

I etterpåklokskapens lys

Finanskrisens effekter i torskesektoren

Bent Dreyer og Bjørn Inge Bendiksen





Nofima er et næringsrettet forskningskonsern som sammen med akvakultur-, fiskeri- og matnæringen bygger kunnskap og løsninger som gir merverdi. Virksomheten er organisert i fire forretningsområder; Marin, Mat, Ingrediens og Marked, og har om lag 470 ansatte. Konsernet har hovedkontor i Tromsø og virksomhet i Ås, Stavanger, Bergen, Sunndalsøra og Averøy.

Hovedkontor Tromsø
Muninbakken 9–13
Postboks 6122
NO-9291 Tromsø
Tlf.: 77 62 90 00
Faks: 77 62 91 00
E-post: nofima@nofima.no

Internett: www.nofima.no



Nofimas samfunnsvitenskapelige forretningsområde tilbyr økonomiske analyser, perspektiv- og foresight-analyser, forbrukerforskning, markedsanalyse og strategisk rådgivning. Videre arbeides det med informasjonslogistikk og sporbarhet. I tillegg til å betjene industrien vil området jobbe tett opp mot de naturvitenskapelige forretningsområdene i Nofima.

Nofima Marin AS
Nofima Marked
Muninbakken 9–13
Postboks 6122
NO-9291 Tromsø
Tlf.: 77 62 90 00
Faks: 77 62 91 00
E-post: marked@nofima.no

Internett: www.nofima.no

Rapport

ISBN: 978-82-7251-784-6 (trykt)
ISBN: 978-82-7251-785-3 (pdf)

Rapportnr.:
23/2010

Tilgjengelighet:
Åpen

Tittel:

**I etterpåklokskapens lys -
Finanskrisens effekter i torskesektoren**

Dato:

15.08.10

Antall sider og bilag:

74

Forfatter(e):

Bent Dreyer, Bjørn Inge Bendiksen

Prosjektnr.:

20792

Oppdragsgiver:

Fiskeri- og kystdepartementet

Oppdragsgivers ref.:

Tre stikkord:

Finanskrise, prisfall, torskesektoren

Sammendrag: (maks 200 ord)

Se eget kapittel

English summary: (maks 100 ord)

Forord

Denne rapporten oppsummerer resultater fra prosjektet: *Finanskrisen – kartlegging av effekter i torskesektoren*. Prosjektet var en del av arbeidet med å kartlegge ulike negative effekter i norsk næringsliv av den internasjonale finanskrisen på slutten av 2008.

Parallelt med oppstarten av prosjektet oppnevnte daværende Fiskeri- og kystminister Helga Pedersen en ekspertgruppe som skulle holde ministeren oppdatert om situasjonen i torskesektoren og samtidig være diskusjonspartnere for utforming av eventuelle virkemiddel for å avhjelpe situasjonen. I løpet av 2009 og 2010 har ekspertgruppen hatt 7 møter hvor ulike resultat fra prosjektet har blitt presentert.

Rapporten er et selvstendig arbeid fra Nofima, uavhengig av ekspertgruppen.

Vi vil takke for et nært samarbeide med ekspertgruppen, staben i Fiskeri- og kystdepartementet, Eksportutvalget for fisk, næringsorganisasjoner og aktører i fiskerinæringen som har stilt sine data, sin tid og kunnskap til disposisjon for oss. Vi vil samtidig takke Fiskeri- og kystdepartementet for oppdraget.

Tromsø 15. august 2010

Innhold

1	Sammendrag	1
2	Innledning	4
3	Faglig perspektiv og metodikk	6
4	Opp- og nedturer i torskesektoren	10
4.1	Tilgang på kapital	12
4.2	Valuta – og renteforhold.....	14
4.3	Bestandssituasjon og fangstmønster	16
4.4	Produksjon og konkurranseforhold	18
4.5	En utfordrende vinter.....	22
5	Vintersesongen 2009	25
5.1	Minsteprisutviklingen.....	25
5.2	Fiskets gang.....	27
5.3	Lagersituasjonen.....	29
5.4	Offentlig virkemiddelbruk.....	30
5.4.1	Minsteprissystemet.....	31
5.4.2	Finansielle virkemidler	32
5.4.3	Markedstiltak og føringstilskudd	33
5.4.4	Fangstreguleringene.....	34
5.5	Næringsaktørenes tilpasningsevne.....	35
5.5.1	Finansiell fleksibilitet.....	35
5.5.2	Produksjonsfleksibilitet	36
5.5.3	Volumfleksibilitet.....	39
5.5.4	Diversifisering	41
6	I etterpåkløkskapens lys	45
6.1	Virkemiddelbruk	46
6.2	Fangstadferd og fangstøkonomi	51
6.3	Produksjons- og markedsstrategi.....	54
7	Etterord	62
7.1	Sesongen 2010	62
7.2	Seleksjon og struktur.....	64
7.3	Implikasjoner for virkemiddelbruk.....	66
7.4	Implikasjoner for fremtidig næringsstruktur	68
8	Referanser	74

1 Sammendrag

Hensikten med denne rapporten er å svare på hvorfor den norske torskesektoren fikk problemer da finanskrisen rammet internasjonale økonomi høsten 2008. For å svare på dette spørsmålet blir finanskrisens utfordringer og aktørenes forutsetninger for å tilpasse seg disse analysert. Samtidig blir det redegjort for tiltakene myndighetene satte i verk og hvilke tilpasninger ulike aktører valgte. Rapporten gir deretter en oversikt over hvilken effekt, økonomisk og strukturelt, finanskrisen fikk for sektoren.

Norsk marin sektor ble i liten grad berørt av den internasjonale finanskrisen. Rentenivået ble i 2009 raskt redusert og den norske kronen var svak i en kritisk fase. Det bidro til å lette situasjonen. Samtidig ga god tilgang til store fiskebestander og gode oppdrettslokaliteter norske aktører konkurransefortrinn i det globale matvaremarkedet. Både i 2008 og 2009 satte marin sektor imponerende eksportrekorder. Denne utviklingen ser ut til å fortsette også inn i 2010.

Eksportstatistikk og fangstdata viser at det først og fremst var torskesektoren som opplevde en nedtur under og i etterkant av finanskrisen. Eksportverdien av torskeprodukter falt fra 6,2 mrd kr i 2007 til 5,0 mrd kr i 2009. Dette skjedde samtidig som volumet økte med 12 %. Førstehåndsverdien av torskelandingene falt med 735 millioner kr fra 2008 til 2009, til tross for en markert kvoteøkning.

Torskesektoren møtte store utfordringer ved inngangen til vintersesongen 2009. Uroen i finansmarkedene hadde ført til kapitaltørke. I tillegg bidro en uventet svekking av den norske kronen til at deler av kjøperkorpset måtte bokføre store tap etter kjøp av valutaprodukter. Island, som er en av hovedkonkurrentene for norske produsenter, ble særlig hardt rammet av finanskrisen. Det sterke fallet i verdien av den islandske kronen svekket konkurransekraften til norske produsenter i viktige markeder.

Fangst- og produksjonsmønsteret i torskesektoren er kapitalkrevende. Fangsten er konsentrert om en hektisk vintersesong som gir et stort kapitalbehov samtidig som flere av produktene har lav omløpshastighet. Prissikkerhet og mangel på kapital skapte stor usikkerhet knyttet til lagerhold. I andre kvartal i 2009 var det klart at mange av landene som utgjør de viktigste norske markedene for torsk var i en kraftig konjunkturedgang, med fall i brutto nasjonalprodukt, nedgang i innbyggernes disponible lønn og økende arbeidsledighet.

Flere forhold, uavhengig av finanskrisen, gjorde torskesektoren sårbar under og i etterkant av finanskrisen. Sektoren har over tid hatt dårlig lønnsomhet. Torsken hadde dessuten i en periode vært høyt priset. Allerede før finanskrisen begynte aktørene å få signaler om kjøpermotstand, senket omløpshastighet på varelager og prisfall. I løpet av høsten 2008 ble det klart at det totale utbudet av torsk ville øke kraftig i 2009. Både det høye prisleiet i forkant av finanskrisen og økte kvoter av torsk bidro til å forsterke prisfallet på mange viktige torskeprodukter i 2009.

For å møte kraftig prisfall og kjøpermotstand, søkte næringsaktørene å skaffe seg flest mulig valgmuligheter. Det gjaldt tilgang på alternative kapitalkilder, produktmuligheter, salgskanaler, arter, sektorer og ikke minst valg av aktivitetsnivå. Et høyt antall valgmuligheter

var imidlertid ikke tilstrekkelig. De valg som skulle foretas måtte være riktige og de måtte skje på riktig tidspunkt.

Ved inngangen til 2009 hadde torskesektoren en underliggende produksjonsstruktur på land der produksjon av saltfisk og klippfisk var dominerende. Det hadde aldri vært produsert mer klippfisk i Norge enn i 2007. I tillegg ble en økende andel av torsken frosset rund om bord og auksjonert ut i det globale råvaremarkedet. Tørrfisk- og filétproduksjonen var over år blitt kraftig redusert.

Prisforhandlingene og prisfastsettingen var ekstra krevende i desember 2008 på grunn av lagersituasjonen, usikkerhet om prisutviklingen i viktige markeder og redusert tilgang på driftskreditt. Partene klarte ikke å bli enige om minsteprisene. Forhandlingene endte med brudd, og meklingsinstrumentet ble tatt i bruk. Omsetningen gikk tregt på de fastsatte minsteprisene, og etter at mottaket nesten stoppet helt opp, ble minsteprisene justert ned tidlig i mars. De ble ytterligere redusert i juni og september og nådde bunnen i desember 2009.

Da vinterfisket var over, var det klart at 120 tusen tonn torsk måtte fanges utenfor vintersesongen. Reduksjonen i vinterfisket bidro til høyere aktivitet resten av året og til at hysekvoten ble tatt i 2009. Økningen av hysefangstene og refordeling av torskekvote var en vesentlig årsak til at fallet i fangstverdi for mange fartøy ikke ble så stort som mange fryktet.

Flåteleddet søkte i tillegg å tilpasse seg kjøpermotstand ved å utvide sin produksjon. Større kvanta av torskefangstene enn i tidligere år ble frosset ombord. Mange fiskere forsøkte seg, med dårlig resultat, som tørrfiskprodusenter. Kvantumet som ble fanget levende gikk derimot noe ned i forhold til 2008. Fallet i fangstverdi var størst blant de minste fartøyene som ikke klarte å ta gruppekvoten. Minst var verdifallet blant de største fartøyene.

Fiskeprodusentene kom i en vanskelig situasjon. Fra å ha vært i en situasjon med selgers marked, måtte de tilpasse seg kjøpers marked. Store kvanta fra vinterfisket hopet seg opp på anleggene, til tross for kraftig fall i råvareprisene. Salget av saltfisk stoppet nesten helt opp.

Endringen i sesongmønsteret og prisetallet på råstoff kom særlig filétproduksjonen og anleggene i Finnmark til gode. Store deler av torskelandingene ble løftet ut av konvensjonell produksjon og over til produkter som fersk iset, rundfrossen og både frossen og fersk filét. Landingsmønsteret bidro til bedre kapasitetsutnyttelse i enkelte regioner og økt produksjonsfleksibilitet på sektornivå. Det var viktig for å dempe de negative effektene av finanskrisen.

Hele torskekvoten i 2009 ble fisket. Året ble avsluttet på en mer harmonisk måte enn det startet. Prisene hadde falt mye. Saltfiskbedriftene hadde tatt store tap, men lagrene var tømte og de så ut til å "stå han av", for mange sin del takket være god inntjening fra aktivitet i andre sektorer. Filétindustrien i Finnmark hadde hatt en god høst. Tørrfisklagrene var riktignok store og flere konkurser kom vinteren 2010. Torskeoppdretterne ble hardest rammet og ble mer eller mindre utradert i løpet av 2009 og vinteren 2010.

For å avhjelpe situasjonen i torskesektoren, ble en rekke tiltak satt i verk av myndighetene. Tidlig på vinteren ble det bevilget til sammen 320 millioner kr i økte driftskredittgarantier i førstehåndsomsetningen i torskesektoren. Det ble etablert en egen ramme på 97,5 mill. kroner for garantier for driftskreditt til fiskeindustrien. Innovasjon Norge innvilget langsiktige lån til 5 av de største torskeoppdrettsselskapene på til sammen 115 millioner kr. 6 fiskeindustribedrifter fikk på slutten av 2009 innvilget likviditetslån på til sammen 26,5 millioner kroner. Det ble bevilget ekstra midler til markedsføring av torskeprodukter i et spleiselag mellom FKD, Eksportutvalget for fisk og salgslagene på vel 25 millioner kroner. Det ble dessuten gitt ekstra bevilgninger tidlig på vinteren på 6,5 millioner kroner til føringstilskudd rettet mot mottaksstasjoner, og garantiløsten ble hevet.

Et av de viktigste virkemidlene som myndighetene hadde i verktøykassen sin da finanskrisen rammet, var fangstreguleringene. Økte kvoter var ment som en hjelp til torskesektoren. Til tross for at kvotene ble tatt, ble førstehåndsverdien av torskelandingene redusert med 735 millioner kroner i forhold til 2008. Næringen klarte altså ikke fullt ut å kompensere prisfallet med økte landinger.

Avviklingen av vinterfisket etter torsk i 2010 har vært mindre problematisk enn i 2009. Eksportverdien av torskeprodukter i perioden januar til og med april har økt med 450 millioner kr i forhold til samme periode av 2009. Sesongmønsteret er tilbake med store landinger på vinteren. De store markedene for konvensjonelle produkter, tørrfisk til Italia og saltfisk til Portugal, tar igjen unna torskeprodukter. Dette skjer imidlertid på et langt lavere prisnivå enn året før. Tendensen med økt ombordfrysing og salg av rund iset torsk fortsetter. Selv om eksportverdien av torskeprodukter øker betydelig i forhold til i fjor, skjer dette hovedsakelig fordi det er landet langt mer torsk hittil i år og at mye torsk fortsatt lå på lager på samme tid i fjor.

Tendensen med å søke etter andre alternative arter enn torsk på vinteren har fortsatt i 2010. Det er landet mer hyse. Kystflåten har landet mer sei hittil i år enn på samme tid i fjor.

Flere av de ekstraordinære virkemidlene fra i fjor er videreført. Det gjelder de økte kreditttrammene for førstehåndsomsetningen. Selv om likviditetslånordningen ikke er videreført i 2010, ble tilsagnene gitt på slutten av 2009. Det innebærer at effekten av den ordningen først kom vinteren 2010. Minsteprisene er på et lavnivå og betydelig lavere enn vinterprisene i 2009. Det illustrerer hvor viktig prisnivået er for avviklingen av vinterfisket.

I rapporten blir det dokumentert et dramatisk fall i prisen og salgsinntekter fra torsk i hele perioden fra 2008 og til og med vinteren 2010. Enkelte deler av sektoren ble rammet langt hardere enn andre. Omfanget av problemene i 2009 ble dempet av at deler av sektoren evnet å håndtere de utfordringene de var stilt overfor. Blant annet ble fangst- og produksjonsmønster endret vesentlig i forhold til tidligere år. Særlig påfallende er den store økningen av torsk som enten fryses rundt om bord i fartøyene eller eksporteres fersk ubearbeidet. Flere aktører klarte å kompensere for prisfall med økt volum og ble reddet av en sterk kobling mot andre deler av marin sektor som hadde god lønnsomhet i en periode hvor torskesektoren slet.

2 Innledning

I løpet av høsten 2008 ble det klart for de fleste at internasjonal økonomi var på vei inn i en kraftig nedtur. 15. september gikk finansgiganten Lehman Brothers konkurs, og på Island ble de tre store bankene satt under administrasjon i løpet av en uke i oktober.

Det som i utgangspunktet så ut til å være et problem avgrenset til finanssektoren spredde seg raskt til andre deler av næringslivet. Et velfungerende finansmarked er viktig for de fleste næringer. Finansproduktene og strukturen i finanssektoren er så sammenvevd at effekten av nedturen i ett segment, for eksempel prisfall i det amerikanske boligmarkedet, påvirket finansinstitusjoner med kunder i helt andre deler av verden og i helt andre næringer.

Norge, med en liten og åpen økonomi, ble naturlig nok også eksponert i en situasjon hvor det internasjonale finanssystemet vaklet. Dels direkte gjennom at norske finansinstitusjoner er koblet opp i et internasjonalt nettverk og eksponert for tap i ulike kompliserte finansprodukter, og dels gjennom at internasjonale investorer valgte å trekke seg ut av Norge. Hovedutfordringen for norsk industri kom imidlertid gjennom at eksportrettet industri opplevde et kraftig fall i etterspørsel og priser i mange viktige markeder.

Institusjonelt ble forvaltningen satt i beredskap, og særlig ble oppmerksomheten rettet mot å unngå at nasjonale finansinstitusjoner skulle gå over ende. Samtidig ble det viktig å sørge for at disse på kort sikt hadde tilstrekkelig tilgang på kapital til å dekke industrikundenes behov til den daglige driften. I tillegg ble det i Norge, i likhet med de fleste land, satt av ressurser for å overvåke hvordan ulike deler av næringslivet ble berørt av en situasjon med kapitaltørke, redusert etterspørsel og prisfall i sentrale markeder. Hvor problemene i finanssektoren ville ramme hardest var vanskelig å forutsi. Det var vanskelig å forutse hvordan ulike produkter ble rammet av lavere etterspørsel og prisfall. Robusthet, konkurranseevne og kapitalbehov ble tidlig vektlagt for å spå hvilke deler av industrien som ville få problemer. En annen viktig del av beredskapen var selvsagt å vurdere hvilke tiltak som ville være best egnet til å redusere de negative effektene av den nedturen som så ut til å komme.

Kompleksiteten og mangel på oversikt de første månedene ble samtidig forsterket av at ulike næringer var ulikt eksponert og hadde ulike forutsetninger for å møte de utfordringene som finanskrisen skapte. I Norge ble det lagt vekt på å tilrettelegge for sektorvis overvåking av ulike sentrale og eksponerte næringer. En viktig eksportrettet næring i Norge er marin sektor, og også her ble det etablert systemer for å overvåke utviklingen. Blant annet ble det i februar opprettet en egen ekspertgruppe bestående av medlemmer fra forvaltning, finanssektoren næringsorganisasjoner og forskningsinstitusjoner. Oppgaven til gruppen var dels å rapportere om utvikling i næringen og dels å drøfte hvilke tiltak som var relevante og effektive for å dempe negative effekter. På dette tidspunkt var det klart at problemene var størst i torskesektoren, samtidig som sektoren akkurat var i ferd med å starte sin hovedsesong. Den oppnevnte ekspertgruppen fikk derfor i oppgave å rette oppmerksomheten mot denne delen av marin sektor.

Samtidig ble Nofima tildelt et prosjekt som hadde følgende mål;

- Systematisere, tolke og oversette informasjon fra ulike sentrale kilder for å avdekke og predikere hvilke konsekvenser finanskrisen får for torskesektoren.
- Etablere oppdatert kunnskap som kan gi et grunnlag for myndighetene til en planmessig vurdering av hvilke tiltak som er best egnet til å redusere de negative langsiktige effektene av finanskrisen.
- Forstå endringer i forbrukerpreferanser for torskeprodukter i tradisjonelt viktige markeder for norsk fiskerinæring
- Videreutvikle det teoretiske rammeverket for bedre å forstå og håndtere uventede endringer på konkurransearenaen.

I gjennomføringen av prosjektet har Nofima hatt en nær dialog med forvaltningen og kontinuerlig rapportert til ekspertgruppen om sentrale funn i prosjektet. Aktivitet og retning i prosjektet er derfor et resultat av det løpende arbeidet i ekspertgruppen.

Denne rapporten oppsummerer sentrale funn i prosjektet, og er organisert på følgende måte. I kapittel 2 redegjøres det kort for det faglige perspektivet og metodikk som ligger til grunn for analysene. Rapporten går deretter over til å presentere sentrale empiriske funn. Først rettes oppmerksomheten mot hvilke faktorer som gjorde at torskesektoren ble særlig rammet av finanskrisen. Deretter fortsetter rapporten med en gjennomgang av hvilke deler av torskesektoren som ble særlig rammet og hvorfor. Etter å ha redegjort for dette, går rapporten over til å drøfte hvilke tiltak som ble satt i verk for å redusere de negative effektene i torskesektoren. Deretter går rapporten over til å drøfte hvilke strukturelle effekter vi i dag (våren 2010) kan se etter de prøvelser aktørene ble eksponert mot og de offentlige tiltak som ble satt i verk. Siste delen av rapporten retter oppmerksomheten mot hvordan erfaringene som er høstet kan anvendes til å unngå tilsvarende eksponering og bidra til utforming og implementering av effektive virkemidler i forvaltning og blant næringsaktørene dersom tilsvarende situasjon skulle oppstå.

3 Faglig perspektiv og metodikk

Nofima Marked har gjennomført prosjektet ved å bygge på den kompetanse og tallmateriale som allerede finnes på instituttet. Samtidig har vi samlet inn og systematisert ny og oppdatert informasjon fra næringsaktører og forvaltning. Hensikten har vært å utvikle kompetanse om hvordan ulike endringer på konkurransearenaen, herunder markeds- og etterspørselsforhold, påvirker struktur- og lønnsomhetsutviklingen i torskesektoren. Særlig har prosjektet rettet oppmerksomheten mot hvilke konsekvenser de uventede og eksterne endringer – knyttet til etterspørselsforhold, valutaforhold og bestandssituasjonen - har for struktur og konkurranseposisjonen til norsk fiskerinæring. Prosjektet har kunnet dra nytte av flere ulike prosjekter som nylig er avsluttet eller som for tiden gjennomføres, og som har nære koblingspunkter til problemstillingene som reises (Isaksen & Hermansen, 2009; Fjose *et al.*, 2009, Bendiksen, 2009; Dreyer, 2009; Hermansen, 2010).

Problemstillingen i prosjektet passer godt til kompetansekjernen i det markedsfaglige og næringsøkonomiske miljøet ved instituttet. Dette fagmiljøet har tidligere gjennomført en rekke analyser av struktur- og lønnsomhetsutvikling i torskesektoren (Dreyer *et al.*, 2006; Hermansen & Dreyer, 2007; Isaksen & Iversen, 2007; Hermansen & Dreyer, 2008; Hermansen & Isaksen, 2008). Samtidig er det i samarbeid med Eksportutvalget for fisk rettet oppmerksomhet mot etterspørselsforhold i sentrale sjømatmarkeder.

Dette prosjektet tar utgangspunkt i torsk landet i Norge. I tillegg er situasjonen knyttet til produksjon og salg av torskeprodukter løpende analysert. Ettersom målet med prosjektet er å skaffe oppdatert informasjon, har analysene først og fremst sett på utviklingen fra høsten 2008 til og med våren 2010. Samtidig har det vært viktig å se utviklingen under og i etterkant av finanskrisen i et videre tidsperspektiv.

Prosjektet har vært todelt. En del har vært knyttet til datasamling for å skaffe en nødvendig oversikt over omfanget av endringene på konkurransearenaen og hvilke forutsetninger næringsaktørene hadde til å møte disse. For å utvikle slik kunnskap, har det vært nødvendig å samle best mulig og oppdatert informasjon om sentrale faktorer på konkurransearenaen som påvirker situasjonen i torskenæringen.

Flere forhold har vært viet mye oppmerksomhet:

- Fangstmønster
- Strukturendringer i flåte og foredling
- Omsetningen av torsk mellom fartøy og landindustri
- Produksjonsmønster i landindustrien
- Effektivitet i omsetningen av produktene
- Markeds- og etterspørselsforhold

De sentrale kildene til informasjon om førstehåndsomsetningen og fangstmønster har vært Fiskeridirektoratet og Norges Råfisklag. De sentrale kildene for utviklingen i sentrale markeder for ulike torskeprodukter har vært Eksportutvalget for fisk og Statistisk Sentralbyrå. Den sentrale kilden for å avdekke status for lagerhold og tilgang på kreditt i landindustrien er de bankene som har torskeprodusentene i sin kundeportefølje. For å sette sammen en slik

felles analyse, har det i prosjektet vært etablert et samarbeid mellom representanter fra de ulike institusjonene som er nevnt over. Det har vært viktig for å bringe frem presis og oppdatert datamateriale i prosjektet. Alt dette er informasjon som er tilgjengelig hver for seg, og som i dette prosjektet er satt sammen i en felles analyse. Dette har vært nødvendig for å forstå hvordan finanskrisen påvirket torskesektoren.

I tillegg til bruk av offentlig statistikk, har det vært behov for å skaffe tilleggsinformasjon. Blant annet har det vært nødvendig å skaffe informasjon om lagerhold og tilgang på kapital i ulike deler av verdikjeden. Her har banker, presse og ulike næringsaktører i ulike ledd av verdikjeden vært viktige informanter. I tillegg har det vært nødvendig å kartlegge aktiviteten til nåværende konkurrenter til norsk torskesektor. Blant annet er det i prosjektet trukket inn kunnskap etablert i et prosjekt som har studert hvordan islandske aktører har tilpasset seg økonomiske situasjonen som landet befinner seg i (Bendiksen *et al.*, 2009).

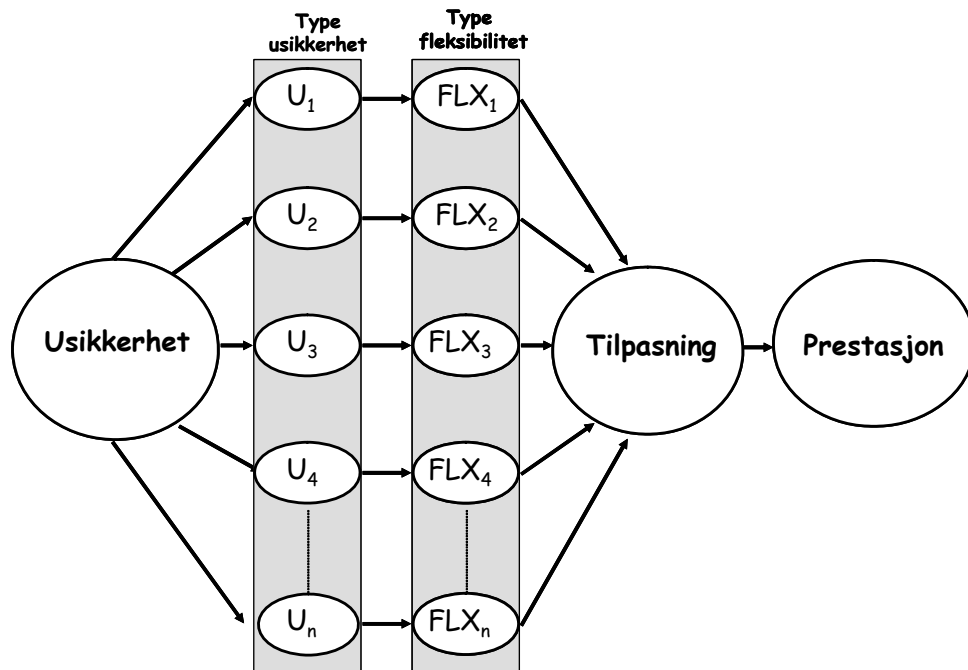
Fiskeri- og kystdepartementet og ekspertgruppen har i samarbeid med forskergruppen kontinuerlig vurdert hvilke forhold som særlig skulle vektlegges i analysene.

Erfaringene fra tidligere kriser i torskesektoren viser at en sentral strategi for å møte problemer i viktige markeder er å endre produktporteføljen. Det har gjort det nødvendig å analysere om produksjonsmønsteret endres og hvilken effekt slike endringer eventuelt har fått.

Samtidig har det vært viktig å trekke inn kunnskap om hvordan etterspørselsforhold endres i sentrale markeder for torsk. Fagmiljøet ved instituttet har gjennom ulike prosjekter kartlagt etterspørselsforhold i sentrale markeder for torskeprodukter. Samtidig har prosjektet på dette området vært styrket gjennom et nært og godt samarbeid med Eksportutvalget for fisk.

Statistikk og informasjon på sektornivå vil imidlertid ikke være tilstrekkelig for å forutsi effektene for torskesektoren, verken på kort eller mellomlang sikt. En viktig faktor i en slik analyse er kunnskap om hvilke forutsetninger den underliggende struktur av bedrifter har for å gjennomføre tilpasninger til den nye situasjonen. Selv om det gjennom tallmaterialet som er samlet inn vil være mulig å skissere effektive strategiske valg for å møte utfordringene, er det langt fra sikkert at enkeltbedrifter har de forutsetningene som skal til for å gjennomføre slike valg effektivt. Det er derfor nødvendig å se endringene som skjer på konkurransearenaen i sammenheng med hvilke egenskaper bedriftene rår over for å tilpasse seg disse endringene. Dette er informasjon som har vært tilgjengelig i prosjektet gjennom mange års arbeid med å kartlegge struktur og lønnsomhetsforhold i fiskeindustrien.

I den andre delen av prosjektet, som har pågått parallelt med innsamling av data, har oppmerksomheten vært rettet mot å utvikle en teoretisk og analytisk modell som er egnet til å systematisere det innsamlede tallmateriale for å predikere effektene av krisen og vurdering av ulike tiltak. Det teoretisk og metodisk rammeverk som vi har benyttet bygger på modellen som er beskrevet i figuren under.



Figur 1 Analysemodell

Modellen er et resultat av en rekke analyser av ulike kriser i torskesektoren gjennom de siste 30 årene (Dreyer, 1998). Den er basert på at bedrifter og næringer befinner seg på konkurransearenaer hvor viktige premisser for konkurransen skjer utenfor den enkelte bedrifts kontroll. Stabiliteten på konkurransearenaen varierer mye fra næring til næring. Eksterne sjokk, som for eksempel finanskrisen, bidrar til å endre konkurransebetingelsene. En viktig forutsetning for å overleve er at bedriften klarer å oppdage og tilpasse seg endringer. Bedriftene har ulike interne ressurser, og har derfor også ulike forutsetninger til å oppdage og tilpasse seg slike endringer (Barney, 2002). Bedrifter som befinner seg på konkurransearenaer hvor omgivelsene skifter ofte utvikler derfor ulike former for fleksibilitet som er skreddersydd for å håndtere de former for usikkerhet som bedriften over tid er eksponert mot (Upton, 1995). Bedrifter som klarer å overleve i turbulente omgivelser oppnår ofte varige konkurransefortrinn gjennom at de har utviklet former for fleksibilitet som gjør bedriften i stand til å endre aktivitet raskt og effektivt i riktig retning på riktig tidspunkt. Modellen har vist seg å være i stand til å forklare den store spredningen i økonomisk prestasjon blant aktører i torskesektoren (Dreyer, 2006).

Modellen har også vist seg å være godt egnet til å forstå hvilke endringer på konkurransearenaen som forårsaker kriser. Samtidig er den et viktig verktøy for å forstå hvilke egenskaper i den underliggende struktur som er særlig verdifulle for å håndtere de utfordringene som aktørene møtte i forbindelse med finanskrisen i 2008.

Ved hjelp av datainnsamlingen rundt dagens torskemotstand er det framskaffet informasjon om hvilke uforutsette endringer på konkurransearenaen som har skjedd. Slike analyser har samtidig vært grunnlaget for å forstå hvilke tilpasninger som er nødvendige for å håndtere de nye utfordringene på konkurransearenaen. Erfaringene fra tidligere kriser viser at disse rammer ulike deler av torskesektoren forskjellig fra gang til gang. En annen konklusjon er at

aktørenes evne til å møte de nye utfordringene varierer. De som er mest utsatt for endringene, og mangler de nødvendige egenskapene som skal til for å håndtere utfordringene, vil naturlig nok rammes hardest. Gjennom mange års inngående studier av endringer i etterspørselsforhold, de underliggende strukturer i næringen og bedriftenes ressursmessige forutsetninger, er det forventet at modellen vil være godt egnet til å forstå og predikere hvilke deler av bedriftene som vil være særlig sårbare i forbindelse med finanskrisen. Det har samtidig vært en viktig tilnærming til å forstå hvor finanskrisen rammet hardest og hvilke tiltak som kunne bidra til å gjøre de utsatte bedriftene bedre i stand til å overleve de utfordringene de møtte.

En viktig del av prosjektet har vært å tilpasse modellen til den aktuelle situasjonen rundt finanskrisen og skaffe nødvendig tallmateriale til å vurdere hvilke former for endringer i omgivelsene som skapte problemene i torskesektoren, hvilke former for tilpasning som var best egnet til å møte endringene og hvilke forutsetninger ulike aktører i torskeneeringen hadde for å gjennomføre slike tilpasninger. Med bakgrunn i det innsamlede tallmaterialet har det vært mulig å gjennomføre en strukturert analyse av årsaker og effekter av krisen, og evaluere effekten av ulike tiltak som ble satt i verk for å dempe de negative virkningene av krisen.

Det har vært naturlig å koordinere arbeidet i dette prosjektet mot øvrige aktiviteter rettet mot samme mål. Dette har skjedd ved å sette sammen en forskergruppe som har ulik faglig forankring og ulike pågående prosjekter som til sammen har gitt en inngående kunnskap om dagens krise. Samtidig har det vært naturlig å se dette prosjektet i sammenheng med ekspertgruppens arbeide. I prosjektet har derfor forskere fra prosjektet deltatt og presentert oppdaterte analyser når ekspertgruppen har hatt møter.

Et metodisk problem som vi har møtt i prosjektet er hvordan vi skulle skille effekten av finanskrisen fra endringer i omgivelsene som er uavhengig av denne og som tilfeldigvis skjer på samme tid. For eksempel kom finanskrisen på et tidspunkt hvor torsk over tid lenge hadde vært høyt priset og i en situasjon hvor bestandsutviklingen i torskebestanden var oppløftende. Det kom for eksempel signaler om slakkere etterspørsel og lavere priser allerede tidlig i 2008. Fra før vet vi at perioder med sterk prisoppgang gjerne følges av reaksjoner i markedene som fører til at prisene faller. I tillegg fikk markedene midt under finanskrisen, høsten 2008, vite at torskeknoten neste år ville øke betydelig. Det var et ytterligere signal om at prisene skulle ned. Metodisk har vi valgt å forholde oss til perioden fra 2008 til vinteren 2010. I denne perioden er mye oppmerksomhet rettet mot finanskrisen. Vi har imidlertid hatt oppmerksomhet mot torskesektoren og utviklingen i den. Finanskrisen er viktig for å forklare utviklingen, men vi har også trukket inn forklaringsfaktorer som er uavhengig av finanskrisen, og som vi har oppfattet som viktige faktorer for å forklare torskesektorens utvikling i den perioden som analyseres.

4 Opp- og nedturer i torskesektoren

Store deler av norsk marin sektor ble i liten grad berørt av den internasjonale finanskrisen. At rentenivået raskt ble redusert og at den norske kronen var svak i en kritisk fase bidro til å lette situasjonen. Samtidig ga god tilgang på store fiskebestander og gode oppdretts-lokaliteter norske aktører konkurransefortrinn i det globale matvaremarkedet. Eksportinntektene fra marin sektor brukes ofte som en indikator på konkurransekraften til marin sektor. Både i 2008 og 2009 satte marin sektor imponerende eksportrekorder. Denne utviklingen ser ut til å fortsette også inn i 2010. I så måte er det en overdrivelse å hevde at den internasjonale finanskrisen påførte norsk marin sektor en krise.

Nå er ikke alltid eksportinntektene en god indikator for den økonomiske situasjonen i marin sektor. To svakheter skal nevnes her. Eksportinntektene forteller lite om lønnsomheten til norske aktører. Et annet forhold er at marin sektor er svært sammensatt, både i forhold til hva som produseres og til hvordan verdisystemene er organisert. Enkelte deler av marin sektor kan derfor oppleve gode tider samtidig som andre deler kan stå på konkursens rand. I så måte ser vi at i forkant, under og i etterkant av finanskrisen har lønnsomheten vært god i deler av marin sektor, samtidig som andre deler har slitt tungt økonomisk.

Marin sektor kan grovt sett deles inn i fire hovedkomponenter; oppdrett av laks og ørret, pelagisk sektor, torskesektoren og skalldyrsektoren. I Tabell 1 har vi vist utviklingen, målt med eksportverdi og produktvekt, i disse delene av norsk marin sektor fra 2000 til 2009.

Tabell 1 Norsk eksport av fisk og skalldyr (verdi i løpende kroner)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	Verdi (Mrd kroner)									
Laks og ørret	13,3	11,1	10,9	11,3	12,4	14,8	18,4	18,7	19,7	25,6
Torskesektoren	9,8	9,7	8,7	7,5	8,2	8,6	10,0	10,5	9,9	9,5
- herav kun torsk	5,9	5,6	5,2	4,5	4,8	5,0	5,4	6,2	5,4	5,0
Pelagisk	6,4	8,1	7,7	6,1	6,2	7,1	6,0	6,4	7,5	8,3
Skalldyr og annet	1,9	1,7	1,3	1,3	1,4	1,4	1,3	1,1	1,4	1,0
Totalt	31,5	30,6	28,6	26,2	28,2	31,8	35,7	36,7	38,5	44,4
	Produktvekt (1000 tonn)									
Laks og ørret	371	384	423	468	488	518	536	656	699	772
Torskesektoren	338	317	314	311	317	321	346	331	326	360
- herav kun torsk	147	128	139	125	118	122	120	121	109	136
Pelagisk	1 347	1 252	1 287	1 303	1 097	1 058	900	1094	1 200	1 376
Skalldyr og annet	94	84	73	79	86	94	92	81	110	72
Totalt	2 151	2 037	2 097	2 160	1 988	1 991	1 873	2 162	2 312	2 580

Tabellen viser at eksportrekordene i 2008 og 2009 først og fremst er drevet fram av pris- og volumvekst i pelagisk sektor og oppdrett av laks og ørret.

En viktig forklaring på denne utviklingen er at volumet oppdrettet laks fra Chile, som har vært den viktigste konkurrenten, falt kraftig i perioden. Samtidig tyder mye på at oppdrettet laks ikke ble offer for at forbrukerne gikk over til andre og billigere produkter på grunn av redusert kjøpekraft. De aktørene som er en del av verdikjeden for oppdrett av laks og ørret, og som

ikke var eksponert mot tap i Chile, hadde høy lønnsomhet gjennom hele finanskrisen, og har nytt godt av oppturen som eksportstatistikken illustrerer.

I perioden rundt finanskrisen hadde også pelagisk sektor en kraftig vekst, både i volum og verdi. Sektoren ble løftet fram av høye kvoter og godt fiske på viktige produkter fra bestander som NVG-sild, makrell og lodde. Samtidig møtte sektoren finanskrisen med produkter som koster lite å produsere og er billige for forbrukerne. I så måte var pelagisk sektor godt posisjonert til å møte konsumentenes tendens til å skifte over til billigere produkter når de opplever redusert kjøpekraft. Lønnsomheten, både i flåte og produksjonsleddet, har da også vært god gjennom hele perioden med finanskrisen.

Tabellen viser at det først og fremst var den tredje hovedsektoren, torskesektoren, som opplevde en nedtur i den perioden hvor finanskrisen var på sitt sterkeste. Verdifallet fra 2007 til 2009 er på 10 %, samtidig som sektoren hadde volumvekst. Det indikerer at prisfallet var på 17 % i forhold til 2007-nivået. Ser vi bare på torsk, som er den viktigste arten i denne sektoren, falt eksportverdien fra 6,2 mrd kr i 2007 til 5,0 mrd kr i 2009. Dette skjedde samtidig som volumet økte med 12 %. Flere forhold i disse tallene viser at torskeproduktene ble særlig hardt rammet av prisfall under og i etterkant av finanskrisen. En forklaring på dette kan være at torsk er den arten innenfor hvitfisk som over tid har vært høyest priset. I forkant av finanskrisen har dette prisbildet blitt forsterket ettersom torskeproduktene hadde en stor prisøkning i både 2006 og 2007. Da finanskrisen kom, opplevde mange forbrukere i viktige markeder for torsk redusert kjøpekraft. Høg pris på produkter av torsk gjorde disse vanskeligere å selge i takt med at forbrukerne ble mer forsiktig med pengene.

Håndtering av kriser er viktig for å overleve i fiskerinæringen. Næringen er bygget opp rundt et produksjonskonsept som er basert på å høste fra ville bestander. Gjennom de siste 30 år har Nofima (tidligere Fiskeriforskning) gjennomført årlige analyser av struktur og lønnsomhetsforhold (Bendiksen, 2010). Samtidig har instituttet rettet oppmerksomheten mot etterspørselsforhold i viktige sjømatmarkeder. Ettersom torskesektoren er en stor og dominerende del av næringen, er mye av oppmerksomheten i tidligere analyser rettet særlig mot denne sektoren. Ved hjelp av den lange tidsserien har vi studert hvordan sektoren tidligere har håndtert store og plutselige negative endringer på konkurransearenaen. Slike endringer har ofte vært knyttet til reduksjon i nøkkelbestander, for eksempel kvoteutviklingen for torsk i 1989/90 og 1998/1999. Det fins også eksempler på kriser som har sitt utgangspunkt i uventede endringer i viktige produktmarkeder, for eksempel utviklingen i Nigeria 1983/84 (Heide & Richardsen, 2002). Det kan også være knyttet til gradvis endring i konkurranseposisjon. For eksempel har en sterk norsk krone i perioder, som i 2002, bidratt til å forverre konkurransekraften (Bendiksen, 2004). Høyt lønnsnivå og teknologiske endringer bidro på 1990-tallet til at norsk filétindustri fikk svekket sin konkurranseposisjon, og store deler av filétproduksjonen ble flyttet fra Norge til lavkostland (Bendiksen & Dreyer, 2002).

Hver krise er unik ved at den er skapt gjennom uventede endringer på konkurransearenaen, forhold som enkeltbedrifter i liten grad kan påvirke. Samtidig er evnen til å møte krisen avhengig av hvilke forutsetninger bedriftene har. I ettertid kan det konkluderes med at slike kriser ofte bidrar til gjennomgående endringer i bedriftsstrukturen.

At utviklingen gjennom finanskrisen var så forskjellig i de ulike delene av marin sektor, illustrerer også næringens mangfold og robusthet. Detaljert kunnskap om posisjonering og forutsetning hos enkeltaktører er nødvendig for å forstå hvorfor enkelte deler er mer utsatt enn andre. I det følgende skal vi derfor se nærmere på en del endringer på konkurransearenaen som bidro til å forandre konkurransebetingelsene til den norske torskesektoren under og i etterkant av finanskrisen i 2008. Vi vil også diskutere i hvor stor grad dette kan relateres til finanskrisen eller om de bare kom på et uheldig tidspunkt. Vi vil trekke inn endringer som var med på å sette torskesektoren, eller deler av den, i en vanskelig situasjon. Vi vil rette oppmerksomheten mot eksterne forhold som vi tidligere har sett kan bidra til å bringe industrien inn i en nedgangsperiode. De forholdene som har fått særlig oppmerksomhet i prosjektet er; tilgang på kapital, valutakurs, rentenivå, internasjonal konkurransekraft, prisutviklingen i viktige markeder og bestandssituasjonen.

4.1 Tilgang på kapital

En viktig endring på konkurransearenaen for torskesektoren, og for andre næringer, var at finanskrisen førte til vanskeligere tilgang på kapital. I en periode var det stor usikkerhet omkring hvor store tap som måtte tas av hvem og i hvilke finansprodukter. Usikkerheten ble forsterket av at en rekke finansinstitusjoner enten gikk konkurs, ble satt under administrasjon eller ble kjøpt opp. Bankene møtte situasjonen med en mer restriktiv utlånspolitikk. Dette innebar strengere krav til sikkerhet og førte til lavere utlån. Mangel på kapital ble forsterket gjennom at private investorer gikk på store tap i aksjemarkedet og valgte å redusere sin eksponering i usikre markeder.

I den situasjonen som oppsto var enkelte bedrifter og enkelte næringer mer eksponert enn andre. Det var det først og fremst næringer med behov for stor tilførsel av ekstern kapital som fikk nye utfordringer. De bedriftene som av ulike driftsmessige grunner trengte mye ekstern finansiering i perioder, for eksempel med en intensiv sesongbasert produksjon, fikk problemer med å holde driften i gang. Næringsaktiviteter, som av ulike grunner ble oppfattet som mer usikre enn andre, fikk problemer med å fornye låneavtaler. I den nye situasjonen som var oppstått innebar ofte reforhandlinger med bankene enten at driftskreditten ble redusert eller at kundene måtte betale høyere renter. For børsnoterte selskaper, som opplevde at aksjekursen i eget selskap falt, ble det også vanskeligere å skaffe ny risikokapital i markedet, noe som igjen svekket forhandlingsgrunnlaget ved behov for økt belåning.

En annen viktig driver for kapitalbehov, er lagerhold og omløpshastighet på lager. De bedriftene som opplevde fall i etterspørsel, og som var inne i en intensiv produksjonsperiode og/eller opplevde redusert omløpshastighet på lageret midt under finanskrisen, kom i en vanskelig situasjon. Særlig ille var det for bedrifter og næringer som i forkant av finanskrisen i liten grad hadde klart å akkumulere nødvendig kapital på grunn av svak lønnsomhet. Også bedrifter som var midt inne i en periode med tunge og irreversible investeringer var utsatte.

Flere forhold gjorde torskesektoren sårbar for svekket tilgang på ekstern kapital. Sektoren har over tid hatt dårlig lønnsomhet. Særlig har produksjonsleddet på land slitt med lønnsomheten. Dette er illustrert i Tabell 2 som viser lønnsomhetsutviklingen i hvitfiskindustrien de siste årene.

Tabell 2 Lønnsomhetsutvikling, soliditet og likviditet i hvitfiskindustrien

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Driftsresultat	1,4 %	1,7 %	-1,3 %	2,0 %	2,7 %	2,6 %	3,0 %	1,6 %	0,6 %
Ordinært resultat før skatt	-1,0 %	0,2 %	-1,9 %	0,0 %	1,6 %	1,9 %	1,8 %	0,9 %	-8,2 %
Egenkapitalandel	24,8 %	24,7 %	22,9 %	25,5 %	22,0 %	27,1 %	27,1 %	26,3 %	17,4 %
Arbeidskapital i % av driftsinntekt	3,8 %	3,1 %	2,4 %	3,1 %	1,9 %	5,5 %	7,5 %	6,2 %	1,0 %

Torskesektoren er preget av en hektisk vintersesong hvor hovedtyngden av kvantumet fanges og produseres. I tillegg er torsken, som tidligere nevnt, en av de hvitfiskartene som oppnår høyest pris. Det var derfor klart at fiskeindustrien ved inngangen til vinteren 2009 ville ha behov for mye kassekreditt for å avvikle en normal vintersesong. Med en torskekvote på 240 000 tonn, en normal sesongprofil og den råvareprisen som ble betalt i 2008, ville kapitalbehovet vinteren 2009 i kjøperkorpset raskt nærme seg 2 mrd kroner. Fangstverdien av vinterfisket av bunnfisk var i 2008 over 4 mrd kr.

Et annet forhold som satte torskesektoren i en vanskelig situasjon var produksjonsmønster og produktvalg. Som sagt fanges det meste av torsken på vinteren, men mange av produktene som produseres har ofte lav omløpshastighet. Konvensjonelle produkter, som tørrfisk og klippfisk, har lang prosesseringstid med hovedsalget på slutten av året. For industrien på land, som kjøper store kvanta av en høyt priset torsk på vinteren og ikke gjennomfører salget før senere på året, er kapitalbindingen lang og kapitalbehovet stort. De er samtidig eksponert mot usikkerhet knyttet til valuta, ettersom nesten all produksjon eksporteres. Usikkerheten som begynte å bre seg i markedene høsten 2008 skapte i seg selv en egen dynamikk. Mange leverandører til detaljhandel og storhusholdninger opplevde utover 2008 tregere etterspørsel og begynte å redusere sine lager av varer. I et marked der prisene faller vil lagerhold uvegerlig påføre bedriftene økonomisk tap. Dette bidro til at bedriftene søkte å "flytte" lagerholdet opp i verdikjeden til sine leverandører, som igjen møtte samme utfordring som sine kunder. I fiskeindustrien opplevde bedriftene dette i form av at ordrene var like mange, om ikke flere enn før, men der hver ordre eller salg var av langt mindre størrelse enn tidligere. Fiskeindustri og eksportører i Norge ble derfor i større grad enn før nødt til å holde lagre som ellers ville vært holdt lengre ut i verdikjeden.

Fallende priser, tregere salg og tap på varelager førte også til at mange norske eksportørers kunder møtte samme utfordring på kapitalsiden som dem selv. Strammere kreditt og mindre kapital å kjøpe varer for bidro trolig i seg selv til mindre salg. Mange eksportører ble møtt med krav om større kreditt og/eller lengre kredittid fra sine kunder. Kredittider på opp mot 60 dager har ikke vært uvanlige krav i følge aktørene selv. Usikkerheten i finansmarkedene førte også til at mange eksportører ikke fikk kredittsikret sine salg. De sto dermed overfor valget om å selge, men kanskje uten kredittsikring og til lang kredittid eller å bli sittende med varene på lager.

For den daglige driften var fartøyleddet ikke like eksponert i en situasjon med redusert tilgang på lånekapital. Fartøyene leverer stort sett sin fangst daglig og får fortløpende oppgjør for fangsten gjennom sitt salgslag. Et annet gunstig forhold, som skulle bli avgjørende for fartøyenes eksponering under finanskrisen, var lottsystemet. Mannskapet i den norske fiskeflåten avlønnes i et lottsystem der lønn er en fast del av fangstinntektene.

Dette lønssystemet er fleksibelt, gjennom at mannskapet må ta sin del av et eventuelt prisfall, og slik demper lønnsomhetseffekten i rederiene når fisken faller i pris.

I torskesektoren var imidlertid fangstleddet eksponert gjennom at mange fartøy nylig hadde vært gjennom en kapitalkrevende strukturering. Denne struktureringen var i hovedsak gjennomført i en periode hvor torskeprisen var svært høy, noe som også preget prisen på fangstrettighetene. Dessuten var fangstleddet også eksponert gjennom at utskifting av fartøy tar tid – og flere redere hadde bestilt nye fartøy i forkant av finanskrisen.

Regnskapstallene i Tabell 2 avdekker at fiskeindustrien var i en svært vanskelig situasjon til å møte en periode med dårlig tilgang på lånekapital. Inntjening over tid hadde vært svak, noe som også hadde svekket likviditeten og soliditeten i selskapene. Dessuten avtok omløpshastigheten på varelagrene utover i 2008.

Et forhold som skulle bidra til å forverre situasjonen, var at mange av bedriftene i produksjonsleddet satt i svært ugunstige valutaterminkontrakter. Særlig problematisk var det at mange av disse, naturlig nok var koblet til Euro og med innløsningstidspunktet rundt årsskifte 2008/2009. Dette skal vi imidlertid komme nærmere tilbake til i neste avsnitt.

4.2 Valuta – og renteforhold

Torskesektoren, og da særlig kjøperkorpset, hadde et stort behov for lån vinteren 2009 for å finansiere den forestående vintersesongen. Lagersituasjonen høsten 2008 og kvoteøkning i 2009 forsterket dette behovet. En naturlig konsekvens av redusert tilgang på kapital og svekket soliditet er økte rentekostnader.

I Tabell 3 har vi rettet oppmerksomhet mot utviklingen i gjelds- og finanspostene til fiskeindustrien.

Tabell 3 Finansinntekter og -kostnader, gjeld og egenkapital i hvitfiskindustrien (verdi i millioner kr)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Finansinntekter	88	151	267	77	76	92	94	219	210
Finanskostnader	366	348	336	263	184	173	234	307	1 256
Kortsiktig gjeld	2 989	3 026	2 697	2 490	2 790	2 604	2 805	3 281	3 969
Langsiktig gjeld	1 720	1 853	1 704	1 567	1 646	1 991	2 130	2 276	2 230
Egenkapital	1 571	1 628	1 328	1 406	1 269	1 709	1 856	1 997	1 320

Tabellen viser at det skjer en markant endring av finansstrukturen i bedriftene i løpet av 2008. To forhold er iøynefallende. Finanskostnadene øker svært mye i 2008 i forhold til tidligere år. Forholdet mellom egenkapital og gjeld forverres ved at egenkapitalen reduseres og særlig den kortsiktige gjelden øker mye. Disse endringene kan ikke forklares av store strukturelle endringer og økt investeringsaktivitet i bedriftsmassen. Ser vi på driftsresultatene, finner vi at 2008 var et relativt svakt år. Endringene i lønnsomheten i fiskeproduksjonen er imidlertid ikke tilstrekkelig til å forklare utviklingen i finanspostene. Dersom vi sammenligner torskesektoren med for eksempel pelagisk sektor, finner vi ikke samme mønster der.

Samtidig ser vi store variasjoner innad i torskesektoren. Regnskapstallene viser at utslagene først og fremst skyldes store tap i enkeltbedrifter innenfor konvensjonell sektor.

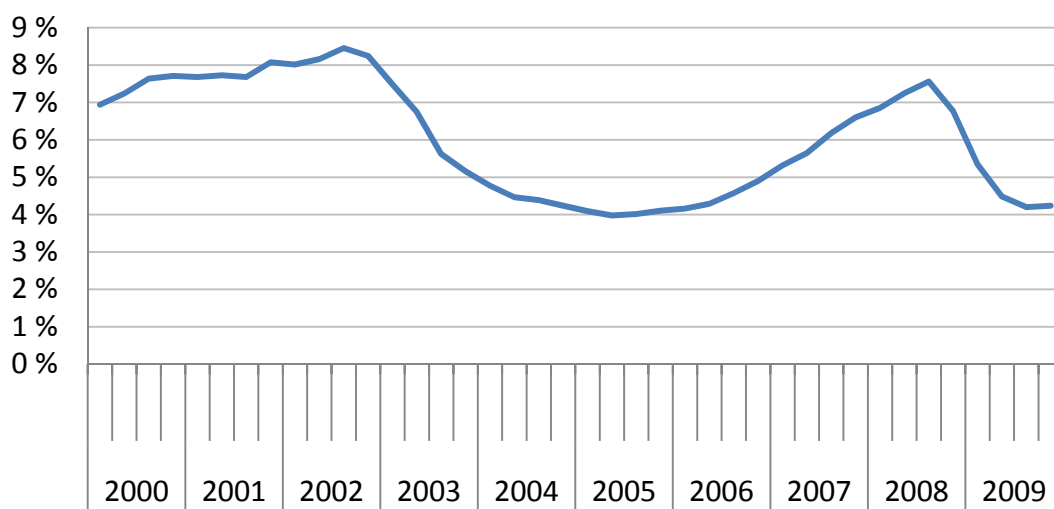
I bedriftenes regnskaper fremgår det at tapene er knyttet til spesielle valutasikringsverktøy som særlig tørrfisk-, saltfisk- og klippfiskeksportører var eksponert i. Dette er den delen av kjøperkorpset som er tyngst inne i produksjon av vintertorsk. Verktøyene viste seg å ha høy risiko, i motsetning til det navnet skulle tilsi, og var nært koblet til valutakursutviklingen til norske kroner mot euro. I Tabell 4 har vi gjennomført en beregning av hvilke regnskapsmessige tap som er knyttet til valutasikring i 2008 i torskesektoren.

Tabell 4 Bokførte tap på valutasikringsprodukter i hvitfiskindustrien i 2008. Beløpene består av både realiserte og urealiserte tap. (Verdier i millioner kr.)

	Tap
Klippfiskprodusenter	659
Filétindustri	0
Saltfiskprodusenter	25
Tørrfiskprodusenter	73
Ferskfiskpakkere	0
Flersektorielle bedrifter	42
Øvrige hvitfiskbedrifter	13

Fartøyene, med unntak av de som selv eksporterer sin egen fisk, har i liten grad behov for valutasikring, og var følgelig ikke eksponert mot tap i valutasikringsverktøy.

Ved inngangen til 2009 var altså mange fiskeindustribedrifter i torskesektoren i en svært sårbar finansiell situasjon, der mange forhold hadde slått negativt ut i 2008. Følgelig satt bedriftene i en dårlig posisjon når de skulle reforhandle sine låneavtaler. Særlig var mange av bedriftene i konvensjonell sektor dårlig posisjonert. Mye kapital var bundet i tørrfiskproduksjonen fra vinteren 2008 som ennå ikke var solgt, produktprisen var fallende og tapene på valuta var store.

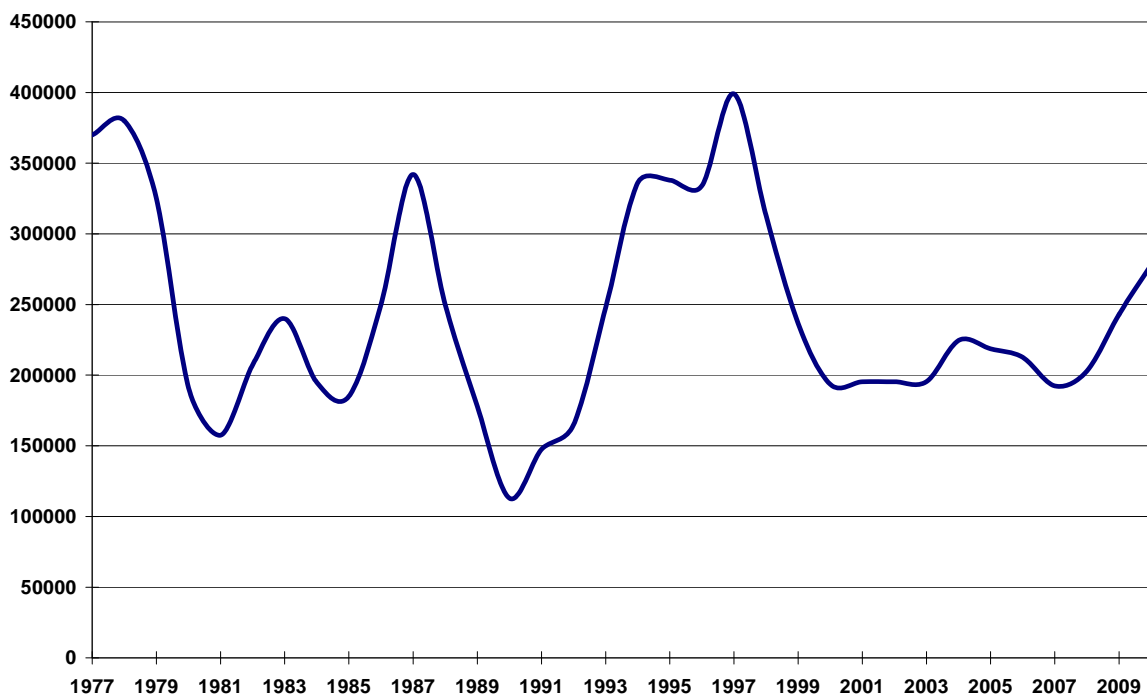


Figur 2 Gjennomsnittlig utlånsrente til ikke-finansielle foretak (Kilde: Statistisk Sentralbyrå)

For de bedriftene, både på land og til havs, som ikke hadde behov for økning av kredittrammene og som satt med langsiktig finansiering, innebar 2008 likevel økte lånekostnader som følge av et høyere rentenivå. Utlånsrenta til bedriftene lå i gjennomsnitt 20 % høyere i 2008 enn året før, og rentenivået falt ikke av vesentlig betydning før i løpet av første kvartal i 2009.

4.3 Bestandssituasjon og fangstmønster

Bestandssituasjonen er i utgangspunktet ikke koblet til finanskrisen. Den er imidlertid svært sentral for torskesektorens økonomi. I dette avsnittet skal vi derfor se litt nærmere hvordan denne sentrale rammebetingelsen utviklet seg under og i etterkant av finanskrisen. Torsk blir i hovedsak høstet fra ville bestander. Det innebærer at høsting av råvarene må tilpasses både biologisk vandringsmønster og klimatiske forhold. Samtidig konkurrerer norske aktører om kundene i det internasjonale matvaremarkedet. Opp gjennom tiden har særlig store og uventede svingninger i torskekvote stilt næringsaktørene overfor utfordringer. I tillegg er vær og tilgjengelighet alltid et usikkerhetsmoment som aktørene ikke kan påvirke, men må tilpasse seg. Den nordøst arktiske torskebestanden er en av de viktigste bestandene i norsk marin sektor – både i volum og verdi. I Figur 3 har vi plottet den historiske utviklingen av de norske kvotene fra denne bestanden i perioden 1977 og fram til 2010.



Figur 3 Utviklingen i norsk torskekvote fra 1977 til 2010 (Nordøst arktisk torsk, rund vekt)

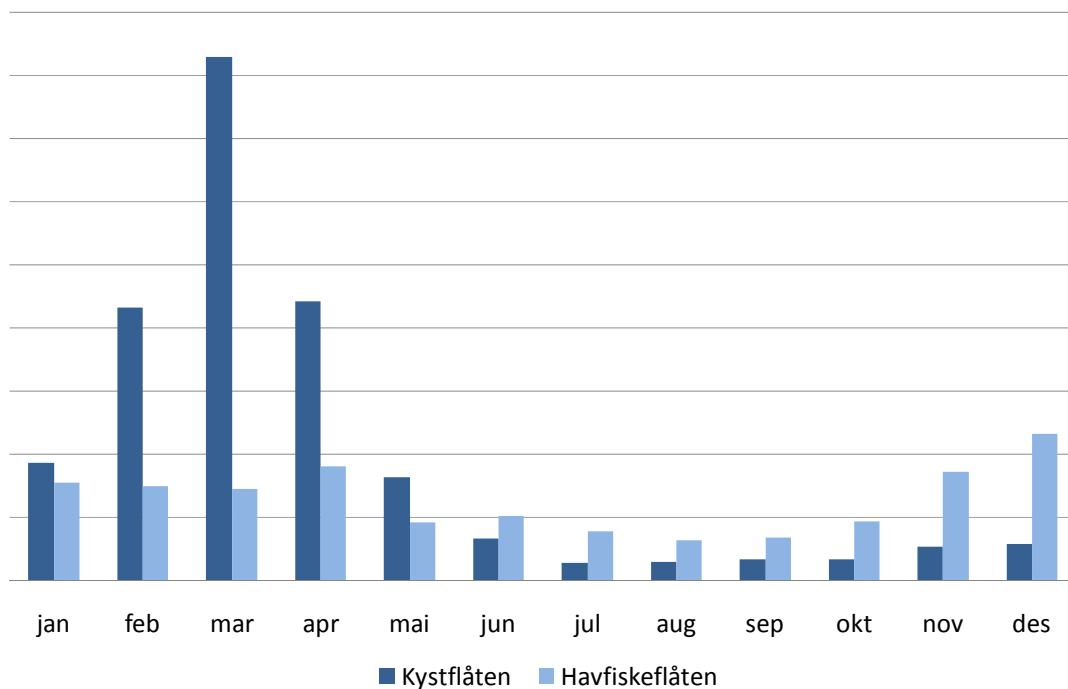
Som det fremgår av figuren har det vært en stor utfordring å stabilisere uttaket. Gjennomsnittskvoten ligger på om lag 250 tusen tonn i perioden, men de fleste årene ligger kvotene svært langt unna dette. Rundt årtusenskiftet ser vi imidlertid at kvotene stabiliserer seg. Dette har sammenheng med et bevisst forsøk på å dempe svingningene gjennom kvotefastsettelsen.

Store, og ofte uventede, endringer i kvotene kan skape store utfordringer for næringsaktørene. Bedriftene, både på sjø og land, får problemer med å finne en optimal kapasitetstilpasning, samtidig som svingningene kan bidra til å skape usikkerhet med hensyn til hvilke langsiktige forpliktelser de kan påta seg. I løpet av det tidsrommet som er dekket av figuren ser vi mange økonomiske nedturer i torskesektoren. Fiskeindustrien som lever av å produsere torsk, går gjennom tre store konkursbølger i etterkant av kraftige reduksjoner i kvoten.

Den nære sammenhengen mellom kvoteutviklingen og økonomiske problemer, gjør at det har vært forsøkt å utvikle forvaltningsstrategier som kan bidra til å dempe svinginger i torskekvotene. Gjennom en langsiktig forvaltningsplan ble det lagt et stabiliserende element inn i kvotefastsettelsen. Den såkalte forvaltningsregelen ble implementert. Intensjonen var at både opp- og nedturer skulle dempes ved at kvoteendring fra et år til et annet ikke skulle være på mer enn +/- 10 %. Effekten av regelen kan leses ut av figuren i perioden 2000-2008. 2009 er første året denne regelen justeres. De norske kvotene for nordøst arktisk torsk økes med om lag 40 000 tonn fra 2008 til 2009. Det innebar at norsk fiskere kunne fange over 20 % mer torsk i 2009 enn i 2008, om lag dobbel så stor økning som forvaltningsregelen tilsa. Begrunnelsen var at bestandsestimatene ble skrevet opp, ut over det som lå i tidligere estimat, for andre år på rad. Med basis i disse estimatene, og erfaring fra tidligere år, fant Den norsk-russiske fiskerikommisjonen i samråd med norske og russiske forskere at forvaltningsregelen burde justeres og suppleres med et tall for laveste aktuelle fiskedødelighet. Denne ble satt til 0.3, og det var denne parameter som bestemte kvoten. ICES har senere bekreftet at dette var i samsvar med en føre-var-forvaltning. Denne utviklingen, sett i lys av finanskrisen, indikerer at bestandssituasjonen bidro til å hjelpe torskesektoren til å møte finanskrisen. Den positive utviklingen i kvotene ga torskesektoren en mulighet til å dempe de negative effektene gjennom økte volum. Dette resonnementet bygger selvsagt på en forutsetning om at det markedsmessig var uproblematisk å omsette et økt volum uten kjøpermotstand og prisfall. Vi skal senere se at denne forutsetningen langt fra var oppfylt i 2009.

To andre viktige fiskebestander i torskesektoren er sei og hyse. Også disse bestandene var inne i en positiv utvikling. Kvotene for hyse og sei ble imidlertid ikke tatt i 2008. For flåten lå det dermed en mulighet i å kompensere noe for de negative effektene av prisfallet på torsk ved å søke å utnytte disse kvotene bedre i 2009 enn i 2008.

En viktig dimensjon ved torskesektoren er sesongmønsteret. Torskekvotene tas i hovedsak i løpet av en kort og hektisk vintersesong. Dette har først og fremst sammenheng med sterke økonomiske krefter i fangstleddet drevet fram av biologiske forhold. Gytebestanden, som er den markedsmessige mest verdifulle delen av bestanden, kommer tidlig på vinteren inn til kysten for å gyte. Stor torsk kan derfor fanges nært kysten med høye fangstrater. Et intensivt vinterbasert uttak fra torskebestanden gir derfor et langt høyere økonomisk utbytte i fangstleddet enn torskefisket i andre deler av året. Store deler av kvoterettighetene i torskefisket innehas av små fartøy. Dette er fartøy som er avhengig av å fange torsk nært kysten. Både struktur i flåteleddet og torskens vandringsmønster er viktige drivere for et intensivt vinterfiske etter torsk. I Figur 4 er sesongmønsteret for landingene av torsk plottet.



Figur 4 Norske fartøys landinger av torsk etter måned i perioden 2000–2008

Figuren viser at i en normalsesong landes om lag 65 % av torskekvoten i løpet av vinteren og at kystflåten står for en stor del av landingene de første månedene av året. Årsaken til at vi berører sesongprofilen her er selvsagt for å illustrere hvor sårbar torskesektoren kan være for *når* en krise inntreffer. Basert på sesongmønsteret kan en i utgangspunktet tro at det var bedre at krisen kom på høsten enn at den hadde intruffet midt under vinterfisket. Dette skulle i utgangspunktet ha gitt aktørene tid til å forberede seg til en høysesong under nye rammebetingelser. Forutsetningene for et resonnement som bygger på at effekten av finanskrisen kom på høsten, og at endringene i rammebetingelsene var avklart i forkant av vintersesongen var imidlertid langt fra oppfylt.

4.4 Produksjon og konkurranseforhold

Bedriftenes internasjonale konkurransekraft var viktig for evnen til å møte utfordringene skapt av finanskrisen. Flere forhold ved finanskrisen kunne bidra til å endre torskesektorens konkurransekraft. Særlig viktig var redusert kjøpekraft i sentrale markeder som mange fryktet ville føre til overgang til billigere konkurrerende produkter. Som tidligere nevnt har norske fartøyer etter årtusenskiftet årlig landet om lag 200 tusen tonn torsk. Det meste av torsken blir eksportert.

I tabellen under har vi oppsummert hvordan sentrale økonomiske indikatorer utviklet seg i perioden fram til 2. kvartal 2009 i de viktigste markedene for norske torskeprodukter. Om lag 75 % av eksporten går til seks land, hvorav Portugal er det største. I andre kvartal i 2009 var det tydelig at de fleste av de viktigste norske markedene for torsk var i en kraftig konjunkturedgang, med negativ vekst i brutto nasjonalprodukt (bnp), nedgang i innbyggernes disponible lønn og økende arbeidsledighet. Unntaket var Brasil.

Tabell 5 Økonomiske indikatorer for land som er viktige markeder for norsk torsk (Kilder: Eurostat, IMF, Statistisk Sentralbyrå)

	Endring i bnp 2008-2009	Endring i disponibel reallønn 2. kvartal 2008- 2009	Arbeids- ledighet mars 2009	Endring i antall arbeidsledige 2007-mars 2009	Norsk eksport av torsk i 2008 (mill NOK)	Andel av eksportverdi av torsk i 2008
Portugal	-2,7 %	-6 %	9 %	13 %	1 860	35 %
Italia	-5,0 %	-7 %	8 %	33 %	534	10 %
Frankrike	-2,6 %	\	9 %	12 %	457	9 %
Brasil	-0,2 %	\	9 %	8 %	427	8 %
Storbritannia	-4,9 %	-8 %	7 %	38 %	384	7 %
Spania	-3,6 %	-4 %	18 %	120 %	310	6 %
Hellas	-2,0 %	\	9 %	13 %	77	1 %

De viktigste markedene for torsk er klippfisk og saltfisk til Portugal og tørrfisk til Italia. Frankrike er det største markedet for fersk filét og fersk iset fisk, mens Brasil er det nest største markedet for klippfisk.

Selv om norsk industri produserer et bredt spekter av torskeprodukter, er det meste av eksporten konsentrert til relativt få markeder. Konkurransesposisjonen til norsk industri avspeiles på mange måter i betydningen av de enkelte produktene og de ulike importlandene. Norsk saltfisk og klippfisk står svært sterkt i Portugal og norsk tørrfisk dominerer totalt i Italia. Selv om vi kan tolke dette som en indikator på den sterke konkurransesposisjonen norsk industri har her, viser utviklingen de siste to årene at endringer i realøkonomien kan medvirke til store endringer i produktprisene.

Samtidig spiller utviklingen i flåte- og industristrukturen i Norge en viktig rolle for sammensetningen av produkter og hvilke markeder som blir de viktigste for norsk torsk.

Produktmønsteret i norsk torskesektor har endret seg mye de siste 30 årene. En viktig driver for dette har vært endringer i lønnsomheten av å produsere ulike produkter. Ulike kriser, ofte skapt av negative skift i torskekvote, har derfor bidratt til å bringe frem dagens produksjonsstruktur og produktsammensetning.

Tørrfiskproduksjonen var fram til 80-tallet en svært viktig aktivitet. Om lag en fjerdedel av torskekvantumet gikk til denne produksjonen. Tørrfiskkrise i Nigeria tidlig på 80-tallet bidro imidlertid til å redusere tørrfiskproduksjonen kraftig. Etter denne har kun mellom 21 og 31 tusen tonn torsk gått til hending. Hovedmarkedet har begrenset seg til Italia, og produksjonen har i hovedsak foregått i Lofoten.

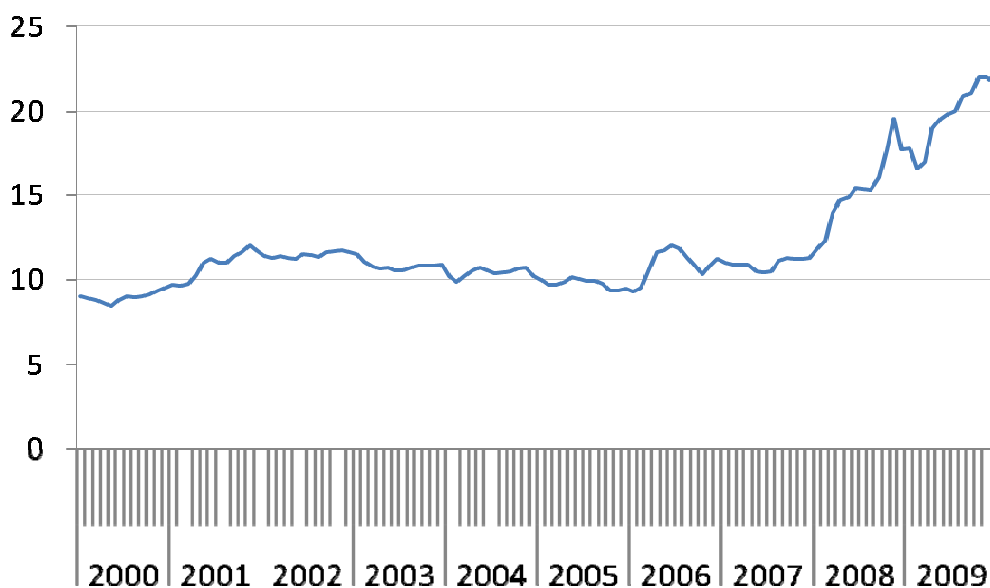
På slutten av 1980-tallet fikk vi antagelig den mest alvorlige krisen i torskesektoren. Bestandssituasjonen var alarmerende og tøffe reguleringer ble innført. Det medførte historisk lave kvoter som ble oppfisket før april var halvveis. Konkursraset som kom i etterkant besto først og fremst av større filétprodusenter, samtidig som mange mindre anlegg la ned filétproduksjonen og konsentrerte seg om saltfisk.

I oppturen på 1990-tallet overtok saltfisk og klippfisk den dominerende rollen. Samtidig ble det bygde en rekke fryseterminaler langs kysten som koblet norsk fiskerinæring opp i et globalt råvaremarked. Den neste nedturen kom rundt årtusenskiftet. Russiske fartøy, som hadde vært viktige leverandører av råstoff til filétindustrien på hele 1990-tallet, gikk i stadig større grad over til å fryse torsken om bord i sine fartøy og selge den på det globale markedet. Dette, kombinert med vanskelige valutaforhold, ga norsk filétindustri nok et banesår. I løpet av 2002 og 2003 gikk nesten hver tredje filétbedrift konkurs. Fra å være en produksjon som tok unna godt over halvparten av torskekvantumet, har filétproduksjonen i torskesektoren de siste årene tatt unna om lag 40-45 tusen tonn torsk.

Ved inngangen til 2009 sto altså torskesektoren tilbake med et kjøperkorps med en underliggende produksjonsstruktur på land der produksjon av saltfisk og klippfisk var den dominerende strategien. Tørrfisk- og filétproduksjonen var kraftig redusert i forhold til utgangspunktet, og antall bedrifter og sysselsatte i filétsektoren var redusert med 70 prosent siden 1995. Produksjonen var halvert siden 2000. Det hadde imidlertid aldri vært produsert mer klippfisk i Norge enn i 2007 (Bendiksen, 2009). I 2009 ble det igjen satt ny rekord for eksportvolumet av klippfisk.

Et annet forhold, som fikk konsekvenser for torskesektoren, var hvordan torskeproduktene var priset i forhold til sine nærmeste konkurrenter. Torskeproduktene møter først og fremst konkurranse fra torsk produsert av andre land og andre bestander. Det gjelder først og fremst fra Russland, som forvalter den nordøst arktiske torsken sammen med Norge, og som har om lag like store kvoter som nordmennene. I tillegg har vi torsk fisket Østersjøen, Nordsjøen og utenfor Island. Ved inngangen til 2009 var samlet torskekvote i Nordsjøen og Østersjøen på vei opp, og en "krisepakke" førte også til at torskekvoten på Island ble økt. Dermed var signalene at tilførselen av atlantisk torsk fra Norge, Russland, Island og EU kom til å øke med mellom 130 og 145 tusen tonn fra 2008 til 2009, eller over 20 %.

Slik situasjonen utviklet seg i 2009 for deler av norsk fiskeindustri var også finanskrisen som rammet Island høsten 2008 av sentral betydning. Her ble det meste av finanssektoren satt under offentlig administrasjon, samtidig som nasjonen måtte søke ekstraordinære kriselån fra IMF (det internasjonale pengefondet). Den vanskelige situasjonen på Island påvirket selvsagt også styrken til den islandske kronen (ISK). Tidligere erfaringer, blant annet rundt 2001, viser at norsk torskesektor mister konkurransekraft når islandske kroner svekker seg i forhold til norske kroner. I Figur 5 ser vi at den norske kronen hadde styrket seg betydelig i forhold til islandske kroner gjennom hele 2008 og 2009.



Figur 5 Islandske kroner per norsk krone (Kilde: Sedlabanki)

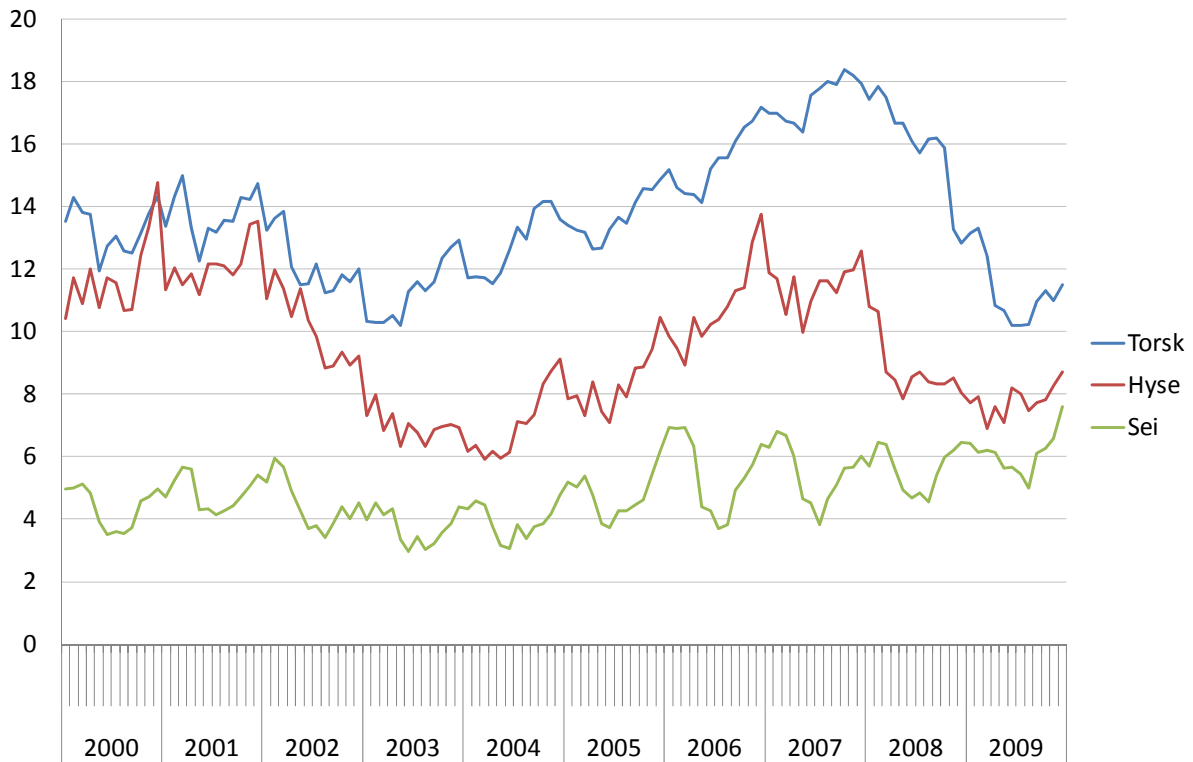
Høsten 2008 ble det også innført restriksjoner på valutahandel på Island, samtidig som utenlandske banker sluttet å handle med islandske kroner. Restriksjonene på valutahandel og det faktum at mange utenlandske aktører satt med betydelig fordringer i islandsk valuta skapte et "gråmarked" der islandske kroner kunne handles til betydelig rabatt i forhold til offisiell kurs i Islands sentralbank. Dette åpnet muligheten for betydelig gevinst for aktører som importerte fisk fra Island. Minst ett tilfelle, der ett større parti saltfisk ble kjøpt av portugisiske aktører som hadde handlet islandske kroner i "gråmarkedet", er i ettertid blitt kjent.

Et annet moment var at islandsk fiskeindustri over natten mistet muligheten for økt kreditt fra sine bankforbindelser. Mange bedrifter kom i en svært presset likviditetsmessig situasjon, noe som sterkt begrenset bedriftene i å holde større lager av ferdigvarer. Bedriftene var dermed "tvunget" til å selge i et marked der prisene var i "fritt fall". På den andre siden førte svekkelsen av islandske kroner til at driftsmarginen i produksjon likevel var positiv, og at bedriftene, i alle fall på papiret, fremdeles tjente penger. Medaljens bakside var at bedriftenes lån i utenlandsk valuta hadde ført til at de fleste bedriftene hadde negativ bokført egenkapital ved inngangen til 2009.

Et tegn på at islandske aktører var i stand til, eller valgte, å svelge prisnedgangen er utviklingen i Portugal første halvår 2009. Islandsk saltfisk har lenge oppnådd vesentlig høyere pris enn norsk saltfisk i det portugisiske markedet, men denne forskjellen ble betydelig mindre fra november 2008 og utover i 2009. Og mens norsk saltfiskeksport til Portugal falt med 80 % de første fem månedene av 2009, gikk eksporten av islandsk saltfisk til Portugal ned med "bare" 18 %.

Torskens konkurranseposisjon i forhold til konkurrerende arter er kompleks, men i det store bildet er torsk og torskeprodukter prisledende. Torsk nevnes ofte i markedssammenheng innenfor en felleskategori – hvitfisk. I denne kategorien fins arter som hyse og sei, som også er viktige arter i norske fiskerier. I tillegg fins en rekke store hvitfiskarter som fiskes av andre

nasjoner, som hoki, hake og alaska polloc. De siste årene har det i tillegg kommet inn store volum av oppdrettsfisk fra hvitfiskarter som tiliapia og pangasius i viktige markeder for norske aktører. En sentral forklaring på utraderingen av norsk filétindustri er at særlig markedet for frosne filétprodukter fra torsk ble angrepet av billige produkter fra billige substitutter fra andre billige hvitfiskarter produsert i lavkostland. For å demme opp mot denne konkurransen, er det forsøkt å bygge opp et image blant forbrukerne om torsk som en mer eksklusiv art for forbrukerne enn øvrig hvitfisk.

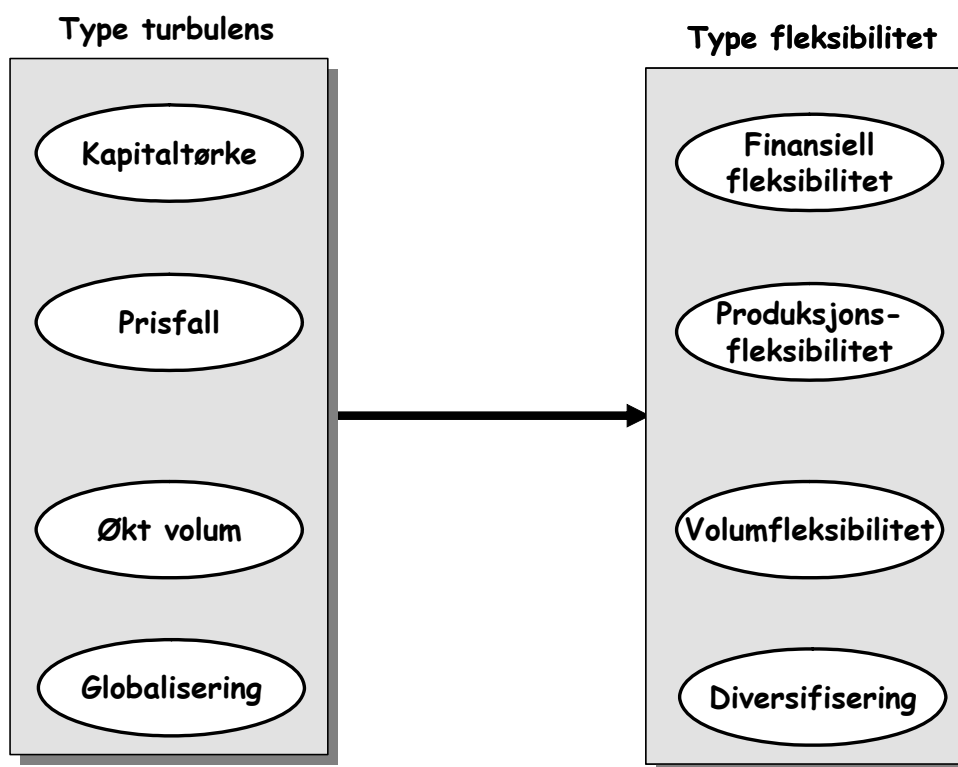


Figur 6 Førstehåndspriser på torsk, hyse og sei i Norge (Kr per kilo rund vekt, løpende kroner). Kilde: Fiskeridirektoratet

Prisforskjellene er nok ikke bare forklart av betalingsvilje, men også av at torsk er høyere verdsatt blant kjøperne av konvensjonelle produkter. Dette er illustrert i Figur 6 hvor førstehåndsprisen på torsk er sammenlignet med hyse og sei. Hensikten her er å illustrere at torsk ved inngangen til 2009 var høyere priset, og at det fantes en rekke billigere substitutter som var klare til å overta for torsk i en situasjon med fallende kjøpekraft. Figuren illustrerer at allerede i 2008 ser vi starten på en slik utvikling. Prisen på sei, som i utgangspunkt var lavest priset i førstehåndsmarkedet, økte utover høsten 2008. Hyseprisene var om lag på samme nivå gjennom hele 2008. Torsk derimot hadde et kontinuerlig fall hele 2008. Særlig dramatisk var fallet siste halvår. Avstanden mellom seiprisene og torskprisene ved utgangen av 2008 er den minste siden vinteren 2003, for øvrig midt i en annen nedtur i torskesektoren.

4.5 En utfordrende vinter

I de foregående avsnittene har vi sett nærmere på en del sentrale utfordringer for torskesektoren ved inngangen til vinteren 2009. Med utgangspunkt i det faglige perspektivet som er lagt til grunn, kan disse oppsummeres i Figur 7.



Figur 7 Endringer på konkurransearenaen i torskesektoren ved inngangen til 2009 og viktige egenskaper for å håndtere disse

Torskesektoren møtte store utfordringer ved inngangen til vintersesongen 2009. Uroen i finansmarkedene hadde ført til kapitaltørke. Industrien hadde behov for store lån for å gjennomføre en hektisk vintersesong. Lånebehovet var økt i forhold til tidligere år, dels fordi kvotene var økt og dels fordi mye kapital var låst i store varelagre. I tillegg førte en uventet svekking av den norske kronen til at deler av kjøperkorpset hadde tapt store deler av egenkapitalen i høyrisiko valutaprodukter. Dette var et dårlig utgangspunkt for å forhandle om økte kredittrammer hos et bankvesen som søkte å redusere sin utlån og unngå tap.

Ved inngangen til 2009 var torskesektoren i en gunstig ressursituasjon. Kvotene for 2009 økte med 20 %. Dette gav muligheter for å kompensere redusert lønnsomhet med økt volum. Det forutsatte imidlertid økt tilgang på kapital i kjøperkorpset og at volumøkningen ikke førte til prisfall. Faren for at torsk kunne bli rammet av kraftige prisfall var imidlertid stor. Prisene var allerede begynt å falle etter at torskeprisene hadde økt de tre foregående årene. Samtidig var torsk betydelig høyere priset enn mange substitutter i markedene, der forbrukerne opplevde økende arbeidsledighet og fallende kjøpekraft.

Hvilke konsekvenser finanskrisen ville få for torskesektoren, var imidlertid svært uklart ved inngangen til 2009. Hvordan finanskrisen ville påvirke kjøpekraften og etterspørselen etter torsk i viktige markeder, var ett uavklart nøkkelspørsmål. Hvilke kredittvurderinger bankene ville gjøre og hvilke kredittrammer kjøperkorpset ville få, var også vanskelig å forutsi. I tillegg var det vanskelig å få oversikt over lagersituasjonen i til dels kompliserte verdikjeder.

Samtidig var det klart at posisjonene og forutsetningene til de enkelte bedriftene til å møte de store utfordringene torskesektoren sto overfor ved utgangen av 2008 var svært ulik.

Aktørene måtte utnytte de verktøyene de hadde i verktøykassen. For å håndtere kapitaltørke, ville finansiell fleksibilitet nok en gang bli viktig. Evnen til å utnytte denne formen for fleksibilitet er selvsagt avhengig av bedriftens finansielle posisjon i forkant av finanskrisen og kobling mot aktører med finansielle ressurser. Dessuten ville strategiske grep som dempet kapitalbehovet, gjennom for eksempel aktivitetsnivå og produktvalg, bli viktig.

Produksjonsfleksibilitet ville nok en gang bli viktig for å unngå markeder med store volum og kraftig prisfall. Å unngå lagerhold er viktig – dels for å unngå tap i et fallende marked og dels for å redusere kapitalbehov. Volumfleksibilitet ville nok en gang være nødvendig for å håndtere økte kvoter. Ettersom flere forhold pekte på at prisetallet kom til å bli stort for torsk, var det mye som pekte på at bedriftenes evne til å skifte til andre arter med bedre lønnsomhet ville bli viktig. Endringene på konkurransearenaen indikerte dessuten at en annen dimensjon av diversifisering, aktivitet i andre sektorer som ikke ble like hardt rammet av finanskrisen, ville bli viktig.

For næringsaktørene ble utfordringen å skaffe seg flest mulig valgmuligheter. Det gjaldt først og fremst alternative kapitalkilder, produktmuligheter, verdisystemer, arter og sektorer, men også valg av aktivitetsnivå. Et høyt antall valgmuligheter var imidlertid ikke tilstrekkelig. De valg som skulle foretas måtte være riktige og de måtte skje på riktig tidspunkt.

5 Vintersesongen 2009

Utgangspunktet ved oppstarten av vinterfisket etter torsk i 2009 var altså utfordrende. Norske fartøy kunne fiske nesten 40 tusen tonn torsk mer enn året før. Lagersituasjonen var uklar, men flere forhold tydet på at produsentene satt med unormalt høye lager av saltfisk, rundfrossen torsk og tørrfisk før sesongen startet. Dette skjedde til tross for at både produktpriser og råvarepriser hadde falt betydelig i løpet av 2008. Mange forhold bar altså bud om at utvidede kredittrammer var nødvendig for å få avviklet et normalt vinterfiske. Bankvesenet var inne i en situasjon med konsolidering etter høstens finanskriser, og signaliserte behov for å redusere sine utlån.

5.1 Minsteprisutviklingen

En av de største utfordringene, som tidlig måtte løses, var fastsetting av minsteprisene for torsk. Norges Råfisklag fastsetter normalt minsteprisene, etter prisdrøftelser med kjøpernes organisasjoner, FNL og NSL, tre ganger om året. De desidert viktigste er prisene som fastsettes for vinteren, de såkalte vinterprisene. Disse blir normalt fastsatt tidlig i desember og er ment å vare frem til mai. En viktig intensjon er å la prisene være de samme gjennom hele vinteren, for å dempe prisusikkerhet gjennom hele vintersesongen.

Prisforhandlingene og prisfastsettingen var ekstra krevende i desember 2008 på grunn av lagersituasjonen, usikkerhet om prisutviklingen i viktige markeder og tilgang på driftskreditt i kjøperkorpset. Prisene skulle dessuten være like for alle regioner, alle anvendelser og vare fra desember til mai. Forsøkene på å komme fram til enighet om torskeprisene var mislykkede og forhandlingen endte med brudd, og meklingsinstrumentet ble tatt i bruk. Uttalelsen fra meklingsnemnda bærer preg av den uklare situasjonen som rådde i midten av desember 2008:

”Nemnda vil presisere at det kan virke uheldig med for dramatiske endringer i nivået på minsteprisene, noe som vil kunne skape ytterligere usikkerhet i markedene. I forbindelse med at det er mange usikre ytre rammebetingelser, bør prising ta hensyn til langsiktighet og forutsigbarhet. Samtidig er rammebetingelsene, især i forbindelse med finanskrisa, uoversiktlige og vil kunne skape ubalanse i markedet uansett det nivået som nå settes for minsteprisene. Det innebærer at partene må være villige til fornyede prisdrøftelser dersom finans- og valutaforhold endres dramatisk i perioden.” (Vedlegg til møtebok i Meklingsnemnda for hvitfisk 12.12.08)

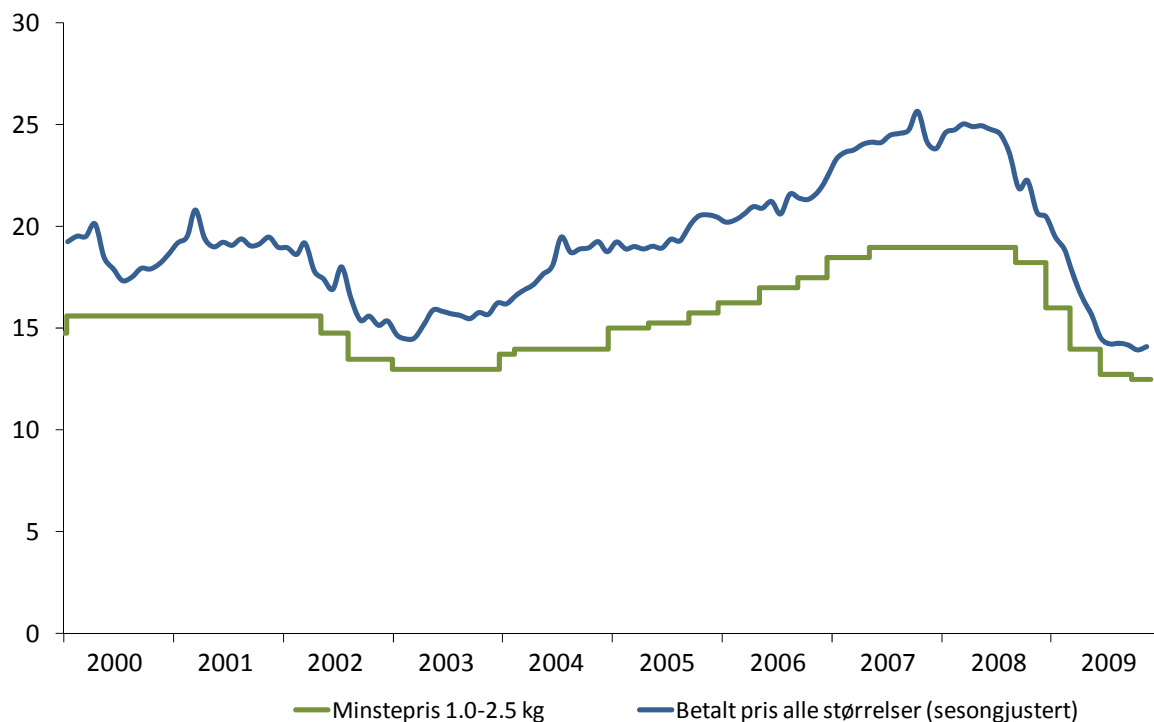
Meklingsnemndas konklusjoner ble tatt til etterretning av partene. Det innebar at minsteprisen ble satt ned med mellom 2 kr og 2,50 kr/kg (sløyd uten hode) i forhold til septemberprisene. Med de nye minsteprisene var det klart at førstehåndsprisene på torsk fortsatte sitt fall fra en topp i 2007. Prisreduksjonen innebar av verdien på torskekvoten for 2009 ville falle betydelig, samtidig som kredittbehovet til kjøperkorpset ble redusert.

Som antydnet av meklingsnemnda, var usikkerheten rundt prisleiet så stort at det var behov for en kontinuerlig vurdering av om prisene skulle settes ned ytterligere i løpet av vintersesongen. Allerede i midten av januar ba kjøperne om nye prisforhandlinger. Norges Råfisklag avsto. Tilgjengeligheten var god, men omsetningen gikk tregt. I midten av februar tok Norges Råfisklag kontakt med kjøperne for å korrigere torskeprisene. Kjøperne klarte

imidlertid ikke på det tidspunkt å enes om å redusere minsteprisene. Det hadde sammenheng med at vintersesongen var i gang, og en priskorrigering midt i sesongen ville innebære at de som allerede hadde kjøpt torsk, på det tidspunktet om lag 25 tusen tonn, ville få langt høyere råvarekostnader enn de som ennå ikke hadde startet kjøp. Mottakssituasjonen ble imidlertid stadig vanskeligere, og 6.mars møttes partene til nye prisdrøftinger. På det tidspunkt var om lag 60 tusen tonn torsk landet, 8 tusen tonn mindre enn på samme tid i 2008. I henhold til omsetningsstatistikken til Norges Råfisklag var fangstverdien av torskelandingene på det tidspunktet redusert med 380 millioner kroner i forhold til samme perioden i 2008. Faktisk betalt pris for torsken per uke 10 (rund vekt) var falt fra 17,11 kr i 2008 til 12,80 i 2009.

Partene ble enige om nye minstepriser som innebar en ytterligere prisreduksjon på mellom 1,75 og 2 kr pr kilo (sløyd uten hode). Dersom vi legger prisreduksjonen til grunn, at 60 tusen tonn torsk allerede var landet og at sluttproduktene fra disse landingene ennå ikke var solgt, falt verdien av dette varelageret med omlag 100 millioner kr i kraft av denne prisreduksjonen.

Utviklingen i minsteprisene er vist i figuren.



Figur 8 Minstepris på torsk 1-2,5 kilo i Norges Råfisklag distrikt og betalt pris alle størrelser. (Kr per kilo sløyd hodevekt)

Etter marsjusteringen av minsteprisen, ble prisene på torsk ytterligere justert ned i juni, september og desember. Forhandlingsklimaet var anspent i hele 2009, med brudd under septemberforhandlingene og pauser i desemberforhandlingene. Utviklingen av minsteprisene (sløyd uten hode) i løpet av 2009 innebar at vinterfisket i 2010 startet med en minstepris for mellomstor torsk som hadde falt fra 21,50 på høsten 2008 til 13,25 ved inngangen til 2010.

5.2 Fiskets gang

Hvordan fisket etter torsk utvikler seg er blant annet avhengig av størrelsen på kvoten, værforhold og tilgjengelighet. Ved oppstart av vinterfisket i 2009 var det dessuten knyttet usikkerhet til hvorvidt kjøperkorpset hadde tilgang på kapital. Kvotefastsettelsen bar bud om god tilgjengelighet og høye fangstrater. Vandringsmønsteret til den nordøst arktiske torsken gir de høyeste fangstratene av den mest verdifulle delen av bestanden nært land i vinterhalvåret. Dette har gitt opphav til et intensivt og effektivt fiske på vinteren. Både fiskeflåten og fiskeindustrien er tilpasset et slikt fiske. Torskens vandring så ut til å være lite berørt av finanskrisen, i motsetning til aktørene i torskesektoren.

Allerede i januar ble fisket preget av at kjøperne var blitt mer tilbakeholdne. Mange kjøpere var sent ut med å starte opp, det var usikkerhet om hvem som skulle kjøpe og hvilke kredittrammer de hadde fått. Januar var preget av mye dårlig vær, samtidig som mange aktive kjøpere stilte krav til driftsform og kun kjøpte fra et begrenset antall fartøy som de hadde inngått avtaler med. Det ble tidlig klart at det ville bli god tilgjengelighet i fisket. Mottaksproblemene ble størst først i Vest-Finnmark og Nord-Troms, for så gradvis å spre seg sørover. Havfiskeflåten valgte å dempe sitt torskefiske tidlig på vinteren, sammenlignet med tidligere år. Det, kombinert med dårlig vær, dempet torskefisket. Problemene i førstehåndsomsetningen var likevel så store at Norges Råfisklag i midten av februar ba om nye prisdrøftinger, uten at kjøperne klarte å enes om å redusere minsteprisene.

Til tross for kjøpermotstand, dårlig vær og reduksjon av torskelandingene fra havfiskeflåten, viser landingsstatistikken at landet kvantum fram til uke 8 var om lag det samme som i 2008. I uke 9, som normalt er en av de første store landingsukene, ble imidlertid problemene så store at det ble tilnærmet stopp i mottaket. Ukekvantumet ble halvert i forhold til uke 8. Ekstraordinære prisdrøftelser ble innledet i uke 10, og nye priser ble innført fra 7. mars. Det var særlig i Troms, som tradisjonelt har de største fangstene tidlig på vinteren, at mottaket stoppet opp. Torsken som kommer inn til kysten av Troms på dette tidspunkt, og kjøpes av bedriftene i Troms, blir først og fremst benyttet i saltfiskproduksjon. En viktig indikator for hvor store problemene var, var at de aktive bedriftene etter hvert fikk problemer med lagerplass for saltfisken. Det indikerte lav omløpshastighet og at bedriftene var i ferd med å sprengre sine kredittrammer. En annen forklaring på at det stoppet opp var at det etter hvert ble åpenbart at minsteprisene ville bli justert ned, og kjøperne ønsket å unngå å kjøpe torsk før denne korrigeringen var foretatt.

Til tross for en betydelig nedjustering av minsteprisen, fortsatte problemene i omsetningen. Da påska var ferdig (uke 16), var det landet vel 19 tusen tonn mindre torsk enn på samme tid i 2008. Det var først og fremst landingene i Troms og Vest-Finnmark som var redusert, til sammen med 18 tusen tonn. Til tross for dette gikk mange av bedriftene i regionen inn i påska med saltfisklagrene fulle. Dette hadde skjedd i en situasjon med 40 tusen tonn mer torsk enn i 2008 som skulle fanges, en kraftig reduksjon i råfiskprisen og "kul på havet". Førstehåndsverdien av torskelandingene i Norges Råfisklags distrikt hadde gått fra vel 2 mrd kroner vinteren 2008 til om lag 1,3 mrd kroner vinteren 2009. Prisene (rund vekt) hadde falt fra om lag 17 kr pr kg for vintertorsken i 2008 til 12,20 i 2009.

Ser vi på utviklingen i landingene fra ulike flåtegrupper fram til påska, finner vi at trålergruppen hadde en reduksjon i fangstene sine på 8 tusen tonn i forhold til 2008. Også de

andre fartøygruppene hadde reduksjon i sine landinger, men størst reduksjon var det blant de minste fartøyene (Under 11 m og i Åpen gruppe). Det som bekymret mest var at vinterfisket var over, og at fartøy som normalt ikke fanger mye torsk på høsten hadde store gruppekvoter som sto ufisket. En generell utfordring for torskesektoren var at det sto igjen 120 tusen tonn torsk som skulle fanges utenfor den tradisjonelle vintersesongen.

I etterkant av påske ble det økt aktivitet i torskesektoren. Fra påske og ut året var torskelandingene høyere enn i 2008. Nesten hver uke fram til jul ble det landet mer torsk enn i 2008, og da det nye året ble ringt inn var hele torskekvoten landet. Det var altså mulig å lande mye torsk utenom hovedsesongen. Hvordan gikk dette til?

Fiske etter torsk utenom vintersesongen innebærer at fiskerne må følge torsken nordover og ut i havet, noe som stiller krav til fartøystørrelse og redskap. Fartøy under 11 meter og Åpen gruppe er to grupper som er dårlig tilpasset et slikt fiske. Kvoter måtte altså overføres fra de minste fartøyene til de største. Fra disse gruppene ble nesten 10 tusen tonn overført til større fartøyer. I tillegg ble store kvanta flyttet mellom fartøy innad i samme fartøygruppe. Dette var nødvendig til tross for at det var tilnærmet fritt fiske etter torsk blant de minste fartøyene fra sommeren og ut året.

Fiske etter torsk utenom vintersesongen skjer med lavere fangsteffektivitet, og større avstander stiller økt krav til lagring og konservering om bord i fartøyene. Dette gir fortrinn til de fartøyene som kan fryse fangsten ombord. Det er derfor en nær sammenheng mellom andel av landingene som er frossen ombord og andel av torskelandinger på høsten. Dette ser vi også i 2009. Kvantumet ombordfrossen torsk fra norske fartøy økte med 17 tusen tonn fra 2008 til 2009. Det innebærer at betydelige deler av økningen i torskelandinger fra 2008 til 2009 kom i form av ombordfrossen torsk.

En annen viktig dimensjon med fangstmønsteret for torsk er hvordan det påvirker fiske etter andre arter, som hyse og sei. Et intensivt fiske etter torsk på vinteren gir lite bifangst av andre arter. Det er nødvendig med store torskekvoter på sommer og høst for å gjennomføre et effektivt fiske etter hyse. Det er derfor en fare for at et intensivt vinterfiske etter torsk kan føre til at mye av hysekvoten blir stående ufisket. Det var tilfellet i 2008.

Fangstmønsteret for 2009 viser at trålerne, og deler av kystflåten, tilpasset seg den nye markedssituasjonen og økte fangstene av hyse betydelig. Mottakssituasjonen for torsk på vinteren bidro dermed til høyere aktivitet på sommeren og høsten og til at hysekvoten ble tatt i 2009. Trålerne økte sin hysefangst fra 28 tusen tonn til hele 66 tusen tonn. Denne sterke økningen av hysefangstene og refordeling av torskekvotene var en vesentlig årsak til at fallet i fangstverdi ikke ble så stort som mange fryktet etter det kraftige prisfallet på torsk i 2009.

