

**SNF rapport nr. 08/05**

**OMSETNINGSFORMER OG KONTRAKTER  
I PELAGISK SEKTOR**

**av**

**Torbjørn Lorentzen**

SNF prosjekt nr. 5704: ”Omsetningsformer i pelagisk sektor”  
Prosjektet er finansiert av Fiskeri- og Havbruksnæringens Forskningsfond (FHF)

**SAMFUNNS- OG NÆRINGS- OG NÆRINGS- OG NÆRINGS- OG NÆRINGS-  
BERGEN, FEBRUAR 2005**

© Dette eksemplar er fremstilt etter avtale  
med KOPINOR, Stenergate 1, 0050 Oslo.  
Ytterligere eksemplarfremstilling uten avtale  
og i strid med åndsverkloven er straffbart  
og kan medføre erstatningsansvar.

ISBN 82-491-348-3

ISSN 0803-4036

## Forord

Fiskeindustrien har over flere år vært preget av lav gjennomsnittlig lønnsomhet. Denne situasjonsbeskrivelsen er også dekkende for den delen av industrien som bearbeider pelagiske arter som sild og makrell. Hva kan gjøres for å løse problemet? Det er spesielt to ting som deler av industrien ønsker å endre. Det ene er å gjennomføre en strukturrasjonalisering for å bli kvitt overkapasiteten i industrien. Det andre er å endre råstoffmarkedet slik at det bidrar til å styrke industriell bearbeiding av fisk. Til det siste punktet er det to virkemidler som er prioritert. Det ene er å liberalisere deltakerloven slik at industrien får samme mulighet som fiskerne til å eie fartøyer med fiskerettigheter. Det andre er å liberalisere råstoffmarkedet. Det innebærer at industrien ønsker større avtalefrihet mellom industribedrift og fartøy, og mer fleksibilitet hva angår bruk av langsiktige kontrakter. I følge industrien er dette tiltak som skal sette i gang prosesser som bedrer lønnsomheten og verdiskapningen i næringen.

Prosjektarbeidet har så langt munnet ut i to rapporter. Foreliggende rapport tar for seg forslag til endringer av råstoffmarkedet, dvs. rapporten analyserer nye omsetningsformer med vekt på kontrakter mellom fangstledd og industri i pelagisk sektor. Rapporten drøfter i et bredere perspektiv hvordan råstoff bør omsettes, for eksempel salgslagenes rolle og behovet for en felles markedsplass for råstoff. Den andre rapporten kommenterer Grønnevetutvalgets innstilling ”*Verdiskapning i fiskeindustrien*”. Det viser seg at det er en rekke forhold og forslag til endringer som Grønnevetutvalget kommer med og som har direkte betydning for aktørene i pelagisk sektor. Jeg har derfor funnet det naturlig å drøfte disse tingene i en egen rapport.

Jeg vil rette en takk til Styringsgruppen i prosjektet, hhv. fagsjef Otto James-Olsen (Fiskeri og havbruksnæringens landsforening FHL, pelagisk sektor) og adm.dir. Johannes Nakken (Norges Sildesalgslag). Under prosjektarbeidet har det vært avholdt møter med Norges Sildesalgslag, FHL og med representanter fra industribedriftene. Møtene har vært meget informative. Jeg vil også takke Jan Thorsen (Fiskeri og havbruksnæringens landsforening FHL – pelagisk forum), Roald Oen og dir. Knut Torgnes, begge Norges Sildesalgslag, daglig leder Åge Eriksen i Hopen Fisk og Sild A/S, adm.dir Magne Skjønhaug ved Bergen Fiskeindustri A/S og dir. Gunnar Domstein ved Domstein ASA for konstruktive kommentarer. Ingen av de nevnte personene eller institusjonene står ansvarlig for rapportens

innhold og konklusjoner. Rapportene inngår i SNF-prosjekt 5704 ”*Samarbeidsformer i pelagisk sektor*”, og er finansiert av Fiskeri- og Havbruksnæringens Forskningsfond (FHF).

Torbjørn Lorentzen  
Bergen, februar 2005

## INNHOLD

Forord.....	3
1. Problemstilling .....	6
1.1. Lav avkastning .....	6
1.2. Strukturiltak i fiskeflåten .....	7
1.3. Hvordan bedre lønnsomheten?.....	7
1.4. Råstoffmarkedet.....	9
1.5. Hva er bakgrunnen for bruk av kontrakter? .....	14
1.5.1. Erfaringer med bruk av kontrakter .....	15
1.6. Eksisterende omsetningssystem .....	17
1.7. Kontrakter og risikohåndtering .....	19
2. Analyse av omsetningssystemet .....	23
2.1. Konkurranssevne – en definisjon.....	24
2.2. Er det for lite bearbeiding i Norge?.....	25
2.3. Kontrakter, verdiskapning og samfunnsansvar .....	26
2.3.1. Kraftintensiv industri og billig kraft.....	28
2.3.2. Utviklingsmuligheter og den ”lille” forskjellen?.....	28
2.4. Verdiskapning i to verdikjeder.....	30
2.4.1. Merknad.....	31
2.5. Behov for økt vertikal kontroll.....	31
3. Tid for forandring?.....	32
3.1. Er avtaler og kontrakter løsningen? .....	33
3.2. Hva menes med langsiktighet?.....	34
3.3. Markedslikevekt.....	36
3.3.1. Informasjon og kontraktsinngåelse.....	37
3.4. Hvordan skal kontraktene inngås? .....	38
3.5. Kontraktsrelasjoner og forhandlingsmakt .....	40
3.6. Når er aktørene tjent med kontrakter?.....	41
3.6.1. Informasjonsspredning, forhandlingsmakt og prisdannelse .....	43
3.6.2. Kjøpermakt i Japan.....	43
4. Økonometriske beregninger av pris-kvantumssammenhenger .....	44
4.1. Pris og kvantum for makrell.....	45
4.2. Pris og kvantum for sild .....	47
4.3. Kommentarer til minsteprisen.....	50
4.3.1. Minsteprisens funksjon i eksportmarkedet med fåtallsdominans .....	52
5. Hva oppfattes som et problem med auksjonsomsetningen?.....	52
5.1. Hard konkurranse .....	53
5.2. Krysseierskap, vertikal integrasjon og auksjonsmarkedet.....	54
5.3. Refinansiering av konkursbedrifter .....	56
5.4. Winners Course – vinnerens forbannelse.....	56
6. Avvikling av auksjonssystemet.....	58
6.1. Omsetning av oppdrettslaks .....	59
6.2. Frislepp og omstrukturering.....	60
6.3. Markeds plass og transaksjonskostnader.....	60
6.3.1. Råstoffmarkedet bør ha konkurranse.....	62
6.3.2. Overkapasitet.....	63
6.3.3. Avtaler.....	63
6.3.4. Nye muligheter? .....	64
6.3.5. Fortsatt behov for kontroll av omsetningen.....	64
6.4. Et nøytralt omsetningssystem .....	64
6.5. Generelle krav til et omsetningssystem.....	66
7. Sammendrag .....	69
Referanseliste .....	79

## 1. Problemstilling

Det er naturlig å stille følgende spørsmål til alle bedrifter som skal tjene til livets opphold i konkurranseutsatte markeder: Er konkurranseevnen i bedriften god nok? Hva må gjøres for å opprettholde eller aller helst styrke konkurranseevnen? En måte å svare på det første spørsmålet er å vurdere avlønningen til arbeidskraften og avkastningen på investert kapital i forhold til annen industri. Det som typisk kjennetegner en konkurransedyktig bedrift eller næring er at den har en inntjening som er høy nok til å betale gjeldende markedspris på arbeidskraft, kapital og andre innsatsfaktorer som går med i produksjonen.

### 1.1. *Lav avkastning*

Når det gjelder pelagisk sektor viser historisk data at den gjennomsnittlige avkastningen i fangstleddet er høyere enn avkastningen i industrien. Dette er ikke overraskende all den stund at det er fangstleddet som realiserer grunnrenten i regulerte fiskerier. Problemet er ikke at ett ledd i verdikjeden har høyere avkastning enn et annet – med mindre det ene leddet utbytter det andre. Det er derimot et problem hvis et ledd i verdikjeden har såpass lav avkastning at dens eksistens og utviklingspotensiale er truet, eller at bransjen ikke har stor nok inntjening til å betale markedsprisen på alle innsatsfaktorene. Det er mange årsaker til den lave avkastningen i industrien. Overkapasitet er en viktig årsak. Andre ting kan være ugunstig valutakursutvikling, høyt rentenivå, handelsbarrierer og ikke minst at industribedriftene møter hard konkurranse både i råstoff- og ferdigvaremarkedet.

I mange sammenhenger er det et gjensidig avhengighetsforhold mellom fangst- og industrileddet, og endringer i et av leddene kan få samfunnsmessige konsekvenser. Fiskeindustrien er spredt langs kysten og på mange måter reflekterer lokaliseringen av industrien også strukturen i flåten. Hvis mottaksapparatet forsvinner et sted, vil det spesielt ha betydning for den mindre mobile kystflåten selv om denne gruppen utgjør en stadig mindre andel av totalflåten. Fiskeriavhengige lokalsamfunn kan derfor bli rammet hvis ett av leddene forsvinner.

I følge Grønnevetutvalget (Fiskeridepartementet 2004) har en ikke ubetydelig andel av bedriftene i fiskeindustrien for lav inntjening til å kunne videreføre produksjonen på lang sikt. Dette synes også å være situasjonen for deler av pelagisk industri. Det sier seg selv at

vedvarende lav lønnsomhet er et signal om at noe er galt. Hva kan årsaken være til at industrien har lav inntjening? Hvis det er slik at det er en undergruppe av bedrifter som systematisk sliter, vil disse over tid gå konkurs. På den annen side vil de av bedriftene som går godt ekspandere – slik fungerer markedet. Problemet i pelagisk sektor er derimot at bedrifter som er gått konkurs eller er på vei til å gå konkurs blir refinansierte. Det kan vise seg at alle industribedriftene skårer lavt på inntjening, lønnsomhet og faktoravkastning, og at dette har gjentatt seg år etter år. En slik situasjon synes å være svært dramatisk. Over tid vil bransjen forsvinne. I begge tilfellene har vi å gjøre med en dynamikk som fører til strukturelle endringer. Er det mulig å sette i verk tiltak som bedrer lønnsomheten i industrien? Muligheten til å påvirke sin egen situasjon er langt på vei avhengig av årsakene bak problemene. Noen forhold kan aktørene påvirke, men andre forhold må industrien ta for gitt, for eksempel valutakurs, rentenivå og utviklingen av lønnsnivået i Norge.

### ***1.2. Strukturtiltak i fiskeflåten***

Myndighetene har satt i verk strukturtiltak i alle flåtegrupper for å redusere overkapasiteten i fangstleddet. Målsettingen er å øke effektiviteten og dermed bedre lønnsomheten. Det er snakk om å fjerne hundretalls kystfartøyer og rasjonalisere bort ikke langt fra hvert fjerde havfiskefartøy. Dette vil medføre at de gjenværende fartøyene får utnyttet sin kapasitet fullt ut, og dels vil det medføre at enkelte redere vil kunne investere i fartøyer med større lastekapasitet. En betydelig rasjonalisering i fangstleddet vil ventelig også få betydning for industriledet. Med færre båter vil det tvinge seg fram større fartøy. En slik utvikling vil kunne medføre at industribedriftene må investere i større kapasitet for å betjene fartøyene. Alle eksisterende anlegg har samme incentiv til å øke kapasiteten, og hvis alle gjennomfører strategien, vil totalkapasiteten i industrien igjen øke. I tillegg til dette er det å forvente at restruktureringen i flåten med færre enheter vil medføre at den geografiske fordelingen av både industribedrifter og fartøy vil endre seg.

### ***1.3. Hvordan bedre lønnsomheten?***

Sentrale talsmenn for pelagisk industri hevder at det er ca. 30 % overkapasitet i bransjen. Det er klart at permanent overkapasitet fører til bl.a. hard konkurranse om råstoffet, og til konstant suboptimal utnyttelse av investert kapital som igjen gir høye gjennomsnittskostnader. Kapasitetsproblemet er en faktor som industrien kan ta tak i å løse – og konkurranseevnen vil

ventelig bedres hvis de lykkes med strukturrasjonaliseringen. Så langt har de ikke maktet å løse problemet. Vi skal også huske på at hvis kvotene øker tilstrekkelig vil kapasitetsproblemet være borte. I og med at kvotene fluktuerer kan det vise seg at det er en fordel å ha en viss overkapasitet i bransjen. Per i dag er overkapasiteten for stor, og det er betydelige økonomiske ressurser som går med til å opprettholde denne strukturen. Selv om det ikke er gjennomført detaljerte analyser, er det hevdet at 20-25 industrianlegg er tilstrekkelig til å ta i mot råstoffet. I dag er det ca. 40 anlegg som opererer fast i pelagisk sektor, og det utføres mellom 1000 og 1600 årsverk i bransjen. Eksportverdien av sild og makrell var ca. 4.5 mrd kroner i 2003.

Det er to faktorer som industrien mener har stor betydning med tanke på å bedre konkurranseevnen og den økonomiske avkastning, og det er

- å få mulighet til å eie fartøyer med kvoterettigheter og
- å ta i bruk nye omsetningsformer i førstehåndsmarkedet

Hensikten er at endringene i retten til å eie fiskefartøyer og innføre nye omsetningsformer skal øke forutsigbarheten for bransjen mht pris og kvantum. Disse to virkemidlene har spesielt Fiskeri og Havbruksnæringens Landsforening (FHL) prosedert som løsning på problemene. Foreliggende rapport går nærmere inn på punkt (2), dvs. hvorfor industrien ønsker nye omsetningsinstrumenter med fleksibilitet ved å bygge systemet ut til å omfatte avtaler i tillegg til auksjon. Under prosjektarbeidet har det også vært fremhevet at industrien har svak kapitaltilgang på grunn av lav lønnsomhet, at relasjonsbyggingen nedstrøms i verdikjeden er svak på grunn av mangel på kapital, at næringen møter handelsbarrierer, at produktspekteret mangler differensiering (alle tilbyr svært like produkter), at stordriftsfordelene ikke utnyttes fullt ut, at auksjonssystemet indirekte forhindrer samarbeid mellom kjøperne og at det forekommer fiskejuks i næringen (Brustad, Frost Bedriftsutvikling 2004). I sum er dette faktorer som hindrer positiv utvikling av bransjen.

Før vi går i gang med selve analysen kan det være greit å nevne at analysen har følgende ståsted: Generelt kan vi si at fiskerinæringen som helhet bør ha strukturer og rammebetingelser som bidrar til at den samlede verdiskapningen blir størst mulig. Dette vil gi det største bidraget til nasjonalinntekten. I grove trekk betyr det at både råstoff- og ferdigvaremarkedet bør fungere på en slik måte at ressursene i alle ledd blir utnyttet effektivt



og anvendt på de områdene som gir høyeste avkastning. Omsetningssystemet bør fungere slik at bedriftenes flittige arbeid blir enda flittigere og at produktiviteten blir enda mer produktiv, og at dette ikke står i et motsetningsforhold til målsettingen om størst mulig nasjonalinntekt og verdiskaping.

I det følgende skal vi se nærmere på enkelte sider ved transaksjonene i råstoffmarkedet – eller førstehåndsmarkedet som det også kalles. Rapporten vurderer først og fremst bruk av kontrakter som et mulig alternativ til de øvrige omsetningsinstrumentene mellom flåte og industri. Følgende spørsmål blir bl.a. drøftet:

- Hva er bakgrunnen for kjøpersidens ønsker om å få bruke kontrakter i omsetningen av råstoff?
- Har næringen noen erfaringer med bruk av dette instrumentet?
- Kan bruk av kontrakter påvirke konkurransen om råstoffet?
- Hvordan bør kontrakter inngås og organiseres, og hvordan bør dette instrumentet integreres i det eksisterende omsetningssystemet?
- Hvilke generelle krav skal stilles til et omsetningssystem?

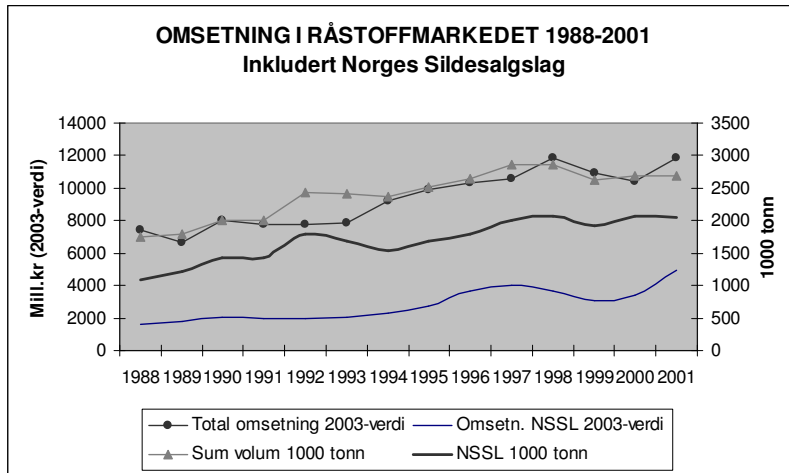
Det som kjennetegner utviklingen i fiskerinæringen er at markedet i stadig større grad får slippe til som verdsetter og allokeringmekanisme. Det er et tidsspørsmål før fiskekvotene omsettes i et organisert marked, og utviklingen i råstoffmarkedet har lenge gått i retning av økt internasjonalisering og bruk av auksjon. Island og New Zealand har tatt i bruk et system med omsettelige fiskekvoter (Arnason 1993 og Hannesson 1987). I nordområdene er det eksempler på at russiske myndigheter har omsatt torskekvoter på auksjon.

#### **1.4. Råstoffmarkedet**

Råstoffmarkedet kan betraktes som bindeleddet mellom fangst- og industriledet. Tidligere var dette markedet svært segmentert i lokale markeder. Etter hvert har markedet utviklet seg til å bli en del av et internasjonalt marked, bl.a. som følge av den teknologiske utviklingen. I dag blir auksjon brukt til å omsette det meste av pelagisk fisk som landes i Norge, og auksjon er også en omsetningsmåte som dominerer ellers i Europa. En økende andel av landingene av hvitfisk blir også omsatt på auksjon.

Historisk sett var råstoffmarkedet uoversiktlig med store fluktuasjoner. Ustabiliteten og store svingninger i pris og inntekt for fiskerne var bakgrunnen for Råfiskloven på slutten av 1930-tallet, og opprettelsen av lovbeskyttede fiskesalgslag og regulerte fiskemarkeder. Salgslagene har makt, og de er styrt og eid av fiskerne. Eierkonstellasjonen kan føre til at salgslagene ikke nødvendigvis alltid opptrer nøytralt i markedet. For å unngå maktmisbruk bør salgslagene kontrolleres av myndighetene, for eksempel av Konkurransetilsynet. Råfiskloven og opprettelsen av salgslagene bidro dels til å skape en naturlig motvekt mot sterke kjøpere, dels til å hindre destruktiv konkurranse mellom fiskerne, dels til å skape felles spilleregler og oversikt i markedet. Sett over tid har utviklingen av auksjonssystemet bidratt til å etablere et relativt velfungerende råstoffmarked. I følge økonomisk teori er auksjon en form for organisering av transaksjonene som oppfyller sider ved et moderne marked hvor markedskreftene får avgjøre hvem som er mest konkurransedyktig. Markedsdynamikken skal sikre effektivitet og maksimal verdiskapning. For at auksjonssystemet skal fungere i praksis forutsetter det at spillereglene i markedet og salgslaget ikke favoriserer en av partene. På den annen side mener mange kjøpere og FHL at auksjonene i pelagisk sektor ikke er reelle, dvs. at krysseierskap og forhåndsavtaler kan føre til at auksjonene ikke fungerer i praksis (Fiskaren 6. 9. og 18. sept. 2002). Dette punktet blir mer utførlig drøftet senere i rapporten.

Det er seks salgslag som organiserer omsetningen av fisk og skalldyr i det norske førstehåndsmarkedet. Totalt organiserer salgslagene utallige transaksjoner mellom 7-8000 båter og rundt 700 kjøpere i løpet av året. Den årlige omsetningen er over 10 mrd. kroner. Figur 1 viser omsetningsverdi og volum for det norske råstoffmarkedet. Av figuren framgår det at både volum og verdi i faste priser har økt. Førstehåndsverdien var ca. 12 mrd (2003-kroneverdi) i 2001. Figuren viser også Norges Sildesalgslags (NSSL) årlige omsetningsvolum og verdi for pelagiske arter for perioden 1988-2001.

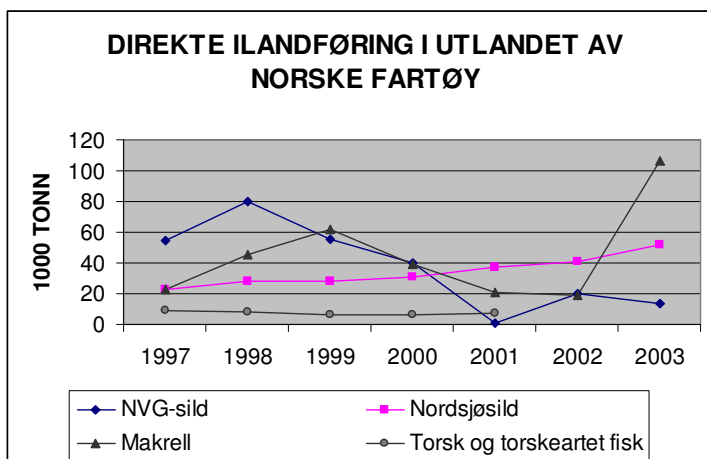


(kilde: SSB)

Figur 1: Omsetning i råstoffmarkedet

Et omsetningssystem kan betraktes som en samling av regler for hvordan transaksjonene mellom flåte og industri skal organiseres og styres, f.eks. hvordan prisen skal bestemmes, hvem som kan delta i transaksjonene, betalingsbetingelser osv. Et hvert system må ha en viss oppslutning og legitimitet for at det skal fungere. Dagens omsetningssystem for pelagisk sektor har enkelte sider ved seg som kan bidra til at dette markedet ikke fungerer optimalt. Dette blir som nevnt tatt opp senere i rapporten. Valg av omsetningssystem vil ha innvirkning både på den samfunnsøkonomiske effektivitet, dvs. på selve verdiskapningen, og ikke minst hvordan verdiskapningen blir fordelt mellom partene i næringen. I og med at det er en sammenheng mellom omsetningssystem og allokering av ressursene, vil dette ventelig også ha en geografisk side, dvs. omsetningssystemets funksjon kan ha konsekvenser for fiskeriavhengige distrikter. Omsetningssystemet har bl.a. som målsetting at alle fartøyene skal ha like muligheter til å omsette fisken. Myndighetene prioriterer fortsatt en differensiert flåte, og det følger av dette at alle flåtegruppene bør ha et sted å lande fisken.

Generelt sett er det grunn til å tro at hvis både omsetningssystemet og flåtestrukturen bygges opp slik at det blir lettere for utenlandske kjøpere å delta i konkurransen om råstoffet, kan det føre til at (langt) mer av råstoffet eksporteres direkte ut av Norge. I dag lander den norske flåten en betydelig mengde pelagisk fisk i utlandet. Figur 2 viser hvor mye som norske fartøyer har landet i utlandet i perioden 1997 til 2003.




Kilde: SSB

Figur 2: Leveranser av råstoff til utlandet fra norske fartøy

Det bør nevnes at det i dag er en konkurransevridning mellom norsk og utenlandsk flåte og industri. Utenlandsk pelagisk sektor (i EU) opererer med utkastbestemmelser som Norge ikke har, de mangler kontrollordninger og vanntrekkprosent som er like restriktiv som det norske systemet. Mangel på orden åpner opp for økonomisk og miljømessig kriminalitet. Norsk fiskeindustri ønsker at konkurrentene i utlandet skal ha de samme restriksjonene slik at de konkurrerer på like vilkår. Norske kjøpefartøy med industrilinjler om bord har også konkurransefordeler i forhold til landindustrien. Kontrollen av deres virksomhet er lav, og skipene har fått fastsatt en utbyttfaktor på 50 % mens industri på land med tilsvarende produksjon har en utbyttfaktor på 40 %. Den generelle historiske utviklingen i pelagisk sektor er illustrert i tabell 1. Tabellen illustrerer at utviklingen har gått i retning av økt internasjonalisering av markedene, dvs. at de blir åpne og globale og at flåten går i retning av større og mer effektive enheter.

Tabell 1: Omsetningssystem og flåtestruktur

		FLÅTESTRUKTUR	
		Kystflåte	Havfiskeflåte
OMSETNINGSSYSTEM	Nasjonalt (lukket)	<i>Det segmenterte marked:</i> Prisene bestemmes lokalt	
	Internasjonalt (åpent)		<i>Det globale marked:</i> Åpent marked. Råstoffprisene bestemmes internasjonalt



Råfiskloven fra 30-tallet har gitt salgslagene enerett på førstehåndsomsetningen, og langt på vei er det salgslagene som bestemmer hvordan fisken skal omsettes og hvilke omsetningsinstrumenter som skal brukes. Omsetningssystemet i fiskerinæringen går mer og mer i retning av å bruke markedsøkonomiske prinsipper. Men systemet har neppe nådd sin endelige form. Endringene i teknologi og markedsmessige forhold stiller krav til omsetningssystemet. IT-teknologien har gjort det mulig med enkle tastetrykk å etablere ”world-wide” markedsplasser for råstoff. Dette øker deltakelsen og konkurransen. EU bestemte at fra 2004 skal alle fiskevarer som selges i dette markedet være merket slik at det oppnås full sporbarhet. En obligatorisk miljømerking av fiskevarer er noe som delvis er tatt i bruk. EØS-avtalen fra 1994 skulle etter planen gi mulighet for fri transitt av fisk som landes i Norge av EU-fartøy. Den transitterte fisken skulle gå utenom salgslagene. Norge og enkelte EU-land er ikke blitt enig om bl.a. gebyrer slik at fri transitt foreløpig ikke er satt ut i livet. Fryseteknologien og de såkalte ”fryselagrene” har gjort det mulig for kjøperne i utlandet til å delta i konkurransen om råstoffet. Spørsmålet er i hvilken grad norsk pelagisk fiskeindustri blir noe mer utfordret ved å legge om omsetningssystemet – gitt at industrien og flåten i utlandet blir kontrollert og har de samme rammebetingelsene som norske aktører.

