

Det russiske markedet for fisk: Myter og muligheter¹⁾

Frode Nilssen

I artikkelen belyses noen av de grunnleggende forholdene ved utviklingen av det russiske markedet for fisk, sett med norske øyne. Kunnskaper om disse forholdene er avgjørende for hvorvidt man vil lykkes med samhandel eller et bredere økonomisk samkvem over tid. Paradokset er at nettopp disse forholdene svært sjeldent eller nesten aldri blir fremstilt som momenter av betydning for handel og forretningsvirksomhet mellom norske og russiske aktører. Derimot har det vært en tendens at det ofte har vært laget store oppslag om de eventyrlige mulighetene basert på enkle regnestykker over for eksempel innbyggertall og forventet konsum.

Importen av torsk fra Russland har stadig økt siden det i 1987/88 ble åpnet for dette. Likeledes har eksporten av pelagisk fisk, (sild og makrell) fra Norge til Russland også vokst de siste fire-fem årene.

Men hvorfor ble det slik, og vil denne trenden vedvare? Kommer det begrensninger eller åpner det seg nye muligheter i nabolandet i øst? Og hva skal til for å videreutvikle handelen i det russiske markedet?

Gjennom disse spørsmålene vil jeg berøre noen av de mytene, eller kanskje heller "usynlige barrierene" som er knyttet til dette forgyttede markedet i øst.

For de aller fleste av oss som bor i vesten har Russland, og det tidligere Sovjetunionen frem til ganske nylig, gjerne fremstått som noe spennende interessant og eksotisk, men samtidig også litt skremmende. På den ene siden visste man lite eller ingen ting om dette veldige "landet", men på den andre siden visste man jo en hel del. En viktig forklaring på dette finner vi i historien der denne kjempeunionen på den ene siden representerte en ideologisk motpart, der spionasje, kontraspionasje, militærstrategier og streng kontroll kan være stikkord. Blant annet var som kjent grensen lukket, ikke bare for inn og utreise, men også for tradisjonell handel med de aller fleste produkter. Det var i store trekk også disse forholdene media konsentrerte oppmerksomheten omkring.

Norge, og kanskje Nord-Norge spesielt, har hatt handelstradisjoner med det gamle Russland langt tilbake i tid - før Sovjetunionen vokste frem - og dermed også hatt gode relasjoner med nabofolkene i øst. Selv om mediadekningen av forholdene i Sovjetunionen stort sett var begrenset til "den kalde

krigen" kom det også noen drypp fra de andre kvalitetene ved unionen knyttet til kultur og historie. Stikkord her er Boltsjoi balletten, komponister, og forfattere på den ene siden, samt den mektige og monumentale arkitekturen i Kreml, Leningrad og de andre store Sovjetbyene.

På mange måter bidro nok dette til at de gode impulsene fra den pre-Sovjetiske tiden til en viss grad ble vedlikeholdt av disse bildene av Sovjetunionen som kulturnasjon med lange og spennende historiske røtter i ulike retninger. Men likevel er det grunn til å understreke den meget begrensede informasjonstilgangen om dette landet som da eksisterte.

Da jernteppet falt, for nå snart 10 år siden, opplevde de vestlige landene en revolusjon også her. I første rekke ble vi utsatt for en enorm mediadekning av forholdene i unionen, der man daglig ble informert om hvordan Gorbatsjov lettet på sløret innenfor de aller fleste sektorene gjennom perestrojkaprosessen, og vi fikk se bilder fra steder som vi ikke engang ante eksisterte.

I Norge førte dette blant annet til at en

rekke mennesker fra den offentlige forvaltning, virkemiddelapparatet, bedriftsledere og andre nysjerrige tok turen over grensen for å utforske mulighetene. Med seg i kofferten hadde nordmennene ofte en lett blanding av gaver, nips og forslag til samarbeidsområder innenfor både industri og servicenæringer. Fra Russisk side ble den enorme iveren og tilsynelatende samarbeidsviljen som ble uttrykt fra nordmennene, blant annet gjennom utallige skåltaler, vurdert som en genuin vilje til å etablere et nærmere økonomisk samkvem. Forventningene var derfor tilsvarende store på russisk side, og en rekke intensjonsavtaler om Joint Venture-prosjekter, direkte investeringer og andre mindre kompliserte samarbeidsformer ble underskrevet.

