

# Markedssvikt på første hånd

Geir Sogn-Grundvåg & Edgar Henriksen

---

Nofima, Muninbakken 9-13, Breivika, 9291 Tromsø, Norway

---

## *Sammendrag på engelsk:*

This paper discusses two types of market failure within the first hand sale of fresh whitefish from the Norwegian coastal fleet; (1) fish of poor quality gains a too high price, and (2) catches from the coastal fleet based on long line/hooks are in decline. Causes and consequences of these two related phenomena are discussed and suggestions for how to overcome such market failures are highlighted.

## *Sammendrag på norsk:*

Denne artikkelen tar utgangspunkt i to typer markedssvikt i førstehåndsomsetningen av fersk hvitfisk fra kystflåten; (1) fisk av dårlig kvalitet betales med for høy pris og (2) kystlinefisket som gir den beste fisken er i tilbakegang. Artikkelen diskuterer både konsekvenser og årsaker til disse to relaterte fenomenene. Konkrete forslag som kan bidra til å redusere markedssvikten fremsettes også<sup>1</sup>.

Vi kaller våre to observasjoner for markedssvikt fordi aktørenes atferd gir andre resultater enn hva tilfellet ville vært i det mikroøkonomene kaller et "perfekt" marked. Et slikt idealisert marked består av et uendelig antall kjøpere og selgere, identiske produkter, komplett informasjon og transaksjonskostnadene er ubetydelige (e.g., Pindyck & Rubinfeld, 2001). I et perfekt marked er aktørene antatt å være økonomisk rasjonelle – de vil til en hver tid forsøke å maksimere profitten basert på tilgjengelige innsatsfaktorer i markedet. I den virkelige verden er det imidlertid få eller ingen markeder som fungerer helt perfekt – de er beheftet med imperfeksjoner – det vil si forhold som bidrar til markedssvikt. Et eksempel på dette er når en aktør ikke har full informasjon om alternativer og priser og kjøper dyrere enn det billigste alternativet i markedet.

Når fisk av dårlig kvalitet betales med for høy pris kan resultatet være negative økonomiske konsekvenser for fiskekjøperen. For eksempel viser en kalkyle fra Ålesundfisk (Henriksen *et al.*, 2010) at fersk hyse av dårlig kvalitet kjøpt inn til minstepris kun gir 5 % godt betalte spesialprodukter (fersk loins). Når 95 % av fisken går til lavt betalte anvendelser (blokk og farse) er resultatet en negativ margin på nesten tre kroner.

Dette viser at hyse av dårlig kvalitet kjøpt til minstepris isolert sett ikke er økonomisk rasjonelt. Samme kalkyle viser at hyse av høy kvalitet, til betydelig høyere pris enn minstepris til fisker, ga fiskeprodusenten en positiv margin på nesten ti kroner.

I det andre tilfellet registrerer vi at kystlinefisket som gir fersk fisk av ypperste kvalitet er i tilbakegang sammenlignet med garn- og snurrevadfiske langs kysten. Fisken fra kystline- og juksaflåten er regnet som den aller beste fisken blant både fiskekjøpere, produsenter og eksportører (Henriksen & Sogn-Grundvåg, 2011) og etterspørselen øker i viktige markeder (Young & Sogn-Grundvåg, 2011). Kystlinefisket er mer kostnadskrevenende og har lavere fangstrater på den attraktive torsken enn alternative driftsformer. De variable kostnadene i linefiske er store, sammenlignet med alternative redskaper. Minsteprisen for hyse fanget med krok er i dag cirka 30 % høyere enn for hyse fanget med andre redskaper (Råfisklaget, 2011). En slik prispremie for snørefanget torsk eksisterer ikke. Disse forholdene bidrar trolig til at linefisket er i tilbakegang (Larsen *et al.*, 2010, Henriksen & Sogn-Grundvåg 2011).

Det at et marked i den virkelige verden ikke fungerer like godt som et "perfekt marked" er på ingen måte noen overraskelse.