Utviklingen av omsetningssystemet kommer naturligvis ikke løsrevet fra de kritiske merknadene som brukerne kommer med. Kritikken av eksisterende omsetningssystem strekker seg fra forslag om å oppheve den lovregulerte førstehåndsomsetningen til forslag om fjerning av minstepriser, innføring av en meklerordning i forhandlinger om minstepriser og endring av kjøpsbetingelsene, f.eks. kredittid. Systemet er også blitt kritisert for rigiditet og mangel på

avtalefrihet mellom fisker og kjøper, bl.a. har kjøpersiden presset på for å få bruke kontrakter, forhånds- eller langsiktige avtaler mellom flåte og industri.

### ***1.5. Hva er bakgrunnen for bruk av kontrakter?***

La oss innledningsvis kommentere bruk av kontrakter i hvitfisksektoren, selv om pelagisk og hvitfisksektoren ikke kan sammenliknes direkte. Men i noen grad har argumentasjonen om bruk av kontrakter i pelagisk sektor vært svært lik resonnementene i hvitfisksektoren.

Tidlig på 90-tallet startet en interessant diskusjon om bruk av kontrakter i omsetningen mellom flåte og industri i hvitfisksektoren. Nærmere bestemt – det var Moxnesutvalgets innstilling fra 1990 om fiskeindustriens organisering og rammevilkår som la grunnlaget for bruk av kontrakter. Utvalget vurderte tiltak som kunne bedre konkurranseevnen til industrien i hvitfisk sektoren. Én av konklusjonene gikk ut på at et tettere vertikalt samarbeid mellom flåte og industri var veien å gå. Bruk av kontrakter var et virkemiddel i så måte, spesielt med tanke på at Deltakerloven begrenser industriens muligheter til å eie fartøy. Ideen var at langsiktige kontrakter skulle;

- sikre regelmessige og jevne leveranser til industrien slik at industribedriftene skulle få bedre muligheter til å planlegge på lang sikt, og
- bedre konkurranseevnen til den landbaserte industrien vis a vis ombordproduksjon

Det er først og fremst det første punktet som det fokuseres på i dag når kontraktsproblematikken drøftes. Den kontraktsbaserte omsetningen skulle gi grunnlag for økt lønnsomhet og helårige arbeidsplasser innen fiskeindustrien. Premissleverandørene i norsk fiskeripolitikk forventet altså at bruk av kontrakter skulle gi positive realøkonomiske effekter. Disse argumentene ble gjentatt gjennom 90-årene bl.a. i Ot. prp. nr. 61 (1991-92): Om endringer i fiskerilovgivningen, SND rapporten fra 1994: En markedsbasert strategi for fiskerinæringen, St. meld. nr. 17 (1995-96): Om gjennomføringen av Råfiskloven 1993-94. NHO, FnL og FHL i rapporten: Strategi for økt verdiskaping i norsk fiskeindustri og havbruk fra 1998 og rapporten fra Næringslovsutvalget 1998. Den ferskeste kilden hvor dette temaet tas opp er i Grønnevetutvalgets innstilling fra 2004: Økt verdiskaping i fiskeindustrien.

Salgslagene og fiskerorganisasjonene har vært kritiske til bruk av kontrakter, bl.a. så fryktet de at kontrakter som omsetningsform vil;

- ødelegge auksjonsmarkedet,
- svekke konkurransen mellom kjøperne,
- ikke redusere risikoen knyttet til kvalitet og leveringstidspunkt,
- svekke salgslagenes muligheter til å innføre fangststopp og fangstdirigering og
- gjøre det vanskelig å endre minstepris

Moxnesutvalget gav kjøpersiden legitimitet til å øve et visst press på både Fiskeridepartementet og salgslagene for å få bruke kontrakter. Bilaterale avtaler, dvs. kortsiktige avtaler, har vært i bruk mellom fisker og kjøper i distriktet til Norges Råfisklag. Dette er avtaler som er uformelle, og det finnes ingen statistikk over omfanget. Det var derimot ikke i hvitfisk sektoren, men i pelagisk sektor at mer formelle kontrakter ble prøvet ut. Tidlig på 90-tallet ble det fra kjøperhold søkt om å få inngå leveringskontrakter utenom omsetningssystemet til Norges Sildesalgslag. Søknader i 1992 og i 1993 ble avslått selv om Råfiskloven ikke forbyr bruk av kontrakter. Avslagene ble klaget inn til Fiskeridepartementet som i 1995 tok klagen til følge. Departementet anmodet salgslagene om ikke å hindre avtaler eller kontrakter som bl.a. Moxnesutvalget så varmt argumenterte for. Høsten 1995 og vinteren 1996 fikk industrien prøve kontrakter. Hvilke erfaringer ble gjort?

### **1.5.1. Erfaringer med bruk av kontrakter**

Etter at industrien signaliserte et behov for å få bruke dette instrumentet i omsetningen av råstoff, har kontrakter vært prøvd i næringen i 1995 og 1996. Det skal også legges til at Norges Sildesalgslag etter dette har videreført mulighet for partene til å inngå kontrakter. Hvilke erfaringer ble gjort i 1995-96 perioden? Erfaringer fra bruk av kontrakter mellom den norske flåten og industrien er såpass tynn at det neppe kan trekkes noen generelle konklusjoner. Derimot ble det inngått flere kontrakter (leveringsavtaler) mellom industrien og den utenlandske flåten. Det viser seg at den utenlandske flåten foretrakk å bruke kontrakter. Slik sett er det en fordel at instrumentet tas i bruk hvis det, alt annet like, er den omsetningsformen som avgjør om fangsten landes i Norge eller i utlandet. Typiske karakteristika ved kontraktene i pelagisk sektor:

- de var inngått bilateralt mellom selger og kjøper,
- kontraktene kunne ikke bedre kvaliteten, størrelsesfordeling og tidspunkt for levering,
- kontraktene med den utenlandske flåten ble ofte inngått like før levering, og det var ofte denne type avtaler sammen med høy pris som gjorde at den utenlandske flåten ville levere til Norge,
- de fleste kontraktene som ble inngått var ingen fastprisavtale (i 1995/96 var det ofte fastprisavtaler),
- pris på kontraktene som inngås i dag er relatert til auksjonsprisen, for eksempel til gjennomsnittet i auksjonsmarkedet.

Det karakteristiske ved de kontraktsbaserte transaksjonene (som var inngått før fisket startet) var at de ikke gav økt kontroll med kvalitet, størrelsesfordeling og leveringstidspunkt. Kontraktene gav sannsynligvis økt kontroll med kvantum, og til en viss grad også med pris. Fartøyene som valgte en avtale kunne også få levert fangsten raskere, pga kortere gangavstand mellom fangstfelt og leveringssted. Flere ting tyder på at kontraktene ikke var bindende, og at kontraktene med de utenlandske båtene kunne betraktes som intensjonsavtaler. Kontraktene ser heller ikke ut til å være pris- og kvantumsavtaler som var avledet fra avtaler som var gjort mellom industribedrift og detaljist og forbruker i utlandet. Generelt kan vi si at fiskerne vil ha incentiv til å inngå denne type kortsiktige avtaler hvis de forventet at kombinasjonen kostnadsbesparelser og tidsbesparelser ( $\Delta c$ ) er *større* enn forventet tap i pris mellom hhv. kontrakts- og auksjonspris ( $\Delta p = p_A - p_K$ ) for et gitt kontraktskvantum  $q^*$  som følge av at kontraktsprisen ( $p_K$ ) kan bli *lavere* enn auksjonsprisen ( $p_A$ ), dvs.  $\Delta c - \Delta p q^* > 0$ . Uttrykket og betingelsen ovenfor sier at rederen har incentiv til å bruke kontrakter eller direkteavtaler dersom kostnadsbesparelsen ved å bruke dette instrumentet er større enn det forventede pristapet som kan følge av å selge på kontrakt.

Det viste seg at kontraktene i pelagisk sektor var pålagt begrensninger: (1) Den norske havgående flåten fikk f.eks. ikke mulighet til å bruke kontrakter tidlig på 90-tallet. (2) Det var kun mulig å inngå kontrakter i en bestemt periode av året. Perioden var mellom to og tre måneder, og den var lagt utenfor den norske hovedsesongen for makrell. En av årsakene til disse begrensningene var at alle fartøygruppene skulle ha like leveringsmuligheter. For fartøy som var regulert med maksimalkvote var det fare for at kontraktsbasert omsetning ville ”styre



unna” fangststopp og fangstdirigering, dvs. kontraktene kunne nøytralisere §§ 5 og 6 i Råfiskloven. En slik praksis ville kanskje skape konflikter i organisasjonsapparatet på flåtesiden.

Når det gjelder villfanget fisk, finnes det foreløpig ingen organiserte kontraktmarkeder i Europa. For jordbruksvarer, metaller og energi finnes det kontraktmarkeder i form av futures- og noen forwardmarkeder. Dette er først og fremst finansielle instrumenter. Innen EU blir 70-80% av ferskfisken (hvitfisk) omsatt i organiserte spotmarkeder. Det er visningsauksjon som dominerer som omsetningsinstrument. De resterende 20-30% representerer transaksjoner mellom integrerte selskap eller med bruk av direkte avtaler – dvs. en type *bilaterale* kontrakter eller avtaler. Langsiktige kontrakter, hovedsakelig ett års kontrakter, blir brukt innen omsetning av oppdrettet laks. Disse kontraktene blir inngått bilateralt mellom selger og kjøper og er ikke omsatt på et felles, organisert auksjonsmarked. I den senere tid har to selskaper som er lokalisert i Norge konkurrert om å etablere et finansielt terminmarked for oppdrettlaks. Målsettingen er å etablere et omsetningsinstrument, et såkalt futuresmarked, som kan bidra til å redusere usikkerhet knyttet til pris på laks (Norsk Fiskeoppdrett nr. 9 og 11, 2004, Dagens Næringsliv 20. september og 1. oktober 2004).

### **1.6. Eksisterende omsetningssystem**

Salgslagene og partene i næringen har over tid utviklet omsetningen av råstoffet i en retning hvor markedsøkonomiske prinsipper i større grad enn tidligere får virke. Ressursallokeringen og produksjonsbeslutningene blir bestemt ut fra priser som fremkommer som et resultat av interaksjon mellom selger og kjøper i et organisert marked. Auksjonsbasert omsetning brukes i de fleste fiskeriene selv om omfanget varierer. Et markedsbasert omsetningssystem er en hensiktsmessig måte å organisere økonomien, i og med at systemet bidrar til effektiv ressursbruk og høyest mulig verdiskapning. Dette er sider ved markedet som er forenlig med de fiskeripolitiske målsettinger, som bl.a. er beskrevet i St. meld. nr. 51 (1997-98) ”Perspektiv på utviklingen av norsk fiskerinæring” og i St.meld. nr. 20 (2000-2003): ”Strukturtiltak i fiskerinæringen”. Tabell 2 er en oversikt over salgslagene i Norge, omsetningen i 2002 og hvilke omsetningsinstrumenter de hovedsakelig anvender.

Tabell 2: Omsetning og omsetningsformer blant fiskesalgslagene i Norge i 2001

SALGSLAG	OMSATT KVANTUM (1000 TONN)	OMSETNINGSVERDI (MILL. KR)	EKSISTERENDE OMSETNINGSFORMER
Skagerrakfisk S/L	10,6	195,5	Bruker kun minstepris. Laget har forsøkt auksjon, men det har ikke fungert. Laget selger til kjøpere i området og til sine to datterselskaper. Laget stabiliserer markedet ved å regulere tilbudt mengde.
Rogaland Fiskesalgslag S/L	11,6	179,2	Bruker kun minstepris. Med stor etterspørsel kan prisen være høyere enn gjeldende minstepris.
Vest-Norges Fiskesalslag	29,4	273,3	Bruker minstepris, åpen auksjon, tillater forhåndskontrakter mellom fisker og kjøper. Auksjonerer fisk fra nøytrale fryselager.
Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag	170,9	1844,2	Minstepris ligger i "bunn". Bruker åpen auksjonsomsetning. Tillater forhåndskontrakter mellom fisker og kjøper. Dette er kortsiktige kontrakter – brukt av banklinebåtene.
Norges Råfisklag	409,5	4194,7	Minstepris ligger i "bunn". Bilaterale kontrakter/avtaler brukes mye. Anvender auksjon fra nøytrale fryselagre. Laget har vinteren 2005 startet opp med auksjon av ferskfisk.
Norges Sildesalgslag	2053,6	4751,1	Minstepris ligger i "bunn". Laget bruker lukket auksjonsform. Direkte leveringsavtaler er brukt i kystmakrellfiske (drivgarnfiske, krokfiske), dvs. for småbåter under 10m. Laget bruker fastpris pluss dirigering (kystbrislingfiske). I og med at det bare er en fabrikk igjen, faller dirigeringen bort. Kontrakter mellom norsk flåte og industri har så å si ikke vært brukt. Kontraktsformen er under utvikling, og et prøveprosjekt skal starte i løpet av 2005.
Sum	2686,4	11438	

Kilde: Statistisk Sentralbyrå (SSB) har beregnet omsetningstallene.

Det karakteristiske ved omsetningsinstrumentene som brukes i næringen i dag er at de er kortsiktige og sporienterte, og det er auksjonsomsetning som dominerer – i alle fall er dette situasjonen innen pelagisk sektor. Instrumentene i hvitfisksektoren er noe mer varierte, men også her er auksjonsformen i vekst. Norges Råfisklag har vinteren 2005 tatt i bruk auksjon av ferskfisk som en prøveordning. Vi ser at de fleste salgslagene har innslag av bilaterale avtaler, men inntrykket er at disse instrumentene er lite utviklet og formalisert ut fra markedsmessige prinsipper, dvs. at avtaler/kontrakter prises eksplisitt i et marked. Instrumentene er utformet slik at de organiserer dag-til-dag handel fortløpende etter hvert som fisken blir fanget. Det finnes ingen markeder eller omsetningsinstrumenter som spesifikt bidrar til å redusere risiko knyttet til fremtidige transaksjoner. Det eksisterer ingen *terminmarkeder*, og i så måte opptrer alle i næringen som *spekulanter*. Riktig nok opererer salgslagene med minstepris som gir en

viss informasjon om det fremtidige prisnivået for råstoffet. Minsteprisen bidrar til å organisere fiskerne i markedet, og minsteprisen danner et prisgulv og sikrer fiskerne hhv:

- en viss andel av verdiskapningen,
- mot intern priskonkurranse og kjøpermakt

Kjøpersiden er ikke organisert i selve markedet. Industribedriftene er uavhengige aktører som konkurrerer mot hverandre – selv om det finnes eksempler på at industribedrifter i pelagisk sektor har forsøkt å koordinere innkjøpene (budgivingen) i auksjonsmarkedet og deling av fangster. Eksportørene har ikke lyktes i å samarbeide i eksportmarkedet, selv om mange hevder at det ville gitt en ekstra gevinst. Industrien har ingen instrumenter som sikrer dem mot uforutsett prisøkning på råstoffet, eller som sikrer dem en viss andel av verdiskapningen. Retorisk kan vi si at minsteprisen fører til at industrien er sikret mot dramatisk prisfall på råstoffet. Hvis minsteprisen ikke er satt for lavt i forhold til markedsprisen, kan den bidra til å dempe svingningene. Men på den annen side kan et fastpris-regime føre til mindre fleksibilitet og at markedet ikke blir klarert. Enkelte industrieide fartøy i hvitfisksektoren har leveringsplikt til bestemte anlegg. Praktiseringen av denne regelen har vært løs. Leveringsplikten er i dag endret slik at fartøyene kan omsette fangstene på auksjon innen bestemte regioner. Innen pelagisk sektor er det også eksempler på at rederier som eier industrianlegg har operert med høye bud i auksjonsmarkedet for å sikre seg levering fra egen båt. Krysseierskap har gjort det mulig å ”kjøre” et hardere løp i auksjonsmarkedet sammenliknet med ikke-integrerte bedrifter. Omfanget av denne strategien er ikke dokumentert. Dette er drøftet mer inngående i Lorentzen 2005. Totalkvoten gir informasjon om det samlede tilbudet av fisk, og på bakgrunn av denne informasjonen kan alle aktørene i markedet danne seg forventninger om hvordan konkurransen og prissettingen blir i fremtiden (se statistisk analyse i denne rapporten).

### **1.7.           Kontrakter og risikohåndtering**

Både flåten og industrien eksponeres for risiko på kostnads- og inntektssiden. Det er usikkerhet knyttet til prisen i råstoff- og ferdigvaremarkedet, og usikkerhet er også knyttet til kvalitet, mengde, lete-, fangst- og produksjonskostnader.

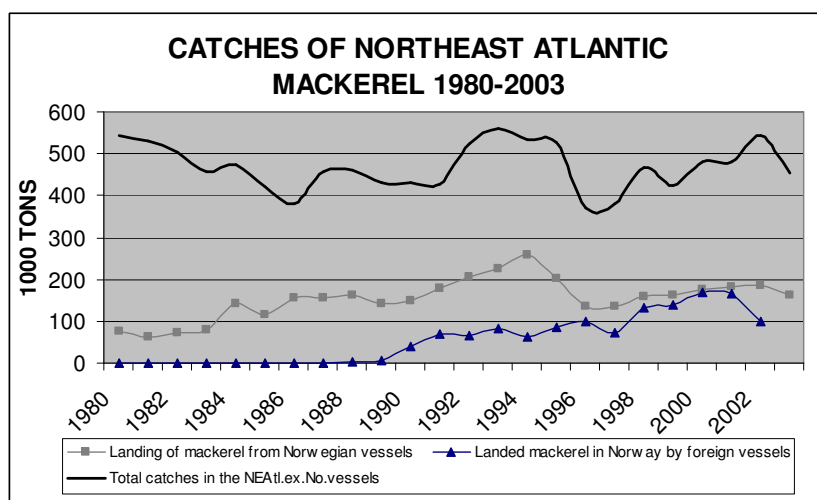
Fiskerne kan ha en viss inntektsforsikring i rettighetene til fisket. Konesjons- og kvotesystemet kan sikre fiskernes muligheter til å erverve grunnrenten. Skattesystemet for fiskerne opererer foreløpig ikke med en grunnrenteskatt, men grunnrentebeskatning er på vei inn i systemet. Verdien av rettighetene er avhengig av utviklingen av prisen på fisken og fangstkostnadene. For redere som har kjøpt rettigheter i 2.håndsmarkedet vil denne fordel (grunnrenten) være redusert betydelig i forhold til aktører som har ervervet rettigheten vederlagsfritt. Inntektene til fiskerne er i tillegg stabilisert med bruk av minstepris, dirigering av fangstene og fangststopp ved avtaksproblemer, og i noen tilfeller kan inntektene stabiliseres ved at overskuddstilbudet kan kanaliseres til oppmaling til mel og olje, eller at flåten har mulighet til å fiske på forskjellige arter.

Etter at overføringene til fiskeriene ble bygget ned i løpet av 80-tallet (Lorentzen 2005), er aktørene i langt større grad enn tidligere opptatt av hvordan markedet påvirker inntektsmulighetene. Kostnadene knyttet til inntektsusikkerheten blir ikke lenger kompensert med overføringer fra staten. Bedriftene er blitt mer sårbare for økonomiske svingninger. Fiskerinæringen er derfor blitt mer opptatt av hvordan risiko kan håndteres. Strukturtiltak i fiskeflåten fra og med 2003 viser at myndighetene er opptatt av å styrke inntektene til bl.a. fangstleddet ved å legge grunnlaget for en effektiv struktur [St.meld. nr. 20 (2002-2003) Strukturtiltak i fiskerinæringen]. Det finnes per i dag ingen eksplisitt industri- eller strukturpolitikk for industrien slik vi finner det for fangstleddet. Dette er uheldig. Markedsorganisasjon og industripolitisk er det klare forskjeller mellom flåte- og industrileddet.

*Kan omsetningssystemet bedre risikospredningen ved å innføre andre transaksjonsformer eller omsetningsformer – for eksempel ved bruk av kontrakter?* Kontraktene er en anordning som endrer transaksjonsbetingelsene mellom flåte og industri. Kontraktene kan sees på som et middel til å øke den vertikale kontrollen i verdikjeden, og ideelt sett betyr det at kontraktene kan bidra til å redusere usikkerheten knyttet til råstoffpris og kvantum.

Det er totalkvoten som bestemmer den maksimale tilgangen på fisk i markedet. For makrell var den norske kvoten ca. 160 tusen tonn i 2003, og i 2004 var kvoten på ca. 150 tusen tonn. Havforskerne mener at gytebestanden er svekket, og i tillegg har makrellen vært relativt hardt beskattet tatt i betraktning at det er en del uregistrerte fangsttall. Totalkvoten er derfor redusert til 420 tusen tonn for 2005. Den norske kvoten blir på i overkant av 111 tusen tonn.

Forskerne mener at kvoten blir liggende på dette nivået til 2007. Begrensningen i kvoten kan føre til at prisen øker i markedet. Figur 3 viser fangst og landing av makrell fra Nordøst Atlanteren i perioden 1980-2003. Figuren viser også utenlandske landinger av makrell i Norge. Figuren viser at Norge *ikke* er alene i markedet for makrell, selv om sesongmønsteret gjør at norsk makrell har en gunstig stilling i det Japanske markedet på en bestemt tid på året.



Kilde: SSB og ICES

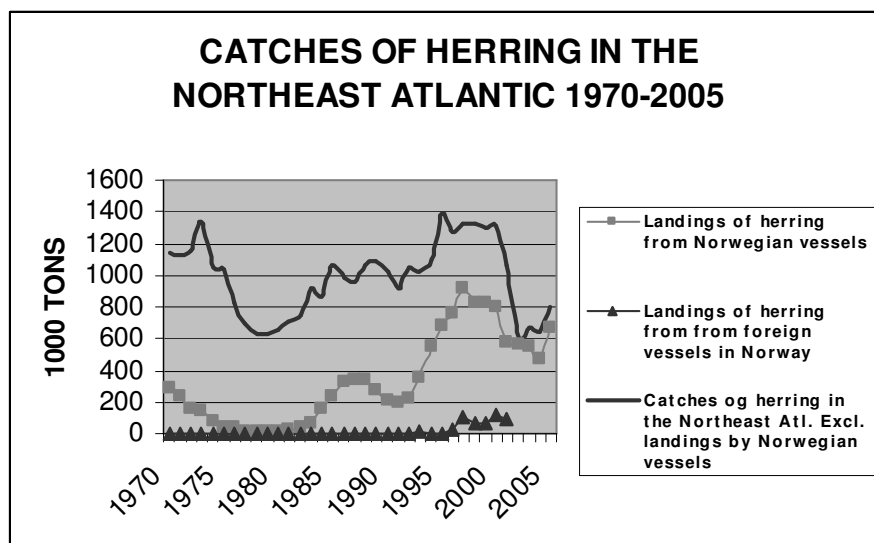
Figur 3: Fangst og landing av makrell i Nordøst Atlanteren.

Når det gjelder Nordsjø-silden har gytebestanden vokst kraftig de siste årene. Målsettingen med å bygge opp bestanden lyktes etter en periode med hardt fiskepress og beskatning av småsild i industritrålfisket. Kvoten for 2005 er derfor økt til totalt 535 tusen tonn, og Norge kan disponere 166 tusen tonn. Det er forventet at kvoten vil ligge på dette nivået fram til 2007. Når det gjelder NVG-sild skriver Svein Iversen ved Havforskningsinstituttet (2005, foreløpig internt notat): "Sildebestanden er i god forfatning med en forventet gytebestand i 2005 på ca. 6.3 millioner tonn. Dette gir en anbefalt TAC på 890 tusen tonn i 2005. Fremtidsutsiktene for bestanden er gode, blant annet basert på den sterke 2002-årsklassen. Den største trusselen for de positive fremtidsutsiktene synes for øyeblikket å være fraværet av internasjonale avtaler."

I 2003 hadde Norge en NVG-kvotepå 470 tusen tonn. Norge har for 2005 tildelt seg selv en NVG-kvotepå 400 tusen tonn det første halvåret. Trolig kommer Norge til å fiske mellom 500-600 tusen tonn. ICES har anbefalt at den totale NVG kvoten bør ligge på 890 tusen tonn.

Vi kan forvente at kvoten som Norge kommer til å disponere fram til 2007 vil ligge på det samme nivået som for 2005. Figur 4 viser fangst av sild (NVG og Nordsjøsil) i Nordøst Atlanteren i perioden 1970-2005. Det er usikkerhet knyttet til tallene for 2004 og 2005.

Figuren viser hvor mye den utenlandske flåten har landet i Norge. Den øverste linjen viser hvor mye sild fartøy fra andre land har fanget.



Figur 4: Fangst av NVG og Nordsjøsil

Vi kan konkludere med at tilgangen på sild vil øke, og ligge på 2005-kvotenivået i ett par år, mens tilgangen på makrell vil reduseres og ligge på 110 tusen tonn de neste par årene.

