



Pris, kvalitet og forhandlingsmakt

I denne artikkelen diskuterer vi en rekke forhold som påvirker forhandlingsmakten mellom kystflåten og fiskekjøperne – og hvordan forhandlingsmakten påvirker forholdet mellom pris og kvalitet. Innen førstehåndsomsetningen av fersk fisk fra kystflåten er det nemlig ikke nødvendigvis slik at høy kvalitet gir høy pris og omvendt.

Forhandlingsmakt mellom kystfiskere og fiskekjøpere

Alle bedrifter er "åpne systemer" som er avhengig av ressurser utenfra for å nå sine mål. Fiskere er avhengig av at noen vil kjøpe fisken for å kunne betale for drivstoff, redskaper, mannskaper og andre innsatsfaktorer. Fiskeindustrien er avhengig av råstoff til sin produksjon i tillegg til kompetent arbeidskraft, produksjonsutstyr, kapital og andre innsatsfaktorer. Fiskere og fiskeindustri er derfor gjensidig avhengig av hverandre for å nå sine målsetninger. Denne avhengigheten virker inn på maktbalansen mellom selger og kjøper fordi avhengighet er omvendt proporsjonalt med makt. Sagt på en

annen måte så har en fiskekjøper med stor avhengighet til fiskere i prinsippet liten forhandlingsmakt i forhold til fiskerne – og omvendt. En rekke forhold påvirker makt og avhengighetsforholdet mellom fiskere og fiskekjøpere.

Fiskekjøpere som har stort behov for å holde produksjonen i gang – for eksempel av hensyn til høye kapitalkostnader og behov for å holde på kompetent arbeidskraft som ellers vil forsvinne – har spesielt stor avhengighet til fiskere. Når det er mye fisk tilgjengelig og mange båter som vil levere, for eksempel under vinterfisket etter torsk, flyttes gjerne makten over til fiskekjøperne. Dette gjelder spesielt for fiskekjøpere som er lokalisert nært fisket.

Fiskernes avhengighet til fiskekjøper varierer også som en følge av fartøystørrelse og mobilitet. Mens små kystfartøy gjerne er knyttet til en hjemmehavn er større kystfartøy mer mobile med mulighet til å levere flere steder, noe som øker deres forhandlingsmakt. For kystlineflåten er denne tilknytningen ekstra sterk; de er avhengig av en landbase for å få egnt lina. Store kystfartøy leverer også store fangster – noe som gjør dem til attraktive leverandører av flere grunner. For det første bidrar de med mye råstoff som fiskekjøper ønsker, spesielt i perioder med lav fangstaktivitet. For det andre gir store landinger lavere transaksjonskostnader enn hva tilfellet er for små landinger.

Mange fiskekjøpere tilbyr ulike former for service og støtte til fiskeflåten. Dette kan være egne buer, lagerhold, overnatting og hjelp til finansiering av fartøy. Fiskekjøpere vi har snakket med anslår at service til kystlineflåten kan utgjøre 1-1,50 kroner per kilo fisk levert. Dette øker fartøyets avhengighet til fiskekjøper.

Enkelte fiskekjøpere opplever også at noen fiskere er mer lojale mot hverandre enn mot fiskekjøpere. Et eksempel på dette fikk vi fra en fiskekjøper som med stor frustrasjon fortalte om konsekvensene dersom han reduserte pris på en tilbudt fangst på grunn av dårlig kvalitet. Fiskekjøperen erfarte da at nyheten om redusert pris spredde seg svært fort fiskerne imellom og at en kollektiv boikott ble resultatet. Dette gjorde at fiskekjøperen ble "tvunget" til å betale en høy pris selv om fangsten var av dårlig kvalitet. Et viktig poeng her er at slike trusler ikke nødvendigvis gjelder i øyeblikket – de kan også gjelde over lang tid. Den samme fiskekjøperen fortalte at pristrekk ikke var aktuelt på fangster av dårlig kvalitet under hysefisket på våren. Om så skjedde kom neppe fartøyet – og fiskerkolleger – tilbake på høsten når fiskekjøperen var

svært avhengig av råstoff for å holde produksjonen i gang.