Når vi likevel sammenligner førstehåndsmarkedet med det perfekte marked gjør vi det med to formål. For det første er det et retorisk grep som kan bidra til interessante forskningsspørsmål (Davis, 1971). For det andre gir sammenligningen et fokus på hva det er som ikke fungerer (imperfeksjoner) i førstehåndsmarkedet og hvorfor. På denne måten kan sammenligningen med "det perfekte marked" bidra til nyttig innsikt om imperfeksjoner i førstehåndsomsetningen og mulige løsninger.

Hva er så årsakene til den observerte markedssvikten i førstehåndsomsetningen av fersk torsk og hyse fra kystflåten? Hvordan er det mulig at fiskekjøpere kan være villig til å betale priser som ikke er regningssvarende for fisk av dårlig kvalitet? Og hvorfor går kystlinefisket tilbake? For å belyse disse spørsmålene har vi benyttet flere datakilder. Høsten 2010 ble en rekke kystlinefiskere, fiskekjøpere og eksportører av hvitfisk intervjuet. En annen viktig datakilde har vært avisa Fiskeribladet Fiskaren som har hatt en lang rekke relevante artikler om kystlinefiske, førstehåndsomsetningen, minsteprissystemet, kvalitet og marked. Vi har også hatt nytte av å lese debattene på avisens nettside som følger mange av artiklene. I tillegg har vi benyttet og analysert datamateriale basert på førstehåndsomsetningen av fisk (sluttseddeldata). Hensikten med å benytte ulike datakilder til å belyse de samme forskningsspørsmålene er at dette kan gi økt innsikt i tillegg til at påliteligheten til datamaterialet kan forbedres ved å sjekke ulike datakilder opp mot hverandre (Jick, 1979).

Vi benytter også faglitteratur til å belyse, tolke og analysere våre observasjoner. Fenomenene vi studerer her er komplekse slik at de med fordel kan belyses fra ulike faglige innfallsvinkler. Vi benytter oss derfor av faglige perspektiver fra en rekke felt slik som transaksjonskostnadsanalyse, makt og avhengighet, sosiale dilemma, kjøper-selger relasjoner og mikroøkonomi.

Resten av artikkelen er organisert som følger: i neste avsnitt diskuteres den observerte markedssvikten i mer detalj. De neste

avsnittene diskuterer følgende forhold som på ulikt vis bidrar til å forklare markedssvikten: råfiskloven, makt og avhengighet mellom fiskere og fiskekjøpere, bruk av makt i kjøper-selger relasjoner, og høye transaksjonskostnader. Til slutt diskuterer vi våre funn og forslår konkrete tiltak.

## Dokumentasjon av markedssvikt

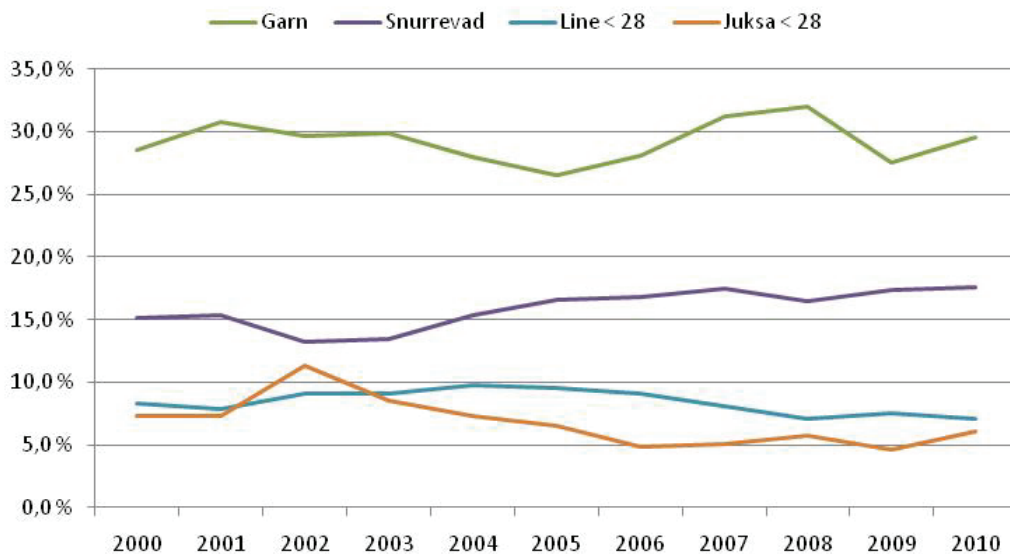
Vi hevder altså at fersk hvitfisk fra kystflåten som er av dårlig kvalitet betales med for høy pris. Dette er en påstand som kan sette både fiskere, fiskekjøpere og salgorganisasjoner i et uheldig lys. Påstanden må derfor dokumenteres best mulig. Selv om data fra alle transaksjoner mellom fiskere og fiskekjøpere registreres på sluttseddelen kan det imidlertid være vanskelig å dokumentere at dårlig kvalitet betales for godt. Et viktig poeng i så måte er at det ikke registreres på sluttseddelen når det *ikke* trekkes i pris for dårlig kvalitet. Sluttsedlene (som ikke er påført informasjon om pristrekk) sier derfor ingenting om tilfeller hvor fiskekjøper betaler minstepris (eller mer) for fisk hvor prisen burde vært redusert på grunn av dårlig kvalitet.

Vi har imidlertid en lang rekke rapporter fra ulike fiskere som ved selvsyn har observert leveranser av fisk av dårlig kvalitet som har oppnådd samme pris som fisk av ypperste kvalitet. Vi har dessuten intervjuet fiskere som selv leverer dårlig kvalitet. De innrømmer at de leverer fisk av dårlig kvalitet og begrunner det med at de gjør det som er lettest/mest rasjonelt om bord. For snurrevadbåter vil dette være tilfelle om de tar for store hal som gjør det umulig å bløgge fisken fort nok til å sikre god utblødning. Store hal gir også klem- og slitasjeskader på fisken. For garnbåter kan dårlig kvalitet forekomme når fisken dør på garnet. For line- og juksabåter vil dårlig kvalitet være resultat av direktesløyning som leder til dårlig utblødning av fisken, samt skader etter bruk av høtt. For alle fartøy forringes kvaliteten om fangsten ikke kjøles ned hurtig nok med en blanding av is og

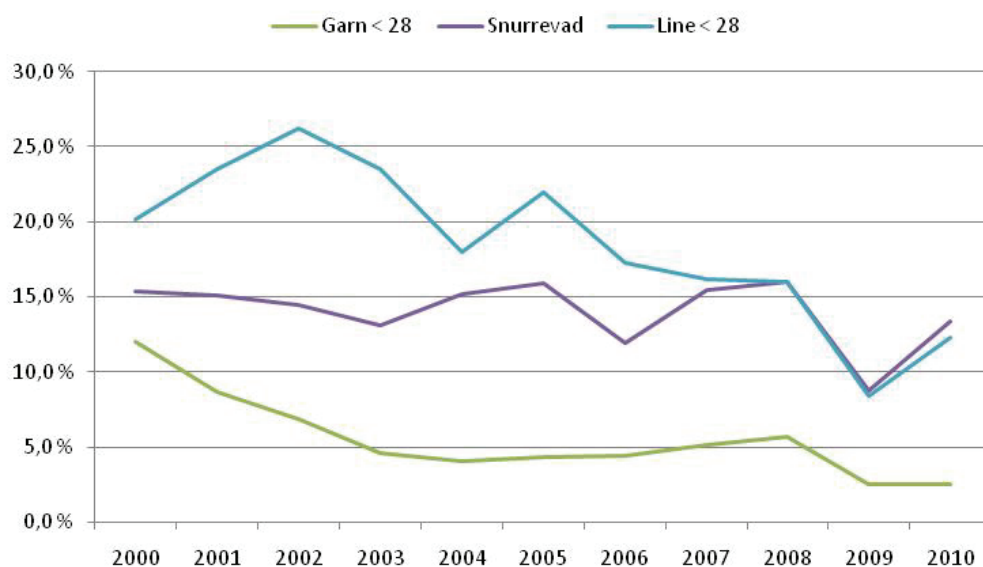
vann. Et viktig argument fiskerne selv fremholder når de leverer fisk av dårlig kvalitet er at "vi får jo samme prisen som de andre likevel". Vi har også intervjuet en rekke fiskekjøpere som innrømmer at de ofte betaler en høy pris for fisk av dårlig kvalitet.

Våre intervjuer med sentrale norske eksportører av fersk torsk og hyse viser også at den krokfangede fisken oppfattes som den beste fisken i markedet. I perioder

oppnår denne fisken høyere pris enn fisk fanget med andre redskaper og i andre perioder er det denne fisken som er lettest å selge, noe som reduserer transaksjonskostnadene (Sogn-Grundvåg & Henriksen, 2011). Figur 1 viser imidlertid at kystline- og juksafiske etter torsk utgjør en liten og avtagende del av de totale torskefangstene i kystfisket. Figur 2 viser at linefisket etter hyse har redusert sin andel sammenlignet med snurrevad.



Figur 1 Andel av totalfangst av torsk (alle redskap, alle fartøygrupper) fordelt på redskap i kystflåten (Kilde: Sluttседдeldatabasen)



Figur 2 Andel av totalfangst av hyse (alle redskap, alle fartøygrupper) fordelt på redskap i kystflåten (Kilde: Sluttседдeldatabasen)

Våre intervjuer med kystlinefiskere som leverer torsk og hyse av ypperste kvalitet tyder også på at disse ofte ikke oppnår bedre pris enn fisk av dårligere kvalitet. Mange av fiskekjøperne vi intervjuet mener også at krokfanget fisk av ypperste kvalitet betales for dårlig.