Det er selvsagt vanskelig å si noe sikkert om prisutviklingen. Generelt kan det hevdes at prisen på fisk vil øke dersom veksten i etterspørselen er større enn økningen i kvoten. Se for øvrig avsnitt lenger ut i rapporten som presenterer en statistisk analyse av sammenhengen mellom pris og kvantum. Hvis knappheten på fisk øker, er det naturlig at kjøperne og fiskeindustrien ser etter nye ordninger som kan øke kontrollen over pris og kvantum, og dermed ha mulighet til både å erverve deler av grunnrenten og utvikle seg som bransje. Tiltak som; bruk av kontrakter, vertikal integrasjon mellom industri og fiskeflåte med rettigheter, og økt import er eksempler på virkemidler som kan redusere risikoen knyttet til pris og råstofftilgang. Sannsynligvis vil vi se mer bruk av disse virkemidlene i framtiden. Industrien har også signalisert at de vil inngå kontrakter med kystflåten.

Økonomien kan realisere gevinster hvis det viser seg at en gruppe beslutningstakere ønsker å bruke kontrakter til å redusere risiko knyttet til fremtidige transaksjoner. Dette gjelder spesielt hvis risikoen påvirker den *realøkonomiske tilpasningen*, f.eks. med tanke på investeringsprofil, produktvalg og markedstilpasning. En kontrakt oppfattes vanligvis som en bindende avtale som inngås i dag mellom to parter for salg/kjøp av et aktivum en gang i fremtiden. Et marked som organiserer denne type kontrakter kalles for et terminmarked. I følge Moxnesutvalget, myndighetene og kjøpersiden er det som tidligere nevnt et behov for å redusere risiko knyttet til fremtidige transaksjoner. Men da vil det være nødvendig å ta i bruk kontrakter som et supplement til de øvrige omsetningsinstrumentene.

## **2. Analyse av omsetningssystemet**

Problemstillingen er som følger: Er det noe galt med eksisterende omsetningssystem? Hvordan bør transaksjonene foregå mellom flåte og industri for at verdiskapningen i fiskerinæringen skal bli størst mulig? Vil et alternativt system gi en høyere verdiskapning? Ved flere anledninger dukker det opp liknende spørsmål: Hvordan bør flåtestrukturen og industristrukturen være for at verdiskapningen skal bli størst mulig? Hvordan bør ressursene forvaltes, og hvordan bør fangstmønsteret (kvoteåret) være for at verdiskapningen skal bli størst mulig? Felles for disse utfordrende spørsmålene er at det er et ønske eller mål om at verdiskapningen skal bli størst mulig, og at dette skal realiseres gjennom rasjonalisering ved at det implementeres regler og strukturer som gir hhv. optimal forvaltning, effektiv fangst, et riktig og fleksibelt omsetningssystem og en effektiv og innovativ fiskeindustri.

I svært grove trekk kan vi si at verdikjeden i norsk fiskerinæring består av fangstleddet og fiskeindustrien. Det er interaksjonsforholdet i denne delen av verdikjeden som foreliggende analyse ser nærmere på. Generelt kan vi si at for enhver vertikal kjede må det være ett eller annet som styrer, organiserer eller koordinerer transaksjonene mellom leddene. Måten transaksjonene organiseres kan selvsagt gjøres på forskjellige måter, og det er en rekke tekniske, juridiske og markedsmessige forhold som legger føringer på hvordan dette utspiller seg i praksis. På den ene siden finner vi alle transaksjonene eller omsetningsformene som foregår i et spotmarked, og i den andre ytterkant finner vi transaksjonene som foregår innen et fullt integrert og lukket oppstrøms- eller nedstrømsfirma. I mellom disse ytterpunktene finner vi forskjellige transaksjonsbastarder som strekker seg fra formelle og uformelle avtaler til kontrakter og terminmarkeder.

En næring som ønsker å utfordre et etablert og kanskje foreldet omsetningssystem må stille seg følgende spørsmål: Hva bør fiskerinæringen satse på av transaksjonsformer mellom flåte og industri? Hva er den mest tjenlige transaksjonsformen for fiskeindustrien som bearbeider fisken? Hva er best for fiskerne som fanger og selger fisken? Hva er best for næringen sett under ett? I og med at fangstleddet er selgeren av råstoff og industrien er kjøperen, vil det alltid være en latent økonomisk *interessekonflikt* mellom disse to leddene: Fiskerne ønsker et system som gir høyest mulig pris og industrien ønsker et omsetningssystem som gir lavest mulig pris på råstoffet. Og hvis en av partene fikk enerett til å bestemme hvordan transaksjonene skulle ordnes, er det å forvente at aktørens økonomiske interesser ville påvirke løsningen. I dag har salgslagene enerett eller monopol på å omsette fisken, og sånn sett har de muligheter til å maksimere egen inntekt. Offentlig kontroll av salgslagene bør på den annen side sikre at omsetningssystemet ikke misbrukes. Men vil ikke interessekonflikten forsvinne hvis alle industribedrifter og fiskebåtrederier integrerte? Det er for så vidt riktig, men det er ikke sikkert at denne løsningen ville sikre den største verdiskapningen i samfunnet.

Generelt kan vi si at et bærekraftig omsetningssystem må ha legitimitet og oppslutning. Systemet må utformes med tanke på at det skal tjene begge parter. Er dette mulig? I og med at problemet definitivt har å gjøre med økonomi, må omsetningssystemet ha egenskaper som sikrer at ressursene i alle leddene i verdikjeden til enhver tid utnyttes effektivt. Disse tingene blir tatt opp senere i analysen.

En markedsbasert vekst i fiskeindustrien forutsetter at bedriftene i bransjen er konkurransedyktige. Avnittet nedenfor gir en grei definisjon hva som menes med konkurranseevne. Legg denne definisjonen på minne når vi vurderer omsetningssystemet og industriens situasjon.

## **2.1.            *Konkurranseevne – en definisjon***

Norsk fiskeindustri er eksportorientert og opererer i markeder som åpenbart fordrer at konkurranseevnen er så god som mulig. Ikke minst gjelder dette for fiskeindustrien som både konkurrerer internasjonalt og på hjemmemarkedet. Konkurransen i markedsøkonomien er *relativ* i betydningen hvis en bedrift vil overleve på lang sikt så fordrer det at bedriften er minst like effektiv og strategisk godt tilpasset som konkurrentene. Det er derfor svært viktig at



hvis konkurransen skal være likeverdig, må rammebetingelsene for norsk og utenlandsk fiskeindustri være lik. Det er tidligere blitt påpekt at dette ikke er tilfelle i dag.

Konkurranssevne kan defineres ut fra klassisk mikroøkonomisk teori på følgende vis: Sett i et *kortsiktig* perspektiv vil en konkurransedyktig bedrift være en bedrift som klarer å selge sine produkter til priser som gjør den i stand til å betale *markedsprisen* på råvarer og arbeidskraft, dvs. som gjør den i stand til å dekke alle variable produksjonskostnader. Konkurranssevne er naturligvis en essensiell egenskap i en markedsøkonomi og begrepet omfatter ikke nødvendigvis bare evnen til å produsere *kostnadseffektivt*. Det er et spørsmål om ikke begrepet også bør omfatte evnen til å foreta *strategiske* valg i betydningen at bedriften eller bransjen skal ha evne til å påvirke omgivelsene til egen fordel, for eksempel gjennom markedsføring og allianser med andre bedrifter. Konkurranssevnen i forhold til utlandet er ikke bare en funksjon av de bedriftsinterne beslutningene, men i høy grad også påvirket av ytre (eksogene) forhold som hvor dyktig *myndighetene* er til å føre og implementere næringspolitiske virkemidler, og føre en penge- og valutapolitikk og operere med lover og regler (rammebetingelser) som gir en samfunnsøkonomisk riktig bruk av ressursene. Så over til mikronivået igjen: På den annen side hvis bedriften skal overleve *i det lange løp*, må den også være i stand til å fornye kapitalutstyret. Hvis bedriften skal kunne tiltrekke seg fremmedkapital, må konkurranssevnen i tillegg være såpass god at avkastningen på kapitalen som bindes i bedriften *ikke* er dårligere enn hva beste alternative plassering av midlene kan gi. Man kan derfor si at fiskeribedriften er konkurransedyktig dersom den kan oppnå priser på produktene som dekker markedsverdien av de ressursene som, direkte og indirekte, går med i produksjonen. Så kan man spørre om norsk fiskeindustri og myndighetene oppfyller de nevnte kravene. Lønnsomhetstallene som bl.a. er presentert i Grønnevetutvalget (2004) indikerer at en betydelig andel av fiskeindustrien ikke er konkurransedyktig.

## **2.2. *Er det for lite bearbeiding i Norge?***

Det som oppfattes som bekymringsfullt for enkelte, og som faktisk kan være en bekymring på fullstendig galt grunnlag, er at bearbeidingen av fisk i Norge er for lav. Over tid viser statistikk at antall arbeidsplasser i industrien reduseres, og småsamfunn langs kysten som er fundert på bearbeiding blir bygget ned og forsvinner. Til en viss grad er denne utviklingen lik det som for eksempel skjedde med norsk tekoindustri etter krigen. Lønnsomheten i

fiskeindustrien er lav, og det har den vært i mange år. Inntrykket er at deler av fiskeindustrien taper terreng vis a vis utenlandsk industri, og de strever for å få kontroll over utviklingen. Innen pelagisk sektor hevdes det fra industrisiden at næringen tjener ikke på å bearbeide fisken i Norge. Til det er kostnadsnivået, for eksempel arbeidskraftkostnadene, for høyt. Pelagisk industri må satse på ubearbeidet eller lite bearbeidede halvfabrikata. Fra bl.a. Grønnevetutvalget og fra politisk hold er det uttrykt et ønske om at en ny strategi må komme på bordet og at den blir iverksatt umiddelbart – i håp om å snu den negative utviklingen. Strategien er langt på vei utformet, og den går ut på at:

- det etableres et samarbeid mellom flåte og industri når det gjelder råstoff,
- omsetningssystemet må endres,
- industrien må få større mulighet og på lik linje med fiskerne til å integrere vertikalt gjennom eierskap til flåten

Strategien skal gi ”grunnlag for bedringer i fiskeindustriens lønnsomhet, konkurransekraft og verdiskapning”. Nevnte strategi er bl.a. presentert i det såkalte Grønnevetutvalgets innstilling (2004): ”Økt verdiskapning i fiskeindustrien”. Flere av disse strategiske grepene viser seg å være av gammel dato – men det har så langt ikke skapt endringer i den retning som mange ønsket. Men er denne strategien effektiv, og er det veien å gå for at verdiskapningen og lønnsomheten skal bli større i næringen? Strategien er ikke problemfri eller åpenbar økonomisk logisk. En nærmere kritikk av de strategiske grepene som er presentert i Grønnevetutvalgets rapport er gjort rede for i Lorentzen (2005) og inngår som en del av dette prosjektet.

### **2.3.            *Kontrakter, verdiskapning og samfunnsansvar***

Hvis vi holder oss til transaksjonsformene i førstehåndsmarkedet, er det et ønske fra industrien sin side å bevege seg fra auksjonsbaserte og spotorienterte transaksjonsformer til samarbeid og bruk av kontrakter. Disse preferansene er spesielt fremtredende innen pelagisk sektor. Kontraktsformen det her er snakk om er avtaler basert på individuelle forhandlinger mellom rederi og fiskeindustribedrift. Videre er det et ønske fra industrien sin side at de må få integrere oppstrøms i form av eierskap til fartøy med fangstrettigheter – på samme måte som fiskerne kan eie fiskeindustribedrifter. I sum skal dette gi økt kontroll med råstoffet, og det endelige resultatet er bedre drift og økt lønnsomhet. Denne omleggingen er illustrert i tabell 3.

Tabell 3: Verdiskapning og relasjonsform mellom flåte og industri

		FISKEINDUSTRIEN	
		Vertikalt Samarbeid	Ikke vertikalt samarbeid
FISKEFLÅTEN	Vertikalt Samarbeid	Vertikal integrasjon (langsiktig), Bilaterale kontraktsformer og intensjonsavtaler, (kort- og langsiktige relasjoner) Verdiskapning: $V_2$	
	Ikke vertikalt Samarbeid		Auksjonsformer, Spotmarkeder (kortsiktig) Verdiskapning: $V_1$

Tabellen illustrerer problemstillingen, og pilen viser utviklingsretningen. Hvis begge parter etablerer et samarbeid, betyr det her at transaksjonene mellom fangst og foredling er organisert internt gjennom hhv. vertikalt integrerte selskap eller ved bruk av bilaterale avtaler og kontrakter. På den annen side har vi dagens system som omsetter råstoffet på auksjon. Problemstillingen, og stridens kjerne, er om en omlegging av omsetningssystemet vil øke verdiskapningen, dvs. om  $V_2 > V_1$ ? Industrien mener at verdiskapningen vil øke, mens salgslagene hevder at næringen har ingen garanti for at dette vil skje.

Selv om det skulle vise seg at en omlegging av omsetningssystemet øker lønnsomheten til industrien, er ikke det ensbetydende med at verdiskapningen som helhet øker. Det er liten grunn til å tro at det vil være lett å etablere et politisk flertall for å endre systemet hvis det viser seg at en omlegging av omsetningsformene kun fører til en *omfordeling* av grunnrenten og det økonomiske overskuddet fra flåteleddet til industrileddet. I utgangspunktet vil en slik omlegging kun være mulig hvis det sikret arbeidsplassene i distriktene. Men et slikt resonnement forutsetter at arbeidskraften ikke har noen alternativ verdi i andre sektorer av økonomien. Argumentet er interessant og det er først og fremst gyldig på kort sikt. Det er ikke usannsynlig at lavere råstoffpris som følge av et annet omsetningssystem kan gi et tap for fiskerne og samfunnet som er mindre enn hva som vil være tilfelle hvis råstoffet eksporteres ubearbeidet ut av landet. Mange vil hevde at dette er en løsning som indirekte subsidierer industrien og arbeidsplassene i industrien, og som ikke bidrar til omstilling. I et langsiktig

perspektiv vil kapitalen og arbeidskraften være mobil både geografisk og mellom bransjene, slik at en omstilling og strukturendringer er nødvendig for å oppnå mer verdiskapning.

### **2.3.1. Kraftintensiv industri og billig energi**

Den samme problematikken har vært oppe til debatt innen kraftintensiv industri. Deler av kraftintensiv industri fikk kjøpe strøm til en pris som var lavere enn hva kraftprodusenten kunne oppnå ved å eksportere kraften. Hvis industrien skulle betale eksportprisen for kraften, ville den ikke lenger være lønnsom – og bransjen ville heller ikke være konkurransedyktig. Den delen av kraftintensiv industri som hadde lavpriskontrakter ble indirekte subsidiert, og subsidieelementet utgjorde differansen mellom kontraktprisen og den internasjonale eksportprisen. Råstoffmarkedet for fisk fungerer slik at det er en tendens til at råstoffet blir eksportert, samtidig som store deler av bearbeidingsindustrien ikke kan betale markedsprisen på råstoffet uten at de går med underskudd. Dette skyldes flere forhold. Det ene er at bearbeiding av fisk med ”gammel” teknologi er arbeidskraftintensiv produksjon, og generelt sett står de utenlandske bedriftene overfor lavere pris på arbeidskraften sammenliknet med norske bedrifter. Det først og fremst bearbeiding av fersk vare innen hvitfisksektoren som er arbeidskraftintensiv. Innen pelagisk sektor er produksjonen kapitalintensiv, og det er viktig at disse anleggene får et tilstrekkelig høyt volum å ”jobbe” med for å utnytte kapasiteten fullt ut. En diskriminerende tollstruktur inn til for eksempel EU gjør ikke situasjonen bedre for bearbeidingsindustrien i Norge. Det andre kan være at mange av de utenlandske bedriftene som bearbeider fisken er godt etablert i markedet, og høster fordelene av å være en av de første i markedet. Forbrukerne er vant til deres produkter slik at det ikke er lett for en norsk fiskeindustribedrift å etablere seg i deres markeder.

### **2.3.2. Utviklingsmuligheter og den ”lille” forskjellen?**

På den annen side kan norske bedrifter ha utviklingsmuligheter hvis det er relativt små eller marginale forskjeller i kostnader mellom norsk og utenlandsk bearbeidingsindustri. La oss se litt på dette argumentet: Det er grunn til å tro at fiskerne tilpasser seg ut fra et kortsiktig perspektiv. Kvotene får de tildelt, og de slipper selv å selge fisken i eksportmarked. De bør derimot sørge for at kvaliteten på fisken er tilfredsstillende når den legges ut på auksjon. God kvalitet skal gi den høyeste pris. Fiskerne eller rederne er interessert – som alle andre – å tjene

mest mulig penger. Det oppnår de ved at konkurransen i auksjonsmarkedet er størst mulig. Fiskerne selger fisken til den kjøperen som byr høyest – uavhengig av om fisken går til bearbeiding eller ikke, eller om det er norsk eller utenlandsk etterspørter som kjøper fisken. Det er tilstrekkelig at det er små prisforskjeller som avgjør om råstoffet går ”hit” eller ”dit”. Det interessante i denne sammenheng er at marginale prisforskjeller mellom norsk og utenlandske aktører har stor betydning for om produksjonsapparatet er i sving i norsk bearbeidingsindustri eller ikke. Hvis alternativverdien av arbeidskraften og kapitalen som er bundet opp i bearbeidingsindustrien er lav eller ikke har noen verdi, og det er små forskjeller mellom råstoffpris avledet fra eksport av ubearbeidet vare og råstoffpris avledet fra norsk bearbeidingsindustri, er sannsynligheten *stor* for at bransjen og norsk økonomi pådrar seg et tap i verdiskapning ved å eksportere fisken ubearbeidet. For at verdiskapningstapet skal forhindres må fiskerne være villig til å realisere en marginalt lavere råstoffpris. *Er det å forvente at de vil være med på et slikt opplegg? Vil de ha forståelse for denne type resonneringer, og vil fiskerne bidra til oppgi en viss andel av inntekten for å opprettholde deler av norsk fiskeindustri?* Det må også tas hensyn til at hvis industrien forsvinner, vil en kjøper forsvinne og dermed kan avsetningen av fisk bli vanskeligere, arbeidsplasser forsvinner, mindre lokalsamfunn som er avhengig av aktiviteten fra fiske bygges ned og flytte og omstillingskostnadene øker. Det er selvsagt et empirisk spørsmål om forskjell i råstoffpris, (dvs. forskjellen mellom avledet råstoffpris fra ubearbeidet eksport og råstoffprisen som deler av bearbeidingsindustrien er i stand til å betale) ikke er for stor. Det er opplagt at på et tidspunkt hvor forskjellen er tilstrekkelig stor, vil et tilsynelatende rasjonelt argument om å ”støtte” norsk fiskeindustri vende om til å bli økonomisk irrasjonelt argument.

Det er tidligere blitt poengtert at industrien ikke ønsker subsidiering. Industrien ønsker like konkurransevilkår. Ved at den norske fiskeflåten ser seg tjent med å lande fangster i utlandet, og det samtidig eksisterer en konkurransevridning i favør av utenlandsk industri, kan det også stilles spørsmål om den norske fiskeflåten er konkurransedyktig i forhold til den utenlandske flåten. Skal norske redere få eksklusiv rett til eie kvoter, burde denne tildelingen vært gjort gjennom en internasjonal konkurranse om å få kjøpe rettigheter. På denne måten ville konkurransepresset mot den norske flåten likne konkurransesituasjonen som den norske fiskeindustrien møter i sin hverdag.

## 2.4. *Verdiskapning i to verdikjeder*

En formalisering av verdiskapningen i to verdikjeder kan uttrykkes på følgende vis: Anta at verdiskapningen ved å eksportere fisken *ubearbeidet* ut av landet kan uttrykkes som differansen mellom verdien av råstoffeksporten og vareinnsatsen fra fangstleddet, dvs.

$$e_R = p_R q - h_F$$

$p_R$ : pris på råstoffet,  $q$ : kvantum eksport ubearbeidet vare og  $h_F$ : vareinnsats.

Verdiskapningen i bearbeiding av det samme råstoffet kan uttrykkes som summen av verdiskapningen i hhv. fangstleddet og industrien. Kryssleveransen mellom fangstleddet og industrien faller bort, slik at verdiskapningen i den integrerte verdikjeden kan uttrykkes som differansen mellom eksportverdien av eksportert bearbeidet fisk og sum vareinnsats i industri og flåte, dvs.

$$e_B = p_B y - h_B - h_F$$

Hvorvidt bearbeidingsverdien i den integrerte verdikjeden som bearbeider fisk er *større* enn verdiskapningen i den råvarebaserte eksporten er avhengig av at følgende ulikhet er oppfylt:

$$e_B > e_R \Rightarrow p_B y - h_B - h_F > p_R q - h_F$$

Verdiskapningen i verdikjeden som bearbeider er *større* enn råvarebasert eksport hvis eksportverdien i bearbeidingsindustrien fratrukket vareinnsats i industrien er større enn eksportverdien av råstoffet, dvs. hvis

$$p_B y - h_B > p_R q$$

Hvis dette kravet er oppfylt i praksis, vil bearbeidingsindustrien være i stand til å betale mer for innsatsfaktorene (arbeidskraft og kapital) og råstoffet enn hva den råvareorienterte delen av industrien er i stand til. I dette tilfelle sier vi at bearbeidingsindustrien er

konkurransedyktig. Dessverre har jeg ikke tall som kan vise hvordan dette forholder seg i praksis.

#### 2.4.1. Merknad

Hvis fiskerne velger et system som priser råstoffet lavere enn hva som i gjennomsnitt skjer i auksjonsmarkedet, vil rederne få et inntektstap på  $(p_R - p_B)q$ . La oss i det videre arbeidet forankre utformingen av omsetningssystemet ut fra partenes økonomiske interesser.

Et viktig krav som må stilles til en eventuell omlegging av omsetningssystemet er at begge parter tjener på at det innføres nye omsetningsinstrumenter, eller at minst en av partene tjener på en omlegging uten at det går utover den andre part. Man kan tenke seg at dagens situasjon preges av at det er stor ulikhet i inntekt mellom flåte og industri, og at dette legger grunnlaget for et politisk ønske om at inntektene bør omfordeles mellom partene. Industrien skal selvsagt først og fremst hente sine gevinster fra sitt ferdigvaremarked. La oss se litt nærmere på de prinsipielle sidene ved behovet for bruk av kontrakter.

#### 2.5. *Behov for økt vertikal kontroll*

Ethvert ledd i en vertikal kjede må ha en viss koordinering av innkjøp og salg. Internt i bedriften vil det også være behov for å koordinere aktivitetene. Risikoen knyttet til eksterne og interne aktiviteter må ikke være for store. Eller sagt på en annen måte – når risikoen i forbindelse med å drive en bedrift er relativ stor, vil bedriftene forsøke å sette i verk tiltak som kan redusere risikoen. Bruk av kontrakter (finansielle som fysiske) og forskjellige typer bindende avtaler mellom partene brukes med det for øye å redusere risikoen. Tabell 4 viser hvilke realøkonomiske forhold som gir enkelte bedrifter incentiver til å øke den vertikale kontrollen.

Tabell 4: Vertikal koordinering

BEHOV FOR VERTIKAL KOORDINERING OG KONTROLL		
Endring i teknologi	Endring i markedskrav	Endring i myndighetskrav
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Økt kapitalintensitet</li> <li>- Store produksjonsserier</li> <li>- Stordriftsfordeler</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kundene krever kvalitet gjennom hele verdikjeden (størrelse, kvalitet)</li> <li>- Store kjøpere krever standardiserte varer (kvalitet, mengde, likhet)</li> <li>- Spesialisering</li> <li>- Holdning til risiko</li> </ul>	Krav til: <ul style="list-style-type: none"> <li>- hygiene,</li> <li>- produktdokumentasjon,</li> <li>- sporbarhet</li> </ul>

Drivkreftene bak behovet for økt vertikal kontroll kan i grove trekk klassifiseres i tre kategorier, hhv; endring i teknologi, endring i markedskrav og endring i myndighetskrav (lover og forskrifter). Når det gjelder *teknologiske* forhold, er behovet for kontroll økende jo mer kapitalintensiv produksjonsprosessen er. Investeringene er store og det påløper relativt store faste kostnader. De nevnte trekkene er gjerne ensbetydende med at det er stordriftsfordeler i produksjonen. Bedriften vil forsøke å produsere på et nivå som gir full utnyttelse av kapasiteten, da dette gir de laveste produksjonskostnadene. Grad av overkapasitet vil påvirke incentivstrukturen. Generelt vil det være slik at jo større overkapasiteten er, jo sterkere er incentivet til å skaffe seg kontroll over råstoffet. Hvis det hersker usikkerhet knyttet til tilgangen av en innsatsfaktor – for eksempel råstoff – vil bedriften bli eksponert for økonomisk risiko og bedriften vil sette i verk tiltak for å øke den vertikale kontrollen. Det bør også nevnes at incentivene til å skaffe seg kontroll over råstoffet øker jo hardere konkurransen er i råstoffmarkedet. Kontrollen er et strategisk grep som bedriften tar for å skjerme seg fra hard konkurransen.

Når det gjelder de *markedsmessige* kravene, er det spesielt to ting som bør nevnes. Det ene er at storkjøpere av en vare, for eksempel supermarkedene, kan kreve en bestemt kvalitet gjennom hele verdikjeden. Varene skal være lik mht til kvalitet, farge, innpakning, størrelse og merking, og det er også typisk at de etterspør store volumer (store produksjonsserier). Sagt på en annen måte; storkjøpere krever standardiserte varer mht til størrelse og kvalitet på varen.

Når det gjelder omfang av *myndighetskrav*, er det et bilde på at myndighetene også er med å bestemme rammebetingelsene og kravene som varene må oppfylle. Innen matvaresegmentet har myndighetene fastsatt hygienestandarder, krav til produktdokumentasjon og krav til sporbarhet. Dette gir bedriften incentiver til å knytte til seg leverandører som oppfyller disse kravene.

### **3. Tid for forandring?**

Når fungerer ikke lengre det ”gamle” omsetningssystemet? Når de teknologiske forholdene, markedsmessige og myndighetskravene har kommet til et utviklingstrinn som beskrevet ovenfor, kan det oppstå et spesielt behov for vertikal koordinering og kontroll og som er av en



karakter som tilsier at den tradisjonelle spotbaserte markedsløsningen *ikke* fungerer. La oss relatere dette til fiskerinæringen. Er situasjonen i fiskeindustrien mht de teknologiske forhold, markedsmessige krav og myndighetskrav slik at det ikke lenger er økonomisk rasjonelt å kjøpe råstoff i et auksjonsmarked? Har auksjonsmarkedet utspilt sin rolle som konkurransearena, prisdanningsfunksjon og som allokere av produktive ressurser? Er situasjonen den at auksjonsmarkedet ikke fungerer mht å oppfylle disse kravene, og at transaksjonene mellom flåte og industri heller bør foregå ved bruk av kontrakter? Er det slik at opprettholdelse av spotmarkedet fører til et inntektstap for næringen?

### **3.1. *Er avtaler og kontrakter løsningen?***

På generelt grunnlag kan det hevdes at for noen næringer finnes argumenter som tilsier at når kravene til informasjon og kontroll i verdikjeden øker, viser det seg at spotomsetningen ikke fungerer like bra som kontrakter. Generelt kan det hevdes at når markedskravet øker mht hygiene og kvalitet, må alle ledd i verdikjeden tenke som moderne næringsmiddelindustri. Relatert til fiskerinæringen betyr det at salgslag, fiskere og fiskeindustri må sikre at de har teknologi og holdninger som sikrer høy kvalitet fra råstoff til det ferdige produkt. Utviklingen av markedene tilsier at alle aktørene i fiskerinæringen må bli mer markedsrettet. Et sentralt argument for å bruke kontrakter er at det skal bidra til å bedre den langsiktige planleggingen, dvs. kontraktene skal redusere usikkerheten. Kontraktene skal derfor på forhånd, dvs. før leveringen (eller salget) fungere som en spesifisering (pris, kvantum, kvalitet, størrelse) over hva som faktisk blir levert i senere perioder.

Variasjon, flyktighet (volatilitet) og usikkerhet – og dermed risikoeksponering, følger nærmest med nødvendighet når en fiskebestand blir utnyttet. Ta utgangspunkt i situasjonen på fartøy-nivå: Det vil være usikkerhet knyttet til tidspunktet fangsten blir gjort, hvor lang tid det tar å lete opp fisken, mengde fisk som blir fanget, hvor fangsten blir gjort, størrelsen på fisken, fettinnhold og annen kvalitet, innslag av bifangst og det er heller ikke gitt hvor fisken skal landes selv om rederne sjekker før de går ut på feltet hvilke anlegg som kan motta fisk. De variable fangstkostnadene er knyttet til bl.a. tiden som totalt sett går med fra båten kaster loss til den leverer fangsten. I og med at dette er en usikker størrelse, vil fangstkostnadene være en tilfeldig variabel (stokastisk variabel). Usikkerheten knyttet til selve fangsten (mengden) og dens kvalitet bidrar til at prisingen av fisken også er en tilfeldig variabel. En kontrakt kan ikke eliminere usikkerheten knyttet til fangstkostnadene og til det som har med

fangstmengde, størrelse og kvalitet å gjøre. Kontrakten kan fjerne prisusikkerhet og den kan fjerne usikkerheten knyttet til hvor fangsten skal landes – men ikke nøyaktig hvor fangsten blir gjort. Risikoen knyttet til fangstkostnadene vil ikke kunne elimineres fullt ut med mindre det kontraktsfestes at båten skal realisere en bestemt nettomargin per tonn levert fisk, men en slik avtale vil ikke eliminere prisusikkerheten knyttet til råstoffet. Av dette følger det at en kontrakt mellom fartøy og fiskemottak ikke kan eliminere all risiko, og følgelig vil kontraktsprisen heller ikke nødvendigvis være en riktig markedspris.

På den annen side så kan det å operere i et auksjonsmarked faktisk være gunstig med tanke på kjøpers mulighet til å få fatt i den kvaliteten og mengde som anlegget må ha for å betjene et bestemt etterspørselssegment. Usikkerheten knyttet til kvantum og kvalitet kan faktisk være lavere i et spotmarked sammenliknet med en kontrakt eller sammenliknet med det å basere tilgangen på råstoff utelukkende fra eget fartøy. Resonnementet er som følger: I det åpne markedet kan kjøper forholde seg til en rekke fartøyer. Det er å forvente at sannsynligheten er høyere for at minst ett av fartøyene av et utvalg av mange fartøy har det råstoffet som bedriften er ute etter sammenliknet med sannsynlighet for et kontraktsfartøy eller eget fartøy har den bestemte fisken. Denne konklusjonen vil selvsagt ikke gjelde i det øyeblikk vi snakker om langt mer kontrollert og standardisert matvareproduksjon slik det er innen jordbruket og til dels innen fiskeoppdrett. I amerikansk landbruk er det en tendens til at de såkalte eksterne markedene blir erstattet av langsiktige kontrakter [Tvetervås 2004 (SNF-Årboka) og Norsk Fiskeoppdrett 2004]. Denne endringen er motivert ut fra ønsket om dels å få mer informasjon og kontroll med råstoffmarkedet, og dels med tanke på å lage kontrakter som intensiverer konkurransen mellom bøndene. Produksjonen blir gjort på bestilling etter at partene har forhandlet – gjerne etter en anbudskonkurranse. Og som det ble nevnt ovenfor er det først og fremst mulig å bruke langsiktige kontrakter i jordbrukssektoren fordi produksjonen er langt mer kontrollerbar sammenliknet med fangst av vill fisk.

### **3.2. *Hva menes med langsiktighet?***

Begrepet ”langsiktighet” innen økonomisk teori kan knyttes til bl.a. levertiden på realkapitalutstyret eller tiden det tar for en bedrift å arbeide seg inn i et marked og dermed å realisere en viss avkastning på sine markedsinvesteringer. Det å opparbeide et nytt marked eller et nytt produkt vil normalt kreve store ressurser, og prosessen tar tid. Det vi så langt har sett av kontrakter i norsk pelagisk sektor er for det første ikke å betrakte som kontrakter, og

hvis de er det, så er de ikke langsiktige. Dette er intensjonsavtaler som inngås relativt kort tid før levering. Incentivene som fiskerne har til å inngå en kontrakt er at fartøyet får kort vei inn til havn for levering. Rederiet har incentiv til å inngå denne type avtaler så lenge forventet kostnadsbesparelser (bl.a. transporttid) er *større* enn den forventede prisdifferanse mellom kontrakts- og auksjonspris. Kjøpers incentiv kan også være at bedriften slipper å konkurrere i auksjonsmarkedet. I og med at det kan vise seg at transporttiden inn til land er relativt liten, vil fangsten ha en god kvalitet. Dette gir en prispremie. Begge parter tjener på dette, og her ligger et visst potensial for til at kontrakter kan gi en effektivitetsgevinst og dermed økt verdiskapning. Hvis kontraktene bare fører til at andre båter får lengre transporttid, vil dette i sum ikke nødvendigvis øke verdiskapningen i bransjen som helhet. Like fullt blir ofte prisen på den avtalte leveransen beregnet som et gjennomsnitt av auksjonsprisene over et bestemt tidsintervall. Dette intervallet kan variere fra avtale til avtale. I og med at auksjonsprisen varierer, vil et gjennomsnitt av dette ha *mindre* varians eller volatilitet enn spotprisen.

Variansen av gjennomsnittet av de siste  $n$ -auksjonsprisene kan uttrykkes som  $\sigma^2(\bar{p}) = \frac{\sigma^2(p)}{n^2}$ ,

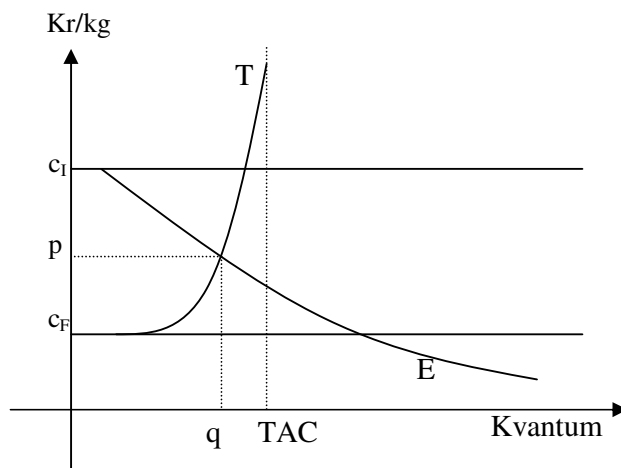
dvs. variansen av gjennomsnittet er variansen av prisen dividert på kvadratet av antall observasjoner. Det vil alltid være slik at variansen av enkeltobservasjonene er større enn variasjon av gjennomsnittet av observasjonene, dvs.  $Var(p) > Var(\bar{p})$ . Det interessante er at interesseorganisasjonen Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL) først og fremst prefereres et system av individuelle avtaler, men like fullt blir realiserte priser i auksjonsmarkedet brukt som referanseprisen i verdsettelsen av den fisken som leveres utenom auksjon i pelagisk sektor. Det bør nevnes at det fra FHL sin side ikke er kommet noen klar, offisiell uttalelse eller holdning til hvilken status auksjon som omsetningsform skal ha i norsk fiskerinæring.

Det er selvfølgelig et spørsmål hvem av aktørene (kjøper eller selger) som ønsker å forankre prisen i spotmarkedet. Enighet er det i alle fall oppnådd mellom partene. Kontrakter er brukt i 2004-sesongen. I overkant av 50 tusen tonn makrell er omsatt med bruk av kontrakter mellom 13 norske kjøpere og utenlandske fartøyer. Makrellen som er omsatt på kontrakt har blitt eksportert rundfrossen ut av landet. Det er svært lite sild som er omsatt på kontrakt i løpet av 2004-sesongen. Noe av dette skyldes at den utenlandske flåten ikke har fått tillatelse til å fange sild i NØS, og pga kvotetvisten med EU får de heller ikke levere sild til norske anlegg.

### 3.3. *Markedslikevekt*

Generelt er det et krav om at både auksjonspris ( $p_A$ ) og avtalt pris (kontraktspris) ( $p_K$ ) ikke skal være lavere enn minstepris, dvs.  $p_A, p_K \geq p_M$ . Fiskerne har ideelt sett som krav at prisen på råstoffet må minst dekke kostnadene inkludert normal avkastning på kapital, dvs.  $c_F$ .

Industrien ønsker ikke å betale mer for råstoffet enn at de kan realisere normal avkastning på investert kapital og arbeidskraft, dvs.  $c_I$ . For at det skal bli en handel mellom flåte og industri må råstoffprisen  $p$  ligge ett eller annet sted i intervallet  $c_F \leq p \leq c_I$ , og hvor totalkvantumet er begrenset av TAC. I dette intervallet eksisterer det en tilbuds- og en etterspørselskurve slik figur 5 illustrerer.



Figur 5: Likevekt i råstoffmarkedet

Det springende punkt er hvor ligger minsteprisen ( $p_M$ ) i forhold til fangstkostnadene  $c_F$ . Anta at  $p_M \geq c_F$  og  $p_M \leq c_I$ . Minsteprisen snevrer inn utfallsrommet hvor likevektsprisen kommer til å ligge. Industrien har ikke tilsvarende ordninger til å snevre inn (reducere) øvre grense for kjøperprisen. Derfor har vi at både auksjonspris og kontraktspris må ligge i det lukkede intervallet  $p_A, p_K \in [p_M, c_I]$ . Det betyr at så lenge industrien kan operere med en kontraktspris som oppfyller følgende betingelse  $p_K \geq p_M \geq c_F$ , har rederiet (fiskersiden) potensielt sett incentiv til å inngå en kontrakt med industrien. Men i og med at kontraktsprisen ikke kan

settes lavere enn minsteprisen, må kontraktsprisen relateres til forventet nivå på auksjonsprisene. Dette forholdet vil avgjøre om kontrakter blir inngått eller ikke.

### **3.3.1. Informasjon og kontraktsinngåelse**

Informasjonen (fordelingen av viktig informasjon) mellom partene og informasjon om de økonomiske alternativene som aktørene til enhver tid har, påvirker både hvordan kontrakter utformes og hvordan inntekter og risiko fordeles mellom partene. Stor usikkerhet vedrørende hvilken informasjon den enkelt har kan føre til at det ikke inngås noen kontrakt. Hvis for eksempel en av partene har gode utsidealternativer, kan dette hindre at partene inngår en langsiktig kontrakt. Grunnen til det er følgende: Hvis alternativene er mange, er det nemlig ingen grunn til å "binde" seg til en bestemt relasjon. Gitt at vi ser bort fra at det er ville bestander det fiskes på og den usikkerhet som er knyttet til dette, kan det hevdes at en kontrakt kan gi følgende fordeler:

- Mindre prisusikkerhet ved bruk av prisformler som reduserer variansen i forhold til auksjonsmarkedet,
- Mindre usikkerhet i forhold til logistikk og salg,
- Bedre grunnlag for planlegging av produksjon som potensielt sett gir en bedre ressursutnyttelse,
- Mindre kapital- og likviditetsbehov,
- Økt leveringsdyktighet i forhold til krevende og bedre betalende kunder, bl.a. fordi langsiktigheten i avtalene bedrer den vertikale koordineringen,
- Gir lavere rentekostnader,
- Gir lavere produksjonskostnader

Kontraktene det her er snakk om er såkalte *markedskontrakter*, dvs. at fartøy (rederi) blir enig med fiskeindustribedrift om pris, mengde, kvalitetsnorm ( gjerne knyttet til pris) før selve fisket igangsettes.

### 3.4. *Hvordan skal kontraktene inngås?*

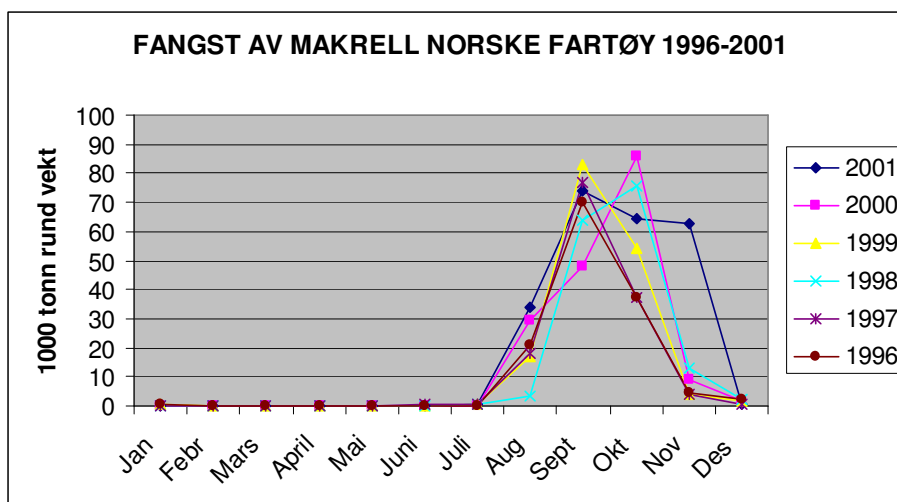
Det springende og omstridte punktet vedrørende bruk av kontrakter er følgende: *Hvordan skal kontraktene inngås?* Skal kontraktene fremforhandles bilateralt mellom de to partene utenfor et organisert marked, eller skal kontraktene omsettes i et marked hvor det er konkurranse om kontraktene, og prisen fastsettes som et resultat av denne konkurransen? Det er også diskusjon om hvor lang tid før selve fisket starter skal kontrakten være inngått. Når det gjelder tidspunktet kontraktene bør være inngått, er det å forvente at dette vil bli gjort før fisket starter. En slik praksis vil være konsistent med intensjonene bak bruk av kontrakter. Men dette utelukker ikke at partene kan ha andre preferanser.

På samme måte som kvalitet reflekteres i prisene, skal de antatte positive sidene ved bruk av kontrakter avspeiles i prissettingen. Spørsmålet er om noen av partene er i stand til å sette en verdi på disse fordelene, og fungerer markedet godt nok til at prisingen blir riktig, dvs. prisen avspeiler de marginale avveiningene i markedet. Ut fra dette følger det at fordelene av kontraktene er slik at industrien kan tilby kontrakter til prisen  $p_K \geq p_A$  som er minst like god som forventet pris i auksjonsmarkedet, dvs.  $p_K \geq E(\tilde{p}) = \frac{1}{n} \sum p_A^i$  hvor  $i = 1, 2, \dots, n$  antall auksjonsprisnoteringer i løpet av sesongen. Uttrykket ovenfor sier at kontraktsprisen må være større eller lik gjennomsnittsprisen i auksjonsmarkedet. Dette kravet vil gjelde for økonomisk rasjonelle aktører uavhengig om kontraktene omsettes i et organisert marked eller inngås bilateralt. Dette resonnementet gjelder for risikonøytrale aktører. For aktører med risikoaversjon vil det være aktuelt å ta hensyn til verdsettingen av risikopremien. Dette resonnementet viser hvor viktig det er at aktørene har et velfungerende marked som gir informasjon om verdien av et aktivum – i dette tilfelle råstoffet. Problemstillinger rundt nedbygging eller fjerning av auksjonssystemet, og et auksjonssystem om ikke fungerer blir drøftet senere i analysen.

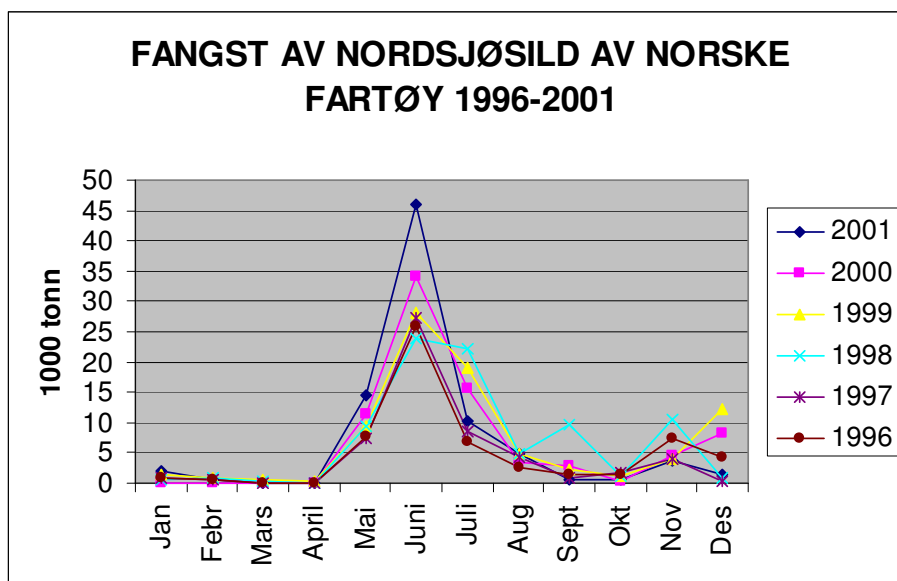
Følgende spørsmål er derfor viktig å få svar på: *Hvordan skal kontraktsmarkedet organiseres for at verdsettingen (prisingen) og allokeringen av kontraktene og ressursene skal gi størst mulig verdiskapning, dvs. kan prisingen danne en likevekt som er slik at det ikke er mulig å omallokere ressursene uten at verdiskapningen blir redusert?*

Hvis utgangspunktet er at industrien selger alle sine produkter i spotmarkedet, er det ingen problem så lenge det auksjonsbaserte råstoffmarkedet følger de samme svingningene som ferdigvaremarkedet. Problemet oppstår når variasjonen i hhv råstoffmarkedet og ferdigvaremarkedet *ikke* er lik. Man kan tenke seg en situasjon hvor prisen i råstoffmarkedet fluktuerer mens prisen i ferdigvaremarkedet til industrien er tilnærmet konstant. I første omgang kan dette synes merkelig all den stund etterspørselen i råstoffmarkedet er etterspørsel som er *avledet* av situasjonen i industriens output marked. Priskontrakter kan løse denne type problemer – og spørsmålet er om industrien kan operere med kontraktspriser som er økonomiske interessante for rederne.

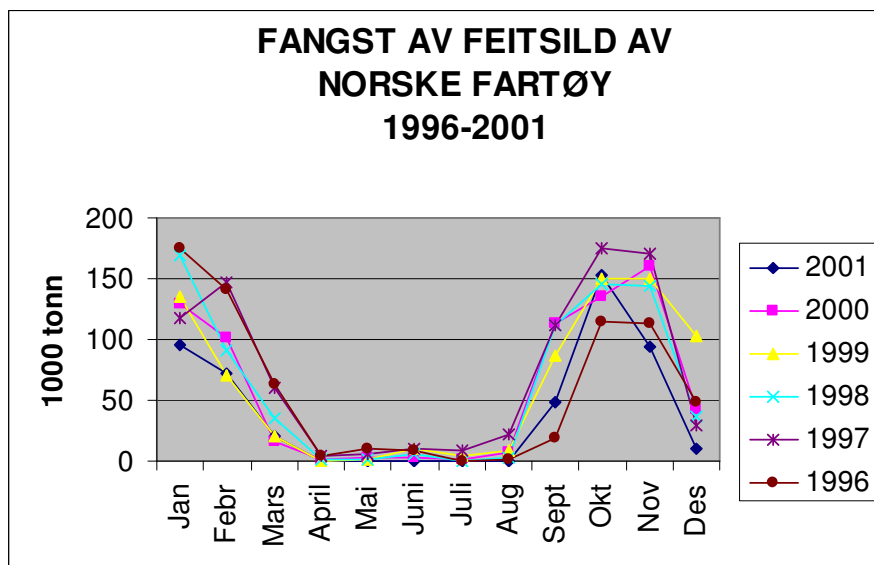
Er det derfor slik at verdiskapningen i norsk fiskeindustri kun kan øke dersom noen bedrifter inngår langsiktige kontrakter med aktører lenger ned i verdikjeden? Og impliserer det at bedrifter også må inngå langsiktige kontrakter med fiskerne? I utgangspunktet er det å forvente at hvis bedriftene er *konkurransedyktige*, vil disse bedriftene også være i stand til å skaffe seg råstoff i spotmarkedet (auksjonsmarkedet). Hvis fiskeindustribedriften selger ferskvare som skal tilbys hele året, krever dette kontinuitet slik det kan være innen hvitfiskektoren. Hvis det er slik at råstoffet kommer fra sesongfiskerier (sild, makrell, lodde, brisling) vil det ikke være mulig å oppfylle dette kravet. Lettest vil det være hvis produksjonen er basert på fryst råstoff. Figurene 6, 7 og 8 viser sesongvariasjonene i hhv. makrell og sildefisket.



Figur 6: Sesongvariasjon for norsk fangst av makrell



Figur 7: Sesongvariasjon for norsk fangst av Nordsjøsilde



Figur 8: Sesongvariasjon for norsk fangst av feitsilde

### 3.5. Kontraksrelasjoner og forhandlingsmakt

Hvis fiskeindustribedrifter inngår langsiktige kontrakter nedstrøms, og det innebærer at bedriften må foreta en rekke spesifikke investeringer for å oppfylle bestemte kvalitetskrav, pakkekrav, størrelseskrav osv., vil bedriften være økonomisk sårbar. Hvis kravene er generelle, vil problematikken falle bort. Det betyr at "mindre" uforutsette negative endringer i produksjon og pris kan føre til konkurs. På den ene siden kan det være vanskelig å oppfylle



disse kravene – spesielt med tanke på at det er snakk om råstoff fra ville bestanden hvor det ikke er noen kontroll med fisken (det er noe naturen gjør på egen hånd). På den annen side er bedriften sårbar i økonomisk betydning pga at alternativverdien av de spesifikke investeringene er lav hvis kontraktsforholdet skulle opphøre. Industribedriften blir sårbar i det øyeblikk at innslaget av spesifikke investeringer øker, og det er også å forvente at dette gir industribedriften incentiver til å få økt kontroll ved bruk av kontrakter, og kontroll med hva kontraktene skal oppfylle av leveringsbetingelser. På grunn av spesifisiteten i investeringene og forretningskonseptet blir industribedriften ”låst” inne i teknologien og i bestemte kontraktsrelasjoner og dermed eksponeres bedriftene for press og økonomisk risiko.

Anta at fiskeindustribedriften har gjennomført en rekke spesifikke investeringer for å oppfylle relasjonen til en stor etterspørter – for eksempel et storkonsern. Fiskeindustribedriften er låst ”inne” i relasjonen, men det er å forvente at storkonsernet har flere alternativer til å skaffe seg råvarer. Denne situasjonen gjør det mulig for storkonsernet å presse fiskeindustribedriften på kontraktsprisen. Forhandlingspartenes omfang av *utsidealternativer* legger føringer på prosessen, maktfordelingen og dermed utfallet av forhandlingene. Noe fortettet og brutalt kan det hevdes at hvis norsk fiskeindustri kunne importere rimeligere råstoff, ville de ikke heftet seg med det norske førstehåndsmarkedet. Og flåteleddet ville ikke la seg presse av industrien så lenge de har mulighet til å selge til alternative kjøpere i utlandet. En fersk studie ved Sintef Fiskeri og Havbruk hevder bestemt at kjøperkonstellasjoner i EU (super og hypermarkeder) utnytter bevisst sin sterke markedsposisjon når de forhandler fram kontrakter med norske lakseeksportører (Norsk Fiskeoppdrett s. 22-23 nr. 11, 2004).