I prinsippet skulle en tro at juksa- og linefartøy som leverer torsk og hyse av ypperste kvalitet sto i en svært gunstig forhandlingsposisjon i forhold til fiskerkjøper. Fisker de leverer gir tross alt den høyeste andelen spesialprodukter (fersk loins) som gir best pris og best lønnsomhet for bedriften i viktige markedssegmenter. Flere forhold bidrar imidlertid til at prisforhandlingene ikke nødvendigvis går i fiskernes favør. For det første er kystlinebåtene som oftest små – de leverer derfor små kvantum. De er også ustabile leverandører fordi de er avhengig av godt vær for å kunne fiske. Mange linefiskere legger også om til andre redskaper eller fiskearter dersom det lønner seg. Et eksempel er at flere linefiskere høsten 2010 gikk over til å fiske breiflabb med garn. Breiflabbfisket er lite arbeidskrevende (to sjøvær i uka) med gode priser og høy lønnsomhet. Breiflabbfisket er også et svært plasskrevende fiske som fortrenger linefiskere fra viktige fiskefelt.

Disse forholdene gjør det vanskelig for fiskekjøpere å planlegge produksjonen og å inngå forpliktende kontrakter med kunder. Vanskeligheter med å oppnå gode

salgskontrakter i markedet på grunn av manglende stabilitet i leveranser, bidrar til å redusere forhandlingsmakten til små kystlinefartøy.

Mange små kystfartøy er også hjemmehørende i havner hvor det bare er en fiskekjøper. I små fiskevær kjenner alle hverandre noe som bidrar til sosiale bindinger og lojalitet. Når det er stort tilbudsoverskudd av fisk (slik som vinteren 2009) blir ofte de lokale båtene fortrukket som leverandører, men lav mobilitet og lojalitet til hjemmehavnen gjør også små fartøy sterkt avhengig av sine lokale fiskekjøpere.

Bruk av forhandlingsmakt

Det å ha mye makt betyr ikke nødvendigvis at makten brukes fullt ut til å nå ulike mål. To alternative perspektiver beskriver hvordan kjøpere og selgere kan forholde seg til hverandre. På den ene siden finner vi relasjoner hvor den ene parten bruker sin makt til å presse den andre parten til å oppføre seg på en ønskelig måte. Slike relasjoner vil ofte være karakterisert av harde forhandlinger og konflikt siden begge partene søker å oppnå sine mål på bekostning av den andre. Utstrakt bruk av makt vil derfor lede til



dårlige samarbeidsforhold, liten vilje til å tilpasse seg dens andre ønsker og behov, og opportunistisk atferd vil være vanlig.

På den andre siden finner vi relasjoner hvor kjøpere og selgere samarbeider for å gjøre "kaken" som skal deles større slik at begge parter kan oppnå bedre resultater enn de ville gjort hver for seg. Slike relasjoner vil være preget av godt samarbeid og felles problemløsning fordi begge parter er motivert til å koordinere sine aktiviteter for å optimalisere felles fordeler. Slike relasjoner innebærer at begge parter tilpasser seg hverandre og dessuten forplikter seg til langsiktig samarbeid og kontrakter. Ulempen med slike samarbeidsrelasjoner er at de kan innebære deling av sensitiv informasjon i tillegg til at partene gjør relasjonsspesifikke investeringer som vil være bortkastet dersom den andre forlater samarbeidet.

Når det gjelder forholdet mellom kystfiskere og fiskekjøpere tyder våre observasjoner på at makt ofte brukes "rått" av begge parter i prisforhandlinger. Når fiskekjøper har størst makt brukes denne til å presse fiskeren til å levere god kvalitet til lav pris. Et godt eksempel på dette så vi under vinterfisket etter torsk i 2009 når markedsforholdene ble svært vanskelige samtidig som fisket var svært godt. Garnfiskere måtte "stubbe" garnene og fikk ofte ikke levere fisk fra nattstått bruk. Noen fiskekjøpere ville ikke kjøpe garnfisk i det hele tatt og "nektet" sine faste leverandører å legge om fra line til garn – noe som er vanlig når torskefisket er på sitt beste midt på vinteren. Dette resulterte i en markert nedgang i andel torsk tatt med garn fra 2008 til 2009.

