

Bent Dreyer tar ordet!

It's the biology — stupid!

I jakten på mer bærekraftige fiskerier har oppmerksomheten blitt utvidet til at stadig flere mål skal nås. Mens vi tidligere var svært opptatt av å unngå overfiske og øke fangsteffektiviteten, ønsker vi nå også å øke markedsverdien av knappe kvoter.

Prioritering mellom ulike mål er vanskelig for næringsaktører og myndigheter. Det kan derfor være nyttig å prøve å forstå bedre hvorfor fiskerinasjoner oppnår ulik markedsverdi på samme art.

Landskampen

Innen samfunnsøkonomien er det en lang tradisjon å sammenligne hvor dyktige nasjoner er. Det finnes mange ulike

prestasjonsmål i slike landskamper. For eksempel hvor lykkelig befolkningen er, hvor friske de er, hvor stor andel som er i arbeid, hvor rike de er på gods og gull og hvor stort bruttonasjonalproduktet er per innbygger. Innenfor denne tradisjonen er det også naturlig å studere hvordan disse indikatorene utvikler seg over tid og hvordan de fordeler seg i befolkningen.

Når økonomene er ferdige med å diskutere hvilke mål som skal brukes, gjenstår den vanskelige jobben med å forklare hvorfor prestasjonen er som den er i de ulike landene. Dette er en viktig diskusjon for at vi skal vite hvilke

Bent Magne Dreyer er forskningssjef for faggruppen Næringsøkonomi ved Nofima i Tromsø og professor II ved UiT Norges arktiske universitet.



Blakstad



Ystmark



Vassbotten



Uksnøy



Landskamper utkjempes på mange arenaer. Svært ofte har det med idrett og lagspill å gjøre, men det kan konkurreres på de fleste plan. Norge hevder seg i det meste. Vi er verdens fremste vintersportnasjon og verdens beste land å bo i — for å nevne to. For herrer og damer samlet er vi sannsynligvis også verdens beste håndballnasjon.

knapper det skal trykkes på når det er behov for å forbedre landets plassering på listen.

Landskampen om fisk

Det er også vanlig innenfor fiskerikonometri å sammenligne prestasjoner til ulike fiskerinasjoner. Målet er ofte fangstvolum og kanskje til nød eksportverdi. Dette er nyttige indikatorer som forteller i hvor stor grad en nasjon lykkes med å bygge opp bestander til et nivå som gir varig høye kvoter. Det sentrale målet for hva som er en dyktig fiskerinasjon er ofte om fangsten er i tråd med vitenskapelig fastsatte kvoter. Symptomatisk blir dette målet vektlagt sterkest av miljømerker som brukes internasjonalt når forbrukerne skal opplyses om produktene kommer fra fiskerinasjoner som har orden i sysakene. Det er også dette som er det sentrale målet når ulike forvaltningsorganer — både nasjonale og internasjonale, skal evaluere ulike fiskerinasjoners prestasjoner. I hvor stor grad en arts verdipotensial blir godt utnyttet, er tilsy-



Under vann kjempes det også kamper. Begrepet landskamp er nok ganske ukjent for denne rakkaren, men prøv deg i en kamp om maten og fighten er over på et blunk.

relatende underordnet, både nasjonalt og internasjonalt.

For å måle hvor godt en fiskerinasjon klarer å utnytte en arts markedspotensielle, trenger vi andre indikatorer og mer inngående analyser. Slike analyser er krevende og derfor sjeldne. Dessuten kan forklaringene på eventuelle forskjeller være mange. Det kan enten skyldes biologiske forhold eller det enkelte lands særegne institusjonelle forhold, som f.eks. hvordan kvotene blir fordelt, hvordan fangsten er regulert eller hvordan verdikjedene er organiserte. Dette gjør det ofte vanskelig for en fiskerinasjon å vite hvilke justeringer av rammene som kan bidra til å klatre på rangstigen. Og selv om det er åpenbart hva som skal til, kan det være vanskelig å få gehør for tiltak fordi det av ulike grunner kan være umulig å gjennomføre dem i praktisk politikk.

Biologi eller institusjonelle rammer

I Nofima har vi gjort et par spede forsøk på slike analyser. Vi har sett på to viktige arter i de norske fiskeriene — torsk og makrell. Vårt motiv for å gjennomføre slike analyser har vært et sterkt ønske om å måle hvor godt vi klarer å ta ut markedspotensielle og i hvor stor grad myndighetenes reguleringer bidrar til å hemme eller legge til rette for at vi lykkes med å nå de mest lukrative markedene.

Et viktig metodisk grep vi har tatt, er å sammenligne den norske prestasjonen med en fiskerinasjon som har valgt andre institusjonelle rammer enn våre. I så måte har valgene av torsk og makrell gjort det naturlig å sammenligne våre prestasjoner med hva Island oppnår innenfor sine institusjonelle rammer.

Vi har altså valgt et undersøkelsesopplegg for kommersiell fangst av de samme artene, men innenfor to ulike

sett av institusjonelle rammer. Vår tilnærming er at eventuelle forskjeller i prestasjonene, målt som oppnådd markedsverdi, enten kan skyldes biologiske forhold eller ulike institusjonelle rammer.

Vår forventning — basert på den norske torskedebatten — er at islingene presterer bedre, og at det skyldes at de institusjonelle rammene på lavaøya legger bedre til rette for å utnytte markedspotensielle til en art enn her på berget.

Torsken

Målt med den tradisjonelle indikatoren på prestasjoner, altså fangstvolumet, presterer nordmennene bedre enn islingene. De norske kvotene og landingene av torsk er større enn på Island. Vår analyse av torskesektoren bekreftet imidlertid at islingene presterer bedre enn nordmennene når vi måler prisene som oppnås i eksportmarkedene for torskeprodukter. Dette skyldes dels at de har en større andel «high-end»-produkter enn oss, og dels at de på sammenlignbare produkter oppnår høyere pris. Denne konklusjonen har vært stabil over tid.

En nærliggende forklaring på hvorfor det er slik, er ulike institusjonelle rammer. Islingene har f.eks. ikke deltakerloven som splitter verdikjeden i et fangstledd og et produksjonsledd. Dette legger til rette for bedre samhandling mellom fangst- og produksjonsledd enn i Norge, og kan være årsaken til at landingene av torsk er langt jevnere



Nofima har gjort et forsøk på å utvikle en landskamp mellom det norske og det islandske torskefisket. Islingene kom øyensynlig best ut. Men svaret var kanskje ikke så opplagt som mange vil ha det til.



Mens torskene ved Island svømmer rundt øya og er tilgjengelig stort sett hele året, skaper vandringsmønsteret til den norske torskene et mye mer sesongpreget fiske. Kanskje er det biologien og ikke lovverket som gjør at islendingene kommer best ut?

gjennom året enn i Norge. Islendingene har i tillegg et auksjonsmarked for fersk torsk som gir kvalitetsgradert prising på råstoffet, og som fremmer skånsom fangst og fangstbehandling. Det gir god kvalitet som gjør det enkelt å produsere produkter som blir satt pris på av kunder. Islendingene har et omsettelig kvotesystem som gir bedre muligheter for å tilpasse og koordinere kapasiteten i fangst- og produksjonsledd enn i Norge. Til sammen legger altså islandske institusjonelle rammer godt til rette for å styre fangstmønsteret slik at produsentene på Island i større grad enn i Norge kan garantere både kvalitet og leveringsevne hele året i de mest krevende markedene.

En tilsynelatende åpenbar konklusjon er altså at islendingene presterer bedre enn nordmennene på grunn av at de institusjonelle rammene på Island i større grad motiverer aktørene til å tenke markedsverdien til torskene gjennom hele verdikjeden. Kritikken om at de norske

institusjonelle rammene i for stor grad søker å redusere fangstkostnadene fremfor å forbedre råstoffkvaliteten, ser altså ut til å være berettiget.

Du skal tukte din teori

I vår modell hadde vi imidlertid et alternativt forklaringsfaktor — biologien. Denne faktoren har i liten grad fått

oppmerksomhet i den norske fiskeridebatten. Kanskje først og fremst fordi den ikke kan styres verken av mennesker eller forvaltning. Vi kan til nød tilpasse oss den.

Den islandske torskestammen har den flotte egenskapen at den svømmer rundt øya. Torskene er dermed lett tilgjengelig for islendingene hele året. Den torskene som nordmennene fanger, er kun tilgjengelig nært kysten noen få



Institusjonelle forhold, f.eks. at fiskeriene på Island er mye mer vertikalt integrert enn i Norge, er nok en viktig grunn til at fiskeindustrien på Island jevnt over kan levere produkter av noe høyere kvalitet enn industrien i Norge, skriver Bent Dreyer.

måneder av året. Resten av året er den langt til havs. I vår analyse utelukket vi derfor ikke at ulikt vandringmønster kunne være en viktig forklaring på at de to landene i ulik grad klarer å utnytte torskens verdipotensiale.

En kjent vitenskapelig læresetning sier at man skal tukte sine teorier. Om de institusjonelle rammene er hovedforklaringen på at islandingene utnytter markedspotensialet bedre enn nordmennene, er det derfor naturlig å forvente at vi vil finne det samme for andre arter med et annet vandringmønster. Oversatt til vår analyse innebærer dette at vi må teste våre torskefunn på en annen art som begge nasjonene høster fra for å sjekke om konklusjonene er gyldige.

Makrellen

For å tukte vår teori valgte vi derfor å gjøre samme analyse på makrell. Både på Island og i Norge er makrellen den viktigste arten — målt i markedsverdi — i de pelagiske fiskeriene. De to nasjonene høster dessuten på den samme komponenten av bestanden og makrellproduktene selges i et felles globalt marked.

Våre funn var — med utgangspunkt

i våre teoretiske forventninger — nedslående. Nordmennene utnytter markedspotensialet for makrell bedre enn islandingene. Dette er et interessant funn, som indikerer at de institusjonelle rammene kanskje er vektlagt for sterkt og de biologiske forholdene for svakt i vår torskeanalyse.

I vår søken etter forklaringer, var de norske og islandske informantene forbausende samstemte: Nordmennene har en stor fordel fordi makrellens vandringmønster gjør at den er tilgjengelig for norske fiskere når den har de sesongmessige kvalitetsattributtene som de best betalende markedene etterspør. I denne fasen av livet er makrellen ikke tilgjengelig for islandingene.

Hva har vi lært?

I landskampen om hvem som er den beste fiskerinasjonen, er altså vår konklusjon at det står 1-1 mellom Norge og Island. Våre funn tyder på at de institusjonelle rammene som forklaring er tillagt for stor vekt og at vandringmønsteret er undervurdert.

Samtidig er det mange forklaringsfaktorer som mangler i vår modell. Intensiteten i vinterfisket — som er sett på som den store utfordringen i det

norske fangstmønsteret for torsk, er faktisk enda mer konsentrert i det norske makrellfisket. En viktig forskjell er imidlertid av de mest verdifulle produktene for torsk er ferske produkter som har en tilleggsbetingelse om at de må tilbys kontinuerlig gjennom hele året. De mest betalingsvillige makrellmarkedene etterspør frosne produkter som har spesifikke sesongbaserte kvalitetsattributter på den makrellen som er fryst inn.

En annen viktig forskjell er at førstehåndsmarkedet fungerer forskjellig for fersk torsk og makrell i Norge. All makrell omsettes gjennom auksjoner i Norge. Disse auksjonene synes å være effektive til å premiere kvalitetsattributter som blir etterspurt i de best betalende makrellmarkedene. Til tross for at det er det samme lovverket som ligger til grunn for det norske førstehåndsmarkedet, har ikke omsetningen av fersk torsk i like stor grad lyktes med kvalitetsgradert prising.

Et tredje forhold som kan være viktig for å forklare funnene, er bruk av teknologi. Den norske ringnotflåten har vist at det er mulig å finne og fange store mengder makrell med riktige kvalitetsattributter i et smalt tidsvindu og bevare disse attributtene gjennom fangsthåndtering, prosessering og transport. Dette er ikke like godt ivaretatt i



Om Island vinner landskampen om torsken, tyder det meste på at Norge vinner kampen om makrellen. Det forklarer islandingene med at vi startet først og har mer erfaring.



Når japanerne foretrekker norsk makrell har det mange forklaringer. Igjen er nok den viktigste at vi har makrellen med best kvalitet. Her fra en japansk foredlingbedrift for makrell.

det norske torskefisket. I Norge er store deler av torskelandingene fra store snurrevadhal og massiv bruk av garn i et intensivt vinterfiske. Et slikt fiskemønster er nesten fraværende i islendingenes fiske etter torsk.

Mye tukting av teorien gjenstår

Vår hovedkonklusjon er at vandringsmønsteret er den sentrale premissgiveren for fangstmønsteret, og dermed også avgjørende for evnen til å lykkes.

De nasjonene som har tilgang til en art når den har de attributtene som blir etterspurt i de best betalende markedene har et fortrinn. Samtidig er det sentralt at både de institusjonelle rammene og bruken av teknologi premierer et verdiperspektiv i fangstadferden fremfor å premiere et verdisløsende kostnads-perspektiv.

En nyttig videreføring av analysen kan være å analysere en art som har tilnærmet likt vandringsmønster i to nasjonene. En åpenbar kandidat i landskampen mellom Norge og Island vil være hysa. Vår teori predikerer at Island vil prestere bedre enn Norge. Om vi tref-

fer med vår spådom gjenstår å se.

Islendingene har en viktig innvending mot våre konklusjoner. De har ikke like lang erfaring som oss når det gjelder å høste makrell. I det ligger, at de tror at de kan å lære av nordmennene for å prestere bedre. Dette kan være en nyttig innvending når vi skal fortsette med å tukte vår teori. Det kan f.eks. skje ved å analysere hvordan nordmennene presterer når de fanger mesopelagisk fisk og makrellstørje — arter som vi ikke har lang erfaring med. Det bør i så fall skje ved å måle oss mot andre fiskerinasjoner som har lang erfaring med slike arter.



Vi ønsker alle våre forbindelser en God Jul og et Godt og Fremgangsrikt Nytt År!

GIGANTE
HAVBRUK



AS Glea

8064 Røst, tlf. 760 50 900
e-mail: post@glea.no | www.glea.no



Myre og Stø i Vesterålen
www.gunnar-klo.no