

Lønn som fortjent?

Vanligvis er det en klar sammenheng mellom produktkvalitet og pris ved at god kvalitet gir høy pris og dårlig kvalitet gir lav pris. Når fersk torsk og hyse selges fra kystflåten til fiskekjøpere er det imidlertid ikke alltid slik.

Av Geir Sogn-Grundvåg og Edgar Henriksen, seniorforskere, Nofima Marked



GEIR SOGN-GRUNDVÅG
seniorforsker, Nofima Marked



EDGAR HENRIKSEN
seniorforsker, Nofima Marked

Her er det ikke uvanlig at fisk av dårlig kvalitet oppnår samme pris som fisk av topp kvalitet. Dessuten er kystlinefisket, som leverer den aller beste fisken, i tilbakegang sammenlignet med fiske med andre redskaper som garn og snurrevad. Når fisk av dårlig kvalitet betales med for høy pris kan resultatet være negative økonomiske konsekvenser for fiskekjøperen. For eksempel viste en kalkyle fra en filetbedrift at fersk hyse av dårlig kvalitet kjøpt inn til minstepris gav fem prosent godt betalte spesialprodukter (fersk loins). Når 95 prosent av fisken gikk til lavt betalte anvendelser (frossen blokk og farse) ble resultatet en negativ margin på nesten tre kroner. Hyse av høy kvalitet gav derimot fiskeprodusenten en positiv margin på nesten ti kroner.

Howdan er det mulig at fiskekjøpere kan være villig til å betale priser for fisk av dårlig kvalitet som ikke er regningsvarende? Og hvorfor går kystlinefisket tilbake? I de neste avsnittene diskuterer vi 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.

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» gis det adgang til pristrekk med opptil 40% i forhold til minsteprisen om kvaliteten er dårlig. Det forutsettes at «Reduksjon i pris kan bare foretas etter avtale mellom fisker og kjøper». Fiskekjøperer står fritt til å betale mer enn fastsatt minstepris. Råfiskloven gir på denne

måten mulighet til å differensiere pris etter kvalitet. Minstepris for snørefanget hyse (over 8 hg) er for øyeblikket 30 % over prisen andre redskapsgrupper oppnår. Dette er et eksempel på at minsteprissystemet kan brukes for å premiere kvalitet og øker muligheten for at det betales en «riktig» pris – det vil si at fisk av god kvalitet betales bedre.

Under prisforhandlingene i 2010 ble imidlertid vektgrensen for den største torsken flyttet fra «minst 5 kg» til «minst 6,5 kg». Per i dag (høst 2011) er minsteprisen for torsk over 6,5 kg kr 18,50 mens prisen i vekt-kategorien «minst 2,5 kg under 6,5 kg» er kr 15,50. 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 torsk kvote. Lønnsomheten reduseres også som en direkte følge av at vektgrensen for den største torsken ble flyttet (forutsatt at minstepris benyttes).

Makt og avhengighet

Alle bedrifter er «åpne systemer» som er avhengig av ressurser utenfra for å nå sine mål. Fiskere er avhengig av at noen vil kjøpe fisken for å kunne betale for drivstoff, redskaper, mannskaper og andre innsatsfaktorer. Fiskeindustrien er avhengig av råstoff til sin produksjon i tillegg til kompetent arbeidskraft, produksjonsutstyr, kapital og andre innsatsfaktorer. Fiskere og fiskeindustri er derfor gjensidig avhengig av hverandre for å nå sine målsetninger. Denne avhengigheten virker inn på maktbalansen mellom selger og kjøper fordi avhengighet er omvendt proporsjonalt med makt. Sagt på en annen måte så har en fiskekjøper med stor avhengighet til fiskere i prinsippet liten 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 det andre gir store landinger lavere transaksjonskostnader enn hva tilfellet er for små landinger.

Mange fiskekjøpere tilbyr ulike former for service og støtte til fiskeflåten. Dette kan være egne buer, lagerhold, overnatting og hjelp til finansiering av fartøy. Fiskekjøperer 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 fiskekjøperer opplever



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. (Foto: Geir Sogn-Grundvåg)

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 forhandlings-

posisjon i forhold til fiskerkjøper. 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. Vanskeligheter med å oppnå gode salgskontrakter i markedet på grunn av manglende stabilitet i leveranser,

bidrar til å redusere forhandlingsmakt til små kystlinefartøy.

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

Bruk av 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 kjøpere og selgere forholder er som følger. På den ene siden finner vi relasjoner hvor den ene parten bruker sin makt til å presse den andre parten til å oppføre seg på en ønskelig måte. Slike relasjoner vil ofte være karakterisert av harde forhandlinger og konflikt siden begge partene søker å oppnå sine mål på

bekostning av den andre. Utstrakt bruk av makt vil derfor lede til dårlige samarbeidsforhold, liten vilje til å tilpasse seg dens andre ønsker og behov, og opportunistisk atferd vil være vanlig.

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

Når det gjelder forholdet mellom kystfiskere og fiskekjøpere tyder våre observasjoner på at

makt ofte brukes rått av begge parter i prisforhandlinger. Når fiskekjøper har størst makt brukes denne til å presse fiskeren til å levere god kvalitet til lav pris. Et godt eksempel på dette så vi under vinterfisket etter torsk i 2009 når markedsforholdene ble svært vanskelige samtidig som fisket var svært godt. Garnfiskere måtte «stubbe» garnene og fikk ofte ikke levere fisk fra nattstått bruk. Noen fiskekjøpere ville ikke kjøpe garnfisk i det hele tatt og «nektet» sine faste leverandører å legge om fra line til garn – noe som er vanlig når torskefisket er på sitt beste midt på vinteren. Dette resulterte i en markert nedgang i andel torsk tatt med garn fra 2008 til 2009. 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 arbeidshagens start. Dette gir god kapasitetsutnyttelse, rasjonell logistikk og mulighet for å følge opp avtaler i markedet.

Transaksjonskostnader

Det å bli enig om kvaliteten er og hvor mye merpris eller reduksjon i pris dette tilsvarer er både konfliktfylt og tidkrevende. Paradosalt 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.



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. (Foto: Geir Sogn-Grundvåg)

Det norske kystfisket etter torskefisk er preget av sterke sesongsvingninger hvor om lag ¾ av årskvantumet landes i løpet av første halvår. 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 kjøper 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 her

er at fiskekjøper taper penger på dette, men går med på kjøpet av frykt for å miste leveranser senere på året og av hensyn til å holde produksjonen i gang. Dette går ut over lønnsomheten til fiskekjøper. På lang sikt har dette en rekke konsekvenser som neppe er ønskelig for noen, inkludert den aktuelle fiskeren. For det første vil fiskekjøper over tid og gjennom mange ulønnsomme kjøp redusere sin lønnsomhet. I verste fall går bedriften konkurs og fiskerne mister en kjøper, noe som øker deres avhengighet til gjenværende fiskekjøpere. Om bedriften overlever vil dens evne til å betale gode priser bli redusert over tid.

Når fiskerkjøperen bruker sin 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. Når andelen linefisk reduseres, mister hvitfisknæringen en viktig spyspiss i markedet. Det vil slå tilbake på alle.

Den beskrevne atferden representerer såkalte «sosiale dilemma»

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

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