Et annet utslag av de vanskelige markedsforholdene i 2009 var at bruken av kvalitetstrekk gikk sterkt opp. Ifølge "Gjeldende minstepriser til fisker. Oppdatert 10. januar 2011" (Se www.rafisklaget.no) gis det adgang til pristrekk med opptil 40% i forhold til minsteprisen om kvaliteten er dårlig. Figur 1 viser andelen nedklassifisert torsk og hyse i treårsperioden 2008-2010 for månedene mars, april, mai og juni (i resten av året benyttes kvalitetstrekk i svært liten grad).

Figur 1 viser tydelig at kvalitetstrekk ble brukt aktivt våren 2009. Det er ingen grunn til å tro at kvaliteten var dårligere dette året enn i 2008 og 2010 – men

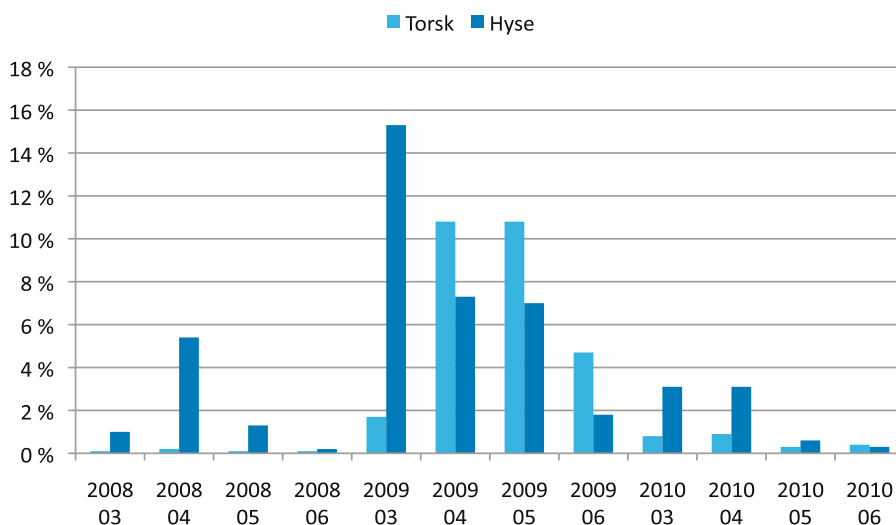
effektene av finanskrisen rammet viktige markeder med sterkt synkende etterspørsel og priser. Dette stemmer også med at Fiskeridirektoratet under sin torskeoffensiv i 2009 observerte kvalitetstrekk når det objektivt sett ikke var grunnlag for det. Dette tyder på at kvalitetstrekk først og fremst brukes som et "verktøy" for å senke førstehåndsprisen når minsteprisen er for høy i forhold til prisene som oppnås lengre ut i markedet. At kvalitetsvurderinger benyttes til å justere prisen er også kjent fra tørrfisknæringen hvor det er påvist at reduksjon i kvalitet (og pris) sammenfaller med stort tilbudsoverskudd – og omvendt.

Bruken av kvalitetstrekk forutsetter at "Reduksjon i pris kan bare foretas etter avtale mellom fisker og kjøper". Det å bli enig om kvaliteten er og hvor stor reduksjon i pris dette tilsvarer er både konfliktfylt og tidkrevende. Paradoksalt nok er det også konfliktfylt og ressurskrevende å belønne fiskere som leverer utmerket kvalitet med bedre pris. Dette leder til generell forventning om at prisen skal opp for alle, med tilhørende konflikter mellom fisker og kjøper og fiskerne seg imellom. Dersom fiskekjøper må forhandle med hver enkelt fisker om hver enkelt fangst, blir transaksjonskostnadene betydelige, spesielt i perioder når mange fartøy leverer relativt små fangster. Dette bidrar til at mange fiskekjøpere setter en fast pris for alle. Dette vil imidlertid passe de som leverer dårlig kvalitet best, mens de som leverer den beste fisken blir svært frustrerte.