### **3.6. *Når er aktørene tjent med kontrakter?***

Hvordan virker incentivene til å inngå kontrakter mellom kjøper og selger? Når ser partene seg tjent med å inngå kort- eller langsiktige kontrakter? Vi har allerede drøftet noen av de faktorene som legger føringer for bruk av kontrakter.

Ovenfor ble det nevnt noen faktorer som sannsynliggjorde at det var rasjonelt å bruke kontrakter, dvs. å flytte transaksjonene fra auksjonsmarkedet over i bilaterale forhandlinger. Samtidig vil et skifte av system føre til nye transaksjonskostnader. For at kontrakter skal bli inngått som et reelt alternativ til spotmarkedet – må begge parter se seg tjent med det. Man kan selvsagt også tenke seg at en omlegging bidrar til at en av aktørene gjør det bedre – men

uten at den andre parten gjør det verre. Enten må kontantstrømmen bli høyere eller så må risikoen som er forbundet med driften bli såpass redusert at partene har incentiv til å inngå kontrakter. Hvis fiskeindustrien mener at kontrakter er en svært viktig betingelse for økt verdiskapning, må de også kunne gå ut i markedet og tilby kontrakter til priser som er konkurransedyktige i forhold til prissettingen i auksjonsmarkedet. Dette må de være i stand til uavhengig av om kontraktene inngås i et auksjonsmarked eller inngås bilateralt. Sider ved dette ble nevnt ovenfor. Høyere verdiskapning har kun en tolkning (gitt at vi ser dette i et langsiktig perspektiv) og det er at industrien skal være i stand til å betale *mer* for råstoffet i forhold til ”gammel” omsetningsform, gitt risikonøytrale aktører. Hvis økonomien består av risikoaverse aktører, kan vi komme til en noe annen konklusjon: Hvis en av partene har en sterk preferanse for å redusere risiko, kan det innebære at de er villig til å oppgi inntekt. En risikoavers fisker er villig til å godta en lavere snittpris enn det som forventes i auksjonsmarkedet, gitt at han har full sikkerhet mht levering til et bestemt mottak til gitt pris. Arbeiderne i en fiskeindustribedrift kan vise seg å være villig til å få lavere lønn enn gjennomsnittet hvis dette er prisen de må betale for å sikre arbeidsplassene. På den annen side kan en fiskindustribedrift være villig til å betale ekstra for råstoff på kontrakt i forhold til alternative omsetningsformer hvis dette bidrar til å sikre produksjonen og de fremtidige inntektene. Generelt har vi følgende krav til kontraktsrelasjonene; for å kunne etablere potensielt lønnsomme kontraktsrelasjoner må de nedenfor nevnte forholdene være løst på en måte som alle partene kan forenes om:

- Varigheten på kontrakten,
- Kvalitet, størrelse og leveringstidspunkt,
- Kontraktspris og om prisen skal relateres til spotmarkedet eller andre økonomiske størrelser,
- Reforhandling av kontrakter og prosedyrer på løsning av tvister/uenighet mellom partene.

I tillegg må partene vite om det å bruke kontrakter innebærer nye, spesifikke investeringer, og i en strategisk kontekst må partene vite hvordan de skal håndtere asymmetrisk informasjon – for eksempel at det må stilles krav til at kontraktene er spesifiserte på de områdene hvor den asymmetriske informasjonen gjør seg gjeldene.

### **3.6.1. Informasjonsspredning, forhandlingsmakt og prisdannelse**

I en forhandlingssituasjon om kontrakter vil partene ha forskjellig tilgang på informasjon. Vi sier at informasjonen er ufullstendig og informasjonen er ulikt fordelt mellom partene. Informasjonsstrukturen tilsier at partene har rom for å bruke informasjonen strategisk i den hensikt å få sitt overskudd størst mulig. Det vil alltid være en viss informasjonsasymmetri mellom partene som forhandler om en kontrakt.

Hvis det viser seg at markedene i verdikjeden, hhv råstoffmarkedet og markedet som fiskeindustrien selger i ikke er perfekt (dvs. konkurransen er lav, tilbydere eller etterspørre samarbeider), betyr det at aktørene kan utøve en viss markedsrett, for eksempel at aktøren på tilbuds- eller etterspørselsiden kan koordinere sine priskrav. Råstoffmarkedet har til en viss grad løst problemet med kjøperkonsentrasjon ved å operere med minstepris. Minsteprisen fungerer også som et hinder for at fiskerne dumper prisen under minsteprisnivået, og sånn sett koordinerer minsteprisen priskravet til fiskerne.

### **3.6.2. Kjøpermakt i Japan**

Fiskeindustrien selger sine varer for det meste til utenlandske kjøpere. Det er hevdet at japanske kjøpere av makrell (og andre store kjøpere av annen type fisk) aktivt bruker informasjonen om hhv. totalkvoten (TAC), minstepris ( $p_M$ ) og auksjonspris ( $p_A$ ) i det norske råstoffmarkedet i prisforhandlingene med de norske fiskeindustribedriftene (jfr. neste avsnitt Økonometriske beregninger av pris- og kvantumssammenhenger). De norske bedriftene koordinerer ikke sine tilpasninger i forhold til hverandre, dvs. de opptrer på egen hånd. Hvis kjøperne i Japan opptrer samlet og koordinerer sine krav, fører naturligvis dette til at disse kjøperne ikke konkurrerer seg i mellom, og de kan potensielt sett presse norske tilbydere på pris. Ved overskuddstilbud er det spesielt lett for store etterspørre eller importører å organisere en anbudskonkurranse mellom eksportørene for å få presses prisen lengst mulig ned. Når det er fåtallsdominans på etterspørselsiden, er dette en markedsstruktur som kalles for oligopsoni. Mottrekket til norsk fiskeindustri er å organisere seg slik at de representerer en motmakt, men tiltaket må ikke komme i konflikt med konkurranselovgivningen. Fiskeindustrien i Norge har kritisert at eksisterende omsetningssystem offentliggjør

auksjonspriser, og at dette utnyttes av kjøperne i utlandet. Resultatet er at industrien får lavere gjennomsnittspris sammenliknet med at kjøperne ikke hadde denne informasjonen. I følge industriens resonnement (FHL) bør auksjonsprisene ikke være offentlig tilgjengelig.

Det er aktører på industrisiden som hevder at auksjon på fisk burde vært fjernet, og da vil det selvsagt ikke eksistere auksjonspriser. Ideen her er å endre informasjonsstrømmen fra å være offentlig til å bli privat for den enkelte. Det er grunn til å tro at dette vil gjøre det vanskeligere for de japanske kjøperne å estimere forhandlingsrommets nedre grense. I dette tilfelle vil de utenlandske kjøperne få større problemer med å prisdiskriminere mellom de norske tilbyderne av fisk, og dette vil kunne føre til at gjennomsnittsprisen til norske tilbydere blir høyere, og dermed vil eksportinntektene bli noe høyere sammenliknet med full informasjon. Men hvorvidt dette blir den faktiske løsningen avhenger hvilke forventninger kjøperne har til råstoffprisen og den faktiske prisen. Hvis kjøperne tror at råstoffprisen er høyere enn den faktisk er, vil dette tjene industrien i en forhandlingssituasjon, mens det motsatte vil være tilfelle hvis kjøperne tror det motsatte. Hvis det blir spredt et rykte om lave råstoffpriser, vil dette kunne skade industrien.

#### **4. Økonometriske beregninger av pris- og kvantumssammenhenger**

Under prosjektarbeidet er det gjennomført enkle statistiske analyser for å se om variasjonen i gjennomsnittsprisen ("unit price") på sild og makrell kan forklares ut fra variasjon i landet kvantum. Hensikten med analysen er å se om kvantum, trend osv. kan gi informasjon om hvordan prisen i råstoffmarkedet varierer. Det er påpekt fra industrien at prisen på for eksempel sild er påvirket av tilgangen på makrell og at produksjonskostnadene i industrien også har betydning for prisenivået. De nevnte faktorene er foreløpig ikke tatt med i disse beregningene.

Hvis kjøperne av pelagisk fisk må ta prisene på sine ferdigvarer for gitt (prisfast kvantumstilpasning), er det å forvente at variasjonen i råstoffprisen ikke kan forklares ut fra variasjon i kvantum makrell. Videre vil sammenhengen mellom pris og kvantum representere viktig *markedsinformasjon* for aktørene i næringen. Hvis det er statistisk sammenheng mellom pris og kvantum, vil aktørene kunne forutsi noenlunde den fremtidige råstoffprisen på sild og makrell, gitt at de har tilgang til informasjon om TAC og/eller ilandført kvanta over

tid. Denne type informasjon vil selvsagt også være viktig hvis langsiktige kontrakter blir tatt i bruk i næringen. Hvis det ikke er mulig å predikere prisen, dvs. forutsi prisnivået, er all markedsinformasjon allerede reflektert i gjeldende pris. Hvis dette er tilfelle, sier vi at markedet er efficient.

#### **4.1. *Pris og kvantum for makrell***

Beregninger viser at det er en negativ sammenheng mellom den årlige gjennomsnittsprisen på makrell og kvantum landet makrell fra den norske flåten. Den partielle korrelasjonskoeffisienten er -0.743 ( $p=0.001$ ), og da er sammenhengen kontrollert for trendutviklingen i prisen og utenlandske landinger av makrell i Norge. Hvis vi i tillegg kontrollerer for fangster av makrell i Nordøst Atlanteren som ikke landes i Norge, synker den partielle korrelasjonskoeffisienten til -0.164 ( $p=0.296$ ). De utenlandske landingene har også en svak negativ effekt på gjennomsnittsprisen på norsklandet makrell [-0.487 ( $p=0.039$ )]. P-verdiene refererer seg til en enside-test, dvs. null-hypotesen om ingen negativ sammenheng mellom pris og kvantum blir testet. En viktig grunn til at de utenlandske landingene ikke påvirker så sterkt de norske prisene er at de utenlandske fartøyene leverer i første kvartal og noe i siste kvartal. Norske fartøyer leverer i hovedsak i august, september og oktober. Observasjon av pris og kvantum indikerer at variablene har trend, variansen er ikke stabil og det er også tvilsomt om sammenhengen mellom variablene er lineær. Regresjonsanalyse ble også anvendt for å analysere sammenhengen mellom pris og kvanta. Etter å ha forsøkt flere typer modeller, ble følgende modell valg:

$$\ln p_t = \alpha + \beta \ln q_t^{NV} + \gamma Year + u_t$$

hvor  $\ln p_t$ : naturlige logaritmen av gjennomsnittsprisen på norskfanget makrell i år  $t$ .  $\ln q_t^{NV}$ : naturlige logaritmen av kvantum landet makrell i Norge fra norske fartøy i år  $t$ .  $Year$ : er trendvariabelen og den starter med verdien 1 i år  $t = 1980$ .  $u_t$ : er det stokastiske restleddet i år  $t$ . Regresjonen gav følgende resultater:

Tabell 5: Model Summary

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				Durbin-Watson	
				R Square Change	F Change	df1	df2		Sig. F Change
.912	.831	.814	.19510	.831	46,814	2	19	.000	1,459

Durbin-Watson statistikken for 1.ordens autokorrelasjon har en verdi som gjør at det ikke er mulig å si om restleddene er korrelerte eller ikke. Vi ser at modellen har høy forklaringskraft. Den justerte  $\bar{R}^2 = 0.814$ , dvs. at 81 % av variasjonen i gjennomsnittsprisen kan forklares ved hjelp av modellen. Hypotesen  $H_0 : \beta = \gamma = 0$  ble testet. Kritisk  $F$ -verdi:  $F_{k-1, N-k}^C = 5.93$ . I denne regresjonen er  $F_{2,19} = 46.8$ , slik at  $H_0$ -hypotesen forkastes. VIF-verdi under 2 og lave Tolerance-verdier indikerer at det ikke er multikollinearitet i modellen. Tabell 6 viser koeffisientestimatene.

Tabell 6: Coefficients

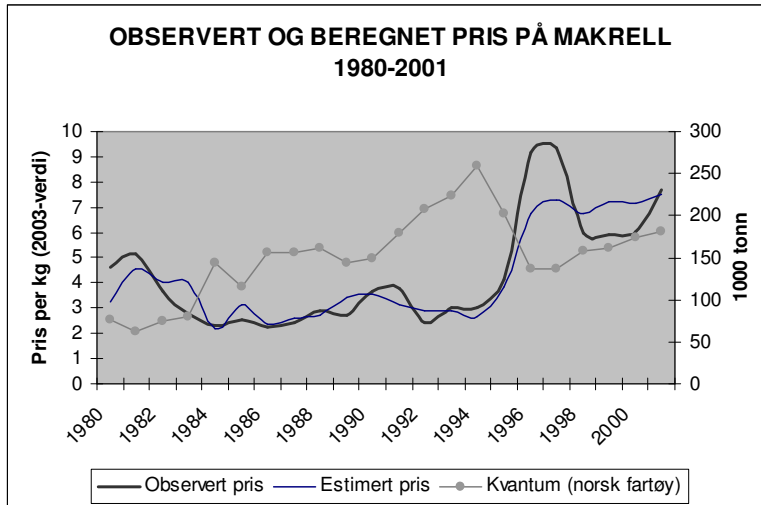
Modell	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	95% Confidence Interval for B		Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
Constant	6,207	.723		8,579	4,692	7,721					
Lnq; norske fartøyer	-1,180	.160	-.974	-7,394	-1,514	-.846	-.087	-.861	-.697	.512	1,954
Year	.088	.009	1,269	9,632	.069	.107	.588	.911	.908	.512	1,954

Beregningene gir følgende estimerte modell:  $\ln \hat{p}_t = 6.207 - 1.18 \ln q_t^{NV} + 0.088 \text{Year}_t$ .

Koeffisientestimatene er signifikant forskjellige fra null og fortegnet er konsistent med teori og figurbetraktninger. I og med at en log-modell er anvendt, vil koeffisientestimatet representere et direkte elastisitetsmål.  $\frac{\partial \ln \hat{p}_t}{\partial \ln q_t^{NV}} = \beta = -1.18$ . Det betyr at en prosent økning i

kvantum reduserer prisen med 1.18 prosent. Dette er et mål på den inverse etterspørselastisiteten, dvs. ut fra denne modellen vil etterspørselastisiteten ( $\varepsilon$ ) være  $\varepsilon = -0.847$ . I denne perioden var gjennomsnittsprisen  $\bar{p} = 3.89$  kr. per kg (2003-verdi), men merk at realprisen har økt med 8.8 % per år. De norske fartøyene har i gjennomsnitt landet  $\bar{q} = 147.3$  tusen tonn makrell i Norge. Modellen er brukt til å beregne prisen som en funksjon av kvantum. Figur 9 viser hvordan den beregnede prisen samvarierer med den observerte prisen. Modellen viser at kvantum og trendvariabelen kan forklare variasjonen i gjennomsnittsprisen på makrell. Modellen gir derfor informasjon til aktørene i næringen hvordan prisnivået vil variere med kvantum eller TAC. Fiskeriene er kvantumstyrt ved fastsettelse av totalkvoten (TAC). I dette tilfelle predikerer modellen at en gitt prosent

reduksjon i kvantum øker prisen med mer enn den prosentvise reduksjonen i kvantumet. Det er også å forvente at informasjonen som modellen gir kan brukes når kjøper og selger posisjonerer seg i markedet – for eksempel mht pris på kontrakter.



Figur 9: Observert og estimert pris på makrell og kvantum 1980-2001

#### 4.2. *Pris og kvantum for sild*

Det er også blitt gjennomført tilsvarende regresjonsanalyser for sild. I dette tilfelle er verdi og kvanta av de ulike sildeartene slått sammen. Dette fører til et aggregeringsproblem i den grad de ulike artene [vintersilden-NVG-sild (feitsild, fjordsild, vårsild) og Nordsjøsil] prises forskjellig. Når det gjelder vintersilden eller NVG-silden, fisker den norske flåten først og fremst i første kvartal og i perioden september til desember, da silda har best kvalitet. Den utenlandske flåten fangster på silden i andre perioder da den har noe dårligere kvalitet. Det at de nasjonale flåtene fisker på forskjellige tidspunkt har å gjøre med vandringsmønsteret til silden. Det norske fisket etter Nordsjøsil starter normalt i midten av mai i forbindelse med matjesildefisket. Fisket etter Nordsjøsil fortsetter utover sommeren og høsten. Det at den norske og utenlandske flåten fisker på forskjellige tidspunkt og det at fisken ikke har samme kvalitet, medfører at den gjensidige prispåvirkningen ikke blir så direkte. To modeller er blitt brukt, hhv.

$$\text{Modell I: } \ln p_t = \alpha + \beta \ln q_t^{NV} + u_t$$

$$\text{Modell II: } \ln p_t = \alpha + \beta \ln q_t^{NV} + \gamma \ln p_{t-1} + u_t$$

Notasjonen er den samme som før, men modell II er det tatt med prisen fra forrige periode, dvs. modellen integrerer en lagget avhengig variabel. Den partielle korrelasjonskoeffisienten viser at det er en negativ sammenheng mellom gjennomsnittsprisen på sild og kvantum landet fra norske fartøy. Kontrollert for effekten fra landet kvantum fra den utenlandske flåten er den partielle korrelasjonen mellom pris og kvantum  $-0.445$  ( $p=0.058$ ). Tabellene nedenfor viser hvilke resultater som ble oppnådd for modell I og II.

Tabell 7: Summary Modell I

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
				R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
,904	,818	,812	,26185	,818	134,729	1	30	,000	,645

Modellen har høy forklaringskraft. Den justerte  $\bar{R}^2 = 0.812$ , dvs. at 81 % av variasjonen i gjennomsnittsprisen kan forklares ved hjelp av modellen. Verdien på DW-statistikken viser at det er innslag av positiv autokorrelasjon i modellen, og det medfører at hhv  $R^2$ ,  $t$  og  $F$ -verdien blåses noe opp i forhold til den sanne verdi, men koeffisientestimaterne er forventningsrette. Tabell 8 viser koeffisientestimaterne.

Tabell 8: Coefficients Modell I

Modell I	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	95% Confidence Interval for B		Correlations		
	B	Std. Error	Beta		Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part
Constant	3,137	,180		17,469	2,770	3,503			
Lnq norske fartøyer	-,397	,034	-,904	-11,607	-,467	-,327	-,904	-,904	-,904

Beregningen gir følgende estimerte modell:  $\ln \hat{p}_t = 3.137 - 0.397 \ln q_t^{NV}$ . Koeffisientestimaterne er signifikant forskjellig fra null. Modellen gir informasjon om at kvantum landet påvirker prisen, og i tillegg får vi målt hvor sensitiv prisen er for endringer i kvantum. Den inverse etterspørselselastisiteten er i dette tilfelle:  $\frac{\partial \ln \hat{p}_t}{\partial \ln q_t^{NV}} = \beta = -0.397$ . Det betyr at hvis kvantumet øker med 1 % vil prisen falle med ca. 0,4 %. Etterspørselselastisiteten er  $-2.52$ . Estimering av modell II gav følgende resultater.

Tabell 9: Model Summary Modell II

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
				R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
,921	,848	,837	,24777	,848	77,982	2	28	,000

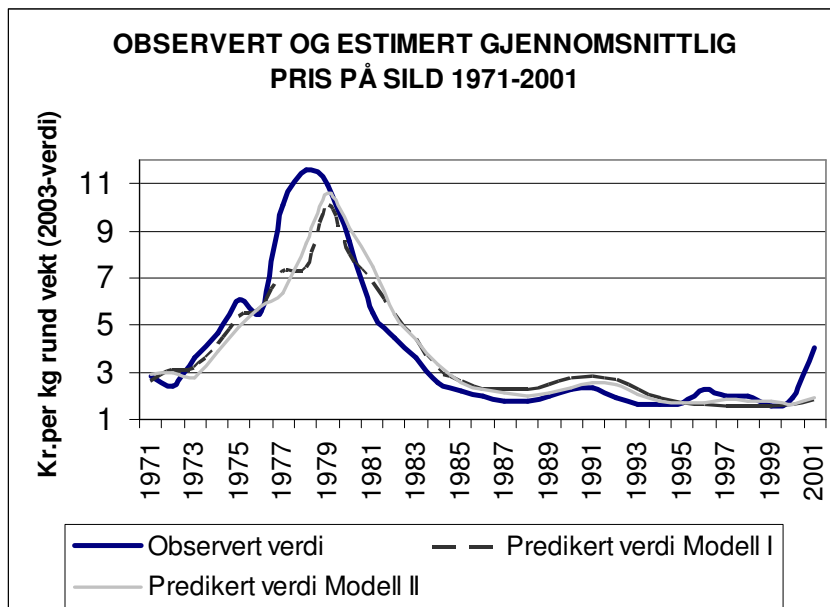


Forklaringskraften har økt i noe i forhold til modell I. Nesten 85 % av variasjonen i gjennomsnittsprisen kan forklares ut fra denne modellen. DW-statistikken er ikke notert, fordi den ikke gjelder når modellen inneholder en lagget avhengig variabel som forklaringsvariabel. Koeffisientestimaterne er presentert i tabell 10.

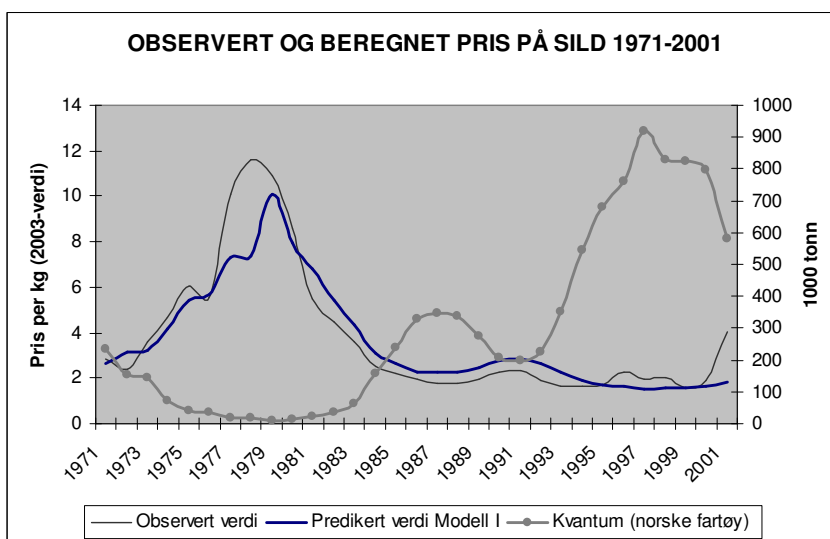
Tabell 10: *Coefficients Modell II*

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% Confidence Interval for B		Correlations		Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
Constant	1,614	,748		2,159	,040	,083	3,146					
Lnq <sub>t</sub> norske fartøyer	-,202	,100	-,460	-2,033	,052	-,406	,002	-,908	-,359	-,150	,106	9,399
lnp <sub>t-1</sub>	,476	,227	,474	2,097	,045	,011	,940	,908	,368	,155	,106	9,399

Koeffisient estimatene er signifikante, men det fremgår av t-verdiene (og p-verdiene) at spredningen på koeffisientestimaterne er større enn i de tidligere analysene. Modell II har følgende form:  $\ln \hat{p}_t = 1.614 - 0.202 \ln q_t^{NV} + 0.476 \ln p_{t-1}$ . Estimaterne viser at landet volum fra den norske flåten påvirker gjennomsnittsprisen på sild i førstehåndsmarkedet. I modell II ser vi at en prosent økning i kvantum fører til 0.2 % reduksjon i prisen. Etterspørselastisiteten ( $\varepsilon$ ) vil i denne modellen ha verdien  $\varepsilon = -4.95$ . Den langsiktige etterspørselastisiteten er gitt  $\beta/(1 - \gamma) = -2.59$  og den inverse, langsiktige etterspørselastisiteten for sild er  $-0.39$ . I denne perioden var gjennomsnittsprisen  $\bar{p} = 3.07$  kr. per kg (2003-verdi) og gjennomsnittlig årlig norske landinger var  $\bar{q} = 156.2$  tusen tonn. Modellen viser også at det er positiv sammenheng mellom prisnivået på tidspunkt  $t$  og prisen på sild året før, dvs. på tidspunkt  $t-1$ . Modellen viser at det trolig er en sammenheng mellom kvantum og pris, og at dette er informasjon som kan brukes av aktørene som opererer i næringen. Når aktørene har kjennskap til TAC for det kommende år, vil de ut fra denne type modellering kunne danne seg et bilde av hvordan gjennomsnittsprisen blir. Informasjonen vil kunne påvirke både interessen for å inngå kontrakter og prisingen av kontrakter. Figur 10 viser hvordan modell I og II predikerer prisen sammenliknet med observert gjennomsnittspris. Figur 11 viser hvordan observert og beregnet pris samvarierer, og hvordan gjennomsnittsprisen varierer med de norske landingene av sild.



Figur 10: Observert og estimert pris på sild i perioden 1970-2001 for modell I og II



Figur 11: Observert og estimert pris på sild og kvantum landet

### 4.3. *Kommentarer til minsteprisen*

I dag er bestemmelsene slik at utenlandske fartøy som leverer i Norge og norske fartøy som leverer i utlandet ikke har lov til å selge fisk under gjeldende minstepris i Norge. Det er grunn til å tro at denne bestemmelsen bidrar til å svekke priskonkurransen mellom norske og utenlandske fartøy. Minsteprisen demper konkurransen mellom aktørene på flåtesiden. Denne bestemmelsen snevrer inn utfallsrommet for prisdannelsen. På den annen side er det å forvente at hvis landingene av utenlandsk fisk er stor nok, vil dette bidra til å senke

minsteprisen. Industrien vil derfor være interessert i at mest mulig fisk blir landet i Norge, mens fiskerne har den motsatte interessen. Hvilken betydning har minsteprisen for effektiviteten og fordelingen av verdiskapningen i fiskerinæringen?