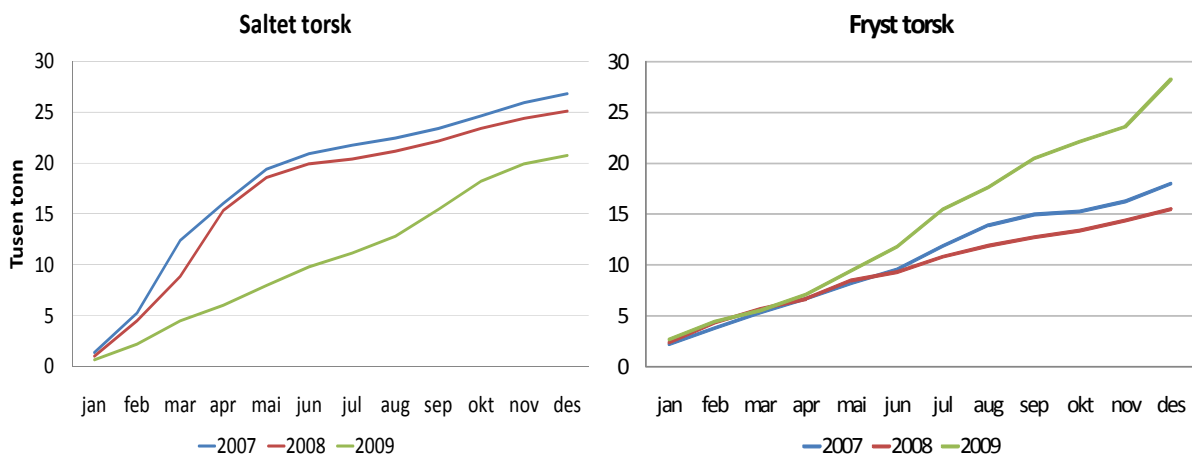
Til tross for at kvotene ble oppfisket, klarte ikke dette å kompensere for prisfallet. Førstehåndverdien av torskekvoten falt med 735 millioner kr i forhold til 2008, tross for en betydelig kvoteøkning. Dersom vi regner at lotten utgjør 40 prosent av fangstverdien, innebærer dette at lotten fra torskefisket ble redusert med nesten 300 millioner kr i forhold til 2008. Verst gikk det ut over Fartøy under 11 meter og Åpen gruppe som ikke klarte å ta gruppekvoten. Minst var verdifallet blant de største fartøyene. Dersom vi trekker inn

hysefangstene, ser vi at trålerflåten mer enn kompenserte verdifallet av torskefangsten med økningen i fangstinntektene fra hysefangstene.

Ser vi nærmere på den geografiske fordelingen av torskefangsten, er den relative fordelingen mellom de ulike fylkene små. Dette gjelder også dersom vi ser torsk, hyse og sei samlet. Dette skyldes nok først og fremst en kraftig økning av ombordfrossen torsk som landes i Nordland, og særlig Troms utover høsten.

5.3 Lagersituasjonen

I den situasjonen som oppsto ble det vanskelig å sitte med store lager. Råstoffet var kjøpt inn til en høy råstoffpris for et sluttmarked med fallende priser. Dessuten var konkurrentene i en posisjon hvor de kunne produsere produkter med utgangspunkt i langt lavere råvarepriser. Mange bedrifter sto overfor valget å selge med tap eller sitte med lager i påvente av bedre tider. Samtidig fryktet de økte volum og fallende priser. I slike situasjoner blir det vanskelig å skaffe presis informasjon om hvilke aktører som sitter med hvilke lager.



Figur 9 Akkumulert eksport av saltet torsk og rundfrossen torsk (produktvekt)

Flere forhold i eksportstatistikk og landingsstatistikk indikerte imidlertid at det var i ferd med å hope seg opp betydelige lager. I Figur 9 har vi vist dette med å plote utviklingen i den akkumulerte eksporten av fryst og saltet torsk utover året de siste tre årene. Ettersom det var små endringer i kvotene og produksjonen fra 2007 til 2008, er det flere forhold som tyder på at kjøperkorpset begynte å bygge opp lager av både rundfrossen torsk, saltfisk og klippfisk allerede i 2008. Eksporten av både saltfisk, klippfisk og rundfrossen torsk gikk noe slakkere i 2008 enn året før. I tillegg ble betydelige kvanta rundfrossen torsk lagret i november og desember 2008 for fiskers regning. Mye av dette ble ikke solgt før ut på sen vinteren 2009, og de siste partiene ikke før i august 2009.

Som vi har vist tidligere valgte altså fartøyene som fryser torsken rund om bord å dempe fangstene av torsk de første månedene i 2009, samtidig som de måtte realiserte tapene på den rundfrosne torsken som de hadde lagret på slutten av 2008.

Tørrfiskprodusentene opplevde noe slakkere salg utover 2008 enn året før, og produsentene ble derfor sittende med større lagre av fisk ved inngangen til 2009 enn det som har vært

vanlig. Til tross for at partiene av fjorårsproduksjonen, som ble solgt ut i april og mai 2009, gikk til svært lave priser, var prisfallet likevel ikke så dramatisk som mange fryktet. Mye av vinterproduksjonen i 2008 ble solgt til en gjennomsnittspris på rundt 144 kr, noe som var 3 kr mindre enn året før. En del produsenter som satt igjen med fisk av sekunda kvalitet kan likevel ha gått på store tap i 2009. Prisfallet på tørrfisk fortsatte utover i 2009 og inn i 2010, og prisnivået på 2009-produksjonen kommer sannsynligvis til å ligge 35 prosent lavere enn 2008-produksjonen.

Prisene for rundfrossen torsk viser også et markert fall. Ombordfrossen torsk – som ble lagt på lager i november og desember, hvor pris til fisker var nesten 20 kr – ble solgt i januar/februar i 2009 med en snittpris på like over 18 kr pr kg.

Den dominerende produksjonen tidlig på vinteren er imidlertid saltfisk. Det har først og fremst sammenheng med at produsentene i de regionene som er tidlig inne i vinterfisket, er dominert av saltfiskprodusenter. Hovedmarkedet for norsk saltfisk er Portugal. Som vi ser av Tabell 6 foregår mye av eksportsalget av saltfisk vanligvis fra februar til mai. I 2009 stoppet dette salget nesten helt opp, og det ble nesten ikke solgt lite saltfisk til Portugal første halvår. Vi vet at landingene av torsk i 2008 og 2009 var om lag like store fram til mars. Produsentene kom ikke i gang med saltfisksalget før sommeren 2009. Ettersom hovedtyngden av saltfiskproduksjonen foregår på vinteren, og lagrene normalt tømmes utover vinteren og våren, ser vi av tabellen at lagerholdet av saltfisk var betydelig. Med sterkt fallende priser utover vårparten ble tapene store for mange saltfiskprodusenter.

Tabell 6 Norsk eksport av saltfisk til Portugal (tall i tonn)

	jan	feb	mar	apr	mai	jun	jul	aug	sep	okt	nov	des
2006	376	1 311	3 217	2 530	2 800	655	77	233	222	174	99	268
2007	491	2 193	4 962	2 947	2 750	849	393	332	363	222	323	198
2008	209	2 214	3 357	5 220	2 613	574	236	540	310	311	236	74
2009	233	472	520	609	784	1 202	847	1 239	1 897	1 868	944	284
2010	325	1 409	3 601	3 173								

Selv om andre hovedprodukter av torsk viser en tilsvarende prisutvikling, var oppbygging av lager ikke like markert som i saltfisknæringen. Eksporten av klippfisk økte i volum sammenlignet med året før. Filétindustrien økte sin produksjon og eksport av fersk filét kraftig, men opplevde at derimot at salget av fryst filét gikk tregere, noe som førte til at mye måtte legges på lager. Fiskeprodusentene – som var aktive vinteren 2009 – kom altså i en vanskelig situasjon. Råvareprisen ble justert midt i hovedsesongen. Prisen i viktige markeder falt mye og usikkerhet om prisutviklingen bremsset salget av saltfisk kraftig.

5.4 Offentlig virkemiddelbruk

Effekten av finanskrisen gikk ikke upåaktet hen. En rekke tiltak ble iverksatt i ulike deler av forvaltningsapparatet for å dempe de negative effektene. I første fasen av krisen ble mye oppmerksomhet rettet mot finanssektoren og å trykke bankene. I en neste fase ble oppmerksomheten rettet mot andre næringer som direkte var berørt av kapitaltørke og sviktende etterspørsel. Offentlig sektor ble blant annet gitt økonomiske rammer til å øke kjøp

av tjenester fra privat sektor. Dette kom imidlertid i liten grad eksportrettet industri til gode. Det som imidlertid ble viktig var valuta- og renteutviklingen som begge fikk en positiv utvikling for eksportrettet industri. Rentene falt og kronen svekket seg mye i forhold til Euro.

Tiltakene ble igangsatt på ulike nivå i forvaltningen. De var av generell karakter, men også virkemidler rettet mot avgrensede deler av næringslivet ble tatt i bruk. I dette avsnittet vil vi særlig rette oppmerksomheten mot hvilke tiltak som ble tatt i bruk for å avhjelpe situasjonen i marin sektor, og da særlig mot torskesektoren. Det ble tidlig klart at torskesektoren, av ulike grunner ville være utsatt, og en rekke tiltak ble i verksatt.

5.4.1 Minsteprissystemet

Prissystemet for omsetning av fisk fra ville bestander er regulert gjennom Råfiskloven, hvor fiskesalgslagene, som eies av fiskerne, er gitt enerett til omsetning av ulike fiskeslag. Norges Råfisklag er bemyndiget til å ivareta omsetningen i området fra og med russergrensen til og med Nord-Møre for bunnfisk. Det innebærer at dette salgslaget har ansvaret for omsetning av torsk i den regionen hvor hovedtyngden av torsk fiskes og landes. Omsetningen av torsk foregår innenfor et minsteprissystem, der Norges Råfisklag etter drøftinger med kjøpernes organisasjoner fastsetter minstepriser. Da finanskrisen kom, bestod dette minsteprissystemet av felles minstepriser for hele regionen uavhengig av fiskeredskap og anvendelse. I tillegg bestod systemet av ulike priser for forskjellige vektclasser og arter.

Et viktig mål for salgslagene er å sikre gode og stabile priser til fiskerne. Norges Råfisklag fastsetter normalt minsteprisene tre ganger i året, og minsteprisene benyttes til å justere for endringer i markedsprisene og omsetningssituasjonen. Vi har over redegjort for utviklingen av minsteprisene i den kritiske perioden etter finanskrisen var et faktum. Minsteprissystemet var da også det virkemidlet som ble tatt i bruk først, og det virkemidlet som ble møtt med den sterkeste kritikken av næringsaktørene. Særlig viste fastsettelsen av minsteprisene for vintersesongen 2009 seg å bli problematisk. Til tross for intense forhandlinger, bruk av meklingsinstrument og justeringer av minsteprisene i løpet av vintersesong, var kritikken av de ulike beslutningene som ble fattet særdeles kraftig i en næring som er kjent for ikke å pakke inn budskapet. Kjøperkorpset mente at prisene burde lengre ned raskere, men var splittet når dette burde skje. Fiskerne mente at prisene ikke burde settes så lavt at dette førte til unødige prisfall i sluttmarkedene. Forhandlingspartene, meklingsnemnda og administrasjonen i Norges Råfisklag satt med en umulig oppgave. De skulle fastsette en minstepris som dempet prisfallet og som samtidig sørget for at det var kjøpere som var interessert i å kjøpe. Utfordringen ble ikke mindre av at finanskrisen hadde skapt stor usikkerhet om etterspørselforhold i sentrale sluttmarkeder, bankene strammet inn på kredittrammene, lagrene var i ferd med å fylles og volumet som skulle på land på vinteren var betydelig høyere enn årene før. I tillegg skulle minsteprisen helst være uendret fram til mai og treffe for alle anvendelser i alle regioner.

Som vi har vist tidligere, gikk ikke dette så bra. Til tross for reduksjonen i minsteprisene i desember, gikk omsetningen tregt i januar og februar, for så å stoppe helt opp i begynnelsen av mars. Allerede i slutten av januar gikk Norges Råfisklag ut med meldinger om å avpasse fisket etter kjøpernes etterspørsel og åpningstider. I enkelte regioner ble det innført reguleringer i form av helgestopp og fartøy fikk ikke gå på havet uten direkte avtaler med

kjøperne. Prisene måtte justeres ytterligere ned, med den belastningen dette påførte de som allerede hadde kjøpt og de som ikke hadde fått levert før justeringen.

Selv med justeringene av prisene i mars, gikk omsetningen tregt. I midten av april ble det innført ukekvoter for fartøyene i Troms og Finnmark. Ukekvotene ble ikke opphevet før i midten av juni. Etter dette gikk omsetningen som normalt. Dette skyldes nok i hovedsak prisnedgangen, men også andre virkemidler bidro til dette.

5.4.2 Finansielle virkemidler

Allerede tidlig på vinteren 2009 ba næringsaktørene om finansiell støtte fra staten for å komme gjennom den vanskelige situasjonen torskesektoren var kommet opp i. Virkemidlene som ble diskutert ble raskt rettet mot økte kredittrammer og ulike former for subsidierte lån. Mulighetene for manglende tilgang på eksportkredittforsikring var også fokusert i denne fasen, men etter at GIEK fikk tilført økte rammer kunne GIEK Kredittforsikring AS tilby kredittforsikring, forutsatt nødvendig kredittverdighet.

Myndighetene sto overfor en rekke utfordringer ved bruk av finansielle virkemidler inn mot norsk marin sektor. Norsk marin sektor er avhengig av å selge sine produkter i globale markeder. Norske myndigheter er gjennom internasjonale handelsavtaler forpliktet til å unngå finansielle virkemidler som kan virke konkurransevridende i forhold til aktører i andre land. I tillegg sto de overfor utfordringer med at slike virkemidler kunne virke konkurransevridende blant norske aktører. En tredje utfordring var selvsagt at slike ordninger kunne bidra til at problemene ble forsterket og bidra til uansvarlig adferd blant aktørene. Et argument som ofte ble nevnt var for eksempel at kjøperkorpset ikke trengte utvidede lån, fordi de allerede hadde mer enn nok lån fra før. Mange års erfaring knyttet til ulike finansielle virkemidler brukt i marin sektor pekte dessuten på en del uheldige effekter av disse. For eksempel har slike virkemidler vist seg å bidra til å redusere omstillingsevne og holde liv i en kunstig høy kapasitet, både i flåte og på land.

Gjennom forhandlingsklima rundt minsteprisene i desember 2008, bankenes situasjon og lageroppbyggingen, ble det tidlig klart at bedriftene kom til å mangle kapital til å avvikle vintersesongen. I forbindelse med Stortingets behandling av tiltakspakken i februar 2009 ble det vedtatt en garantiramme på 525 millioner kroner til Innovasjon Norge, øremerket videreføring og utvidelse av garantiavtaler mellom Innovasjon Norge og fiskesalgslagene knyttet til førstehåndsomsetningen. Dette fulgte opp et felleskrav fra fiskerinæringa. Vedtaket innebar at Innovasjon Norge kunne tilby alle fiskesalgslagene mulighet til å søke om en garantiavtale for driftskreditt hvor Innovasjon Norge kunne ta inntil 75 % av risikoen (og fiskesalgslaget resterende 25 %). Det var imidlertid kun Norges Råfisklag og Norges Sildesalgslag som søkte om å inngå garantiavtaler. Innovasjon Norge inngikk i slutten av februar en garantiavtale med Norges Råfisklag på 320 millioner kroner, mens Norges Sildesalgslag søkte om og fikk tilbud som garantiavtale på 250 millioner kroner (som Sildesalgslaget senere justerte ned til 50 millioner kroner).

I torskesektoren ble garantiavtalen med Norges Råfisklag viktig for å holde fisket og mottaket i gang utover vinteren og våren. Ordningen ble etter hvert mer omstridt, både i næringa og i enkelte banker. Den traff godt i forhold til behovet, ettersom ordningen raskt ble utnyttet innenfor de rammene som var satt. Kritikerne hevdet imidlertid at ordningen bidro til å

stimulere deler fiskeindustrien til langt høyere råstoffkjøp enn de hadde rygg til å bære og hindret en raskere og mer dynamisk pristilpasning. Garantiene var dessuten dårlig sikret ved eventuelle konkurser. Denne kritikken ble overskygget av de utfordringene omsetningsproblemene skapte.

Garantiavtalene mellom Innovasjon Norge og Norges Råfisklag (og Norges Sildesalgslag) gjelder også ut 2010.

Et tiltak som tidlig ble lansert, og som det ble jobbet mye med utover våren og sommeren, var en likviditetslånordning. Store lager og høy gjeld fra før gjorde at det ikke var verdier i selskapene som kunne fungere som sikkerhet. På Husøy-dagan, 23. august 2009, ble det varslet at det ville bli fremmet forslag om en likviditetslånordning med en låneramme på 250 millioner kroner gjennom Innovasjon Norge, og ordningen ble etablert høsten 2009. Det ble etablert en egen garantiramme på 97,5 millioner kroner for garantier for driftskreditt til fiskeindustrien. Selv om betingelsene for likviditetslånene ble strukket langt i forhold til andre statlige ordninger, ble det blant annet stilt krav om at deler av lånet skulle sikre med sidestilt 1. prioritets pant. Dette skulle sikre at eksisterende kreditorer måtte avsi noe pantesikkerhet og dermed måtte godkjenne eventuelle likviditetslån fra Innovasjon Norge. Mange bedrifter hadde behov, men hadde mye lån fra før og lite eller ingen pantesikkerhet å tilby. Da søknadsfristen var gått ut hadde seks bedrifter fått innvilget lån innenfor ordningen på til sammen 26,5 millioner kroner. I tillegg ble det kun gitt 3,5 millioner kroner i garantier for driftskreditt, av en ramme på 97,5 millioner kroner.

En av de delene av torskesektoren som fikk lite oppmerksomhet utover vinteren og våren, men som ble hardest rammet av finanskrisen, var torskeoppdretterne. De var inne i en oppbyggingsperiode med tunge investeringer basert på kapital fra ulike private investorer. Finanskrisen og prisfall på torsk gjorde at interessen fra investorene brått ble borte. Til tross for at de hadde hentet inn relativt mye kapital like før finanskrisen, begynte kapitalbehovet å melde seg utover våren. I juni innvilget Innovasjon Norge langsiktige lån innenfor de generelle låneordningene Innovasjon Norge forvalter til 5 av de største torskeoppdretterselskapene på til sammen 115 millioner kr.

5.4.3 Markedstiltak og føringstilskudd

I tillegg til garantiavtaler med fiskesalgslagene, garantier for driftskreditt og likviditetslån, ble det bevilget ekstraordinære statlige midler til markedsføringstiltak. Det ble gjennom 2009 til sammen bevilget 25,5 millioner kroner i statlige midler, som gjennom spleiselag med Eksportutvalget for fisk Norges Råfisklag og Sunnmøre og Romsdal Fiskeslagslag til sammen ga 43 millioner kroner ekstra til markedsinnsats for torsk. Midlene ble forvaltet av Eksportutvalget for fisk. Dette kom i tillegg til Eksportutvalgets ordinære markedsføringsbudsjett til torskesektoren på om lag 40 millioner for 2009.

Tiltakene ble fordelt på markedsføring av klippfisk i Portugal og markedsføring av fersk og frossen torskefisk i blant annet Norge, Sverige, Frankrike og Spania. I 2010 bidrar ikke staten med ekstraordinære markedsmidler for torsk. Det er imidlertid besluttet å øke markedsavgiften til Eksportutvalget for fisk slik at markedsavgiften blir 0,75 % også for annen hvitfisk, pelagisk fisk og reker. Økningen vil skje trinnvis – først til 0,5 % fra 1. april i år, og så til 0,75 % fra 1. januar 2011. Når økningen er fullt innfaset, vil det bidra med rundt 60

millioner kroner i økte inntekter til markedsarbeid i regi av Eksportutvalget (basert på 2008-tall).

Som en del av en større tiltakspakke ble føringstilskuddet økt av Fiskeri- og kystdepartementet med 2,5 mill. kroner til 31,6 mill. kroner i 2009. Det ble i tillegg bevilget 6,5 millioner kr i et ekstraordinært tilskudd til mottaksstasjoner i 2009, hvor hensikten var å sikre drift ved mottaksstasjoner slik at de kunne bidra til å holde mottaket i gang.

Reglene for garantilott ble også midlertidig endret i 2009 ved at ukebeløpet er hevet fra 2 200 kroner til 3 500 kroner og at antallet garantiperioder er utvidet til tre med en maksimalgaranti på inntil ti uke i hver garantiperiode. Det ble også etablert en dialog rundt en mulig omlegging av a-trygd for fiskere etter innspill fra næringa.

5.4.4 Fangstreguleringene

Et av de viktigste virkemidlene som fiskerimyndighetene hadde i sin verktøykasse da finanskrisen rammet, var fangstreguleringene. I disse bestemmes nivået på kvotene og de tekniske reguleringene knyttet til hvordan kvotene fordeles mellom ulike aktører og hvordan de skal fiskes i løpet av året.

En utfordringen torskesektoren møtte, var at norske fartøy i 2009 skulle lande 40 tusen tonn mer enn kvotene året før. Både finanskrisen og prisnedgangen var et faktum da torskekvotene ble fastsatt 16. oktober. Kvoteøkningen ble begrunnet med den gode bestandssituasjonen. Samtidig var kvoteøkningene begrunnet med at *"...de vil stimulere til større aktivitet, og kan sikre arbeidsplasser og lønnsomhet i en situasjon med stor økonomisk usikkerhet. Dette er særlig viktig for en eksportnæring som er eksponert mot både internasjonale svingninger og konjunkturutviklingen i Norge"* (pressemelding fra Fiskeri- og kystdepartementet 16.10.08).

Økte kvoter var med andre ord ment som en hjelp til torskesektoren, og deler av fiskerinæringen var svært fornøyd med den sterke økningen i kvotene. Ved inngangen til vintersesongen, med økte varelager, prispress og mottaksproblemer, ble imidlertid kvoteøkningen av mange sett på som en ekstra belastning som bidro til å øke prispallet og større problemer med avsetningen. I etterkant vet vi av fasitsvaret at til tross for at kvotene ble tatt, ble førstehåndsverdien av torskelandingene redusert med 735 millioner kroner. Næringen klarte altså ikke fullt ut å kompensere prispallet med økte landinger. Det bekreftet et gammelt munnhell fra fiskerinæringen – *mer arbeid for mindre penger*.

Fordelingen av kvotene mellom ulike fartøygrupper er et viktig element av norsk fiskeripolitikk. I den situasjonen som oppsto ble det tidlig klart at den minste flåten var mest eksponert mot en stopp i mottaket på vinteren. Det har blant annet sammenheng med at et fiske utenom vinteren må skje lengre til havs og med langt lavere fangstrater enn på vinteren. Etter hvert som fisket skred fram, ble det mer og mer klart at de minste fartøyene ville slite med å få tatt sine tildelte kvoter. Det ble derfor behov for å tilpasse reguleringene etter torsk utover året. Når vintersesongen var over, sto det fortsatt 40 tusen tonn torsk igjen på kystflåtens kvoter. Gradvis ble reguleringen av de minste fartøyene redusert, og fra og med uke 26 ble det åpnet for fritt fiske blant Fartøy under 11 meter. Gradvis ble også maksimalkvotene i de øvrige gruppene av kystfartøy økt, og til slutt ble det nødvendig å gjøre

det samme for havfiskeflåten. Den fleksible fangstreguleringen som ble gjennomført bidro til at hele kvoten ble oppfisket. En nødvendig forutsetning for å få dette til var altså en kraftig refordeling av kvoter både innad og mellom de ulike fartøygruppene.

5.5 Næringsaktørenes tilpasningsevne

En viktig dimensjon i det perspektivet som ligger til grunn for denne analysen er at skadeomfanget av uventede endringer på konkurransearenaen vil avhenge av bedriftenes evne til å håndtere og tilpasse seg de endringene som har skjedd. Torskesektoren er mangfoldig og de ulike bedriftenes forutsetninger, eller det som ofte benevnes bedriftsinterne ressurser, varierer mye. Vi har tidligere redegjort for mange av faktorene som endret seg. Med basis i vår analysemodell er det forventet at bedriftene som har høy grad av finansiell fleksibilitet, produksjonsfleksibilitet, volumfleksibilitet og stor evne til diversifisering vil ha egenskaper som blir svært verdifulle i den situasjonen som torskesektoren sto overfor ved inngang til vintersesongen 2009. I det følgende skal vi redegjøre for hvilke bedriftsinterne ressurser og strategiske tilpasninger som var best egnet til å møte de utfordringene som finanskrisen gav.

5.5.1 Finansiell fleksibilitet

I en situasjon med god tilgang på ekstern kapital vil finansiell fleksibilitet oppnås enkelt gjennom aktiv bruk av finansmarkedene. Gjennom å betale en markedsrente, som inkluderer en risikopremie til utlåner, vil kapitaltilgangen løses gjennom opptak av lån i ulike finansinstitusjoner. Dersom bedriften befinner seg i en næring med høy avkastning, vil tilgang på kapital også komme gjennom private investorer som tilfører bedriften ny kapital. Da finanskrisen kom, ble dette bildet brått endret. Mange bedrifter fikk problemer med å få dekket sitt kapitalbehov til ordinær drift. Tilgang på kapital hadde lenge vært sett på som uproblematisk i norsk økonomi, men under finanskrisen ble plutselig den enkelte bedrifts tilgang på likvider et langt viktigere konkurransefortrinn enn det hadde vært på lang tid.

Mange års analyser av kapitalstruktur i marin sektor viser at bedriftene er svært ulikt forberedt på kapitaltørke. Flere forhold tyder på at torskesektoren hadde langt dårligere finansiell fleksibilitet ved inngangen til 2009 enn vanlig. Dette skyldtes;

- Deler av flåten hadde nettopp vært gjennom en kostnadskrevenende strukturering
- Ekstraordinære tap i valutasikringsprodukter i fiskeindustrien i 2008
- Lav lønnsomhet i fiskeindustrien flere år i forkant av finanskrisen
- Svekket egenkapital i fiskeindustrien ved utgangen av 2008
- Økende varelagre i fiskeindustrien og svekket likviditet ved slutten av 2008

Selv om det på sektornivå var åpenbart at den finansielle fleksibiliteten var svekket i torskesektoren, var det stor variasjon fra bedrift til bedrift. Mange bedrifter hadde ikke tap i valutasikringsverktøy, mange hadde tomme lagre og flere hadde god lønnsomhet og høy soliditet. For landssiden var det positivt at industrien ikke hadde vært gjennom en intensiv investeringsperiode i forkant av finanskrisen. Torskeoppdretterne hadde dessuten vært både dyktige og heldige, og hadde hentet inn mye frisk kapital fra private investorer like før finanskrisen var et faktum.

Utover vinteren 2009 var det likevel mange bedrifter som slet med å finansiere driften. I forhandlingene med bankene hadde bedriftene som hadde lite reserver og liten egenkapital, var sterkt avhengig av vinterfiske/-produksjon av torsk og satt med store lager av varer som hadde tapt seg i verdi, et dårlig utgangspunkt. De som derimot hadde eiere med ledig kapital og/eller lav belåning var langt bedre posisjonert i samtaler med banken. Særlig viktig ble det, som vi skal komme tilbake til senere, at bedriften kunne finansiere sin aktivitet i torskesektoren med overskudd fra annen aktivitet som oppdrett og/eller fra fangst/produksjon av andre arter.

Deler av flåteleddet hadde nye og sterkt belånte fartøy. Flere hadde i forkant av finanskrisen vært gjennom strukturering som hadde økt gjeldsgraden. Disse hadde åpenbart svekket finansiell fleksibilitet, og var sårbare for prisfall. Flåteleddet hadde imidlertid ikke direkte tap på valutasikring som deler av fiskeindustrien. I tillegg hadde de i liten grad kapital bundet opp i lager. Et unntak var deler av havfiskeflåten som hadde mye usolgt rundfrossen torsk liggende på fryselagrene for egen regning på slutten av 2008. Fartøyleddet har imidlertid et lønssystem – mannskapslott – som bidro til å styrke den finansielle fleksibiliteten. Lotten er en fast andel av fangstinntektene. Det innebærer et prisfall på torsk direkte fører til lavere avlønning av mannskapet.

En viktig strategi for å redusere behovet for kapital hos kjøperne var å stoppe, redusere eller utsette produksjonen. Dette ble særlig viktig i en situasjon hvor både råvareprisen og prisen på sluttproduktene falt mye i løpet av året. Basert på erfaring og vandringsmønsteret på torsk var dette imidlertid en strategi som var problematisk å gjennomføre for bedriftene i Troms og Nordland, som erfaringsmessig kun har tilgang til torsk i vinterhalvåret. For bedriftene i Finnmark var dette imidlertid en strategi som var lettere å gjennomføre.

En annen viktig strategi ved kapitaltørke er å velge en produktsammensetning som bidrar til å øke omløpshastigheten på varelageret, og slik reduserer kapitalbindingen.

Torskeoppdretterne var i en spesiell situasjon. Næringen var bygd opp gjennom investeringer fra private investorer i løpet av de siste 10 årene. Det var investert store beløp, men oppdretterne slet med barnesykdommer. Oppdretterne hadde, sammenlignet med villfangstnæringen, fortsatt et lavt volum som skulle ut i markedet. På grunn av høye produksjonskostnader og store biologiske utfordringer hadde oppdretterne, til tross for rekordhøye markedspriser, bak seg en rekke år med store underskudd. Likevel var kapitalstrukturen god da finanskrisen traff torskesektoren. Torskeoppdretterne ville imidlertid trenge mye kapital dersom prisfallet ble langvarig. De hadde ikke klart å tjene penger på 2007-prisene. Produksjonskonseptet hadde de høyeste produksjonskostnadene og lavest omløpshastighet i form av et stort antall yngel i merdene med lav tilveksthastighet.

5.5.2 Produksjonsfleksibilitet

Bedriftene kan endre produksjonssammensetningen for å tilpasse seg uventede og brå endringer på konkurransearenaen. Hvor dyktige bedriftene er til å utnytte denne muligheten varierer mye. En viktig dimensjon ved denne egenskapen er hvor bredt produktspekter bedriftene har muligheter til å produsere. En annen dimensjon er hvor raskt og effektivt de klarer å endre produktspekteret. En tredje dimensjon er hvor effektive de er til å produsere de ulike alternative produktene (Dreyer og Grønhaug, 2004). I økonomisk litteratur blir

produksjonsfleksibilitet ofte sett på som en utfordring for bedriftene ettersom de må ofre effektivitet til fordel for produktbredde (Voldberda, 1998). I litteraturen som er opptatt av produksjonsfleksibilitet, er det rapportert om at de mest fleksible bedriftene er de som befinner seg på en konkurransearena med store endringer i omgivelsene som tvinger bedriftene til å endre produktspekter ofte (Upton, 1995). De bedriftene som klarer å oppnå varige konkurransefortrinn i slike omgivelser endrer produktspekter raskt, samtidig som de er like effektive i produksjonen som de mer spesialiserte bedriftene.

Hvordan var så torskesektorens utgangspunkt for å utnytte produksjonsfleksibilitet til å dempe de negative effektene av finanskrisen for egen bedrift? Vel, torskesektoren hadde rimelig gode forutsetninger. For det første kan den produseres et bredt spekter av produkter fra torsk som kan selges til mange land og i mange ulike segmenter. Et annet viktig utgangspunkt var at torskesektoren, og særlig landindustrien, befinner seg på en konkurransearena hvor det er stor usikkerhet. Det er nesten en forutsetning for å overleve at bedriftene må kunne endre produksjonen ofte og raskt. Særlig er variasjon i råvarekvalitet et særtrekk som landindustrien over tid har lært seg å håndtere ved raske skift i produkt-sammensetningen.

Hvilke dimensjoner ved produktvalg var det så som ble tatt i bruk i forbindelse med finanskrisen? En viktig driver var behovet for å øke omløpshastigheten på varelageret. Dels for å redusere kapitalbehovet og dels for å redusere risiko knyttet til prisfall. Ulike torskeprodukter har ulik produksjonstid. Ferske produkter har høyest omløpshastighet. Med de utvidede betalingsfristene som ble etablert i førstehåndsomsetningen er det grunn til å tro at salg av fersk fisk kunne redusere behovet for driftskapital vinteren 2009 sammenlignet med samme anvendelse året før.

Av de alternative produktene, har tørrfiskproduksjonen lavest omløpshastighet. Her gjøres innkjøpene på vinteren, og produsenten får normalt ikke oppgjør for tørrfisken før i andre halvår eller den påfølgende vinteren. Sjøfisk har normalt høyere omløpshastighet enn klippfisk og tørrfisk, men lavere omløpshastighet enn fersk og rundfrossen torsk.

En viktig forutsetning for å gjøre produktvalg som dempet behovet for kapital er selvsagt at bedriftene har kompetanse og teknologi til å velge. Det viktigste er imidlertid at råstoffet som landes har en kvalitet som gir fleksibilitet i produktvalg. Mye av torsken som ble landet vinteren 2009 var stor torsk, fanget med garn og landet i en region dominert av saltfiskprodusenter. Dette begrenset produksjonsfleksibiliteten og gjorde at det meste av torsken som ble landet før 6. mars i hovedsak bare hadde en anvendelse – saltfisk. Til tross for at regionen frem til slutten av 1990-tallet var dominert av kombinasjonsbedrifter, som både produserte saltfisk og filét, var den gjenværende industrien som skulle ta i mot vintertorsken blitt langt sterkere spesialisert mot saltfiskproduksjonen enn for ti år siden. Strukturutvikling, redskapsbruk, fiskestørrelse og hvor fisket foregikk reduserte derfor produksjonsfleksibiliteten og førte til mye saltfiskproduksjon.

Sett i lys av omløpshastigheten til saltfisk, var dette ikke nødvendigvis det verste valget. Saltfiskprodusentene hadde helt siden de spesialiserte seg på 1990-tallet vært i en gunstig situasjon hvor saltfisken hadde gått raskt ut til kjøperne. I saltfiskproduksjonen hadde bedriftene de siste årene vært vant med at vinterproduksjonen har blitt solgt og skipet ut av

bedriftene raskt. De tre siste årene før 2009 hadde mer enn 70 % av saltfisk blitt solgt i løpet av årets fem første måneder. I løpet av høsten 2008 ble imidlertid dette bildet endret, og mange bedrifter fikk store utfordringer knyttet til lagerhold. De fikk plassmangel samtidig som de sto i fare for at produktutbyttet ville falle (fordi vanninnholdet i fisken reduseres) som følge av økt lagringstid.

Kjøperne av saltfisk, norske klippfiskprodusenter og portugisiske importører, valgte andre leverandører eller utsatte innkjøp for å unngå å bli sittende med store lager av dyr norsk saltfisk. Kjøpet stoppet opp i påvente av prisfall, og saltfisklagrene vokste hos de norske produsentene i de regionene som fikk store landinger av torsk først på vinteren.