Det finnes imidlertid noen få eksempler på samarbeidsrelasjoner mellom kystlinefartøy/rederi og fiskekjøpere. I et av disse tilfellene intervjuet vi både fisker og fiskekjøper. Det fremkom at begge parter må "ofre" noe for å oppnå fordeler gjennom samarbeidet. Det som rettferdiggjorde høy pris til fisker var kvalitet og kontinuerlige leveranser med en viss størrelse. Det ble også inngått avtaler om å levere fangsten ved arbeidsdagens start. Dette gir god kapasitetsutnyttelse, rasjonell logistikk og mulighet for å følge opp avtaler i markedet.

Diskusjon

Når en fisker bruker sin forhandlingsmakt til å presse en fiskekjøper til å betale en for høy pris for fisk av dårlig kvalitet, opptrer fiskeren fornuftig i den forstand at vedkommende får en svært god pris for fangsten sin. Problemet her er at fiskekjøper taper penger på dette, men går med på kjøpet av frykt for å miste leveranser senere på året og av hensyn til å holde produksjonen i gang. Dette går ut over lønnsomheten til fiskekjøper. På lang sikt har dette en rekke konsekvenser som neppe er ønskelig for noen, inkludert den aktuelle fiskeren. For det første vil fiskekjøper over tid og gjennom mange ulønnsomme kjøp redusere sin lønnsomhet. I verste fall går bedriften konkurs og fiskerne mister en kjøper, noe som øker deres avhengighet til gjenværende fiskekjøpere. Om bedriften overlever vil dens evne til å betale gode priser bli redusert over tid. Når fiskerkjøperen bruker sin forhandlings-



Figur 1: Andel nedklassifisert tosk og hyse i månedene mars til og med juni i årene 2008 til 2010. Kilde: Norges Råfisklag.

makt til å betale for lav pris for den beste fisken (krokfanget) er dette rasjonelt for fiskekjøperen på kort sikt. Men når mange fiskekjøpere gjør dette over tid, leder det til redusert lønnsomhet i linefisket. Dette bidrar til at linefiskere legger om til andre redskaper som garn og snurrevad, som har høyere fangstrater og derfor tillater en raskere avvikling av fisket med lavere kostnader. Problemet her er at linefanget torsk og hyse er den beste fisken markedet kan få, og den bidrar til et positivt omdømme for hele hvitfisknæringen. Når andelen linefisk reduseres, mister hvitfisknæringen en viktig spydspiss i markedet. Det vil slå tilbake på alle.

Den beskrevne atferden representerer såkalte "sosiale dilemma" – det vil si situasjoner hvor tilsynelatende fornuftig individuell atferd leder til en situasjon hvor alle kommer dårligere ut enn de ellers ville ha

gjort. Sosiale dilemma er ikke lett å løse – heller ikke her. Men vi tror det kan være nyttig for alle involverte parter å sette seg inn i hvilke sosiale dilemma de er en del av, og ikke minst reflektere over hvilken rolle de selv spiller. Spørsmålet man bør stille seg er om det kan være fornuftig å endre atferd for å bedre sine egne (og andres) forutsetninger for å lykkes bedre i fremtiden. For eksempel vil det kanskje være fornuftig å fokusere mer på samarbeid enn på "rå" maktbruk. Samarbeid kan gi fordeler for begge parter som overgår det hver enkelt kan oppnå hver for seg. Fordeler og forpliktelser må vurderes i hvert enkelt tilfelle før partene inngår forpliktende samarbeidsrelasjoner.

Det kan og diskuteres om reguleringen av førstehåndsomsetningen i større grad kan bidra til å bedre lønnsomheten i kyst-



linefisket. Dersom Råfisklaget innførte en prispremie for snørefanget torsk – slik det i dag er for snørefanget hyse over 8 hg – ville lønnsomhetene i linefisket blir bedre. Man kunne for eksempel gå fra dagens størrelsesgrense for høyeste minstepris på 6.5 kg, tilbake til den gamle størrelsesgrensen på 5 kg kun for snørefanget fisk. I tillegg ville tidkrevende og vanskelige diskusjoner om pris/kvalitet bli flyttet fra kaia til prisforhandlingene mellom organisasjonene.

Arbeidet er en del av prosjektet "Sjømatnæringen: produktdifferensiering og konkurransefortrinn", finansiert av Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF).