

Markedskanaler for pelagisk fisk i Russland: Status og fremtidsutsikter¹⁾

Frode Nilssen

I denne artikkelen vil særtrekk ved det russiske markedet for pelagisk fisk bli drøftet. Vi har valgt å legge spesiell vekt på strukturelle forhold knyttet til markedskanalerne i det europeiske Russland. Siden dette har vist seg å være en av de kritiske faktorene som påvirker mulighetene for de norske eksportørene på det russiske markedet. Avslutningsvis vil det bli gjort noen betraktninger om hvordan forholdene kan tenkes å utvikle seg i årene som kommer samt hvilke implikasjoner dette gir for norske tilbydere av pelagisk fisk.

I Sovjetperioden ble forsyningssystemene og foretaksstrukturen lagt opp slik at regionene og spesielt byområdene skulle få tilstrekkelig tilgang til de ulike matvarene, deriblant pelagisk fisk i forskjellige varianter. For fiskerinæringens del innebar dette at det ble bygget opp et helhetlig system for forsyning til innbyggerne i unionen som kunne dekke deres behov. I denne sammenhengen er det et poeng å peke på at behovene ikke kom direkte til uttrykk gjennom etterspørsel fra konsumentene. Tvert om var dette en beregnet størrelse basert på innbyggernes fysiologiske behov for ulike næringsmidler. I plansystemet ble dette uttrykt som et behov på ca 18,2 kg fisk per capita (Sysojev, 1970). Konsumet var derfor ikke nødvendigvis et bilde av hva sovjetborgeren ønsket å spise, men snarere hva som faktisk ble gjort tilgjengelig gjennom restauranter, kafeer, kantiner og butikker på den ene side og prisen på produktet på den andre siden.

Selv om planøkonomien (eller kommandøkonomien) i det tidligere Sovjetunionen endret karakter gjennom den vel 70 år lange perioden var det noen overordnede, gjennomgående trekk ved systemet som har hatt avgjørende betydning, og som derfor er vel verd å peke på. Ett kjennetegn ved planøkonomien som system og filosofi var helhetstanken i forsyningslinjene. I dagens terminologi er det gjerne det man i vesten omtaler som den vertikale verdiskapningskjeden fra primærproduksjon og frem til konsumenten²⁾. Utgangspunktet i det daværende Sovjetunionen var at systemet skulle være designet med tanke på optimal effektivitet. Et annet premiss, som kanskje spesielt

ble drevet frem under Kosygin's periode som statsminister i Sovjetunionen, var tanken om stordriftsfordeler. Gjennom reformprogrammet som ble lansert i september 1965, var reduksjon i antall produksjonsenheter og etableringen de tre helt nye statskomiteer, deriblant Gossnab³⁾ sentrale elementer.

Innen fiskeindustrien la dette grunnlaget for opprettelsen av de fem store fiskerisammenslutningene (eller produksjonsselskap) "Sevryba", "Zapryba", "Ascherryba", "Yougryba" og "Dalryba". Dette var store vertikalt integrerte produksjonssammenslutninger som utgjorde såkalte basisenheter i sovjetøkonomien. Hovedmålet for disse var å produsere varer og tjenester beregnet for salg til sovjetborgerne. En av kritikkene mot plansystemets syn på bedriftsetablering og – utvikling var at produksjonssammenslutningene i prinsippet skulle utføre arbeidet basert på de vedtatte statlige planene for sosial og økonomisk utvikling (Vacic, 1989). I seg selv var dette ikke så kritikkverdige, men problemet oppstod fordi man mente at plansystemet i første rekke var rettet inn mot å *skape* industri heller enn å planlegge *hvordan* industrien skulle drives (Dyker, 1992).

Den sentrale forsyningskomiteen (Gossnab) på sin side fikk så i oppdrag å etablere et grossistsystem basert på langsiktige kontraktforhold mellom leverandører og kjøpere⁴⁾. Frem til 1992 var fordeling og distribusjon fortsatt basert på det gamle plansystemet med sentral kontroll og fordeling av varene, såkalte "føderale ressurser"⁵⁾ Staten, representert ved planleggingsorganisasjonen GOSPLAN, det sovjetiske ministe-

riert for handel, og den enkelte republikks 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 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 fordelingsystemet ble produktene distribuert ut til de ulike utsalg, restauranter, kantiner og institusjoner i de geografiske områdene i regionen. Etter offisielle tall hentet fra russisk statistikk ble omtrent 90% av næringsmidlene distribuert herigjennom (Nilssen, 1994).

Dette var utgangspunktet når det ble lagt opp til fangstkapsitet og strategier, lokalisering, antall og størrelse på enhetene i foredling, lagerfaciliteter, transportsystemer (jernbane og veitransport) og utsalg (restauranter og butikker).

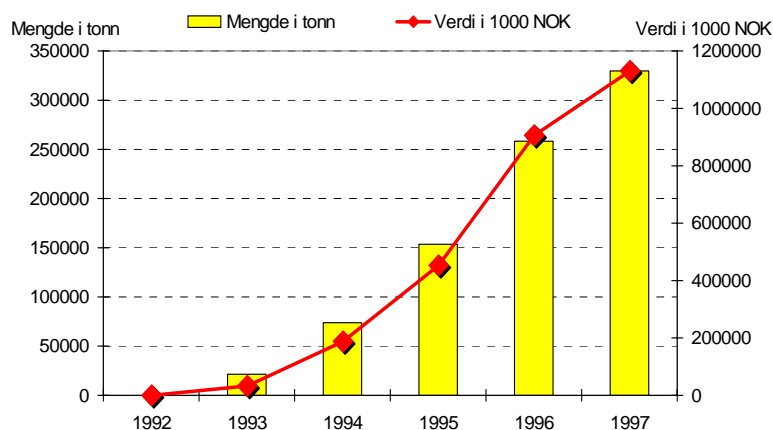
Grovt sett kan man si at strukturene som ble etablert gjennom de såkalte Kosygin-

reformene vedvarte gjennom den resterende delen av Sovjet-perioden. Men, med Sovjetunionens fall og den påfølgende omleggingen av det økonomiske systemet i årsskiftet 1991/92, falt også det etablerte plansystemet som tross alt fungerte på sitt vis. Hva som har skjedd etter 1992 er relativt kjent, i alle fall de effektene man kan identifisere på overflaten. Men for å kunne si litt om mulige fremtidige utviklingstrekk vil vi rette oppmerksomheten mot endringene i to viktige forhold som kan bidra til å forklare utviklingen i handelen med pelagisk fisk i Russland:

- Forsyningssystemene (fangst, foredling og fordeling).
- Foretaksstrukturen (for koordinert aktivitet gjennom sentral styring/eierskap til dagens situasjon).

Kort oppsummert og svært forenklet forklarer de dramatiske endringene ved disse forholdene på den ene siden mulighetene som åpnet seg på det russiske markedet for pelagisk fisk, og på den andre siden barrierene for markedsadgang for vestlige aktører.

I perioden 1991/92 sto fiskerinæringen i Russland overfor en totalt ny situasjon, der den tidligere tilførselen av ressurser fra "senteret" (Moskva) stoppet opp, samtidig som prisen på innsatsfaktorene føk til vers. Dette førte til at det aller meste av fjernfiskaktivitetene stoppet opp.



Figur 1 Norsk eksport av sild til Russland, Baltikum, Hviterussland og Ukraina 1992-1997

Videre ble fisket i nære farvann konsentrert om de fiskeslag som ga best inntjening, fortrinnsvis torsk i det europeiske Russland. Den ble levert til de markedene som betalte best. Her var Nord-Norge i en særstilling ikke minst på grunn av den geografisk gunstige lokaliseringen i forhold til fiskefeltene.

Kort fortalt ble det tidligere så intensive fisket etter sild og makrell redusert til et minimum. Resultatet av dette ble dermed at tilførselen av pelagisk fisk i det europeiske Russland måtte tilfredsstilles på annen måte. Med dette åpnet mulighetene seg for norske aktører.

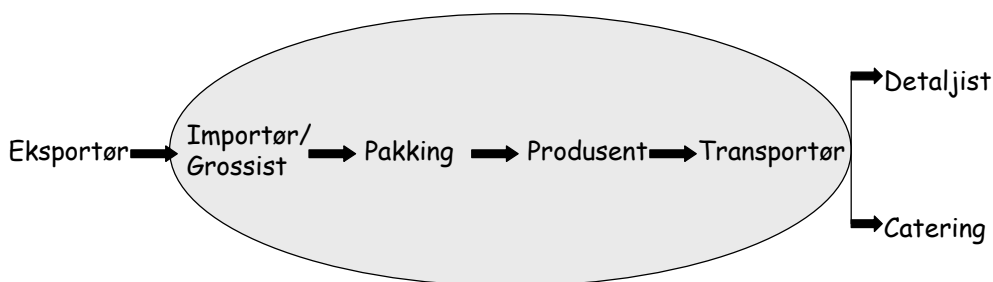
Generelt møtes eksportører av ubearbejdede eller semiproseserte produkter med importører som enten er meglere, grossister eller større produksjonsbedrifter når man selger varer til andre land. Litt forenklet sagt er funksjonene i en distribusjonskanal satt sammen av importører, grossister, produsenter (videreforedling) transportører og til sist butikker/restauranter der produktene møter sluttbrukeren.

Både under sovjetperioden og etter oppløsningen av unionen har markedet for næringsmidler vært preget av etterspørselsoverskudd. Dermed er konkurransen mellom de ulike næringsmiddelprodusentene i praksis ikke tilstede. Under planøkonomien ble fordelingen av varene sikret gjennom kontrollerte produksjons-, distribusjons- og salgskanaler, og prisen på de ulike ble fastsatt i Moskva. Med prisliberaliseringen i 1992 og den påfølgende privatiseringsprosessen oppga myndighetene i stor utstrekning sentral prissetting som virkemiddel, fordi dette harmonerte dårlig med den øvrige politikken

om økt privat engasjement til erstatning for statlig drift. Men innenfor næringsmiddel-sektoren har staten på den ene siden fortsatt lagt begrensninger på den økonomiske tilpasningen gjennom maksimalpriser, faste satser for påslag for de ulike leddene i distribusjonskjeden og på den andre siden bidratt med en viss subsidiering rettet mot primærprodusentene. Det som kjennetegner den nye situasjonen er usikkerhet og ustabile strukturelle forhold i distribusjonskjeden fordi det på nær sagt alle nivå fortsatt skjer nye tilpasninger, og der en rekke av aktørene har vanskelig for å tilpasse seg det nye økonomiske systemet. Økonomien i de ulike leddene i distribusjonssystemet har ført til at få aktører sitter inne med større varelager, men foretar bestillinger i det øyeblikket en kjøper melder seg. Hovedårsaken til dette er at det finnes liten eller tilnærmet ingen arbeidskapital i bedriftene som kan benyttes til innkjøp av varer for lager (Nilssen, 1994).

I utgangpunktet skulle man tro at etterspørselen etter pelagiske fiskeslag fra Russland i første rekke kom fra de store foredlingsanleggene som eksisterte under planperioden. Til en viss grad er nok dette tilfellet, og da spesielt i starten omkring 1991/92. Senere har dette bildet endret seg.

Årsaken til dette er at de gamle store foredlingsanleggene ikke maktet overgangen til det nye regimet, mens en omfattende "underskog" av mindre mer fleksible foretak gradvis har vokst frem. Bare innen kategori-en handel og public catering har det kommet til 72.000 nye småbedrifter i perioden fra 1993 til oktober 1996 (Goskomstat, 1997).



Figur 2 Prinsippkisse over en markedskanal for næringsmidler

Til sammenligning har Norge faktisk hatt en liten nedgang innen denne sektoren. Sagt med litt andre ord har man i "det nye Russland" fått en overgang fra store koordinerte enheter til en ekstrem fragmentering i de aller fleste ledd i markedskanalen.

Dette gjør at bildet er svært lite oversiktlig for norske bedrifter som ønsker å eksportere til Russland. Samtidig er det også et problem for eksportørene at de aller fleste butikker eller restaurantene står alene (ikke er med i en kjede), slik at det blir tilnærmet umulig å betjene disse, hver og en.

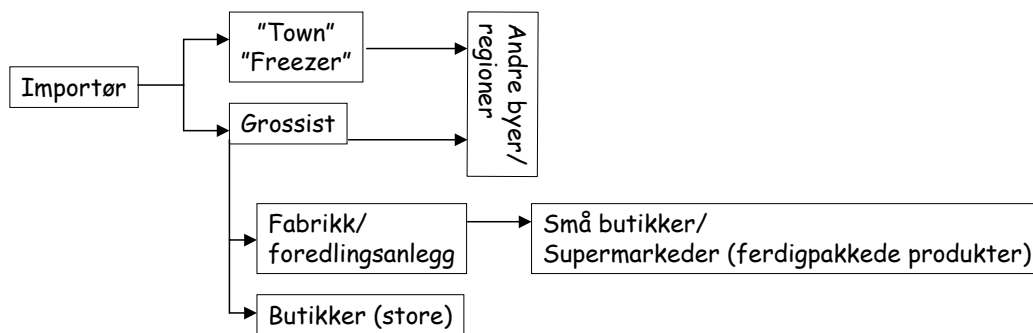
Den største butikkjeden i Moskva, med sine mellom 12-15 millioner innbyggere, består av 7 butikker hver på størrelse med en gjennomsnittlig "Mega-butikk". Når en i tillegg vet at betalingsevnen og likviditeten til de enkelte foretakene er svært begrenset bidrar det ikke direkte til å lette på problemet. Tvert om er det hovedsakelig denne situasjonen som skaper betalingsforsinkelsen lenger opp i markedskanalen, og som de norske eksportørene merker i form av behovet for svært lang kredittid.

I det såkalte mellom-markedet, representert ved grossister, produsenter og meglere er situasjonen mye av den samme, selv om her finnes unntak. Det eksisterer ca 200 foretak som var knyttet til de tidligere fiskeriforsyningssystemene i den russiske føderasjonen. Videre er det ca 100 større foretak

som har en slags grossistfunksjon i forsyningssystemet, samt ytterligere 100 frysebedrifter og "grossistbaser" knyttet til det russiske kjøttomsetningssystemet (Rosmjasmoltorg). I tillegg til disse finnes det et stort antall små bedrifter som foredler og handler med fisk og andre varer.

Selv om utviklingen på enkelte områder kan se ut til å gå relativt raskt er det likevel lite som tyder på at det kommer betydelige endringer i den nære fremtid. Mye av forklaringen finner man ved tre forhold:

1. Strukturen oppover i markedskanalen avspeiler strukturen på sisteledet: mange små uavhengige butikker, restauranter/kafeer gir en lignende tilpasning oppover.
2. De russiske reglene for skatte- og avgiftspolitikken favoriserer nyopprettede småbedrifter. Dermed bidrar myndighetene indirekte til å opprettholde en fragmentert struktur. Selv om dette kanskje ikke er intensjonen stimulerer de indirekte til en stadig nedleggelse og ny etablering av bedrifter innenfor en syklus på inntil to år. I tillegg ligger det incentiver for å holde foretakene små.
3. Små nyetablerte bedrifter er mer fleksible og ikke har de økonomiske og sosiale forpliktelsene som de gamle store industrigigantene har dratt med seg fra Sovjetperioden.



Kilde: Nilsen 1998

Figur 3 Prinsippkisse av markedskanalen (i Moskva)

Grovt sett kan man si at denne skissen gir et bilde av dagens situasjon i Russland. I det foregående har vi kommentert situasjonen på fabrikk-, butikk- og cateringnivået, og til dels også på grossistnivået. Det bør her understrekes at mange grossister også innehar rollen som importør.

Et interessant forhold ved grossistnivået som vi ennå ikke har kommet inn på er frysekapasiteten. Dette er i dag en knapphet, og dermed en kritisk faktor. Per 1996 var den totale frysekapasiteten i Russland på ca 600.000 tonn, der den alt overveiende delen er knyttet til de store byene og i de tradisjonelle fiskerihavnene/produksjonsområdene. Eksempelvis er frysekapasiteten i byene Kalliningrad, Moskva og Murmansk på henholdsvis 30.000, 50.000 og 30.000 tonn. I andre regioner varierer kapasiteten fra 15.000 tonn ned til 2.000 tonn. (Ribnoje Khozaistvo Rossii 1996).

Det er viktig å understreke at disse tallene er teknisk frysekapasitet. I dette ligger den lille detaljen at det etter planøkonomiens fall har vært heller sparsomt med vedlikehold og oppgraderinger av anleggene. Derfor kan det i en del tilfeller vise seg at fryseanleggene er til dels ute av funksjon, eller at de holder for høy temperatur.

Hvem som holder kontrollen med de ulike fryselagrene varierer. Det er ikke uvanlig at havneadministrasjonen eier og driver store deler av fryselagrene i havnene, mens det er private eller halvstatlige grupperinger med tilhørighet i regionen som eier/driver de såkalte by-fryserne. Betegnelsen by-fryser kommer av at byene i sin tid ble tilordnet frysekapasitet etter antall innbyggere i byen.

Ut fra et overordnet perspektiv er arbeidet for å bedre frysekapasiteten sentral for distribusjonen av fisk i Russland. For bedriftene som konkurrerer i dette markedet er det imidlertid en annen dimensjon som kanskje er viktigere enn dette. Kontrollen med frysekapasiteten i en region vil gi en nærmest unik konkurranseposisjon i markedet. For de store foretakene i Russland som arbeider innen handel med fiskeprodukter er det derfor et viktig poeng å etablere kontroll med eksisterende eller bygge nye fryseanlegg i kjerneområdene. I denne sammenhengen vil kjerneområdene i første rekke være de største handelssentraene og de viktigste innfallsportene i det russiske markedet.

Vareveiene inn i Russland

Rent logistikkmessig går de aller største volumene gjennom de etablerte havnene i det tidligere Sovjetunionen, der det er tre hovedinnfallsporter til det russiske markedet: Murmansk, Baltikum og Kalliningrad. Dersom man nyanserer bildet noe mer er det havnene i Murmansk, St. Petersburg, Tallin, Riga, Klaipeda og Kalliningrad som er de viktigste i forsyningssystemet.

Disse ble bygget opp under Sovjetperioden for å ta i mot og videresende fisken ubearbeidet eller i foredlet stand til de aktuelle regionene. I disse havnebyene finnes det i dag etablert infrastruktur som havneanlegg, frysefaciliteter og transportsystemer til andre geografiske markeder i Russland. For transport videre er det to hovedalternativer: jernbane og veitransport.

I grove trekk er det slik, at leveransene fra Murmansk betjener nordområdene og byområdene østover. St. Petersburg betjener Leningrad fylke og andre byområder i konkurranse med Murmansk og Moskva. Det er imidlertid et poeng at Moskva har en svært dominerende rolle i handelen med pelagisk fisk. I dag kontrollerer Moskvabaserte foretak ca 60% av sildeimporten, og en overveiende andel av sildeleveransene via Baltikum og Kalliningrad som er rettet inn mot det russiske markedet er finansiert og kontrollert fra Moskva. Videre er det en klar tendens at de næringsdrivende her ser ut til å styrke sin relative posisjon i forhold til de andre regionene. Slik sett er det riktig å si at Moskva er navet i distribusjonen av pelagisk fisk i Russland. Årsaken til dette er først og fremst at kapitaltilgangen er god, infrastrukturen er tilrettelagt mot Moskva og det er lange tradisjoner for at distriktene kommer inn til senteret for å handle, også for bedrifter.

Naturlig nok er det noen havner som peker seg ut som mer sentrale fremfor andre. Tendensen ser ut til å være temmelig entydig i favør av de Baltiske landene så langt. Eksempelvis gikk den relative andelen av den norske eksporten av sild gjennom Murmansk havn ned fra ca 46% i 1996 til omkring 30% i 1997. Likeledes har den fra før nokså moderate eksporten via St.Petersburg avtatt.

Årsaken til dette er neppe at man har sett en dramatisk reduksjon i konsumet av sild i

Nordvest-Russland og i St.Petersburg etter som en stor andel av sildeimporten dit har blitt foredlet eller ompakket og videresendt til byene lenger syd og/eller øst i Russland. Forklaringen ligger heller i at det er andre konkurransemessige forhold som bestemmer vareflyten, sammen med kostnadene forbundet med inntransporten til kunden i Russland.

I dag viser det seg at de Baltiske landene og Kalliningrad kommer best ut, og grunne til det er:

- Toll/avgiftsproblematikk
- Havneavgifter
- Logistikk

Rent geografisk ligger havnene gunstig til for transport med båt fra Norge. Losse- og havneavgiftene er relativt moderate sammenlignet med alternativene Murmansk og ikke minst St.Petersburg. I tillegg er havnene isfrie året rundt, noe som også bidrar til å holde kostnadene nede (Byrne *et al.*, 1995). Videre ligger forholdene godt til rette for videretransport både med bil og jernbane.

Selv om kostnadene med innfrakten fra eksempelvis Kalliningrad til Moskva kanskje er litt høyere enn fra Murmansk, blir de totale kostnadene ved "Østersjø-alternativet" likevel langt lavere. Grunnen til dette er knyttet til toll og avgiftsproblematikken. For det første er tollsatsen til "Østersjø"-alternativet lavere med sine 12-15%, sammenlignet med den generelle russiske toll på 20-23% (Helsengren, 1998). Selv om praksisen kan variere noe fra tollsted til tollsted er forholdet i prinsippet som over (Nilsen, 1998).

Et annet forhold som også virker inn er at de Baltiske landene har en frihandelsavtale med Hviterussland, som igjen har en frihandelsavtale med Russland. Dermed går varene fritt fra havna til destinasjonen i Russland (fortrinnsvis Moskva) uten ekstra tollbelastning. Til sist er det også klart at det kan foregå en del tekniske tilpasninger i forbindelse med innskipning og tollklarering som også bidrar til å dempe avgiftsbelastningen (Kazantsev, 1998).

Fremtidsutsikter og mulige utviklingstrekk

Som vi har sett har det skjedd dramatiske endringer både i de tidligere forsyningssystemene i Russland og i foretaksstrukturen. Dette har medført en del problemer for leverandører av fisk til Russland. Men det er liten tvil om at det russiske markedet for fisk og fiskeprodukter er interessant til tross for de problemområdene som eksisterer. Spesielt de pelagiske fiskeproduktene synes å være en populær matvare hos russerne. Dette er blant annet forklart ved at de tidligere sovjetborgerne har lange tradisjoner med å spise pelagiske feite fiskeslag (Honkanen, 1998). Forbruket er knyttet til ulike forbrukssituasjoner og måltider, noe som bidrar til å holde forbruket på et relativt høyt nivå⁶⁾.

Vi har valgt å ikke fokusere på de generelle problemene knyttet til betalingsproblematikk eller handelskutymen og kultur, men heller valgt å se på de strukturelle forhold som har betydning for utviklingen i årene som kommer, fordi dette er et felt som tradisjonelt har blitt viet betydelig mindre oppmerksomhet.

Slik forholdene er i dag er det svært vanskelig å gi entydige og sikre uttalelser om hvordan situasjonen vil være i det russiske markedet om 2-3 år. En viktig årsak til dette er at det er forskjellige interessegrupper, blant disse: næringsaktører og politiske grupperinger, som har til dels sterkt motstridende interesser, og som påvirker den fremtidige utviklingen. I tillegg kommer den ustabile politiske og økonomiske situasjonen i dagens Russland. Dette til tross, vil vi likevel komme med noen vurderinger.

Antall aktører

I mange ulike sammenhenger har utviklingen av markedssystemet i det "nye" Russland blitt sammenlignet med situasjonen slik den var i Europa etter andre verdenskrig. Andre hevder at tilpasningen ligner mer den man så i Nord-Europa for omtrent 20-30 år siden⁷⁾. Gitt de økonomiske og politiske rammebetingelsene som kjennetegner Russland i dag, og som også ser ut til å vedvare, er det lite som taler for at utviklingen skal gå betydelig

raskere i Russland enn det som var tilfellet i det vestlige Europa. Det er altså mye som taler for at strukturen i mellommarkedene fortsatt vil være kjennetegnet av sterk fragmentering i årene som kommer. Det samme vil også gjelde for butikk og restaurantsegmentet. Et interessant mål på dette er at ingen av de store supermarkedskjedene innen næringsmiddelbransjen fra Nord-Europa har etablert seg i Russland, mens enkelte av dem derimot har etablert seg i Kina.

Distribusjon

Problemet med effektive distribusjonssystemer henger også sammen med poenget ovenfor. Det har vist seg at det kan være svært vanskelig å styre varestrømmen dit man egentlig ønsker den. Grunnen finner man ofte i den enorme underskogen av mellommenn kombinert med den noe avslappede russiske holdningen til begrepet lojalitet. Eksempelvis kan varene man forventet å finne i én bestemt by ikke være der, men derimot finnes igjen i en rekke andre byer. Grunnen er knyttet til at handelsstrømmene går både oppover, nedover og på tvers av markedskanalene, der andre varer eller tjenester kan være like gode eller bedre betalingsmidler enn penger.

Moskva som handelsnav

Moskva har en særstilling i Russland. Ofte snakker russerne selv gjerne om Moskva, St.Petersburg og Russland. Kapitaltilgangen her er svært mye større enn i de fleste andre byene eller regionene i Russland. Kjøpekraften er også relativt høy her sammenlignet med mange andre regioner. Et viktig poeng her er at Moskva og til dels også St.Petersburg definitivt ikke er representativt for situasjonen i det øvrige Russland. Dette gjelder både infrastruktur, logistiksikkerhet, og ikke minst betalingsevne. Slik sett er det derfor mye som taler for at det er lite anbefalelsesverdig for norske bedrifter å satse på de mer fjerntliggende markedene i Russland fremfor de mer nære og tilgjenge-

lige alternativene, selv om disse tilsynelatende kan virke mer konkurranseutsatt.

Hovedinnfallsportene – "Østersjø"-alternativet

I dag fremstår Østersjø-alternativet som det beste for svært mange av importørene og norske eksportører. Sannsynligheten taler for at dette vil vedvare i årene som kommer. Dette til tross for at russiske myndigheter har varslet en strengere politikk overfor denne importen. Blant annet er det foreslått en økning av eksportavgiften fra Estland til Russland på 6% med virkning fra 15 august i år. Likeledes er det varslet etablering av avgifter for innførsel og videresendelse av produkter via Kalliningrad. Historien har imidlertid vist at slike avgiftsøkninger enten har blitt absorbert i systemet eller har blitt trukket tilbake etter press fra næringsaktørene.

Egenproduksjon

Selv om dette ikke har direkte med distribusjonsforholdene å gjøre er det kanskje av interesse å antyde litt om den europeiske Russlands egenproduksjon av pelagisk fisk til hjemmemarkedet. Hittil har den russiske hjemmeproduksjonen av pelagisk fisk i stor grad avgrenset seg til kjøp fra norske og andre nasjoners fiskeflåte. I løpet av det siste året har det imidlertid kommet sterke indikasjoner på at det pågår en prosess i Nordvest-Russland spesielt, der man åpenbart ønsker å satse på denne type fiskerier igjen med tanke på å forsyne hjemmemarkedet. Gitt den økonomiske situasjonen i dag både på egenkapitalsiden og med tanke på lånefinansiering vil det sannsynligvis ikke komme store kvanta pelagisk fisk det første året. Men dersom deler av de planene som foreligger i dag realiseres vil man kunne forvente en relativt stor økning av egenfangstene av pelagisk fisk også fra Nordvest-Russland.

Referanser

- Byrne, P.M., D. Paramonov & N. Bouis (1995). Shipping to Russia: What you must know. *Global Logistics*, August.
- Dyker, D.A. (1992) *Restructuring the Soviet economy*. London: Routledge.
- Goskomstat (1997) Russia in Figures. Consise statistical handbook, The state committee of the Russian federation of statistics, Moscow.
- Gregory, P.R. & R.C. Stuart (1986) *Soviet economic structure and performance*. 3rd. Ed. Harper & Row.
- Helsingren, G. 1998 Personlig meddelelse. Dovod, Moskva
- Honkanen, P. (1998) Konsummønster for sild blant forbrukere i Moskva og St. Petersburg. Internt arbeidsnotat, Fiskeriforskning, Tromsø
- Kazantsev, A. (1998) Personlig meddelelse Icar centre, Moskva.
- Murphy, K. (1997) Market turbulence in Eastern Europe. *European Retail Digest*, Autumn, pp. 4-10.
- Nilssen, F. (1994). Distribusjonssystemet for næringsmidler på Kola-halvøya. Rapport, Senter for Markedsforskning, NORUT, Tromsø.
- Nilssen, F. (1998) Rapport fra prosjektreise i Murmansk, Moskva og St.Petersburg 11-20 Feb. Internt arbeidsnotat, Fiskeriforskning.
- Porter, M. E. (1985) *Competitive Advantage. Creating and sustaining superior performance*. London: The Free Press.
- Ribnoje K.R. (1996). Bjelaja Kniga (Hvitbok for den Russiske fiskeindustrien), VNIERKH, Moskva 1997.
- Sysojev, N.P. (1970) Ekonomika rybnoi promyslennosti SSSR (Economics of the fishing Soviet fishing industry. Oversatt til engelsk av The Israel Program for Scientific Translation, Jerusalem 1974.
- Sysojev, N.P (1974). *Ekonomik arabnoi promyslennosti SSSR (Economics of the Soviet fishing industry)* Oversatt til engelsk av D. Danemenn Israel Program for Scientific Translation. Jerusalem.
- Vacic, A.M. (1989) Current and prospective economic reforms. In *Economic reforms in the European Centrally Planned Economies*, Economic studies no. 1 , NY: ADECO/UN.

Noter

- 1) Denne artikkelen er basert på et foredrag holdt ved seminaret *Global analyse av markedet for pelagisk fisk* på Norfishing 1998.
- 2) I Norge kjenner vi verdikjedebegrepet slik det blant annet er blitt fremmet av industriøkonomen Michael Porter (1985).
- 3) Gossnab er et akronym og betyr Statskomiteen for material-teknisk forsyning.
- 4) For en utdypende diskusjon og gjennomgang av dette se for eksempel Gregory, P. R. & R.C Stuart, 1986.
- 5) Føderale ressurser var den totale produksjonen som var disponibel og ble fordelt gjennom de statlige strukturene.
- 6) For en mer utdypende presentasjon av dette forholdet se Honkanen, 1998.
- 7) Se for eksempel *European Retail Digest*, høst 1997.