En viktig driver for produksjonsfleksibilitet er at det gir mulighet for å skifte produkt for å unngå markeder og produkter hvor prisfallet er stort. Produsentene begynte allerede tidlig på vinteren å legge føringer på fangstleddet med hensyn på redskapsbruk og landingstidspunkt for å redusere volum og for å få et råstoff som var egnet til annet enn saltfiskproduksjon. Kjøperne ønsket ikke garnfisk og søkte å unngå landinger i og nært opp mot helgen for å utnytte ferskfiskmarkedet. De prioriterte dessuten fartøy med høy innblanding i fangsten av andre arter enn torsk.

Prisnedgangen på torsken, og at de spesialiserte saltfiskprodusentene slet med salget og fulle lager, åpnet for økt ferskfiskomsetning og økt tilførsel av råstoff til filétproduksjon. Eksportstatistikken bærer bud om at produktsammensetningen i 2009 ble helt annerledes enn ellers på 2000-tallet.

Også havfiskeflåten, som selger rundfrosset råstoff, møtte utfordringer fordi salget til klippfiskindustrien eller til industri i utlandet gikk tregt. Derfor ble mye råstoff lagt på fryselagrene i november og desember 2008. Prisnedgangen og økende vilje til å selge dette lageret til en lavere pris, gjorde at lagrene i januar og februar gradvis ble tømt. En viktig del av dette bildet var at fartøyene som leverer rundfrosset torsk – autolinefartøyene og trålerne - valgte å utnytte sin fleksibilitet. Den rundfrosne torsken var for en stor del lagret for fartøyenes regning, og fartøyene valgt å ta tapene på dette lageret tidlig. Dette kunne de gjøre ved å kjøpe fangstene selv for så å selge den videre selv til markedspris. Mens egenovertagelse av frosset hodekappet torsk lå på rundt 1000 tonn første halvår i 2007, var kvantumet på rundt 7000 tonn første halvår i 2009, noe som tilsvarte neste 30 % av omsetningen. Samtidig benyttet de sin produksjonsfleksibilitet i fangsten, de utsatte torsk fisket til senere på året fordi de var trygge på at de kunne fange torsken senere på året. I tillegg lå det etter hvert i kortene at de ville få refordelt torsk fra de fartøygruppene som ikke klarte å ta kvotene på vinteren på grunn av stopp i mottaket.

De fartøyene som fryser om bord hadde i tillegg en annen forutsetning, som er viktig for produksjonsfleksibilitet, de kunne utsette fisket etter torsk og rette oppmerksomheten mot hyse og sei på vinteren. Dette er billige arter, som i en periode med høye torskepriser, hadde blitt nedprioritert. Som forventet ble ikke prisfallet for disse artene like dramatisk som for den prisledende torsken. Mange fartøy som hadde kunnskap og teknologi til å utnytte denne formen for produksjonsfleksibilitet grep den og klarte å kompensere for inntektsbortfallet med økte landinger av sei og/eller hyse. Denne strategien var mulig å forfølge fordi marginene i produksjonsleddet og omløpshastigheten var høyere for produkter av hyse og sei enn for

tilsvarende produkt av torsk i 2009. Kjøperne foretrakk hyse og sei, og bidro derfor til å fremelske denne formen for fleksibilitet i fangstleddet. Mens 4 tusen tonn av hysa ble stående ufisket i 2008, ble hele hysekvoten tatt i 2009. Det ble imidlertid stående mye sei igjen, om lag 60 tusen tonn, i havet i 2009. Dette skyldtes ikke manglende etterspørsel hos kjøperne, eller mangel på forsøk fra fartøyene på å fange sei, men først og fremst dårlig tilgjengelighet og lave fangstrater. Det illustrer at for å utnytte denne formen for fleksibilitet i fangstleddet kan variasjon i tilgjengelighet være en utfordring.

En viktig dimensjon av produksjonsfleksibilitet for dagens torskesektor er logistikk. I kraft av en sterk regional spesialisering av produksjonen, for eksempel saltfiskproduksjon i Troms og nordre Nordland, blir det viktig å distribuere fisken ut av en region til en annen som har ledig kapasitet for produksjon av alternative produkter. Økt føringstilskudd var ment å stimulere denne formen for fleksibilitet. Denne formen for fleksibilitet ble imidlertid ikke like effektiv som tidligere år. Det skyldtes dels fiskestørrelsen (som gjorde andre produkter mindre aktuelle), dels at kjøpere i andre regioner også ønsket å dempe produksjonen og dels at fartøyene hele tiden søkte til regioner hvor de kunne få levert direkte.

Torskeoppdretterne hadde langt færre muligheter til å utnytte produksjonsfleksibilitet enn villfangstnæringen. De er langt mer spesialisert mot en art – torsk – og har dessuten et langt smalere produktspekter, hovedsakelig rund iset fersk torsk. En viktig begrunnelse for å starte med torskeoppdrett var å fjerne den usikkerheten som råder i villfangstnæringen både når det gjelder kvalitet og volum. Foreløpig har det vist seg at oppdrettet torsk har vært dyr å produsere, og ambisjonene har derfor vært rettet mot de best betalende markedene for torsk. I forbindelse med finanskrisen var det forventet at forbrukerne ville gå fra de dyreste produktene til billigere substitutter. Det gjorde oppdrettstorsken sårbar. På den andre siden ville høy kvalitet på oppdrettstorsken gjøre den anvendbar i mange ulike produkter.

Et problem for torskeoppdretterne har vært at torsken ikke har blitt så stor at den kunne inngå i alternativ produksjon. I den situasjonen som oppsto i 2009, med mye stor torsk landet av fiskeflåten, var det en fordel at oppdrettstorsken ikke skulle inn i produkter som allerede var overfylt av villfangstet torsk. Hovedutfordringen for produktvalgene til torskeoppdretterne var imidlertid at villfangstdelen var tvunget inn i deres hovedmarked - rund fersk iset torsk. Det hadde dels sammenheng med ønske om å øke omløpshastigheten og dels på grunn av kraftig prisfall i konvensjonell sektor. Dette førte selvsagt også til prisfall i ferskfiskmarkedet. En annen utfordring for oppdretterne var at sesongen i torskefisket ble forskjøvet mot sommer- og høstmånedene. Dette er en periode hvor prisene på fersk torsk normalt er høye på grunn av mangel på torsk fra villfangstnæringen. Når oppdrettstorsken i tillegg i liten grad er differensiert fra vill torsk mot forbruker, falt prisene parallelt med prisen på vill torsk.

5.5.3 Volumfleksibilitet

Vår analysemodell forutsier at en viktig form for fleksibilitet i 2009 ville bli volumfleksibilitet. Det innebærer at bedriftene raskt kan justere volum i produksjonen uten store kostnader. Dette har over tid vært en form fleksibilitet som er godt utviklet i torskesektoren. Som nevnt tidligere, er torskesektoren preget av stor usikkerhet knyttet til volum (jfr Figur 3, s.16). I tillegg er uttaket preget av en intensiv sesongbasert produksjon. Selv om dette er forutsigbart, har det bidratt til å bygge opp en produksjonskapasitet som er basert på å ta de største toppene på vinteren. Det innebærer nødvendigvis mye ledig kapasitet resten av året.

Variasjon i volum, både på kort og lang sikt, har derfor fremelsket stor volumfleksibilitet i flåte- og produksjonsleddet i torskesektoren.

I 2009 var endringene i omgivelsene som drev fram behovet for volumfleksibiliteten følgende. Etter en historisk lang periode med stabile kvoter, ble kvotene økt mye i 2009. Utfordringen ble derfor om strukturen raskt kunne øke volumet som skulle produseres. En annen utfordring viste seg etter hvert som vinteren skred frem - det økte volumet måtte fanges og produseres utenfor hovedsesongen. I tillegg var produksjonskapasiteten av det viktigste produktet det siste tiåret, saltfisk, ute med store lagre og svikt i etterspørselen. I tillegg kom utfordringen med at tilgang på kapital var blitt en flaskehals som også reduserte volumfleksibiliteten. Dessuten var 2009 et år med høye kvoter på mange andre arter. Foruten høye kvoter på sei og hyse, hadde pelagisk sektor utfordringer med høy sildekvote og det skulle fiskes lodde for første gang på seks år. Det innebar blant annet at deler av flåten, med en brei kvoteportefølje, hadde liten slakk i kapasiteten i 2009, og var avhengig å få tatt torskekvote for å få utnytte kvotene på andre arter.

Tradisjonelt har torskesektoren benyttet seg av to strategier ved kvoteøkning. Fartøyene har utnyttet sin kapasitet ved et intensivt fiske etter torsk i perioder av året med høye fangstrater. Dette har latt seg gjøre ved en stor kapasitet i produksjonsleddet i regioner med høye fangster i hovedsesongen. Samtidig har kjøperne i disse regionene hatt en effektiv produksjon av produkter med høy omløpshastighet i hovedsesongen. Dersom ikke kvotene har blitt tatt i hovedsesongen, har perioder i året med lav kapasitetsutnyttelse og mindre fangstrater blitt utnyttet av fartøy som har hatt kunnskap og teknologi til å ta overskytende kvoter.

Vår analysemodell, og de underliggende egenskapene til de ulike bedriftene, forklarer landingsmønsteret av torsk for 2009. De minste fartøyene, som hadde liten evne til å ta torskekvote sine utenom vintersesongen, ble taperne. Disse fartøyene måtte avgi betydelige kvoter til andre fartøy i egen gruppe. De fartøyene som kunne gå langt til havs og fryse torsken om bord klarte å kompensere deler av prisfallet med økte kvanta torsk. Dette råstoffet ble dessuten omsatt inn i mot globale verdisystemer som var på siden av de verdikjedene hvor lagrene hopet seg opp, prisfallene var store og kjøpermotstanden var stor. De fartøyene som i tillegg klarte å fange sei og hyse økte sågar sine fangstinntekter i forhold til 2008. Blant annet hadde trålerne som gruppe høyere fangstinntekter fra hvitfisk i 2009 enn i 2008. Det skyldes økte landinger av torsk, blant annet takket være refordeling fra de minste fartøyene. Samtidig økte de landinger av hyse med mer enn 30 tusen tonn i forhold til 2008. Mye av fangsten fra torsketrålerne og autolinefartøyene unngikk de mest problematiske markedene og produktene ved at den ble frosset om bord og auksjonert ut i et globalt marked for ombordfrossen hvitfisk utenfor vintersesongen. I år hvor torskekvote har blitt tatt på vinteren, har hysefisket vært hemmet av for stor innblanding av torsk. I 2009 var ikke dette noe problem. Det at vintersesongen ble hemmet av mottaksproblemer, og førte til at mye torsk ble stående ufisket utover sommeren og høsten, gjorde det enklere å få tatt opp hysekvotene.

For de minst fleksible fartøyene som var spesialisert mot torsk, og var avhengig av å fange og selge torsken på vinteren, ble 2009 et svært vanskelig år. De klarte ikke å ta kvoten sin samtidig som prisfallet bidro til å redusere fangstinntektene kraftig. Dersom de heller ikke var

i stand til å kompensere med økt fangst av andre arter som hyse og sei, var disse blant de store taperne i 2009. På gruppenivå ser vi da også at det først og fremst er de minste fartøyene (under 11m) som avgir kvoter til de større fiskefartøyene.

Fartøyene har med andre ord ett viktig våpen for å demme opp for svikt i et sesongfiskeri, og det er mobilitet. De mest mobile kan fange torsken i mange regioner og langt til havs. Det ble en svært nyttig egenskap i 2009. Denne egenskapen har imidlertid ikke anlegg på land. Måten denne egenskapen er forsøkt ivaretatt av landanleggene er gjennom utveksling av råstoff mellom anlegg i ulike regioner og gjennom samarbeid med fartøy med høy mobilitet og stor fangstkapasitet. Føringsstilskudd er et viktig virkemiddel for å lette utveksling av råstoff mellom regioner. I en situasjon med mottaksproblemer ble fartøyenes mobilitet viktig. I kampen om levering hadde fartøy med store volum og stort utbudsområde en fordel. Økningen i føringsstilskuddene ble da også først og fremst rettet mot mottaksstasjonene i de regionene hvor omsetningen hadde stoppet opp. For landanleggene var ikke mangel på mobilitet og logistikk for overskuddsfisk et problem. Anleggene fikk den fisken de ville ha i 2009.

Torskeoppdretterne har et annet utgangspunkt for å utvikle volumfleksibilitet enn villfangstnæringen. Slaktevolum blir på mange måter bestemt av utsett av yngel, veksthastighet og kjønnsmodning. I så måte var slaktevolum allerede bestemt av utsett av yngel i 2007. Ettersom prisene falt og behovet for tilgang på kapital økte, og det ble klart at det ville komme mye torsk fra villfangstnæringen inn i ferskfiskmarkedet utover sommer og høsten, ble slaktestrategien blant torskeoppdretterne rettet mot å redusere mengde fisk i anleggene. For å overleve, var altså oppdretterne nødt til å utnytte sin form for volumfleksibilitet ved å slakte fisken tidligere enn planlagt og ikke sette ut ny yngel i 2009. Strategien var snarere å redusere skadene enn å optimere verdien av torsken i merdene.

5.5.4 Diversifisering

En viktig egenskap ved fleksibilitet og risikohåndtering er diversifisering. Med dette menes å ha en portefølje av aktiviteter som gjør at bedriften har andre aktiviteter som kan kryssubsidiere problematiske deler av aktiviteten i kritiske perioder. I marin sektor kan slik diversifisering ha mange ansikter. For eksempel kan dette være at en bedrift har aktiviteter inn mot ulike bestander (for eksempel torsk og sild), mot ulike produktkonsepter (for eksempel oppdrett og fiskeri) eller i ulike ledd av verdikjeden (for eksempel fangst og foredling). Det kan også være en videre definisjon som inkluderer andre næringer enn marin sektor (for eksempel drift av fiskefartøy og supplyskip til oljesektoren). Innenfor økonomisk teori er det forventet av spesialistene vil overleve i stabile konkurransearenaer basert på effektivitets- og skalagevinster. En bred portefølje av aktiviteter er imidlertid anbefalt som en strategi for å redusere risiko dersom konkurransearenaen er preget av hurtige og uventede skift i konkurransebetingelsene. Finanskrisen representerte nettopp store og uventede skift på en rekke konkurransearenaer. Først og fremst direkte gjennom endringer i tilgang på kapital, men også indirekte gjennom valutauro og store endringer i etterspørselen i mange markeder. I så måte var det å forvente at bedrifter med en bred portefølje ville være bedre posisjonert, dersom de hadde flere aktiviteter og opererte i flere markeder, enn de som var sterkt spesialisert mot bare ett marked.

Som antydnet tidligere i rapporten, var 2008 og 2009 (jfr. Tabell 1) gode år for bedrifter innenfor oppdrett av laks og i den pelagiske sektoren. I den problematiske perioden rundt finanskrisen hadde bedrifter i torskesektoren åpenbare fordeler dersom de hadde aktivitet som inkluderte oppdrett av laks og ørret og/eller pelagisk sektor. Dette fins det en rekke eksempler på i 2009. Blant annet er det en rekke bedrifter på land som tar store tap i torskesektoren, og som gjennom overskudd fra oppdrett og/eller pelagisk sektor overlever 2009. I Troms, som er en av de regionene som ble hardest rammet av prisetallet i torskesektoren (med store innkjøp av torsk tidlig på vinteren og overfylte saltfisklager), berger en rekke aktører seg gjennom 2009 på denne måten.

Diversifisering blir også viktig for å overleve i flåteleddet. Vi har allerede nevnt at mange fartøy kompenserte prisetallet på torsken med økte hyselandinger. De fartøyene som hadde størst nytte av diversifiseringsstrategien var de som kombinerte torskekvoter med kvoter innenfor pelagiske fiskerier. Særlig de største kystfiskefartøyene har fremelsket en slik diversifiseringsstrategi. De har et svært bredt kvotegrunnlag, med kvoter både på bunnfisk og pelagiske arter. I tillegg har de høy mobilitet både geografisk og i forhold til hvilken art de fisker. At enkeltfartøy har kvoter på makrell, NVG-sild, nordsjøsild, hestmakrell, lodde, hyse, sei og torsk, er ikke uvanlig i denne gruppen. Slike fartøy var langt mindre sårbare enn fartøy som er sterkt spesialisert mot å ta bare torsk på vinteren i en sterkt avgrenset geografisk område med få kjøpere.

En viktig dimensjon ved diversifisering kan være å gå inn i tilstøtende deler av verdikjeden i perioder med kjøpermotstand i mellommarkedene. I marin sektor ser vi dette ved at produksjonsanlegg på land ønsker å trygge råvaretilgangen i perioder med dårlig tilgang på fisk. I flåteleddet ser vi dette i form av økt produksjon av fisken ombord eller oppkjøp av foredlingsanlegg på land i perioder med kjøpermotstand. Vi kan også se det i form av at foredlingsanlegg integrerer videre nedover i verdikjeden gjennom å inkorporere aktiviteten til sine kunder. Tilbøyeligheten til økt vertikal integrering er, i henhold til litteraturen, sterkest i situasjoner hvor mellommarkedene fungerer dårlig eller svikter totalt (Stuckey & White, 1993). Oversatt til situasjonen i 2009, med kjøpermotstand i foredlingsleddet, skulle vi forvente at særlig fangstleddet ville søke å inkorporere deler av landanleggene sin aktivitet. I tillegg skulle vi forvente at landanleggene, kanskje særlig saltfiskprodusentene, ville starte med for eksempel klippfiskproduksjon. For oppdretterne ville det i 2009 være naturlig å forsøke med økt filétproduksjon.

2009 viser at forventningene fra økonomisk teori ble innfridd. To forhold er særlig åpenbare i flåteleddet. Høyere kvanta av torskefangstene ble frosset rund på kjøll og auksjonert ut i et globalt råvaremarked for fiskers regning i 2009 enn tidligere år. Dette ble forsterket da havfiskeflåten, som i hovedsak fryser torsken om bord, fikk overført kvoter fra de minste kystfartøyene på høsten. Infrastrukturen på land lå godt til rette for dette, både i form av lagringskapasitet og logistikk ut fra fryselaagene. Dette var en strategi som var fleksibel ved at prissetting skjer ved auksjon. Selger kunne med store frihetsgrader velge fangsttidspunkt, prisnivå og salgstidspunkt. Dette forutsatte imidlertid at fartøyene var utrustet til å kunne fryse om bord og hadde tilstrekkelig mobilitet til å koble seg opp mot nettverket av fryseterminaler.

Et annet verdisystem, hvor denne strategien ble anvendt av flåteleddet, var tørrfiskproduksjon. I en situasjon med sviktende mottak valgte mange fiskere å henge torsk på hjell for egen regning i 2009. Over 400 fartøy valgte denne strategien, de fleste under 11 m og fra kommuner i Nord-Troms og Vest-Finnmark. Det var altså de minst mobile fartøyene i den regionen med færrest kjøpere som valgte denne strategien. Om lag 3500 tonn torsk (rund vekt) ble hengt av fiskere i 2009, til en førstehåndverdi på over 40 millioner kr. Det innebar at fiskere produserte over 500 tonn tørrfisk av torsk. Dette kom på toppen av at det i Lofoten/Vesterålen ble hengt et betydelig kvantum torsk av tørrfiskprodusentene som i utgangspunktet slet med å få solgt 2008-produksjonen. Foruten markedsforholdene, talte en rekke forhold i mot en slik strategi. Mange hadde aldri produsert tørrfisk i stor skala tidligere, samtidig som mye av hjellbruket og lager var i en tvilsom forfatning. Sjøtilvirkningen foregikk dessuten i regioner som ikke hadde særlig gode klimatiske forhold for tørking.

I forkant av at det ble startet opp storskala oppdrett av torsk, hadde ny fangst- og lagringsteknologi åpnet for et tredje produksjonskonsept; fangstbasert akvakultur for torsk. I dette konseptet blir torsken fanget levende på våren og sommeren, lagret og fôret for salg utover høsten. Dette åpnet for å fange og lagre torsken levende for egen regning i en situasjon med problemer med å få solgt fangsten. Denne strategien ble ikke fulgt av mange i 2009. Kvantumet som ble fanget levende gikk noe ned i forhold til 2008. Det har nok sammenheng med at den fartøygruppen som først og fremst var inne i dette fisket - store snurrevadbåter – valgte å prioritere andre arter enn torsk. De hadde mange alternativer både i forhold til når og hvor de fanget torsken. Interessen for å kjøpe levende torsk var lav. Det skyldtes både at det hadde vært dårlig lønnsomhet i dette produksjonskonseptet tidligere år og at tidligere kjøpere hadde begrenset kapital i 2009. Dessuten var markedsutsiktene usikre, og mye tydet på at prisene for fersk rund torsk skulle ytterligere ned utover høsten og at volumet av fersk torsk fra villfangstnæringen ville øke i den gunstigste prisperioden for dette konseptet. Omsetningsproblemene og kvoteøkningen bidro dessuten til å dempe behovet for økt volum gjennom oppfôring av levende torsk i kjøperkorpset. I tillegg var det indikasjoner på at oppdretterne ville øke sitt slaktevolum som et ledd i en avviklingsstrategi.

Som tidligere nevnt ble det tidlig på vinteren klart at saltfiskprodusentene slet med salget. Salt torsk har to viktige markeder; direkte eksport, og da særlig til Portugal og norske klippfiskprodusenter som tørker saltfisen. En aktuell strategi var derfor å redusere lagret av saltfisk ved å tørke den til klippfisk. Som tidligere nevnt fins det et mangfold av bedrifter og tilpasninger. Noen saltfiskprodusenter hadde tilgang på tørkekapasitet og reduserte lagrene gjennom å sende egenprodusert saltfisk til klippfisktørking. Dette reduserte også avhengigheten av å kjøpe saltfisk fra andre produsenter, og gjorde det samtidig mindre aktuelt å kjøpe saltfisk fra andre saltfiskprodusenter. De kunne dessuten avvente kjøp saltfisk fra andre bedrifter, i påvente av ytterligere prisfall. Det ville også redusere lagerhold og optimere kapasitetsutnyttelsen i klippfiskproduksjonen.

For de bedriftene som var avhengig av å bruke markedsmekanismen for å selge saltfisk til klippfiskprodusenter, var forhandlingsposisjonen betydelig svekket. Det er store barrierer, i forhold til investeringer, kunnskap og tid, for å få på plass ny tørkekapasitet. De kunne velge å prioritere å få solgt ut saltfisen raskt, men måtte da redusere prisforlangende og ta betydelige tap ved å gå med på en lavere pris enn råstoffkostnadene skulle tilsi. En alternativ strategi var å leie tørkekapasitet, og selv ta risiko knyttet til prisfall på klippfisk. Flere valgte

denne strategien. Lagringsforholdene for deler av saltfisken var ikke optimal for lagring under sommertemperaturer. Ved å få tørket saltfisken kunne kvaliteten sikres bedre. Dessuten opplevde mange markedsutsiktene for klippfisk som bedre enn for saltfisk. I en slik situasjon kom eierne av ledig tørkekapasitet i en gunstig situasjon. De oppnådde høye leiepriser for ledig tørkekapasitet og slapp kapitalbinding i klippfisklager.

For oppdretterne, som for det meste hadde solgt torsken rund og iset, hadde ikke de gode prisene for ferske filétprodukter de siste årene før 2008 gått upåaktet hen. Mange hadde ambisjoner om å utnytte disse mulighetene enten gjennom samarbeide med eksisterende filétbedrifter eller ved å bygge egne produksjonsanlegg. Finanskrisen stoppet mange investeringsplaner i den retningen. For dem som allerede var i gang ble timingen problematisk. Mye av den kapitalen som var innhentet i forkant av finanskrisen var benyttet til å differensiere mot filétproduksjon. Ettersom problemene i konvensjonell var åpenbare, var produksjonsflyten i villfangstdelen snudd mot de ferske markedene og filétproduksjon. Det førte til økt press i hovedmarkedene for torskoppdretterne og økt konkurranse i det nye segmentet – ferske filetprodukter – fra de få erfarne og effektive produsenter som fortsatt var aktive i den tradisjonelle fiskeindustrien.

2009 bærer bud om at torskoppdretterne satte i gang en avviklingsstrategi. For mange ble redningen at de satt på ressurser som var interessante for andre deler av marin sektor. En viktig strategi for å skaffe kapital til avviklingen ble å selge ut aktiva til kjøpere som hadde bruk for salgsobjektene og som hadde likvider til å gjøre raskt opp for seg. Det var først og fremst lakseoppdretterne som fattet interesse for torskoppdretterne. Flere forhold ved torskoppdretterne var interessante for lakseoppdretterne. Noe av anleggsmassen kunne nok komme til nytte. Det mest interessante var nok en rekke oppdrettslokaliteter og ikke minst fremførbare underskudd som kunne bidra til å redusere skattebelastningen i en næring som ville få store overskudd i 2009. På denne måten var det nettopp en form for diversifisering som berget mange torskoppdrettere fra konkurs – men diversifiseringen var styrt fra en annen sektor og utenfor bedriften.

6 I etterpåklokskapens lys

I de to foregående kapitlene har vi sett på hvilke endringer på konkurransearenaen til torskesektoren som aktørene måtte takle. Vi har sett på hvordan offentlige myndigheter søkte å dempe belastningen som sektoren var eksponert mot. Vi har dessuten vist at de ulike aktørene hadde svært ulike forutsetninger for å håndtere de utfordringene de ble eksponert mot. Hensikten med dette kapitlet er å oppsummere hvilke konsekvenser endringene på konkurransearenaen og bedriftenes strategivalg fikk for produksjon og struktur. Flere av disse konsekvensene er allerede berørt tidligere. I så måte er kapitlet ment som en oppsummering.

Ettersom vi ennå ikke har fått inn regnskapene for 2009, vil ikke vår oversikt gi svar på hvordan lønnsomhet utviklet seg i 2009. I så måte er den eneste parameteren vi har for økonomisk prestasjon utviklingen i konkursstatistikken.

I tabellen nedenfor har vi oppsummert en del sentrale tall for 2009 sammenlignet med 2008 og 2007.

Tabell 7 Norske fartøys fangst av torsk og norsk eksport av produkter av villfanget torsk (Kilde: Fiskeridirektoratet, forløpige tall, Statistisk Sentralbyrå)

		2009	2008	2007
Alle fartøy	Fangst (1000 tonn)	241.8	215.5	217.8
	Førstehåndsverdi (mill kr)	2 832	3 566	3 728
	Pris rund vekt (kr/kg)	11.71	16.55	17.12
Fartøy med torsketrålkonsesjon	Fangst (1000 tonn)	77.0	62.6	62.4
	Førstehåndsverdi (mill kr)	803	938	1 073
	Pris rund vekt (kr/kg)	10.43	14.99	17.20
Fartøy mindre enn 11 m i lukket gruppe	Fangst (1000 tonn)	27.1	30.2	28.4
	Førstehåndsverdi (mill kr)	327	501	455
	Pris rund vekt (kr/kg)	12.05	16.61	16.00
Norsk eksport alle produkter av villfanget torsk	Produktvekt (1000 tonn)	126.4	104.5	118.1
	Verdi (mill kr)	4 750	5 269	6 031
	Pris (kr/kg)	37,58	50,42	51,07
Norsk eksport saltet torsk	Produktvekt (1000 tonn)	20.8	25.2	26.9
	Verdi (mill kr)	701	1 136	1 232
	Pris (kr/kg)	33.67	45.06	45.74
Norsk eksport av fersk filet	Produktvekt (1000 tonn)	5.9	4.1	4.4
	Verdi (mill kr)	401	352	388
	Pris (kr/kg)	68.00	86.59	88.82
Norsk eksport fersk iset torsk	Produktvekt (1000 tonn)	14.9	9.9	14.1
	Verdi (mill kr)	368	310	442
	Pris (kr/kg)	24.72	31.20	31.41
Norsk eksport ombordfryst torsk	Produktvekt (1000 tonn)	28.2	15.5	18.1
	Verdi (mill kr)	454	399	494
	Pris (kr/kg)	16.07	25.78	27.32
Antall konkurser i hvitfiskindustrien		3	6	1

6.1 Virkemiddelbruk

Historien har lært oss at år som 2009 vil gi strukturelle endringer. Omfanget av disse vil vi først kunne se om et par år. Endringene vil gå i retning av utvikle offentlige virkemidler og finne tilpasninger for å løse utfordringene som sektoren hadde 2009 på en bedre måte i fremtiden. Dette kan skje gjennom at de bedriftene, og tilpasningene som hadde fortrinn i 2009, blir mer dominerende i strukturen i fremtiden. Det kan også skje ved at disse tilpasningene i større grad blir kopiert i resten av bedriftsmassen. I tillegg kan det skje ved at forvaltning og offentlige virkemidler, som er ment å styre marin sektor, utvikles slik at bedriftsmassen i fremtiden består av bedrifter som har de beste forutsetninger til på en effektiv måte møte store og uventede endringer på konkurransearenaen. En annen tilnærming vil være å rette oppmerksomheten mot å hindre at omgivelsene endres slik at for eksempel omfanget av finanskriser dempes og at kjøpekraften ikke svekkes i viktige markeder. Dette er imidlertid forhold som ikke skal berøres her. I dette avsnittet vil vi rette oppmerksomheten mot torskesektoren. Vi vil diskutere hvilken effekt kombinasjonen av de virkemidlene som ble rettet mot industrien og de tilpasningene bedriftene valgte fikk.

Ser vi først på utfordringer knyttet til de offentlige virkemidlene, er torskesektoren, i likhet med resten av marin sektor, avhengig av konkurransekraft i et stadig mer åpent og tøffere globalt matvaremarked. 2008/2009 har vist, i likhet med tidligere turbulente perioder, at valuta og renteforhold er viktige for torskesektoren. 2009 gav lav rente og relativt svak norsk krone som bidro til å gjøre det lettere å møte fallende etterspørsel i flere viktige markeder.

Turbulensen rundt styrkeforholdet mellom norske krone og euro (valutaen i de viktigste markedene for torskesektoren) og ISK (valutaen til den største konkurrenten i viktige torskemarkeder), har bidratt til å understreke hvor viktig valutaforholdene er for konkurransekraften til norsk torskesektor. En viktig lærdom for næringsaktørene og finansinstitusjonene er å dempe risikoeksponering. Hvordan valutasikringsverktøyene er utformet og hvilke verktøy som ble valgt, ble avgjørende for risikoeksponeringen til bedriftene. Unormalt store endringer i forholdet mellom norske kroner og euro bidro til å svekke den finansielle fleksibiliteten i store deler av fiskeindustrien ved inngangen til 2009. Samtidig bidro valutagevinster gjennom 2009 til å gjøre bedriftene i stand til å tåle bedre de driftsmessige tapene som de fikk. Selv om vi ennå ikke har fått oversikt over regnskapstallene for 2009, er det flere forhold som tyder på at fiskeindustrien har hatt betydelige tap på valutasikring 2008 og 2009 sett under ett. Totalt regnskapsførte fiskeindustrien i torskesektoren 1 mrd i valutatap 2008. Det er fremdeles stor usikkerhet knyttet til hvor store de realiserte tapene til slutt vil bli. Flere bedrifter ser ut til å ha reversert mye av tapene som ble bokført i løpet av 2008. Andre ser ut til å kunne redusere tapene til 20 til 30 % av opprinnelig bokført verdi. For disse er det likevel betydelig beløp, i en industri der marginene er små. Det kraftige prisfallet i sluttmarkedene kombinert med forsinket salg i perioden kan være en forklaring på hvorfor mange bedrifter ikke klarte å finne en god balanse mellom valutakjøp og forventet salgsinntekter. En annen kan være høy risikoeksponering og spekulering i valutakursutvikling. Konkursene til nå tyder på at det er tørrfiskprodusentene i Lofoten som er blitt rammet hardest av valutatapene.

De viktigste verktøyene som kan sikre lav rente og en svak krone ligger i Finansdepartementet. Det samme ligger kontroll med de produktene som finansinstitusjonene tilbyr

for valutasikring. Torskesektoren er, i likhet med resten av marin sektor, avhengig av en svak norsk krone i kampen om kundene i et tøff internasjonalt matvaremarked. En ekstraordinær høy rente i Norge, i forhold til konkurrentene, er en konkurransemessig ulempe. I så måte er finanspolitikken viktig for utviklingen i torskesektorens konkurranseevne.

Myndighetene sto overfor er rekke utfordringer ved utforming av virkemidlene som ble satt inn for å hjelpe torskesektoren. Målet var å holde fisket og produksjonen i gang i en situasjon med kapitaltørke og prisfall i viktige sluttmarkeder. Tiltakene skulle ikke virke konkurransevridende, ikke bidra til uansvarlig adferd og være i tråd med handelspolitiske forpliktelser. Samtidig hadde utviklingen i fangst og produksjon stor oppmerksomhet både regionalt og nasjonalt i store deler av 2009. Særlig stor oppmerksomhet fikk omsetningsproblemene for fangstleddet.

Ser vi på offentlige virkemidler som spesifikt har vært rettet mot torskesektoren, har de ulike tiltakspakkene, knyttet til tilgang på lån og garantier, vært utformet i et samspill mellom næring, Innovasjon Norge og myndighetene. I en tidlig fase ble det åpnet for spesielle finansielle virkemidler rettet mot torskesektoren. Det første tiltaket som kom på plass var økte garantier i førstehåndsomsetningen for å avhjelpe kapitalmangel i kjøperkorpset, utvide kredittiden og for å få fart på førstehåndsomsetningen. Garantiordningen traff godt i torskesektoren i den forstand at den raskt ble tatt i bruk. Til tross for dette gikk omsetningen tregt og til slutt stoppet mottaket opp. Et relevant spørsmål i etterkant er om det burde vært stilt større garantirammer til disposisjon for ytterligere å avhjelpe situasjonen. I etterkant er det lite som tyder på dette. Spekulasjon og forventninger om at minsteprisene måtte justeres ytterligere ned vinteren 2009 bidro nok sterkt til at omsetningen gikk så sakte. Samtidig var marginene i foredlingsanleggene, med de eksisterende råvareprisene, så små at bedriftene valgt å sitte på lager og heller stoppe mottaket. Utvidede garantirammer hadde neppe klart å få mottaket i gang. Samtidig ville ikke Norges Råfisklag hatt økonomisk risikoevne til å øke kredittrammene til industrien ytterligere, ettersom en økt garantiavtaleramme med Innovasjon Norge utover de 320 mill. kroner som ble inngått, ville krevd at Norges Råfisklag tok på seg (minst) 25 % av den økte risikoen.

Et annet relevant spørsmål er om de utvidede garantirammene bidro til et kunstig høyt kjøp. Mange kritikere av denne ordningen – og likviditetslåneordningen som kom på plass senere – hevdet at den finansielle hjelpen snarere bidro til å forsterke et problem som egentlig bare kunne løses med en rask korrigerende av minsteprisen som ville tilpasse torskesektoren til et kraftig prisfall i sluttmarkedene. Dette resonnementet ble blant annet båret frem av bankene, som påpekte at garantier og ulike låneordninger var vel og bra. Det var imidlertid ikke tilgang på kapital som var problemet, men at marginene var så små at det var uforsvarlig å "lokke" bedriftene til å kjøpe mer fisk. Et problem som var lite diskutert da ordningen ble implementert, var at garantiene som ble gitt var svært eksponert dersom, eventuelt når, bedriftene gikk konkurs. I ettertid vet vi at hovedtapene i flere av konkursene i landindustrien i 2009/2010 er knyttet til slike garantier.

