet, ville mangelen på koordinering likevel kunne låse situasjonen i *status quo*. Anta at Norge visste at Sovjetunionen egentlig var villige til å bevege seg et godt stykke i norsk retning, og at Sovjetunionen visste at Norge var villige til å bevege seg et godt stykke i Sovjetisk retning for å få på plass en løsning. Anta videre at disse bevegelsene overlappet hverandre, slik at man fikk en flytende situasjon lik den på Figur 3.8. Om partene i denne situasjonen ikke klarte å koordinere fokalpunktene, ville man også kunne få et låst *status quo*-utfall. Dette er en annen mulig måte fokalpunktene kan ha låst delelinjeforhandlingene fast i en situasjon uten løsning.

Nordmennene kunne, slik vi så i kapittel 2, være villige til å inngå kompromisser i en mer pragmatisk tilnærming, men dette ville Sovjetunionen ikke være med på. De anså de omstridte områdene som sovjetisk territorium, samtidig som de aksepterte de folkerettslige begrensningene som ilegges omstridte områder. Sovjetunionen ønsket imidlertid å dele opp forhandlingene i mindre biter, for eksempel ved å forhandle om en samordning av og et samarbeid om petroleumsressursene. Dette trekket ville ha ført til et helt nytt spill som ikke i samme grad ville ha vært influert av fokalpunktene i delelinjeforhandlingene som helhet, men ha sin egen dynamikk og sine egne fokalpunkter. Norsk motstand mot dette bygde på redselen for å bli overkjørt av stormaktsnaboen i øst. De antatte konsekvensene av å gå med på dette ble dermed ansett høyere enn fordelene med å få på plass en løsning innenfor det eksisterende forhandlingsspillet.

I 1978 ble fiskeriforvaltningsspørsmålet av de omstridte områdene aktualisert gjennom opprettelsen av de økonomiske sonene. Denne situasjonen var spesiell, fordi den direkte grep inn i pågående aktiviteter på begge sider. En prinsipiell avklaring var derfor viktig for å unngå en mulig framtidig eskalering av konfliktnivået. I Gråsoneforhandlingene der man nettopp diskuterte et bilateralt forvaltningsregime for fisk, var Norges og Sovjetunionens BATNA svært annerledes enn i de generelle delelinje-

forhandlingene. Dette fordi nytten for begge parter av å ikke komme fram til en forhandlet enighet på dette feltet var mye lavere, og derfor var gevinsten for å komme fram til en enighet høyere. Dette skyldes ikke minst at avtalen kun hadde midlertidig karakter, og at den ikke hadde prejuridiserende virkninger. Det kan dessuten hevdes at forhandlingene hadde en integrativ forhandlingsfase, der begge parter var villige til å innlemme uomstridte territorier i forhandlingsmengden det ble forhandlet om. Disse aspektene gjorde at spillet så ganske annerledes ut enn i de generelle delelinjeforhandlingene.

Sektorlinjen og midtlinjen, partenes opprinnelig fokalpunkter, spilte også en rolle i Gråsoneforhandlingene. De koordinerte partenes fokus mot et løsningsområde man forhandlet ut ifra. Men partene var mye mindre bombastiske i sine krav, og det var lettere å bevege seg utenom disse fokalpunktene fordi hele spillet ble forstått annerledes. Man kunne derfor etter få forhandlingsrunder signere en avtale basert på et kompromiss mellom partene.

Det ble praktisk talt stopp i delelinjeforhandlingene i en periode etter inngåelse av Gråsoneavtalen. Og når forhandlingene kom opp igjen, stod partene svært langt fra hverandre igjen. Igjen var fokuset på de to partenes fokalpunkter, og igjen var det Sovjetunionen som var mest motvillig til å gå inn i pragmatiske "gi og ta"-forhandlinger. Stillstanden i forhandlingene i denne perioden kan paradoksalt nok i stor grad skyldes Gråsoneavtalen. Fiskeriforvaltning var jo implisitt en del av delelinjeforhandlingene på et tidligere stadium, da debatten om fiskerisoner var sentral i internasjonale fora. Man kan derfor tenke seg at mulighetene for en framtidig fiskerikonflikt dersom partene ikke kom fram til en forhandlingsløsning, gjorde begge parters BATNA dårligere. Når så fiskeriforvaltningsspørsmålet ikke lenger var prekært for de videre forhandlingene, ville begge parters BATNA bli styrket. En styrket BATNA i denne situasjonen kan derfor tenkes å ha skjerpet fokuset rundt fokalpunktene, og vært med på låse situasjonen til *status quo*. En Gråsoneløsning kan dermed sies å ha ført til en sterkere binding til fokalpunktene.

Det skjedde et skifte i forhandlingsklimaet etter oppløsningen av Sovjetunionen, da Russland ble Norges nye forhandlingspartner. I praksis var det de samme menneskene, den samme kulturen og den samme forståelsen av delelinjespørsmålet også etter regimeskiftet. Men den militære spenningen i området ble gradvis mindre, og det ble satt i gang integrasjonsprosjekter i regionen, som for eksempel Barentsrådet. Det kan virke som om fokaltiteten i fokalpunktene i denne perioden ble svakere, og at partene gjensidig utviklet en optimisme om at man kunne enes om en løsning på delelinjeproblemet. Dette resulterte blant annet i at partene ble enige om å nedsette en ekspertgruppe som skulle gå gjennom grensedragningsproblematikken. Begge parter ble etter hvert villige til å bevege seg mer bort fra fokalpunktene, noe som resulterte i reelle forhandlinger om kompromisser innenfor forhandlingsmengden. Og i stedet for å forhandle om alle de omstridte områdene på en gang delte de områdene opp i mindre biter som de siden forhandlet om grensedragningen i. Som vi så i kapittel 2 ble partene enige i om lag 84 % av grensedragningen på denne måten, selv om forhandlingene fremdeles bølget fram og tilbake. Forhandlingene fikk etter hvert mer og mer preg av en klassisk fordelingskonflikt, og de to fokalpunktene fikk mer en funksjon som utgangspunkt for partenes posisjoner enn absolutte krav. Partene hadde en reell interesse av å komme fram til en løsning, men fremdeles var ikke konsekvensene av ikke å komme fram til noen løsning svært alvorlige for noen part. Det kan derfor hevdes at partenes BATNA fremdeles var høyere enn forslagene som ble lagt på bordet. Det var ingen sone for mulig løsning, og forhandlingene strandet igjen.

Dette var i stor grad situasjon fram til år 2000. Selv om fokuset periodevis ikke har vært like sterkt rettet mot fokalpunktene, åpnet ikke partenes BATNA for en forhandlingsløsning som var bedre enn fokalpunktene. For at reelle forhandlinger skal kunne føre til en avklaring av delelinjespørsmålet, må det åpnes en sone for mulige løsninger der forhandlingsmengden er slik at begge parter kan tenkes å oppnå mer nytte enn ved å vente. Man må også søke å svekke styrken fokalpuntene, slik at

partene igjen kan fokusere på en ”gi og ta”-tilnærming basert på deres relative forhandlingsstyrke.

3.7 Oppsummering

Det har i dette kapittelet blitt redegjort for sentrale begreper i forhandlingsteori generelt og for teorien om fokalpunkter spesielt. Fokalpunkter er utfall som i kraft av spillernes tolkning og forståelse av spillet og hverandre får en spesiell oppmerksomhet. Fokalpunkter kan spille ulike roller i koordineringsspill og reelle forhandlinger, og påvirker svært ofte utfallet i spill der de forekommer. Bak eventuelle fokalpunkter ligger det flere kognitive bevegelser hos begge parter, der handling og forståelse søkes koordinert gjennom en strategisk nøkkel. Summen av disse kognitive bevegelsene kalles stilletiende forhandlinger, og eventuelle fokalpunkter som kommer ut av de stilletiende forhandlingene kan influere et forhandlingsspill på flere måter. De kan være med å koordinere partene mot en løsning, de kan låse spillet fast i en kontinuerlig konflikt og de kan fokusere forhandlingene rundt et sett mulige løsninger. Ingen av disse funksjonene trenger å gjenspeile den egentlige forhandlingsstyrken og eventuelle likevektsløsninger.

Det russiske sektorlinjekravet og det norske midtlinjekravet i forhandlingene om en delelinje i Barentshavet kan forstås som funderte i to ulike fokalpunkter. Fokuset rundt disse kravene har svingt i de mer enn 30 årene forhandlingen har vart, og dermed åpnet og låst for bevegelser i avtalefeltet.

I delelinjeforhandlingene har fokalpunktene ikke virket koordinerende men tvert imot vært med å på å låse forhandlingene fast i en situasjon uten løsning. Periodevis har fokaliteten til fokalpunktene vært mindre, og de har da fungert mer som et utgangspunkt for ”gi og ta”-forhandlinger enn et urokkelig krav. Dette kan sies å ha skjedd både i Gråsoneforhandlingene der partene raskt kom til enighet, og

delelinjeforhandlingene i perioden etter Sovjetregimets fall da partene ble enige i hvor om lag 86 % av grensen skulle gå.