Det finnes ingen klare regler eller objektiv ”oppskrift” for hvordan minsteprisen skal bestemmes. Dette blir en vurderingssak. En tolkning av prosedyren bak fastsettelsen av minsteprisen er at den skal avspeile det industrien kan betale for råstoffet, gitt at industrien selger varen i et relativt ”svakt” betalende marked. Nå er det ikke helt klart hva som menes med ”svakt”, for eksempel om det er det dårligst betalende markedet, og hvor stort må dette markedet være for at det blir godtatt som et referansepunkt for minsteprisen. Dette ”svake” markedet vil naturligvis være et marginalt marked. Dette impliserer i så fall at minsteprisen er en funksjon av størrelsen på totalkvoten TAC, dvs. relasjonen kan formuleres  $p_M = f(TAC)$ . Det er å forvente at jo større totalkvoten er, jo lavere blir minsteprisen – dvs. at  $f'_{TAC} < 0$ , fordi den siste fisken som selges blir allokert til det dårligst betalende marked. Indirekte så forutsetter dette at størrelsen på totalkvoten får betydning for hva som blir det marginale markedet. I den grad minsteprisen påvirker prisdannelsen i næringen, vil myndighetenes valg av TAC påvirke inntektsdannelsen i næringen. Hypotesen om en slik sammenheng kan testes ved å måle om det er en sammenheng mellom minstepris og TAC. Videre vil et minsteprisnivå kunne opprettholdes ved at fisk blir kanalisert til oppmaling (mel og olje).

Generelt kan vi si at så lenge minsteprisen er *lavere* enn markedspris – prisen som klarerer markedet – vil minsteprisen ikke føre til et effektivitetstap. Problemet oppstår når minsteprisen ligger over prisnivået som ville bli etablert hvis auksjonsmarkedet fikk fungere uten en gitt, høy minstepris. Data viser derimot at auksjonsprisen på sild og makrell for eksempel i perioden 2000-2004 har ligget høyere enn gjeldende minstepris for de samme artene. Nivået på minsteprisen ser derfor ikke ut til å skape noen problemer for markedets funksjonsmåte. Vi skal også være klar over at minsteprisen har en viktig fordelingsfunksjon i tilfelle småskalafartøy selger fisken til en kjøper i et geografisk område. Minsteprisen bidrar derfor til å forhindre utbytting som følge av fåtallsdominans på kjøpersiden (oligopsoni).

#### 4.3.1. Minsteprisens funksjon i eksportmarkedet med fåtallsdominans

Teoretisk sett kan minsteprisen også spille en indirekte funksjon for hvilke priser eksportørene realiserer av pris i utlandet. Hvis det er slik at det er fåtallsdominans blant kjøperne i det utenlandske markedet, er det å forvente at de vil presse norske eksportører på pris på samme måte som en dominerende kjøper i et område av kysten vil kunne presse ned råstoffprisen som kystfiskerne realiserer i området. Problemet med fåtallsdominans i eksportmarkedet følger også av at norske eksportører ikke koordinerer sine tilpasninger og i verste fall konkurrer mot hverandre. Ved at minsteprisen settes bevisst *høyere* enn hva som vil være tilfelle om man refererer til et marginalt marked, vil den utenlandske kjøperen ha rasjonelle forventninger om hvilken pris råstoffkjøperne i Norge faktisk har betalt for fisken. Kjøperen vet at det ikke eksisterer en tilbudskurve under minsteprisnivået. Minsteprisen bidrar derfor til å danne et prisgulv som den utenlandske aktøren ikke kan forvente å gå under. Minsteprisen bidrar derfor til å hindre at hele verdiskapningskaken blir ervervet av den utenlandske kjøperen, men at noe blir sikret norsk fiskerinæring. Fordelingsmessig vil det være fangstleddet som tjener på dette, men samlet sett vil verdiskapningen kunne bli større om minsteprisen brukes mer aktivt dersom markedsstrukturen blant kjøperne i utlandet er preget av fåtallsdominans, dvs. oligopsoni og fiskeindustrien *ikke* er i stand til å etablere et horisontalt markedssamarbeid.

### 5. Hva oppfattes som et problem med auksjonsomsetningen?

Det er tre ting som kan trekkes frem som kritikk av auksjonsomsetning. Det ene er at auksjonsomsetningen er spotbasert og kortsiktig. Det langsiktige elementet og grunnlaget for å gjennomføre råstoffbetingede *langsiktige markedsstrategier* uteblir. Det andre er at industrien mener at konkurransen i råstoffmarkedet blir for *hard*, og at det fører til at industribedriftene får lav lønnsomhet – kanskje urimelig lav avkastning sammenliknet med hva flåten realiserer i gjennomsnitt. Det tredje er muligheten for at auksjonsmarkedet *ikke er et velfungerende* marked. I det følgende blir disse tingene kommentert.

### **5.1.           *Hard konkurranse***

Auksjonsomsetning av et knapt gode med mange deltakere fører til hard konkurranse. Hvis industribedriftene har innslag av faste kostnader, vil bedriftene ha incentiv til å sikre seg en størst mulig mengde. Denne strategien gir de laveste gjennomsnittskostnadene. Det er allerede nevnt at pelagisk industri karakteriseres av overkapasitet. Dette er et problem som ikke må tilskrives omsetningssystemet. Overkapasiteten i bransjen tvinger fram aggressiv konkurranse om råstoffet. Noen bedrifter må ut av næringen for å få etablert en balanse mellom råstofftilgang og bearbeidingskapasitet. Alle bedriftene håper på at de blir den siste gjenværende bedriften og som dermed vil ha rikelig tilgang på råstoff og optimal drift. Alle er derfor dominert av strategien om å prise råstoffet i auksjonsmarkedet slik at forventet salg av industrivaren dekker de variable kostnadene, og at de på den måten blir de av bedriftene som blir igjen i markedet og som kan høste fordelene av mykere konkurranse og bedre kapasitetsutnyttelse. En slik strategi er bare konsistent eller økonomisk bærekraftig på kort sikt, fordi den løpende driften ikke genererer tilstrekkelig inntekter til å dekke de faste kostnadene. Hvis det er slik at tilstrekkelig mange aktørene tilpasser seg på denne måten, vil dette løfte råstoffprisen opp på et høyere nivå enn det som både er bedrifts- og samfunnsøkonomisk riktig pris. Når råstoffprisen blir for høy, vil bedriftene dels kunne prise seg ut av markedet og dels tappes for midler slik at de ikke kan drive markedsinvesteringer.

Industrien hevder også at det er et problem at de ikke makter å sette en høy nok pris i sitt output eller ferdigvaremarked. Industrien utnytter derfor ikke potensialet i markedet når det gjelder pris. Dette skyldes i hovedsak at (1) aktørene (industrien/eksportørene) konkurrerer mot hverandre og (2) at bedriftene har dårlig likviditet pga at fisket, for eksempel makrellfisket, foregår over en svært kort periode. For å frigjøre likviditet blir bedriftene presset til å selge raskt unna. Dette styrker forhandlingsposisjonen til importørene i utlandet. I pelagisk sektor blir det for industrien en kamp om å kjøpe råstoff og en kamp om å selge halvfabrikata. Tempoet i høstingen av råstoffet er i følge industrien så høyt at næringen som helhet taper verdiskapning. Den høye utbudsraten i eksportmarkedet fører til at prisen blir lavere enn hva den kunne vært ved en saktere høstingsstrategi. Selvsagt er det et spørsmål om hvordan fordelingen av verdiskapningen blir mellom partene. Helst bør det være slik at begge parter tjener på en endring av fangst- og salgssyklusen.

## 5.2. *Krysseierskap, vertikal integrasjon og auksjonsmarkedet*

Krysseierskap kan gi en vertikalt integrert fiskebåtrederi mulighet til å sikre råstoff til sine anlegg ved å operere med høyere auksjonspriser enn ikke-integrerte industrianlegg. For å øke sannsynligheten for at det er egne anlegg som får råstoffet, kan selskapet i tillegg snevre inn utbudsområdet i auksjonen. Denne type tilpasning kan bidra til at konkurransen i auksjonen ikke blir reell.

For at råstoffet skal prises riktig, dvs. at prisen skal reflektere de marginale avveiningene mellom selger og kjøper må auksjonsmarkedet fungere, dvs. god tilgang på informasjon, med mange uavhengige, likeverdige deltakere og ingen utøvelse av markedsrett for å nevne noen viktige betingelser. Lovgivningen i fiskerinæringen begrenser industriens muligheter til å eie fartøyer med fangstrettigheter. På den annen side kan fiskebåtredere fritt kjøpe eller bygge industrianlegg. Innen pelagisk sektor er det flere fiskebåtredere som har eierinteresser i pelagisk fiskeindustri. På generelt grunnlag kan det hevdes at vertikal integrasjon – enten det er den ene eller andre veien – fører til en *lukking* av råstoffmarkedet. Konsekvensen av denne prosessen, gitt at den er tilstrekkelig omfangsrik, er en generell svekkelse av både konkurransen mellom uavhengige aktører og markedets funksjon som effektiv allokerer av ressursene.

Innen pelagisk sektor har ca. 40 % av ringnotbåtene eierinteresser, først og fremst minoritetsinteresser, i fiskeindustrianlegg som produserer konsumvarer (FHL, brev datert 24. juni 2003). *Hvilke økonomiske motiver og strategier ligger bak vertikal integrasjon eller vertikalt krysseierskap?* For det første kan det vise seg å være en ren finansiell, spekulativ investering i betydningen at overskuddet i både rederi og industri skal øke over tid. Motivet kan også være å diversifisere, dvs. at avkastningene i rederi og industri er negativt korrelert. For det tredje kan investeringen være gjort med tanke på å sikre råstoff til en industri som har innslag av stordriftsfordeler. Hvis det (i tillegg) er overkapasitet i industrien, vil investeringen på noe lengre sikt kunne skyve ikke-integrerte konkurrenter ut av både råstoff- og ferdigvaremarkedet. For det fjerde kan eierskap og gode kontakter øke muligheten for økonomisk kriminalitet, for eksempel jukse med fangstmengde osv. I den videre diskusjon ser jeg bort fra dette. For det femte kan integrasjon føre til at rederiet sikrer seg mottakskapasitet (leveringsfordel). Hvis kapasiteten på land er lav i forhold til totalkvoten, vil det integrerte

rederiet sikre seg mottak i eget anlegg. Dette synes for eksempel å være tilfelle bak prisingen av en loddefangst i 2002 (Fiskaren 9. sept. 2002).

Norges Sildesalgslag har bestemt at alt råstoff til konsum i pelagisk sektor skal omsettes på auksjon. Hvis de strategiske og økonomiske gevinstene av å være del av et integrert selskap er sterke nok, vil de vertikalt integrerte selskapene (og selskapene behøver ikke å være fullt integrerte) kunne opptre aggressivt i auksjonsmarkedet. Gitt at det er en forhåndsavtale (før fangsten meldes inn for auksjon) mellom rederi og industribedrift og at fisken ved lov skal omsettes på auksjon, vil partene være tvunget til å legge inn et tilstrekkelig høyt bud for å være sikker på å få fangsten. Utbudsområdet blir i tillegg bevisst snevret inn. Prisingen av råstoffet blir gjort ut fra strategiske motiver, og faren for en ikke samfunnsøkonomisk riktig prising av råstoffet øker. Konkurransen i auksjonsmarkedet blir vridd i favør av de integrerte selskapene. Auksjonsmarkedet vil dermed snevres inn (lukkes) og konkurransen om råstoffet mellom alle kjøperne er ikke lenger reell ut fra ønsket om et balansert, likeverdig marked. Konsekvensen av at råstoffmarkedet ikke lenger fungerer kan innebære en svekkelse av argumentet om at langsiktige kontrakter bør auksjoneres i et åpent marked.

Som det ble påpekt ovenfor kan det være mulig å realisere økonomiske gevinster ved å integrere vertikalt. Undersøkelser fra Fiskeriforskning i Tromsø viser at lønnsomheten i industrien er lav, så man kan spørre hvorfor enkelte av rederne er interessert i å investere nedstrøms. Det som kan være kritikkverdig i denne sammenheng er at det bare er fiskebåtrederne som har mulighet til å implementere denne strategien. Dette skyldes to ting. Det ene er at ringnotrederne har relativ høy inntjening (finansiell styrke) slik at de kan investere. Det andre er at lovgivningen setter grenser for industriens muligheter til å gå inn som majoritetseier i et fiskebåtrederi. Til en viss grad kan loven virke diskriminerende vis a vis industrien. Når det gjelder minoritetsinteresser, står partene likt. Med tanke på å sikre rammebetingelsene for et velfungerende råstoffmarked og effektiv allokering av ressursene, burde myndighetene ikke tillatt vertikal integrasjon ved eierskap. Hvis det viser seg at vertikalt integrerte selskap gir høyere avkastning enn ikke-integrerte, vil det først og fremst være rederne som har mulighet til å gjennomføre strategien. Og hvis integrasjonsstrategien blir rådende næringspolitikk, vil auksjonssystemet svekkes og det igjen vil ha betydning for hvordan langsiktige kontrakter og direkte leveringsavtaler bør inngås og prises.

### **5.3.            *Refinansiering av konkursbedrifter***

Det er også ett par andre momenter som bidrar til en aggressiv prissetting i råstoffmarkedet. Det ene er at bedrifter som har gått konkurs og som er *refinansiering* etter gjeldsforhandlinger, kan drive en mer aggressiv budgivningsstrategi enn industrianlegg som ikke er refinansiert. Grunnen til dét er at disse bedriftene har lavere langsiktig gjeld og dermed lavere faste kostnader. Det er også et annet moment som kan drive kunstig opp prisen i auksjonsmarkedet for råstoff, og det er fenomenet ”*vinnerens forbannelse*”. Nedenfor er fenomenet nærmere beskrevet.

### **5.4.            *Winners Course – vinnerens forbannelse***

"Winners course" eller vinnerens forbannelse er et fenomen som vanligvis oppstår under felles verdi auksjoner (Thaler 1992), for eksempel auksjon av landingsrettigheter, sendingsrettigheter (radio og TV) og oljeutvinningsrettigheter. Det må jo også sies at vinnerens forbannelse vil ikke kunne oppstå hvis aktørene er allvitende, dvs. i situasjoner hvor det *ikke* eksisterer usikkerhet. Problemet følger som regel av at vinneren alltid er den som har det mest optimistiske budet i forhold til alle andre, og det er derfor en viss sannsynligheten for at budet er for høyt. En rasjonell budgiver forholder seg til problemet med "winners course" på den måten at han justerer ned sitt bud. For å unngå problemet må aktøren antesipere at overvurdering kan oppstå. "Winners course" dukker opp når budgiver legger for mye vekt på sine egne optimistiske vurderinger og tar for lite hensyn til markedets verdivurderinger. Størrelsen på korreksjonen som budgiver må gjøre for å unngå "vinnerens forbannelse" øker med antall konkurrenter i budgivningen, og usikkerheten knyttet til objektets markedsmessige verdi.

Fangstleddet i fiskerinæringen er regulert. Etablering, redskapsbruk, fangstrettigheter osv. er regulert ved lov. Utfordringen er å utforme et regelverk som i størst mulig grad bidrar til at ressursallokeringen i næringen blir best mulig, gitt de målsettinger som reguleringene skal ivareta. Innledningsvis var vi inne på at reguleringene skal bidra til økt verdiskapning. Styringsgraden av industrien er minimal i forhold til fangstleddet. I pelagisk sektor er det auksjon som anvendes i omsetningen av råstoff. Dette har næringen lang erfaring med. I noen sammenhenger er bruk av auksjon foreslått brukt som virkemiddel til å sikre en effektiv allokering av rettigheter, f.eks. fangstrettigheter, langsiktige kontrakter eller



oppdrettskonsesjoner. Tanken er at den som vinner auksjonen er den som har størst betalingsvilje og konkurranseevne, også er den som får mest verdiskapning ut av knappe ressurser. Problemet med auksjon som allokeringmekanisme eller omsetningsinstrument er at vinneren har en tendens til å *overvurdere* verdien av rettigheten i forhold til dens virkelige verdi. Usikkerheten knyttet til verdsettingen av auksjonsobjektet kan føre til overbud og tap av produktive ressurser. Dette er vinnerens forbannelse. Det er å forvente at dette problemet også kan dukke opp hvis auksjon blir anvendt i omsetningen for eksempel auksjon av langsiktige kontrakter. La oss kort kommentere hvorfor.

Usikkerhet er en grunnleggende årsak til at fenomenet med vinnerens forbannelse dukker opp. Som andre næringer vil også aktørene i fiskerinæringen være eksponert for usikkerhet knyttet til markedsmessige og produksjonsmessige forhold, samt usikkerhet knyttet til rammebetingelsene. Muligheten for å sikre seg i et terminmarked er svært begrenset. Faren for feilvurderinger vil være tilstede når tilgangen på informasjon er begrenset. Begrenset rasjonalitet henger nøye sammen med mangelfull informasjon. Verdsetting av langsiktige kontrakter vil sannsynligvis være en kombinasjon mellom privat og felles verdivurdering. En felles verdivurdering søker å finne en objektiv, markedsverdi på objektet. Denne prosessen vil være forbundet med usikkerhet. En privat verdsetting vil også være forbundet med usikkerhet. Hvis prisingen av kontrakter er en kombinasjon mellom privat og felles verdifastsetting, vil usikkerheten kunne øke sammenliknet med en ensidig felles verdivurdering.

Sannsynligheten for vinnerens forbannelse vil også være påvirket av auksjonsform. Generelt vil det være slik at budgiver får tilgang på mer informasjon, og dermed større mulighet til å justere budgivningen når auksjonsformen er åpen sammenliknet med en lukket førstegangsauksjon. Det er lukket, engangsauksjon som anvendes i pelagisk sektor. Faren for vinnerens forbannelse vil derfor være minst når en åpen auksjonsform blir benyttet. Det er videre grunn til å tro at vinnerens forbannelse vil være størst under en førstegangs- eller engangsauksjon. Lav auksjonsfrekvens gir budgiverne begrensede muligheter til læring. En lukket engangsauksjon er en aggressiv auksjonsform. Spredningen på budene reflekterer usikkerhet knyttet til objektets verdi. Hvis budgiver antar at eget bud er relativt høyt i forhold til de andre, så er også faren stor for vinnerens forbannelse. Hvis i tillegg antall deltakere er stor, underbygger dette hypotesen om at vinnerens forbannelse kan inntre med høyere sannsynlighet. Antall deltakere i auksjonen driver prisene i været, og faren for overbud øker. I situasjoner hvor mange av konkurrentene ikke er klar over fenomenet med vinnerens

forbannelse, dvs. at hyppigheten av overoptimistiske budgivere dominerer, vil sannsynligheten for vinnerens forbannelse være høy. Flere målsettinger utover profittmaksimering, f.eks. ønsket om; utnyttelse av ledig kapasitet, bruk av ny teknologi, økt vekst og volum, markedsdominans etc. er forhold som kan øke sannsynligheten for vinnerens forbannelse.

Ovenfor ble det nevnt at vinnerens forbannelse kan forklares ut fra mangelfull informasjon. Informasjonssvikt føre til begrenset rasjonalitet. Prisingen blir ikke nødvendigvis effisient (dvs. at prisene reflekterer ikke all relevant informasjon), og sånn sett kan det hevdes at vinnerens forbannelse er et symptom på at markedet ikke fungerer optimalt. Man kan tenke seg at budgiverne justerer ned budprisene for å få bukt med vinnerens forbannelse. Man kan også tenke seg at auksjonssystemet er utformet slik at det er nest høyeste bud som får tilslaget. Innen anbudskonkurranse finnes det eksempler på at denne regelen brukes.

Det vil selvsagt være kostnader forbundet med de problemene og dysfunksjonene som følger med auksjonsformen. *Men er disse kostnadene så store at de kvalifiserer for at auksjonsformen bør fjernes?* Avsnittet nedenfor skisserer et mulig scenario som kan følge av å fjerne den organiserte omsetningen.

## **6. Avvikling av auksjonssystemet**

I det følgende gjennomføres teoretiske refleksjoner vedrørende en tenkt avvikling av auksjonssystemet. Avsnittet drøfter også hvilke krav som bør stilles til salgslaget i framtiden, bl.a. stilles det spørsmål om omsetningssystemet bør være nøytralt, dvs. om selger eller kjøper bør eie eller kontrollere omsetningssystemet. Bør for eksempel salgslagene eiermessig sett løsrives fra fiskerne?

Målsettingen med avsnittet er å utfordre næringsaktørene til å tenke gjennom hvilket system vi har, hva som er ”bra” og ”dårlig” med systemet, og hva som eventuelt kan være alternativet. Industrien har ikke uttrykt noe ønske om å legge ned auksjonssystemet, selv om vi erfarer at de har et ambivalent forhold til det. De ønsker et auksjonssystem som fungerer og i tillegg ønsker de omsetningsinstrumenter som kan supplere auksjonsomsetningen, og på den måten gjøre systemet mer fleksibelt.

Hvilke effekter vil oppstå ved å avvikle auksjonssystemet? Ved bortfall av auksjon vil høyeste bud som vinner ikke lenger være sikret. Når auksjonen forsvinner, forsvinner også den felles markedsplassen som selgere og kjøpere møttes på. Ut fra økonomisk teori er det grunn til å tro at konkurransen i råstoffmarkedet blir svekket ved å avvikle auksjonsomsetningen. Svekket konkurranse vil medføre at gjennomsnittsprisen på råstoffet blir lavere – avhengig av informasjonsstrømmen mellom aktørene. Av dette følger det at inntekten til fiskerne blir redusert. På den annen side vil mindre konkurranse i råstoffmarkedet medføre at industrien får i gjennomsnitt billigere råstoff. Hvis vi teoretisk sett går ut fra at industrien ikke kan påvirke prisen i sitt marked, dvs. prisen i industriens ferdigvaremarked er gitt, vil lavere råstoffpris medføre at industrien får høyere inntekter. Hvis vi fortsatt tenker teoretisk og forutsetter at produktspekteret ikke blir endret som følge av avviklingen av auksjonssystemet samt at prisene i eksportmarkedet ikke blir endret, vil verdiskapningen i fiskerinæringen som helhet ikke bli endret ved at auksjonssystemet avvikles. Avviklingen av auksjonsmarkedet fører trolig til *svekket* konkurranse om råstoffet og en *omfordeling* av inntekten fra fiskerne til industrien.

Lavere råstoffpris kan også bidra til å opprettholde en større andel av bearbeidingsindustrien i Norge, men det forutsetter at industrien får høyere marginer på disse produktene enn de varene de produserte *før* råstoffprisen ble lavere. Det er umulig å si hvor stor denne effekten kan bli. Hvis det eksisterer overkapasitet og noen bedrifter som ikke har den mest effektive teknologi, vil det oppstå et effektivitetstap som følge av svekket informasjonsspredning, svekket konkurranse og ineffektiv ressursallokering. Enkelte sider ved effektivitetseffekten er beskrevet i avsnittet nedenfor.

### **6.1. Omsetning av oppdrettslaks**

Råfiskloven gav *Fiskeoppdretternes Salgslag* lovbeskyttet omsetning av oppdrettet laks og ørret i perioden 1978 til høsten 1991. Salgslaget opererte med et minsteprissystem, og omsetningen ble ilagt en avgift. Avgiften ble bl.a. brukt til generisk markedsføring og til å drive salgslaget. Fiskeoppdretternes Salgslag lagde aldri et organisert marked for laks slik vi ser at for eksempel Norges Sildesalgslag har gjort for pelagiske arter og Sunnmøre og Romsdals Fiskesalgslag har gjort for hvitfisk. Etter at salgslaget for oppdrettslaks gikk konkurs i 1991 og markedet ble liberalisert, gjennomgikk næringen en omfattende omstrukturering. De

fleste oppdretterne er integrert horisontalt og/eller vertikalt, og en del av denne prosessen skyldes dels bortfallet av salgslaget og endringene i konsesjonslovgivningen. Det er et spørsmål om et eventuelt bortfall av salgslag i den tradisjonelle fiskerinæringen vil utløse økt integrasjon både horisontalt og vertikalt mellom fangst og industriledet. Inntrykket er at dagens integrerte selskap ikke tjener mer penger enn ikke integrerte. Og vil drivkreftene bak restruktureringen være endring i maktforhold og behov for koordinering for å redusere bl.a. transaksjonskostnader?

## **6.2. *Frislepp og omstrukturering***

Teoretisk sett er det å forvente at avviklingen av auksjonssystemet vil undergrave markedets funksjonsmåte mht at prisene skal reflektere informasjon i forbindelse med marginale avveininger. I tillegg til dette vil markedet kunne svekkes som seleksjonsmekanisme. En svekkelse av råstoffmarkedet vil gjøre det usikkert mht til hvem av industribedriftene som er mest konkurransedyktig og som kan betale mest for råstoffet. En ufullstendig prisdannelse vil svekke informasjonen om hvilke varer som er mest lønnsomme å produsere. Dette vil kunne forsinke eller svekke strukturrasjonaliseringen av en industri som allerede er preget av overkapasitet.