Poenget med at bedriftene ikke trengte mer kapital i form av økt gjeld ble ytterligere understreket i arbeidet med å etablere en likviditetslåneordning for fiskeindustrien. Da ordningen endelig kom på slutten av 2009, var interessen fra industrien mildt sagt lunken. Om lag 10 % av rammen ble benyttet av til sammen 6 bedrifter, og søknadsbunken var ikke

spesielt høy hos Innovasjon Norge. En årsak til dette var nok at bedriftene, som ordningen var ment å skulle treffe, ikke klarte å stille sikkerhet for lånene. Uansett årsak, enten at bedriftene hadde for mye gjeld i utgangspunktet, at betingelsene var like gode hos bedriftens ordinære bankforbindelse eller at ordningen kom på plass for sent, spilte ordningen en liten rolle for utviklingen i mottakssituasjonen eller bedriftenes evne til å overleve i 2009. Effekten av ordningen vil nok først og fremst bli synlig vinteren 2010 gjennom aktiviteten til de bedriftene som fikk lån.

Mange aktører og politikere hadde høye forhåpninger til hvilke finansielle virkemidler som kunne tas i bruk. I ettertid vet vi at myndighetene var svært restriktive. Mye tyder på at effekten av finansielle virkemidler ville ha ført til at nødvendige tilpasninger ville blitt utsatt og kunne ha bidratt til å forsterke de strukturelle effektene i etterkant. Stoppen i mottaket i begynnelsen av mars var effektiv for å korrigere prisen og for å tilpasse torskesektoren til prisfallet i viktige sluttmarkeder for norske torskeprodukter. Større tilførsel av billig kapital, i form av offentlige virkemidler, ville ha bidratt til å utsette den korrigeringen. Det fundamentale problemet, svekket kjøpkraft og prisfall i viktige sluttmarkeder, hadde virkemidlene ikke fjernet. I etterkant vet vi at råvareprisene ble korrigert ned helt fram til vinteren 2010.

De erfaringene som ble høstet i 2009, rundt finansielle virkemidler, er parallelle til erfaringene med lignende virkemidler fra tidligere problematiske perioder. Midlene har en tendens til å bidra til at nødvendige tilpasninger utsettes. Utsettelsen bidrar også til å gjøre de nødvendige tilpasningene mer smertefulle enn de hadde behøvd å være. Idéen om at problemet er midlertidig, slår sjelden til. Dersom problemet, for eksempel redusert etterspørsel, imidlertid skulle vise seg å gå raskt over, har historien vist at det er enkelt og raskt gjort å korrigere råvareprisene opp.

Offentlige virkemidler tilførte i 2009 midler til markedstiltak og føringstilskudd. Disse midlene fikk ikke like mye oppmerksomhet som låne- og garantiordningene. Det har nok først og fremst sammenheng med at de ikke var like omfattende, av generell karakter og at innretningen var lite omstridt og presis i den forstand at de traff områder som var ment å påvirke fundamentale utfordringer. Føringstilskuddet ble rettet mot de regionene med få kjøpere og med fartøyer som i kraft av liten mobilitet var svært avhengig av et vinterfiske etter torsk. Markedstiltakene var rettet mot å øke etterspørselen etter torskeprodukter i eksisterende og nye markeder. I tillegg bidro myndighetene gjennom GIEK Kredittforsikring til at det var nødvendig tilgang på eksportkredittforsikring så fremt kjøperne hadde nødvendig kredittverdighet.

Et viktig virkemiddel, som ligger i myndighetenes verktøykasse, er kvotefastsettelsen. Den kraftige veksten i torskekvotene fra 2008 til 2009 var et viktig grep fra myndighetene. Dette bidro til å øke faren for prisfall og lageroppbygging. På den andre siden gav det torskesektoren en mulighet til å kompensere for prisfall med økt volum. I etterkant vet vi at prisene på torsk falt kraftig fra beslutningen om kvoteøkningen var fattet og helt fram til våren 2010. Gjennom kvotefastsettingen for 2010 ble kvotene ytterligere økt med 16 % fra 2009 til 2010. Hvorvidt den sterke økningen av kvotene bidro til å forsterke prisfallet er det ikke klare svar på. En del analyser antyder dette (Vassdal & Myrland, 2009). Det er ikke uvanlig at prisene faller når volumet som tilbys øker. Særlig ikke i en situasjon med redusert kjøpekraft. Fallet ble forsterket av at utgangsleiet på prisene var historisk høye.

Når det gjelder i hvor stor grad dette lot seg kompensere med økt volum, avhenger det av om det enkelte fartøy og foredlingsanlegg har de nødvendige forutsetningene for å gjøre dette. I 2009 var det, som det er redegjort for over, avhengig av om det enkelte fartøy hadde mobilitet til å ta torsk utenfor vintersesongen og for produsentene at de unngikk markeder som gav tap i produksjonen.

Hovedtallene for de ulike fartøygruppene indikerer at samtlige fartøygrupper hadde redusert fangstinntekter fra torsk til tross for at kvotene økte og ble tatt. Ettersom fangstratene er lavere utenfor hovedsesongen, indikerer det at fangstinntektene falt samtidig som innsats i tid og fangstkostnader økte. I dette bildet er det også viktig at det i løpet av fangståret ble gjennomført betydelig refordeling av torskekvoter både innad og mellom fartøygrupper. Dette til tross for at det i store deler av året var tilnærmet fritt fiske blant de minste fartøyene. Det indikerer at noen i langt mindre grad enn andre hadde muligheter til å fiske de økte kvotene. Fangststatistikken viser at det først og fremst var de minste fartøyene som ble rammet hardt, dels på grunn av prisfallet og dels fordi de ikke klarte å ta sine tildelte kvoter. I så måte var ikke kvoteøkningene en vellykket strategi for deler av flåten. Noen fartøy, også blant de minste fartøyene, klarte derimot å kompensere for prisfallet gjennom både kvoteøkningen og refordeling fra andre fartøy.

Nå kan det selvsagt hevdes at prisfallet hadde kommet uansett nivå på torskekvotene, og i så måte bidro kvoteøkningen til å redusere smertene i store deler av fangstleddet. Et annet positivt element ved den sterke kvoteøkningen var at det utover sommeren og høsten sto mye torsk ufisket. Det åpnet for store deler av flåten, blant annet lineflåten, for et intensivt blandingsfiske etter torsk og hyse. Dette fisket har tidligere år vært forhindret på grunn av for høy innblanding av torsk og lite gjenstående torskekvote. Dette førte blant annet til at hele hysekvoten ble tatt i 2009, mens det i 2008 ble stående igjen vel 4 tusen tonn. Ettersom prisfallet på hyse ikke har vært like dramatisk som for torsk, verken førstehåndsprisen eller produktprisene, ga dette en viktig ekstra fangstinntekt for mange fartøy og foredlingsanlegg i 2009. Torsketrålerne fisket mer torsk enn de tildelte kvotene i 2009, takket være refordeling. Det var imidlertid økte fangster av hyse som først og fremst bidro til at fangstinntektene i denne fartøygruppen var høyere i 2009 enn i 2008. Verdien av hyselandingene til torsketrålerne økte fra 230 millioner kr i 2008 til nesten 500 millioner kr i 2009.

En annen positiv effekt av mottaksproblemene og den dynamiske utformingen av reguleringene, var at sesongtoppen ble dempet. Gjennom en rekke forsøk, som for eksempel leveringsplikt, bifangstordning og distriktskvote, har myndighetene forsøkt å dempe vinterfisket og spre torskefangstene utover året. Intensjonen har vært å fordele landingene over et større geografisk område og utnytte markeder som etterspør kontinuitet og ferske torskeprodukter. I så måte var mottaksproblemene utover vinteren 2009 effektive. Torskelandingene ble forskjøvet mot sommer og høst, noe som særlig kom Finnmark til gode. I tillegg bidro denne forskyvningen til at større deler av torskelandingene ble løftet ut av konvensjonell produksjon og over i andre produkter som fersk rund iset, rundfrossen og både frossen og fersk filet. Landingsmønsteret bidro med andre ord til bedre kapasitetsutnyttelse i enkelte regioner og økt produksjonsfleksibilitet på sektornivå – som bidro til å dempe de negative effektene av finanskrisen.

Som så mange ganger før, når problemer i torskesektoren har hopet seg opp, ble mye av oppmerksomheten også denne gangen rettet mot prissettingen av torsken mellom fangstleddet og kjøperkorpset. Vi har tidligere i rapporten redegjort for kompliserte forhandlinger og en minstepris for torsk i tilnærmet fritt fall. Til tross for kraftig prisfall fra sommeren 2008, hvor faktisk betalt pris var på 16 kr/kg for både fersk og rundfrosset torsk (rund vekt), til bunnen ble nådd vinteren 2010, hvor faktisk betalt pris var på under 9 kr/kg for fersk torsk og rundt 10,50 kr/kg for rundfrossen torsk, var det store problemer i omsetningen fra høsten 2008 til utpå høsten 2009.

Hvorfor er det slik? I de fleste velfungerende markeder blir omsetningsproblemer løst gjennom en dynamisk prisfastsetting mellom kjøper og selger. Volum opp – pris ned. Etterspørsel ned - pris ned. Nøkkelen til omsetningsproblemene i 2009 lå altså i en dynamisk tilpasning av pris. Ved inngangen til 2009, og for så vidt hele 2009, var det ikke enkelt å finne en riktig pris på annen måte enn prøving og feiling. De som skulle fastsette prisen hadde en svært krevende, for ikke å si en umulig oppgave. Til tross for økte garantier, og et prisnivå som hadde falt kontinuerlig siden desemberprisene i 2007, gikk omsetningen tregt på de fastsatte desemberprisene.

Et åpenbart spørsmål i etterkant av vinteren 2009, er hvorfor ikke prissystemet evnet å ta prisene ytterligere ned raskere? Flere forhold gjorde det vanskelig å sette prisene ytterligere ned kjappere enn 6. mars 2009. Prisnedgangen var svært stor og innebar at førstehåndsverdien av torskekvoten ble tilsvarende redusert. Fra våren til desember 2008 hadde de faktiske prisene til fisker falt med 2 kr for fersk torsk og over 6 kr for rundfrossen torsk. Priskorrigeringen var stor og var tatt over et kort tidsrom. Det var vanskelig for forhandlingsutvalget til Norges Råfisklag å sende dette budskapet til fiskerne. Dessuten var vintersesongen godt i gang og mange kjøpere hadde allerede kjøpt store volum torsk. En prisjustering midt i vintersesongen ville sannsynligvis innebære et tilsvarende verdifall på den torsken som allerede var produsert, men ikke solgt. Det førte til at kjøperne ikke kunne enes om å justere prisene ytterligere ned.

Et klassisk dilemma, som alltid er til stede ved nedjustering av minsteprisen, er om dette bidrar til et tilsvarende prisfall i viktige markeder. Denne frykten var til stede også denne gangen. Flere forhold gjør at denne frykten ikke burde være like fremtredende nå som før. Tilgang på informasjon som er viktig for prisdannelse er lettere tilgjengelig nå enn tidligere. Konkurransen i markedene er hardere og mange substitutter tilbys av mange ulike arter fra mange ulike verdisystemer. Det gjør at pris og prissetting i Norge i mindre grad enn tidligere påvirker prisene som kundene er villige til å betale for torskeprodukter fra Norge. En viktig drivkraft for denne utviklingen, foruten sikker og hurtig informasjonsflyt, er etableringen av globale markeder for råvarer og mellomprodukter. I Norge ser vi dette gjennom at stadig større andel av torskefangstene omsettes rundfrossen i et globalt råvaremarked. Det samme ser vi i det andre hovedproduktet som lages av torsken i Norge – klippfisken. Norske klippfiskprodusenter, i likhet med klippfisktørkerier i utlandet, kjøper råvarer i et globalt marked hvor norsk produsert saltfisk bare er en av mange kilder. Bedriftene kjøper rundfrossen fisk fra mange ulike fiskearter og de konkurrerer med andre klippfiskprodusenter som har hele eller deler av sin aktivitet lokalisert andre steder enn i Norge. Samtidig må de konkurrere med andre produkter om råvarene. Mye av den rundfrosne torsken går for eksempel til filétproduksjon i lavkostland. Dette stadig mer komplekse verdisystemet er

avhengig av god logistikk og lave transaksjonskostnader. Blant annet innebærer dette en auksjonsbasert omsetning. Det er vanskelig å tenke seg at minsteprisene i Norge på torsk er avgjørende for prissettingen i disse auksjonsbaserte globale systemene. En viktig forutsetning for å delta i dette markedet er at det er liten variasjon i kvalitet.

En annen årsak til at prisene ikke ble tatt ned raskt nok var at meklingsnemnda hadde vært inne og konkludert med de prisene som ble fastsatt i desember 2008. Stempelet bidro til å legitimere de fastsatte prisene bedre. Nemnda hadde imidlertid påpekt at usikkerheten var stor, og gjorde partene oppmerksom på at det kunne bli nødvendig med ytterligere justeringer.

Dilemmaet til Norges Råfisklag var også denne gangen hvordan de skulle balansere to sentrale mål, åpne mottak og høye stabile priser til fiskerne. Erfaringene fra vinteren 2009 viser at minsteprisene ble feil og at det tok for lang tid å få feilen korrigert til et nivå som sørget for at omsetningen (og fangsten) ikke stoppet opp. Med den usikkerheten som rådet, var det vanskelig å treffe med en pris som balanserte disse to målene gjennom en hel vintersesong. I debatten pekte mange på mangler ved minsteprissystemet som om det var problemenes mor. Arbeidet med å forbedre og modernisere dette prissystemet blir viktig og vanskelig. En kompliserende faktor i arbeidet er at samarbeidsklima mellom salgslag, fiskere og kjøpere har vært svært dårlig helt siden høsten 2008. Til tross for at vintersesongen 2010 har gått greit, og mye av landings- og omsetningsmønsteret er som før høsten 2008, er tilliten fortsatt på et lavmål og det er mye misnøye mellom partene.

Myndighetene og salgslagene jobbet altså intensivt for å dempe skadevirkningen for torskesektoren av finanskrisen. For næringsaktørene, til havs og til lands, ble oppgaven å utnytte egne forutsetninger på best mulig måte innenfor de rådende rammebetingelsene, enten de gjaldt kapitaltilgang, etterspørselforhold, prissystem eller fangstreguleringer. Vi har over drøftet ulike tilpasningsmuligheter som var knyttet til produktvalg og fangstmønster. I dette neste avsnittet skal vi fokusere på hvilke konsekvenser de valgene bedriftene foretok faktisk fikk for det økonomiske resultatet, på bedriftsnivå i ulike deler av torskesektoren.

6.2 Fangstadferd og fangstøkonomi

Innenfor de rådende rammene valgte fartøyene ulike strategier ut fra svært forskjellige forutsetninger. Tre forhold var avgjørende; kvoteporteføljen, mobilitet og kobling til kjøperne. Kvoteporteføljen var viktig for å dempe de økonomiske konsekvensene for fartøyet av prisfallet på torsk. Mobiliteten var viktig for å kunne ta torsken utenfor sesongen og i regioner med åpne mottak. Et godt forhold til kjøperkorpset var viktig for å være blant de fartøy som ble prioritert. En slik gunstig relasjon kunne være etablert gjennom eierskap og/eller tillit opparbeidet gjennom et nært og langvarig samarbeide. I tillegg ble fartøy prioritert fordi de hadde en driftsform og redskapsbruk som på forhånd var avtalt med kjøper.

Landingsstatistikken viser i hvor stor grad fartøyene klarte å tilpasse seg. Torsketrålerne kom godt ut av flere grunner. De tok torskekvote sine, som var betydelig høyere enn i 2008, og fikk dessuten refordelt torsk fra fartøygrupper som ikke klarte å ta sine kvoter. I tillegg økte de sine landinger av hyse i forhold til 2008. Tiltross for at de hadde en nedgang i seilandingene, økte denne flåtens landinger av hvitfisk med neste 30 % fra 2008 til 2009. I

sum hadde trålerne derfor høyere fangstinntekter i 2009 enn i 2008. Dette til tross for at torskprisene (rund vekt) falt fra 15 kr/kg til 10,50 kr/kg i denne fartøygruppa.

Hvordan klarte torsketrålerne dette? Trålerne valgte å fokusere på sei og hyse i den mest problematiske perioden for omsetning av torsk i 2009. De økte dessuten kvantumet av torsk som ble frosset om bord. Det gjorde dem i stand til å velge landingstidspunkt, lagringssted og salgstidspunkt langt mer fleksibelt enn fartøy som lander fersk fisk. De utnyttet på denne måten mulighetene i det auksjonsbaserte og global råvaremarkedet. Gjennom å akseptere et betydelig prisfall i dette markedet tidlig på vinteren, fikk de raskt ut lageret av rundfrosne torsk som var bygd opp på høsten. De som kjøpte den rundfrosne torsken var for en stor del klippfiskindustrien i Norge og aktører med filétproduksjon i Kina, Polen eller Storbritannia.

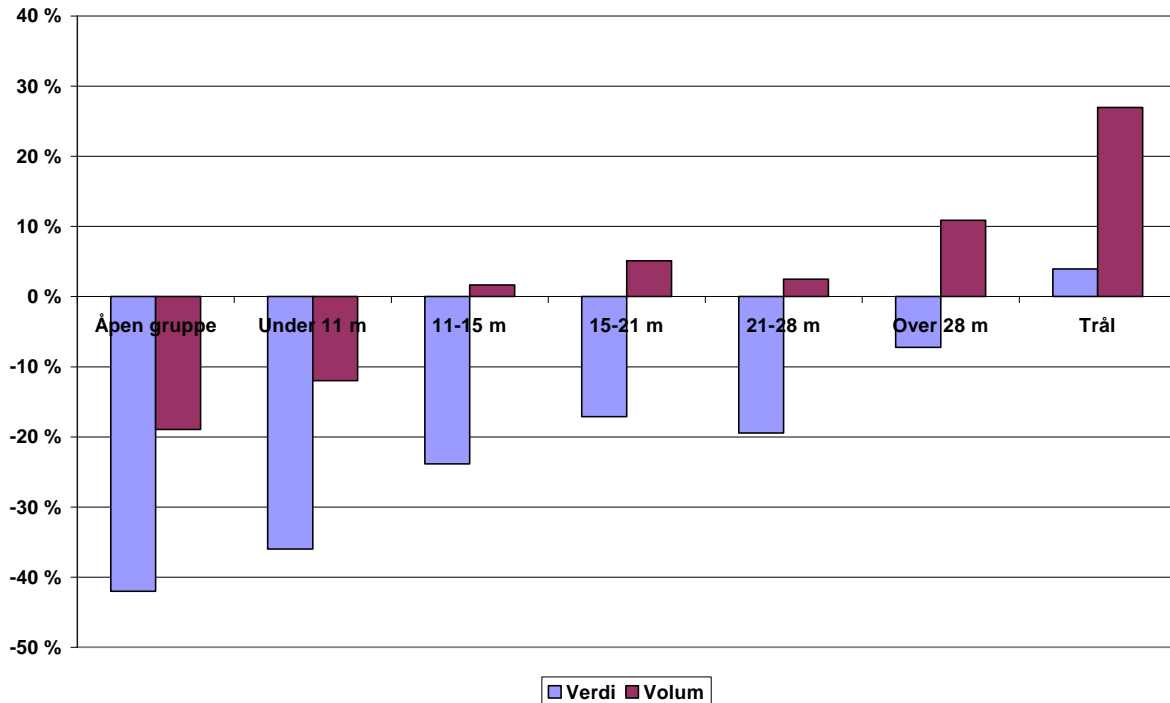
Gjennom ombordfrysing, og fartøystørrelse, var både autolinefartøyene og torsketrålerne fleksible i forhold til når og hvor de fisket. Det gjorde dem i stand til å øke landingene av torsk utenfor vintersesongen. Mange av trålerne er dessuten eid av landanlegg som de har leveringsplikt til. Dette bidro til å etablere et driftsmønster i samarbeid med landanlegg som gjorde at driften både kunne planlegges og gjennomføres uten store problemer knyttet til omsetning. Høy innblanding av andre arter enn torsk, og en størrelsessammensetning på torsken som gjorde den mindre aktuell for de mest problematiske produktene, saltfisk og tørrfisk, bidro også til å gjøre fangstene fra trålere og autolinefartøy mer attraktive.

Landingsstatistikken peker også på de delene av fangstleddet som kom dårligst ut av 2009. Åpen gruppe som i hovedsak består av fartøy under 11 meter kom naturlig nok dårlig ut av 2009. Dette skyldtes først og fremst at de hadde lav prioritet i en situasjon hvor kjøperne var på jakt etter gode argumenter for å si nei til fartøy. Denne gruppen består av små fartøy med små fangster som i hovedsak fanges nært kysten på slutten av vintersesongen. Disse ble hardt rammet av mottaksproblemene og hadde ikke mobilitet og utrustning til å ta torsk utenfor sesongen og i andre regioner enn nært hjemstedet. Åpen gruppe landet i 2009 neste 20 % mindre hvitfisk, til en førstehåndsverdi som var vel 40 % lavere enn i 2008.

Gruppen av de minste fartøyene innenfor lukket gruppe, Fartøy under 11 meter, var i samme situasjon som Åpen gruppe og avga torsk kvoter til de større fartøyene i 2009. Dette skyldtes først og fremst at mange fartøy befinner seg i områder med få kjøpere og at de er avhengig av å ta torsken i den delen av året hvor mottaksproblemene var størst. Til tross for tilnærmet fritt fiske i store deler av året, klarte ikke disse fartøyene å fange torsken i andre deler av året. Denne delen av flåten er dessuten svært avhengig av torsk, og fanger lite sei og hyse. Fangststatistikken viser da også at gruppen som helhet i liten grad lyktes med å kompensere fall i torskprisene med økt fiske etter hyse og sei. Fangstinntektene fra hvitfisk i fartøyene under 11 meter falt med vel 200 millioner kr, eller vel 35 %, fra 2008 til 2009.

Samtidig viser landingsstatistikken at det er innenfor Fartøy under 11 meter vi finner størst spredning innad i gruppen. En del av fartøyene klarte å utnytte et fritt fiske fra sommeren til å øke landingene av både torsk og hyse. Dette illustrerer at selv innenfor en relativt begrenset fartøygruppe er det svært stor forskjell på hvordan enkeltfartøy klarte å utnytte de mulighetene som oppsto i etterkant av mottaksproblemene på vinteren.

Som vist i Figur 10 er det en systematisk endring i fangstvolum og -inntektene fra 2008 til 2009, hvor de minste fartøyene ble hardest rammet.



Figur 10 Endring fra 2008 til 2009 i volum og førstehåndsverdi av hvitfisk (torsk, hyse og sei) blant ulike fartøygrupper.

En annen diversifiseringsstrategi, som var mulig for fartøyene som har rettigheter innenfor pelagisk fiskeri, var å redusere aktiviteten i torskefisket i 2009. I torskesektoren er det først og fremst i fartøygruppen mellom 21 og 28 meter vi finner fartøy som har rettigheter i pelagisk fiske. Som vi ser av Figur 10 representerer disse fartøyene et brudd på trendlinjen som viser en nær sammenheng mellom fartøystørrelse og volumkompensasjon. Fartøyene med rettigheter i både hvitfisk og pelagisk konsentrerte seg i 2009 om å ta sin tildelte torskekvote, og har fisket mindre hyse og sei. De har med andre ord i liten grad søkt å kompensere prisfallet med økt volum av hvitfisk. Dette er ikke på grunn av manglende fangstmessige forutsetninger, men snarere knyttet til høye kvoter på pelagiske arter. Blant annet ble det i 2009 åpnet for loddefiske, samtidig som kvotene var høye både på NVG-sild og makrell. Dette er en flåte som først og fremst har fokus på å ta torsken i en kort periode med høye fangstrater og lave fangstrater for alternative pelagiske arter. Denne grunntanken var også til stede i 2009. I forhold til de minste fartøyene har de imidlertid langt større fleksibilitet med hensyn til når på vinteren de fanger torsk og hvor de kan lande. I tillegg har de et ekstra forhandlingskort ved at enkeltlandingene er store.

Landingsstatistikken for 2009 bekrefter langt på vei en slik tilpasning. De tok sin tilmålte torskekvote, men både hyse- og seikvantumet i denne fartøygruppen ble redusert fra 2008 til 2009. Fisket etter lodde ga imidlertid økt kvantum i denne gruppen. Samtidig økte kvantumet fra lodde. Fartøygruppen hadde likevel en betydelig reduksjon i fangstverdien sammenlignet

med 2008. Det skyldes i hovedsak at de i liten grad lyktes med å ta opp den tilmålte kvoten de hadde på sei på grunn av vanskelig tilgjengelighet.

En diversifiseringsstrategi, ved omsetningsproblemer i mellommarkedene, er vertikal integrering. Vi har tidligere nevnt at ombordfrysing var en vellykket strategi for å koble seg opp mot det globale råvaremarkedet. Det innebar blant annet et mer fleksibelt prissystem og oppkobling mot nye verdisystem. En strategi, som ble valgt av mange av de minste fartøyene som ikke kunne levere fersk, og som var sårbar på grunn av begrenset mobilitet, var å overta torsken selv og produsere tørrfisk. Som nevnt valgte mange denne utveien. Dette var imidlertid en lite vellykket strategi. Det ble produsert et stort kvantum inn mot et marked hvor prisen er svært følsom for overproduksjon, og hvor fiskernes kunder allerede satt med store lager ved inngangen til 2009. Overproduksjonen ble ikke mindre av at produsentene i Lofoten ikke reduserte sin tørrfiskproduksjon i 2009. Det medførte at tørrfiskprisene falt svært mye i løpet av 2009. Denne strategien hadde dessuten en annen viktig utfordring, egenproduksjonen foregikk i regioner og på tidspunkt som ikke ville gi høy kvalitet. I tillegg har tørrfiskproduksjon lang produksjonstid. Dårlig kvalitet og overproduksjon gjorde at ventetiden for oppgjøret ble lang. Det gjorde ikke strategien mer vellykket at tørrfiskprisene har vært i mer eller mindre fritt fall siden vinteren 2009. Omsetningen gikk dessuten tregt, og det gikk langt ut på våren 2010 før egenproduksjonen av tørrfisk fra vinteren 2009 var solgt.

Fangstadferden til torskeflåten i 2009 var altså langt på vei som forventet. Det enkelte fartøy benyttet de strategiske mulighetene de hadde innenfor de rammebetingelsene de ble eksponert mot og de bedriftsinterne ressursene de hadde å spille på. De som kom best ut var fartøy med stor mobilitet, stor andel av fangsten fra andre arter enn torsk og muligheter for å fryse fangsten rund om bord.

6.3 Produksjons- og markedsstrategi

I dette avsnittet skal vi se nærmere på hvilke konsekvenser kombinasjonen av eksterne rammebetingelser og bedriftsinterne ressurser hadde for strategiske valg i produksjonsleddet. For produsentene på land var utfordringen først og fremst om de skulle kjøpe torsk eller ikke. Dernest når de skulle kjøpe hva fra hvem. Deretter hvilke produkter de skulle produsere av det råstoffet de kjøpte. Ettersom vi i skrivende stund ikke har tilgang på tilstrekkelig antall regnskap fra produksjonsleddet for 2009, er det vanskelig å gi et fullstendig bilde av de økonomiske effektene fra de strategiske valgene til bedriftene. Vi har imidlertid overvåket hvordan antall konkurser har utviklet seg, og vil bruke dette som en indikator for hvilke deler av industrien som ble hardest rammet.

I likhet med fartøyleddet sto bedriftene på land overfor spørsmålet om hvilken aktivitet de skulle legge opp til vinteren 2009. Lagersituasjonen ved inngangen til 2009, tilgang på kapital og forpliktelse overfor flåten var sentrale faktorer i denne beslutningen. Flere forhold tydet på at tilbudet av fisk ville bli godt. Usikkerheten rundt råvareprisene falt tilsynelatende på plass i løpet av desember. Et stort uavklart spørsmål var imidlertid prisutviklingen på de ulike alternative torskeproduktene. Prisfallet hadde startet allerede høsten 2008, og det var stor usikkerhet om dette ville fortsette.

De bedriftene som hadde det beste utgangspunktet var bedrifter med god tilgang på kapital, tomme lager, lite forpliktelser overfor flåten og med muligheter for å produsere et bredt spekter av produkter. De bedriftene som var nært markedene hadde dessuten en fordel av å få tilgang på sikker informasjon om markedsforhold tidlig. Dersom de i tillegg hadde gode evner til å analysere slik informasjon, hadde de en fordel av å kunne gjøre riktige strategiske valg tidlig. En viktig dimensjon av fleksibilitet er evnen til å kunne utsette en viktig beslutning uten at de økonomiske konsekvensene blir store. I 2009 var det derfor en fordel å være lokalisert slik at hovedtrykket i bedriftens torskeproduksjon kom et stykke ut i året. Da ville prisbildet for ulike torskeprodukter og lagersituasjonen forhåpentligvis være mer avklart. Dessuten ga det et pusterom for å få avklart tilgangen på kapital. En annen dimensjon som ble viktig, men som ved årsskiftet ikke var åpenbar, var at minsteprisene ville bli justert ned midt i vintersesongen. Det gjorde det særlig gunstig å utsette innkjøp av torsk til etter 6. mars.

De aktørene på kjøpersiden som hadde motsatt fortegn på disse faktorene var imidlertid i en særlig vanskelig situasjon. Dersom de i tillegg har mange ledd mellom seg og sluttbruker, har de problemer med å få tilgang på oppdatert og presis informasjon i forkant av viktige strategiske beslutninger. Spesielt vanskelig var situasjonen for de bedriftene som i sitt produksjonsmønster er avhengig av å kjøpe torsk tidlig på året, har sterke forpliktelser overfor en flåte som er avhengig av å fange torsken tidlig på vinteren og samtidig har liten fleksibilitet i produktvalgene. Historisk sett er dette en god beskrivelse av mange bedrifter i området fra Vest-Finnmark til nordre Nordland, det såkalte "salfiskbeltet", som er spesialisert mot å produsere store mengder salfisk fra stor torsk fanget av kystflåten.

En rekke bedrifter gikk til det drastiske skritt å ikke åpne produksjonsanleggene sine. Mange gjorde dette etter eget ønske, mens andre måtte gjøre det fordi de ikke klarte å skaffe driftskapital. 16 anlegg, som var aktive i 2008, kjøpte ikke torsk i første halvår av 2009. I tillegg var det mange som hadde svært lav aktivitet. For eksempel var det 39 mottak, om lag 20 % av bedriftsmassen i 2008, som reduserte sitt kjøp av torsk i første halvår av 2009 til under 50 % av det de kjøpte i 2008. Disse kjøpte bare knappe 4 tusen tonn torsk (rund vekt) i første halvår av 2009, mens de i samme periode av 2008 hadde kjøpt vel 18 tusen tonn torsk. Ser vi på mottaksstasjonene, som reflekterer landingene fra små fartøy i regioner med få kjøpere, er det 21 stasjoner, av totalt 41 stasjoner i 2008, som i første halvår av 2009 mottar under halvparten av torskekvantumet de mottok i samme periode i 2008.

Etter som vintersesongen utviklet seg, viste det seg at hvor innsiget kom, tilgjengelighet og ikke minst størrelsen på torsken var perfekt for fiskeindustrien i "salfiskbeltet". Det var imidlertid en viktig hindring, markedet for denne fisken. Produsentene hadde to potensielle kjøpere av salfisken; portugisiske importører eller norske klippfiskprodusenter. Lagrene til produsentene i "salfiskbeltet" hopet seg opp, de potensielle kjøperne satte seg på gjerdet og ble der til langt utpå sommeren. Klippfiskprodusentene valgte å prioritere produksjon av salfisk fra egne anlegg eller å kjøpe rundfrossen fisk i det globale råvaremarkedet. En av de viktigste produksjonskanalene for et intensivt vinterfiske etter torsk var dermed lammet, og stopp i mottaket var et faktum før vinterfisket var kommet skikkelig i gang.

I den situasjonen som oppsto var det et sterkt press for å få ned råvareprisen slik at vinterfisket kunne fortsette. Dette bidro til to ting, kjøp av salfisk stoppet opp i påvente av

lavere råvarepriser og motstand mot prisreduksjon fra produsenter som hadde kjøpt store kvanta torsk tidlig på vinteren. Med reduksjonen i minsteprisene 6. mars var tapene på saltfiskproduksjonen blant dem som var tidligst ute med sitt kjøp et faktum. Som vist i Tabell 6 bidro imidlertid ikke prisnedgangen til å åpne markedene. Det var fortsatt stopp i saltfisksalget, selv om prisene ble justert ytterligere ned.

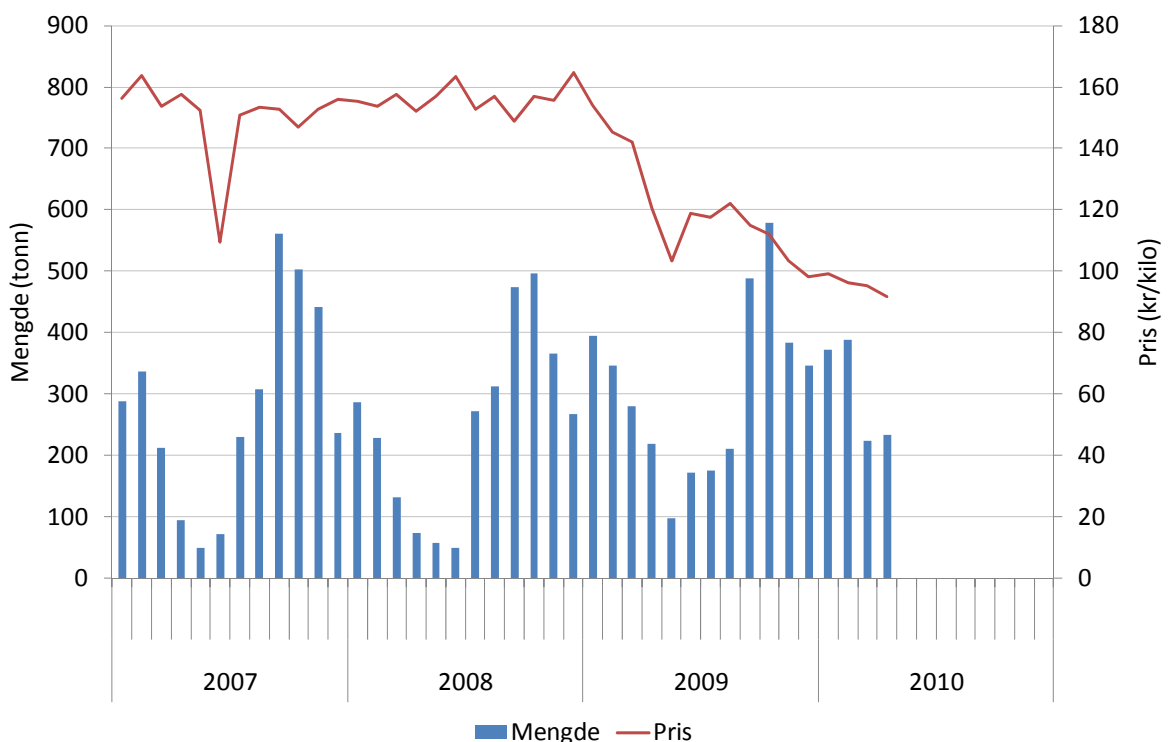
Tapene ble store for saltfiskprodusentene i "saltfiskbeltet" og kan knyttes til flere faktorer. Høy råvarepris er allerede nevnt. Dessuten økte omløpshastigheten og kapitalbindingen. I tillegg reduseres produktutbytte og kvalitet som følge av lang lagringstid. Hvor store tapene ble for saltfiskprodusentene i "saltfiskbeltet", er vanskelig å anslå før regnskapene for 2009 foreligger. Vi har imidlertid registrert bare 1 konkurs i denne bedriftsmassen i etterkant av vinteren 2009.