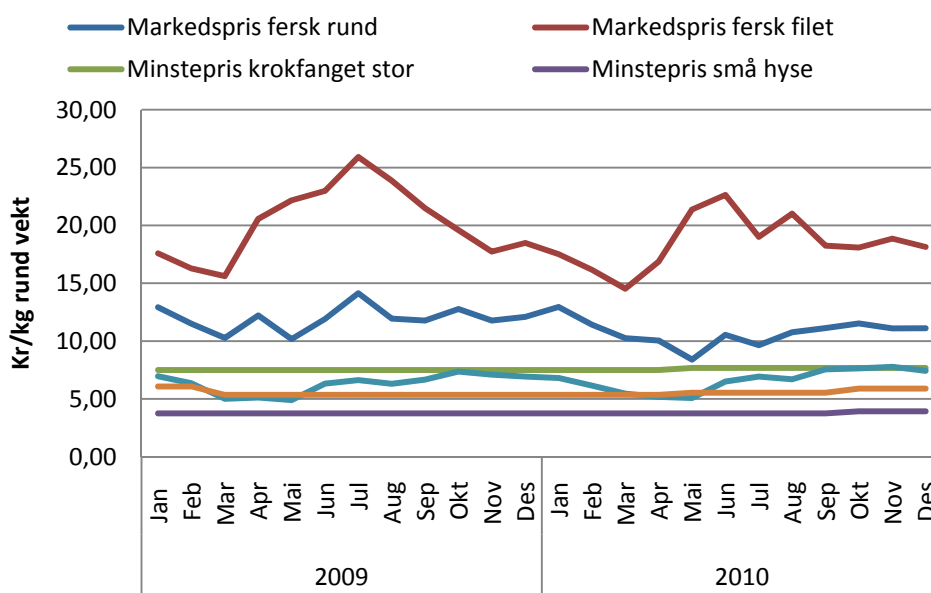
## Råfiskloven

Gjennom råfiskloven fastsettes mistepriser som skal sikre at prisene til fisker reflekterer "reell" markedsverdi og ikke blir presset for lavt av sterke kjøpere. Ifølge "Gjeldende minstepriser til fisker. Oppdatert 10. januar 2011" (Råfisklaget, 2011) gis det adgang til pristrekk med opptil 40 % i forhold til minsteprisen om kvaliteten er dårlig. Det forutsettes at "Reduksjon i pris bare kan foretas etter avtale mellom fisker og kjøper" (Råfisklaget, 2011). Fiskekjøperne står fritt til å betale mer enn fastsatt minstepris. Dette innebærer at råfiskloven gir mulighet til at det betales lavere pris for dårlig kvalitet og høyere pris for god kvalitet. I tillegg er det fastsatt en egen minstepris for snørefanget hyse (over 8 hg) som for øyeblikket (vinter 2011) er 30 % over prisen andre redskaps-

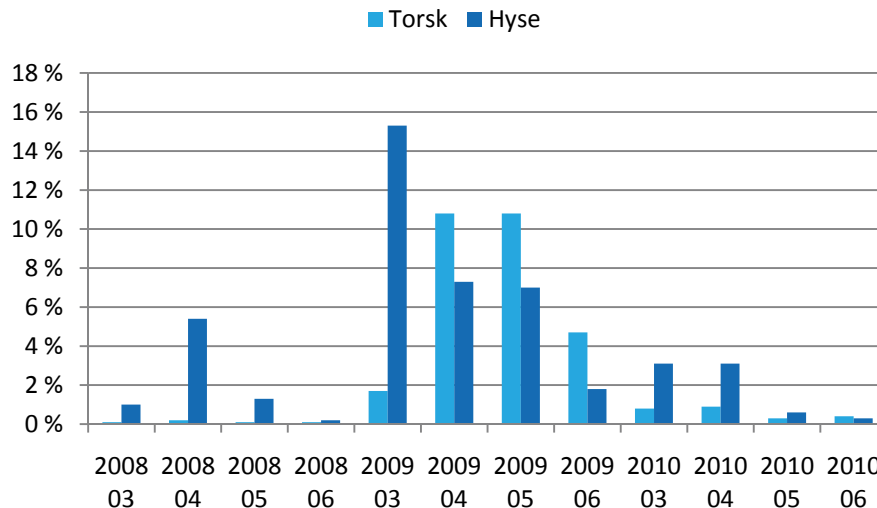
grupper oppnår. Disse sidene ved minsteprissystemet er positive i den forstand at de gir gode muligheter for at det betales en "riktig" pris – det vil si at fisk av dårlig kvalitet gis en lav pris og at fisk av høy kvalitet betales godt.

Under prisforhandlingene i 2010 ble imidlertid vektgrensen for den største torsken flyttet fra "minst 5 kg" til "minst 6,5 kg". Per i dag (vinter 2011) er minsteprisen for torsk over 6,5 kg kr 17,50 mens prisen i vekt-kategorien "minst 2,5 kg under 6,5 kg" er kr 14,50 (Råfisklaget, 2011). Fordi torsk fanget med line vanligvis er noe mindre i størrelse enn torsk fanget med garn bidrar dette til at båter som fisker med line får mindre igjen for sin torskevot. Lønnsomheten reduseres også som en direkte følge av at vektgrensen for den største torsken ble flyttet (forutsatt at minstepris benyttes).

Minsteprisen fastsettes to ganger i året (mai og desember). Minsteprisen er derfor den samme i et halvt år av gangen. En gjennomgang av eksportstatistikk for ferske produkter av hyse for 2009 og 2010 viser imidlertid at prisene varierer sterkt gjennom året – og langt mer enn pris til fisker. Dette fremgår tydelig av Figur 3.