## **6.3. *Transaksjonskostnader***

Teoretisk sett er også grunn til å tro at transaksjonskostnadene vil øke. Hvis auksjonsomsetningen nedlegges, må fiskerne og industrien ordne opp med transaksjonene på egen hånd. Hvis det er  $m$  selgere (fiskefartøy) og  $n$  potensielle kjøpere, vil det være nødvendig for aktørene å inngå  $m \cdot n$  forretningsforbindelser, gitt at alle skal kontaktes. Hvis det er 100 fartøy og 30 kjøpere, vil dette potensielt sett måtte gjøres 3000 individuelle forbindelser, gitt at selgeren ønsker å finne ut hvem som kan gi den høyeste prisen på fisken. Det ble nevnt at et totalt *dekomponert* råstoffmarked vil danne  $m \cdot n$  forretningsforbindelser. I og med at fiskerne (rederne) vil oppnå høyest mulig pris og industrien vil oppnå lavest mulig pris for gitt kvalitet, er det i teorien grunn til å tro at aktørene på egen hånd vil opprette disse kontaktene. Aktørene vil "søke" i markedet inntil de er fornøyd, og i forbindelse med en slik søkeprosess er det forbundet såkalte søkekostnader. I et auksjonssystem vil søkeprosessen være marginal i og med at reder melder inn fangsten til auksjonarius (salgslaget) som legger fangstene ut for salg. Industrien kan by på fangsten. Hvis råstoffmarkedet består av  $m$  tilbydere og  $n$  etterspørrere,

vil et *organisert* auksjonsmarked bestå av  $m + n$  relasjoner til auksjonarius. Differansen  $D$  mellom det fullstendig dekomponerte og desentraliserte markedet og auksjonsmarkedet, vil være:  $D = m(n - 1) - n$  som representerer en betydelig forskjell. Tabellen nedenfor viser antall aktører på tilbuds- og etterspørselssiden innen pelagisk sektor i Norge. Her må vi huske på at i uttrykkene ovenfor forutsetter at aktørene foretar kun *en* transaksjon i løpet av perioden – og det vet vi ikke er riktig. Alle fartøy og industrianlegg gjennomfører utallige transaksjoner i løpet av sesongen. Tallene ovenfor underestimerer grovt antall forbindelser og transaksjoner.

*Tabell 11: Aktører i førstehåndsmarkedet*

<b>NORSKE OG UTENLANDSKE AKTØRENE I PELAGISK SEKTOR I 2004</b>	
TILBYDERE	ETTERSPORRERE
<i>Norske fartøy</i>	<i>Norske kjøpere</i>
Ringnot: 85 Trål: 60 Kystfartøy: 700-800	Konsum: 50 anlegg (25 i Sør-Norge) Mel/olje: 8 anlegg (6 i Sør-Norge)
<i>Utenlandske fartøy</i>	<i>Utenlandske kjøpere</i>
120 fartøy	Konsum: 16 anlegg Mel/olje: 21

Kilde: Norges Sildesalgslag 2004

Tallene i tabellen kan brukes til å illustrere antall forbindelser som må opprettes i et totalt desentralisert råstoffmarked. Anta at 100 utenlandske fartøy, 85 norske ringnotfartøy, 60 trålerfartøy og 400 kystfartøy selger til 50 norske anlegg, dvs. vi antar grovt at  $m = 600$  og  $n = 50$ . I et desentralisert marked gir dette 30 000 forbindelser. I et organisert auksjonsmarked gir dette  $m + n = 650$  forbindelser. Differansen  $D$  blir i dette eksemplet 29350, og som representerer en betydelig forskjell. Det er opplagt at dette er en tungvint måte å organisere transaksjonene i og med at det fører til tidstap og høye transaksjonskostnader sammenliknet med et organisert, felles marked som for eksempel et organisert auksjonsmarked representerer. Eksemplet ovenfor er teoretisk. I praksis har de fleste aktørene i næringen opparbeidet et forretningsnettverk som de aktivt bruker.

#### **6.4. Effektene av en omlegging om omsetningen**

I et tenkt, teoretisk tilfelle hvor auksjonssystemet og en organisert omsetning blir nedlagt, vil følgende effekter være aktuelle å ta hensyn til: (a) avgiften som rederiet ilegges for å drive salgslagene blir fjernet, (b) minsteprisen blir fjernet, (c) søkekostnadene i forbindelse med å selge fisken øker, (d) det blir sannsynligvis mindre intens konkurranse mellom kjøperne i råstoffmarkedet, og gjennomsnittsprisen kan bli lavere, under dette punktet inkluderes eventuelle restruktureringseffekter (horisontal og vertikal integrasjon), samt (e) over tid kan

nye produkter utvikles og dermed føre til et skift i etterspørselen etter råstoff. Endringen av systemet avspeiler seg i endring i totalinntekten ( $\Delta y$ ). Effektene er sammenfattet i følgende uttrykk:

$$\Delta y = \underbrace{[tp]}_{\text{Lagsavgift}} + \underbrace{\Delta^M p}_{\text{Minstepris}} + \underbrace{\Delta^S c}_{\text{Søkekostnader}} + \underbrace{\Delta^N p}_{\text{Nye produkter}} + \underbrace{\Delta^K p}_{\text{Konkurranse effekt}} ] \underbrace{q^*}_{\text{Kvotestørrelse}}$$

Hva med industrien – hvilke incentiver har de, og hvilke effekter vil vi se hvis dagens omsetningssystem forsvinner? Industrien vil langt på vei få de samme effektene som ovenfor, men med motsatt fortegn. Dette skyldes i hovedsak at partene har motsatte økonomiske interesser. Det er grunn til å tro at industrien ønsker mykere konkurranse i råstoffmarkedet, og dette vil teoretisk sett kunne oppfylles hvis auksjonssystemet forsvinner. Det er videre grunn til å tro at fordelingen av avgiftsbortfallet mellom selger og kjøper vil være avhengig av det relative forholdet mellom tilbuds- og etterspørselselastisiteten i råstoffmarkedet. Størrelsen på disse er avhengig av en rekke forhold, bl.a. kvotestørrelse, kapasitetsforholdene og konkurransesituasjonen i både råstoffmarkedet og industriens ferdigvaremarked. På kort sikt er det å forvente at fiskerne er villig til å tilby fisk så lenge prisen er høyere enn variable fangstkostnader. På kort sikt vil tilbudet være uelastisk med hensyn på pris, gitt betingelsen ovenfor. På kort sikt vil det derfor være fiskerne som realiserer størsteparten av avgiftslettelsen, gitt at det er konkurranse om råstoffet.

#### 6.4.1. Råstoffmarkedet bør ha konkurranse

Hvis råstoffmarkedet i utgangspunktet ikke fungerer, dvs. at innslag av krysseierskap og underhåndsavtaler har ført til at kjøp og salg er avgjort lenge før varene legges ut på auksjon, er det å forvente at bortfall av auksjonssystemet *ikke* vil endre varestrømmen mellom selskapene. *Argumentet for dette er som sagt at råstoffet er fordelt på forhånd – nærmest uansett omsetningssystem.* På den annen side vil prisingen av råstoffet kunne endres. Utviklingen av prisen er bl.a. avhengig av hvordan konkurransen blir mellom selskaper med krysseierskap og hvilken rolle ikke-integrerte selskaper kan spille i råstoffmarkedet. Det at prisen er løftet opp utelukker *ikke* at det er en viss konkurranse om råstoffet. Vi vet i dag veldig lite i hvor stor grad krysseierskap/integrasjon har påvirket auksjonsmarkedets

funksjonsmåte. I fremtiden vil det være viktig at myndighetene og partene i næringen bidrar til å sikre upartiskhet, nøytralitet i konkurransen i råstoffmarkedet.

#### **6.4.2. Overkapasitet**

Det er kjent at produksjonskapasiteten i spesielt pelagisk sektor er for stor. Denne situasjonen bidrar sannsynligvis til hard konkurranse om råstoffet (i tillegg til at gjennomsnittskostnadene blir høyere sammenliknet med full utnyttelse), og tendensen vil være at det er industrien som får den minste delen av avgiftslettelsen. Hvis minsteprisen forsvinner, vil det ikke ha noen betydning så lenge konkurransen er og forblir hard i råstoffmarkedet og at minsteprisen i utgangspunktet ikke er satt for lavt. Det er først og fremst i situasjoner hvor det er svak konkurranse og det er potensielle muligheter for kjøpermakt at minsteprisen påvirker prisdannelsen. Generelt sett er det slik at jo høyere konsentrasjonen er på kjøpersiden, jo viktigere vil det være for fiskerne å ha et minsteprissystem. Ved bortfall av minstepris er det først og fremst den delen av industrien som betjener den mindre, ikke mobile kystflåten som vil høste fordeler.

#### **6.4.3. Avtaler**

Hvis det organiserte auksjonsbaserte omsetningssystemet forsvinner og det blir erstattet av et dekomponert eller desentralisert marked hvor hver aktør ordner opp for seg, er det å forvente at aktørene vil forsøke å inngå individuelle avtaler. La det igjen være nevnt at industrien ikke ønsker å avvikle auksjonssystemet, men ønsker at eksisterende system blir mer fleksibelt, bl.a. ved bruk av kontrakter. Det viktigste punktet i disse avtalene vil selvsagt være prisen i den hensikt å sikre seg kvantum. I dette systemet vil avtalene bli forhandlet frem individuelt mellom reder og industri. Hvis interaksjonen og maktforholdet mellom kjøpere og selgere er ubalansert og spredningen av informasjonen mellom kjøpere og selgere er ufullstendig, vil dette representere en situasjon hvor på den ene siden en av partene kan utbytte den andre, og på den annen side vil mangel på informasjon og konkurranse øke sannsynligheten for suboptimal utnyttelse av ressursene.

#### **6.4.4. Nye muligheter?**

Teoretisk sett er det mulig å tenke seg at verdiskapningen i næringen øker som følge av utviklingen av auksjonssystemet og transaksjonene erstattet av bilaterale avtaler. Man kan se for seg en situasjon hvor råstoffprisen i en periode blir lavere i forhold til det som har vært gjennomsnittet i auksjonssystemet, og industrien får bedre vilkår til å produsere nye type varer og arbeide seg lenger ned i verdikjeden mot forbrukerne og på den måten oppnå et høyere dekningsbidrag. Man kan forsøke å se på lave råstoffpriser som flåtens bidrag til at industrien skal kunne gjennomføre markedsinvestering og en mer aggressiv tilpasning i eksportmarkedet. I dette tilfelle kan det vise seg at den samlede verdiskapningen i fiskerinæringen øker selv om fiskerne har fått redusert sin inntekt. For at en slik omlegging skal være interessant og ha politisk gjennomslagskraft, må inntektsgevinsten som industrien realiserer i sitt ferdigvaremarked være tilstrekkelig stor slik at ”vinnerne” – i dette tilfelle industrien, i prinsippet er i stand til nå kompensere ”taperne”, dvs. er i stand til å kompensere fiskerne for inntektstapet.

#### **6.4.5. Fortsatt behov for kontroll av omsetningen**

Det er å forvente at selv om det ble gjennomført en fullstendig liberalisering av prisdannelsen av råstoff, kan ikke kontroll av omsetningen fjernes. En forsvarlig forvaltning av fiskeressursene vil kreve at det finnes et system som kontrollerer kvantumet som blir omsatt. Det vil videre være behov for et system som ivaretar innbetaling av forskjellige typer avgifter (folketrygdavgift, forskningsavgift, matproduksjonsavgift, kontrollavgift etc.). Hvis salgslagene faller bort, vil myndighetene måtte påta seg (transaksjons)kostnadene ved å innkreve disse avgiftene.

#### **6.5. *Et nøytralt omsetningssystem***

I det følgende stiller vi spørsmålet om et nøytralt omsetningssystem kan gjøre en like god jobb som dagens fiskereide og kontrollerte salgslag. Ved flere anledninger har det vært nevnt at auksjon er et effektivt omsetningsinstrument til å prise (verdsette) og allokere ressursene i økonomien. For at de fordelaktige sidene ved auksjonsomsetningen skal realiseres krever det



at auksjonen blir drevet på en balansert måte, dvs. at systemet må ikke favorisere noen av partene. For å få til en samfunnsøkonomisk riktig prising av og allokering av råstoffet, må auksjonssystemet i denne betydningen være nøytralt. Ingen av partene skal favoriseres i forhold til eller på bekostning av den andre part. Nøytralitet kan relateres til den uavhengighet verdipapirbørser eller andre børser har. Ut fra dette kravet bør ikke salgslaget organisere auksjonen og omsetningen slik at den (1) opererer med spesielle salgsbetingelser som favoriserer en part og (2) dirigere flåten og innføre fangststopp (§§ 5 og 6 i råfiskloven) som bidrar til å maksimere prisen på bekostning av kjøper. Hvis salgslaget misbruker sin makt, innebærer det at råstoffet blir priset høyere sammenliknet med den prisen som ville bli dannet hvis en nøytral, uavhengig institusjon skulle organisere omsetningen.

Omsetningen av råstoffet er i dag lovbeskyttet. I følge råfiskloven skal all omsetning foregå gjennom lovbeskyttede salgslag som er eid og kontrollert av fiskerne. I og med salgslagene er eid og kontrollert av fiskerne, er det en tett forbindelse mellom fangstleddet og selger og dens styringsinstrumenter som potensielt sett kan åpne for at omsetningen favoriserer en av partene.

Det er sannsynligvis bred enighet om at omsetning av fisk fra de ville bestandene bør omsettes gjennom et lovbeskyttet omsetningssystem, men omsetningssystemet behøver ikke nødvendigvis være eid av rederne. Begrunnelsen for det er (1) hensynet til kontroll av TAC, (2) omsetningssystemet kan organisere den løpende omsetning slik at fisket blir avviklet på en ryddig måte, dvs. at partene unngår flaskehals og fisk ikke går til spille og (3) at fisket avvikles slik at alle fartøygrupper får sikret omsetning av fangsten. Det siste kravet kan relateres til myndighetenes politikk om at næringen skal ha en differensiert flåte. Videre skal salgsorganisasjonen som står for omsetningen sørge for at diverse avgifter blir betalt inn. Dagens salgslag skal organisere omsetningen i henhold til disse oppgavene. Hvis dette er oppgavene og det ikke skal hefte tvil om nøytraliteten i organiseringen av omsetningen, kan det vurderes om det er hensiktsmessig å løsrive omsetningssystemet fra redersiden. Råvaremarkeder (råvarebørser) er så vidt meg bekjent ikke eid av verken selger eller kjøper.

Samtidig bør alle parter være bevisst på at omsetningssystemet skal ivareta en effektiv omsetning for alle flåtegrupper, samt at systemet må ikke avvikles slik at spesielt den mindre, ikke mobile flåten blir utbyttet av sterke kjøpere. Salgsorganisasjonen og strukturen i råstoffmarkedet bør jevnlig evalueres av Konkurransetilsynet.

Minsteprisen bør fastsettes slik at den ikke utbytter kjøper, og den bør settes slik at den sikrer at selger ikke blir utbyttet av kjøper. Vi må også huske på at den aktøren som ”sitter på” fisken har et problem hvis den ikke blir omsatt. Fiskens kvalitet og verdi forringes med tiden – og prosessen går relativt raskt. Dette er forhold som kun utnyttes i en forhandlingssituasjon mellom reder og fiskekjøper.

For å unngå uformelle, underhåndsavtaler og relasjoner mellom reder og industrianlegg bør det vurderes at fartøyet ikke blir oppgitt med navn i auksjonen, men at salgslaget opererer med et nummer på hver båt og god informasjon om kvaliteten på fisken. Det har vært hevdet fra industrihold at krysseierskap og uformelle avtaler har medført at handelen er avtalt *før* fisken blir lagt ut på auksjon. Salgsorganisasjonen bør finne en løsning på dette problemet, da denne type opportuniste ikke gir effektiv konkurranse og riktig prising av råstoffet.

Et eksempel illustrerer litt av problematikken rundt likebehandling av partene i verdikjeden. Bortsett fra den uenigheten som i dag eksisterer mellom Norge, EU, Færøyene, Russland og Island når det gjelder kvotefordelingen av NVG-sild, har alltid den norske flåten fått frihet til selv å bestemme om den vil levere i Norge eller i utlandet, mens industrien ikke har fått tillatelse fra Norges Sildesalgslag til å inngå kontrakter med utenlandske fartøy da den norske fiskesesongen pågikk. Hvis dette prinsippet skal gjelde, bør Salgslaget også nekte den norske flåten å levere fritt til utlandet. Hvis ikke den norske flåten nektes å levere i utlandet, bør norsk industri fritt få inngå leveringskontrakter med den utenlandske flåten. Kun i disse to tilfellene oppnås det en viss likhet eller symmetri i restriksjonene mellom hhv. flåte og industri.

## **6.6.            *Generelle krav til et omsetningssystem***

*Vil bruk av kontrakter være i næringens og i samfunnets interesser, og hvordan skal bruk av kontrakter integreres i det eksisterende omsetningssystemet?* En diskusjon om bruk av kontrakter må relateres til omsetningssystemets primære funksjon. La oss se hva det innebærer.

Generelt kan det hevdes at det er i samfunnets interesser at verdiskapningen i fiskerinæringen er størst mulig, og det følger av dette at en endring av omsetningssystemet bør bidra til å styrke verdiskapningen. Spørsmålet er om bruk av kontrakter kan oppfylle denne målsettingen. Tre utfall er mulig. Omsetningssystemet kan endres slik at:

1. Noen får det bedre uten at andre får det verre
2. De som vinner på å innføre kontrakter realiserer en gevinst som er større enn det andre taper
3. Bruk av kontrakter fører kun til en omfordeling av inntekter mellom fiskeflåten og industrien

I de to første tilfellene øker verdiskapningen i næringen. I det siste tilfelle skjer det kun en omfordeling av verdiskapningen. Samfunnet bør prioritere de to første utfallene. Det siste tilfellet vil samfunnet unngå, med mindre eksisterende system gir en urettferdig fordeling som det er ønskelig å korrigere. Det er det første tilfellet som er minst problematisk og som vil bli foretrukket. Industrien og FHL har ved flere anledninger gitt uttrykk for at dagens fordelig av verdiskapningen er urettferdig. Man kan tenke seg en løsning som var slik at industrien eide kvotene og deretter leide dem ut til høystbydende reder. I dette tilfelle ville det være industrien som realiserte størsteparten av grunnrenten.

Ut fra det som karakteriserer et omsetningssystem som bidrar til den samfunnsøkonomiske målsettingen om økt verdiskapning, er det mulig å argumentere for et svar på spørsmålene som avsnittet innledet med. Noen punkter om dette følger nedenfor.

(1) Omsetningsinstrumentene må gi *rettferdige* transaksjonsbetingelser og likebehandling. Dette sikrer et rettferdig varebytte, legitimitet og oppslutning. Det betyr at verken selger eller kjøper skal ha mulighet til å utbytte den andre part, dvs. ingen av aktørene skal kunne utøve markedsmakt. Integrerte selskap (krysseierskap og underhåndsavtaler) skal for eksempel ikke kunne manipulere konkurransen om råstoffet. Et system som oppfyller dette er i samsvar med nasjonal og internasjonal konkurranselovgivning.

(2) Omsetningsinstrumentene som anvendes må bidra til at det *ikke sløses* med ressursene. Det betyr at de omsetningsinstrumentene som brukes må fungere slik at de aktørene som kan betale mest for råvaren – som har høyest betalingsvillighet – får kjøpe den. Det må stilles krav

om at omsetningssystemet fungerer slik at råstoffet kanaliseres til den anvendelsen som gir størst avkastning. Kravet er at auksjonen må være reell. Dette kravet vil være i tråd med målsettingen om størst mulig verdiskapning.

(3) Omsetningssystemet bør ha instrumenter som gir muligheter for *reduksjon og spredning av risiko* – i den grad tilbuds- og etterspørselssiden ønsker det. Aktører innen mange råvarevaremarkeder har mulighet til å bruke finansielle og fysiske kontraktmarkeder for å redusere risiko. Dette kravet går ut på at et omsetningssystem kan inkludere terminmarkeder.

(4) Omsetningssystemet må organiseres slik at relevant *markedsinformasjon* blir tilgjengelig for deltakerne i markedet. Informasjonen er sentral når aktørene tilpasser seg i markedet, og mest mulig informasjon bør være offentlig slik at de raskt reflekteres i prisene. Dette kravet tilsier at også kontrakter bør omsettes på en felles markeds plass. Kontrollfunksjonen er også viktig. Også her er det et krav om at auksjonen må være reell og ikke manipulert. For fiskerinæringen er det viktig at det er kontroll med hvor store mengder som fiskes i forhold til en gitt kvote.

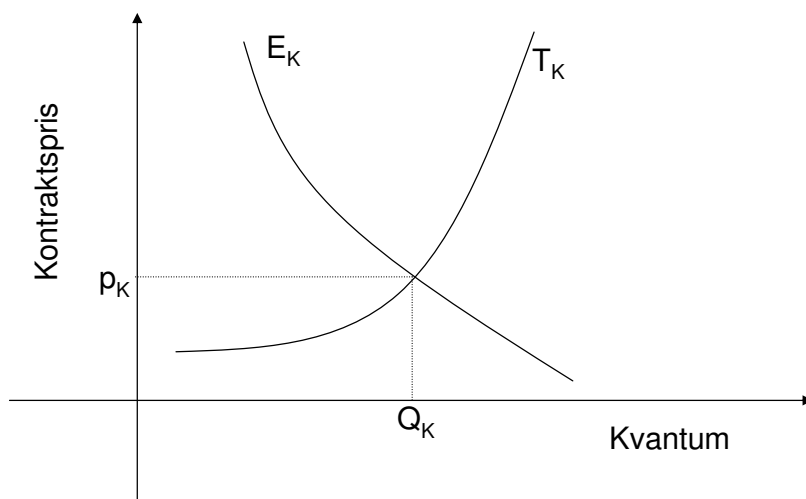
(5) Omsetningssystemet må ha *lave transaksjonskostnader*, dvs. at kostnadene med å drive det må stå i forhold til gevinstene.

(6) Omsetningssystemet må være *mest mulig likvid*, dvs. flest mulig aktører bør få delta i markedet, oppgjørsbetingelsene må være sikre og handelen må ikke hindres av kunstige restriksjoner som favoriserer en bestemt gruppe.

Hvis konteksten som transaksjonene finner sted i oppfyller disse kravene, er transaksjonene mellom selger og kjøper organisert ut fra markedsøkonomiske prinsipper. Flere av disse kravene kan oppfylles hvis det eksisterer reell konkurranse i alle markeder. Konkurranse medvirker til at ressursene, i dette tilfelle råstoffet, allokeres dit avkastningen er størst – både mht til produkt og geografi. Vi har ovenfor vært inne på at det er sider ved råstoffmarkedet som bidrar til å svekke markedets funksjonsmåte.

Hvis aktørene har de riktige incentivene, dvs. begge parter ser nytten av å inngå langsiktige kontrakter, vil det kunne etableres et forwardmarked for pelagisk fisk. Rederne vil være villig til å tilby fisk (en viss andel av fartøykvoten) på kontrakt, og industrien er villig til å

etterspørre disse kontraktene. Tilbudet av kontrakter vil øke med økende kontraktspris, og etterspørselen etter kontrakter øker desto lavere prisen er på kontrakter. Figur 12 illustrerer et marked for kontrakter, og markedet er i likevekt når prisen er  $p_K$  (se figur). Ved denne prisen vil den samlede mengden fisk som omsettes på kontrakt være  $Q_K$ .



Figur 12: Likevekten i kontraktmarkedet

I dag omsettes det fangstrettigheter mellom redere innen de største flåtegruppene. Transaksjoner av fangstrettigheter i Norge blir ikke omsatt på en råstoffbørs: Transaksjonene foregår mellom redere eller via en mekler, og det blir tross alle restriksjoner etablert en pris på rettighetene. Fiskeindustrien er interessert i å kjøpe fangstrettigheter. Det er ingen prinsipiell forskjell mellom det å kjøpe fangstrettigheter og det å kjøpe/selge kontrakter for fremtidig levering av råstoff. Men som det ble påpekt ovenfor, må markedet være balansert, dvs. at det må ikke eksistere ordninger eller rammebetingelser som gir mulighet for strategisk tilpasning for en bestemt gruppe aktører – for eksempel ved krysseierskap. Myndighetene og aktøren som organiserer omsetningen har ansvar for å utforme rammebetingelser som sikrer at markedet fungerer.

## 7. Sammendrag

Bakgrunn for prosjektet er den lave lønnsomheten innen fiskeindustrien som bearbeider pelagisk fisk – først og fremst sild og makrell. Det er påpekt at industrien har svak

kapitaltilgang, at relasjonsbyggingen nedstrøms i verdikjeden er svak, at næringen møter handelsbarrierer, at produktspekteret mangler differensiering (alle tilbyr svært like produkter), at det eksisterer overkapasitet og stordriftsfordelene ikke er utnyttet fullt ut, at det er mangel på samarbeid mellom aktørene og at det forekommer fiskejuks i næringen. I sum er dette faktorer som hindrer positiv utvikling av bransjen. Det er også påpekt at utviklingen av fiskemarkedene for bearbejdede produkter likner mer og mer det som forbindes med avansert næringsmiddelindustri, og dette krever bl.a. at alle aktørene i verdikjeden, fra reder til industribedrift, må være markedsrettet. Det innebærer bl.a. at næringen bør dyrke fram en forretningskultur som bl.a. vektlegge kvalitet i alle ledd og som fokuserer på kundeleverandør forholdet og talentfulle selgere.

Er det mulig å endre på den økonomiske situasjonen – er det mulig å øke lønnsomheten i industrien og næringen forøvrig, og hva må gjøres? Industrien er av den oppfatning at problemet med lav lønnsomhet kan blant flere andre tiltak løses ved at eksisterende auksjonsbaserte omsetningssystem blir mer liberalt og fleksibelt. Industrien ønsker å inngå langsiktige kontrakter og individuelle avtaler med flåteleddet. Foreliggende rapport analyserer en rekke problemstillinger knyttet til bruk av kontrakter og endringer av omsetningssystemet.

Innen pelagisk sektor er det auksjonsomsetning som dominerer. Konkurransepresset er tøft – og det skal et marked ha for å kunne utvikle seg. Kombinasjonen av overkapasitet og faste kostnader tvinger fram aggressiv prising i råstoffmarkedet. Det er tendens til at industrien presses til å prise råstoffet ut fra variable produksjonskostnader. Avkastningen på egenkapitalen blir i så fall lav eller uteblir, og dekning av de faste kostnadene blir truet. I tillegg kan krysseierskap, innsnevring av utbudsområde og refinansiering av tidligere konkursrammede industribedrifter bidra til å svekke muligheten til en ”riktig” prising av råstoffet. Videre er det vist at informasjonssvikt i markedet kan føre til ”vinnerens forbannelse” og mulighet for overprising av råstoffet. Dette gjelder først og fremst uerfarne aktører. Det er derfor viktig at næringen setter inn ressurser på å få bukt med overkapasitetsproblemet.

Generelt vil alle former for vertikal integrasjon i næringen svekke konkurransen i råstoffmarkedet. Hvis integrasjon ikke kan dokumentere økonomiske gevinster, og det samtidig svekker råstoffmarkedets funksjonsmåte, kan det være hensiktsmessig å forby vertikal integrasjon mellom flåte og industri. Det er uheldig at redere får integrere vertikalt

ved oppkjøp av industribedrifter, mens industrien møter større barrierer når de forsøker å kjøpe fartøy med fangstrettigheter. Rapporten har drøftet prinsipielt hvordan krysseierskap/vertikal integrasjon kan føre til at råstoffmarkedet ikke fungerer optimalt. Konsekvensen av dette er at auksjon eller prising av kontrakter i et åpent auksjonsmarked heller ikke vil fungere hvis det påhviler for mange bindinger på aktørene. Omfanget av dysfunksjoner i auksjonsmarkedet er i denne rapporten drøftet prinsipielt, slik at det er vanskelig å komme med et estimat over omfanget.

En endring av transaksjonsbetingelsene fra auksjon til bilaterale forhandlinger vil endre forhandlingssituasjonen mellom flåte og industri. Det å avvikle auksjonssystemet og den organiserte omsetningen ser ikke ut til å være en riktig løsning på problemene. Grunnen til det er (a) overkapasitetsproblemet i industrien forsvinner ikke ved å fjerne auksjonssystemet og konkurranse i råstoffmarkedet, (b) transaksjonskostnadene blir høyere og kostnadene kan øke som følger av at det blir vanskeligere å avvikle fisket, (c) relevant informasjon fra markedet svekkes, (d) konkurransen i råstoffmarkedet svekkes og (e) muligheten for optimal ressursallokering svekkes, både mht den løpende allokering av råstoff og mht restrukturering av industrien.

Rapporten drøfter hva det innebærer at salgslagene er eid og kontrollert av rederne, og at dette bl.a. kan føre til at organiseringen av råstoffmarkedet blir gjort med vekt på selgerens interesser. En nøytral organisering av råvareomsetning vil ideelt sett kreve at verken selger eier kjøper har eierinteresser i omsetningssystemet.

Målsettingen med bruk av kontrakter er at instrumentet skal bedre muligheten for langsiktig planlegging, og styrke konkurransevnen til industrien. Virkemidlet skal øke verdiskapningen i næringen. I og med at kontraktene som var prøvd i pelagisk sektor på midten av 90-tallet strakk seg over en periode på to til tre måneder eller mindre, kan man stille spørsmålsteget om denne type kontrakter gir noen gevinst mht ambisjonene om langsiktig planlegging og produktutvikling. Den korte kontraktsperioden står *neppe* i et riktig forhold til målsettingen om at kontraktene skulle ”.....bedre muligheten for langsiktig planlegging og gi grunnlag for helårige arbeidsplasser i fiskeindustrien” (Ot.prp. m. 61, 1991-92, s. 19-20.) for å bruke begrepene i Moxnesutvalgets innstilling. I tillegg viste det seg at flere av kontraktene ikke var bindende slik at planleggingselementet ble fortsatt usikker. Disse egenskapene ved kontraktene synes også å karakterisere kontrakter som er inngått på senere tidspunkt. Det kan

vise seg å være vanskelig å inngå kontrakter med varighet over ett år. Grunnen til det er at det fortsatt vil være variasjon i kvotene mellom sesongene, og det er også usikkert hvor fisket hovedsakelig vil foregå. Kontrakter kan ikke eliminere denne type risiko.

Erfaringer viser at kontraktene ble inngått *bilateralt* mellom fartøy og industribedrift. Denne måten å inngå kontrakter svekker muligheten for at ressursene allokeres dit avkastningen er størst. Dette følger av at råstoffet er en homogen vare som egner seg spesielt godt til å bli omsatt i et felles, organisert marked. Det er grunn til å tro at denne formen for kontraktsinngåelse svekker konkurransen om råstoffet, og dermed er det heller ikke å forvente at denne måten å inngå kontrakter sikrer maksimal verdiskapning i næringen. Denne vurderingen følger av at selger og kjøper har motsatte økonomiske interesser, dvs. fiskerne ønsker mest mulig konkurranse om råstoffet fordi det gir høyest pris. Kjøperne, dvs. industrien, ønsker et omsetningssystem som gir minst mulig konkurranse. Auksjon er en omsetningsform som er egnet til å få aktørene til å konkurrere seg i mellom. Råstoffmarkedet bør organiseres slik at det foregår en seleksjon mellom bedriftene, dvs. at det er den sterkeste – den med best konkurranseevne – som får kontrollen over råstoffet.

Det er blitt nevnt at aktørene kan ha incentiver til å redusere risikoen – først og fremst prisrisikoen i råstoffmarkedet. I tilfelle prisen i industriens ferdigvaremarked og prisen i råstoffmarkedet ikke samvarierer ”godt” og raskt nok – eller kanskje ikke samvarierer i det hele tatt – vil det være behov for prissikring. Videre har vi vært inne på at forhold som høy kapitalintensitet, lange og standardiserte produksjonsserier, stordriftsfordeler, spesifikke markedskrav er forhold som trekker i retning av preferanser for vertikal koordinering og bruk av kontrakter, og det er også blitt diskutert hva dette innebærer i praksis mht. organisering av omsetningen. I løpet av 2005 settes det i gang et prøveprosjekt med bruk av kontrakter, og prosjektet ser ut til operere med såpass vide betingelser at det er mulig å teste om det kan dannes et marked for kontrakter.

Statistiske analyser viser at det sannsynligvis er en sammenheng mellom gjennomsnittsprisen og kvantum landet fisk fra norske fartøy. Denne sammenheng representerte viktig strategisk markedsinformasjon ikke bare for industrien og fangstsiden, men også for kjøperne i eksportmarkedene. I og med at TAC blir fullt ut utnyttet, vil kjennskap til TAC før sesongen starter ligge til grunn for å beregne forventet gjennomsnittspris på råstoffet. Aktørene vil kunne bruke informasjonen for eksempel i forbindelse med prissetting av kontrakter inngått



før sesongstart. Myndighetene kan også ta hensyn til denne sammenhengen, da TAC-nivået påvirker prisen, og i neste omgang påvirker det økonomiske utbyttet til hhv. fiskerne og industribedriftene. TAC vil alltid være offentlig tilgjengelig informasjon. Hvis det viser seg at TAC gir tilstrekkelig informasjon til å bestemme forventet prisnivå på råstoffet, vil argumentet om ikke å offentliggjøre auksjonspriser (av strategiske og forhandlingsmessige grunner mht kjøperne i utlandet) ikke lenger ha samme gyldighet. Effekten fra de utenlandske landingene i Norge på gjennomsnittsprisen som norske fiskebåtrederer realiserer, ser ut til å være negativ (men positiv for industrien, da dette gir lavere råstoffpris) – men effekten er svak. En viktig grunn til lav interaksjonseffekt skyldes at norske og utenlandske fangst og landinger ikke finner sted på nøyaktig samme tidspunkt på året, og ofte er kvaliteten på fisken noe forskjellig. Kjøperne i eksportmarkedet representerer kjøpermakt for norske tilbydere. Norske aktører kan trolig realisere en positiv inntektseffekt ved å bli flinkere til å samarbeide i eksportmarkedet. Internasjonal konkurranselovgivning vil kunne sette grense for hvor langt et eksportsamarbeid kan strekkes. Hvis fiskeindustrien ikke lykkes med å etablere et eksportsamarbeid og en motvekt til sterkere kjøpere i utlandet, kan en generell økning av minsteprisen bidra til å øke eksportinntektene til Norge.

Fiskeindustrien ønsker likebehandling vis a vis rederne når det gjelder kjøp av fiskefartøyer med fangstrettigheter. Bakgrunnen for dette er ønsket om å redusere kvantums- og prisrisiko. Dette kravet indikerer at industrien er villig til å betale for rettighetene, og det er ingen prinsipiell forskjell mellom å prise fangstrettigheter og langsiktige kontrakter. I dag finnes det ingen organisert auksjonsmarked for salg av båter med fangstrettigheter (heller ikke for kontrakter), men det er ingen argument for at slike markeder ikke kan etableres i Norge. Denne delen av rapporten har ikke gått nærmere inn på hvordan selve auksjonen eller omsetningen av kontraktene bør utformes (åpen auksjon, lukket auksjon, bilateral forhandlinger), men uansett må avtalen prises. Her er det vektlagt at det er en reell mulighet til å omsette kontrakter ved bruk av auksjon. Det springende punkt er om auksjonsmarkedet har de rette kvalitetene slik at konkurransen blir reell. Myndighetene bør bidra til at rammebetingelsene er slik at råstoffmarkedet fungerer best mulig.

Det fremgår av rapporten at forhold som krysseierskap og ”spesielle” forbindelser mellom reder og industribedrift gjør at prisingen på auksjonen ikke er reell. Først og fremst skyldes dette *asymmetrisk* informasjon. På grunn av de bilaterale forbindelsene blir bare informasjonen delt internt mellom to parter slik at når auksjonen arrangeres er det bare

aktøren med full informasjon som priser varen riktig. Dette har vi sett i forbindelse med innblanding av makrell i sildefangstene (høsten 2004). Men betyr det at auksjonssystemet skal oppheves eller nedlegges? En nedbygging av auksjonssystemet vil danne et system som er dårligere mht konkurranse og optimal ressursallokering. Dette har jeg begrunnet i rapporten. Det som må gjøres er å bedre funksjonaliteten i auksjonsmarkedet, bl.a. med hensyn til bedre ressurskontroll (økt straff på brudd på regler), strengere regler på integrasjon og bedre kontroll/regulering av omsetning av fangst med innblanding av annen verdifull fisk.

Fisk er på linje med andre naturressurser råvarer som inngår som innsatsfaktor i forskjellige produkter. Moderne økonomien har organisert felles markeder for råvarer som for eksempel kraft, olje, gass, metaller, korn og andre jordbruksvarer, og disse markedene består av både spot- og termininstrumenter. Det bør derfor ikke være noe problem å etablere parallelt med auksjonsmarkedet et marked for kontrakter av en råvare som fisk. Differensierte produkter egner seg ikke for omsetning på en børs. Det må derfor gjøres et klart skille mellom organisering av råstoffmarkeder av homogene varer og markeder for bearbeidede, differensierte varer. Denne rapporten argumenterer derfor for at råstoffet bør omsettes i et organisert marked – og at dette også bør gjelde omsetningen av kontrakter. Dette bør være førstevalget. Hvorvidt markedet vil fungere er et spørsmål om effektene fra krysseierskap og underhåndsavtaler faktisk eller empirisk sett er et problem eller ikke. Myndighetene har et ansvar i å operere med rammebetingelser som sikrer konkurranse i ethvert marked – også råstoffmarkedet. Spørsmålet er hvordan kjøpersiden vil stille seg til å etablere et åpent, organisert kontraktmarked for fisk. Det vil alltid eksistere en viss spenning mellom selger og kjøpersiden i næringen, og det vil alltid være en politisk dragkamp om spillereglene om hvordan råstoffmarkedet bør organiseres. Foreliggende rapport argumenterer for at omsetningssystemet må til enhver tid sikre størst mulig verdiskapning i næringen.

Både fangstsiden og industrisiden er opptatt av å oppnå størst mulig inntekt. Fangstsiden er gjennomregulert og selger fisken til høystbydende. Det er først og fremst den delen av fiskeindustrien som bearbeider fisken som har problemer med å betale auksjonspris for råstoffet. Ut fra dette er denne delen av industrien ikke konkurransedyktig, og deler av industrien bør bygges ned. Markedet bør rydde opp i dette, og myndighetene må også her påse at markedskreftene får fungere. Betalingsevnen for råstoffet er størst for den delen av industrien som eksporterer ubearbeidet fisk ut av landet og/eller fra bearbeidingsindustrien i utlandet som har lave arbeidskraftkostnader. Misforholdet skyldes også handelsbarrierer på

bearbeidede produkter, og sånn sett fungerer ikke markedet optimalt. I rapporten er det nevnt at hvis forskjellen mellom betalingsevnen for råstoff som bearbeides i Norge og prisen på råstoff som eksporteres direkte ut av landet ikke er for stor, vil næringen som helhet kunne tjene på å la fisken bearbeides av norsk fiskeindustri. Lav alternativverdi på arbeidskraften og kapitalen som anvendes i produksjonen tilsier dette. Dette er det samfunnsøkonomiske perspektivet på problemet med å eksportere råstoff direkte ut av landet. Hvis industrien skal få råstoff til bearbeiding, må denne delen av industrien få billigere råstoff. Hvis de skal kjøpe billigere råstoff, fører dette til at fiskerne realiserer en lavere inntekt. Det er den direkte effekten, og her ligger også kimen til konflikt. Indirekte kan dette type strategi føre til at det bidrar til å opprettholde økonomisk aktivitet i deler av kysten, og slik sett prises råstoffet etter hvordan aktørene ønsker at kysten skal se ut. Spørsmålet er hvordan ser aktørene på en slik strategi, og hvordan et slikt system skal ordnes i praksis. Hvilken informasjon om sysselsetting og verdiskapning kan for eksempel analyser av vertikalt integrerte selskaper gi – er verdiskapningen større i disse selskapene sammenliknet med ikke-integrerte selskaper?

Diskusjonen om bruk av kontrakter, dvs. hvordan kontraktene skulle inngås, organiseres og styres har i grovt sett stått på stedet hvil fra det tidspunkt ideen ble lansert tidlig på 90-tallet og fram til i dag. Kontrakter som et alternativt omsetningsinstrument har ikke blitt videreutviklet. Dette skyldes i hovedsak to forhold: Det *ene* er at partene i næringen som har tatt opp temaet, dvs. salgslagene, interesseorganisasjonene på industrisiden, myndighetene og offentlige utvalg, ikke har blitt enige eller gjort nærmere rede for hhv.;

- Hvor langsiktige skal eller bør kontraktene være?
- Hvordan skal kontraktene inngås?
- Hvordan skal de prises?
- Hvor omsettelige skal kontraktene være?
- Hvilke endringer vil det bli i transaksjonskostnadene av å innføre et nytt instrument?
- Hvordan vil auksjonsmarkedet fungere etter at det etableres et kontraktmarked?

Det *andre* er at salgslag og myndigheter i perioden hvor kontrakter ble forsøkt (1995-96), opererte med for strenge restriksjoner både mht hvem som skulle få bruke kontrakter og tidspunktet de kunne inngås i forhold til hovedsesongen. For at aktørene skal få mulighet til å tilpasse seg optimalt, og for at det skal bli god oppslutning og konkurranse om kontraktene,

bør det være muligheter for alle flåtegruppene å delta, og kontraktene bør kunne inngås før sesongen starter. Ting tyder på at reguleringen av fisket for de mindre fartøyene, og da tenker vi på kystflåten, går mer og mer bort fra maksimalkvoteregulering og overregulering, og mer og mer i retning av fartøykvoter og omsettelige kvoter [St.meld. nr. 20: (2002-2003): Strukturtiltak i fiskerinæringen]. Denne utviklingen vil gjøre det lettere å omsette og inngå kontrakter i fremtiden, og muligheten til å behandle likt de ulike fartøygruppene. Myndighetene har signalisert at de støtter bruk av kontrakter i næringen (Fiskeridepartementet 2005), men de må samtidig se til at reguleringsregimet er i overensstemmelse med hvilke omsetningsinstrumenter som skal brukes. En kombinasjon mellom relativt store kvoter og et maksimalkvoteregime kan føre til at det er nødvendig å bruke §§ 5 og 6 for å avvikle fisket på en rasjonell måte, og da kan det føre til at kontrakter må tilsidesettes. Hvis kontrakter må tilsidesettes, er det en situasjon som gjør at kontraktene ikke har noen verdi. For at kontrakter skal bli interessant å bruke, bør salgslagene ikke kreve at kontraktsprisen endres selv om minsteprisen skulle bli endret i kontraktsperioden. Grunnen til det er dels at kontraktsperioden er relativt kort – under ett år, og dels at hensikten med kontrakten er å redusere usikkerhet knyttet til pris og kvantum. Dette bør partene være inneforstått med på kontraktsinngåelsestidspunktet. I og med det skal inngås kontrakter, bør partene gjøre dette før fisket starter. Straks TAC er fastsatt og rederne vet hvor mye de kan fiske, bør markedet for kontrakter aktiveres. Partene bør kunne signalisere hva de ønsker å tilby og etterspørre av kontrakter, og ut fra dette bør det dannes kontraktspriser. Det er også et spørsmål om hvor lang tid det bør være mellom kontraktsinngåelsestidspunktet og levering. Jo lengre tid det er mellom disse to tidspunktene, jo mer langsiktig er kontrakten. På den annen side jo kortere forskjellen er i tid mellom kontraktsinngåelsen og levering, jo mer kort- eller spottaktig er kontrakten, og sånn sett blir dette en omsetningsform som likner auksjonsomsetningen. Gitt at auksjonssystemet fungerer er ”spottkontraktene” ikke å fortrekke med tanke på å bevare auksjonssystemets funksjonalitet.

For å oppnå den ideelle målsettingen om en samfunnsøkonomisk riktig bruk av ressursene – i betydningen at verdiskapningen blir størst mulig – bør kontraktene prises og omsettes i et organisert marked. Et organisert marked som auksjonerer kontrakter er ”the first best system” og det vil sikre at konkurransen om råstoffet ikke blir svekket slik uorganiserte, bilaterale, private avtaler har en tendens til. De forslag som så langt er kommet om kontrakter ser ut til å mangle en åpen prissettingsfunksjon, f.eks. anbudskonkurranse eller auksjon mellom interesserte kontraktsparter. Det er grunn til å tro at en slik løsning vil få liten oppslutning –

spesielt fra flåtesiden. På den annen side vil et organisert kontraktmarked lede fram til følgende effekter for konkurransedyktige bedrifter;

- mer riktig prising av verdipapiret, dvs. prisen på kontrakten avspeiler den samfunnsøkonomiske verdien av råstoffet,
- konkurransen om kontraktene vil sørge for at råstoffet fortsatt blir allokert dit avkastningen er størst og
- en felles og mest mulig åpen markedsarena vil øke både tilgangen og spredningen av informasjon i markedet, og dermed vil kontraktsprisen avspeile de økonomiske forventningene som aktørene har om fremtiden på dette tidspunktet.

Hvis partene i næringen lykkes med å få kontraktmarkedet til å fungere, vil prisen på kontrakten reflektere den fremtidige råstoffprisen i spotmarkedet. Det som kan skje er at etableringen av et kontraktmarked resulterer i to tynne markeder som karakteriseres av lav oppslutning og konkurranse. Det finnes eksempler på at tynne markeder ikke fungerer. I verste fall kan dette føre til at etterspørerne får mulighet til å samarbeide om budgivingen. Vi har vært inne på noen dysfunksjoner i råstoffmarkedet, for eksempel krysseierskap. Et godt fungerende marked fordrer som sagt høy oppslutning, informasjonsspredning og konkurranse mellom aktørene.

Det finnes ingen undersøkelser som viser hvordan interessen for kontrakter fordeler seg i fiskerinæringen. Vi vet ikke om preferansene for bruk av kontrakter er likt fordelt i næringen – uavhengig av *størrelse* på fartøy, *industribedrift* og *produktpekter*. Det er generelt sett å forvente at preferansene for kontrakter vil være betinget av hvorvidt risikoeksponeringen kan endres ved å bruke dette instrumentet. Det er heller ikke urimelig å tro at bedrifter med relativt store faste kostnader og med høye ”exit” og ”entry” kostnader vil preferere forutsigbarhet og kontroll med kvantum og pris slik vi var inne på tidligere. Hvis kontrakter gir en reell forbedring i tilpasningen til industrien, vil prisen på råstoffet øke og over tid vil relativt mer av råstoffomsetningen bli overført fra spotmarkedet til kontraktmarkedet. Den relative knappheten på råstoff i spotmarkedet vil dermed bli større. Dette bidrar til å øke prisen, og marginale aktører som spesielt opererer i spotmarkedet, vil falle ut. Hvis de mest effektive bedriftene inngår kontrakter, vil dette kunne føre til at marginalt lønnsomme bedrifter skyves ut av markedet og overkapasiteten bygges ned. Det er også mulig å tenke seg situasjoner hvor råstofftransaksjonene, organisert ved bruk av kontrakter, påvirker

omsetningsmulighetene til kystflåten. Hvis kjøpere har inngått kontrakter i et omfang om binder produksjonskapasiteten, kan den mindre mobile kystflåten få problemer med å få avsetning for sine fangster. Vi skal derfor ikke utelukke at etableringen av kontraktmarkedet fører til en viss intern restrukturering av både industrien og flåten.

Endringen av omsetningssystemet kan komme til å øke konkurransen om råstoffet fra utlandet. Et åpnere internasjonalt råstoffmarked kan være en trussel for norsk fiskeindustri. Internasjonaliseringen eller globaliseringen av råstoffmarkedet tilsier at vi i fremtiden vil se at langt flere utenlandske næringsmiddelbedrifter ønsker tilgang til norsk råstoff, og etableringen av et kontraktmarked vil kunne øke denne interessen. Norsk fiskeindustri vil dermed erfare at deres ønske om bruk av kontrakter bidrar til økt konkurranse i fremtiden. Spesielt vil den marginale delen av industrien bli truet. Det er hevdet at det er overkapasitet i industriledet, og at dette har bidratt til å svekke konkurransevnen. Økt konkurranse om råstoffet vil derfor kunne ha en gunstig struktureffekt med tanke på sanering av overkapasitet. Hvis konkurransen om råstoffet blir hardere, gir det en prisseffekt på råstoffet som først og fremst rederier og bedrifter med kvoterettigheter vil nyte godt av. Det betyr at en viss del av gevinstene som måtte følge av bruk av kontrakter diskonteres i kontraktprisene. Slik fungerer markedet.

Kun erfaringer – kun reelle, frivillige forsøk med kontrakter – vil vise om dette er en farbar vei å gå for næringen. Pelagisk sektor bør forsøke å bruke kontrakter i løpet av 2005, men partene må avklare spørsmålene som er presentert ovenfor. Hvis visjonene som Moxnesutvalget og ”etterkommerne” i pelagisk sektor har til langsiktige kontrakter fortsatt skal gjelde, må næringen få testet om denne type omsetningsinstrumenter;

- bedrer den langsiktige planleggingen og konkurransevnen,
- styrker den landbaserte industrien i forhold til ombordproduksjon,
- gir bedre betingelser for helårige arbeidsplasser i industrien og
- oppfyller aktørenes ønsker om å redusere risiko

Fiskeri- og kystdepartementet har tatt initiativ til å prøve ut langsiktige avtaler i bl.a. pelagisk sektor. Planen er at prosjektet skal starte i løpet av 2005 og avsluttes etter to år. Deretter skal prøveprosjektet evalueres. Langt på vei vil nevnte prosjekt gi svar på noen av spørsmålene som er stilt ovenfor.

## Referanseliste

- Arnason, R. (1993): *Innovations in Fisheries Management*. SNF-rapport nr. 96. Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.
- Hannesson, R. (1987): Omsettelige produksjonskvoter – et aktuelt virkemiddel for markedsregulering og næringspolitikk? I Brunstad, R.J. og E. Hope (red.): *Markedsstruktur og konkurranse*. Bedriftsøkonomenes Forlag.
- Fiskeri- og kystdepartementet (2005): *Rammer og forutsetninger for prøveprosjekt med langsiktige avtaler*. 199801288/GFD.
- Grønnevetutvalgets innstilling (2004): *Verdiskaping i fiskeindustrien*. Fiskeridepartementet 2004.
- Lorentzen, T. (2005): *Verdiskapning i fiskeindustrien. Kommentarer til Grønnevetutvalgets innstilling*. SNF-rapport nr. 09/2005.
- Ot. prp. nr. 61 (1991-92): *Om endringer i fiskerilovgivningen*.
- Statens nærings- og distriktsutviklingsfond SND (1994): *En markedsbasert strategi for fiskerinæringen*.
- St. meld. nr. 17 (1995-96): *Om gjennomføringen av Råfiskloven 1993-94*.
- St. meld. nr. 51 (1997-98): *Perspektiv på utviklingen av norsk fiskerinæring*.
- St.meld. nr. 20 (2000-2003): *Strukturtiltak i fiskerinæringen*.
- NHO, FnL og FHL (1998): *Strategi for økt verdiskapning i norsk fiskeindustri og havbruk fra 1998*.
- Nærings- og handelsdepartementet (1998): *Næringslovsutvalget*.
- Thaler, R.H. (1992): *The Winner's Curse. Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Princeton University Press.
- Tveterås, R. (2003): *Konsekvensar av nye kundekrav og teknologiar for næringsstrukturen i sjømatnæringen*. Artikkel i T. Bjørndal (red): *Økonomisk perspektiv på sjømatnæringa*. SNF-Årbok.
- Tveterås, R. (2004): *Langsiktige kontrakter – kan de fungere i havbruk?* Norsk fiskeoppdrett nr. 2 og 3, 2004.