Men hva har skjedd etter snart ti år med "åpen grense" til det nye mulighetenes land?

Etter persontrafikken og mediaoppmerksomheten å dømme burde Russland være blant de landene vi hadde mest omfattende økonomisk samkvem med. Men slik er det ikke. Dog med noen få hederlige unntak. En hovedforklaring på dette er å finne i at de kulturelle forskjellene mellom Norge og Russland ikke bare er betydelige, de er også betydelig undervurdert. Og den enorme responsen og forventningene som ble generert fra denne, på begge sider av grensen, har derfor på ingen måte blitt innfridd.

En viktig forklaring på dette fenomenet er at norske aktører har manglet den nødvendige forståelsen for russisk forretningskultur - hvordan og av hvem viktige beslutninger om forretningstransaksjoner fattes.

Dette misforholdet mellom den voldsomme iveren fra norsk side til å knytte forretningsforbindelser til russiske forretningsfolk og den samtidig manglende kunnskapen om hvordan handel i kanskje ett av verdens mest kompliserte markeder fungerer, kan forklares gjennom noe man i mer teoretiske termer kaller for forholdet mellom psykologisk fjerne og nære markeder på den ene siden, og geografisk nære og fjerne markeder på den andre siden.

I Nord-Norge har Norge som kjent felles grense med Russland, og det tidligere Sovjetunionen. Lengere syd i landet ligger det russiske imperiet også relativt nært Norge. Slik sett er den europeiske delen av Russ-

land et geografisk nært marked. Ihvertfall dersom man sammenligner med andre markeder som Norge har relativt omfattende handel med, som for eksempel USA og Japan.

På den andre siden var Sovjetunionen helt inntil ganske nylig et psykologisk fjernt marked. Årsaken til dette finner vi i noe av det vi var inne på innledningsvis, med stengte grenser og svært begrenset informasjonsflyt. Da så jernteppet falt ble hele situasjonen snudd opp ned. Selv om det fortsatt var visse begrensninger på muligheten til å reise inn og ut, var informasjonstrømmen fra media overveldende.

Denne strømmen av informasjon bidro til å bringe Russland og de andre tidligere Sovjet-statene langt nærmere, psykologisk sett. Denne effekten ble ytterligere forsterket av at det stadig kom til uttrykk at det var stort behov (les etterspørsel) for en rekke produkter. Resultatet ble en strøm av norske forretningskvinner og -menn som dro til det russiske markedet for å utvikle et lønnsomt handelssamkvem. Men svært mange av disse lot imidlertid til å ha undervurdert de mange problemene som handel med det "nye Russland" kan bringe med seg.

Men, som så ofte ellers, det finnes unntak fra trenden også her. En av disse er fiskerieringen. Til en viss grad kan nok handelen med fisk mellom Norge og Russland samt en del av de tidligere Sovjet-statene betegnes som suksess. Men, vi vil våge den påstanden, at dette ikke nødvendigvis skyldes driftige og dyktige norske og russiske forretningsfolk alene. Riktignok har både norske og russiske aktører tatt muligheten til å utvikle handelen med fisk. Men en annen forklaring på dette fenomenet er knyttet til strukturelle endringer i Nordvest-Russland, forårsaket av de veldige politiske og økonomiske endringene i det Sovjetiske og nå post-Sovjetiske samfunnet. I markedsføringslitteraturen er slike muligheter ofte betegnet som strategiske vindu. Metaforen "strategiske vindu" innebærer altså at en mulighet åpner seg og kan utnyttes. Men det som ofte glemmes her er at man må ta sine forholdsregler slik at foretaket er beredt når, eller hvis, vinduet går igjen.

Perestroika, markedsøkonomi og matvareproduksjon

Da Gorbatsjov kom til makten var en av de mange forholdene han grep fatt i den lave produktiviteten i næringsmiddelsektoren. Det ble raskt innsett at det var behov både for betydelige endringer i foretaksstrukturen såvel som innkjøp av nyere vestlig teknologi. For å få til disse endringene og innkjøpene, var det nødvendig med vestlig valuta og en friere handel mellom foretakene i Sovjet og over landegrensene. Ett av resultatene ble den mye omtalte "perestrojka"-politikken, der fundamentet var en ny lov om statlige foretak som ble vedtatt i juni 1987. For fiskerinæringen generelt, og Nordvest-Russland spesielt, ble grunnlaget for eksporten av torsk fisk med dette lagt.

Perestroikaprosessen la grunnlaget for den påfølgende prisreformen av 1992 og innføring av markedsøkonomi som det bærende prinsipp for landets økonomi. For næringsliv og industri fikk denne overgangen svært store konsekvenser. I det følgende skal jeg med eksempler fra fiskerinæringen i Nordvest-Russland vise hvordan endringene i det tidligere Sovjetunionen helt utilsiktet la forholdene til rette for en omfattende handel med fisk mellom Norge og Russland.

Etter at Gorbatsjov introduserte den nye loven om statlige foretak, ble de tradisjonelle planprogrammene trappet ned. Loven innebar i korthet blant annet et krav om at statsforetakene skulle være selvfinansierende og at statssubsidiene i prinsippet skulle opphøre eller i beste fall reduseres. Resultatet ble det mest dramatiske utfallet for foretakene som nok få eller ingen russiske foretaksledere kunne tenke seg;

Fra 1991 av ble alle overføringer fra staten til det enkelte fiskeriforetak kuttet. Samtidig økte prisene på innsatsfaktorene til værs. Blant annet steg bunkersprisene til fiskeflåten til et beløp 50 ganger høyere enn hva det hadde vært, bare tre måneder tidligere.

Konsekvensen av dette for fiskebåtrederiene (fiskeriforetakene) ble dermed at de måtte fokusere all innsatsen på å generere inntekter til dekning av løpende utgifter. I praksis førte dette til at de relativt omfattende fjernfiskeaktivitetene som den nordvest-russiske fiskerinæringen bedrev tidligere ble

kuttet ut, mens fiske etter hvitfiskbestander i "nære" farvann (Barentshavet, Norskehavet og Nord-Atlanteren) ble tilsvarende intensivert²⁾. I fangststatistikken for fiskeflåten i Nordvest-Russland ser man en dramatisk nedgang i landet kvantum som illustrerer utviklingen; fra mellom 1,2 - 1,5 millioner tonn i 1988 til knappe 600.000 tonn i 1994, mens det faktisk var en liten økning i 1995. Denne skyldtes imidlertid hovedsakelig fisket i det fjerne østen.

Kort oppsummert ble i store trekk all innsatsen rettet mot fiske etter torsk, for salg hovedsakelig til norske fiskekjøpere. Av fisken som har blitt landet i Norge har en relativt stor andel blitt solgt til fiskebruk i nordnorske havner som fersk fisk for videre bearbeiding eller ompakking og videreforsendelse til europeiske markeder.

Fiskerinæringen i Nordvest-Russland³⁾

Fiskerinæringen var i Sovjetperioden bygget opp som store industrisammenslutninger og senere assosiasjonene som skulle betjene hver sin region innen en bransje, det såkalte bransjeprinsippet. For hver bransje var det et ministerium som hadde den overordnede koordinerende myndighet. Slik ble fiskerinæringen i Sovjetunionen delt inn i fem soner eller basseng der hver assosiasjon hadde det overordnede ansvaret for å organisere fiske, produksjon og distribusjon av fiskeprodukter til unionens ulike deler. I Nordvest-Russland var denne assosiasjonen ARP "Sevryba", som oversatt til norsk betyr assosiasjonen av fiskeriforetak "Nordfisk". I tillegg til å drive næringsvirksomhet skulle "Sevryba" også fungere som Fiskeriministeriets forlengende arm i regionen (Nordvest-Russland). Assosiasjonen hadde blant annet ansvar for fisket i Kvitsjøen, Barentshavet, Atlanterhavet, deler av sjøområdet omkring Antarktis samt deler av Stillehavet.

Frem til 1992 kan "Sevryba" på mange måter sies, ved siden av forvaltningsrollen, å ha vært en form for vertikalt integrert selskap bestående av et tyvetalls enheter med blant annet fiskeflåte, produksjons- og transportflåte samt produksjonsbedrifter på land. I tillegg kom en lang rekke service-

funksjoner samt FoU-bedrifter. Fiskerisel-skapene (fiskeflåten), som sammen med den landbaserte produksjonsorganisasjonen Mur-mansk fiskekombinat, utgjorde kjerneaktivi-tetene for ARP "Sevryba" og bestod av føl-gende enheter:

- "Murmanrybprom" (Murmansk fiskeri-produksjonssammenslutning)
- "Tralflot" (Murmansk trålerflåte)
- "Sevrybkholodflot" (Nordfiskkjøle/fryse-flåten)
- "Arkhangelskrybprom" (Arkhangelsk fis-keriproduksjonssammenslutning)
- "Karelybprom" (Karelske fiskeriproduk-sjonssammenslutning)

I tillegg kom sammenslutninger av en rekke mindre foretak og fiskerikollektiver.

I 1992 ble "Sevryba" igjen omdannet, men denne gangen til aksjeselskap, der de enkelte tidligere underlagte selskapene nå ble stående som eiere av Aksjeselskapet AO "Sevryba". Omorganiseringen førte også til at selskapene som tidligere var underlagt assosiasjonen "Sevryba" nå ble fristilte aksjeselskaper eller statlig eide foretak i noen tilfeller. Blant annet ble både "Murmanrybprom" og "Tralflot", som var og fortsatt er de to største bedriftene i fangst-leddet i Nordvest-Russland, omdannet til aksjeselskaper. De to fiskerisel-skapene hadde ved utgangen av 1992 henholdsvis ca 17.000 og 10.000 ansatte.

Funksjonen til de de fem fiskerigigantene i Sovjetunionen var med andre ord å sørge for å forsyne befolkningen i unionen med de foreskrevne volumene med fisk og fiskepro-dukter. Kun noen få spesialprodukter, som russisk kaviar, gikk til eksport til vestlige land. Med utgangspunkt i det eksisterende distribusjonssystemet for næringsmidler i unionen, samt preferansene til befolkningen var det i første rekke hermetiserte, saltede og skarprøkte produkter som ble produsert, og da fortrinnsvis av pelagiske fiskeslag. For å produsere dette var det etablert en stor in-dustri på land som var bygget opp for å ta unna hele kapasiteten til fiskeflåten.

Etter at markedsøkonomien, i kombina-sjon med opphøret av statlige overføringer, tok sitt grep om fiskerinæringen ble resulta-tet for landindustrien at lite eller ingen ting

av det oppfiskede kvantumet ble levert i russiske havner.

Industrilokalene ble stående tomme og forsyningene til hjemmemarkedet av de tradisjonelle fiskeproduktene tørket inn.

Så langt ser vi altså at de politiske og økonomiske endringsprosessene i det tidli-gere Sovjetunionen, og senere Russland, førte til en dramatisk endring i varestrøm-men fra å gå nærmest utelukkende til hjem-memarkedet til det motsatte ytterpunkt, nem-lig nærmest utelukkende til eksportmarke-dene.

Oppsummert ble den nye situasjonen i Russland at fiskeriforetakene på den ene siden fokuserte innsatsen mot fiske etter torskefisk for så å omsette denne primært i utenlandske markeder, som blant annet Nor-ge. På den andre siden førte dette til at hjemmemarkedet som fiskeriforetakene tra-disjonelt hadde forsynt med pelagisk fisk ble skadelidende. I Russland, også før Sovjet-perioden, har det vært lang tradisjon for å spise sild, makrell og andre feite fiskeslag. Ikke bare har disse produktene vært en vik-tig del i dietten, men de har også vært popu-lære produkter.

Da fiskeflåten som tradisjonelt hadde fisket etter disse fiskeslagene reduserte den-ne aktiviteten til et minimum oppstod det samtidig et enormt behov for disse fiskepro-dukter i Russland. For norske eksportører var det dermed en gylden mulighet, et åpent strategisk vindu, til å selge sild og makrell til russiske kjøpere. Distribusjonssystemet i det russiske markedet satte imidlertid sine be-grensninger for hvordan produktene kunne bearbeides og transporteres.

Det som kjennetegnet systemet under planøkonomien var at så godt som all pro-duksjon og distribusjon av varer og tjenester ble styrt ut fra plankrav og sentrale direkti-ver, der lite var overlatt til egne initiativ etter vesteuropeisk modell.

Frem til 1992 var fordeling og distribu-sjon fortsatt basert på det gamle plan-systemet med sentral kontroll og fordeling av varene, såkalte "føderale ressurser⁴⁾" Sta-ten, representert ved planleggingsorg-anisasjonen GOSPLAN, det sovjetiske mi-nisteriet for handel, og den enkelte repub-likks plankomite, hadde ansvaret og stod således for planleggingen av produksjon og fordelingen av varene på sentralt nivå. De

laveste plannivåene var fylkes - og regionalt nivå.

Systemet innebar imidlertid ikke bare informasjonsinnhenting, -behandling og fordelingsordrer, men det innebar også at staten hadde ansvaret for den fysiske besittelse, oppbevaring og transport av varene. For å ivareta disse forpliktelsene ble det derfor blant annet etablert en rekke lagerbygg for både kort- og langtidslagring av næringsmidler, spesielt for frukt og grønnsaker, og fiskeprodukter lokalt og regionalt. Fordeling og organisering av fysisk distribusjon av produktene ble utført av spesielle avdelinger/kontorer på ulike nivå fra sentralt til fylkeskommunalt og regionalt nivå.

Innenfor fordelingssystemet ble produktene distribuert ut til de ulike utvalg, restauranter, kantiner og institusjoner i det geografiske områdene i regionen. Etter offisielle tall hentet fra russisk statistikk ble omtrent 90% av næringsmidlene distribuert herigjennom. Systemet for fordeling var som tidligere nevnt basert på såkalte sosio-økonomiske mål for planen. Målene var blant annet basert på beregninger av befolkningenes fysiologiske behov for ulike næringsmidler, der beregningene var foretatt av det sovjetiske vitenskapsakademiets ernæringsinstitutt. Slik ble totalbehovet (volumet) for de ulike produktene innen ulike regioner fastsatt som planmål for leveranser av næringsmidler.

Etter innføringen av en mer markedstilpasset økonomi i Russland falt store deler det det tradisjonelle fordelingssystemet sammen. For utenlandske eksportører førte dette til at områdene i tilknytning til de store byene var de mest aktuelle markedene. Det var også her den største kjøpekraften var samlet. De produktene som de russiske importørene etterspurte var først og fremst saltet eller fryste produkter av hel sild eller makrell. Dette er tradisjonelle produkter som mange av de tidligere sovjetstatenes innbyggere har lange tradisjoner i å spise.

Russland: Det nye mulighetenes marked ?

Som vi har sett så langt har det i store trekk vært strukturelle endringer som har skapt

den sterke etterspørselen først og fremst etter pelagiske fiskeprodukter. På samme måte som det var disse forholdene som skapte den nye markedssituasjonen for norske eksportører, vil det også være slike forhold som er de underliggende faktorene som i all hovedsak vil kunne forklare etterspørselen etter importerte fiskeprodukter av pelagiske fiskeslag. Vi understreker pelagiske fiskeprodukter, fordi faktum er at det i de store byene i de gamle sovjetstatene eksisterer to sterke sosiale nivå innen befolkningen hva økonomi angår. De to kontrastene det tenkes på her er de "nyrike" på den ene siden, og den store massen som utgjør lavinntektsgruppen i Russland, Ukraina, Ural og de andre tidligere Sovjetstatene.

Det er imidlertid ikke bare kjøpekraften som er med på å avgjøre mulighetene i det russiske markedet. Kort oppsummert vil det i hovedsak være tre forhold som vil bestemme utviklingen av markedsmulighetene i Russland:

Strukturelle forhold:

Utviklingen av distribusjonssystemene samt industri for egenproduksjon.

Politisk utvikling:

Økonomisk utvikling for konsumentgruppene.

Strukturelle forhold

Oppløsningen av Sovjetunionen, og den etterfølgende omleggingen av det økonomiske systemet til en markedsbasert økonomi, førte til dramatiske endringer i hele matvaresystemet i det tidligere Sovjetunionen. I grove trekk kan man si at den overordnede koordineringen av produksjon, foredling og distribusjon ble erstattet av en relativt kaotisk situasjon. Innenfor landbrukssektoren førte dette til at primærproduksjonen ble dramatisk redusert.

Samtidig var det heller ikke tilfredsstillende systemer for distribusjon av produktene til erstatning for det gamle systemet. På samme måte fikk fiskerinæringen oppleve endringene av det økonomiske systemet. Selv om tilpasningen på førstehandsleddet har vært noe forskjellig fra landbrukssektoren, ble resultatet for konsumenten det samme; svært lite ble distribuert til hjemmemarkedet. I løpet av de siste 2-3 årene har det imidlertid vokst frem en ny struktur på sisteleddet før konsumenten. Her kan nevnes flere nye delikatessebutikker for næringsmidler samt restauranter og kafeer. Det som kjennetegner disse er at de i all hovedsak er lokalisert i de større byene, der tilførselen av varer er basert på relativt avgrensede distribusjonskanaler der importerte varer spiller en viktig rolle. For russiske myndigheter er denne utviklingen et problem nettopp fordi en stor andel av produktene som blir tilbudt i disse butikkene er importerte varer. Bak denne bekymringen ligger både handelspolitiske betraktninger og hensynet til lokal verdiskapning og sysselsetting. Fra sentralt hold er det et uttalt mål at egenforsyningen av næringsmidler skal være relativt høy.

Sett fra russisk fiskerinærings synspunkt er den overordnede målsettingen for landets styrende organer ikke ensidig lett å gjennomføre. Spørsmålet her må sees i lys av to forhold:

I hvor stor grad er det økonomisk lønnsomt/mulig for russiske fiskeriforetak å bygge opp igjen en fiskeflåte og industri for å møte etterspørselen etter pelagisk fisk på hjemmemarkedet?

I hvor stor grad vil den russiske føderasjonen legge forholdene til rette for utviklingen av en egen fiskeindustri rettet mot forsyning til hjemmemarkedene?

I dag er det i store trekk slik at det er lite lønnsomt for de russiske fiskeriforetakene å legge inn ressurser for å fiske etter pelagiske fiskeslag. Vi skal ikke komme nærmere inn på de bakenforliggende årsakene til dette, men kort nevne noen av de faktorene som virker inn⁵⁾; forhold knyttet til betalingsproblematikk, liggetid ved lossing/lasting, alternativkostnader samt driftskostnader. I tillegg er det svært begrensede muligheter for å skaffe tilveie finansiering til nødvendig oppgradering av de eksisterende båtene samt

nykjøp av (fabrikknye eller brukte) fiskebåter som er rigget for slikt fiske. Kombinasjonen av disse faktorene gjør at det er lite lønnsomt, og kanskje til og med ulønnsomt å drive fiske etter pelagiske fiskeslag. Spesielt når de må konkurrere med utenlandske fiskeri/produsenter, som har vist seg å være langt mer kostnadseffektive. Med bakgrunn i dette er det nokså avmålt interesse blant nordvest-russiske fiskeriforetak for å gjenetablere eller bygge opp kapasitet innen fiske etter pelagisk fisk. Gitt at det ikke kommer radikale endringer i rammebetingelsene er sjansen marginal for at nordvest-russiske fiskeriforetak blir å satse på dette fiskeriet i nær fremtid.

Med andre ord ser vi at spørsmålet om en revitalisering av det nordvest-russiske fiskeriet etter pelagisk fisk i det alt overveiende er avhengig av hvorvidt russiske myndigheter legger forholdene bedre til rette for denne delen av fiskerinæringen. I prinsippet har man sett flere tegn som tyder på at det fra russiske myndigheters side er et ønske at denne aktiviteten gjenopptas. Men i praksis har man sett at de nødvendige virkemidlene mangler.

Politisk og økonomisk utvikling

Det er imidlertid sterke krefter i det russiske beslutningssystemet på politisk nivå som ønsker å legge forholdene bedre til rette for utviklingen av en egen industri også på land. Landindustrien har de siste årene lidd sterke og sterkere under manglende råstofftilgang. I dag er stort sett løsningen at også disse importerer råstoff fra blant annet Norge. Paradokset her er igjen russiske myndigheters måte å takle situasjonen på.

I stedet for å legge til rette for at industrien kan utvikle seg under eksisterende rammevilkår bygges det heller barrierer for importen fremfor å legge incentiver for sin egen industri. Etter at Russland søkte om medlemskap i WTO har man imidlertid implisitt oppgitt noen av mulighetene til å bygge formelle handelsbarrierer. Et resultat av dette er at det nå forsøksvis har vært lagt opp til en incentivstruktur i kvotetildelingen av torsk, som premierer bedriftenes arbeide mot hjemmemarkedet. Hittil har denne ordningen hatt liten effekt.

Som vi var inne på har den økonomiske utviklingen i Russland ført til et nytt klasse-skiller, det er imidlertid ikke noe nytt i Russland. Tvert om er det helt i tråd med tradisjonene i det gamle russiske riket. Det nye nå er at de "nyrike" er en kombinasjon av personer som tidligere hadde sentrale posisjoner i en eller annen struktur, eller relativt unge forretningsmenn som har slått seg opp ved hjelp av god manøvreringsevne og etablering av viktige nettverk.

Disse nyrike representerer et interessant segment for mer eksklusive produkter fra dyrere fiskeslag fordi de har en svært stor kjøpekraft. Sammen med vestlige turister, forretningsfolk som hovedsakelig bor i de store byene utgjør de et betydelig marked.

I dette segmentet ligger åpningen for den andre produktgruppen med en høyere pris og

kvalitetsprofil. Eksempler på slike produkter er røkt eller fersk fryst laks, ørret, snacks fra havprodukter og annen foredlet sjømat. Dette er produkter som er svært etterspurt blant brede lag av befolkningen i de tidligere sovjetstatene. Begrensningen på konsumet her ligger først og fremst i kjøpekraften. Resultatet blir derfor at de "nyrike" samt utlendingene representerer den for øyeblikket største markedsmuligheten. Disse markedene er først og fremst knyttet til de største byene. Begrunnelsen for dette er primært at det er her den aktuelle målgruppen bor, samt at de store befolkningskonsentrasjonene på geografisk små områder reduserer problemene knyttet til fysisk distribusjon og sammenhengende kjøle/frysekjeder.



Referanser

- Hønneland, G. B. (1994) Regionalisering og autonomi i nordvest-russisk fiskeriforvaltning. Rapport NORUT Samfunnsforskning, Tromsø.
- Hønneland, G. B, T. Davidsen & F. Nilssen (1997). Utviklingen i nordvest-russisk fiskerinæring – implikasjoner for norske aktører, *Internasjonal politikk*, **55**, 2, pp. 281-301.
- Nilssen, F. (1993). Russland som aktør på hvitfiskemarkedet: Konkurrent eller samarbeidspartner. Rapport NORUT Samfunnsforskning, Tromsø.
- Nilssen, F & G. B. Hønneland (1997). Nordvest-russisk fiskerinæring mot nye markeder – Konsekvenser for norsk fiskerinæring. Rapport nr. 7, Fiskeriforskning, Tromsø.

Noter

- 1) Artikkelen er basert på et foredrag holdt i forbindelse med Forskningsdagene ved Universitetet i Tromsø september 1997.
- 2) Se Nilssen 1993, Hønneland m. fl. 1997.
- 3) Dette delkapitlet er basert på Hønneland 1994 og Nilssen 1993.
- 4) Føderale ressurser var den totale produksjonen som var disponibel og ble fordelt gjennom de statlige strukturene.
- 5) For en nærmere diskusjon om dette problemområdet se Nilssen og Hønneland 1997.