Figur 3 Markedspriser for fersk hyse og fersk hysefilet omregnet til pris per kg rund vekt. Gjennomsnittlig rund vekt pris til fisker for hyse landet på line, autoline og snurrevad fra fartøy mindre enn 28m og gjeldende rund vekt minstepriser for stor og små hyse i Norges Råfisklags distrikt (Kilder: Sluttseddeldatabasen, EFFs månedsstatistikk Norges Råfisklag)



Figur 4 Andel "skadet" og nedklassifisert torsk og hyse i månedene mars til og med juni i årene 2008 til 2010 (Kilde: Norges Råfisklag)

Når tilbudet blir så høyt (eller etterspørselen synker) at markedsprisene blir så lave at lønnsomheten til fiskekjøperne trues blir det problematisk. Noen (mange?) fiskekjøpere og fiskere) søker da etter metoder for å kompensere for de lave markedsprisene. En slik strategi er bruk av kvalitetstrekk for å redusere prisen. Figur 4 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 4 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 (Dreyer & Bendiksen, 2010). Dette stemmer også med at Fiskeridirektoratet under sin torskeoffensiv i 2009 observerte kvalitetstrekk når det objektivt sett ikke var grunnlag for det (Fiskeridirektoratet, 2009). Etter vår mening viser dette tydelig at kvalitetstrekk først og fremst brukes som et "verktøy" for å senke førstehandsprisen 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 tørrfisknæring-

en. Korneliussen *et al.* (2007) påviste at reduksjon i kvalitet (og pris) sammenfaller med stort tilbudsoverskudd – og omvendt. På den måten brukes kvalitetsvurderingen til å redusere ulempene (store pris- og inntektssvingninger) for både tilvirkere, eksportører og importører/kunder ved store variasjoner i tilbudet. Når tilbudet er stort bidrar redusert kvalitet til lavere priser som gjør det lettere å selge tørrfisk. Korneliussen *et al.* (2007) argumenterer for at denne praksisen er institusjonalisert i tørrfisknæringen og også at det er en fornuftig måte å dempe effektene av store tilbudsvariasjoner. Figur 4 tyder på at kvalitetsreduksjon for å dempe effektene av stort tilbudsoverskudd også til en viss grad er institusjonalisert innen førstehåndsomsetningen av fersk torsk og hyse.

## Makt og avhengighet

Alle bedrifter er "åpne systemer" som er avhengig av ressurser utenfra for å nå sine mål (Scott, 2002). 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, produk-

sjonsutstyr, kapital og andre innsatsfaktorer. Fiskere og fiskeindustri er derfor gjensidig avhengig av hverandre for å nå sine målsettinger. Denne avhengigheten virker inn på maktbalansen mellom selger og kjøper fordi avhengighet er omvendt proporsjonalt med makt (Emerson, 1962). Sagt på en annen måte så har en fiskekjøper med stor avhengighet til fiskere i prinsippet liten makt over 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 høy 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. I perioder med knapphet på råstoff forteller våre informanter i fiskeindustrien at det forekommer at man betaler mer enn mistepris for fisk som ut fra kvalitet strengt tatt burde ha vært nedklassifisert.

Fiskernes avhengighet til fiskekjøper varierer blant annet avhengig 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 egnet 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 de andre gir store landinger lavere kostnader for fiskekjøper knyttet til transaksjonen enn hva tilfellet er for små landinger.

Mange fiskekjøpere tilbyr ulike former for service og støtte til fiskeflåten (Ottesen & Grønhaug, 2003). 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 ofte 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 fiskekjøper. Fisken 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 på land i tillegg til at det kan være vanskelig å oppnå gode salgskontrakter i markedet på grunn av manglende stabilitet i leveranser, noe som 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 små fartøy sterkt avhengig av sine lokale fiskekjøpere.

## Bruk av makt i kjøper-selger relasjoner

Det å ha mye makt betyr ikke nødvendigvis at makten brukes fullt ut til å nå ulike mål. To alternative perspektiver på hvordan kjøper og selgere forholder seg til hverandre er beskrevet av Schmidt & Kochan (1977). 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 kjøper 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 (Jap, 1999). 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 for-

del. 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 (se Figur 1). Til tross for dette ble det altså de effektene som vist i Figur 4. Og som vist over så bruker fiskere sin makt – når forholdene ligger til rette for det – til å holde prisen oppe også når kvaliteten er dårlig.