Den overraskende lave konkursraten skyldes flere forhold. Noen bedrifter valgte å avstå fra kjøp av torsk vinteren 2009. Bedriftene i "saltfiskbeltet" har over tid vært blant de mest lønnsomme i torskesektoren. De hadde heller ikke tatt store ekstraordinære tap på valuta. De hadde med andre ord brukbar finansiell fleksibilitet ved inngangen til 2009. Det som imidlertid var viktigst for at flere av bedriftene tålte tapene, var at de på et kritisk tidspunkt hadde god fortjeneste i andre aktiviteter, som oppdrett av laks og produksjon av pelagisk fisk. Dessuten hadde de mulighet til å dempe produksjon av saltfisk ved at deler av egen flåte frøs torsken om bord. I tillegg ble noen reddet av at de var integrert mot klippfiskprodusenter.

Etter hvert som vinteren går kommer torsken lenger sør, til områdene utenfor Lofoten og Vesterålen. Dette bringer inn produksjonen av det andre store konvensjonelle produktet; tørrfisk. Etter tørrfiskkrisen tidlig på 1980-tallet har denne produksjonen stort sett foregått i Lofoten og vært rettet mot Italia-markedet. Produsentene i denne regionen hadde en åpenbar fordel i 2009 - regionen kom senere inn i fangst og produksjon enn regionene lenger nord. Det innebar blant annet at de ikke var like tungt inne og kjøpte råstoff før 6. mars som bedriftene lenger nord. De hadde samtidig en fordel av at de i tillegg til saltfisk også kunne produsere tørrfisk. I likhet med bedriftene i "saltfiskbeltet" har imidlertid disse bedriftene ulempen ved at de kun har tilgang på torsk i en hektisk vintersesong. I motsetning til bedriftene lenger nord, er lofotbedriftene sterkt spesialisert mot torsk. De mangler dessuten forankring mot oppdrett og pelagisk sektor. Det gjorde dem også mer sårbare for redusert lønnsomhet i torskesektoren. Lønnsomheten i tørrfisksektoren er avhengig av kvalitet og produsert kvantum. Når hovedkjøpet i Lofoten startet, var bedriftene klar over at betingelsene for å tjene penger på saltfiskproduksjon i 2009 var dårlige, ettersom lagrene lenger nord allerede var overfylte. Det drev bedriftene over mot økt tørrfiskproduksjon. Ved årsskiftet var imidlertid mye av vinterproduksjonen fra 2008-sesongen ennå ikke solgt. Det gjorde at både prisen og likviditeten var presset i forkant av vintersesongen. Likviditeten ble ikke bedre av at mange av tørrfiskprodusentene hadde bokført store tap på valutaterminkontrakter i 2008-regnskapene. Flere av bedriftene hadde kjøpt valutakontrakter som går under betegnelsen "ratio knock-in forward" hos en av hovedbankene for tørrfiskprodusentene. Kontraktene var inngått på sommeren og skulle innløses ved årsskiftet. Forholdet mellom NOK og euro utviklet seg svært ugunstig i forhold til disse kontraktene. På det tidspunktet hvor kontraktene skulle innfris, ved årsskiftet, var euro rekordsterk i forhold til norske kroner. Totalt regnskapsførte 12 små tørrfiskprodusenter i Lofoten et valutatap på 71 millioner kr, samtidig

som salgsinntektene fra fisk i de samme bedriftene var på bare vel 370 millioner kr. Over nyåret falt imidlertid euroen tilbake til et mer normalt leie. For å få sitte lengre i terminkontraktene, måtte bedriftene både tilføre ny egenkapital og ta opp nye lån høsten 2008/vinteren 2009.

Tørrfiskprodusentene hadde altså fått dobbel dose av finanskrisen, svært store tap knyttet til en brå og uventet endring i forholdet mellom verdien av NOK og euro, og et kraftig prisfall på hovedproduktet, tørrfisk til Italia. I tillegg kom en ny utfordring ved at fiskerne i løpet av 2009 valgte å tørke store kvanta torsk som de ikke fikk solgt fersk. Som om ikke det var nok, ble store deler av lofottørrfiskene nedklassert på grunn av dårlig kvalitet og prisfallet fortsatte til langt ut i 2010.



Figur 11 Norsk eksport av lofotrund tørrfisk av torsk (Kilde: Statistisk Sentralbyrå)

Tørrfiskproduksjonen ble preget av økt lagerhold, og som vist i figuren et kraftig prisfall. I løpet av perioden fra januar 2009 til april 2010 falt prisen på Lofotrund tørrfisk fra 153 kr pr kg til 91 kr/kg, tilsvarende 40 %.

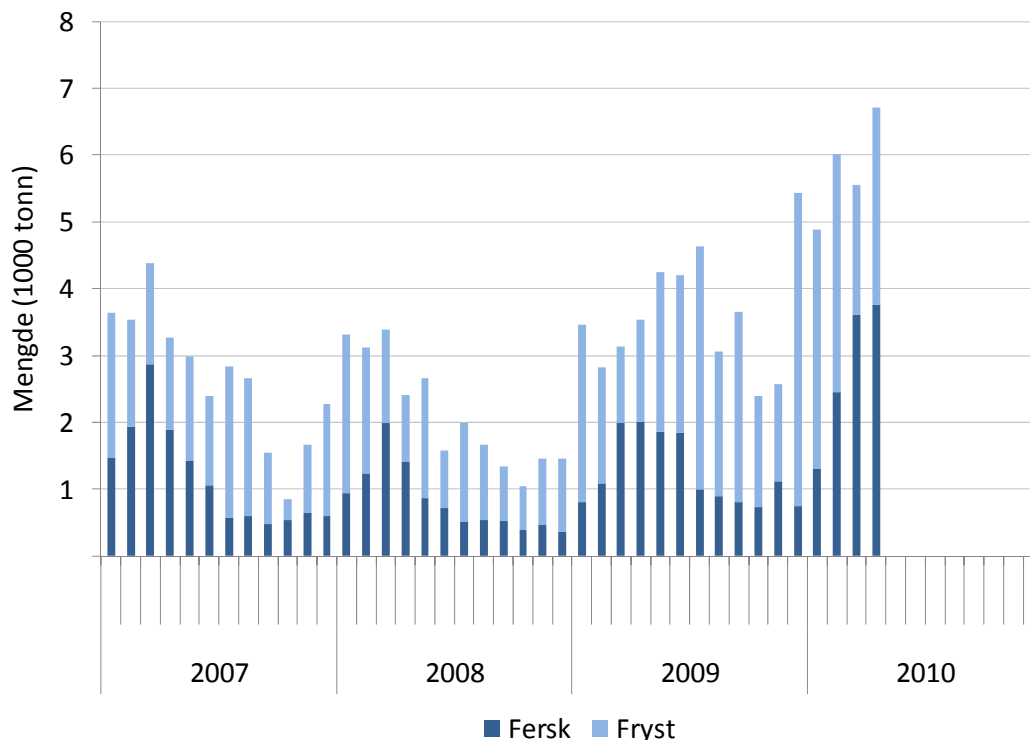
De økonomiske konsekvensene for tørrfiskprodusentene i Lofoten ble langt mer dramatisk enn i regionene lenger nord. Til tross for tilførsel av betydelige private midler i løpet av 2009, ble tapene på valuta og tørrfiskproduksjon for store til å berge flere av bedriftene. 4 bedrifter gikk konkurs i regionen i løpet av vinteren 2010. Samtlige konkursbedrifter hadde lenge vært tungt inne i tørrfiskproduksjon, gikk på store valutatap i 2008 og hadde fått tilført betydelige ny egenkapital i løpet av 2009. Et annet fellestrekk ved bedriftene var at de er lokalisert på innersiden av Lofoten. Dette er altså bedrifter som over tid har slitt med at torskene ikke har

kommet inn i Vestfjorbassenget for å gyte. Dette har blant annet påført bedriftene høyere råvarekostnader enn bedriftene på Værøy og Røst.

I skrivende stund er ikke bobehandlingen avsluttet i konkursbedriftene, men to kreditorer har meldt inn store krav i boene til disse bedriftene, Norges Råfisklag/Innovasjon Norge og bedriftenes bankforbindelse. Særlig utsatt for tap er Norges Råfisklag/Innovasjon Norge i kraft av garantier uten sikkerhet gitt som en del av den utvidede garantiordningen som ble etablert for å unngå kjøperstopp.

Etter at torsken hadde vært innom Lofoten/Vesterålen for å gyte vandret den, i 2009 som i andre år, nordover og ut i Barentshavet. Ved utgangen av mai stod det fortsatt 100 tusen tonn ufisket torsk. Dette bød på flere utfordringer. En av disse var om det var produksjonskapasitet i de regionene hvor torskefisket ville foregå på høsten - Finnmark. Fulle lager av saltfisk i Troms, Vesterålen og Lofoten lukket effektivt for mer torsk inn i slik produksjon. Torsk fanges på høsten i hovedsak av autolineflåten og torsketrålerne utenfor Finnmark. Produksjonskapasiteten i Finnmark hadde imidlertid blitt kraftig redusert de siste 10 årene. Det var imidlertid en fordel at den produksjonskapasiteten som var igjen var innenfor filetproduksjon. Denne produksjonen hadde i løpet av vinteren 2009 forbedret sin konkurransesituasjon i råvaremarkedet. Hovedkonkurrenten om råstoffet, salt- og klippfisksektoren, slet med å selge sine fulle lager. Samtidig gir et høstfiske en fiskerstørrelse som er bedre egnet til filétproduksjon enn vinterfanget torsk. Dessuten hadde det kraftige prisfallet i råvareprisen i løpet av året bidratt til å bedre lønnsomheten i filétproduksjonen.

En annen faktor som bidro til å avvikle torskefisket på en effektiv måte var at de største og mest mobile fartøyene hadde utsatt sitt fiske etter torsk. Disse fartøyene hadde dessuten kapasitet til å fryse fangsten om bord. I løpet av vinteren var fryseterminalene tømt for ombordfrossen torsk. Det gav ledig lagerkapasitet og bar samtidig bud om at det globale råvaremarkedet, gjennom den prisjusteringen som hadde foregått, var i stand til å ta imot mer torsk utover høsten. Dette råstoffet flyter inn i det globale råvaremarkedet, og er ikke like sårbart for den lokale produksjonskapasiteten på land som fersk torsk. Mange av torsketrålerne har dessuten leveringsplikt til filétanlegg både i og utenfor Finnmark. Det bidro til en effektiv omsetning av den gjenstående torsken.



Figur 12 Norsk eksport av fersk iset og rundfrossen torsk (villfanget)

Da klokkene ringte inn 2010, var hele torskekvoten fisket. Mye takket være at store kvanta ble frossen om bord og solgt i et auksjonsbasert globalt råvaremarked. Samtidig hadde filétindustrien i Øst-Finnmark hatt en høstproduksjon som man må mange år tilbake for å finne maken til. Mye torsk ble sendt fersk ut fra anleggene, både rund og som filét. Kapasitetsutnyttelsen i anleggene var høy ettersom det også ble landet mye hyse. Fordi mye av den ombordfrosne torsken ble landet i ulike deler av landet, ble den regionale fordelingen av torskelandingene omtrent som tidligere år. Lagrene av saltfisk var tømte, mens det fortsatt lå store mengder tørrfisk på lager ved årets slutt. Lageret av rundfrossen torsk var relativt stort, men det avspeilet snarere en hektisk avslutning av året enn markedsproblemer.

2009 ble altså avsluttet på en langt mer harmonisk måte enn det startet. Tørrfisklagrene var imidlertid fulle og konkursene i tørrfiskbedriftene var ennå ikke kommet. Saltfiskbedriftene hadde tatt store tap, lagrene var imidlertid tømte og de så ut til å "stå han av" takket være god lønnsomhet i oppdrett av laks og pelagisk sektor. Filétindustrien i Finnmark hadde hatt en god høst. Kvotene av både torsk og hyse var tatt. Dette var imponerende tatt i betraktning de kvanta som skulle fanges og produseres i løpet av høsten. At ikke flere aktører hadde gått over ende var imponerende sett i lys av et dramatisk prisfall og tilnærmet full stopp midt i hovedsesongen.

Det var imidlertid ikke bare tørrfiskbedriftene i Lofoten som ble hardt kvestet. Torskeoppdretterne ble mer eller mindre utradert i løpet av 2009 og vinteren 2010. I løpet av en tiårsperiode har det blitt investert store beløp i forskning og utvikling av torskeoppdrett. Samtidig er det investert mye i oppbygging av store kommersielle selskap. Torskeoppdrett er etablert som et svar på to fundamentale problem i torskesektoren, usikkerhet knyttet til volum og kvalitet. Som vist tidligere har torskekvotene variert mye fra år til år. Samtidig er

variasjonen i kvaliteten på torsken som fanges stor. I tillegg bidrar torskens vandringsmønster til å fremme et sesongbasert fiske. Interessen for torskeoppdrett har derfor vært størst i perioder med lave kvoter, høye torskepriser og et intensivt sesongfiske. Gjennom bedre kontroll med kvalitet og mulighet for å velge slaktetidspunkt har oppdrettskonseptet først og fremst vært rettet mot å levere ferske torskeprodukter, det mest kompliserte logistikkmessige produktet, i perioder hvor villfangst ikke har klart å levere.

Flere forhold er viktige for å forstå hvorfor torskeoppdrett ble så hardt rammet i 2009. To forhold kan direkte knyttes til finanskrisen; kapitaltørke og prisfall. Torsk hadde i en lang periode vært høyt priset, og med redusert kjøpekraft i viktige markeder ble prisfallet særlig stort for torsk. Uro i finans- og valutamarkedene førte til redusert tilgang på kapital. Selv ikke i en relativt lang periode med høy torskepris hadde ikke torskeoppdretterne klart å tjene penger. Av alle leverandører fra norsk torskesektor var det dette produksjonskonseptet som hadde de høyeste kostnadene. I så måte var de også de mest sårbare for prisfall. Når prisfallet ble så stort, også i de markedene oppdretterne hadde satset på, ga det nådestøtet til mange torskeoppdrettsbedrifter.

Til tross for at torskeoppdretterne i sin oppbyggingsfase ikke hadde klart å skape økonomisk overskudd, hadde de klart å skaffe kapital gjennom private investorer både til anleggsinvesteringer og drift. Flere av bedriftene hadde vært både dyktige og heldige, og hadde blitt tilført mye kapital i forkant av finanskrisen. Mange hadde derfor høy finansiell fleksibilitet ved inngangen til 2009. Oppdrettskonseptet viste seg også å være det mest kapitalkrevende produksjonskonseptet, siden det går lang tid fra investering til slakting. Allerede tidlig på våren 2009 måtte mange bedrifter starte en ny, men mye vanskeligere jakt på mer kapital.

Den største utfordringen for oppdrettsnæringen var imidlertid at flere fundamentale forutsetninger for torskeoppdrett var i ferd med å svikte. Torskekvotene var i kraftig vekst, og både kvotene for 2009 og 2010 bar bud om økt konkurranse fra villfangstnæring. Dessuten medførte mottaksproblemene vinteren 2009 at det kom til å være mye fersk torsk fra villfangstnæringen i markedet også utover høsten, en periode hvor hovedtyngden av oppdrettstorsken normalt slaktes. Det innebar at torskeoppdretterne for alvor ble truffet av prisnedgangen allerede høsten 2008. 25 oppdrettselskap rapporterte tap på til sammen 500 millioner kr i sine regnskaper for 2008. Ingen av selskapene rapporterte overskudd, og vel 380 millioner av underskuddet kom i 5 av de største selskapene. Forutsetningene for lønnsomhet ble ytterligere forverret utover i 2009, ettersom prisene fortsatte å falle. Hvordan totaltallene for 2009 ble, vet vi ikke ennå. Mange valgte å levere selskapet til skifteretten. Andre valgte å avvikle driften. Av de 5 børsnoterte selskapene er ett gått konkurs og ett er solgt og tatt av børs. Det største børsnoterte torskeoppdrettsselskapet Codfarmers ASA, gikk med et underskudd på 183,5 millioner norske kroner i 2009.

Torskeoppdretterne møtte utfordringen med å redusere kapitalbehov i driften og forsøkte å skaffe ny kapital. Mens det i 2008 ble satt ut vel 20 million yngel, ble det i 2009 bare satt ut 8 millioner yngel. Mange selskap valgte å selge ut hele eller deler av selskapet. Det viktigste grepet var nok å starte slaktingen tidligere enn planlagt. Det innebar blant annet at torsken i anleggene ikke hadde fått utnyttet sitt vekstpotensial, og oppnådde lavere pris på grunn av liten fiskestørrelse. Dette fortsatte inn i 2010 hvor mye av torsk som var planlagt slaktet på

høsten, ble slaktet allerede i løpet av vinteren, midt i en periode hvor det foregikk et intenst vinterfiske etter vill torsk.

Et viktig organisasjonsmessig trekk ved oppdrettskonseptet er at det ikke har et marked mellom primærprodusent og foredler. Det innebærer blant annet at oppdretterne ikke har et minsteprissystem, og dermed kan tilpasse salgsprisene frikoblet denne. Mens det i villfangstnæringen pågikk en intens diskusjon om førstehåndprisen, kunne altså oppdretterne selge til markedspris. Hovedproblemet til oppdretterne var imidlertid at produksjonskostnadene langt oversteg markedsprisen, og hadde gjort det selv med en rekordhøy markedspris på torsk.

Et annet produksjonskonsept, som markedsstrategisk er villfangstnæringens svar på torskeoppdrett, er fangstbasert akvakultur. Her fanges torsken levende på våren og lagres/fôres til den slaktes utover høsten. Dette produksjonskonseptet har vært lite brukt, men interessen har vært økende. Flere forhold lå til rette for økt fangst av levende torsk. Fisket foregår utenom vintersesongen og konseptet er fleksibelt i forhold til slaktetidspunkt. Mange fartøy hadde problemer med å få levert fangstene sine. Også i 2009 ble slik fangst premiært med ekstra kvoter.

Tallene for 2009 viser at imidlertid at fangst av levende torsk var noe lavere enn i 2008. Flere forhold kan forklare dette. Blant annet tydet alt på at det kom til å være mye fersk torsk i markedet utover høsten fra den tradisjonelle villfangstnæringen. Prisene hadde falt hele året. Det indikerte at det ikke var en stor prisgevinst ved å utsette slaktingen til høsten. Kvotepremien var ikke spesielt attraktiv ettersom mange fartøyene allerede slet med å fange sin ordinære kvote. Mange av fartøyene som kan fange torsk levende, har også rettigheter innenfor pelagisk, og valgte å redusere sin tid innenfor torskesektoren i 2009. Kjøperne på land var i en posisjon hvor de allerede hadde mer enn nok råstoff, og så at dette kom til å fortsette ut året. I en situasjon med prisfall og knapphet på kapital ønsket de ikke å binde kapital i levende torsk kjøpt til en høyere pris enn de forventet å betale for torsk fanget senere på året.

En interessant dimensjon ved fangstbasert akvakultur, sammenlignet med torskeoppdrett, er at konseptet er langt mer fleksibelt enn torskeoppdrett. Det er lite kapital bundet opp i anleggsmassen. Det gjør at kostnadene ved å legge aktiviteten brakk ett år og ta den i bruk et annet, er små. Fartøyene som er involvert kan velge mellom å fange torsk levende eller på tradisjonell måte. Kjøperne kan hente råstoff fra mange ulike produksjonskonsept. I år med liten tilgang på torsk om høsten og økende priser kan de posisjonere seg med å kjøpe levende torsk på våren. I år med god tilgang på torsk om høsten og fallende råvarepriser, kan de kjøpe torsken på høsten og redusere risiko. Den sistnevnte strategien ser ut til å ha vært den dominerende strategien i 2009. Kostnadene ved å ta dette konseptet i bruk ved en passende anledning, er imidlertid langt lavere enn ved å bygge opp tilsvarende i et oppdrettskonsept. De økonomiske konsekvensene for aktørene i dette konseptet var da ikke på langt nær like omfattende i 2009 som blant torskeoppdretterne.

7 Etterord

Utfordringene torskesektoren møtte under og i etterkant av finanskrisen var store. Vi har vist hvordan eksportverdien av torskeproduktene falt, til tross for stor volumvekst, på grunn av sterkt prisfall på viktige torskeprodukter. Samtidig har vi vist at førstehåndsverdien falt mye. Selv om den økonomiske nedturen var kraftig både i fangst- og produksjonsledd, var ikke den strukturelle effekten så stor som makrotallene skulle tilsi. Dette kan forklares av to forhold, torskesektoren er robust og klarte påkjenningen uten at mange bedrifter måtte oppsøke skifteretten. En annen forklaring kan være, som vi har sett tidligere, at det er et tidslegg mellom når problemene er størst og når de strukturelle effektene blir synlig. Vi skal derfor avslutningsvis se litt på hva som har skjedd hittil i 2010, for å se om det er utviklingstrekk i 2010 som kan ses som et resultat av finanskrisen.

Utfordringene på konkurransearenaen til torskesektoren var ved inngangen til 2010 langt mindre enn året før. Valutaforholdene var mer stabile i 2009 og mange bedrifter hadde langt hyggeligere finansposter ved inngangen til 2010 enn til 2009. Finansinstitusjonene var ikke like restriktive i sin utlånspolitikk som ved inngangen til 2009. Aktørene, både til lands og til vanns, hadde ikke store varelager, med unntak av tørrfiskprodusentene. Alt dette var forhold som pekte i retning av at knappheten på kapital ikke ville være like stor som året før. Samtidig hadde ikke utviklingen i verdien av den norske kronen og rentenivået bidratt til å svekke den internasjonale konkurranseevnen.

Usikkerheten omkring råvare- og produktpriser var ikke like stor ved inngangen til 2009 som i 2010. Prisene var tatt veldig mye ned fram til vinterprisene, og hadde åpnet for bedre lønnsomhet i et langt bredere produktspekter enn ved inngangen til 2009. Det åpnet for å produsere et langt bredere produktsortiment enn det som hadde vært vanlig etter 2002/03. Diskusjonen omkring minsteprisnivået var fortsatt problematisk, men 2009 var brukt til å finne et akseptabelt prisleie for kjøper og selger. Nivået på 2010-prisene var åpenbart en stor utfordring for flåteleddet, men bar bud om at flåteleddet og salgslaget valgte å prioritere omsetning framfor pris.

Usikkerheten var med andre ord langt mindre ved oppstarten av vintersesongen 2010 enn 2009. En utfordring var imidlertid også til stede i 2010, torske- og hysekvotene var nok en gang økt. Det bidro til å fremelske tilpasninger fra 2009 som søkte etter muligheter for å kompensere for prisfall med volumøkning og fangst av andre arter enn torsk.

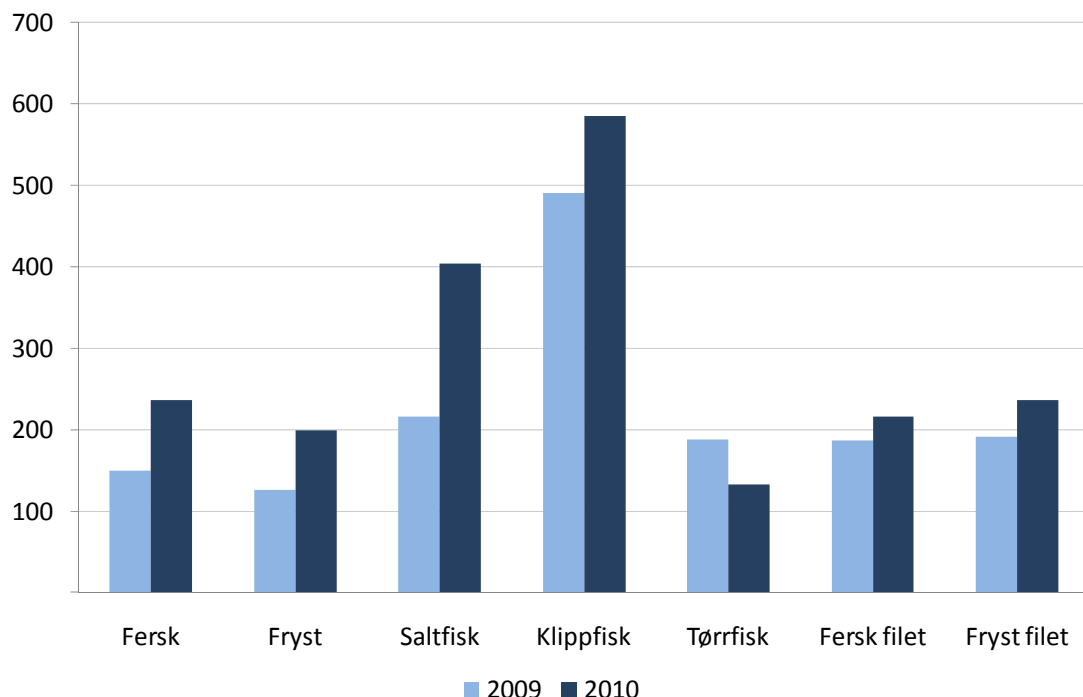
7.1 Sesongen 2010

En viktig test på læreeffekten av problemene i 2009, var hvordan vintersesongen 2010 ble avviklet. Vi skal ikke her gjennomføre en like detaljert gjennomgang av den som vi har gjort for 2009. Vi skal imidlertid sammenligne hovedtallene for de to vintersesongene. Den omstridte minsteprisen var kraftig nedjustert gjennom hele 2009, og i henhold til omsetningsstatistikken til Norges Råfisklag falt gjennomsnittsprisen for vinterlandningene av torsk fra om lag 12 kr pr kilo rund torsk i 2009 til 9,17 kr i 2010. Omsetningen gikk imidlertid langt bedre, og torskelandningene har økt fra 134 tusen tonn i fjor til 191 tusen tonn hittil i år (pr uke 19). Til tross for en kraftig prisnedgang, har volumveksten bidratt til at førstehåndsverdien av torskelandningene i Norges Råfisklags distrikt er økt med nesten 160 millioner kr i forhold til samme periode i fjor.

Volumveksten har skjedd ved at taperne fra i fjor, Fartøy under 11 meter, har økt kvantumet med over 50 % i forhold til samme tid i fjor. Torskekvoten i denne fartøygruppen er allerede oppfisket. Det samme er tilfelle for fartøygruppen mellom 11 og 15 meter. Samtlige fartøygrupper har økt torskelandingene, men torskeetrålerne og de største kystfiskefartøyene ser ut til å følge samme fangststrategi som i 2009 med å rette oppmerksomheten mot andre arter i vinterhalvåret. Torskeetrålerne og de største kystfartøyene har landet mer hyse enn hva de gjorde vinteren 2009. Dessuten har de største kystfiskefartøyene med rettigheter i fiske etter NVG-sild intensivert vinterfiske etter sild. Denne flåtegruppa har nesten ikke sildekvote igjen til årets høstfiske.

Med det fangstmønsteret vi har hatt i år, står det langt mindre torsk igjen til sommer- og høstfiske enn i fjor. Det indikerer at det i år neppe blir like stor aktivitet på høsten i Finnmark som i fjor. Det viser samtidig at landingene av torsk er tilbake med samme sesongprofil som før unntaksåret 2009.

Ser vi på den geografiske dimensjonen, finner vi at torskelandingene i Vest-Finnmark og Troms i vinter har økt med til sammen 40 tusen tonn i forhold til i fjor. Det innebærer at økningen i torskelandingene i år først og fremst kommer i de regionene som hadde den kraftigste nedgangen i fjor. Bedriftene i "saltfiskbeltet" er med andre ord tilbake. Det skyldes dels at flere bedrifter som i fjor valgte å ikke kjøpe torsk er tilbake, og dels at de bedriftene som tapte store beløp på saltfisken i fjor er tilbake i full aktivitet.



Figur 13 Eksportverdi for ulike torskeprodukter januar-april (millioner kr)

At avviklingen av vinterfisket etter torsk har gått mer på skinner enn i fjor, kan også leses av eksportstatistikken. Totalt økte eksportverdien av torskeprodukter i perioden januar til og med april med 450 millioner kr i forhold til samme periode av 2009. Utviklingen i volum innenfor de ulike produktgruppene indikerer at de mest problematiske markedene fra 2009 –

tørrfisk Italia og saltfisk Portugal, igjen tar unna torskeprodukter. Dette skjer imidlertid på et langt lavere prisnivå enn året før. Samtidig ser vi at tendensen med økt ombordfrysing av torsk fortsetter. De positive tendensene i ferskfiskmarkedene fortsetter også.

En hovedkonklusjon er altså at prisnedgangen har vært tilstrekkelig til at det i langt større grad enn i 2009 har vært mulig å kompensere med volum vinteren 2010. Eksportstatistikken indikerer dessuten at omløpshastigheten har vært høyere og lageroppbyggingen mindre enn vinteren 2009. Samtlige produktgrupper av torsk økte i volum og verdi – med unntak av tørrfisk.

Tendensen med å søke etter andre alternative arter enn torsk på vinteren har altså fortsatt i 2010. Det er både landet mer hyse av kystflåten og seinotfartøyene har landet mer sei hittil i år enn på samme tid i fjor. Tendensen med økning av eksport av rund ubearbeidet torsk, både fersk iset og ombordfrossen, har også fortsatt inn i 2010.

Samtidig som finanskrisen ser ut til å ha sluppet taket, er det i mindre grad benyttet offentlige virkemidler i 2010. Garantirammene for førstehåndsomsetningen gjelder imidlertid ut 2010, mens ubenyttede rammer for likviditetslånordningen og garantirammen for driftskreditt er trukket inn og gjelder ikke for 2010. Rammene for tilskudd til føringstilskudd er hittil noe lavere enn i 2009, men det er i revidert nasjonalbudsjett 2010 varslet at det legges opp til at overførte restmidler fra det avviklede strukturfondet på ca. 6,7 mill. kroner kan benyttes til tilskudd til føringstilskudd og tilskudd til mottaksstasjoner. Det er ikke satt av ekstraordinære markedsføringsmidler i 2010, men markedsavgiften som går til Eksportutvalget for fisk er økt slik at den nå er 0,75 % for alle fiskevarer. Den viktigste justeringen, for å avvikle vinterfisket 2010, er nok at minsteprisene er justert ned betydelig i forhold til vinterprisene i 2009. Det illustrerer hvor viktig prisnivået er for avviklingen av vinterfisket.

En endring som skjer i 2010, og som kan ha bidratt til å endre omsetningssituasjonen, er innføring av fangstsertifikat i EØS-området. Det innebærer at all fisk som skal eksporteres til EU må inneholde informasjon om fangstfartøy og fangstområde. Flere land, blant annet Russland, har slitt med å få sine systemer for fangstsertifikat godkjent. Det kan ha redusert konkurranse for norske aktører i flere viktige torskemarkeder i EU vinteren og våren 2010.

7.2 Seleksjon og struktur

I etterkant av finanskrisen har det vært stilt spørsmål om det har vært samsvar mellom den oppmerksomheten problemene torskesektoren opplevde i 2009 og de økonomiske konsekvensene problemene fikk i ettertid. Kritiske røster har hevdet at problemene var langt fra så dyptgripende som det ble gitt uttrykk for av næringsaktørene. Blant annet ble det stilt spørsmål om dette var en situasjon som rettferdiggjorde bruken av ordet *krise*. Over har vi dokumentert en del makrotall som indikerer et dramatisk fall i prisen og salgsinntekter fra torsk. Vi har vist at det var enkelte deler av sektoren som ble rammet langt hardere enn andre. Samtidig har vi vist at omfanget av problemene ble dempet av en gunstig bestandssituasjon og at aktørene evnet til å håndtere de utfordringene de var stilt overfor. Blant annet ble fangst- og produksjonsmønster endret vesentlig i forhold til tidligere år. Flere klarte å kompensere for prisfall med økt volum og ble reddet av en sterk kobling mot andre deler av marin sektor som hadde god lønnsomhet i en periode hvor torskesektoren slet.

Om bruk av ordet krise kan rettferdiggjøres må nok først og fremst sees i et historisk lys av de økonomiske resultater aktørene oppnådde under og i etterkant av finanskrisen. Det er derfor en stor metodisk svakhet ved vår gjennomgang av effekten av finanskrisen at vi i skrivende stund ikke har tilgang på aktørenes regnskap for driftåret 2009. Vi skal imidlertid her se litt nærmere på konkursstatistikken for perioden. Som vi har erfart i tidligere perioder med store utfordringer, vil det være en betydelig avstand i tid mellom at bedriftene møter utfordringer og tidspunktet for en eventuell konkurs. Det innebærer for eksempel at effekten av problemene i 2009, ikke nødvendigvis blir synlige på konkursstatistikken for 2010. En annen utfordring kan være at konkurs ikke nødvendigvis kan knyttes til en spesifikk periode eller hendelse, men kommer som en naturlig konsekvens av en negativ utvikling forårsaket av mange forhold over en lang periode.

Regnskapstallene har vist at mange fiskeindustribedrifter i torskesektoren over tid har blitt tappet for finansielle reserver. Tallene bar bud om at finanskrisen allerede i 2008 hadde satt sine tydelige spor i torskesektoren. Til tross for dette, og de store problemene som oppstod i løpet av 2009, var det overraskende få konkurser i torskesektoren i 2009. I vår oversikt registrerte vi bare 3 konkurser i 2009 i den tradisjonelle fiskeindustrien som henter sitt råstoff fra torskesektoren. En av disse var lokalisert i det vi har kalt for "saltfiskbeltet", og konkursen kom sent på året. Vinteren 2010 fikk vi imidlertid 4 nye konkurser i løpet av kort tid. Denne gangen blant tørrfiskprodusenter i Lofoten. Disse 5 konkursene kom i bedrifter med en lang historie innenfor torskesektoren. Årlig har disse bedriftene til sammen kjøp mellom 7 og 8 tusen tonn torskefisk, og omsatt for i overkant av 200 millioner kr. Bobehandlingen foregår ennå. Det er i hovedsak to kreditorer i boet – bedriftenes bankforbindelse og Norges Råfisklag/Innovasjon Norge. Private investorer og eiere tilførte i løpet av 2008/09 konkursbedriftene betydelig midler som også har gått tapt.

En strukturell effekt av problemene, som vi ikke kan lese av konkursstatistikken, er antall bedrifter som av ulike grunner legger ned eller stopper midlertidig sin aktivitet. Vi har tidligere i rapporten nevnt at det var mange av aktørene på landsiden som stoppet kjøpet av torsk før vinteren 2009. Erfaringsmessig er dette en strategi som først og fremst de minste aktørene tar i bruk. Kjøperstatistikken for 2010 indikerer at en viktig årsak til at omsetningen har gått langt mer smertefritt er at mange av de som holdt dørene stengt i 2009, kom i drift igjen i 2010. Dette gjelder også de bedriftene som gikk konkurs i perioden. I så måte ser det ut til at nedturen i 2008/2009 får samme strukturelle konsekvens som andre nedturer. Bedriftene kommer inn i fiskeproduksjon igjen, slik at antall kjøpere før og etter nedturen er lite endret.

Ser vi derimot i den delen av torskesektoren som ble hardest rammet, torskeoppdretterne, har de strukturelle endringene vært langt mer nedslående. Her har andelen av de opprinnelige anleggene blitt dramatisk redusert, både i form av konkurser og frivillig avvikling. Dessuten ser den strukturelle avskallingen ut til å være mer permanent, i den forstand at aktiviteten ikke tas opp igjen etter for eksempel en konkurs. Avviklingen av torskeoppdrett har skjedd gjennom at aktiva og selskaper for en stor del har blitt overtatt av selskaper som driver med oppdrett av laks og ørret.

På fartøysiden er det foreløpig ikke registrert store strukturelle endringer. Ett par konkurser er registrert i kystflåterederier, men i fangstleddet skjer først og fremst de strukturelle tilpasningene gjennom salg av fartøy. En gjennomgang av rettighetsregisteret viser at

endringene har vært langt mindre i 2009 enn både 2007 og 2008. Dette indikerer lite strukturell turbulens i 2009, og at det har foregått en betydelig strukturering i forkant av finanskrisen i flåteleddet. Dessuten vil nok først og fremst de økonomiske problemene i fartøyleddet bli synlig i etterkant av vinteren 2010. Torskeprisene har vært svært lave, og det er nok i hovedsak i fartøyleddet at de økonomiske problemene vil melde seg utover høsten. Verdien i fartøyene er først og fremst knyttet til rettighetene. En viktig premis for prisingen av disse rettighetene er lovverket. I en situasjon hvor de minste fartøyene har slitt økonomisk, og allerede nå har fisket torskekvotene sine, er det ikke utenkelig at diskusjonen om strukturering i de minste fartøyene kommer opp med økt styrke.

7.3 Implikasjoner for virkemiddelbruk

I forbindelse med avviklingen av torskefisket i år har det ikke vært nødvendig å justere de offentlige virkemidlene. Minsteprisforhandlingene har vært vanskelige, men kritikken, og konsekvensene av de prisene som har blitt satt, har vært beskjeden i forhold til i fjor. Dette kan skyldes flere forhold. Problemene fra i fjor vinter har nok motivert partene til å unngå en repetisjon av vinterstoppen. Den makroøkonomiske usikkerheten knyttet til kapitaltilgang, valuta og etterspørselsforhold har neppe vært like stor i år som i fjor. Dessuten ble prisene i løpet av 2009 tatt kraftig ned til det laveste nivået på denne siden av årtusenskiftet (Jfr. Figur 6 og Figur 8). Etter vinteren ble minsteprisene justert opp for første gang siden våren 2007, dog uten at det var enighet om det blant partene.

Som nevnt tidligere i rapporten er det flere forhold som tyder på at minsteprisfastsettelsen i desember 2008 var en viktig årsak til den problematiske vintersesongen i 2009. I ettertid er det klart at prisnivået ble satt for høyt og det gikk for langt ut i sesongen før disse kom ned på et nivå som fikk i gang kjøpet. Erfaringer fra tidligere perioder med kraftig prisfall i sluttmarkedene er at fiskeindustrien kommer i en vanskelig situasjon når de skal kjøpe råstoff med fallende priser i sluttmarkedene. Det spesielle denne gangen var at det ble uenighet innad i kjøpergruppa om prisene skulle ned avhengig av om bedriftene hadde kjøpt mye eller lite råstoff tidlig på vinteren. I tillegg ble det lagt til rette for å holde kjøpet i gang med økte garantirammer for førstehåndsomsetningen, som også bidro til å utsette prisjusteringen.

En viktig del av debatten rundt minsteprisfastsettingen, var i hvor stor grad prisnedgangen førte til billigere torsk til konsumentene eller bare ga grunnlag for økt fortjeneste i andre deler av verdikjeden. Med det store prisfallet på torsk siden 2008, som både fiskere og produsenter har blitt berørt av, er det naturlig å spørre om prisene til konsument har falt tilsvarende, eller om det er andre i verdikjeden som har "utnyttet" prisfallet og økt sine marginer.

Å forstå hvorfor prisene i et marked endrer seg er ikke alltid like lett. Ut fra klassisk økonomisk teori har vi lært at det er tilbud og etterspørsel som bestemmer pris og endringer i denne. Vi har tidligere i rapporten vist at eksportverdien på torskeproduktene har om lag samme prisfall som vi ser i førstehåndsmarkedet. Vi har i liten grad hatt tilgang på data som gjør det mulig å følge prisutviklingen i alle ledd og alle produkter helt fram til konsument. Vi vet imidlertid av erfaring at prisendringer på en innsatsfaktor i et omsetningspunkt i verdikjeden ikke alltid får som en konsekvens at prisen på produktet som forbruker må betale endres. Det gjelder både når prisene stiger eller faller.

I Frankrike kartlegger FranceAgriMer priser i detaljhandelen på ukebasis. To av produktene som dekkes er fersk torskefilét og seifilét. Disse prisene viser stor grad av samvariasjon med prisene på fersk torskefilét eksportert fra Norge til Frankrike. Fra 2008 til 2009 falt gjennomsnittsprisen på torskefilét i butikk i Frankrike med rundt 2 euro per kilo, eller 13 %. Tilsvarende eksportprisen fra Norge falt med omlag 3 euro. Det kan indikere at to tredjedeler av prisleiet på torsk har kommet franske forbrukere til gode. Samtidig kan vi observere at da importprisene på fersk torskefilét til Frankrike fra Norge økte med 3,70 euro per kilo fra 2004 til 2007, økte prisene i butikk i Frankrike med 2,50 euro. Det kan tyde på at verdikjeden fra importør til detaljist har "tatt tilbake" marginene man "mistet" da torskeprisene økte kraftig fram til 2008.

Samtidig er det slik at i tallene til FranceAgriMer er det en betydelig variasjon i prisene mellom ulike butikker samme uke. Det samme prismønsteret vil en hver som studerer prisene i butikker også i Norge kjenne igjen. Det betyr at disse gjennomsnittstallene er beheftet med usikkerhet. Et annet forhold er at Frankrike importerer torsk og torskefilét fra flere land enn Norge. Mye fersk filét blir også importert fra Polen og Island, i tillegg til filét produsert i Frankrike av importert råstoff.

For Portugal har Eksportutvalget for fisk lagt fram tall fra TNS som viser at prisene på klippfisk av torsk i butikk falt med rundt 25 prosent fra 2008 til 2009 – tilsvarende 2,20-2,50 euro per kilo. Prisene på klippfisk og saltfisk fra Norge til Portugal falt for begge kategoriene med 1,90 euro per kilo fra 2008 til 2009. I klippfiskvekt tilsvarer prisleiet på saltfisk fra Norge ca 2,40 euro per kilo. Basert på disse tallene har eksportprisene på norsk torsk til Portugal falt omtrent på linje med eller noe mindre enn prisene i butikk i Portugal.

Begge priseksemplene tyder på at prisene til produsenter og eksportører i Norge har fulgt prisene i detaljhandelen ute.

I etterkant av problemene vinteren 2009 er et relevant spørsmål om det kan trekkes lærdom av de erfaringene som ble høstet rundt minsteprisfastsettingen som kan redusere faren for å komme i en tilsvarende situasjon igjen. Et strukturelt trekk som kan bidra til dette er selvsagt at stadig større del av de norske landingene går inn i auksjonsbasert omsetning for rundfrossen torsk. I så måte vil prisleiet i dette markedet i stadig sterkere grad påvirke prissettingen det tradisjonelle ferske råvaremarkedet. Det kan bidra til å gjøre prissettingen i det tradisjonelle førstehåndsmarkedet mer dynamisk og i mindre grad gjenstand for forhandlinger.

En slik utvikling vil imidlertid by på en rekke problemer. Fortsetter tendensen vil store deler av fangstene fra trålerne og de største autolinefartøyene trukket ut av den tradisjonelle omsetningskanalen. Det innebærer av store volum omsettes i globale råvaremarked. En viktig premisse for at dette kan skje uten store transaksjonskostnader er at kjøperne får en kvalitet på råstoffet som er god og stabil. Det kan innebære at den tradisjonelle førstehåndsomsetningen av fersk fisk direkte til kjøper vil ha en forsterket sesongprofil med mange små landinger og med stor variasjon i kvalitet. Det vil innebære at det ikke vil bli enklere å forhandle seg frem til enighet om en felles minstepris tre ganger i året.

Bruk av finansielle virkemidler er ikke uproblematisk i marin sektor. Opp gjennom historien er det kommet en rekke innvendinger mot denne type virkemidler. De har en tendens til å bidra til uønsket kapasitetsoppbygging og utsette nødvendige tilpasninger. Samtidig er det vanskelig å bestemme hvem som skal få og hvem som ikke skal få, uten at dette fører til konkurransevridning mellom aktørene. I tillegg kan slike ordninger være i direkte konflikt med internasjonale handelsavtaler. Erfaringene fra 2009 samsvarer med tidligere erfaringer. Det var vanskelig å utforme slike virkemidler uten at de kom i konflikt med internasjonale handelsavtaler og uten at de førte til intern konkurransevridning. Det ble dessuten hevdet at ordningene førte til uønsket adferd (for stort innkjøp av for dyrt råstoff på et ugunstig tidspunkt av bedrifter med for høy gjeld). Uønsket adferd bidro samtidig til å eksponere samfunnet for tap i forbindelse med fremtidige konkurser.

Mye av virkemidlene var rettet mot å holde mottak og produksjon i gang i en intensiv sesong. I etterkant kan det stilles spørsmål om ikke stopp i mottaket tidligere på vinteren 2009 hadde vært en fordel. Det ville sannsynligvis ha bidratt til en tidligere prisjustering som hadde spart mange bedrifter på land for store tap i produksjonen og åpnet for flere produkter. Det ville samtidig kanskje ha bidratt til at de delene av fangstleddet som ble tapere i større grad hadde kunnet kompensere bedre for prisfallet med økt volum. Flere forhold ved gjennomføringen av vintersesongen 2010 støtter et slikt resonnement.

7.4 Implikasjoner for fremtidig næringsstruktur

Nok en gang ble sektoren berget av det store strukturelle mangfoldet som alltid har preget torskesektoren, i fangstledd, produksjonsledd og organisering. Våren 2010 kjenner vi ennå ikke regnskapstallene for problemåret 2009 blant de enkelte aktører og tilpasningsformer. Med basis i makrotallene er det å forvente at de aktørene som er spesialisert mot torsk rettet inn mot saltfisk- og tørrfiskproduksjon slet med lønnsomheten i 2009. Vi vil forvente at bedriftene på land som kjøpte mye torsk tidlig på vinteren har stygge tall i sine regnskaper for 2009. Vi vil forvente at de fartøyene som ikke klarte å kompensere prisfall på torsk med økt volum av torsk og andre arter vil ha stygge regnskapstall for 2009. Den delen av torskesektoren som kom dårligst ut av 2009 var nok likevel torskeoppdretterne.

Vi vil forvente at de bedriftene som er langt ned i verdikjeden, med begrenset forpliktelser mot fangstleddet, kom godt ut. Vi vil samtidig forvente at fartøy som kan fryse fisken om bord og er direkte koblet opp mot et globalt råvaremarked, kom bedre ut enn fartøy som måtte selge ferske råvarer i den tradisjonelle verdikjeden. Vi vil forvente at de aktørene som på ulike måter er koblet opp mot pelagisk sektor og oppdrett av laks og ørret hadde et stort fortrinn i 2009 – både i forhold til tilgang på kapital og evne til å overleve på sikt.

Hvilke konsekvenser får så 2009 for den videre utviklingen av torskesektoren? Som alltid vil slike problematiske år på sikt sette sine strukturelle spor. Ett spor som allerede er åpenbart er at planene om å kopiere suksessen fra oppdrett av laks og ørret i torskesektoren fikk et kraftig tilbakeslag. Våren 2010 er torskoppdrett blitt en skygge av hva det var i forkant av finanskrisen. Prisfall og oppdretterens kostnader i produksjonen er et dårlig utgangspunkt for lønnsomhet og vekst. Foruten prisfall har også utviklingen i torskbeholdningen og fangstmønsteret bidratt til å endre fundamentale forutsetninger i negativ retning for torskoppdrett. Den nordøst arktiske torskbeholdningen er i god vekst. Kvoteveksten og

markedsproblemer har tvunget fangstleddet til å forskyve fangsten til sommeren og høsten, som har vært den viktigste salgssperioden for torskeoppdretterne.

Fangstbasert akvakultur på torsk har også ambisjoner om å levere fersk torsk med høy og stabil kvalitet i de delene av året hvor villfangstnæringen ikke kan levere. Dette produksjonskonseptet viste seg å være langt mer fleksibelt enn oppdrettskonseptet i 2009. Det kostet aktørene lite å velge bort fangstbasert akvakultur i 2009, og det vil koste aktørene lite å åpne dette når fangstmønster og etterspørselsforhold ligger til rette for det. Landingsmønsteret vinteren 2010 tyder for eksempel på at det vil være langt mindre fersk torsk tilgjengelig på høsten i år enn i fjor.

En annen tendens i torskesektoren, som ble forsterket i etterkant av finanskrisen, er tendensen til økt vertikal integrering i form av økt produksjon på kjøll. 2009 har gitt mange i flåteleddet et nytt argument for å skaffe seg nye markedsmuligheter ved å fryse fisken om bord. Etter en periode fra desember 2008 til omkring september 2009, har ombordfrossen torsk igjen blitt betalt bedre enn fersk torsk. Avstanden mellom disse prisene har vært økende gjennom hele den problematiske perioden. I tillegg er tilpasningen drevet frem av at den gir økte valgmuligheter til å velge fangstperiode, leveringssted og salgstidspunkt. Dette var viktige valgmuligheter i 2009. Samtidig tyder prisutviklingen i dette verdisystemet på en langt mer dynamisk pristilpasning enn i ferskfiskomsetningen. Blant annet ser det ut til at det var her vi fikk de første signalene om kjøpermotstand og prisfall i juni 2008. Da falt frossenfiskprisen under ferskfiskprisen for første gang på mange år. I jakten på effektive metoder for å finne et riktig prisleie for fersk torsk, kan dette være et marked som kan benyttes som et dynamisk referansepunkt for fastsetting av minsteprisen for fersk torsk.

Det er først og fremst to nye fartøygrupper som er i posisjon til å skaffe seg fryseteknologi om bord som bidrar til å øke valgmulighetene for omsetning og driftsform. Det er ferskfisktrålerne og de største kystfiskefartøyene. I hvor stor grad ferskfisktrålerne vil investere i fryseanlegg om bord, vil nok avhenge av konsesjonsvilkår og hvilke strategisk planer eierne har. De torsketrålerne som ennå ikke har fryseri om bord er gamle og har leveringsplikt til produksjonsanlegg på land som også eier trålerne. Den andre fartøygruppen med potensial til å investere i fryseri om bord er de største kystfiskefartøyene. Dette er ofte store fartøy som kombinerer fiske med snurrevad etter bunnfisk med fiske med ringnot etter pelagiske arter. Flere av disse fartøyene har åpenbart plass til å montere fryseri om bord, men flere forhold taler mot en slik investering. For det første vil dette gå ut over potensiell bulkkapasitet i pelagisk fiske. En annen viktig barriere for slike investeringer er om fartøyenes driftsmønster passer til ombordfrysing. Mange av disse fartøyene har rendyrket en strategi basert på å avvikle torskefiske på kortest mulig tid, med minst mulig mannskap. Med de fangstratene disse fartøyene har, vil innfrysingskapasiteten om bord lett bli en flaskehals. Det innebærer at de må legge om driften til et mindre intensivt torskefiske for å klare å fryse unna fangsten. Erfaringen med disse fartøyene er at de er presset på tid på grunn av at den breie kvoteporteføljen de besitter. Det blir derfor spennende om fartøyene korrigerer sin nåværende fangststrategi. Investering i fryseri ombord vil innebære at de må bruke mer tid i torskefiske, øke bemanningen og får redusert fraktekapasitet i pelagisk fiske. Et annet usikkerhetsmoment er hvordan ombordfrosset torsk fra denne fartøygruppen blir mottatt i det globale råvaremarkedet. Vi vet at dette markedet allerede skiller mellom torsk fra autolinefartøy og torsketrålere, hvor autolinefartøyene får høyest pris. Hvordan torsk fra store

snurrevadfartøy blir priset i dette markedet gjenstår å se. Det er ikke sikkert at innfrysing av store snurrevadfangster av loddesprenget torsk vil bli like høyt priset som ombordfrossen torsk fanget med autoline.

Mange fartøy er imidlertid ekskludert fra å investere i fryseri om bord på grunn av fartøystørrelse. Disse fartøyene har dessuten ikke en driftsform som gjør at de kan nyttegjøre seg av denne teknologien ombord. Det har sammenheng med at de ikke har muligheter til å være langt til havs sammenhengende over flere dager. En mulig strukturell endring, som kan gi denne flåten en mulighet til å koble seg opp mot dette globale råvaremarkedet, er dersom det etableres bedrifter på land som har det som forretningsidé å fryse inn og selge råstoff fra de minste fartøyene. Et slikt konsept vil møte en rekke utfordringer. Enkeltfangstene er små, kvaliteten er varierende og dersom fartøyene skal lagre fisken for egen regning, vil sannsynligvis tiden mellom fangst og oppgjør øke. Erfaringen med en tilsvarende strategi, å tørke fisken selv, var nok ikke entydig positive i 2009. Det er mulig at innfrysing av egen fangst ville ha gjort denne delen av flåten mindre sårbar for en mottaksstopp midt i hovedsesongen. Fangsstatistikken for 2010 indikerer imidlertid at de minste fartøyene i år har fått fanget og levert fangsten innenfor et intensivt vinterfiske – uten at de måtte fryse eller tørke torsk selv.

I rapporten har vi vist hvordan de minste fartøyene ble taperne i 2009. En observasjon som vi har gjort er at variasjonen i prestasjon innad i gruppene med de minste fartøyene er svært stor. Noen fartøy klarte å kompensere prisfallet med økt volum med et fritt fiske innenfor sin fartøygruppe. Flere forhold tyder at dette var nye fartøy med stor mobilitet og evne til å fange andre arter enn torsk. Disse har sannsynligvis også den største gjeldsbelastningen. I 2010 vil imidlertid betingelsene for disse fartøyene ikke være like gunstige. De får ikke tilnærmet fritt fiske resten av året og råvareprisene de oppnådde i vinter var om lag 30 % lavere enn i fjor. I så måte kan vi forvente at mange av de nyeste fartøyene innenfor kystflåten som er under 15 meter må ta seg en tur innom banken og samtidig starte en politisk prosess for økt strukturering blant de minste fartøyene.

Hva så med den strukturelle effekten av 2009 for produksjonsleddet? Også her er lærdommen at det er viktig å ha flere valgmuligheter. Det går på tidspunkt, kvalitet, art og produkt. Et generelt trekk i den strukturelle utviklingen har vært at produksjonsleddet i Norge har blitt redusert til fordel for anlegg og produksjon i lavkostland. Flyten av råvarer og mellomprodukter fra torskesektoren i 2009 har bidratt til å forsterke dette. En viktig del av den gjenværende produksjonsstrukturen ved inngangen til 2009, saltfiskprodusenter basert på fersk torsk fra kystflåten, fikk store problemer. To forhold var viktige, en av hovedkundene deres, klippfiskprodusentene har utvidet sin portefølje av underleverandører. Fra å være avhengig av saltfiskprodusenter i "saltfiskbeltet" har de gradvis økt sine valgmuligheter. De har dels etablert seg som store saltfiskprodusenter i "saltfiskbeltet", de har tilpasset seg det globale markedet av rundfrossen fisk som inkluderer mange arter fra mange ulike bestander. Det gjør at de kan kjøpe det råstoffet de trenger på det tidspunktet og med den kvaliteten de har behov for. Tidspunktet for prisfallet, både på klippfisk og saltfisk, er viktig. Mens saltfiskprodusentene hadde kjøpt og produsert tidlig med høye råstoffkostnader, kunne klippfiskprodusentene forhandle med leverandører utover våren og sommeren som var villige til å gå ned i pris på både saltfisk og rundfrossen torsk. De kunne også velge bort torsk og prioritere andre arter. For eksempel hadde de gode markedsmuligheter for klippfisk av sei i

2009, som de selvsagt valgte å prioritere framfor torsk hvor marginene var dårligere. Bedriftene som hadde produsert saltfisk var i en dårligere forhandlingsposisjon enn de aktørene som hadde frosset torsken rund. I det globale markedet for rundfrossen torsk er det flere kjøpere med lave produksjonskostnader. Det kan være andre produsenter i andre land som produserer et bredt spekter av ulike torskeprodukter. I så måte er det globaliserte råvaremarkedet et effektivt system for å flytte torsk til de ulike kjøperne som er i stand til å betale mest for råstoffet.

I lys av dette, kan et fremtidig utviklingstrekk være at norske foredlingsbedrifter i økende grad går over til å tilpasse produksjonen til ombordfrosset råstoff. Det gir større muligheter til å bestemme art, volum, kvalitet og produkt. En utfordring med en slik strategi er selvsagt økt konkurranse fra produsenter lokalisert i regioner som gir markeds- eller kostnadsfortrinn. Flere makroøkonomiske forhold i etterkant av finanskrisen indikerer at avstanden mellom norske lønninger og lønningene i andre land kommer til å øke. Økte lønnsforskjeller er en viktig drivkraft for hvor foredlingsanlegg i marin sektor lokaliseres. En slik utvikling vil bidra til å svekke konkurransekraften til foredlingsanlegg lokalisert i Norge.

En annen strategi for produsentene, kan selvsagt være å integrere mot fartøyleddet, for å få bedre kontroll med art, volum, kvalitet, pris og produkt. Dette er et gammelt ønske fra foredlingsleddet. Det er imidlertid en rekke barrierer mot en slik strategi. Deltakerloven setter en effektiv sperre, ved at kun aktive eiere kan eie fiskefartøy. Den viktigste barrieren er imidlertid konflikten mellom fangstøkonomi og produksjonsøkonomi. Som vi har nevnt over, er fangstøkonomien drevet av vandringsmønster og fangstrater. I tillegg har 2009 gitt retning mot økt bruk av det globale råvaremarkedet i fangstleddet. Tettere kobling og styring fra en kjøper reduserer valgmulighetene i fangstleddet. Sett fra et kjøperperspektiv var det også en viktig erfaring fra 2009 at tunge forpliktelser mot fartøyleddet også kan tvinge fram et større kjøp enn ønskelig.

En av de delene av torskesektoren som slet mest under og i etterkant av finanskrisen var tørrfiskprodusentene. Dette er en eldgammel produksjonsprosess der produsentene har vært beskyttet mot internasjonal konkurranse i kraft av at det benyttes ferskt råstoff og at tørkingen foregår ute i et særegent klima som låser produksjonen til en avgrenset region. Den strukturelle utviklingen i denne delen bærer preg av at deler av industrien valgte å diversifisere finansielle ressurser inn mot finanssektoren gjennom å investere i svært risikoutsatte valutapapirer. Tidspunktet var feil. Perioden var preget av stor usikkerhet i finansmarkedene med påfølgende store svingninger i valutakursene. Kompetansen på forretningsområdet bedriftene gikk inn i var mangelfull, bedriftene manglet finansielle ressurser og i tillegg fikk de dårlige råd fra dem som solgte produktene. Resultatet av denne diversifiseringsstrategien var katastrofal for mange bedrifter som i løpet av et halvår ble tappet for kapital og gikk over ende.

Som vi har nevnt tidligere ble tørrfisknæringen kraftig redusert og geografisk avgrenset tidlig på 1980-tallet. En strukturell konsekvens av finanskrisen ser ut til å være at denne produksjonen blir ytterligere avgrenset geografisk til å gjelde bare områdene ytterst i Lofoten, mens områdene på innersiden og langt inne i Vestfjordbassenget faller fra. Dette er en prosess som har foregått over noen år som en følge av at torsken ikke har kommet inn i Vestfjorden for å gyte. Finanskrisen bidro til å fremskynde denne prosessen. Om

tørrfiskproduksjonen tar seg opp på innersiden av Lofoten vil avhenge av om skreien gjenopptar sitt vandringsmønster. Et annen strukturelt spørsmål blir om tørrfiskproduksjonen flytter seg nordover, slik at Vesterålen og Senja kommer inn med større tyngde. Erfaringene høstet av de fiskerne i Nord-Troms og Vest-Finnmark som hengte fisk for egen regning vinteren 2009, var vel at dette er en produksjon som krever en særegen kompetanse og et hjellbruk som er plassert i regioner med særegne tørkeforhold.

Filétprodusentene fikk et løft i forbindelse med finanskrisen. To forhold var særlig viktig. Råvareprisene ble tatt kraftig ned fra et historisk høyt nivå hvor filétprodusentene ikke har klart å konkurrere om råstoffet. Prisjusteringen var derfor viktig for å gjøre filétprodusentene konkurransedyktige i råvaremarkedet. En annen positiv utvikling for filétindustrien var endringen av landingsmønsteret. Filétproduksjon krever kontinuitet i landingene over året. 2009 ble et år med god tilgang på torsk hele året. Et dempet vinterfiske og forskyvning av fangstene til høsten bidro til at fisket foregikk i regioner og med redskap som er gunstig for filétindustrien. Særlig fikk filétbedriftene i Finnmark gode arbeidsbetingelser. 2010-tallene bærer imidlertid bud om at disse bedriftene ikke vil være i en like gunstig posisjon til høsten. Viktige leverandører høsten 2009 vil ikke være tilstede i kraft av at gruppekvote alle allerede tidlig på våren ble oppfisket.

Mange av de store saltfiskprodusentene i "saltfiskbeltet" hadde tidligere en betydelig filétproduksjon. I jakten på valgmuligheter var savnet av filétproduksjon stort. En interessant strukturell effekt av erfaringen fra 2009 kan være at flere nå ser på mulighetene av å ta opp filétproduksjonen. Flere forhold taler imidlertid i mot dette. Råstoffgrunnlaget i regionen består av mye stor torsk som fanges med garn og landes i en kort og intensiv vintersesong. Dette er et fangstmønster som er dårlig egnet for filétproduksjon. Selv om dette mønsteret ble brutt i 2009, på grunn av mottaksproblemer i regionen, tyder 2010-tallene at det kom hurtig på plass igjen. Dessuten er det råstoffet som er best egnet til filétproduksjon stort sett frosset om bord og selges i det globale råvaremarkedet til filétprodusenter lokalisert i lavkostland. Som sagt over, er det et driv i flåten mot å øke ombordfrysingen. Det er derfor lite som tyder på at finanskrisen vil bidra til å bringe inn økt filétkapasitet i "saltfiskbeltet". Mye tyder på at denne regionen vil spille en viktig rolle med å distribuere råstoff som landes her på vinteren til andre regioner med filétindustri – både i form av rundfrosset og fersk iset.

En del av torskesektoren som alltid har fått mye oppmerksomhet er de vertikalt integrerte selskapene med en torsketrålerflåte som har leveringsplikt til landindustrien – ofte filétanlegg. Gjennom de ulike nedturene i sektoren skjer det ofte store endringer i disse selskapene. Det skjedde både tidlig på 90-tallet og i etterkant av problemene i 2002/03. Denne gangen ble ikke filétbedriftene særlig hardt rammet, samtidig som prisnedgangen bidro til å forbedre konkurranseposisjonen til denne delen av industrien. Samtidig lander fartøyene i disse selskapene en betydelig del av sine kvoter som ombordfrosset råstoff. Til tross for dette har den fremtidige strukturen i de to store gjenværende selskapene – Aker Seafoods og Nergård – fått mye oppmerksomhet i 2010.

Aker Seafoods har lansert en ny bedriftsstruktur som innebærer fortsatt spesialisering mot torskesektoren. Det nye er at de nå skal spesialisere datterselskapene mer i form av separate enheter for fangst og for prosessering. Dette kommer som et resultat av mange år

med lav inntjening i selskapet. Den nye strukturen kan samtidig ses i lys av at den er laget etter at erfaringene fra 2009 er høstet.

Det andre store selskapet med mange torsketralere, Nergård, er inne i en salgsprosess. Dette har heller ikke direkte sammenheng med finanskrisen. Det er interessant at Nergård har valgt en helt annen struktur enn Aker Seafoods. Nergård har valgt bredde framfor den spesialiseringsstrategien vi finner i Aker Seafoods. Foruten å være tungt inne i saltfiskproduksjon er Nergård tungt inne i pelagisk sektor og rekeproduksjon. Dette er en struktur som var skreddersydd for å møte utfordringene i 2009. I tillegg fryser selskapets tralere mye av fangsten om bord. En organisasjonsmessig konklusjon hos selskapet etter 2008/09 ser ut til å ha vært reduksjon i antall anlegg på land og mottaksstasjoner. Selskapets strategi og produksjonsstruktur er et resultat av tidligere eiers visjoner og nye eiere vil naturlig nok måtte legge sine visjoner til grunn for strategi og selskapets fremtidige struktur.

Hvordan ulike bedrifter og ulike tilpasninger presterer under de til en hver tid rådende betingelsene er avgjørende for bedrifters evne til å overleve. Dersom bedriftene blir eksponert mot samme betingelser over tid, vil de mest vellykkede tilpasningene overleve og dominere i bedriftsmassen. Ett år i dette perspektivet er kort tid, så hvilken effekt finanskrisen vil ha for struktur og tilpasningsevne i torskesektoren er usikkert. Selv om aktørene nå har fått finanskrisen litt på avstand, er det påfallende at torskesektoren selger mye av sine produkter i mange av de landene innenfor EU som sliter med høy statsgjeld – de såkalte PIIGS-landene (Portugal, Italia, Irland, Hellas og Spania).

Vi vet ikke om de brå skift i sentrale forhold på konkurransearenaen sektoren opplevde høsten 2008 og vinteren 2009 vil komme ofte nok til å fremelske de tilpasningene som kom seg best gjennom 2009. I et historisk perspektiv er imidlertid ikke valutasvingninger og brå skift i etterspørselen i sentrale markeder uvanlig. At krisen falt sammen med økninger i kvotene var tilfeldig, men brå skift i kvotene er også en utfordring som sektoren tidligere har vært vant til å håndtere.

Utfordringene som sektoren ble eksponert mot er altså godt kjente for aktører som hadde vært aktive i torskesektoren noen år. Som vi har vist, hadde imidlertid enkelte aktører langt flere valgmuligheter enn andre. Og nettopp antall valgmuligheter, eller begrepet fleksibilitet som vi har brukt i vår faglige tilnærming, ser ut til å ha vært nøkkelen til å komme seg gjennom det vanskelige året 2009. Det å ha valgmuligheter i forhold til art, produkt, tidspunkt, geografi og organisering ble nok en gang viktig i torskesektoren.

8 Referanser

- Barney, J.B. (2002). *Gaining and sustaining competitive advantage*, 2nd ed., Prentice Hall International, Upper Saddle River, New Jersey.
- Bendiksen, B.I & B. Dreyer (2002). Technological changes – the impact on the raw material flow and production, *European Journal of Operational Research*, 144, pp. 237–246.
- Bendiksen, B.I. (2004). Driftsundersøkelsen i fiskeindustrien - Oppsummering av inntjening og lønnsomhet i 2003. Rapport 14/2004, Fiskeriforskning, Tromsø
- Bendiksen, B.I. (2009). Fiskeindustrien i Nord-Norge og Nord-Trøndelag - endringer i struktur, sysselsetting og produksjon. Rapport 10/2009, Nofima Marked.
- Bendiksen, B.I. (2010). Driftsundersøkelsen i fiskeindustrien. Oppsummering av lønnsomheten i norsk fiskeindustri i 2008. Rapport 11/2010, Nofima Marked, Tromsø.
- Bendiksen, B.I., B.H. Nøstvold, F.-A. Egeness (2009). Krisetider for saltfisk? Rapport 30/2009, Nofima Marked, Tromsø.
- Dreyer, B. (1998). Kampen for tilværelsen – et studium av overlevelsesstrategier i fiskeindustrien, Avhandling for graden Dr. Scient, Universitetet i Tromsø, Norges Fiskerihøgskole.
- Dreyer, B. (2006). Surviving uncertainty, pp. 95-122 in Asche (ed.): *Primary Industries Facing Global Markets – The supply chains and markets for Norwegian food*, Universitetsforlaget, Oslo.
- Dreyer, B. (2009). Delprosjekter 2009 – Markedsbasert høsting av fiskeressurser. Arbeidsnotat, Nofima, september.
- Dreyer, B. & Grønhaug, K. (2004). Uncertainty, flexibility and sustained competitive advantage, *Journal of Business Research*, 57(5), pp. 484-494.
- Dreyer, B., J.R. Isaksen, B.I. Bendiksen & S.A. Rånes (2006). Evaluering av leveringsplikten, Rapport nr 1/2006. Fiskeriforskning, Tromsø.
- Fjose, S., A. Iversen, P. Staalesen & R. Røtnes (2009). Vurdering av Marint verdiskapingsprogram. Rapport utarbeidet for Innovasjon Norge. ECON rapport 2009-081. Econ Analyse, Oslo.
- Heide, M. & R. Richardsen (2002). Markeds- og produktutvikling av tørrfisk i Nigeria, Rapport 2/2002, Fiskeriforskning, Tromsø.
- Hermansen, Ø. & B. Dreyer (2007). Med torsk skal kysten trygges. Evaluering av distriktskvoteordningen i 2006. Rapport nr 5/2007. Fiskeriforskning, Tromsø
- Hermansen, Ø. & B. Dreyer (2008). Distriktskvoteordningen – Fangståret 2007. Rapport nr 4/2008. Nofima, Tromsø.
- Hermansen, Ø. & J.R. Isaksen (2008). Føringstilskudd i fiskerinæringen – kartlegging og evaluering. Rapport nr 10/2008. Nofima, Tromsø.
- Hermansen, Ø. (2010). Bifangstordningen for torsk høsten 2008. Rapport nr 4/2010. Nofima Marked, Tromsø.
- Isaksen, J.R. & A. Iversen (2007). Langsiktige avtaler – erfaringer og vurderinger. Evaluering av et prøveprosjekt i førstehåndsomsetningen. Rapport nr 21/2007. Fiskeriforskning, Tromsø.
- Isaksen, J.R. & Ø. Hermansen (2009). Refusjon av CO₂- og grunnavgift i fiskeflåten. Hvor stor betydning har ordningen – og for hvem? Rapport nr 9/2009. Nofima, Tromsø.
- Stuckey, J.A. & D. White (1993). When and when not to vertically integrate, *Sloan Management Review*, 34(3), pp. 71–83.
- Upton, D.M. (1995). What really makes factories flexible. *Harvard Business Review*, Jul-Aug, pp. 74–84.
- Vassdal, T. & Ø. Myrland (2009). Hva skjer med torskeprisen i 2010? Foredrag holdt på Hvitfiskkonferansen, Tromsø 28. oktober.
- Volberda, H.W. (1998). *Building the flexible firm – How to remain competitive*. Oxford: Oxford University Press.



ISBN 978-82-7251-784-6 (trykt)
ISBN 978-82-7251-785-3 (pdf)
ISSN 1890-579X