I Gråsoneforhandlingene hadde partene et akutt behov for å enes om et bilateralt forvaltningsregime for fisk. Og fordi avtalen ikke var prejuridiserende og kun av ett års varighet, ble partenes BATNA (å vente med en løsning) i disse forhandlingene et vesentlig dårligere alternativ enn det samme alternativet i Delelinjeforhandlingene. Dette kan også være en forklarende faktor til hvorfor partene relativt raskt ble enige i Gråsoneforhandlingene, men ikke har kommet til enighet i delelinjeforhandlingene.

4. Forhandlinger med utålmodighet: Rubinsteinmodellering av delelinjeforhandlingene

4.1 Innledning

Diskontering er et økonomisk begrep som betyr å regne seg fram til nåverdien av en framtidig pengestrøm (Garrison mf.fl. 2006:683), og er en mye brukt metode for å sammenlikne penge/nyttestrømmer som utbetales på ulike tidspunkter. Ariel Rubinstein bringer diskonteringsbegrepet inn i forhandlingsteorien for å modellere utålmodighet.

Vi skal i dette kapittelet først se nærmere på Rubinsteins forhandlingsmodell. Videre skal vi se hvordan prediksjonene fra denne modellen stemmer overens med delelinjeforhandlingene, og eventuelt modifisere modellen for å se om den da passer bedre. Vi skal så se på Gråsoneforhandlingene i lys av Rubinsteins modell.

4.2 Om Rubinsteins teori

Ariel Rubinstein publiserte i 1982 en artikkel i *Econometrica*. Her framsatte han spillteoretiske modeller for forhandlinger basert på begreper fra økonomisk teori. Et viktig premiss og utgangspunkt for Rubinstein er at partene i forhandlingssituasjonen er utålmodige og vil foretrekke en tidligere avtale framfor en senere avtale, gitt alt annet likt. Det betyr at hver part har en kostnad som stiger ettersom tiden går. Rubinstein beskrev i sin artikkel to modeller for å inkorporere denne ideen, den første ved at hver av partene har en fast kostnad som påløper i hver tidsperiode partene ikke blir enige, den andre ved at hver part har en fast diskonteringsfaktor (Hovi 1992:211). Den sistnevnte modellen var og er den som har fått størst oppmerksomhet, og er også grunnlaget for modelleringen i denne delen av oppgaven.

Rubinsteins forhandlingsmodell er basert på en rekke premisser.

- For det første tas det utgangspunkt i, som i de fleste spillteoretiske modeller, at partene er nyttemaksimerende og enhetlige rasjonelle aktører²⁶.

- For det andre baserer modellen seg på en forståelse av forhandlinger som sekvensielle trekk. Det vil si at én part kommer med et løsningsforslag som den andre kan akseptere eller avslå. Blir forslaget akseptert, har man kommet fram til en løsning. Aksepteres det ikke, er det den andre parten som kommer med et løsningsforslag. Dette gjentas helt til partene kommer fram til en løsning, eller eventuelt bryter forhandlingene²⁷.

- For det tredje ser modellen på tiden som oppdelt i atskilte perioder nummerert 0,1,2 osv.

- For det fjerde er dette en modell med fullstendig, fullkommen og sikker informasjon. *Fullstendig* informasjon betyr at det ikke hersker noen usikkerhet om partenes strategisett og preferanser. At informasjonen er *fullkommen*, betyr at spillets historie til enhver tid er åpent kjent. At informasjonen er *sikker*, betyr i denne sammenhengen at tilfeldigheter ikke spiller noen rolle, for eksempel med hensyn til lengden av forhandlingene eller mengden av det det forhandles om.

- For det femte er modellen ikke-kooperativ. Det betyr at partene ikke kan komme med ugjenkallelige løfter eller trusler. Hver spiller forholder seg derfor utelukkende til den delen av spillet som gjenstår, og lar ikke eventuelle ikke-troverdige trusler eller løfter få konsekvenser for spillet (Hovi 1992:212-213).

²⁶ Problemstillinger knyttet til knyttet til begrepet "enhetlig rasjonell aktør" er gjort rede for under del 1.2.1 i denne oppgaven.

²⁷ Motsatsen til spill med sekvensielle trekk er spill der partene har *simultane* trekk.

4.2.1 Modellen

Modellen kan beskrives som følger: To forhandlingsparter skal dele en "kake"²⁸ som begge parter ønsker. Partene benevnes som spiller 1 og spiller 2, og størrelsen på kaken er lik 1. Begge parter ønsker størst mulig andel av kaken, og alternerer med å fremme krav på en del. Tiden i forhandlingene er delt i diskrete perioder, som nummereres 0, 1, 2, 3 osv. Spiller 1 fremmer sitt krav først, i periode 0.

Kravene/tilbudene har betegnelsen x_t , der t viser til perioden det fremmes. For eksempel betegnes spiller 1's krav i periode 0 som x_0 . Spiller 2 kan godta eller forkaste dette kravet. Om hun/han godtar dette, blir spiller 1's andel x_0 , og spiller 2's andel $1-x_0$. Om hun/han derimot forkaster kravet, fortsetter spillet til periode 1, der det er spiller 2's tur til å tilby spiller 1 x_1 . Om spiller 1 aksepterer dette, får hun/han x_1 , mens spiller 2 får $1-x_1$. Om spiller 1 derimot forkaster tilbudet, fortsetter spillet til en tredje periode der spiller 1 kan kreve x_2 . Slik veksler partene på å foreslå forhandlingsløsninger inntil én part aksepterer den andres forslag. Et sentralt element i modellen er at begge parter er utålmodige, og foretrekker, alt annet likt, at avtalen slutes øyeblikkelig framfor at det skjer på et senere tidspunkt. Partene pådrar seg derfor et nyttetap jo lenger forhandlingene varer. Nytteten for hver part er det vanlig å neddiskontere til periode null. Nytteten kan da skrives som $\delta_1^t x_t$ for spiller 1 og $\delta_2^t (1-x_t)$ for spiller 2 om de blir enige i periode t om en andel x_t for spiller 1.

Diskonteringsfaktoren δ_j ($j = 1,2$) antas å være større enn 0 og mindre enn 1. Jo høyere diskonteringsfaktoren er, jo mer tålmodig er parten (Hovi 1992:212).

Forhandlingsløsningen

Hvordan kaken blir delt i denne modellen, er avhengig av hvor mange perioder forhandlingene består av. Med kun én periode i spillet kan spiller 2 kun velge mellom å godta eller forkaste spiller 1's fordelingsforslag. Spiller 2 vil ikke kunne fremme

²⁸ "Kake" refererer her til et hvilket som helst delbart gode.

noe eget forslag. Spiller 1 vil derfor søke å finne den minste andelen spiller 2 vil godta, da dette samtidig vil maksimere spiller 1's andel. Spiller 1 vet at om spiller 2 forkaster forslaget, vil spiller 2 ikke få noen ting. Det vil derfor være rasjonelt for spiller 2 å akseptere ethvert forslag som ligger infinitesimalt over ingenting. Dette er hva spiller 1 vil tilby, og spiller 2 kan ikke oppnå noe bedre resultat enn å godta dette. Når forhandlingene således kun varer i én periode, kan altså den som fremmer det første løsningsforslaget, oppnå å få tilnærmet hele kaken (Hovi 1992:213).

La oss så anta at spillet består av *to* perioder, og at spillerne ikke blir enige i første periode (periode 0). I andre periode (periode 1) er det spiller 2 som har anledning til å komme med et løsningsforslag, mens spiller 1 bare kan velge å godta eller forkaste dette forslaget. Situasjonen er analog med den beskrevet over, men nå er rollene byttet om. Det er derfor spiller 2 som nå oppnår tilnærmet hele kaken, mens spiller 1 får tilnærmet ingen ting. Den neddiskonterte verdien av dette for spiller 2, sett fra periode 0, er $\delta_2 * 1 = \delta_2$.²⁹ I periode 0 vil spiller 2 derfor bare godta løsningsforslag som gir en andel minst like stor som δ_2 . Dette vet spiller 1, som er den som fremmer løsningsforslaget i denne perioden. Det maksimale spiller 1 kan regne med å få i periode 0, er derfor $1 - \delta_2$. Om spiller 1 krever mer, vil spiller 2 avslå kravet for så å ende opp med tilnærmet hele kaken i periode 1. Løsningen på spillet er derfor at spiller 1 krever $1 - \delta_2$ i periode 0, og at spiller 2 aksepterer dette kravet. Spiller 2 får dermed δ_2 , og forhandlingene blir avsluttet etter én runde (Hovi 1992:213).

La oss så anta at spillet har *tre* perioder. I likhet med de to spillene over, kan vi også her analysere oss fram til en løsning ved å starte i den tredje perioden (periode 2). Hvis spillet skulle gå fram til denne perioden, er det igjen spiller 1 som i praksis kan kreve hele kaken, mens spiller 2 vil akseptere dette kravet. I periode 1 vil spiller 2 derfor kunne tilby spiller 1 en andel av størrelse δ_1 , og selv få en andel på $1 - \delta_1$. I periode 0 er det som kjent spiller 1 som skal fremme et krav, og spørsmålet er

²⁹ Det reelle tallet er infinitesimalt mindre enn 1. Ved å forenkle dette til 1 forenkles uttrykkene kraftig, samtidig som det matematisk sett er ubetydelig i denne sammenhengen. Dette vil derfor bli gjort konsekvent i resten av utregningene.

størrelsen på det maksimale kravet spiller 1 kan fremme. Svaret på dette er $1 - \delta_2 (1 - \delta_1) = 1 - \delta_2 + \delta_1 \delta_2$. Dette gir spiller 2 en andel på $\delta_2 (1 - \delta_1)$. Spiller 2 kan ikke få noe bedre enn dette ved å vente til senere forhandlingsrunder, og velger derfor å akseptere dette løsningsforslaget. Forhandlingene avsluttes igjen etter én runde. Man kan bruke den tilsvarende måten å resonnerer på for å komme fram til løsninger på forhandlinger med denne modellen med en hvilken som helst endelig varighet. I alle forhandlingene kommer partene fram til en løsning i den første forhandlingsrunden, selv om antall forhandlingsrunder er helt avgjørende for hvordan fordelingen av kaken blir (Hovi 1992:214).

La oss så anta at antall forhandlingsrunder er uendelig. Uendelig i denne sammenhengen betyr at forhandlingene alltid vil kunne fortsette i minst en periode til hvis partene ikke blir enige. Igjen er det viktig å ha i mente at spillerne er utålmodige, og ville foretrekke en snarlig forhandlingsløsning framfor en senere. Hva ville størrelsen på det maksimalt kravet spiller 1 kunne fremme i periode 0 være i denne situasjonen? Dette kan vi resonnerer oss fram til matematisk. Som vi så, vil spiller 1 få (tilnærmet) hele kaken med kun én forhandlingsrunde; med to perioder får spiller 1 en andel på $1 - \delta_2$ neddiskontert til periode 0, og med 3 perioder er spiller 1's andel $1 - \delta_2 + \delta_1 \delta_2$. I et spill med fire perioder vil spiller 1 kunne forvente en andel på $1 - \delta_2 + \delta_1 \delta_2 - \delta_1 \delta_2^2$. Spiller 1's forventede nytte³⁰ består av en sum med k ledd, der k er antall perioder i forhandlingene. La oss kalle denne summen i forhandlinger med uendelig mange ledd for $V_1(\infty)$. Vi får da at:

$$(1) V_1(\infty) = 1 - \delta_2 + \delta_1 \delta_2 - \delta_1 \delta_2^2 + \dots$$

Denne summen kan vi multiplisere med $\delta_1 \delta_2$:

$$(2) \delta_1 \delta_2 * V_1(\infty) = \delta_1 \delta_2 - \delta_1 \delta_2^2 + \delta_1^2 \delta_2^2 - \dots$$

³⁰ Dette gjelder tilfeller med perfekt likevekt, slik som de vi her har arbeidet med.

Om vi så subtraherer uttrykket i (2) fra uttrykket i (1), får vi:

$$(3) V_1(\infty) - \delta_1 \delta_2 * V_1(\infty) = 1 - \delta_2$$

Vi kan så løse denne likningen med hensyn på $V_1(\infty)$:

$$(4) V_1(\infty) = \frac{\delta_2(1-\delta_2)}{1-\delta_1\delta_2}$$

og det er dette uttrykket (4) som angir den forventede andelen spiller 1 kan oppnå neddiskontert til periode 0 i dette spillet. Spiller 2's forventede andeler blir da naturlig

nok resten, som er $1 - V_1(\infty) = \frac{\delta_2(1-\delta_1)}{1-\delta_1\delta_2}$. Dette er den eneste delspillsperfekte

likevekten i spillet, og spillets løsning (Hovi 1992:217-218). Spillernes strategier i denne delspillsperfekte likevekten kan dermed formuleres på følgende måte:

For spiller 1: "Krev alltid $V_1(\infty)$. Aksepter alle tilbud $\geq \delta_1 V_1(\infty)$. Avslå alle andre tilbud."

For spiller 2: "Krev alltid $1 - V_1(\infty)$. Aksepter alle tilbud $\geq \delta_2 [1 - V_1(\infty)]$. Avslå alle andre tilbud."

Så langt har vi operert med formler for den antatte fordelingen. I disse har vi operert med to ulike variabler, nemlig antall forhandlingsrunder og diskonteringsfaktoren.

Tabell 4-1 viser numeriske eksempler på ulike forhandlingsløsninger.

Tabell 4-1: Numeriske eksempler på forhandlingsløsningen i spill med ulike diskonteringsfaktorer og antall runder.

Antall perioder	Spiller 1 Spiller 2		Spiller 1 Spiller 2		Spiller 1 Spiller 2		Spiller 1 Spiller 2		Spiller 1 Spiller 2		Spiller 1 Spiller 2	
	$\delta = 0,9$	$\delta = 0,9$	$\delta = 0,5$	$\delta = 0,5$	$\delta = 0,1$	$\delta = 0,5$	$\delta = 0,9$	$\delta = 0,5$	$\delta = 0,5$	$\delta = 0,9$	$\delta = 0,5$	$\delta = 0,1$
1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
2	0,1	0,9	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
3	0,91	0,09	0,75	0,25	0,55	0,45	0,95	0,05	0,55	0,45	0,95	0,05
4	0,181	0,819	0,625	0,375	0,525	0,475	0,725	0,275	0,145	0,855	0,945	0,055
...
∞	0,5263	0,4737	0,6667	0,3333	0,5263	0,4737	0,9091	0,0909	0,1818	0,8182	0,9474	0,0526

Denne tabellen er med på å vise en rekke interessante implikasjoner og konklusjoner vi kan trekke av denne forhandlingsmodellen. I en forhandling mellom to rasjonelle parter kan man anta følgende:

- For det første er det en fordel å kunne framsette forslag i første periode. I modellen er det spiller 1 som gjør dette. Og sammenlikner vi de fire første kolonnene, der verdien på de to spillernes diskonteringsfaktor er lik, ser vi tydelig at spiller 1 får en større andel av godet. Videre ser vi av tabellen at jo mindre diskonteringsfaktoren til partene er, jo større blir forskjellen i spillernes andel. Matematisk sett er det slik at hvis diskonteringsfaktoren i spill med uendelig tidshorisont går mot 0, så går spiller 1's andel mot 1. Når derimot diskonteringsfaktoren går mot 1, så går spiller 1's andel mot 0,5. At det er en fordel å framsette et løsningsforslag i første periode, gir også intuitivt mening. Fordi begge parter er utålmodige, virker det naturlig at den som framsetter det første forslaget, kan utnytte den andres utålmodighet til egen fordel. Løsningen i alle spillene i denne modellen er jo at partene kommer fram til enighet i første periode, og derfor virker det logisk at den som framsetter forslaget her, kan ha en fordel (Hovi 1992:220).

- For det andre er det en fordel å framsette forslag i siste periode. Dette er selvsagt bare aktuelt i tilfellene med endelig tidshorisont. Vi husker at spiller 1 framsetter forslag i siste periode i spill der antall runder er et oddetall, mens spiller 2 har siste trekk i spill der antall runder er et partall. Ser vi igjen på de fire første kolonnene, som illustrerer tilfellene der verdien på partenes diskonteringsfaktor er identisk, ser vi en klar tendens til at spiller 2 får størst andel i spill med to og fire runder, mens spiller 1 får størst andel i spill med én og tre runder. Rent intuitivt virker dette også riktig.

Spilleren med det siste trekket kan jo alltid true med å vente til siste runde for selv å kunne innkassere tilnærmet hele gevinsten (Hovi 1992:221).

- For det tredje er fordelene ved å ha siste trekk mindre med en lang enn med en kort tidshorison³¹. Dette er noe som igjen gir intuitiv mening, blant annet fordi spillernes utålmodighet i praksis får en effekt som gjør at godet det forhandles om, blir mindre etter som tiden går. Dette stemmer også godt overens med resultatene i tabell 3.1. De gule feltene i tabellen indikerer hvilken spiller som har det siste trekket. Ser vi på resultatene for enkeltspill, ser vi at en spiller som har siste trekk, gjennomført ender opp med en lavere andel jo flere forhandlingsrunder det er.

- For det fjerde øker betydningen av å ha siste trekk jo høyere diskonteringsfaktorene er. Dette gir også intuitiv mening. En økning i diskonteringsfaktoren betyr at parten blir mer tålmodig. Og fordi ”effekten” av utålmodigheten blir mindre, vil det å ha det siste trekket få en større betydning. Dette stemmer også godt overens med resultatene i tabell 3.1. Om man holder ”antall perioder” konstant og ser på andelsfordelingen for spilleren med siste trekk når man øker eller minker dennes diskonteringsfaktor, stemmer dette godt overens med antakelsen.

- For det femte er det fordelaktig å være tålmodig, relativt til forhandlingsmotparten. Intuitivt kan det argumenteres for at den parten i forhandlingene som er mest tålmodig, lettere kan true med å vente til et senere tidspunkt. Den andre parten er jo den som vil ha mest å tape på dette, så troverdighetsgraden i trusselen er mye høyere enn om partene var like tålmodige og hadde en identisk diskonteringsfaktor. Disse intuisjonene stemmer også godt overens med resultatene i tabell 3.1. Holder vi diskonteringsfaktoren til en spiller konstant på $\delta = 0,5$ og ser på fordelingen til motparten om vi varierer dennes diskonteringsfaktor, bekrefte denne antakelsen.

³¹ Dette bl.a. fordi spillernes utålmodighet i praksis får en effekt som gjør at godet det forhandles om, blir mindre etter som tiden går.

4.3 Rubinsteins modell og delelinjeforhandlingene

Rubinsteins modell predikerer hvordan utfallet av forhandlinger mellom to rasjonelle parter blir, gitt visse kriterier. Som vi så, er to elementer helt sentrale for utfallene i denne modellen. Det første elementet er trekkrekkefølgen. Hvilken spiller som frammer et løsningsforslag og til hvilken tid, er i stor grad med på å avgjøre fordelingsutfallet. Den som setter dagsorden, er med på å bestemme over rekkefølgen av trekkene og har dermed en markant gevinst. Dagsordensmakt i spillene i Rubinsteins modell er derfor av stor betydning. Det andre elementet er partenes diskonteringsfaktor. Tålmodighet i forhold til motparten gir også en markant gevinst.

Spørsmålet er så om Rubinsteins modell er egnet til å forklare handlingsforløpet i delelinje- og Gråsoneforhandlingene mellom Norge og Russland/Sovjetunionen? Modellen synes å ha en umiddelbar relevans i den forstand at partene konkret forhandler om delingen av et gitt havområde.

Da forhandlingene startet, var det ingen absolutt tidsbegrensning på når partene måtte komme til enighet. Situasjonen var ikke så prekær at partene måtte komme fram til en løsning innen et fastsatt tidspunkt. I en rubinsteinsk forståelse var antall forhandlingsrunder i delelinjeforhandlingene (potensielt) uendelige, og dette visste begge parter. Det betydde på ingen måte at partene ønsket at forhandlingene skulle drøye. De hadde begge sine incentiver for å ønske en avtale, ikke minst for å fastslå forvaltningen av de levende ressursene, og på noe lenger sikt forvaltningen av de mineralske ressursene³². Det kan derfor hevdes at partene foretrakk en snarlig inngåelse av avtalen framfor å måtte vente. Dette er i god overensstemmelse med Rubinsteinmodellen.

Delelinjeforhandlingene har pågått i lang tid. Løsningen på spillene i Rubinsteins modell er som vi så at partene kommer til enighet i første forhandlingsrunde,

³² Se for øvrig kapittel 2 for en nærmere redegjørelse av viktige aspekter det forhandles om.

uavhengig av diskonteringsfaktorens størrelse og antall forhandlingsrunder³³. Det er med andre ord et stort avvik mellom prediksjonene i Rubinsteins modell og realiteten i delelinjeforhandlingene. Denne modellen som sådan er dermed ingen god forklaringsmodell for utfallene i delelinjeforhandlingene.

I stedet for å forkaste modellen helt kan vi forsøke å modifisere sider ved denne modellen for å se om det predikerte utfallet da stemmer bedre med det virkelige forhandlingsutfallet. I det følgende vil vi derfor forsøke å endre på ett av premissene i Rubinsteins grunnmodell, nemlig det som krever at informasjonen må være fullstendig, fullkommen og sikker. Ved å modellere denne endringen vil vi se om utfallene av spillet kommer nærmere det faktiske forhandlingsutfallet. Helt konkret vil vi forsøke å modellere et scenario der det er usikkerhet om den faktiske størrelsen på kaken.

4.4 Modell med usikkerhet om kakens størrelse

Denne modellen tar utgangspunkt i premissene og modelleringen i Rubinsteins grunnmodell for et spill med to perioder. To parter, spiller 1 og spiller 2, forhandler om å dele en kake som begge ønsker en størst mulig andel av. Partene alternerer mellom å fremme krav og tilbud, og forhandlingen er delt i to diskrete perioder nummerert 0 og 1. Spiller 1 fremmer et krav på a_0 i periode 0, og spiller 2 kan akseptere eller forkaste dette. Om spiller 2 aksepter, får spiller 1 a_0 , mens spiller 2 får $1 - a_0$. Om kravet forkastes, er det spiller 2 sin tur til å gi et tilbud på a_1 i periode 1. Dette kan spiller 1 akseptere eller forkaste. Som vi så med Rubinsteins grunnmodell, vil a_t være infinitesimalt under 1 og modelleres som 1.

Begge spillerne er utålmodige og foretrekker en snarlig løsning framfor den samme løsningen på et senere tidspunkt. Dette modelleres som i Rubinsteins grunnmodell

³³ Disse påvirker imidlertid hvilke fordelinger mellom partene det er rasjonelt å akseptere.

ved at nytten for spillerne neddiskonteres til periode 0. Nytten kan da skrives som $\delta_1^t a_t$ for spiller 1 og $\delta_2^t (1-a_t)$ for spiller 2 om de blir enige i periode t om en andel a_t for spiller 1. Diskonteringsfaktoren δ_j ($j = 1,2$) antas å være større enn 0 og mindre enn 1.

Det som skiller denne modellen fra Rubinsteins grunnmodell, er at størrelsen på kaken er ukjent. Med en sannsynlighet på $1-p$ er kaken av størrelse 1, og med en sannsynlighet på p er kaken av størrelse $1+b$. Kakens størrelse blir kjent for partene gjennom et trekk fra naturen etter at spiller 1 har kommet med sitt krav, men før spiller 2 kommer med sitt.

Forhandlingsløsningen

Om spiller 2 skulle forkaste spiller 1's krav i periode 0, er det spiller 2 som kan framsette et tilbud i periode 1. Vi så i grunnmodellen at når kaken hadde en fastsatt størrelse på 1, ville den neddiskonterte verdien i periode 0 for spiller 2 være $\delta_2 * 1 = \delta_2$. Spiller 1 krever derfor $1-\delta$, og spiller 2 aksepterer dette. I denne modifiserte modellen er det imidlertid et trekk fra naturen som med sannsynlighet p avgjør om kaken er av størrelse $1+b$ før spiller 2's trekk i periode 1.

Spiller 2 må derfor ta stilling til om den forventede nytten (Expected Utility = EU) av å vente til den andre perioden er høyere enn nytten ved spiller 1's fordelingsforslag. I periode 1 vil nytten for spiller 2 være:

$$\begin{aligned} EU_2(\text{vente}) &= p(1+b) + (1-p)*1 \\ &= p + pb + 1 - p \\ &= \underline{1 + pb} \end{aligned}$$

Neddiskontert til periode 0 vil nytten for spiller 2 da være $\delta_2(1 + pb)$. Dette vet spiller 1 som foreslår en fordeling der spiller 2 får $\delta_2(1 + pb)$ og spiller 1 dermed får $1 - \delta_2(1 + pb)$.

Hvorvidt det er rasjonelt for spiller 2 å akseptere dette, er avhengig av størrelsen på uttrykket $\delta_2(1+pb)$. Sagt på en annen måte: Det vil kun være rasjonelt for spiller 2 å akseptere forslaget på $\delta_2(1+pb)$ dersom $\delta_2(1+pb) \leq 1$.

Om vi løser dette siste uttrykket med hensyn på δ_2 , gir det:

$$\delta_2 \leq \frac{1}{(1+pb)}$$

Når spiller 2's diskonteringsfaktor er lik eller lavere enn $\frac{1}{(1+pb)}$, er det rasjonelt for

spiller 2 å akseptere spiller 1's forslag på $\delta_2(1+pb)$. Når spiller 2's

diskonteringsfaktor derimot er høyere enn $\frac{1}{(1+pb)}$, er det rasjonelt for spiller 2 å

forkaste avtalen og vente til andre periode. Dette kan oppsummeres i følgende tabell:

	Spiller 1	Spiller 2
$\delta_2 \leq \frac{1}{(1+pb)}$	$1 - \delta_2(1+pb)$	$\delta_2(1+pb)$
<i>Avklares:</i>	<i>Avklaring i første periode</i>	<i>Avklaring i første periode</i>
$\delta_2 > \frac{1}{(1+pb)}$	Infinitesimalt mer enn 0	1 eller 1+b (avhengig av naturens trekk)
<i>Avklares:</i>	<i>Avklaring i andre periode</i>	<i>Avklaring i andre periode</i>

Tabell 4-2: Oppsummering av toperiodemodell med usikkerhet om kakens størrelse.

Denne modifiseringen av Rubinstein-modellen viser at det finnes tilfeller der det er mer rasjonelt for en forhandlingspart å vente til neste runde framfor å godta forslaget til motparten. Dette i tilfeller der kostnadene med å utsette en forhandlingsløsning

ikke er så stor som den antatte nytten en mulig ekspansjon av kaken vil være, selv om man må vente på en forhandlingsløsning.

Modellen, delelinjeforhandlingene og Gråsoneavtalen

Den modifiserte Rubinstein-modellen egner seg bedre til å beskrive forhold ved de faktiske delelinjeforhandlingen enn Rubinsteins grunnmodell gjør. Som vi så, åpner den opp for at informasjonen kan være usikker ved at en sentral "tilfeldighet" utenfor partene spiller en viktig rolle, nemlig den faktiske størrelsen på kaken. Dette er en god beskrivelse av situasjonen i de omstridte områdene.

Partene ble tidlig enige om at tvisten skulle løses innenfor folkerettens rammer, og fordi området var omstridt, la og legger dette store begrensninger på hva partene kan samle av informasjon om området. For eksempel er det forbudt å gjøre prøveboring eller å skyte seismikk for å kartlegge mulige ressurser av hydrokarboner. Og selv om begge parter sitter på seismiske data, er det ikke foretatt verifiserende prøveboringer. Man kjenner altså delvis til de seismiske strukturene i havbunnen, men ikke til det endelige omfanget eller drivverdighetene av mulige olje- og gassfelt i området. Dette er informasjon som vil kunne bli mer tilgjengelig om partene venter. At man har gjort store funn av olje og gass på uomstridt kontinentalsokkel i det samme havområdet, vil kunne være med på å gjøre at antakelsene om mengden av hydrokarboner, og dermed partenes mulige nytte i det omstridte området blir større.

Hva så med diskonteringsfaktoren som jo er en modellering av partenes utålmodighet? Den modifiserte Rubinsteinmodellen ser ikke på utålmodighet per se, men på utålmodighet relativt i forhold til usikre antakelser om partenes framtidige nytte. Denne modellen kan altså gi en mulig rasjonalistisk forklaring på hvorfor partene ikke har kommet til enighet i delelinjeforhandlingene etter 38 år. Den usikre informasjonen om de faktiske ressursene i det omstridte området kan være med på å gjøre det mer rasjonelt å vente enn å komme til en forhandlingsløsning, selv om partene er utålmodige etter å få avklart grensedragningen.

Modellen slår fast at det er flere variabler som forårsaker dette, og en endring på én eller flere av disse variablene vil kunne gjøre det rasjonelt for partene å komme til enighet umiddelbart. For det første, dersom minst én av partene blir vesentlig mer utålmodig, vil det kunne virke katalyserende for å få på plass en snarlig avtale. For det andre vil en avklaring av de faktiske sokkelressursene kunne ta bort usikkerheten om den mulige nytten i området ("kakens" størrelse) og dermed også kunne virke katalyserende for å få på plass en snarlig løsning. Den modifiserte Rubinstein-modellen kan altså brukes for å gi én mulig rasjonalistisk forklaring på hvorfor partene fremdeles ikke har kommet fram til en løsning i delelinjeforhandlingene etter 38 år med forhandlinger.

Gråsoneavtalen

Norge og Sovjetunionen hadde allerede startet delelineforhandlingene da opprettelsen av økonomiske soner gjorde spørsmålet om fiskeriforvaltning i omstridte soner prekært. Partene hadde forhandlet nesten et tiår om grensedragningen, og rettet nå fokuset mot fiskeriforvaltningen. I de følgende Gråsoneforhandlingene oppnådde partene, slik vi så i avsnitt 2.5.1, enighet etter tre forhandlingsrunder.

Forhandlingene som ledet fram til Gråsoneavtalen skilte, seg fra de generelle delelinjeforhandlingene på flere måter. I denne sammenhengen er det naturlig å fokusere på to fundamentale forskjeller. For det første vil man kunne hevde at partene hadde mindre tålmodighet med å komme fram til en forhandlingsløsning i disse forhandlingene, og det kan argumenteres for at Norge hadde grunn til å være mer utålmodig enn Sovjetunionen. For det andre var usikkerhetsgraden knyttet til informasjon om nytten i det partene forhandlet om (kakens størrelse) mye mindre. På grunn av dette er Rubinsteins grunnmodell mer egnet som en forklaringsmodell på Gråsoneforhandlingene enn den modifiserte modellen er.

Gråsoneforhandlingene dreide seg ikke om grensedragning eller kontinentalsokkel, men om fiskeressurser. Og informasjonen partene hadde om fiskeressursene, var mye mer omfattende og sikker enn informasjonen partene hadde om hydrokarboner i det

omstridte området. Det hadde vært drevet fiske i området så lenge det har bodd folk i Barentsregionene, og det fantes relativt gode havforskningsdata både om migrasjonsruter, bestandstørrelser, beskatningsmål og ikke minst fangstverdi.

Det finnes også gode grunner til å anta at forhandlingspartene var mer utålmodige i Gråsoneforhandlingene. Begge parter innså at den nye situasjonen åpnet for en potensielt kraftig skalering i konfliktnivået. Et uavklart eierforhold i de omstridte fiskebankene kunne lett føre til konflikter mellom partenes fiskefartøyer og motpartens kystvakt. En av kystvaktens viktigste oppgaver er å kontrollere fisket og å forsvare de restriksjoner nasjonal lov setter, og begge stater hevdet jo at deres kystvaktskip hadde rett til å kontrollere motpartens fiskebåter. Situasjonen kunne også åpne opp for ukontrollert fiske fra tredjeparter, fordi en kontroll utført av én av partene ville være en provokasjon i forhold til motpartens krav. Utenlandske fiskere ville dermed kunne fiske ukontrollert med de økonomiske og økologiske konsekvensene dette ville innebære.

En ytterligere økning i partenes utålmodighet kan tenkes å ha kommet ved at man ble enige om at en løsning kun skulle være midlertidig og ikke prejuridiserende for den generelle delelinjeforhandlingen. Ved ikke å binde en løsning for all framtid gjorde man løsningen mer attraktiv i forhold til å vente på eventuelle senere forhandlingsresultater.

Videre kan det hevdes at Norge hadde grunn til å være mindre tålmodig enn Sovjetunionen. I et scenario med fysiske sammenstøt mellom partene er det ingen tvil om at den sovjetiske Nordflåten ville dominere fullstendig. Ting kan også tyde på at Norge hadde signaler om at de ikke kunne regne med massiv militær støtte fra sine allierte om de to forhandlingspartenes kystvakter skulle brake sammen. Den norske diskonteringsfaktoren kan derfor antas å ha vært vesentlig mindre enn den sovjetiske.

Rubinsteins grunnmodell kan være med på å gi en rasjonalistisk forklaring på at partene faktisk kom til enighet så fort i Gråsoneforhandlingene. Man kan for eksempel anse Norge som spiller 1 og Sovjetunionen som spiller 2 i en modell med

uendelig mange forhandlingsrunder, der spiller 1's diskonteringsfaktor er vesentlig mindre enn spiller 2's³⁴. Forhandlingsløsningen er at partene kommer fram til en løsning der spiller 2 får en vesentlig større andel enn spiller 1. Og løsningen som partene ble enige om, gjenspeilet nettopp dette. Gråsonen strekker seg ut over det omstridte området, både inn i norsk og russisk territorium. Men det uomstridte norske området som defineres inn i Gråsonen, er om lag dobbelt så stort som det sovjetiske området.

I Rubinsteins modell kommer partene til enighet i første forhandlingsrunde. I de virkelige forhandlingene møttes partene tre ganger før de kom til enighet. En mulig forklaring på dette er graden av informasjon partene hadde. Det kan tenkes at informasjonens fullstendighet, fullkommenhet og sikkerhet gjennom disse møtene økte i en slik grad at partene anså det rasjonelt å enes om en framforhandlet fordeling.

4.5 Oppsummering

Det har i dette kapitlet blitt redegjort for Ariel Rubinsteins forhandlingsmodell fra 1982. Denne modellen beskriver forhandlinger mellom to utålmodige og rasjonelle parter som blant annet har sikker, fullkommen og fullstendig informasjon.

Forhandlingsløsningen i Rubinsteins modell avhenger blant annet av partenes utålmodighetsgrad (diskonteringsfaktor), trekkrekkefølgen, forhandlingenes tidshorisont (antall trekk) og partenes BATNA. En part tjener på å framsette forslag i første periode og i siste periode, og ved å være tålmodig. Uansett forhandlingenes tidshorisont kommer partene til enighet i første forhandlingsrunde.

Vi så at denne modellen kunne være et mulig utgangspunkt for en rasjonalistisk forklaring av utfallet i Gråsoneforhandlingene. Det ble hevdet at partene hadde nok så

³⁴ Dette er rimelig, gitt betraktningene over.

sikker informasjon om omfanget av fiskeressursene forhandlingen dreide seg om. Vi så også at begge parter hadde grunn til å være mer utålmodige i disse forhandlingene enn i delelinjeforhandlingene, og at man kunne argumentere for at Norge hadde størst grunn til å være utålmodig. Resultatet ble at Norge la nesten dobbelt så mye uomstridt norsk havterritorium inn i Gråsonen enn det Sovjetunionen gjorde. Dette er i god overensstemmelse med modellens prediksjoner.

Vi så videre at Rubinsteins grunnmodell var lite egnet til å modellere delelinjeforhandlingene, blant annet fordi man i disse forhandlingene hadde en mye mer usikker informasjon om omfanget av hydrokarboner i sokkelen man forhandlet om. Vi modifiserte derfor Rubinsteins modell til å inkludere usikkerhet om kakens størrelse. Løsningen i denne modifiserte modellen ble at det relative forholdet mellom den mulige størrelsen på kaken og størrelsen på partenes diskonteringsfaktorer ble avgjørende for om det var rasjonelt å godta en løsning i første forhandlingsrunde eller å vente. Det ble videre hevdet at denne modellen var mer egnet som et modelleringsgrunnlag for delelinjeforhandlingene. For disse forhandlingene kan den reviderte modellen være en mulig rasjonalistisk forklaringsmodell på at partene enda ikke har kommet til noen løsning, men heller velger å vente.

5. Underdals fire forklaringer på at forhandlinger mislykkes

5.1 Innledning

Arild Underdal drøfter i en mye sitert artikkel fra 1983 (Underdal:1983) fire grunner til at forhandlinger mislykkes. Han forsøker ikke å gi en uttømmende forklaring på dette, men ønsker å rette oppmerksomheten på fire momenter som kan spille en rolle i at forhandlinger trekker ut i tid eller mislykkes.

Vi vil avslutningsvis i denne oppgaven se om Underdals momenter kan være med på å bygge opp under konklusjoner som er gjort tidligere i oppgaven, samt belyse andre trekk ved delelinjeforhandlingene og Gråsoneforhandlingene som kan forklare deres utfall.

5.2 Forklaringene

Underdal hevder at man ofte definerer begrepet ”mislykket forhandling” som en forhandling der partene ikke kommer fram til noen enighet (1983:184). Han er enig i denne definisjonen, men ønsker å utvide den. Han hevder en forhandling er mislykket:

”...to the extent that it [...] produces an outcome that falls short of the Pareto frontier, and/or [...] accomplishes whatever it accomplishes at higher (transaction) costs than necessary...” (Underdal 1983:184).

På Figur 3.1 var paretogrensen illustrert med buen mellom X-aksen og X-aksen. Alle forhandlingsresultater som ligger sør-vest for denne buen, er ifølge Underdal et mislykket resultat. Selv et resultat som ligger på paretogrensen vil være mislykket om det kunne ha vært oppnådd med lavere transaksjonskostnader.

Underdal påpeker selv at det kan være vanskelig å fastsette paretogrensen i en konkret forhandlingssituasjon. Det er lett for en som observerer en forhandling å projisere egne verdier og oppfatninger på forhandlingspartene, og det kan være vanskelig å oppdage koblinger som forhandlingen man observerer har til andre saksfelt, andre aktører eller andre forhandlingsarenaer. Videre er det slik at de første N enhetene av et gode ofte kan ha mye større verdi for en part enn de neste N enhetene. Det er dessuten lett å overdrive hvor enhetlig og rasjonell en stat faktisk er (1983:185). Med dette i tankene ønsker han å trekke fram fire forklaringer til at forhandlinger mislykkes:

- For det første spiller partenes *usikkerhet* en sentral rolle. Usikkerheten kan være knyttet til motpartens preferanser, til interne aktørers preferanser og til faktiske effekter av en forhandlingsløsning. Denne usikkerheten fører ofte til at partene blir veldig forsiktige og prøver seg fram. I integrative faser i en forhandling vil en part forsøke å minke motstanderens usikkerhet ved for eksempel å dele informasjon, mens man i distributive faser vil søke til en viss grad å bygge opp under motstanderens usikkerhet, f.eks. ved å sende blandede og inkonsistente signaler, og ved å holde tilbake informasjon. Uansett fører usikkerhetene til at forhandlingsprosessen tar lenger tid (1983:188).

Dette er en antakelse som stemmer godt over ens med den reviderte Rubinstein-modellen vi gjorde rede for i forrige kapittel. Denne modelerte nettopp usikkerhet i forhold til effekten av forhandlingsløsningen, ved at partene ikke kjente til kakens faktiske størrelse. I denne modellen resulterte dette i at forhandlingsprosessen tar lengre tid, noe som stemmer godt over ens med Underdals betraktning om usikkerhet.

- Den andre årsaken til at forhandlinger mislykkes er hva Underdal kaller *unøyaktig informasjon*. En forhandlingspart kan blant annet ha unøyaktig informasjon om motpartens preferanser. Man kan dermed ledes til å tro at motpartens preferanser er mer lik ens egne eller mer forskjellig fra ens egne preferanser enn det de i virkeligheten er. Det første vil kunne lede til undervurdering av omfanget av avtalefeltet, motvilje mot å forhandle, fokus på distributive forhandlingsfaser, eller at

man aksepterer avtaler som ikke er ved pareto grensen. Det andre vil kunne lede til et fokus på distributive forhandlingsfaser eller et fokus på løsninger som ligger utenfor forhandlingsfeltet, noe som kan føre til en deadlock (1983:189).

- Den tredje årsaken er ifølge Underdal *prosessgenererte forhold*. Selve forhandlingsfasen og utfallet av den kan ha vidtrekkende implikasjoner som ligger utenfor det substansielle forhandlingsutfallet. For eksempel vil det kunne være med på å skape eller forsterke et image og rykte om en eller flere av partene. Eller som Underdal uttrykker det:

“...performance is likely to be measured not only by the product you come up with at the end, but also to some extent by the way you play the game...” (Underdal 1983:190).

Dette kan føre til at en forhandlingspart ikke ønsker å foreslå utfall den isolert sett kunne ha vært villig til å akseptere. Det kan også føre til selvpålagte bindinger fra partene for å gi kredibilitet til budskapet om ens preferanser og posisjon. Både prosessgenererte forhold og fokuspunkter kan i en forhandlingssituasjon være med på å låse partenes fokus på andre løsninger enn de basert på forhandlingsstyrke, og i så henseende kan de begge være med på å utsette og forhindre en løsning.

Underdals fjerde årsak er hva han kaller for *løsningsmodeller som ikke er politisk mulige*. Det betyr at man i en forhandling ikke vektlegger nok hvilke løsninger som er politisk mulige, men baserer seg på en designmodell for avtalen som for eksempel er for legalistisk eller vitenskaplig vinklet (1983:191).

5.3 Underdals forklaringer og delelinjeforhandlingene

Som vi så av Underdals modell, ble *usikker og unøyaktig informasjon* blant annet om motstanderens preferanser trukket fram som viktige forklaringsfaktorer for hvorfor forhandlinger mislykkes. Vi så i forrige kapittel at man med god grunn kan hevde at Norge og Russland har usikker informasjon om de faktiske ressursene i sokkelen i det

omstridte området. Men er det etter 38 år med forhandlinger ting som kan tyde på at partene også har usikker informasjon om hverandres preferanser?

Det er neppe usikkerhet knyttet til partenes mål med forhandlingene, nemlig en grensedragnings basert på henholdsvis midtlinje- og sektorlinjeprinsippet. Men graden av partenes kompromissvilje, og dermed deres endelige preferanser, har vært under endring under forhandlingenes løp. Det har vært med på å gjøre at det til tider har vært knyttet moderat usikkerhet til motpartens faktiske preferanser.

Gjennom hele forhandlingsløpet har det vært til dels store skiller mellom Norge og Sovjetunionen/Russland både kulturelt og ideologisk. Informasjonsflyten har periodevis vært relativt dårlig. Og da den norske embetsmannen Arne Treholt ble avslørt og dømt for å selge informasjon til Sovjetunionen, oppstod det en stor usikkerhet i den norske forhandlingsleiren om hvor mye intern informasjon om norske betraktninger, analyser og preferanser Sovjetunionen hadde (Knutsen m.fl. 1997:350). Dette er forhold som kan ha vært med på å bygge opp en usikkerhet om partenes preferanser, og dette samstemmer godt med Underdals første forklaring på at forhandlinger misslykkes (1983:188). Denne usikkerheten kan altså ha vært en medvirkende årsak til at partene enda ikke har kommet til enighet i delelinje-forhandlingene.

Når forhandlinger i en situasjon med usikkerhet om partenes preferanser går inn i en distributiv fase, hevder Underdal at partene ofte vil bli lite spesifikke, og at det kan være strategisk lønnsomt å nøre opp under motpartens usikkerhet.

Med Rubinsteins modell i tankene er det slik at en spiller kunne tjene på å framstå som mer tålmodig enn den egentlig er, om motstanderen blir ledet til å tro på dette. Om en part føler den har mye å tape på å vente, vil denne trolig være mer villig til å gi innrømmelser i en forhandling. Dette gir også intuitiv mening. Norge var den parten som initierte forhandlingene, og som siden framstod som kompromissvillig i dragningen av en grense. Dette er trekk som kan peke mot utålmodighet. For å motvirke dette har Norge trolig helt bevisst forsøkt å skape et inntrykk av at de

allikevel er svært tålmodige og har god tid. Et eksempel på dette er kanskje den daværende norske forhandlingslederen Rolf Einar Fifes utsagn i Dagens Næringsliv 13.12.2004:

” [Man vil komme til enighet]...verken i morgen eller om 30 år.... Vi tar den tiden vi trenger....Vårt siktemål er en snarlig inngåelse av en avtale.... Saken har høyeste prioritet i Utenriksdepartementet... ”.

Det ligger en viss inkonsistens i disse utsagnene når det gjelder grad av tålmodighet. Og om man antar at Norge er en rasjonell aktør med konsistente strategier, er det nærliggende å tolke informasjonsutspill som dette som et trekk for i det minste å utydeliggjøre den norske strategien, og i beste fall overbevise forhandlingspartene om at den norske tålmodighetsgraden er stor og kanskje større enn den i virkeligheten er. Poenget i denne sammenhengen er at det å bruke tid og energi på slike tiltak hadde vært irrasjonelt om partene ikke hadde hatt usikker informasjon om hverandre. Trekk som dette passer dermed godt inn i Underdals forklaringer.

Underdal framhever også *prosessgenererte forhold* som en viktig forklaring på hvorfor forhandlinger mislykkes. Ikke bare løsningen, men også måten spillet blir spilt på, sender viktige signaler til andre aktører som man vil kunne treffe i rundt andre forhandlingsbord ved seinere anledninger. Det betyr at løsninger så vel som framtoning i forhandlingsprosessen kan skape både fokuspunkter og i verste fall prejurisdiksjon mot seinere forhandlinger med andre parter. Dette er noe man kan anta både Norge og Russland kjenner til og handler på bakgrunn av i delelinje-forhandlingene.

Forskere forventer store effekter av klimaendringene i Arktis. Når snødekket i dette området blir tynnere og smelter, vil man få en kraftig aktualisering og oppskalering av konflikter knyttet til jurisdiksjonen mot polpunktet (Sawhill 2006b). For eksempel gjør Norge krav på å utvide kontinentalsokkelen nord for Svalbard. Og detaljer rundt jurisdiksjonen av havområdene rundt Svalbard er heller ikke avklart. Her vil Norge på et tidspunkt trolig måtte møte andre stater i endelige forhandlinger. Også Russland

har en rekke omstridte og uavklarte avgrensningsspørsmål mot naboland, blant annet mot Japan ved Sahkelin-halvøya, og også mot polpunktet. For både Norge og Russland betyr derfor andre staters oppfatninger av deres image og forhandlingsstil i spørsmål knyttet til nordområdene svært mye. Underdal hevder at slike forhold kan være med på å forsinke en forhandlingsløsning og blokkere løsninger som hadde vært akseptable om man hadde sett på forhandlingen isolert sett. Prosessgenererte forhold i delelinjeforhandlingene kan altså være en faktor som kan være med å forklare hvorfor forhandlingene har vært misslykkede.

I Gråsoneforhandlingene kan ting tyde på at partene bevisst forsøkte å begrense effekten av slike prosessgenererte forhold. For det første har det vært svært viktig å framheve at dette kun var en midlertidig avtale av ett års varighet for å løse et konkret sakfelt (fiskeri). Siden har avtalen kun blitt forlenget med ett år av gangen, noe som er med på å styrke signalet om at dette er høyst midlertidig. For det andre ble det gjort eksplisitt at Gråsoneavtalen ikke skulle ha noen prejuridiserende effekt. Samtidig sendte partene i felleskap et signal til tredjeparter om at de var handlekraftige i forvaltningen av Barentshavet, og at uenigheter om jurisdiksjon ikke betyr at andre kan ta seg til rette. Det kan derfor hevdes at de prosessgenererte forholdene ikke hadde den samme negative innflytelsen på Gråsoneforhandlingene som på delelinjeforhandlingene, og at dette kan være med på å forklare forskjellen i utfallet av de to forhandlingene.

Som vi så var *løsningsmodeller som ikke er politisk mulige* en fjerde faktor Underdal trekker fram som en mulig forklaring på at forhandlinger kan mislykkes.

Delelinjeforhandlingene har vært ført på flere ulike politiske og administrative nivåer, og det har periodevis vært satt ned ulike tverrstatlige ekspertgrupper som har kikket på sentrale forhold i forhandlingene. Blant annet ble det, som vi så i kapittel 2, satt ned en juridisk ekspertgruppe som gikk gjennom ulike rettskilder og ulik rettspraksis som et ledd i å skape en felles bakgrunnsforståelse. Forhandlingene har i stor grad vært drevet fram av juridiske embetsmenn, noe som understrekes ved at det fra Norges side er juridisk avdeling i Utenriksdepartementet som har vært og er

ansvarlige for forhandlingene. Men ved å legge et så stort fokus på en juridisk designmodell risikerer man, som Underdal påpeker, å ende opp med løsningsforslag som ikke er politisk gjennomførbare (1983:191). Når man ser på delelinje-forhandlingene, kan det virke som om progresjonen i forhandlingene ikke har funnet sted når jurister og andre embetsmenn har forhandlet, men snarere når man har kommet sammen på høyt politisk nivå. Det er derfor åpenbart at en endelig avtale i delelinjeforhandlingene må forankres juridisk og ta inn over seg både økologiske, ressursmessige og militærstrategiske betraktninger. Men til sjuende og sist er det politiske muligheter og kløkt som vil kunne skape en åpning for en forhandlingsløsning, ikke et ensidig fokus på de legale aspektene. Mangeårig nordområdeekspert Willy Østreng gav uttrykk for noen av de samme tankene i et foredrag under Håp i Havet-konferansen i Tromsø februar 2007:

”...Det vi vet sikkert er at det ikke blir en delelinje etter midtlinjeprinsippet som Norge forfekter eller sektorprinsippet som Russland holder fast ved. Det er et kompromiss som vil komme ut når man finner en løsning.,” (Seljeseth 2007).

5.4 Oppsummering

Vi har i dette kapitlet sett at Arild Underdal i en artikkel fra 1983 trekker fram fire momenter som kan være med på å forklare hvorfor forhandlinger ikke når en paretooptimal løsning, eller når en slik løsning til større transaksjonskostnader enn nødvendig. De fire momentene er usikker informasjon, unøyaktig informasjon, prosessgenererte forhold og løsningsmodeller som ikke er politisk mulige.

Det ble argumentert for at kulturelle og ideologiske skiller samt politiske skiftninger og Treholt-saken kan ha vært med på å skape usikkerhet og unøyaktighet rundt informasjonen om partenes preferanser i delelinjeforhandlingene. Og i dette klimaet kan ting tyde på at partene har valgt en bevisst informasjonsstrategi der man søker å

bygge opp under usikkerheten, noe som stemmer godt med Underdals generelle betraktning.

Videre så vi at både Norge og Russland har en rekke uavklarte jurisdiksjonsmessige forhold til tredjeparter, blant annet rundt Svalbard og ved polpunktet. Prosessgenererte forhold kan derfor sies å spille en stor rolle for begge parter. At partene så kraftig har vektlagt Gråsoneavtalens midlertidige og ikke-prejuridiserende karakter, kan ha svekket styrken i de prosessgenererte forholdene, og ha vært med på å lede til en forhandlingsløsning.

I delelinjeforhandlingene har jurister vært blant de mest sentrale aktørene, og dette kan ha ført til et fokus på juridisk forankrede løsningsmodeller som det kan hende ikke har vært politisk mulige. Dette er også et moment som kan være med på å forklare hvorfor delelinjeforhandlingene har trukket ut i tid.

6. Konklusjon

Problemstillingen i denne oppgaven har vært å finne forklaringer på hvorfor Norge og Russland, etter å ha forhandlet i 38 år, enda ikke har kommet til enighet om en delelinje mellom statenes sjøterritorier i Barentshavet.

Som vi så i kapittel 2 ønsker Norge at grensen i havet skal gå midt mellom partenes landterritorium (midtlinjeprinsippet) mens Russland ønsker at grensen skal følge en bestemt lengdegrad fra territorialfarvannsgrensen og opp mot polpunktet (sektorlinjeprinsippet). Det omstridte området mellom disse grensene er på om lag 155 000 km², og inneholder store mengder levende og mineralske ressurser samtidig som det er militærstrategisk svært viktig.

Ved å fokusere på utvalgte "rational-choice"-baserte modeller har vi identifisert flere faktorer som alene eller sammen kan være med på å gi en rasjonalistisk forklaring på utfallet av delelinje- og Gråsoneforhandlingene.

Ariel Rubinsteins modellering av utålmodighet i forhandlinger predikerer at partene raskt kommer fram til en løsning basert på deres relative forhandlingsstyrke, som igjen avhenger av partenes tålmodighet, trekkrekkefølge og hvilke alternativer partene har til en framforhandlet løsning. Forutsetningene for modellen og prediksjonene den gir stemmer relativt godt med Gråsoneforhandlingene. De passer imidlertid dårlig med utfallet av delelinjeforhandlingene. I kapittel 4.3 ble det argumentert for at usikkerheten var mye større i delelinjeforhandlingene enn i Gråsoneforhandlingene, og Rubinsteins modell ble på bakgrunn av dette modifisert til å inkludere en slik usikkerhet. Den modifiserte modellen viser at det i situasjoner med en slik usikkerhet kan være mer rasjonelt å vente enn å godta et forslag basert på partenes forhandlingsstyrke. Dette samstemmer godt med Arild Underdals påstand om at usikker informasjon er en faktor som fører til at forhandlinger tar lenger tid. Rubinsteins grunnmodell og en modifikasjon av denne kan dermed gi rasjonalistiske forklaringer på utfallet av delelinje- og Gråsoneforhandlingene.

Thomas Schellings fokalpunktsteori sier at det er ulike løsnings relative ”synlighet” som i stor grad er med på å avgjøre forhandlingsutfallet. Sterkt ”synlige” utfall fungerer som fokalpunkter som i forhandlings situasjoner er med på å koordinere partenes forventninger og dermed hjelpe partene til å komme raskere fram til en løsning. Det ble i kapittel 3.3.3 imidlertid argumentert for at fokalpunkter også kan låse forhandlingene fast i en situasjon uten løsning. Dette er tilfellet om fokalpunktene er ukoordinerte og kraftige.

I delelinje- og Gråsoneforhandlingene har midtlinjeprinsippet og sektorlinjeprinsippet fungert som fokalpunkter for Norge og Russland. Periodevis har fokuset vært så kraftig rettet mot disse løsningene at partene har vært uvillige til å gå inn på mer pragmatiske ”gi og ta”-forhandlinger basert på partenes relative forhandlingsstyrke, slik som f.eks. i Rubinsteins grunnmodell. De to kraftige fokalpunktene kan hatt en låsende funksjon, og dette kan være en forklaring på hvorfor ikke prediksjonene i Rubinsteins grunnmodell stemmer over ens med utfallet i delelinjeforhandlingene.

I Gråsoneforhandlingene viste partene større villighet til ”gi og ta”-forhandlinger, og fokalpunktene fungerte her som et koordinerende utgangspunkt for disse. Underal har påpekte, som vi så i kapittel 5.2, at ikke bare forhandlingsløsningen men også måten denne blir truffet på sender signaler til eksterne aktører man kan treffe i senere forhandlinger. I Gråsoneforhandlingene har partene trolig forsøkt å minke effekten av disse prosessgenererte forholdene blant annet ved å gjøre løsningen midlertidig og ikke prejuridiserende. Dette har vært med på å gjøre partenes BATNA (å vente med en løsning) i disse forhandlingene til et vesentlig dårligere alternativ enn det samme alternativet i Delelinjeforhandlingene. Dette kan også være en forklarende faktor til hvorfor partene relativt raskt ble enige i Gråsoneforhandlingene, men ikke har kommet til enighet i delelinjeforhandlingene.

7. Kilder

- Andenæs, Ulf (1997). 'Barentshavet: Nytt håp om delelinje', *Aftenposten* 25.september.
- Berggrav, Jørgen (2004). "*Forsvarsperspektiver i Nord*". Oslo:Den Norske Atlanterhavskomiteé, Sikkerhetspolitisk bibliotek 2004:04.
- Burns, Stacy Lee (2004). "Pursuing "Deep Pockets"; Insurance-Related Issues in Judicial Settlement Work", *Journal of Contemporary Ethnography* 33 (2): 111-153.
- Cassese, Antonio (2001). *International Law*. New York: Oxford University Press.
- Churchil, Robin og Ulfstein, Geir (1992). *Marine Management in Disputed Areas; the case of the Barents Sea*. London: Routledge.
- Dragnes, Kjell (1998a). 'Jeltsin "beordret" delelinjen løst', *Aftenposten* 26.mai.
- Dragnes, Kjell (1998b). 'Land i sikte i delelinjedrøftelsene', *Aftenposten* 22.januar.
- Elster, Jon (1986). "Introduction," s.1-27 i Jon Elster (red.): *Rational Choice (Readings in Social & Political Theory)*. Oxford:Blackwell.
- Evans, Eric (2003). *Vinn forhandlingene*. Oslo:N.W Damm & Søn AS.
- Fisher, Roger og Ury, William (1991). *Getting to Yes; negotiating agreement without giving in*. 2nd ed., New York: Penguin Books.
- Frydenlund, Knut (1982). *Lille land – hva nå? Refleksjoner om Norges utenrikspolitiske situasjon*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Garrison, Ray H., Eric Noreen og Peter C. Brewer (2006). *Managerial Accounting*. New York:McGraw-Hill.
- Holst, Johan Jørgen & Heradstveit, Daniel (red.) (1985). *Norsk Utenrikspolitikk*. Oslo:Tano AS.
- Holsti, K. J. (1995). *International Politics; a framework for analysis*. Englewood Cliffs, N.J:Prentice-Hall Inc.
- Hovi, Jon (1992). *Spillmodeller og internasjonalt samarbeid; oppgaver, mekanismer og institusjoner*. Oslo:Universitetet i Oslo, Institutt for Statsvitenskap. Doktoravhandling.
- Hovi, Jon og Bjørn Erik Rasch (1993). *Strategisk handling*. Oslo:Universitetsforlaget.

Hovi, Jon og Bjørn Erik Rasch (1996). *Samfunnsvitenskapelige Analyseprinsipper*. Oslo:Universitetsforlaget.

Hovi, Jon og Raino Malnes (red.) (2001). *Normer og makt; innføring i internasjonal politikk*. Oslo:Abstrakt Forlag.

Iklé, F. C. (1964). *How Nations Negotiate*. New York:Harper & Row.

Janssen, Maarten C. W (2001). "Rationalizing Focal Points", *Theory and Decision*, 50:119-148.

Knutsen, Torbjørn L., Gunnar Sørbø og Svein Gjerdåker (red.) (1997): *Norges Utenrikspolitikk*, Oslo:Cappelen Akademisk Forlag.

Midgaard, Knut (1965). *Strategisk tenkning*. Oslo:Norsk Utenrikspolitiske Institutt.

Norge Offentlige Utredninger nr. 32 (2003). *Mot Nord! Utfordringer og muligheter i nordområdene*. Oslo:Statens Forvaltningstjeneste Informasjonsavdelingen.

O'Neill, Barry (1999). *Honor, Symbols, and War*. University of Michigan Press: Michigan.

Raifa, Howard (1982). *The Art and Science of Negotiation; how to resolve conflicts and get the best out of bargaining*. Massachusetts: Harvard University Press.

Rasmusen, Eric (2006). *Games and information: an introduction to Game Theory 4.ed.* Oxford:Blackwell Publishing.

Sawhill, Steven G. (2005). "Ressurser i Nordområdene – hva vet vi?", *Horisont næringspolitisk tidsskrift* 3:48-59.

Sawhill, Steven G., Øystein B. Thommessen, Johan Kvarving Vik og Willy Østreng (2006a). *Maritime Jurisdiction and Commercial Activity*. Oslo:Ocean Futures. Focus North rapport 6.

Sawhill, Steven G., Øystein B. Thommessen, Johan Kvarving Vik og Willy Østreng (2006b). *Arctic Climate Change*. Oslo:Ocean Futures. Focus North rapport 3.

Schelling, Thomas C. (1980). *The Strategy of Conflict*. Massachusetts: Harvard University Press.

Seljeseth, Geir (2007, 2.februar). Barentshavet må få egen avtale. I. Nordlys [online]. – Tilgjengelig via URL: <http://www.nordlys.no/nord24/olje/article2561563.ece>

Støre, Jonas Gahr (2007). Utenrikspolitisk debatt i Stortinget 15.februar [online] - Tilgjengelig via URL: http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/dep/Utenriksminister_Jonas_Gahr_Store/taler_artikler/2007/Utenrikspolitisk-debatt-i-Stortinget-15-februar-2007-.html?id=451502

Thompson, Leigh L. (2005). *The Mind and Heart of the Negotiator*. New Jersey:Pearson Prentice Hall.

Tjønn, Halvor (1999). 'Vollebæk: En viss bevegelse i delelinjesaken'. *Aftenposten* 11.mars.

Tjønn, Halvor (2004). 'Barentshavet: Delelinje i dødvanne', *Aftenposten* 25.mars.

Traktat angående Spitsbergen (Svalbardtraktaten) (2007, 20 April) [online]. – Tilgjengelig via URL:
<http://www.lovdata.no/cgi-wift/wiztldles?doc=/usr/www/lovdata/all/nl-19200209-000.html&emne=svalbardtraktaten&>

Tresselt, Per (1988). "Norsk-sovjetiske forhandlinger om avgrensning av kontinentalsokler og økonomiske soner", *Internasjonal Politikk* 2-3:75-93.

Underdal, Arild (1983). "Causes of Negotiation 'Failure'", *European Journal of Political Research* 11:183-195.

Utenriksdepartementet (2006). *Regjeringens nordområdestrategi*.

Østerud, Øyvind, Kjell Goldmann og Peder N. Mogens (red.) (1997). *Statsvitenskapelig leksikon*. Oslo:Universitetsforlaget.

Østreng, Willy (red.) (1997). *National Security and International Environmental Cooperation in the Arctic – the Case of the Northern Sea Route*. Oslo:The International Northern Sea Route Programme. Insrop Working Paper 83.

Åtland, Kristian (2003). *Russisk nordområdepolitikk etter den kalde krigen; forholdet mellom næringsinteresser og militærstrategiske interesser*. Kjeller, Forsvarets Forskningsinstitutt. FFI Rapport 00713.