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. I Tabell 1 beskrives fordeler og forpliktelser for fisker og fiskekjøper i dette samarbeidsforholdet som omhandlet leveranser av hyse.

Tabell 1 Fordeler og forpliktelser for fisker og fiskekjøper

	<i>Fiskekjøper</i>	<i>Fisker</i>
Fordeler	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Jevn tilgang på råstoff</li> <li>– Leveranse på fast klokkeslett som optimaliserer produksjon</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Høyere pris</li> <li>– Slipper å sløye fisken</li> <li>– Får utnytte fangstkapasiteten maksimalt</li> </ul>
Forpliktelser	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Høyere pris</li> <li>– Må sløye fangst</li> <li>– Må ta imot all fangst</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Må levere til den aktuelle fiskekjøperen</li> <li>– Må levere på fast klokkeslett på dagen</li> </ul>

Tabell 1 viser at begge parter gir og tar. Samarbeidsrelasjonen er nylig startet opp og det gjenstår å se om den vil fungere for begge parter over tid. Foreløpig ser det ut til at muligheten til å betale høyere pris til fisker er best i andre halvår (se Figur 3) og at pris har vært justert i tråd med endringer i markedspriser. Fri sløying av fangst har imidlertid vært uendret og bidratt sterkt til at fangsteffektiviteten holdes oppe.

## Transaksjonskostnader

Fiskekjøperne står fritt til å betale mer enn fastsatt minstepris for god kvalitet og de kan redusere prisen med inntil 40 % dersom kvaliteten er dårlig. For prisreduksjoner forutsettes det at: "Reduksjon i pris kan bare foretas etter avtale mellom fisker og kjøper." (Råfisklaget, 2011). Det å bli enig om hvor dårlig kvaliteten er og hvor mye reduksjon i pris kvalitetsforringelsen 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 trolig 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. Men, fordi små kystlinefartøy ikke nødvendigvis er i en gunstig forhandlingsposisjon som diskutert over, gir denne løsningen minst støy og transaksjonskostnader for fiskekjøper.

Det norske kystfisket etter torsk er preget av sterke sesongsvingninger hvor om lag  $\frac{3}{4}$  av årskvantumet landes i løpet av første halvår (Henriksen, 2010). Dette innebærer en betydelig kapasitetsutfordring for hvitfiskindustrien. Under vinterfisket etter torsk kommer det på land så mye torsk at bedriftenes produksjonskapasitet presses maksimalt. I denne perioden kjører mange produksjonsbedrifter en "samfengtstrategi" hvor de ikke har kapasitet til å holde krokfanget torsk atskilt fra torsk fanget med garn og snurrevad. Dette er forståelig også fordi krokfanget fisk i denne perioden ofte utgjør en liten andel av fisken de mottar. Dette gjør at produksjonsbedriften mister muligheten til å hente ut en eventuell prispremie på krokfanget fisk i markedet, som igjen gjør det vanskelig å betale høyere pris for dette råstoffet.

## Diskusjon

Førstehåndsomsetningen av fersk hvitfisk fra kystflåten har som vi har vist en rekke imperfeksjoner. Disse bidrar til å forklare hvorfor fersk torsk og hyse av dårlig kvalitet oppnår gode priser og hvorfor krokfanget fisk av god kvalitet ikke oppnår gode nok priser og er i tilbakegang.

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 blir 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 forhandlingsmakt 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 (Sogn-Grundvåg & Henriksen, 2011). Når andelen linefisk reduseres, mister hvitfisknæringen en viktig spydspiss i markedet. Det vil slå tilbake på alle.

## Referanser

- Davis, M.W. (1971). That's interesting. *Philosophy of the Social Sciences*, **1**, pp. 309–344.
- Dreyer, B. & B.I. Bendiksen (2010). I etterpåklokskapens lys. Finanskrisens effekter i torskesektoren. Rapport 23/2010, Nofima, Tromsø.
- Emerson, R.M. (1962) Power-dependence relations. *American Sociological Review*, **27**: 1, pp. 31–41.
- Fiskeridirektoratet (2009). Torskeoffensiven 2009. Felles kontrollrapport. Region Finnmark, Troms, Nordland og sjøtjeneste Nord.
- Henriksen, E. & G. Sogn-Grundvåg (2011). Linefisk fra kystflåten: Høyt etterspurt i markedet, men kan vi levere? Rapport 49/2010, Nofima, Tromsø.
- Henriksen, E. (2010). Ny type fiskebåt utfordrer det norske kvotesystemet. Foredrag under presseforekost på Nor-Fishing 2010., Nofima, Tromsø.
- Henriksen, E., R. Larsen, S. Margeirsson, M. Pol, L. Rindahl, B. Thomsen & J. Vidarsson (2010). Hooked on Longline. Proceedings from a workshop on long-lining in Reykjavik, October 19th and 20th 2010. Rapport 39/2010, Nofima, Tromsø.

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 (Kollock, 1998). 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 – og om det kan være fornuftig og 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 også diskuteres om reguleringen av førstehåndsomsetningen i større grad kan bidra til å bedre lønnsomheten i kystlinefisket. Dersom Råfisklaget innførte en prispremie for snørefanget torsk – slik det i dag er for snørefanget hyse over 8 hg – ville lønnsomheten i linefisket bli 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.

- Jap, S.D. (1999). Pie-expansion efforts: collaboration processes in buyer-supplier relationships. *Journal of Marketing Research*, **XXXVI**: November, pp. 461–475.
- Jick, T.D. (1979). Mixing qualitative and quantitative methods: triangulation in action. *Administrative Science Quarterly*, **24**: 4, pp. 602–611.
- Kollock, P. (1998) Social dilemmas: the anatomy of cooperation. *Annual Review of Sociology*, **24**, 183–214.
- Korneliusson, T., P.A. Pedersen & K. Grønhaug (2007). Quality assessment in a turbulent environment: the case of the stockfish industry. *Industrial Marketing Management*, **36**: 3, 371–376.
- Larsen, R.B., L. Rindahl & E. Henriksen (2010). Kartlegging av brukerorienterte FoU-behov for videreutvikling av kystlinefisket. Sluttrapport til FHF prosjekt 900442. Fakultet for Biovitenskap, fiskeri og Økonomi (BFE). Institutt for Norges fiskerihøgskole (NFH). Universitetet i Tromsø, Tromsø, desember.
- Ottesen, G.G. & K. Grønhaug (2003). Primary Uncertainty in the Seafood Industry: An Exploratory Study of How Processing Firms Cope. *Marine Resource Economics*, **18**: 4, pp. 363–371.
- Pindyck, R. S. & D.L. Rubinfeld (2001). *Microeconomics*. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- Råfisklaget (2011). Gjeldene minstepriser til fisker. Oppdatert 10. januar 2011.
- Schmidt, S.M. & T.A. Kochan (1977). Interorganizational relationships: patterns and motivations. *Administrative Science Quarterly*, **22**: June, pp. 220–234.
- Scott, W.R. (2002). *Organizations: rational, natural, and open systems*. 5<sup>th</sup> edition. New Jersey: Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Sogn-Grundvåg, G. & E. Henriksen (2011). Linefiskens omdømme som konkurransefortrinn. *Matindustrien*, **3**, pp. 40–42.
- Young, J.A. & G. Sogn-Grundvåg (2011). Linefisk fanger kunder i Storbritannia. *Matindustrien*, **5**, pp. 48–50.

## Noter

- 1 Dette arbeidet er en del av prosjektet "Sjømatnæringen: produkt differensiering og konkurransefortrinn", finansiert av Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF).