



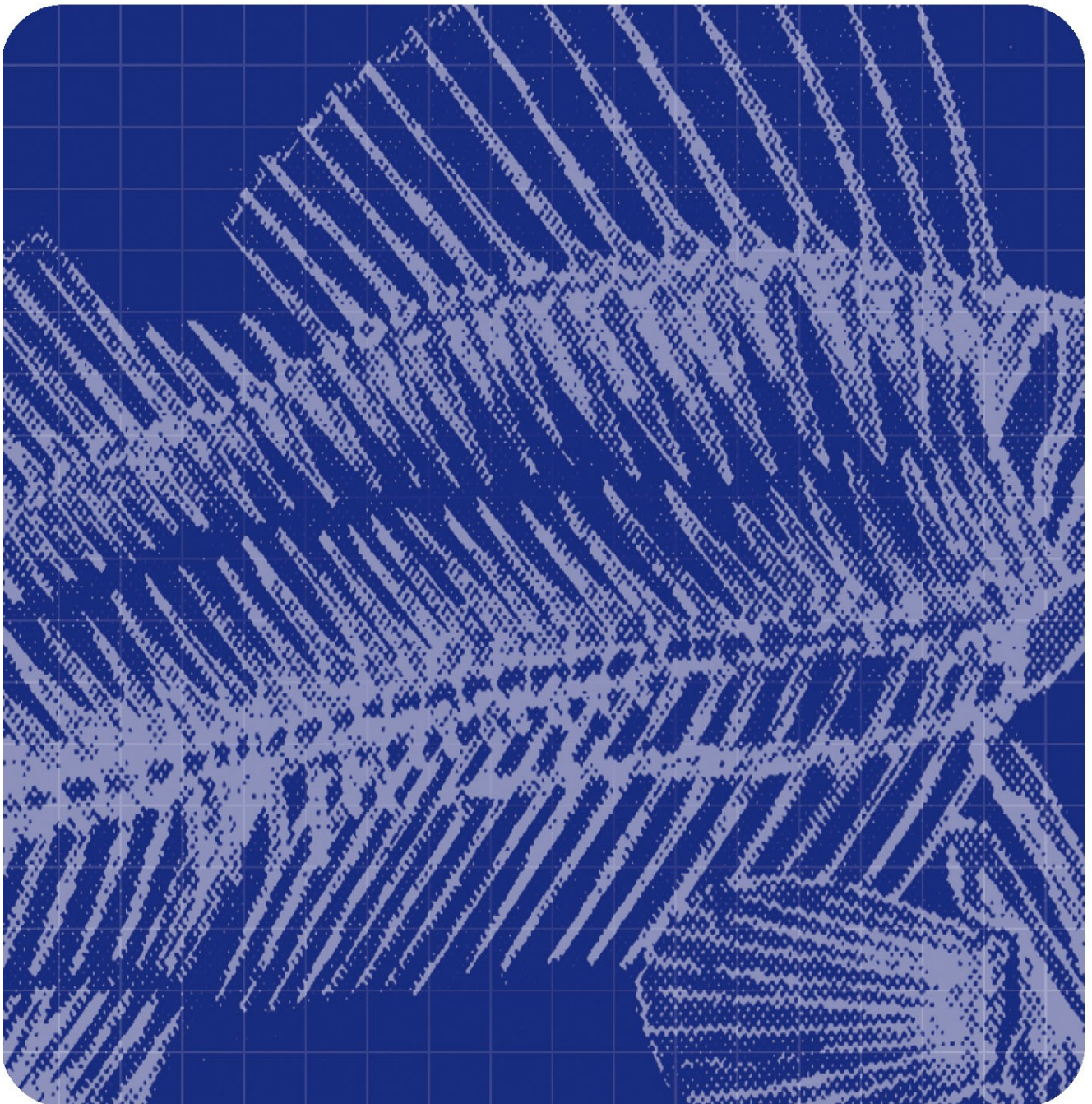
Fiskeriforskning

RAPPORT 21/2007 • Utgitt desember 2007

Langsiktige avtaler - erfaringer og vurderinger

Evaluering av et prøveprosjekt i førstehåndsomsetningen

John R. Isaksen og Audun Iversen





Fiskeriforskning (Norsk institutt for fiskeri- og havbruksforskning AS) utfører forskning og utvikling for fiskeri- og havbruksnæringen.

Gjennom strategisk næringsrettet forskning og utviklingsarbeid, i samarbeid med næringsaktører og det offentlige, skal Fiskeriforsknings arbeid bidra til utvikling av

- etterspurt sjømat
- aktuelle oppdrettsarter
- bioteknologiske produkter
- teknologiske løsninger

for dermed å gi konkurransedyktige virksomheter.

Fiskeriforskning har ca. 170 ansatte fordelt på Tromsø (120) og Bergen (50).

Fiskeriforskning har velutstyrte laboratorier og forsøksanlegg i Tromsø og Bergen. Norconserv i Stavanger med 30 ansatte er et datterselskap av Fiskeriforskning.

Hovedkontor Tromsø:

Muninbakken 9-13

Postboks 6122

N-9291 Tromsø

Telefon: 77 62 90 00

Telefaks: 77 62 91 00

E-post: post@fiskeriforskning.no

Avdelingskontor Bergen:

Kjerreidviken 16

N-5141 Fyllingsdalen

Telefon: 55 50 12 00

Telefaks: 55 50 12 99

E-post: office@fiskeriforskning.no

Internett: www.fiskeriforskning.no

RAPPORT

<i>ISBN:</i> 978-82-7251-627-6	<i>Rapportnr:</i> 21/2007	<i>Tilgjengelighet:</i> Åpen
-----------------------------------	------------------------------	--

<i>Tittel:</i> Langsiktige avtaler – erfaringer og vurderinger		<i>Dato:</i> 31. desember 2007
Evaluering av et prøveprosjekt i førstehåndsomsetningen		<i>Antall sider og bilag:</i> 44+1
<i>Forfatter(e):</i> John R. Isaksen og Audun Iversen		<i>Forskningssjef:</i> Bjørn Eirik Olsen
<i>Oppdragsgiver:</i> Fiskeri- og kystdepartementet		<i>Prosjektnr.:</i> 20353
<i>Tre stikkord:</i> Langsiktige avtaler, førstehåndsomsetning, prøveprosjekt		<i>Oppdragsgivers ref.:</i>
<i>Sammendrag: (maks 200 ord)</i> Se eget kapittel.		
<i>English summary: (maks 100 ord)</i> This report is the result of an evaluation carried out for the Ministry of Fisheries and Coastal Affairs, where a pilot scheme for long-term agreements – in the period August 2005–September 2007 – within the first hand sales of fish is analysed. The mapping reveals that fishing vessel-owners show a relatively low interest for this opportunity. The utilisation of long-term agreements varies from absent in some fisheries, to moderate in others. Although feasible in all fisheries, only 11 per cent of total catch, and 4.4 per cent of the catch value, from Norwegian vessels were mediated through long-term agreements in 2006.		

FORORD

Rapporten som foreligger er resultatet av en kort og hektisk kartleggingsprosess høsten 2007 der prøveprosjektet med langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen er evaluert. På oppdrag fra Fiskeri- og kystdepartementet har Fiskeriforskning gjennomgått pris og landingsdata fra det toårige prøveprosjektet med langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen av fisk. I tillegg har vi intervjuet næringsaktører på begge sider av førstehåndsmarkedet – fiskere så vel som fiskekjøpere – både blant de som har inngått langsiktige kontrakter og de som ikke har gjort det.

I fremstillingen skiller vi relativt klart mellom hvitfisksektoren og pelagisk sektor. Ikke bare på grunn av at artene det fiskes på og graden av sesongpreg i fisket mellom disse sektorene er forskjellig, men også på grunn av at omsetningsformene varierer fra den ene sektoren til den andre. Tilbakemeldingene fra fiskere, fiskekjøpere, salgslag og kjøpernes interesseforeninger bidrar også til at vår forståelse av erfaringene med langsiktige avtaler er ulik i hvitfisk og pelagisk sektor.

Presentasjonen av svarene fra informantene er anonymisert, men fremstillingen av data sammen med det fåtall aktører som tidvis har hatt avtaler, gjør at disse kan gjenkjennes uten større innsats.

Det er også verd å nevne at evalueringen *tar utgangspunkt i* de av næringsaktørene omforente rammene som forelå for prøveprosjektet for å gå klar av spådommer av typen *dersom/hvis – så...* Den foreliggende evalueringen er derfor i hovedsak av deskriptiv art, med unntak av de avslutningsvise anbefalingene som bygger på egne antakelser og de inntrykk vi sitter igjen med etter samtaler med aktørene.

Avslutningsvis vil vi rette en takk til departementet for oppgaven med å evaluere ordningen, og til informantene som i en hektisk hverdag har satt av tid til å besvare våre spørsmål. Samtidig vil vi takke våre kolleger som har fungert som verdifulle diskusjonspartnere med evne til å kaste frem konstruktive innspill når vi selv har stått fast.

INNHold

1	Sammendrag	1
1.1	Hvitfisksektoren.....	1
1.2	Pelagisk sektor.....	3
2	Innledning	5
3	Prøveprosjektets utforming og tilslutning	7
3.1	Nærmere om prøveprosjektet	7
3.2	Tilslutning til prosjektet.....	8
4	Hvitfisksektoren	11
4.1	Hvem inngikk langsiktige avtaler.....	12
4.2	Prisforskjeller på råstoff fra langsiktige avtaler og øvrig omsetning.....	14
4.3	Motiver for langsiktige avtaler	16
4.3.1	Fiskeres motiver for å inngå langsiktige kontrakter	16
4.3.2	Industriens motiver for å inngå langsiktige kontrakter	19
4.3.3	Fiskere og kjøpere uten langsiktige avtaler	22
4.4	Vurdering, diskusjon og tilråding	23
5	Pelagisk sektor	29
5.1	Hvem har brukt langsiktige avtaler?	29
5.1.1	Konsum	29
5.1.2	Mel- og oljeindustrien	31
5.2	Prisforskjeller mellom råstoff på avtale og auksjon	33
5.3	Motiver for langsiktige avtaler i pelagisk sektor.....	34
5.3.1	Fiskeres motiver for langsiktige avtaler	35
5.4	Industriens motiver for langsiktige avtaler.....	37
5.5	Vurderinger, diskusjon og tilrådninger.....	39
5.5.1	Sikkert kvantum	40
5.5.2	Mer stabile priser	40
5.5.3	Langsiktige markedsavtaler.....	41
5.5.4	Hensiktsmessige avtalevilkår?	41
5.5.5	Fremtidige avtaler.....	42
5.5.6	Oppsummering av konklusjoner	43

Vedlegg

1 Sammendrag

Evalueringen har hatt som mål å kartlegge bruken av ordningen med langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen. Her ser vi på hvem som inngikk slike avtaler, deres motiv for inngåelsen av avtaler og om fiskere gjennom avtaler fikk en bedre pris på råstoffet. I tillegg har vi sett på eventuelle fordeler, muligheter og ulemper ved langsiktige avtaler. Vi er også bedt om å vurdere om langsiktige avtaler *bør* være en del av førstehåndsomsetningen og hvorvidt rammene for prøveprosjektet var hensiktsmessige og bør ligge til grunn for fremtidige langsiktige avtaler.

Vi har i arbeidet vårt lagt stor vekt på erfaringene med ordningen slik den er fremkommet i samtaler med aktører med og uten avtaler. Samtidig har vi trukket et klart skille mellom hvitfisksektoren og pelagisk sektor. Det er gjort som følge av at aktørene i de to sektorene stort sett er forskjellige:

- de grunnleggende omsetningsformene på første hånd er ulike
- arter og sesonger som er omfattet av avtaler avviker fra sektor til sektor
- oppslutningen om, og erfaringene med, langsiktige avtaler synes å være forskjellig mellom de to sektorene.

Vi peker også på en del forhold som tilsier at avtalevilkårene gis ulikt innhold, ikke bare mellom sektorer, men også mellom fartøygrupper innen den enkelte sektor. Bakgrunnen er at man i hvitfisksektoren, til tross for relativt liten oppslutning, har hatt få ankepunkter mot ordninga. I pelagisk sektor har tilslutningen vært større, men varierende mellom grupper og fiskerier. I pelagisk sektor har også motsetningene mellom salgslag og kjøperinteressene kommet klarere til uttrykk. Vi finner det derfor naturlig å konkludere med at avtaler bør gis ulikt innhold i de to sektorene, slik at aktørens behov best mulig fanges opp av ordningen.

Langsiktige avtaler, slik de er praktisert i prøveprosjektet, passer ikke like godt i alle deler av pelagisk sektor. Men å gi en utfyllende anbefaling om hvilke vilkår som bør være gjeldende i de ulike sektorer og fiskerier, faller utenfor rammene for dette prosjektet. Til det kreves en mye grundigere gjennomgang av behovene for, og virkningene av, alternative avtalevilkår. Konsekvensene av større fleksibilitet i en generell ordning, både for omsetningssystemets stabilitet og tilslutningen blant de som allerede har benyttet den eksisterende ordningen, er også vanskelig å forutsi.

1.1 Hvitfisksektoren

I hvitfisksektoren er det i hovedsak to fiskerier der langsiktige avtaler har vært benyttet: I seinotfisket på sommertid og på høsten i nord, og i seifisket på Nord-Vestlandet på vinteren.

Langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen

- Prøveprosjekt; august 2005 – september 2007
- Benyttet i 4 av 7 salgslag og i alle de tre store:
 - o Ni avtaler i Norges Råfisklag
 - o 70 avtaler i Sunnmøre og Romsdal Fiskesalgslag
 - o En avtale i Vest-Norges Fiskesalgslag
 - o 402 avtaler i Norges Sildesalgslag
- 11 prosent av volum og 4,4 prosent av førstehåndsverdi omsatt over langsiktige avtaler i 2006
- Hovedbildet er at avtaler benyttes av relativt store fartøy, i volumfiskeri med sesongpreg og med potensielle avtaksproblemer
- Artene omfattet av avtaler har relativt lav pris

På land er det saltfiskbedrifter i nord og klippfiskbedrifter på Sunnmøre som har benyttet seg av ordningen. I nord har det kun vært relativt store kystfartøy med seinotrettigheter som har hatt avtaler, mens det i sør har vært kystfartøy og autolinefartøy som fisker med garn, eller bunntålere, som har benyttet seg av ordningen. Statistikken fra salgslagene viser at det overveiende flertall av avtalene er godtgjort med en pris som er høyere enn det som er oppnådd ved ordinær omsetning, men det fins også eksempler på det motsatte.

Intervjuene med fiskebåtrederne avdekket at leveringssikkerhet var det viktigste og oftest nevnte argumentet for å inngå langsiktige avtaler. Men også andre argumenter ble ført i marginen. For eksempel ble det hevdet at avtale var en forutsetning for i det hele tatt å få levert fangsten den aktuelle sesongen. Sikkerhet for pris og område for levering og at kjøper hadde et effektivt mottaksapparat slik at lossing gikk raskt og slik at fartøyet kom seg i fiske igjen uten unødig opphold var andre argumenter for å inngå avtaler. Dette er argumenter som er viktige i fiskerier som erfaringsmessig er svært sesongpreget og tilgjengelighets-avhengige, og hvor unødvendig tid i omsetningen fort blir ødeleggende for fartøyenes lønnsomhet.

For kjøperne er det råstoffsikkerhet som nevnes hyppigst. Avtalene gir også økt stabilitet og forutsigbarhet som gir mulighet for bedre produksjonsplanlegging. Andre nevner kvaliteten på det råstoffet som nettopp "deres" båt leverer, at avtaler bidrar til kostnadsreduksjoner og at de gjennom avtaler i seinotfisket ønsket å prioritere fartøy som hadde prioritert dem under torskefisket. Én respondent hevdet at avtaler var det eneste alternativet for å få råstoffet i den tilstand de hadde behov for, mens én annen benyttet avtaler fordi alle andre gjorde det (sei i sør).

Langsiktige avtaler i hvitfisksektoren:

- I Råfisklaget kun begrenset utnyttelse i seinot
 - o av større kystnotfartøy fra Nord-Troms og Finnmark, og
 - o av saltfiskprodusenter i Nord-Troms
 - o kun 2,4 prosent av seinotkvantumet ble omsatt på langsiktige avtaler i 2006
- Hovedomsetningsform i garnfisket etter sei på Nord-Vestlandet og viktig i trålfisket etter sei
 - o Benyttes av klippfiskprodusenters kjøp av sei fra autolinere og store og små kystfartøy, samt ferskfisk- og frysetrålere
 - o 2/3-deler av garnseien i SUROFI gikk på kontrakt i 2006
- Fisker oppnår som oftest en prispremie, men ikke i alle tilfeller
- Motivene for å inngå avtaler er leverings-/råstoff-sikkerhet, men også kvalitet og stabilitet
- Ulempen er prisusikkerhet

Fordelene med slike avtaler er i følge aktørene selv nært knyttet til argumentene nevnt over, som forutsigbarhet og stabilitet. I intervjuene ba vi bedriftene også om spesifikt å angi om langsiktige avtaler i førstehåndsmarkedet har bidratt til en bedre oppfyllelse av kontrakter ut i sluttmarkedene. For noen var dette en uaktuell problemstilling, mens andre mente de hadde et potensial til å kunne gjøre akkurat det. Vi satt imidlertid igjen med det klare inntrykk av at volumene fra seinot og seifisket i sør – som hovedsakelig inngikk i produksjon av henholdsvis saltfisk og klippfisk – i liten grad var posisjonert inn i markeder der langsiktige kontrakter ble brukt. Så er da heller ikke salt- eller klippfisk av sei produkter som kjennetegnes av utpreget bruk av langsiktige kontrakter. Det har til en viss grad sammenheng med de markedene det selges til, og som den ene bedriften ordla det;

"Vi produserer, og så finner vi kjøpere til vår produksjon."

Når vi spurte aktørene om hvilke ulemper langsiktige avtaler har, var det i hovedsak prisfastsettelsen som ble trukket frem – både av fiskere og produsenter. En fast pris gjennom sesongen ble av enkelte sett som et sjansespill der man først ved sesongens slutt visste hvem

som var vinner eller taper. Det var i det hele tatt et klart og ensidig fokus på pris når aktørene evaluerte verdien av avtalen. For industrien kunne det bli svært ugunstig dersom man satt inne med varelager fra et råstoff basert på en høy råvarepris dersom valutakurssvingninger eller andre forhold på sluttmarkedssiden gjorde salgsarbeidet vanskelig. I hvert fall dersom konkurrentene hadde tilegnet seg det samme råstoffet mye billigere. Markedene for seiprodukter – der innslaget av langsiktige avtaler i førstehåndsmarkedet er størst – ble ansett som mer volatile enn markedene for torskprodukter.

Å gi en entydig konklusjon på hvorvidt langsiktige avtaler har en naturlig plass i førstehåndsomsetningen i hvitfisksektoren er ikke enkelt, og må sees opp mot rammene for slike avtaler, som også skal evalueres. Om vi generaliserer så synes avtaler i hvitfisksektoren å være mest brukt av store mobile fartøy i bi-fiskerier med potensielle avtaksproblemer med tilbudsoverskudd, og påfølgende fare for fall i pris. Fangsten foregår innenfor et ”tidsvindu” og fartøyet løper en risiko for å gå glipp av fangstinntekter dersom det bommer på sesongen eller utelukkes fra fisket. Hovedbildet vi sitter igjen med er at aktørene i dette markedet – med unntak kanskje av seifisket i sør – har valgt å ikke benytte seg av langsiktige avtaler i omsetningen, til tross for at det har vært anledning til det i *alle* fiskerier.

Hos de fleste vi snakket med som hadde benyttet avtaler i prøveprosjektet – både bedrifter og fartøy – ble det uttrykt et behov for, og tilfredshet med, anledningen til å inngå langsiktige avtaler. Imidlertid er interessen for avtaler begrenset, og andre uformelle tillempinger i omsetningsordningene kan i mange tilfeller både gi fartøy og fiskebruk den samme leveringssikkerhet som langsiktige avtaler, uten den samme risiko som en fast pris oppleves å innebære. Vi vil imidlertid her hevde at for enkeltaktører kan langsiktige avtaler være et gunstig supplement til øvrige omsetningsformer, og som sådan et gode for næringen.

1.2 Pelagisk sektor

I pelagisk sektor har langsiktige avtaler i hovedsak vært brukt i to grupper av fartøy. Trålerflåten har brukt avtaler for både NVG-sild, nordsjøisild og makrell. Det største omfanget av avtaler har man sett i kystflåten, og spesielt i fisket etter sild i Nord-Norge. Leveringssikkerhet og kort gangavstand har vært de viktigste argumentene for avtaler, men også pris og kvalitet nevnes.

I faktaboksen til høyre ser vi at 15 prosent av kvantumet omsatt i sildelaget fra norske fartøy var omfattet av langsiktige avtaler i 2006, men bare 9 prosent av verdien. Det tyder på at avtaler var mer benyttet i mel- og oljesektoren. Det er en sannhet med modifikasjoner. Mens SUK’ere og kystgruppen ikke benyttet kontrakter i mel- og olje (mest av alt siden de i liten utstrekning deltar i fisket etter kolmule, tobis og øyepål) så benyttet ringnotfartøy seg av avtaler i kolmulefisket for 22 prosent av deres kvantum, mens trålgruppens fiske etter

Langsiktige avtaler i pelagisk sektor:

- Brukt innen både konsum og mel- og olje, norske og utlandske og for de fleste arter
- Omfattet 15 prosent av kvantum og 9 % av verdien omsatt i sildelaget fra norske fiskere i 2006
 - o Ringnot: 2 prosent av konsumkvantumet men 22 prosent av kvantumet til mel og olje i 2006
 - o Kyst: 14 prosent av kvantumet til konsum
 - o SUK-gruppen: 19 prosent av konsumkvantumet
 - o Trål: 19 prosent av kvantum til konsum og 53 prosent av mengden til mel og olje på avtale i 2006
- Avtalen sagt opp rundt juletider 2006
- Blandet tilfredshet, avhengig av fartøytype, blant aktørene vedrørende avtalerammer

kolmule, i tillegg til øyepål og tobis, var omfattet av avtaler for mer enn halvparten av kvantumet i 2006.

Ringnotflåten har bare unntaksvis benyttet seg av faste avtaler i konsumsektoren. Man kunne forvente at prissikring var et viktig argument for avtalen, men det ser ut til at frykten for å gå glipp av en mulig gevinst ved bruk av avtaler er like viktig. Tap av fleksibilitet taler også mot faste avtaler. Båtene legger stor vekt på mulighetene for å styre driften etter fiskens vandringer, uten å skjele for mye til en eventuell avtale med kjøpere. Ett eksempel er mulighetene for på kort varsel å delta i uregulerte fiskerier, som fisket etter hestmakrell. Ett annet er friheten til å skifte fisket fra en bestand til en annen, når pris og tilgjengelighet tilsier det.

For industrien er fordelene med slike avtaler i hovedsak knyttet til tre forhold. Bedriftene ønsker forutsigbarhet i råstofftilgangen, de kan ha behov for gitte kvaliteter eller størrelser og de ønsker å få en større del av omsetningen, både i råstoffmarkedet og i produktmarkedene, over på faste priser. For landindustrien er det imidlertid i dag for liten interesse i flåteleddet for å inngå slike avtaler. I dagens situasjon er det imidlertid for lite interesse for avtaler i flåteleddet til at landindustrien skal få sine ønsker oppfylt.

For avtaler inngått som en del av prøveprosjektet var det et krav at prisen skulle ligge fast i to måneder. Dette kravet er nok den viktigste årsaken til at det nesten ikke har blitt inngått avtaler mellom ringnotflåten og industrien.

Langsiktige avtaler ser ut til å ha en god berettigelse som et alternativ til auksjonsomsetning. De har vært mye brukt av kystflåten i fisket etter sild i Nord-Norge, men om man ønsker å få mer av industriens kjøp fra ringnotflåten over på faste avtaler, må nok utformingen av avtalevilkårene eller andre fundamentale forhold i høstingen (som pris, kvoter, fangstgrunnlag) endres.

2 Innledning

I Stortingsmelding nr 19 (2004–2005) ”Marin næringsutvikling. Den blå åker” bebudes et prøveprosjekt med langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen av fisk, for å: ”... teste ut hvordan slike avtaler vil kunne fungere som et supplement til de omsetningsformene som vanligvis benyttes i dag” (s. 113). Samme sted heter det at prøveordningen vil ha en varighet på to år og vil bli evaluert i forbindelse med stortingsmeldingen om gjennomføringen av Råfiskloven og Eksportloven i 2007. Evalueringen vil danne grunnlag for å vurdere om det er nødvendig å endre Råfiskloven.

Fra 1. august 2005 trer prøveprosjektet om langsiktige avtaler i kraft, basert på en avtale mellom salgslagene, Norges fiskarlag, Fiskeri- og havbruksnærings landsforening og Norske sjømatbedrifters landsforening (se vedlegg). Proveprosjektet løper til utgangen av august 2007 og med basis i tall fra enkeltsalgslagene over inngåtte langsiktige avtaler, og oppfyllelsen av disse, er det foreliggende dokument vårt svar på de spørsmål som departementet stiller:

- Hvem har inngått langsiktige avtaler i prøveperioden?
Dette spørsmålet søkes besvart både på fartøy- og industrisiden innen de ulike salgslagene innen førstehåndsomsetningen for fisk. Det legges ikke opp til en utfyllende identifisering av kjøpere og selgere, men heller en kategorisering hvem de er innen brede kategorier som fartøygruppe og redskapsbruk på fartøysiden, og type produksjon og geografi på anleggssiden.
- Innebærer langsiktige avtaler en prisforskjell sett opp mot annen omsetning?
Med utgangspunkt i data fra salgslagene vil landingsstatistikken fra disse bli gjennomgått for å fastslå hvorvidt landingene underlagt langsiktige avtaler mellom fartøy og industri ble godtgjort med en pris som var høyere (eventuelt lavere) enn tilsvarende ordinær omsetning i det enkelte salgslag – innenfor art og periode.
- Hvilke motiver hadde henholdsvis kjøpere og selgere for å inngå langsiktige avtaler?
Intervjuer med så vel redere som fiskeindustriere vil være grunnlaget for å fastslå hvilke motiver næringsaktørene legger til grunn for å inngå langsiktige avtaler. Vel så interessant blir det også å få hånd om informasjon fra de som *ikke* valgte å inngå langsiktige avtaler, om hvorfor slike ikke ble vurdert eller valgt bort. Som en naturlig forlengelse av dette punktet forsøker vi å trekke opp hvilke fordeler og ulemper næringsaktørene ser for seg ved bruk av langsiktige kontrakter i førstehåndsomsetningen.

I rapporten vil disse spørsmålene bli besvart gjennom to separate deler – en for hvitfisksektoren og en for pelagisk sektor. Årsaken til at vi har valgt å dra et slikt skille ligger, som omtalt, ikke bare i at de avviker fra hverandre med tanke på art og hovedform for omsetning, men også – som vi skal komme tilbake til – at anvendelsen av langsiktige kontrakter er forskjellig i de to sektorene. Rapporten har følgende oppsett: Først gjennomgås landingsstatistikken med henblikk på inngåtte avtaler i prøveprosjektperioden fra og med august 2005 til og med august 2007. Dernest formidles de inntrykk vi sitter igjen med etter å ha intervjuet ulike representanter fra næringa. Avslutningsvis trekker rapporten opp de rammer som for langsiktige avtaler som for oss synes hensiktsmessige etter de erfaringene som er høstet i forsøksperioden. Dette gjøres, som sagt, separat for henholdsvis, hvitfiske og pelagisk sektor.

3 Prøveprosjektets utforming og tilslutning

Før vi går nærmere innpå enkeltheter vedrørende bruken av langsiktige avtaler i førstehånds-omsetningen i prøveperioden, presenteres den generelle utformingen av ordningen og litt om tilslutningen innenfor de enkelte salgslagene.

3.1 Nærmere om prøveprosjektet

Som nevnt ble ordningen iverksatt som en direkte følge av regjeringens løfte i St. meld. nr 19 (2004–2005) der prøveprosjektet bebudes med det for øye å teste ut langsiktige avtaler i førstehåndsmarkedet for fisk. I forkant av stortingsmeldingen, som ble utgitt 18. mars 2005, sonderte departementet interessen og eventuelle forbehold blant salgslagene. På bakgrunn av de tilsvaret som kom fra dem, ble ordninga skissert i Stortingsmeldingen. Der heter det i korte trekk:

- Det skal være opp til kjøper og selger hvordan avtaleinngåelsen skal gjennomføres.
- Avtaler skal inngås senest 14 dager før første levering. Selvvalgt varighet i inntil 1 år.
- Avtaler skal inneholde bestemmelser om pris, hvilket skal ligge fast, på eller over minstepris i avtaleperioden.
- Langsiktige avtaler skal i hovedsak gå foran dirigeringer med hjemmel i råfisklovens § 6, mens dirigeringer med hjemmel i § 5 går foran langsiktige avtaler¹.

Avslutningsvis oppfordrer regjeringen partene til å vise fleksibilitet ved praktiseringen av rammene for prosjektet. I et forhandlingsmøte i Tromsø 15. og 16. juni 2005 mellom salgslag, fiskarlaget, FHL og NSL, der også statsråden deltok, ble rammene for prøveprosjektet med langsiktige avtaler endelig fastlagt:

- 2 års løpetid med oppstart 1. august 2005.
- Avtaleinngåelse minimum 7 dager før levering (men 1 døgn før for utlandske fartøy).
- Avtalen skal ha minimum 2 måneders varighet.
- Prisen skal ligge fast i 2 måneder og minstepris skal ligge i bunn.

Første evalueringsmøte ble satt til medio desember 2005, men ble ikke avholdt før 10. februar 2006. Der ble det fra FHL (pelagisk) reist kritikk mot rammene for avtalene og fremsatt krav om at disse måtte justeres, hvilket de øvrige partene i avtalen ikke så behov for. Derfor fortsatte prøveprosjektet med de samme rammevilkårene ut perioden. For pelagisk konsum der avtalen ble sagt opp i desember 2007.

Disse rammene for langsiktige kontrakter ligger til grunn for evalueringen av dette prøveprosjektet. De synspunkter og meninger vedrørende prøveprosjektet som salgslag og andre har avgitt i brevs form til departementet forutsettes kjent og omtales ikke videre her. Slike vurderinger tillegges dog vekt i den avslutningsvise diskusjonen.

¹ Råfisklovens § 6 hjemler dirigering for å få fangstene omsatt på den mest fordelaktige måte for fiskerne, eller for en heldig gjennomføring av fiske, avtak, produksjon og videreomsetning, derunder den innenlandske ferskfiskforsyning. § 5 omhandler dirigering med bruk av forbud mot fangst eller påbud om innskrenkninger i fisket, av hensyn til avtak eller hensiktsmessig utnyttelse.

3.2 Tilslutning til prosjektet

Ved utgangen av prøveprosjektet ba departementet, i brevform, de seks fiskesalgslagene om informasjon vedrørende prøveprosjektet med langsiktige avtaler. Der fremgår det også at prosjektet anses sluttført 1. september 2007, slik at varigheten ble på til sammen 25 måneder. Basert på salgslagenes tilsvarende til departementet har vi i Tabell 2 satt opp en oversikt som viser den totale tilslutningen til prøveprosjektet. For de to sørligste salgslagene – Skagerakfisk og Rogalandsfisk – ble det i perioden ikke inngått noen langsiktige avtaler mellom fiskere og landanlegg, og for Vest-Norges fiskesalgslag ble det i perioden kun inngått en langsiktig avtale. Innledningsvis gir vi derfor en kort presentasjon av disse salgslagene sammen med en sammenstilling over salgslagenes størrelse sett i forhold til kvantum og verdi i 2006; det eneste *hele* året prøveperioden strakk seg over.

Skagerakfisk praktiserer en *utvidet* førstehåndsomsetning, der kjøperne innenfor laget ikke har kjøpeplikt, men hvor salgslaget har en mottaksgaranti og selv omsetter det kvantum kjøperne ikke selv avtar. Godtgjørelsen til fisker fastsettes av slik *utvidet førstehåndsomsetning* etter nærmere regler. Til sammen omsatte Skagerakfisk 11.800 tonn fisk (rund vekt) og skalldyr i 2006 til en førstehåndsverdi på kr. 240 millioner. Kvantumet fordelte seg på reker (6.000 tonn), fjordsild (1.300 tonn), torsk (1.300 tonn), rødspette (870 tonn) og sei (940 tonn).

I sitt tilsvarende til departementet fremholder Skagerakfisk at fiskere og kjøpere står fritt til å inngå leveringsavtaler innenfor lagets generelle rammevilkår for minstepris og eventuelle reguleringer, slik at prøveprosjektet ikke har hatt relevans for Skagerakfisk i perioden.

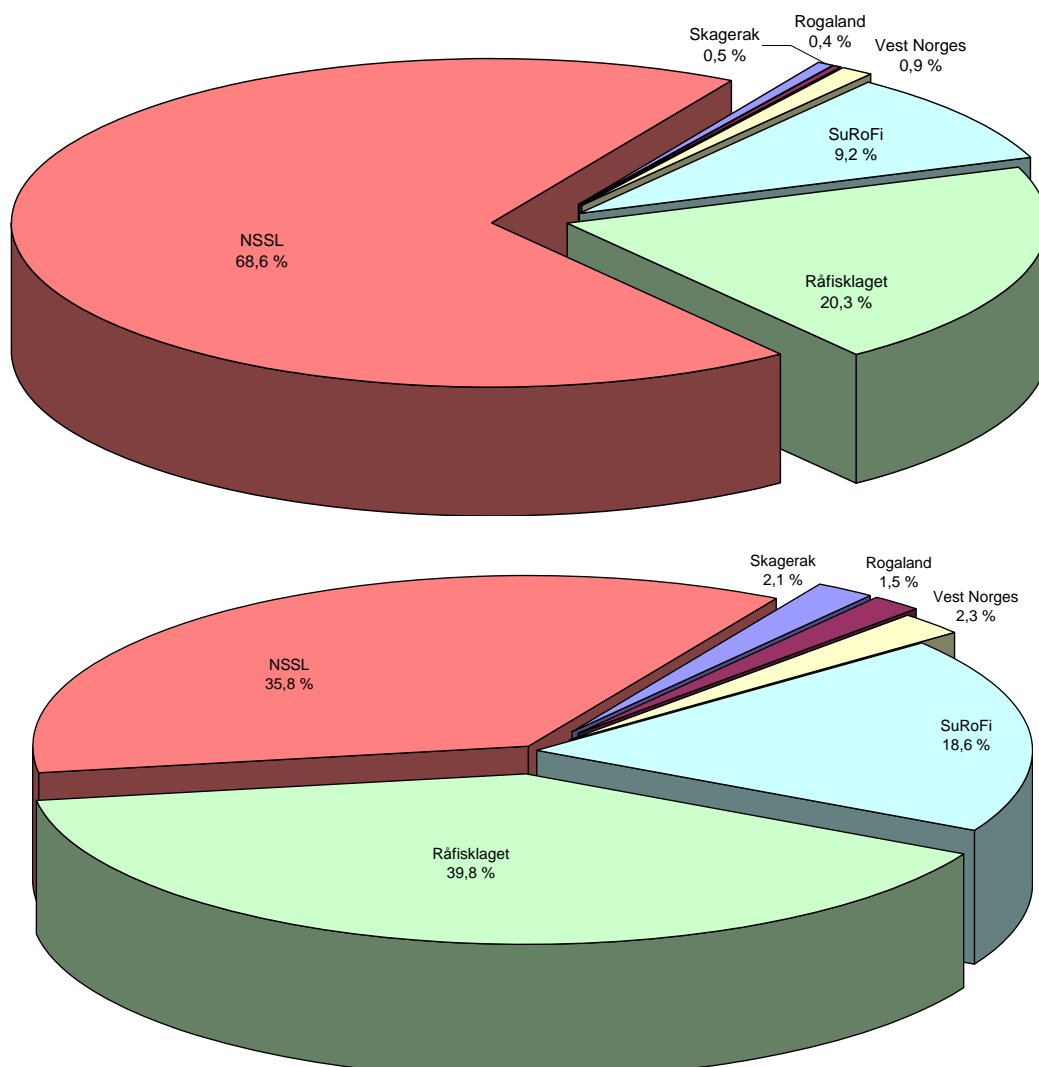
Rogaland Fiskesalgslag, som ivaretar all førstehåndsomsetning av fisk og skalldyr (og hval) innenfor Rogaland fylke, melder også at det i prøveperioden ikke er inngått noen avtaler. I 2006 omsatte Rogaland fiskesalgslag 9.500 tonn (rund vekt) til en verdi av nesten kr. 173 millioner. De viktigste artene var sei (3.570 tonn), reke (2.250 tonn), rødspette (870 tonn) og torsk (650 tonn).

Vest-Norges salgslag, som ivaretar førstehåndsomsetningen i fylkene Hordaland og Sogn og Fjordane, hadde i prøveperioden én langsiktig avtale. Avtalen gjaldt iset lange fra et autolinefartøy for perioden juni–august 2007. Dette salgslaget omsatte i 2006 for kr. 268 millioner, fordelt på 20.500 tonn fisk og skalldyr. De viktigste artene var torsk (4.500 tonn), sei (4.300 tonn), lange (3.100 tonn) og hyse (3.000 tonn).

Tabell 1 Salgslagenes omsetning i 2006. Kvantum (1.000 tonn rund vekt) og verdi (mill. kr.) fordelt på grupper av fiskeslag. Kilde: Fiskeridirektoratet (foreløpige tall)

	Pelagisk		Torskefisk		Flat-/bunnfisk		Skalldyr		Annet		Totalt	
	Volum	Verdi	Volum	Verdi	Volum	Verdi	Volum	Verdi	Volum	Verdi	Volum	Verdi
Skagerakfisk	1,3	4,1	2,8	39,8	1,5	35,2	6	158	0,2	2,8	11,8	240
Rogaland	-	-	5	38,9	1,5	32,2	2,9	100	0,1	1,5	9,5	173
Vest-Norges			17,7	215	2	38,1	0,5	12,3	0,3	2,5	20,5	268
SUROFI			181	1.767	21,7	297	3,7	82	0,6	16,2	207	2.162
Råfisklaget	4	-	374	3.822	42,2	396	35	411	0,6	4,8	456	4.634
Sildelaget	1.531	4.159	4,8	4,6	6,2	6,1	-	-	1,4	1,5	1.542	4.172
Total	1.536	4.164	585	5.887	73,5	804	48	764	4,3	51,7	2.247	11.670

Som Tabell 1 viser så leverte norske fiskere drøye 2,2 mill tonn fisk og skalldyr til en verdi av kr. 11,7 milliarder. Norges sildesalgslag (NSSL) er med 69 prosent av total fangst i en særstilling hva gjelder landet kvantum, mens Norges Råfisklag (NR) med 40 prosent, kan vise til størst omsatt verdi. Sammen med Sunnmøre og Romsdal Fiskesalgslag (SUROFI) står disse to salgslagene for 98 prosent av samlet fangst og 94 prosent av total fangstverdi. I Figur 1 under er den andelsmessige fordelinga av fangst og fangstverdi på salgslag i 2006 illustrert.



Figur 1 Andel av førstehåndsomsetningen fra norske fiskere fordelt på salgslag. Kvantum (øverst) og verdi, 2006. Kilde: Fiskeridirektoratet (foreløpige tall)

I det følgende omtales ikke langsiktige avtaler i Skagerakfisk og Rogaland fiskesalgslag ettersom det ikke var inngått noen slike i disse salgslagene. Men, som det ble uttalt fra ledelsen i det ene salgslaget:

”På lik linje med forholdene i andre salgslag så har også fiskerne her hos oss anledning til å inngå avtaler med kjøperne om levering av fisk, så lenge de rammevilkår som ligger i minstepris og dirigeringsrett overholdes. Hvorvidt slike overenskomster skjer på muntlig eller skriftlig grunnlag er ikke en sak for oss. Også det forhold at mange fartøy er små og lite mobile spiller en rolle når realiteten viser at de leverer kanskje kun til en kjøper.”

Før vi går videre til ”de tre store”, skal vi kort redegjøre for den langsiktige avtalen som ble inngått i Vest-Norges fiskesalgslag for perioden juni–august 2007. Salgslaget presiserte imidlertid i sitt tilsvarende til departementet at det også i tidligere år – utenfor prosjektets prøveperiode – har vært lignende avtaler mellom fiskere og industri².

Opplysningene fra de NSSL, SUROFI og NR, vedrørende tilslutningen til prøveprosjektet er sammenfattet i tabellen under. Der fremgår salgslag, antall avtaler, fiskeslag, volum og verdi.

Tabell 2 Tilslutning til langsiktige avtaler for norske fartøy fordelt på salgslag og periode, volum (tonn rund vekt) og verdi (mill. kr.), og totalt for 2006

		2005	2006		2007	Totalt på	Totalt per
		august →	1. halvår	2. halvår	→ sept.	avtaler	salgslag 2006
NR	Ant. avtaler			8	1	9	
	Volum			1.553	1.634	3.187	455.935
	Verdi			4,5	5,7	10,2	4.634.187
SUROFI	Ant. avtaler		42	6	22	70	
	Volum		13.798	2,1	10.956	24.757	207.022
	Verdi		117,2	-	78,4	195,6	2.161.732
NSSL*	Ant. avtaler	97	73	167	10	347	
	Volum	56.766	151.540	82.397	2.677	293.380	1.541.553
	Verdi	216,5	191,3	201	4	612,8	4.171.506

*) Oversikten for Sildelaget inkluderer råstoff til konsum så vel som til mel og olje, men ikke avtaler med utlandske fartøy. Til sammen var det i prøveprosjektets periode 45 kontrakter med utlandske fartøy (hvorav 6 leverte til mel og olje), med totalt 50 000 tonn til en verdi av 383 mill kr. Avtaler over flere halvårsperioder er bare talt med kun en gang.

Som vi ser av Tabell 2, er det et relativt beskjedent antall langsiktige leveringsavtaler som er inngått i perioden prøveprosjektet varte. Siste kolonne gir en grei oppsummering om tilslutningen til ordninga for norske fiskeres vedkommende. Ser vi isolert på 2006, så utgjorde det volum som var omfattet av langsiktige kontrakter 11 prosent av landingene fra norske fartøy. Det skyldes i første rekke avtalene i sildelaget (15 prosent av norske fartøyers fangst), mens andelen i Råfisklaget og SUROFI var på henholdsvis 0,3 og 6,7 prosent. Det blir tydelig når vi ser på verdien av de langsiktige avtalene som beløp seg til bare 4,4 prosent av total fangstverdi i 2006. Andelen i sildelaget var på 9,4 prosent, mens andelen i Råfisklaget var på kun 1 promille av total fangstverdi. I SUROFI var verdien av avtalene på 5,4 prosent av total omsetningsverdi.

I de neste avsnittene vil vi gå nærmere inn på hvilke arter og volum som omfattes av avtalene innenfor de enkelte salgslagene.

² Avtalen mellom et autolinefartøy og en produsent om fersk lange i perioden juni–august omfattet til slutt 147,7 tonn. Opplysninger fra salgslaget viser at snittprisen for frosset lange i størrelsen over 2 kg var 19,95 i perioden juni–august, mens tilsvarende for fersk iset lange var kr 22,69. Båten det her var snakk om fikk med andre ord en prispremie på mellom 10 og 25 % avhengig av om man sammenlikner henholdsvis med fersk eller frossen lange (der sistnevnte er det reelle alternativer for autolinefartøy). Opplysninger fra salgslaget viser at volumet (verdien) av fangsten omfattet av denne avtalen utgjorde 9 % (11 %) av total fangst(-verdi) av lange fra autoline i perioden juni–august 2007.

4 Hvitfisksektoren

I tre av fem salgslag som omsetter hvitfisk ble det i prøveprosjektets periode tatt i bruk langsiktige avtaler. Med unntak av den ene avtalen for Vest-Norges fiskesalgslag som er omtalt foran, viser Tabell 3 en oversikt over disse avtalene med hensyn på arter, fangstredskap og andelen av omsatt volum for 2006 (som er det eneste hele året prøveprosjektet løp).

Tabell 3 Langsiktige avtaler (LA) i hvitfisk; redskap, art og volum (rund vekt) – og andel av totalt volum (for art og redskap) i 2006. Kilde: Salgslagene og Fiskeridirektoratet

	Art	Redskap	Antall (2005–2007)			Volum LA (tonn)	2006		
			LA	Fartøy	Kjøpere		LA	Totalt	Andel
Råfisklaget ¹	Sei	Seinot	9	7	7	3 187	1 553	66 148	2,4 %
SUROFI	Sei	Garn	43	35	8	16 221	9 268	14 354	64,6 %
	Sei	Bunntrål	12	8	5	6 308	3 667	89 234	4,1 %
	Vassild	Flytetrål	3	2	1	2 141	791	1 463	54,1 %

¹⁾To av avtalene i Råfisklagets distrikt ble aldri realisert gjennom konkrete landinger. De 7 avtalene som ble iverksatt omfattet 6 fartøy og 6 fiskekjøpere.

Tabell 3 viser at den dominerende enkeltarten som har inngått i langsiktige avtaler mellom fiskere og kjøpere er sei. Mens avtalene i Råfisklagets distrikt utelukkende har vært knyttet til seinotfisket, så har det for SUROFI del i hovedsak vært knyttet til fisket etter sei med garn og trål i første halvår³. Begge fiskeriene er karakterisert av at store kvantum fanges innenfor et relativt kort tidsrom, noe som krever et oppegående mottaksapparat. I tilfellet med seiavtalene fra garnfartøy i SUROFI opererer til vanlig 10 av fartøyene med autoline og leverer seien enten frossen eller både som frossen og fersk.

Tabellen viser også at langsiktige avtaler andelsmessig har vært mest dominerende innen SUROFI, og særlig omsetningen av sei fra garn og vassild fra pelagiske trålere. Innenfor Norges Råfisklag der total fangst av vassild er 10 ganger så stor som i SUROFI, ble ingenting omsatt over langsiktige avtaler. Langsiktige avtaler har hatt relativt beskjeden tilslutning blant bunntrålerne som fisker etter sei i SUROFI og blant seinotfartøyene i Råfisklaget. Om lag halvparten av kvantumet fra trålerne som leveres på avtaler er frosset råstoff, det øvrige stammer i hovedsak fra nordnorske ferskfisktrålere. At andelen fra trålere over avtaler er lite, skyldes nok først og fremst at de største kvanta fra dette redskapet leveres frossen og omsettes over auksjon. Om vi relaterer omfanget av avtalene i SUROFI og Råfisklaget på sei og vassild til de *totale landingene* i 2006 innen hvert av salgslagene så desimeres andelen til 1,2 prosent av seien i Råfisklagets og 11,6 prosent av seien innen SUROFI, mens andelen vassild over avtaler reduseres til 44 prosent av totalomsetningen i SUROFI

Det fremgår også av tabellen at antall avtaler er større enn antall fartøy og antall kjøpere. Det innebærer at noen fartøy har inngått flere kontrakter, og likeledes har kjøperne skrevet avtaler med flere enn ett fartøy.

³ SUROFI hadde også et opplegg med langsiktige avtaler i dette fisket 1. halvår 2005, og har – etter ordningen med langsiktige kontrakter kom i stand – ikke hatt behov for dirigeringer i dette fisket. I de tilfeller seien fra dette fisket leveres fersk, er avtaler heller regelen enn unntaket.

I tillegg inngikk en kjøper i SUROFIs distrikt langsiktige avtaler for kjøp av lyr fra seks bunntrålere – avtaler som strakk seg fra november 2006 til august 2007. Til sammen ble det levert 7,5 tonn lyr fra tre av disse fartøyene (1,6 tonn i 2006 og 5,9 tonn i 2007). Kjøperen gikk imidlertid konkurs i mars 2007, men kom senere inn igjen som kjøper under ett annet navn. I tillegg hadde to autolinefartøy langsiktige avtaler i 1. halvår 2007 med samme kjøper om leveranser av hyse, med til sammen 6 tonn. Ett av disse fartøyene hadde også en avtale med en annen kjøper om leveranser av lange, blålange og brosme i 2007, som ble oppfylt med henholdsvis 215, 20 og 45 tonn. Et siste eksempel, er to avtaler om frossen iselje fra sei og en avtale om frossen seiogn. Til sammen ble det omsatt nesten 70 tonn av disse produktene innenfor avtalene.

4.1 Hvem inngikk langsiktige avtaler

For hvitfisksektoren sin del er det på det rene at hoveddelen av de langsiktige avtalene er å finne innenfor fisket etter sei; enten i form av avtaler mellom garn- eller trålfartøy vinterstid i (den nordlige delen av) Nordsjøen eller under seinotfisket i nord. Avvikene fra denne regelen er – hvis vi ser på volum – å finne i avtaler om fersk vassild. Uten å gå nærmere inn på hvem som sitter på kjøps- og salgssiden av kontraktene, tegner det seg et bilde av at denne formen for omsetning i hovedsak utnyttes under fiskerier der det bringes på land store volum over kort tid. Dette bildet understrekes også av erfaringene fra sildesektoren der bruken av langsiktige avtaler er langt større enn i hvitfisksektoren, og den bruken ser ut til å avhenge av sesongmessighet i fisket, til tross for at langsiktige kontrakter ikke kan sies å være velutnyttet der heller.

Vi har ovenfor gjort rede for hvem som stod som selgere i de langsiktige kontraktene – seinotfartøy i nord, og garnbåter, autolinere og trålere i sør. På kjøpersiden er det også rimelig stor homogenitet. For den ene avtalen i Vest-Norges fiskesalgslag er det en spesialisert lutefiskprodusent som står som mottaker av lange – en art som passer godt til denne typen produksjon og er svært ettertrakta i Sverige.

Avtalene på sei innen SUROFIs distrikt gikk i all hovedsak til klippfiskprodusenter. Unntaket var en eksportør av frosne produkter som i henhold til avtale fikk frossen småfallen sei fra en frysetråler. Fartøyene som inngikk avtaler var bunntrålere, eller autolinere og kystfartøy som fisket med garn. All seien fra kystfartøyene ble levert fersk/iset til tre kjøpere, og en av disse kjøperne hadde kun avtaler om fersk sei. De to øvrige mottok i tillegg fersk (og frossen) sei fra autolinefartøy og trålere. Kystfartøyene var i størrelsesorden 10–34 meter og kom fra fylkene fra Vest-Agder til Nord-Trøndelag.

Tilslutningen til langsiktige kontrakter fra kystfartøy i seifisket i sør falt fra 22 fartøy i 2006 til bare 4 i 2007, og bare ett av disse fartøyene hadde avtaler både i 2006 og 2007. At strukturering (eller kondemnering) i kystflåten går sin gang kan illustreres av at 5 av kystfartøyene med avtale i 2006 ikke lengre er å finne med samme merke i merkeregisteret i dag (medio oktober 07). Det gjelder også for ett av de fire som leverte på avtale vinteren 2007.

Blant autolinefartøy som i korte perioder fisker med garn etter sei, er frafallet mindre (10 i 2006, 7 i 2007) og gjentakelsen større (7 fartøy på sei, og ett som har avtale på sei det ene året og hyse det neste). De leverer til 7 ulike kjøpere, enten frossen, eller både frossen og iset sei.

Av de 8 trålerne med langsiktig avtale på sei er det tre som utelukkende leverer fersk sei (ferskfisktrålere fra Finnmark). En leverte både frossen og fersk sei (fra Nordland), mens de fem øvrige (fra Møre og Romsdal) leverte frossen sei på avtale. Det var 7 trålere med avtale i 2006 og 5 i 2007, da tre falt fra og en kom til. Fem kjøpere hadde avtale med disse. Vassilda gikk til en bedrift innen pelagisk fryseindustri og kom fra en industritråler og et ringnotfartøy med vassildkonsesjon.

Totalt ble det innenfor SUROFI's distrikt levert litt i overkant av 10.000 tonn fisk i 2006 (nesten utelukkende sei) til en verdi av 117, 2 mill kr. Det tilsvarer om lag 5 prosent av samlet omsetning for SUROFI det året. En stor del av seien omsatt i SUROFI's distrikt på vintersesongen omsettes på langsiktige avtaler. Det store unntaket er frossen sei fra trålere.

For Norges Råfisklag sin del ble seinotsesongen i 2006 en rekordsesong hva kvantum angår. Fra 2005 ble opptaket av sei med not mer enn doblet,⁴ og det fremholdes fra flere aktører at interessen for langsiktige avtaler i seinotfisket på seinsommeren 2006 skyldtes at fartøyene som følge av dirigeringsordningen tydde til langsiktige avtaler for å unngå dirigering og køordning. Før seinotfisket satte inn for fullt i andre halvår 2006 var bare en langsiktig avtale inngått. Da salgslaget iverksatte dirigering i direktehåvingsfisket 7. juli, som følge av at maksimalkvotene økte med 50 prosent og flere effektive fartøy kom til, var den første avtalen utgått og en ny kommet til. I perioden frem til Råfisklagets arbeidsutvalg satte til side alle leveringsavtalene – 31. juli – var seks nye avtaler kommet til, hvorav to aldri kom til realisering ettersom første levering kunne skje først en uke etter avtaleinngåelse. Et av salgslagets argumenter for å tilsidesette avtalene var – i tillegg til at ukeskvantum nærmet seg 3-4.000 tonn – nettopp at støyen fra fartøy uten avtaler ble for stor til at de som hadde skaffet seg avtaler kunne "fredes". Inngåtte avtaler ble imidlertid forsøkt ivaretatt innenfor dirigeringen så langt som mulig, slik at fartøy og kjøper i størst mulig grad kunne oppfylle sine kontrakter.

Blant de som inngikk langsiktige kontrakter innen Råfisklagets distrikt finner vi kun seinotfartøy, og alle avtaler innbefattet sei under 1,6 kilo rund vekt (som er standard i dette fisket). Fartøyene var alle relativt store (mellom 20 og 28 meter) med tilhørende store kvoter. Alle avtalene omfattet fartøy og bedrifter innenfor et heller begrenset geografisk område i Nord-Troms og Vest-Finnmark. Bedriftene som inngikk avtaler var i hovedsak saltfiskprodusenter, men også i kombinasjon med fremstilling av andre produkter (tørrfisk, klippfisk eller ferskfiskpakking).

Seinotsesongen i 2007 ble svært forskjellig fra i 2006 og bare en langsiktig avtale ble inngått denne sesongen. Til gjengjeld ble kvantumet over denne ene kontrakten på størrelse med det som var omfattet av alle de 6 "operative" avtalene i 2006. Bortfallet av avtaler fra 2006 til 2007 var med andre ord mer uttalt innen Råfisklagets distrikt enn i SUROFI, og årsakene ligger nok hovedsakelig i at fisket utviklet seg forskjellig fra det ene året til det neste, og delvis litt i fartøy og kjøperes erfaring med tilsidesatte avtaler.

I Råfisklagets distrikt var det en beskjeden bruk av langsiktige avtaler i 2006, og de drøye 1.500 tonn med sei fra not utgjorde en forsvinnende liten del av både omsatt volum og verdi i laget. Til sammen utgjorde langsiktige avtaler om lag 3 prosent av omsetningen fra seinot det året (både i volum og verdi). I 2007 (til og med august), da bare ett fartøy hadde avtale, var andelen omsatt over avtale om lag 7 prosent av seinotkvantum og -verdi.

⁴ Seinotfangsten i nord var på 23.150 tonn i 2005, mens den i 2006 var på 49.206 tonn.

4.2 Prisforskjeller på råstoff fra langsiktige avtaler og øvrig omsetning

Et av målene med evalueringen er å avdekke hvorvidt råstoffet som omfattes av langsiktige avtaler i prøveperioden oppnår en prispremie i forhold til råstoff omsatt på ordinær måte. Gitt at fiskeindustrien besitter en viss overkapasitet sett opp mot totalt råstoff tilgjengelig, og at det i førstehåndsmarkedet derfor eksisterer et etterspørselsoverskudd, så skulle man kunne forvente at råstoff over langsiktige avtaler – som for industrien innebærer en sikkerhet for råstoffleveranser – ble godtgjort utover det vanlige for annen omsetning. Begrunnelsen ligger i at bedriftene gjennom sikker råstofftilførsel kan utvise høyere produktivitet gjennom bedre produksjonsplanlegging og dermed sikres et jevnere volum å fordele kostnadskomponentene på. Også administrasjonskostnadene kan reduseres dersom langsiktige avtaler medfører mindre oppmerksomhet mot – og ressursbruk i – førstehåndsmarkedet enn ved øvrig omsetning. Det skulle også åpne for å kunne påta seg langsiktige forpliktelser i tilførsel til kundene, og dermed bedre markedspriser. En av bedriftsinformantene understreket da også at de langsiktige avtalene (med flere relativt små garnbåter under seifisket i sør) hadde forenklet landingsforholdene for bedriften betraktelig, i lys av at de unngikk stadige prisforhandlinger med hvert fartøy for hver landing.

For fiskerne – som under et etterspørselsoverskudd – er garantert å få landet fangsten sin, til i alle fall minstepris, bør derfor det å inngå langsiktige avtaler helst innebære en prispremie i forhold til det de måtte forvente seg fra ordinær omsetning. Dersom fiskerne er usikre på om det fins leveringsalternativer ved fangsttidspunkt, og ønsker en avtale som forsikring mot dette, kan også utfallet være at de må betale premien ved en slik avtale – og avtaleprisen kan på den måten settes under den markedspris som senere realiseres. I tillegg vil prisen, dersom den inngår som et forhandlingselement, bestemmes ut fra partenes forhandlingsstyrke. Som for alle øvrige kontraktsinngåelser er det ved inngåelsestidspunktet en mengde ukjente faktorer i fremtiden som man ikke kjenner utfallet av på forhånd. Og selv om man besitter en stor erfaringsbasert kunnskapsbase, er det ikke slik at historien gjentar seg bestandig. Dette gjelder særlig i fiskerier der den biologiske og klimatiske komponenten ikke så enkelt lar seg fremskrive, selv om sesongmønstre gjentar seg.

Prøveprosjektet har innenfor hvitfisksektoren vist at det er to fiskerier hvor langsiktige avtaler hovedsakelig har vært utprøvd: Fisket etter sei med trål og garn i sør, og fisket etter sei med not i nord. En sannsynlig konklusjon er dermed at dette er fiskerier hvor langsiktige avtaler passer godt – i alle fall at slike passer bedre her enn i andre fiskerier i denne sektoren. Som nevnt er disse fiskeriene spesielle i den betydning at de har potensial for at store mengder fisk bringes til lands på kort tid. Det innebærer at flåten opplever en betydelig risiko for prisfall og/eller mottaksbegrensninger. Mye tyder derfor på at langsiktige avtaler i disse fiskeriene fungerer som et sikringsinstrument der fisker er garantert avsetning av sin kvoteandel til en gitt forhåndsbestemt pris basert på ordinære leveringsforhold. Flåtens insentiver til å inngå avtaler under slike forhold er derfor til stede.

Prispremien for fartøyet som inngikk avtalen i Vest-Norges fiskesalgslag var betydelig. Skjønt, avtalen innebar at fartøyet ivaretok fangsten annerledes enn den normalt sett ville gjort (iset lange, heller enn fryst) og for kjøper ville sågar det ønskede råstoffet ikke blitt budt frem i førstehåndsmarkedet dersom han ikke hadde funnet en dedikert leverandør som kunne tilby dette.

Grunnet formatet på de data vi har mottatt over leveransene innen de ulike salgslagene, er det ikke mulig å foreta en uttømmende analyse av prisforskjellene. Prisen vil som overalt ellers være avhengig av størrelsen på fisken som leveres, og da blir det vanskelig å gjøre slike

avveininger omkring størrelse og pris når de data vi besitter kun er aggregert på totalkvantum. For eksempel dersom bedriften gjennom sin langsiktige avtale med et seinotfartøy har en viss innvirkning på valg av fangstfelt og derigjennom størrelse på fisken – som ved et tilfelle ble nevnt i våre intervjuer. Om fangstsammensetningen da består av en betydelig større andel stor sei enn hva tilfellet er for øvrige seinotfangster, så vil nødvendigvis ikke den avtalte fastprisen være så gunstig som den ser ut til.

For seinotomsetningen innen Norges Råfisklags distrikt ser det derfor ut som de med langsiktige avtaler i andre halvår i 2006 oppnådde en dårligere pris enn de uten avtale, med henholdsvis kr 2,90 versus kr 3,15 per kg. De fartøyene som hadde avtaler var i hovedsak fartøy som direktehåvet seien, et fiske som over hele sesongen ga en snittpris på kr 2,98 i følge Råfisklagets ”Seinotrapporten 2006”. Allikevel er det overraskende at fartøy med avtaler betales dårligere enn de uten, men det kan til en viss grad forklares som en form for premie for leveringssikkerhet, som erfaringsmessig er særlig verdifull i dette fiskeriet. Dette siden de aller fleste avtalene ble inngått etter at seinotfisket tok seg opp i slutten av juni da maksimalkvoten var økt med 50 prosent og etter Råfisklaget innførte dirigering den 7. juli. Det kvantum som fartøyene med langsiktige avtaler leverte på avtale under seinotsesongen i 2006 ble *i gjennomsnitt* betalt med 25 øre – eller 8 prosent – mindre enn de som ikke leverte på avtaler. I 2007 var det bare en avtale innen Råfisklagets distrikt der notseien ble betalt med kr 3,50. Fartøyene uten avtale oppnådde i snitt kr 3,21 for notseien det året. Fartøyet med avtale fikk med andre ord en prispremie på 29 øre per kilogram, eller 9 prosent påslag på gjennomsnittet for de uten avtale.

De samme forhold er å finne innen SUROFIs seiomsetning. Dataene fra dette salgslaget er mer detaljerte enn for Råfisklagets del, der beregningen også kan gjøres over størrelseskategorier på fisken og tilstand. I 2006 tegner det seg et bilde hvor de fleste med langsiktige avtaler for seileveranser fikk en prispremie. Noen fikk imidlertid mindre betalt enn gjennomsnittet. For garnfartøyene var prispremien positiv for alle og mellom 3 og 15 prosent over gjennomsnittsprisen for iset hodeløs eller rund sei. I 2007 – da antallet garnfartøy med avtaler ble redusert fra 22 til bare 4 – falt også prispremien til disse til kun 1–2 prosent.

For autolinerne var deltakelsen nær den samme de to årene og prispremien i 2006 var på 4 prosent for den største frossenseien (over 2,3 kg), mens de fikk 10 prosent mer enn gjennomsnittet for den mellom 1,2 og 2,3 kg. I 2007 var prispremien på den største frosne seien 12 prosent, mens den mellom 1,2 og 2,3 ble betalt med 9 prosent dårligere pris enn det som ble oppnådd på øvrig omsetning i laget.

For bunntålerne, som opererte i dette fisket med langsiktige avtaler i 2006, ble den ferske seien betalt likt med øvrig omsetning, mens den frosne seien ble betalt med mellom 3 og 11 prosent merpris. I 2007 ble den minste ferske seien på langsiktig kontrakt fra trålerne priset 10 prosent under det som ble oppnådd på øvrig omsetning, mens de største størrelsene (over 1,2 og over 2,3 kg) ble betalt med 5 prosent mer enn gjennomsnittet. Den frosne kontraktsseien ble tildelt en prispremie på mellom 5 (små sei) og 12 prosent (over 2,3 kg). Mellomstørrelsen fikk om lag samme betaling som øvrig omsetning.

Når det gjelder vassilda (stavsild, kvitlaks) på kontrakt fra pelagisk trål, så ble den i gjennomsnitt omsatt med en prispremie på kr 1 per kg, om lag 30–40 prosent, i 2006 (avhengig av størrelse). I 2007 var imidlertid gevinsten med kontrakter snudd til et tap i forhold til øvrig omsetning, da den ble betalt med mellom 7 og 13 prosent dårligere kilopris.

Bildet som tegnes er med andre ord ikke ensbetydende med at langsiktige avtaler gir økt pris.

4.3 Motiver for langsiktige avtaler

I departementets utlysningstekst for prosjektet var et av målene å avdekke den betydning leveringssikkerhet hadde for fiskerne og råstofftilgang for kjøperne når disse inngikk langsiktige avtaler. I tillegg ønsket de økt kunnskap om fordeler og ulemper ved langsiktige avtaler i forhold til de øvrige omsetningsformene.

I arbeidet med å kartlegge *hvorfor* fiskere og kjøpere har inngått langsiktige kontrakter har vi, med basis i salgslagenes fortegnelser over deltakende fiskeindustribedrifter og fiskefartøy, adressert per telefon et utvalg av aktører med spørsmål vedrørende deres motivasjon. I tillegg har vi, for å kunne si noe om forskjellene, adressert fartøyredere og bedriftsledere innenfor de aktuelle kategoriene som *ikke* har benyttet seg av langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen. Det vil si seinotfartøy og saltfiskbedrifter i nord, og i sør; klippfiskbedrifter og fartøy som deltar i seifisket på vinteren.

Ikke uventet var det enklest å få tak i representanter for kjøpersiden, og av et samla utvalg på 8 fartøyeiere og 8 bedrifter som hadde hatt langsiktige avtaler viste fasiten etter ringerunden svar fra 5 fartøyeiere og 8 bedrifter. Av de 4 fartøyeierne og 4 bedriftene *uten* langsiktige avtaler som vi opprinnelig hadde tenkt å intervjuer satt vi tilbake med svar fra 3 bedrifter og 2 fartøy. I avsnittene under følger våre oppsummeringer av disse intervjuene fordelt på henholdsvis fiskere og kjøpere.

4.3.1 Fiskeres motiver for å inngå langsiktige kontrakter

I vårt forsøk på å avdekke motivene for at fartøyene hadde inngått langsiktige kontrakter, stilte vi et åpent spørsmål til rederne om hvorfor de hadde benyttet seg av denne omsetningsformen. Svarene vi fikk var forskjellige fra fartøy til fartøy, men ikke uventet gikk leveringssikkerhet igjen som et av argumentene for å velge denne formen for omsetning fremfor øvrige måter å selge fisken på. Vel og merke er det, i de to lagene det her er snakk om, svært forskjellige omsetningsformer som er det ”vanlige” (direkteavtaler i Norges Råfisklag og auksjon i SUROFI) slik at argumentene for å velge langsiktige avtaler ikke bare følger skillelinjer som fiskeri og type fartøy, men også hvilke alternative omsetningsmåter fartøyet har. Av svarene vi satt igjen med etter ringerunden var det ett autolinefartøy (med ikke mindre enn fire avtaler), en sjark og en bunntåler som hadde deltatt i seifisket i sør, ett ringnotfartøy med vassildtrålkonsesjon, og ett større seinotfartøy i nord.

Seinotfartøyet som vi fikk tak i (og svar fra) understreket at det å sikre levering var viktig for deres bruk av langsiktig avtale. Ett tilleggsmoment som ble vektlagt var at kjøperen hadde tilstrekkelig kapasitet og fleksibilitet som gjorde det mulig å levere store kvanta raskt – også i helgene – slik at de kom seg på feltet igjen for å gjenoppta fisket. Prisen var selvfølgelig viktig, men kjøper og fartøy var godt kjent med hverandre og prisen ble fastsatt ut fra de rådende markedsforhold og kjøperens kjennskap til at det fartøyet kunne levere med tanke på fiskens størrelse og kvalitet. Valget av bedrift var ikke gitt på forhånd, ettersom fartøyet kunne gå med fangsten i inntil et par døgn i RSW-tank. Rederiet hadde vært i kontakt med andre bedrifter, men valget av bedriftspartner ble i tillegg til pris bestemt av at:

”De har en fin mann der som aldri sier nei, verken lørdag eller søndag”.

Erfaringene med langsiktige avtaler var gode og en av fordelene var at det ga dem forutsigbarhet for hvor leveringen skulle skje. Ulempen var selvfølgelig at det kunne bli et

sjansespill med tanke på at prisen var avtalt på forhånd og uavhengig av hvordan markedet utviklet seg.

”Vi kunne kanskje sløyd og gått til Tuffjord (der de kunne oppnådd høyere pris), men vi har nå engang inngått i en forpliktende avtale, og mannskapet er inneforstått og enig om det, og han (kjøper) betaler nok det han makter”.

Rederiet hadde også vurdert avtaler innen andre fiskerier, men hittil ikke funnet det aktuelt;

”... men vi har jo muntlige avtaler med kjøpere...”.

Sjarkeieren fra Møre og Romsdal som vi intervjuet mente det var dårlige forhold for slike som ham under seifisket i sør. Han hadde en liten båt med begrensa plass, så i dette fiskeriet var det best å få levere fisken rund. Og av alle mottakene som var aktuelle, var det bare ”ei bud” som ville ta imot sjarker.

”De ønsker helst trailere fra fryselagre”.

Bedriften som det ble inngått avtale med hadde nærmest som forutsetning at fartøy som leverte der skulle inngå avtale, der alle ble tilbudt lik pris.

”Skulle jeg levert andre steder burde jeg vært 20–30 fot lengre og hatt en kran om bord”.

Vedkommende så ikke så mange fordeler med avtalen, men det sikret i alle fall levering og han fikk førsteprioritet hos kjøperen i perioden. Det gjorde alternativet med langsiktige avtaler høyst aktuelt også i fremtiden.

Autolineren vi var i kontakt med hadde også leveringssikkerhet i tankene når det gjaldt kontrakter i seifisket i sør. Ifølge ham var det en kjensgjerning blant aktørene at det ved nymåne i februar ble svært god tilgjengelighet for sei i dette området, med de konsekvensene dette hadde for landingsforhold og priser. Inntil det skjer, er det forholdsvis gode priser å oppnå, men deretter faller de. Og, som han får støtte av fra salgslaget, i de tre siste sesongene – i det tidsrommet de fleste konvensjonelle fartøyene over 28 meter har gått på kontrakter – så har det ikke vært dirigering av særlig omfang i dette fisket. For hvert av disse årene hadde de forhandlet frem avtaler med kjøpere – enten alene eller sammen med andre fartøy i gruppa (som han anslo bestod av 15–16 fartøy) – der prinsippet var at kjøperne som kunne tilby høyest mulig pris fikk avtalen. For som han sa:

”Vi er svært tilbakeholdne med å låses til en kjøper over flere år. Alternativet til avtaler – i dette fiskeriet som i andre – er auksjon, og vi har ikke sett oss råd til å bli sett på som et fartøy som tilhører en bestemt kjøper, for da risikerer vi at andre kjøpere ikke ser det bryet verdt å legge inn bud på våre fangster som går til auksjon. Derfor har vi et prinsipielt standpunkt til pris og kan gjerne gå langt (i geografisk betydning – noe som kan være til ugunst med tanke på bunkring, mannskapsbytte og annet) for en ekstra 5-øring per kilo.”

Hans erfaring var at alle i hans gruppe gikk på kontrakt i dette fiskeriet, og den største fordelene med langsiktige avtaler var den forutsigbarhet det skapte – både med tanke på pris og levering. Ulempen var faren for å sitte igjen med ”svarte-per” med tanke på pris når sesongen skulle oppsummeres, og det at man gjennom kontrakter kunne bli ansett for å være et fartøy

tilhørende en kjøper ved fremtidige auksjoner. For – som han understreket – langsiktige avtaler er et godt supplement til auksjoner, der

”... auksjon fanger opp toppene og langsiktige kontrakter tetter hullene i botn”.

Rammene for prøveprosjektet var det ingenting å utsette på, og etter hans mening var det uhyre viktig å fastholde på at avtalen var skrevet før man gikk inn i fiske, og at prisen lå fast i perioden. Dette for ikke å uthule auksjonssystemet der markedsprisene til enhver tid ble bestemt.

Bunntrårepresentanten hadde ansvaret for deltakelsen til 4–6 trålere fra Nord-Norge som deltok i seifisket i sør. Tilhørigheten er vel ingen stor hemmelighet og alle fartøyene har – som han uttrykte det – andre langsiktige avtaler i andre fiskerier som kommer til uttrykk gjennom deres leveringsforpliktelser. Enkelte av fartøyene hadde operert med avtaler i seifisket i sør i 10–15 år, selv om det tidligere ikke var under de samme avtaleformene som under prøveprosjektet. Da kunne gjerne prisen reforhandles dersom markedsforholdene endret seg – sett både fra kjøper og selgers side. Motivasjonen for denne omsetningsformen var at fartøyene – på grunn av det volum fersk sei de bringer på land og det ”arrangement” som kreves med tanke på bifangstomsetning, tomkasser/-kar og is, med mer – hadde et behov for å vite hvor levering skulle skje, at lossing og lasting tok relativt kort tid og at det var visshet omkring prisen. De gangene trålerne var sendt ned uten at avtale forelå på forhånd, hadde de mer enn en gang opplevd at auksjonsmarkedet var overkasta med fisk som gjorde sitt til at de ikke fikk levert for en regningssvarende pris. For trålernes del foregikk fisket i praksis fra Buagrunden i sør til Haltenbanken i nord, selv om det av og til strakte seg sør om Stadt og så langt nord som til Skomvær/Røstbanken. Og da å gå til Finnmark med fersk sei i opptil 2 døgn, gav en kvalitet som ikke var regningssvarende i produksjonsleddet. Når man i tillegg fant betalingsvilje i sør som gav opptil 2 kroner mer enn i nord, ble regnestykket enkelt. Fordelene med langsiktige kontrakter var ifølge respondenten den stabilitet det innebar å ha et pålitelig avtak og en fast pris. Disse fordelene er imidlertid spesifikke for dette fiskeriet, som skjer i løpet av en kort og hektisk periode med press på mottaksanleggene. Bedriftspartnerne i avtalene ble valgt ut fra pris, men også tradisjoner og historiske mønstre spilte en rolle her. Langsiktige avtaler kom nok også i fremtiden til å være viktig for rederiet i utøvelsen av dette fisket, og når det gjaldt betingelsene for langsiktige avtaler i dette prøveprosjektet så kunne 2 måneder være litt lang tid, men ved tvil om prisfastsettingen så gikk det jo an – innenfor SUROFIs distrikt – å avtale for kortere perioder; per tur for eksempel for å beholde en viss fleksibilitet.

Den siste vi fikk tak i var et ringnotfartøy med vassildtrålkonsesjon med langsiktig avtale i SUROFIs distrikt. Bakgrunnen de oppga for å inngå en langsiktig avtale var å få på plass avsetning og pris innen en art/et fiskeri som de hadde liten erfaring med, og der de ønsket å aktivere en ”sovende” konsesjon. På grunn av manglende kunnskap om markedet gikk de inn i en avtale med en kjøper de hadde god erfaring med fra andre pelagiske fiskerier. Men, som de konkretiserte, det kunne vært hvilken som helst kjøper bare prisen var den riktige i henhold til den behandling de kunne foreta om bord. De hadde også gått bredt ut med sitt tilbud om avtale til ulike kjøpere. Til sammen leverte de 160 tonn – all deres fangst av stavsild – av en samla kvote på 700 tonn. Prisen de hadde fått var det ingenting å si på. Med de erfaringer de hadde gjort seg med avtaler innen pelagisk sektor, ville de imidlertid la markedet (les; auksjon) for fremtiden styre hvor de skulle levere. Årsaken til dette var en makrellavtale som i ettertid viste seg å være til rederiets ugunst. Med stavsild stilte det seg annerledes, der ville nok avtaler også for fremtiden bli aktuelle.

Kort sammenfattet kan man si at de vi har intervjuet i hvitfisksektoren er tilfredse med at det eksisterer langsiktige avtaler som et alternativ til direkteavtaler og auksjon i førstehåndsomsetningen. Samtidig uttrykker de en viss skepsis til bruken av langsiktige avtaler, og enkelte fremhever at de bør inngå som et supplement, i begrenset omfang, til eksisterende omsetningsformer. De fleste peker på leveringssikkerhet som hovedmotiv for å inngå slike avtaler, men også som et redskap for å unnsnippe usikkerhet vedrørende pris. Videre fremholder respondentene det aktuelle fiskeri der de har høstet erfaringer med avtaler som ett av få fiskerier hvor langsiktige avtaler passer dem. De aktuelle kandidatene blant ulike fiskerier for å benytte langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen lar seg lett avlese av den statistikken salgslagene har fremskaffet: I hovedsak seinotfisket i nord og seifisket med garn og trål om vinteren på Nordvestlandet. Men som mange (særlig i nord) uttrykker det, så har fiskerne ofte avtaler med kjøpere i andre fiskerier også men uten at det skrives formelle avtaler og faller inn under regelverket for langsiktige avtaler.

4.3.2 Industriens motiver for å inngå langsiktige kontrakter

Også her ble et engere utvalg av aktører i den andre enden av de langsiktige kontraktene – nemlig kjøperne – kontaktet per telefon. Vi fikk svar fra alle 8 som vi kontaktet. De fordelte seg på følgende typer produksjon og geografi: En lutefiskprodusent i Sogn og Fjordane (mottaker av lange), et pelagisk fryseri (mottaker av vassild), tre klippfiskprodusenter på Sunnmøre og tre saltfiskprodusenter i Nord-Troms.

Lutefiskprodusenten på Vestlandet står i en særstilling i forhold til de øvrige, ettersom den – etter eget utsagn – er avhengig av langsiktige avtaler for å få fatt i ferskt lange til tørr- og lutefiskproduksjon. Begrunnelsen er at den lokale kystflåtens fangster ikke er tilstrekkelig for å dekke deres behov, lange fra trål er uaktuelt og fordi autolinefartøyene leverer frosset lange om ikke annet er avtalt. Siden kundene ønsker et hvitest mulig fiskekjøtt og blodet kommer frem ved tørking av frossen lange, er det kun fersk lange som duger. For dette råstoffet hadde de – i etterpåklokskapens lys – betalt en nokså høy pris sett opp mot frossen lange, men

”...det forholdet kan endres fra år til år. Avtalen kom i stand som følge av at fartøyet tok kontakt og den gode prisen skyldes nok at fartøy kjenner til vårt behov, hvilket kan vise seg å være et trumfkort i forhandlingene. Vi forsøkte oss også frem med andre fartøy men det var få andre som var villige til å la være å fryse den siste delen av turen.”

Fordelene ved avtalen var i første rekke at de fikk råstoff fra et nytt og godt fartøy som ivaretok råstoffet i henhold til bedriftens behov (ferskt, iset, maksimalt 50 tonn per landing og ikke mer enn 25 dager gammelt). Bakgrunnen for avtalen var den svenske og finske etterspørselen etter lutefisk av langefilét, og som kjøperen understreket var av fersk lange. Dette fikk de ikke fatt i dersom de ikke inngikk kontrakt først, i alle fall ikke i de volumene de trengte. Rammeverket for avtalene var ”greit nok”, men de hadde da også brukt langsiktige avtaler før prøveprosjektet startet.

Avtakeren i andre enden av vassildavtalene var fornøyd med de kontraktene som var inngått, et grep de hadde gjort for å sikre råstofftilgang til produksjon. Alt av vassild de hadde mottatt i 2006/07 kom fra fartøy de hadde avtale med. De hadde forsøkt å få andre fartøy til å levere vassild på avtale, men uten og lykkes. De hadde også benyttet tilsvarende avtaler ved kjøp av makrell. Prisen i de to avtalene var vesentlig å få på plass og ble fastsatt som en forventet markedspris i samarbeid med fartøyene. Den store fordelene med avtaler var at man da kjente til hva som ville bli tilgjengelig (ut fra fartøyet og dets kvote), og man fikk til en bedre

planleggingsfase for produksjon (hvilket produkt man skal lage). I dette tilfellet hadde vassilda gått ut rundfrossen, men de hadde også muligheter til å sløye/hodekappe den eller lage fileter. Her ble imidlertid produktvalget gitt fra rene dekningsbidragkalkulasjoner, og med avtaler fikk konsentrere seg om slike avveininger i produksjonen heller enn om selve råstoffkjøpet. Rammene for avtaler var for strenge, det bør være mulig å inngå avtaler på kortere varsel (senere enn 7 dager før første levering) og det bør være en klausul om prisregulering ved endringer i markedsforhold – selvfølgelig i samarbeid med fartøyet. Av den grunn var det for framtiden uaktuelt med avtaler på sild og makrell.

Den første av klippfiskbedriftene vi kontaktet benyttet avtalen bare i 2006 og kun med garnfartøy. Fra deres side ble det understreket at råstofftilgang ikke var det viktigste for dem, ettersom de visste at de kom til å få fisk (fersk rund sei). Deres motiv med avtalene var å redusere administrasjonskostnadene ved å knytte fartøyene til en fastpris gjennom hele sesongen, heller enn å operere med turkontrakter og ”gruppepriser” og stadige reforhandlinger over sesongen. Prisen ble satt lik for alle fartøyene og gjenspeilet deres forventninger om markedet. Avtalene ga imidlertid den fordel at de fikk bedre oversikt over landinger som kunne forventes, men ulempen var – all den tid råstoffprisen var bundet opp på kontrakt over tid – at klippfiskprisene kunne falle. Og på sei hadde de en større variasjon i prisene enn for torsk. Vedkommende så heller ikke langsiktige avtaler i førstehåndsleddet som et virkemiddel for lettere å oppfylle markedskontrakter i andre enden. Han mente også med tanke på konklusjoner fra prøveprosjektet, at det i fremtiden gis mulighet for kortere kontraktslengde der vilkårene i kontrakten stod fritt opp til partnerne å komme frem til. Men som han sa:

”Fra å være en prinsipiell motstander av auksjon har jeg gått til å bli en prinsipiell tilhenger. Det er enkelt og greit det beste, der det på auksjon realiseres ’fair’ priser for både kjøper og selger og der det eksisterer gjennomsiktighet. I tillegg ivaretas kontrollhensynet mye bedre av auksjon i førstehåndsomsetningen, enn i de tilfeller der kjøper og selger har felles interesser av å jukse. Og det går ut over alle andre som opererer i samme markedet.”

Klippfiskprodusent nummer to hadde avtale i 2007 med to autolinere. Bakgrunnen til at avtalen på sei kom i stand med den ene var følgende:

”Han tok meg på et svakt øyeblikk!”

Bedriften hadde eierinteresser i dette fartøyet og en avtale ble resultatet av at fartøyet ba om det. Bedriften hadde ikke aktivt forsøkt å få avtaler med andre fartøy og heller ikke i andre fiskerier. Fordelen ble oppsummert i at man fikk større anledning til å planlegge produksjonen fra denne fisken, men

”...prisen som avtales blir jo ren bingo. Av og til treffer man og av og til ikke. Det beste er nok auksjon.”

Langsiktige avtaler med flåten var til lite hjelp for å fjerne usikkerhet i kontrakter med markedet, og kanskje særlig på sei der valutaene til de land man handlet med (Brasil, Jamaica, Den Dominikanske Republikk) hadde en tendens til å svinge kraftig. Betingelsene for langsiktige kontrakter i prøveprosjektet ble av denne produsenten ansett som

”Greitt!”.

Den siste klippfiskprodusenten hadde en avtale med et autolinefartøy i 2006. Inngåelsen av den skyldtes de spesielle forholdene som var i 2006, der alle hadde langsiktige avtaler. Båt og bruk hadde kjennskap til hverandre fra tidligere, hvilket var en av årsakene til avtalen, men hovedsaken var å skaffe seg råstoff. Prisen lå om lag på det markedet betalte/det andre fartøy fikk den sesongen. Bedriften hadde ikke forsøkt å få ytterligere avtaler i seifisket. Fordelene med langsiktige avtaler i forhold til annen omsetning var å sikre tilgang på råstoff, og at man visste når det kom. Til tross for det så bedriften flest ulemper med avtaler. Særlig på sei, ettersom prisen på klippfisk av sei hadde en egen tendens til å falle kraftig. Derfor ble avtaler et sjansespill, særlig med tanke på pris, og

”...stakkars den som hadde kjøpt dyrt på avtaler når førstehåndsprisen falt betraktelig”.

Bedriften var også av den mening at 2 måneder med fast pris var i lengste laget. Videre hadde bedriften gjennom omlegging til bruk av frossen vare og tining i produksjon i stor grad gått bort fra isa fisk (som få nå ville ta imot). Også fordi innslaget av frossenfiskleveranser hadde tiltatt i flåten.

I nord fikk vi tre anlegg som hadde benyttet langsiktige avtaler i tale, hvorav en bedrift var svært kritisk til ordningen i særdeleshet siden Råfisklaget hadde opphevet de avtalene som allerede var inngått. De to andre syntes det var helt greit at det ble tatt grep når det virkelig gikk seg til i fisket, hvorav den ene ga ros til salgslaget for at de med smidighet hadde forsøkt å overholde partenes avtale til tross for at den var tilsidesatt. Den bedriften hadde på sin side overholdt prisløftet i avtalen når det var ”deres” båt som kom inn til tross for at avtalen ble annullert. To av bedriftene grunnga avtalene med råstofftilgang, mens den siste fremholdt at fartøy og bedrift hadde hatt en avtale i torskefisket og

”...vi valgte å prioritere et fartøy som hadde prioritert oss”.

For alle kom avtalene i stand i fellesskap, og med lokale fartøy. Ett fartøy oppnådde en pris over minstepris, og kjøper begrunnet det med deres kjennskap til båten og at dens råstoff innebar en kvalitetsgevinst i forhold til råstoff fra andre fartøy. For de andre to var minstepris i området utgangspunktet for forhandlingene. Den ene bedriften fremholdt ansvaret ovenfor lokalsamfunn og arbeidere som et argument for å skaffe forutsigbarhet i råstofftilførselen, men i øvrige fiskerier var det større grad av usikkerhet som talte mot avtaler. Alle bedriftene hadde produsert saltfisk av seien de mottok, mens to hadde latt noe gå til tørrfisk.

Den bedriften som også hadde hatt avtale i 2007, hadde benyttet råstoffet fra dette ene fartøyet som grunnlag for sin produksjon og supplert med leveranser fra andre når det var behov. Fordelene med dette var mange. I første rekke stabilitet, dernest at kvaliteten på leveransene var god (og kjent). Det ble også understreket at de gjennom avtalen og samarbeidet hadde hatt en viss innvirkning på fiskestørrelse ettersom fartøyet i noen tilfeller valgte fangstfelt med gunstig fiskestørrelse. Dette understrekes av Råfisklagets statistikk som viser at 30 prosent av seinotkvantumet som ble utvekslet mellom disse to aktørene var større enn den normale ved seinotfangster (under 1,6 kg rund) og derfor ble betalt med en bedre pris enn den avtalte (+ 15 prosent). Rammene for avtalene som ble stilt i prøveprosjektet hadde ingen av disse tre bedriftene noe å utsette på, men for den ene var det

”...fortærende å se at Råfisklaget tilsidesatte avtalene som var inngått mellom omforente parter.”

Kort sammenfattet er signalene fra industrirepresentantene like uensartede som de vi fikk fra fartøy med avtaler. Kjøperne bruker som hovedbegrunnelse at avtalene er inngått for å sikre råstofftilførsel, men også her fins unntak (to klippfiskbedrifter på Sunnmøre og en saltfiskprodusent i nord). Fordelene som fremheves med avtaler er i første rekke økt forutsigbarhet og gunstige konsekvenser for produksjonsplanleggingen. Bedriften i nord som har hatt avtale med samme fartøy i både 2006 og 2007 – og som kanskje kan sies å ligge nærmest intensjonene med ordninga – er også den som nevner flest fordeler med ordninga.

4.3.3 Fiskere og kjøpere uten langsiktige avtaler

For å få frem et mer komplett bilde av årsakene til at fiskere og bedrifter skriver langsiktige avtaler i førsthåndsomsetningen, har vi i tillegg tatt kontakt med aktører som ikke har benyttet avtaler i de aktuelle fiskeriene. Om man holder svarene fra de med og de uten avtaler opp mot hverandre, kan informasjonen fra førstnevnte ”kalibreres”. Samtidig blir motivene mer utfyllende og fyllestgjørende, enn om meninger og erfaringer bare kommer fra dem som velger å benytte slike avtaler og ikke fra dem som velger denne muligheten bort.

Alle respondentene, hvis svar gjengis her, er store aktører på land eller fiskersiden innen de aktuelle fiskeriene hvor langsiktige avtaler har vært mest benyttet. Representativt kan heller ikke dette snevre utvalget sies å være, men vi har snakket med rederne for to store seinotfartøyer, to mottakere av sei fra notflåten og en stor klippfiskbedrift i sør.

De to fartøyeierne vi snakket med påpekte begge det spesielle ved seinotfisket som en årsak til at langsiktige avtaler var uaktuelt (eller valgt bort) for deres del. Et viktig argument som ble trukket frem var at fiskeriet fant sted langsmed hele kysten i nord – avhengig av tilgjengelighet – der det var om å gjøre å få levert fisken så fort som mulig. Til tider er det store volum som blir brakt i land til et kjøperkorps hvor kun minstepris er å oppnå. Når i tillegg fartøyets endelige seinotkvantum ved sesongens slutt er inntil fire ganger så høyt som den opprinnelige fartøykvota (som i 2007), så er usikkerhetsmomentene så mange at det vanskelig lar seg gjøre å binde seg opp til en kjøper alene. Skulle langsiktige avtaler være aktuelt, så måtte det innebære større fordeler for fartøyet (i kraft av pris og service) enn det de hittil har sett. Det ble understreket at fartøy stod friere med tanke på levering under de rådende omsetningsformene, og begge rederne understreket også avtaleordningens usolidariske effekt for fiskeflåten og dens konfliktskapende potensial. Ved at de mest attraktive fartøyene (store, mobile med god fangsthåndtering) bandt seg opp til de mest attraktive bedriftene (god pris og mulighet for levering hver dag hele uka) kunne disse høste felles fordeler av ordningen, som for de øvrige ble til en ulempe. Andre bedrifter fikk ikke tilgang til de gode båtene og andre båter fikk ikke levere der det var mest hensiktsmessig. Selv om ingen av rederne så behovet for langsiktige avtaler innen hvitfisksektoren, så hadde begge benyttet seg av langsiktige avtaler innenfor pelagisk sektor og nevnte i tillegg muntlige uformelle avtaler i torskefisket. Den ene rederen trakk da også frem seifisket i sør som kanskje det eneste fiskeriet denne avtaleformen passet for, ettersom hele flåten der – etter hans mening – var bundet opp på kontrakter til om lag samme pris. På den måten fikk ingen – verken båter eller bruk – uforutsigbare fordeler. Den andre rederen mente langsiktige avtaler og for tett samvirke mellom båt og bedrift ga ytterligere motiver for å jukse med landet kvantum. Ut fra et kontrollsynspunkt er dette svært uheldig der de ærlige på sjø og land ble taperne i et slikt spill. Som han uttalte det:

”Det systemet vi har i dag er unikt og ivaretar best både flåtens og industriens interesser.”

De to bedriftene i nord som ble intervjuet lå begge utenfor det geografiske område der avtaler hadde vært benyttet i perioden. Dette ble gjenspeilet i svarene fra den ene som pekte på de årvisse forskjellene i utøvelsen av seinotfisket. Rett nok hadde fisket foregått lengre nord, men tilgjengeligheten svingte også svært fra år til år. Når fisket i hovedsak foregikk på Vest-Finnmark, var det uråd – og uønskelig – å få fisken ført til midten av Troms. Da ville resultatet – uansett lagringsmedium om bord – bli buktæring, og produksjon av ryggsei være det eneste alternativ. Bedriften hadde heller ikke fått forespørsler fra fartøy som ønsket å inngå avtaler. Det ville de imidlertid ha avslått, ettersom bedriften som prinsipp hadde valgt å benytte seg av ”spot”-avtaler i førstehåndsmarkedet. Den andre – også den langt sør for de seneste års kjerneområder for seinotfisket – så ikke vitsen med avtaler all den tid

”... vi får det råstoffet vi vil ha dersom vi kan betale.”

Bedriften så heller ikke hvordan langsiktige avtaler kunne bidra til oppfyllelsen av markedskontrakter, siden de to var vanskelig å se i sammenheng all den tid råstoffkjøp, produksjon og salg var i fullstendig ufase. I alle fall i hans produktportefølje (tørr- og saltfisk). At klippfiskbedriften vi snakket med var uten avtaler, var – etter hans uttalelser – en sannhet med modifikasjoner,

”men vi har ingen formaliserte avtaler på sei.”

Bedriften hadde tidligere vært store på sei, men hadde i dag en svært liten egenproduksjon av klippfisk av sei. I dag kjøpte bedriften heller saltfisk nordfra som ble tørket og solgt til Brasil. Det manglet ikke med forespørsler fra fartøy, men selv om bedriften anså rammeverket for avtaler som gode, så hadde de ikke benyttet seg av det.

”Men det kunne vært aktuelt med avtaler mot flåten som et sikringsinstrument på allerede inngåtte avtaler ut i markedet når man møtte utrygghet som følge av prisvariasjoner på første hånd. Men for sei var det i alle fall uaktuelt nå.”

Kort sammenfattet synes det som om rederne uten avtaler anser denne ordningen for ikke å være særlig aktuell. De er klare over mulighetene, men har bevisst valgt å ikke inngå slike avtaler. Både selgere og kjøpere (som ikke benytter avtaler), understreket ordningens usolidariske potensiale i seinotsektoren. For seinotbedriftene uten avtale syntes beliggenhet å være avgjørende, mens det for klippfiskbedriften i sør var en følge av at bedriften ikke var så eksponert mot råstoffmarkedet på sei ettersom de tørket saltfisk fra Nord-Norge.

4.4 Vurdering, diskusjon og tilråding

I forbindelse med evalueringen er vi bedt om å se på følgende spørsmål: Bør langsiktige avtaler være en av flere omsetningsformer i førstehåndsomsetningen? Var rammene for prøveprosjektet hensiktsmessige (med særlig tanke på fast pris over minst 2 måneders varighet). Og; bør langsiktige avtaler gis ulikt innhold i pelagisk og hvitfisksektoren?

For det første: Hva er og kjennetegner langsiktige avtaler? Om vi går til den teoretiske litteraturen så finner vi langsiktige avtaler et sted på skalaen mellom spot-kontrakter og eierskap (vertikal integrering). Men spothandler, i betydning ”ansiktsløse”, enkeltstående transaksjoner mellom kjøper eller selger der levering finner sted uten opphold, er heller sjeldne eller ikke-eksisterende i førstehåndsmarkedet for fisk. Det nærmeste man kommer er kanskje auksjonsomsetningen innen pelagisk og hvitfisksektoren, men også her sørger

strukturen i næringa – med et kjent og langt fra uendelig antall transaksjonspartnere på begge sider av kontrakten – for at betingelsene for en ren spothandel ikke oppfylles. Det mest nærliggende å karakterisere førstehåndsomsetningen som er kanskje som gjentatte relasjonelle transaksjoner der aktørene har god kjennskap til hverandre gjennom tidligere forretningsmessige vareoverleveringer og oppgjør. I dette bildet blir en langsiktig avtale, slik den fremstår i prøveprosjektet, en slags terminkontrakt. Avtalen mellom kjøper og selger innebærer en intensjon om å levere et kjent eller ukjent (men innenfor rammer av sikkerhet) kvantum av fisk, til en ved avtaleinngåelsen bestemt pris, innen et tidsrom på minst to måneder. Usikkerhetsmomentene i fiske er imidlertid så mange og så store at disse avtalene avviker svært fra de terminkontraktene vi finner innenfor såkalte ”commodities” marked. Der er kvaliteten på varen kjent og produksjonsprosessen under langt større kontroll enn hva tilfellet er ved fiske, slik at partene med sikkerhet kan avtale både volum og dato for fremtidig levering.

Spørsmålet hvorvidt langsiktige avtaler *bør* være en av flere omsetningsformer innen førstehåndsomsetningen kan enkelt besvares med et ja. Vi er av den oppfatning at det å tilrettelegge for en mest mulig fri tilpasning mellom aktører i førstehåndsledet har potensiale for å utløse en effektivitetsgevinst. Men om dette gjøres best i kraft av et eget rammeverk for langsiktige avtaler likt det som har vært forsøkt utført i dette prøveprosjektet er usikkert. Det er flere årsaker til dette. For det første vil den frie tilpasning mellom aktører i førstehåndsmarkedet kunne innebære eksterne virkninger som forringer det samfunnsøkonomiske overskuddet. Dersom det scenario som ble tegnet av en aktør i seinotfisket realiseres, der de mest attraktive fartøy gjennom langsiktige avtaler knyttes til de mest attraktive kjøperne, så kan de negative konsekvensene ved at øvrige fartøy og bruk utelukkes, overstige de gevinster som oppnås av de få begunstigede. For eksempel gjennom at store fangster ikke finner kjøper raskt nok, slik at fiskekvaliteten forringes tilsvarende. De erfaringer Råfisklaget gjorde seg i seinotfisket taler også for at salgslagenes mulighet for inn gripen gjennom dirigeringsordninger beholdes. Også SUROFI peker i sitt tilsvaret til departementet på at ordningen kan ha ugunstige effekter, dersom små fartøy blir presset ut av markedet gjennom en slik ordning. Koplek opp mot de inntrykk vi satt igjen med, for eksempel etter at sjarkfiskeren fra Sunnmøre delte sine erfaringer fra dette fisket med oss, der han beskrev en situasjon hvor en arts ene-etterspørsel (monopsoni) viser at også en ordning som denne krever årvåkenhet fra myndigheter og kontrollorganer for å unngå de negative virkningene.

Et siste punkt som kan føres i penn mot denne type tilpasning, er dersom avtaler i førstehåndsmarkedet ikke er et resultat av at båt og bruk på hver sin hånd finner dette formålstjenlig, men at vi finner samme aktør på begge sider av avtalen. Ved minst tre av avtaletilfellene i hvitfisksektoren – både i nord og sør – er samme aktør på eiersiden i både fiskebedrift og fartøy, et forhold som heller ikke er uvant i pelagisk sektor. Uten å trekke motivene for disse avtalene i tvil kan det allikevel være nyttig å peke på at slikt krysseierskap kan tenkes å reise noen dilemmaer. For eksempel dersom avtaler kommer i stand som følge av påtrykk, heller enn gjensidige nytteavveininger, med de følger det kan ha for pris og derigjennom avlønning av mannskap. I den strukturering som i dag finner sted i fiskeflåten, der finansieringen av oppkjøp i noen tilfeller kommer som en utstrakt hånd fra kjøpersiden, er det viktig for myndighetene å være klar over hvilke følger en større konsentrasjon av kjøpermakt i flåten kan ha, også sett opp mot Deltagerlovens begrensninger. Selv om kjøperkorpsets motiver for å gå inn på eiersiden i fartøy i mange tilfeller er begrunnet ut fra en genuin bekymring og et følt ansvar for lokalsamfunnet så reises det utvilsomt dilemmaer med tanke på insentiver for juks og svekking av kontrollmekanismer, all den tid kjøper og selgers interesser sammenfaller.

Det bringer oss tilbake til det opprinnelige spørsmålet: Bør langsiktige avtaler være en av flere omsetningsformer i førstehåndsmarkedet? Om svaret fra denne evalueringen er *ja*, så er det likevel et betinget ja. Årsaken er, som mange av respondentene har påpekt, at langsiktige avtaler eksisterer allerede i dag og lar seg gjennomføre innen de rammer som eksisterer. Både SUROFI, Skagerakfisk og Vest-Norges Fiskesalgslag har gitt uttrykk for dette – om enn på forskjellig vis: SUROFI iverksatte rammer for langsiktige avtaler i seisesongen før prøveprosjektet trådte i kraft, og har i ettertid også tilkjennegitt at de vil opprettholde sitt tilbud om langsiktige avtaler i fortsettelsen av prøveprosjektet⁵. Skagerakfisk peker på at strukturen på sjø og land i deres distrikt innebærer at fiskerne stort sett leverer fast til ett og samme mottak hele tiden, noe som kan anses som en form for langsiktig avtale. Det samme er nok tilfelle for den minste og mest immobile flåten i Norges Råfisklag. Vest-Norges Fiskesalgslag understreker på sin side at de også tidligere har hatt avtaler tilsvarende den som ble realisert i prøveprosjektet. Samtidig understreker intervjurunden at mange av aktørene som leverer fersk på direkteavtaler har forhold til kjøperne som kan karakteriseres av langsiktige avtaler, om ikke med samme formalia og forutsetninger som prøveprosjektet stilte om pris og varighet. For eksempel er det ofte slik under torskefisket i nord på vinteren at bruk og fartøy i forkant av sesongen avtaler levering til en gitt pris, relatert til prisen som betales i området (Vesterålen, Senja, Nord-Troms, etc.) – som er gjenstand for reforhandlinger dersom forhold i markedet krever det. At avtalene formaliseres ”svart på hvitt” tilhører unntakene, men også det skjer. Og leveringsplikten og distriktskvoten som er pålagt mange av torsketrålerne kan i mange tilfeller sies å være former for langsiktige kontrakter.

Når vi først signaliserer at det bør være anledning til å inngå langsiktige kontrakter i førstehåndsmarkedet, og at det sågar kan være en hensiktsmessig omsetningsform, så er det i forståelsen av at det i enkelte fiskerier og for noen fiskere og kjøpere er fordelaktig med en slik mulighet. Salgslagenes rolle i førstehåndsomsetningen er – i tillegg til å sikre fiskernes inntekter – også

”... å bidra til en bærekraftig og lønnsom verdiskaping i norsk fiskerinæring”

som det heter i Råfisklagets formål. Det realiseres bes der kjøpere og selgere gis størst mulig anledning til fritt å inngå avtaler når eksternaliteter er fraværende.

I hvitfisksektoren er det få av respondentene som har stilt seg kritisk til rammene for prøveprosjektet med langsiktige avtaler. En avtalepart på mottakersiden i seinotfisket var imidlertid oppriktig indignert over Råfisklagets inngripen og annullering av avtalene. Andre igjen uttrykte forståelse for at avtalene ble tilsidesatt da ”fisket gikk seg til”. Og mens noen mente det burde legges til rette for at prisen kunne reforhandles når forhold i markedet tilsa endringer – både opp eller ned – så var andre av den bestemte mening at prisen burde og skulle ligge fast for ikke å utfordre det ordinære omsetningssystemet. Argumentasjonen til sistnevnte gruppe var basert på at en ordning med langsiktige kontrakter og fleksibel pris ville kunne vokse seg så stort at det opprinnelige systemet (auksjon) ikke fikk store nok volum til at de riktige prisene ble satt.

Blant kjøperne forsøkte vi oss frem med et spørsmål om hvorvidt langsiktige avtaler hadde potensial til å underbygge, og skape stabilitet for sluttmarkedsavtaler. De fleste svarte bifallende på det spørsmålet, men for de avtalene som ble inngått i førstehåndsmarkedet var det ikke hensynet til å oppfylle avtaler i sluttmarkedet som veide tyngst. Dette samsvarer godt med den realitet vi kjenner igjen i fiskeindustrien. Den hverdag som møter ledere i

⁵ Se SUROFIs rundskriv nr. 6-2007 og <http://www.surofi.no/default.asp?id=198&menu=21>.

fiskeindustrien som baserer sin produksjon på villfanget råstoff er ikke bestandig i overensstemmelse med de eksemplene vi finner i lærebøker, der man med utgangspunkt i de avtaler man har i sluttmarkedene skaffer innsatsfaktorer til veie slik at avtalene kan oppfylles. Ei heller at man i kraft av sin størrelse kan påvirke prisen på de varene man selger i sluttmarkedet. I motsetning til de glansbilder som tegnes opp for nasjonale strategier for verdiskaping fra fiskerinæringa så er virkeligheten nærmere et bilde der råstoffet setter grenser for produksjonen og produktene selges til best mulig pris deretter. Norsk fiskeindustri mangler med andre ord et *Coca Cola Comp.* eller *Johnson & Johnson* som i kraft av finansiell styrke og markedsposisjon setter betingelsene for samhandling selv.

Om vi ser på avtaler i hvitfisksektoren så er det i seinotfisket i nord og seifisket i sør på vinteren at det er størst interesse og oppslutning om ordningen. Og det er vel ingenting som tyder på at det er salt- og klippfisktilvirkerne av sei som har størst nytte av forutsigbarhet for avtaler i sluttmarked hvor om lag 90 prosent konsumeres enten til jul eller rundt påske (Brasil). I andre deler av fiskeindustrien, der kontinuerlig flyt av produkter til markedet er aktuelt (som for eksempel filetindustrien) har langsiktige avtaler ikke vært benyttet. Skjønt det kan nok hevdes at disse aktørene, gjennom for eksempel ferskfisktrålere med leveringsplikt, har andre måter å sikre råstofftilførselen på. Med andre ord; vi tror ikke langsiktige avtaler i førstehåndsmarkedet i første rekke vil gagne industrien slik at de kan oppfylle langsiktige avtaler om kontinuerlige leveringer i sluttmarkedet, men heller at de kan medvirke til større stabilitet i råstofftilførselen – et område av driften som krever svært mye av ledelsens oppmerksomhet.

En av fiskerne vi intervjuet var også enig i at langsiktige avtaler på første hånd kunne understøtte industriens ambisjoner i sluttmarkedene og trakk frem eksempelet for hvordan en gruppering av tørrfiskeeksportører i Lofoten hadde gått sammen for å snakke med en stemme overfor importørene i Italia gjennom Lofoten Codfish. Eksemplet er godt, men som han understreket, det var ikke sikkert at seien fra seinot – og de produktkategoriene den inngikk i – hadde et tilsvarende potensiale. En bedriftsleder vi snakket med hadde på sin side gjort seg opp følgende mening etter mange års erfaring i bransjen:

”Varene vi selger er i stor grad råvarer. Og som med de fleste råvarer har prisen i sluttmarkedene en sterk tendens til å fluktuere. Da er det bedre at prisen i førstehåndsmarkedet også varierer slik at vi til enhver tid kan utnytte marginene best mulig og bestemme den beste produktporteføljen ut fra det.”

Den samme bedriftslederen mente også at langsiktige avtaler i markedet kunne vise seg lite verdt dersom forhold i førstehåndsmarkedet endret seg i kontraktperioden:

”På et av produktene våre har vi en veldig stor internasjonal kunde som ’shopper’ et par tusen tonn hos oss og kanskje tilsvarende hos et par-tre av våre konkurrenter. Men selv med kontrakt så opplever vi at han kommer tilbake og påberoper seg ’force majeure’ for å kansellere kontrakten dersom for eksempel førstehåndsprisen faller betraktelig. Eller han begynner å reklamere på produktet for å komme seg ut av avtalen. I alle tilfeller er utfallet det samme: Vi blir taperen og om avtalen var sikret på første hånd med avtaler med en for høy pris ville resultatet blitt verre enn ved at vi kjøper på spot.”

Av våre informanter i hvitfisksektoren var det som nevnt få som hadde særlig å utsette på forutsetningene for langsiktige avtaler, men den misnøyen som ble oss til del var til gjengjeld sprikende i alle retninger. Noen mente de ikke burde kunne settes til side av dirigeringer fra

salgslaget. Andre mente prismomentet burde kunne avtales fleksibelt i forhold til bevegelser i markedsprisen, mens atter andre mente prisen burde ligge fast og at omsetning på avtale ikke ble tillatt å få et volum som utfordret øvrig omsetning.

I utgangspunktet er det i hvitfisksektoren ingenting i veien for at de rammene som er stilt for prøveprosjektet ikke skal kunne fortsette i den form de har vært benyttet. At SUROFI i forlengelsen av prøveprosjektet adopterer det opprinnelige oppsettet (med unntak for kystflåten som får en tillemping til avtaleteksten ved at kontrakt må skrives før første tur starter) er et klart signal i så måte. Det kunne tenkes at ulike fiskerier – også *innen* hvitfisksektoren – hadde ulike krav til lengde på kontrakten, men for seinotfisket og seifisket i sør der avtaler hovedsakelig har vært anvendt, er sesongene av en karakter som gjør 2 måneder et greit utgangspunkt med tanke på sikkerhet. For seinotsesongen, som strekker seg lengre ut i tid, er det – om ønskelig – også mulighet for å forlenge avtalene utover to måneder. De største innsigelsene for hvorfor avtaler ikke er benyttet i andre fiskerier har da også gått i retning av at avtaler ikke passet for det enkelte fiskeri heller enn at rammene for eventuelle avtaler ikke passet.

5 Pelagisk sektor

I dette kapittelet vil vi ta for oss bruken av langsiktige avtaler i pelagisk sektor.

5.1 Hvem har brukt langsiktige avtaler?

Langsiktige avtaler har blitt brukt i ulik grad i ulike flåtegrupper. Vi vil i det følgende presentere oversikter for de ulike flåtegruppene, både for konsum og mel-/oljeanvendelse.

5.1.1 Konsum

Ringnotflåten har i liten grad brukt langsiktige avtaler. For hvert av de undersøkte halvårene dreier det seg om 1–4 avtaler, og dermed en beskjeden del av kvantumet.

Tabell 4 Langsiktige avtaler for ringnotflåten. Kvantum er oppgitt i tonn og i prosent av totalt kvantum for flåtegruppen, pris er oppgitt i prosent av pris for øvrig omsatt fisk. Kilde: Sildelaget

Ringnot		2005, 2. halvår			2006, 1. halvår			2006, 2. halvår		
		Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris
NVG	Avtale	4	4.452	3,86	1	1.402	3,68	2	5.477	3,28
	1 % av totalt/øvrig		2 %	87 %		1,8 %	97 %		2,7 %	98 %
Nordsjøsild	Avtale	1	162	2,61	1	265	3,04	1	866	3,04
	1 % av totalt/øvrig		0,6 %	94 %		0,4 %	100 %		2,7 %	106 %
Makrell	Avtale	1	366	2				2	1.002	7,29
	1 % av totalt/øvrig		0,5 %	14 %					1,3 %	83 %

Kystflåten har for NVG-silda brukt langsiktige avtaler i relativt stort omfang. Både i 2005 og 2006 var bruken av langsiktige avtaler stor i andre halvår. Rundt 50 avtaler ble inngått, og omtrent en fjerdedel av kvantumet ble omsatt gjennom langsiktige avtaler. Kystflåten har ikke hatt avtaler for nordsjøsild, og bare i liten grad for makrell.

Tabell 5 Langsiktige avtaler for kystflåten. Kvantum er oppgitt i tonn og i prosent av totalt kvantum for flåtegruppen, pris er oppgitt i prosent av pris for øvrig omsatt fisk. Kilde: Sildelaget

Kyst		2005, 2. halvår			2006, 1. halvår			2006, 2. halvår		
		Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris
NVG	Avtale	47	27.675	4,52	7	1.800	3,85	54	21.712	2,99
	1 % av totalt/øvrig		25 %	126 %		3 %	122 %		23 %	96 %
Nordsjøsild	Avtale									
	1 % av totalt/øvrig									
Makrell	Avtale							2	503	3,09
	1 % av totalt/øvrig								3 %	37 %

SUK-båtene har brukt en del langsiktige avtaler på NVG-sild. I andre halvår 2006 ble for eksempel 41 prosent av kvantumet omsatt gjennom avtaler.

Tabell 6 Langsiktige avtaler for SUK. Kvantum er oppgitt i tonn og i prosent av totalt kvantum for flåtegruppen, pris er oppgitt i prosent av pris for øvrig omsatt fisk. Kilde: Sildelaget

SUK		2005, 2. halvår			2006, 1. halvår			2006, 2. halvår		
		Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris
NVG	Avtale	4	3.460	4,94	2	1.021	4,37	9	8.617	3,05
	I % av totalt/øvrig		18 %	129 %		5,5 %	129 %		41 %	98 %
Nordsjøsild	Avtale									
	I % av totalt/øvrig									
Makrell	Avtale									
	I % av totalt/øvrig									

Trålflåten har inngått langsiktige avtaler både for NVG-sild, nordsjøsild og makrell, med betydelige andeler i enkelte perioder. I andre halvår 2005 ble 53 prosent av makrellen omsatt gjennom avtaler, mens andelen andre halvår 2006 var 35 prosent. I andre halvår 2006 ble 62 prosent av nordsjøsilda omsatt gjennom avtaler.

Tabell 7 Langsiktige avtaler for trålflåten. Kvantum er oppgitt i tonn og i prosent av totalt kvantum for flåtegruppen, pris er oppgitt i prosent av pris for øvrig omsatt fisk. Kilde: Sildelaget

Trål		2005, 2. halvår			2006, 1. halvår			2006, 2. halvår		
		Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris
NVG	Avtale	3	1.756	4,04	1	614	3,96	1	958	3,54
	I % av totalt/øvrig		8,5 %	106 %		1,5 %	105 %		8,1 %	106 %
Nordsjøsild	Avtale	5	2.235	2,7				6	2.312	2,63
	I % av totalt/øvrig		21 %	100					62 %	105 %
Makrell	Avtale	18	2.191	12,48				8	1.422	8,99
	I % av totalt/øvrig		53 %	150 %					35 %	121 %

Utenlandske båter har benyttet avtaler både for NVG-sild, nordsjøsild og makrell, men i begrenset omfang. Andelen som kommer fram i tabellen er kvantum omsatt gjennom avtaler som andel av totalt landet kvantum fra utenlandske fartøy. Denne andelen er ofte ganske høy, for eksempel ble 67 prosent av makrellen fra utenlandske båter i første halvår 2006 omsatt gjennom avtaler. Ved sammenligning med andre flåtegrupper, er det imidlertid viktig å ha i mente at det totale kvantumet av utenlandske landinger er variabelt. Landet kvantum av makrell fra utenlandske båter har blitt redusert fra en topp på ca 170.000 i år 2000 til knappe 40.000 tonn i 2006. Det er vanskelig å si om dette skyldes omsetningsformen, da det er mange faktorer som har bidratt til denne reduksjonen. Før det første har kvotene blitt redusert de siste årene, samtidig som svartfisket har blitt redusert. En skal heller ikke se bort fra at det med det

systematiske overfisket som foregikk, ble et poeng å redusere kontrollmulighetene ved å spre landingene på flere land. En annen viktig årsak er nok også kapasitetsoppbyggingen vi har sett i andre land rundt Nordsjøen.

Tabell 8 Langsiktige avtaler for utenlandske båter. Kvantum er oppgitt i tonn og i prosent av totalt kvantum for flåtegruppen, pris er oppgitt i prosent av pris for øvrig omsatt fisk. Kilde: Sildelaget.

Utenlandske	2005, 2. halvår			2006, 1. halvår			2006, 2. halvår			2007		
	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris
NVG Avtale 1 % av totalt/øvrig				2	2.369	3,65	1	1.236	2,84			
					11 %	107 %		21 %	102 %			
Nordsjøtsild Avtale 1 % av totalt/øvrig	6	5.826	2,67									
		63	110 %									
Makrell Avtale 1 % av totalt/øvrig	6	4.863	12,86	7	13.782	10,32	10	7.958	9,44	7	8.061	9,44
		19 %	100 %		67 %	92 %		44 %	93 %		44 %	93 %

5.1.2 Mel- og oljeindustrien

Antallet avtaler som er inngått i mel- og oljesektoren fremgår av tabellen under. Trålflåten står for brorparten av antall avtaler.

Tabell 9 Antall langsiktige avtaler i mel- og oljesektoren. Kilde: Sildelaget

	2005, 2. halvår	2006, 1. halvår	2006, 2. halvår	2007, 1. halvår	Sum
Kyst	0	0	0	0	0
Ringnot	1	28	0	0	29
Trål	13	33	82	10	128
Utenlandske	0	5	1	0	6
Totalt	14	66	83	10	163 ⁶

Kystflåten har i denne perioden ikke hatt leveringsavtaler til mel- og oljeindustrien.

Ringnotflåten har i begrenset grad brukt langsiktige avtaler for omsetning av kolmule (22 prosent). For nordsjøkolmule er andelen mye større, men da på svært begrenset kvantum.

⁶ 10 av avtalene går over to halvår (1. og 2. halvår 2006) og blir talt to ganger. Disse er trukket fra i summen.

Tabell 10 Langsiktige avtaler for ringnotflåten. Kvantum er oppgitt i tonn og i prosent av totalt kvantum for flåtegruppen, pris er oppgitt i prosent av pris for øvrig omsatt fisk. Kilde: Sildelaget.

Ringnot		2005, 2. halvår			2006, 1. halvår			2006, 2. halvår			2007		
		Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris
Kolmule	Avtale				114.046		1,17						
	1 % av totalt/øvrig				22 %		97 %						
Nordsjøkolmule	Avtale	1.343		1,26	898		1,18						
	1 % av totalt/øvrig	83 %		105 %	70 %		108 %						
Tobis	Avtale												
	1 % av totalt/øvrig												
Øyepål	Avtale												
	1 % av totalt/øvrig												

Trålflåten har inngått avtaler for både kolmule, nordsjøkolmule, tobis og øyepål. Andelen omsatt gjennom avtaler var stor i 2006, mye mindre i 2007.

Tabell 11 Langsiktige avtaler for trålflåten. Kvantum er oppgitt i tonn og i prosent av totalt kvantum for flåtegruppen, pris er oppgitt i prosent av pris for øvrig omsatt fisk. Kilde: Sildelaget.

Trål		2005, 2. halvår			2006, 1. halvår			2006, 2. halvår			2007		
		Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris
Kolmule	Avtale				30.506		1,17	31.640		1,47	732		1,40
	1 % av totalt/øvrig				49 %		97 %	60 %		95 %	1 %		97 %
Nordsjøkolmule	Avtale	13.126		1,05	261		1,18						
	1 % av totalt/øvrig	19 %		112 %	65 %		108 %						
Tobis	Avtale										1.709		1,54
	1 % av totalt/øvrig										4 %		99 %
Øyepål	Avtale				725		1,13	2.050		1,47	235		1,49
	1 % av totalt/øvrig				27 %		99 %	69 %		99 %	8 %		116 %

Utenlandske båter har hatt avtaler på tobis og kolmule. For kolmule er det snakk om en avtale, som samtidig utgjør 100 prosent av utenlandske båters leveranse av kolmule. For tobis ble rundt halvparten levert på avtale.

Tabell 12 Langsiktige avtaler for utenlandske båter. Kvantum er oppgitt i tonn og i prosent av totalt kvantum for flåtegruppen, pris er oppgitt i prosent av pris for øvrig omsatt fisk. Kilde: Sildelaget.

Utenlandske		2005, 2. halvår			2006, 1. halvår			2006, 2. halvår			2007		
		Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris	Antall	Kvantum	Pris
Kolmule	Avtale							2.050	1,64				
	1 % av totalt/øvrig							100 %					
Nordsjøkolmule	Avtale												
	1 % av totalt/øvrig												
Tobis	Avtale				3.853		1,46						
	1 % av totalt/øvrig				45 %		90 %						
Øyepål	Avtale												
	1 % av totalt/øvrig												

5.2 Prisforskjeller mellom råstoff på avtale og auksjon

I dette oppdraget er vi bedt om å kartlegge hvorvidt fisker fikk en prispremie for langsiktighet/stabilitet. Vi har kort sett på om det finnes systematiske prisforskjeller mellom fangster omsatt på auksjon og gjennom langsiktige avtaler.

Av tabellene ovenfor kan vi lese gjennomsnittspriser for fangster omsatt gjennom avtaler for hvert halvår. Vi har også regnet ut hvor høye avtaleprisene er i forhold til auksjonsprisene i samme periode. Fordelt på flåtegrupper kan resultatene sammenfattes slik:

Konsum:

- Ringnotflåten fikk dårligere betalt for NVG-silda (fra 87 til 98 prosent). For nordsjø-silda fikk de dårligere betalt i en periode, bedre i en annen. For makrellen fikk de dårligere betalt. Her er det svært få avtaler inngått, slik at funnene står i fare for å være lite representative. Når prisen andre halvår 2005 kun er 14 prosent av auksjonsprisen, skyldes det at det for dette kvantumet er snakk om leiefiske av en agnkvote.
- Kystflåten fikk betydelig bedre betalt for NVG-sild i andre halvår 2005 (122 prosent), og omtrent like godt andre halvår 2006 (96 prosent).
- SUK-båtene fikk bedre betalt (129 prosent) eller omtrent like godt (98 prosent) gjennom avtaler.
- Trålflåten har gjennomgående fått bedre betalt gjennom avtaler. For makrell andre halvår 2005 var prisen 50 prosent høyere.
- Den utenlandske flåten har fått bedre betalt for silda, men stort sett dårligere for makrellen.

Mel og olje:

- Ringnotflåten fikk mindre betalt for kolmule omsatt gjennom avtaler (97 prosent), mens de fikk bedre betalt for nordsjøkolmule (hhv. 105 og 108 prosent).
- Trålflåten fikk gjennomgående mindre betalt for kolmule omsatt gjennom avtaler, mens de fikk bedre betalt for nordsjøkolmule. De fikk også stort sett mindre betalt for tobis og øyepål, med unntak av 116 prosent for et mindre kvantum øyepål i 2007.
- Utenlandske båter fikk dårligere betalt for tobis.

Om man skal forsøke å trekke noen overordnede konklusjoner av dette, ser det ut til å gå et skille mellom konsum og mel/olje, hvor langsiktige avtaler har slått bedre ut for fiskerne i konsumsektoren.

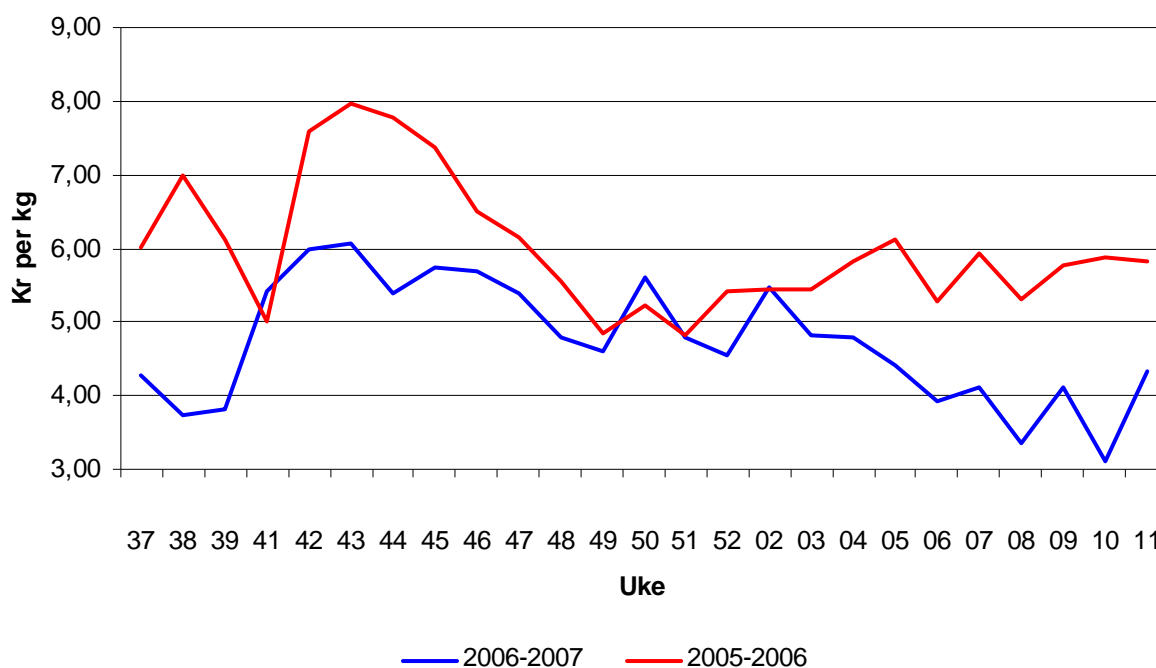
Dataene fra prøveprosjektet er basert på relativt få observasjoner, slik at det vi ser i noen grad kan være utslag av tilfeldigheter. For å fastslå med større sikkerhet om det er slik at avtaler gir lavere, eller for den saks skyld høyere pris, ville det vært ønskelig med flere observasjoner over flere år.

5.3 Motiver for langsiktige avtaler i pelagisk sektor

For pelagiske fiskerier finnes det flere argumenter for langsiktige avtaler. Våre intervjuer omfatter et begrenset antall aktører. Når vi da peker på argumenter eller avdekker holdninger, så viser vi *at* de er til stede, men ikke om de er representative for alle aktører. Det ville kreve større undersøkelser enn det er rom for i dette prosjektet. Sitater fra våre informanter er brukt for å illustrere poenger eller utfylle kommentarer og vurderinger. Disse er i *kursiv* skrift.

Et viktig moment for å inngå avtaler er store variasjoner i pris. I pelagiske fiskerier har store variasjoner i pris vært unntaket heller enn regelen. Langsiktige avtaler kan, om de er riktig utformet, bidra til stabilisering av prisene.

Om vi ser på eksportprisene på sild eller makrell, vil vi se relativt store prisvariasjoner fra uke til uke. I figuren nedenfor vises eksportprisene på ukebasis for sild til Russland for forrige sesong (2006–2007) og sesongen før (2005–2006).



Figur 2 Eksportpris for sild til Russland. Kilde: Eksportutvalget for fisk

Vi ser at prisene for 2005–2006-sesongen varierer mellom fem og åtte kroner, mens den for 2006–2007-sesongen varierer mellom 3 og 6 kroner.

Høyere prisnivå med avtaler?

For å forstå aktørenes motivasjon for å inngå langsiktige avtaler, må vi se på hvilken oppfattet usikkerhet bedriftene står overfor. Det første vi legger merke til er at risikobildet arter seg litt forskjellig for land- og sjøside:

Sjøside: Fangstinntekter kan variere stort over en sesong. Både markedspriser, tilgjengelighet, drivstoffkostnader etc. bidrar til stor usikkerhet. Effektene av svingningene i fangstinntekter modereres av at den største kostnaden, mannskapets lott, er et resultat av fangstinntekten. Fast pris er normalt en fordel. Det vil normalt være betalingsvillighet for mer stabil pris.

Landside: Industrien har jevne, men små marginer i et spotbasert marked, de femten siste årene har marginen stort sett lagt mellom 1,50 og 2 kroner. Så lenge man ikke har kontrakter videre ut i markedet med faste priser, så vil fast pris i råvaremarkedet introdusere ny risiko. Risikoen vil bli større jo lengre prisen ligger fast.

I tråd med erfaringene fra de fleste råvaremarkeder, hvor risikoen er størst på første ledd, skulle man forvente at det er fisker som må betale risikopremien. I noen flåtegrupper ser det også ut til å være aksept for at fisker får litt lavere pris i bytte mot risikoavlastning. Det er kystflåteredere som har gitt klareste uttrykk for at det kan være verdt å godta en noe lavere pris for å få en fast pris og en litt mer forutsigbar inntekt. Tallene fra den perioden vi har undersøkt viser imidlertid at kystflåten med langsiktige avtaler har kommet godt ut av det, med like høye eller høyere priser enn i auksjonsmarkedet.

Et annet argument har vært behovet for å kunne inngå langsiktige kontrakter mot kunder som krever stabile priser, spesielle størrelser, produktkvaliteter eller lignende.

Et tredje argument har vært behovet for forutsigbarhet i produksjonen. Forutsigbar råstofftilførsel har betydning både for kapasitetsutnyttelse, produktivitet og produksjonskostnader. Stabiliteten i råstofftilførselen har også mye å si for muligheten til å rekruttere og beholde kvalifisert og erfaren arbeidskraft. Forutsigbarhet er også viktig for å kunne spesialisere anlegg for ulike typer produkter.

Vi kommer tilbake til flere argumenter for og imot langsiktige avtaler i gjennomgangen av intervjuene. Vi vil her først se hvorfor flåten ville foretrekke langsiktige avtaler, eller hvorfor de ikke gjør det, før vi ser på industriens vurderinger.

5.3.1 Fiskeres motiver for langsiktige avtaler

Langsiktige avtaler fungerte godt for kystbåter, spesielt i forbindelse med fiskeriene i Nord-Norge. Det viktigste argumentet for kystbåtene ser ut til å være leveringssikkerhet, selv om båtene til en viss grad ble sikret levering gjennom regulering på utseiling.

Å sikre seg leveranser ble også trukket fram som et argument i forbindelse med gangtid til levering. For kystbåter med begrenset lastekapasitet blir gangtid til leveringssted fort viktig. En kystbåt som laster 150–200 tonn må kanskje gå 20–30 turer for å ta sildekvoten. Da kan gangtid bli avgjørende for evne til å ta kvoten, samtidig som gangavstand er et spørsmål om kostnader.

Pris er ikke nødvendigvis det viktigste argumentet. Prisene på NVG-sild var ikke forventet å ligge mye over minstepris. Forhandlingen med kjøper tok utgangspunkt i at en fast pris avlastet fartøyet for risiko, slik at fastprisen ble lagt noe under forventet gjennomsnittspris.

”Fast pris er for dem som ville slått til på fastrentetilbud i banken, det gir deg større forutsigbarhet, men koster litt i form av lavere pris.”

Hvorfor ikke langsiktige avtaler?

Fra de båtene som ikke har ønsket å inngå langsiktige avtaler, og spesielt fra ringnotbåter, har vi blitt gjort kjent med et vidt spekter av grunner for hvorfor langsiktige avtaler ikke er aktuelt. En reder oppsummerte de usikre momentene slik:

”Vi fisker i et levende hav. Vi leverer en variabel vare. Vår business funker ikke i faste former. Da blir heller ikke faste avtaler riktig for oss.”

I motsetning til hva man skulle tro, blir faste avtaler av mange sett på som en kilde til usikkerhet. Det reduserer også en ønsket fleksibilitet. Både usikkerhet og redusert fleksibilitet kan bidra til redusert lønnsomhet. Vi vil nedenfor komme nærmere inn på en del av momentene som blir trukket fram.

Redere peker på at fangst av fisk er en næring preget av mange usikre variabler. Det kan være vanskelig å finne fisken på rett tidspunkt, og å få fisk av rett størrelse. Når og hvor man finner den største fisken kan også variere. I år fikk båtene den største silda tidlig i sesongen, i fjor var det motsatt.

”Vi kan ikke avtale når fisken skal leveres, hvor stor fisk vi skal levere eller noe. Vi må være fri til å fiske når og hvor vi tror vi finner den største fisken.”

Det kan også komme konflikter mellom det å fiske på flere fiskeslag. Både vær, tilgjengelighet, priser, størrelse og kvalitet er faktorer som har betydning for vurderingene for man går på sjøen.

”Om vi nå skulle ha avtalt å levere makrell til, la oss si Sperre, denne uken, så kunne vi ikke gått etter hestmakrellen som plutselig ble tilgjengelig. Der er det fritt fiske, og det kan vi ikke utsette. Da måtte vi sette avtalen på vent. Da er det bedre å ikke ha avtaler, så slipper vi å kaste blå i øynene på folk. Vi må styre båten etter sesonger og tilgjengelighet.”

En av informantene trakk fram lottsystemet som et argument for ikke å binde seg til faste avtaler. Reder og skipper har et ansvar for mannskapets lønn, og blir vurdert ut fra hvilken inntekt de sørger for at mannskapet får.

”Mannskapet ville ikke godta at vi lovet bort makrell til 7 kr/kg om det senere skulle vise seg at vi kunne fått 11 på auksjon.”

At mannskapet skulle foretrekke en usikker inntekt framfor en litt lavere, men sikrere inntekt, går litt på tvers av rådende teorier i økonomifaget. Økonomisk teori forutsetter at arbeidstakere flest har en form for risikoaversjon, slik at forutsigbarhet blir viktig. Holdningen som kommer til uttrykk i sitatet over kan indikere flere ting, som at fiskere fortsatt har sterkt jaktinstinkt eller en sterk konkurransementalitet, og ikke ser usikkerhet som et like stort

problem som andre arbeidstakere. Historiske svingninger i inntekten har sannsynligvis også gjort fiskere bedre i stand til å håndtere slik usikkerhet. Det kan også være at (ringnot-)fiskere er trygg på at lønna uansett blir ”grei nok”, slik at usikkerheten mest dreier seg om *hvor* god den blir.

Når rederen må stå til ansvar for mannskapets inntekt, ser vi at det er stor forståelse for en lav auksjonspris, da man får ”dagens beste pris” eller det markedet er villig til å betale her og nå. Det synes vanskeligere å forsvare at man forsøker å ”slå markedet” gjennom en fastavtale, for så å ”bomme på driften”, at man ikke klarer å hente ut maksimalt fra sjøen fordi avtalen tilsier et annet driftsmønster enn det skipperen ville valgt uten avtaler. Det ville også være vanskelig å forsvare at man rett og slett har avtalt en for dårlig pris.

Sikkerhet for oppgjør er et annet argument som trekkes fram for å styre omsetningen via sildelaget:

”Båter har stoppet lossingen fordi kjøperen ikke kunne stille tilstrekkelige garantier, og resten av fangsten ble solgt på auksjon. Ved salg gjennom sildelagets auksjoner er man garantert oppgjør. Så hvis vi skal inn på avtaler, så må det i alle fall være innenfor en ordning som sikrer oppgjør.”

Et annet argument som ifølge redere taler mot faste avtaler, er at vi ikke har et eget norsk råstoffmarked, men at hele Nordsjøbassenget blir ett marked. Redere er bekymret for at ”det hele tiden dukker opp tilbud for kjøperne”, da i form av utenlandske landinger. Utenlandske båter, som ser at de med store laster og stor mobilitet har gode forhandlingskort, bruker for eksempel mulighetene for å lande i Norge som brekkstang overfor danske kjøpere. Det har blant annet resultert i at priser i Danmark gjerne kalkuleres i ettertid basert på norske snittpriser for et gitt tidsrom.

Rederne er klare på at de ikke ønsker avtaler som svekker auksjonssystemet.

”Langsiktige avtaler tar bort grunnlaget for auksjon, og svekker referanseprisen. Auksjonen må fortsette.”

I samme åndedrag nevnes gjerne også at Råfiskloven må bestå.

”Råfiskloven trenger vi. Det finnes fortsatt ingen nedre grense for anstendig pris fra kjøpernes side. Det eneste alternativet i en situasjon uten råfisklov ville være å produsere om bord. Uten Råfiskloven ville dermed også industrien få en voldsom utfordring.”

5.4 Industriens motiver for langsiktige avtaler

For industrien ser tilgang på råstoff ut til å være det viktigste. Forutsigbar tilgang på råstoff er viktig for kapasitetsutnyttelse, produksjonsplanlegging og effektivitet. Tilgangen på råstoff er også viktig for sysselsettingen, bedriftene er opptatt av at de har et arbeidsgiveransvar og at de skal klare å beholde kompetent arbeidskraft.

”Kontrakt det eneste som kan sikre leveranse. For båtene er det også en stor fordel å kunne vite hvor du skal gå med den samme fangsten er om bord. Men vi trenger større fleksibilitet og justeringsmuligheter.”

Kvalitet er også et viktig tema. Bedriftene vil gjerne være sikret makrell av en gitt størrelse, fanget i en kort periode når kvaliteten er på topp. Enkelte anlegg har også klare preferanser for enkelte båter, selv om kvalitetsforskjellene mellom enkeltbåter, og ikke minst mellom kyst og ringnot, sies å ha blitt mindre med årene.

”Vi har flere båter vi har avtaler med fra år til år, på alt de kommer til Norge med.”

Å kunne inngå langsiktige avtaler med fast pris ser ut til å bli stadig viktigere ettersom matvaremarkedene restruktureres og får færre og større aktører. En stadig større del av maten omsettes gjennom supermarkedskjeder som har behov for stabile leveranser til vilkår som forhandles frem for mye lenger tidsrom enn det man har hatt innen tradisjonell fiskeomsetning.

Langsiktige avtaler har vært vanskelig å få til med ringnotflåten, men har fungert godt med kystflåten. For både kystflåten og industrien har forutsigbarhet med hensyn til levering vært det viktigste, mens pris har vært mindre avgjørende.

”Så lenge man er nær minstepris, så er avtaler greit for begge.”

Hvorfor ikke langsiktige avtaler?

Industriaktørene vi har snakket med er generelt sett positive til omsetning gjennom avtaler, men finner ikke avtalen i prøveprosjektet god nok til å dekke bedriftenes behov.

”Avtalen som lå til grunn for prøveprosjektet var en hasteavtale. Med Ludvigsen på ryggen ble partene tvunget til å bli enige. Sildelaget måtte komme oss litt i møte, men avtalen var aldri den avtalen industrien ville ha eller hadde behov for.”

Mulighetene for langsiktige avtaler mot markedet var et viktig argument i forkant av prøveprosjektet.

”Vi var nok også litt optimistiske med hensyn til langsiktighet, vi trodde at langsiktighet mot våre kunder var mulig. Det er det foreløpig ikke. Det vi trenger er fleksible avtaler.”

Bedriftene opplever at det er mulig å få kunder med på langsiktige avtaler, kanskje til og med på å låse pris i ett til tre år, men det gjelder foreløpig helt spesifikke produkter, gitte størrelser og små kvanta. Men man kan ikke kjøpe store fangster på fast pris basert på at man har faste priser på kun en liten del av kvantumet. Før man kan låse prisen, må man kunne selge en større del på fast pris.

Norske industribedrifter opplever faste priser som umulige i konkurransen med europeisk industri som kan tilpasse seg raskt. Det oppleves også som vanskelig å få ringnotflåten med på langsiktige avtaler.

”Flåten ønsker å selge på spot. To måneder er altfor mye, det blir en tvangstrøye for ringnot.”

”Det er vanskelig med faste priser, selv for fiskere. Man har nok måttet gjøre justeringer.”

Det siste punktet refererer seg til tilpasninger foretatt når den ene av partene i en avtale kommer dårlig ut. Da er det visstnok ikke uvanlig at man, på papiret, endrer størrelsessammensetningen på fangsten for å få en pris for samlet fangst som ligger nærmere auksjonspris.

Prisingen av avtalene er også et moment som vanskeliggjør avtaler med ringnotflåten. Ringnotflåten ser ikke ut til å ha særlig betalingsvilje for den risikoreduksjon en fastpris normalt ville medføre. Som vi også har vært inne på tidligere, oppfattes nok ikke fast pris som noen vesentlig risikoreduksjon.

”De fleste (ringnot-)fiskere godtar ikke en risikomargin.”

En viktig årsak er nok denne flåtens mobilitet, som innebærer at de har muligheter for å levere langs hele kysten. I skrivende stund foregår det for eksempel et rikt sildefiske på høyde med Nordkapp (71–72 grader nord), hvor kystbåtene, som laster 150 til 200 tonn, leverer fangsten i Nord-Norge, mens den eneste snurperen innmeldt i dag går til Norway Pelagic i Liavåg. En slik mobilitet er absolutt en styrke i en auksjonssituasjon.

Misnøye med ordningen i prøveprosjektet, i første rekke i forhold til å få avtaler om makrelleveranser fra utenlandske fartøy, førte til at avtalen ble sagt opp av FHL. FHL ønsket å beholde ordningen for sild, men dette var Sildelaget ikke interessert i. Flere bedrifter har inngått avtaler med utenlandske båter etter det gamle systemet. Mange kjøpere føler at den ordningen tross alt er til å leve med, selv om de skulle ønske større grad av langsiktighet og prisstabilitet.

”Den gamle ordningen er bedre. Det er kvantum som er viktig å sikre, ikke pris. Minsteprisen ligger i bunn, og auksjonsprisen følger vi gir et riktig prisbilde.”

Valutasvingninger er også et forhold som gjør det komplisert med langsiktige avtaler for industrien. Om man kjøper inn råstoff til faste priser i norske kroner, og skal selge fisken videre i yen eller dollar, så blir man eksponert for risiko om ikke prisen kan justeres ved valutasvingninger.

5.5 Vurderinger, diskusjon og tilrådninger

I dette prosjektet ble vi bedt om å avdekke fordeler og ulemper med langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen. Vi ser det slik at de synspunkter og argumenter for og imot langsiktige avtaler vi har fått fra våre informanter, gir et godt bilde av fordeler og ulemper ved langsiktige avtaler, og gir oss et godt utgangspunkt for vurdering av prøveprosjektet.

For en vurdering av langsiktige avtaler er det greit å ta utgangspunkt i de skriftlige kilder som viser prøveprosjektets tilblivelse. Bakgrunnen for prøveprosjektet kan oppsummeres i tre momenter:

- Sikkert kvantum: FKD peker på at et viktig formål med langsiktige avtaler er å ”sikre seg kjøp og levering av et bestemt kvantum over en gitt periode”⁷.

⁷ Brev fra FKD, 11.01.2005

- Stabile priser: FKD peker også på at et annet formål er å ”sikre seg et bestemt kvantum til en gitt pris over en gitt periode” (op.cit). FKD peker også på at avtalene skal foretas innenfor rammene av Råfiskloven, som blant annet skal sikre fiskerne ”en stabil og god pris”⁸.
- Langsiktige markedsavtaler: Et viktig argument fra industrien har vært at det for å kunne betjene kunder med behov for stabile/faste priser, må være mulig å sikre prisen på råstoffet gjennom langsiktige avtaler.

Det har videre vært en sentral forutsetning for prøveprosjektet at ”rammene blir lagt slik at aktørene ser det som et hensiktsmessig alternativ å inngå slike avtaler” (se fotnote 8).

I dette avsnittet vil vi diskutere bruken av langsiktige avtaler i forhold til målsettingene skissert ovenfor. Til slutt vil vi også peke på en del momenter som peker i retning av en annen utforming av eventuelle nye avtaler. Det ligger ikke innenfor dette prosjektet å diskutere eller evaluere noen av disse forslagene.

5.5.1 Sikkert kvantum

For industrien er det et viktig mål å sikre jevn tilførsel av råstoff, både for å utnytte kapasiteten, holde ned kostnadene, holde arbeidsstokken sysselsatt, beholde kompetanse osv.

Å få langsiktige avtaler for å sikre et ønsket kvantum har man i perioden for prøveprosjektet kun oppnådd for sild fra kystbåter. Med de vilkårene som har vært gjeldende for prøveprosjektet, har avtaler i liten grad vært interessant for ringnotbåter, og i liten grad for utenlandske båter.

Om målsettingen om stabilt kvantum skal gis noen vekt, og om det skal gjøre interessant for ringnot og utenlandske båter å omsette på avtaler, tyder dette på at andre avtalevilkår må utformes.

5.5.2 Mer stabile priser

Mer stabile priser har vært et ønske av mange årsaker. Det ville gitt større forutsigbarhet for flåten, mindre risiko for industrien og det kunne åpnet for lengre avtaler og tettere samarbeid lenger ut i verdikjeden.

Så lenge langsiktige avtaler har vært av såpass lite omfang som det har vært i prøveprosjektet, kan man ikke forvente at de skal ha bidratt til å stabilisere prisene for den samlede omsetningen.

Når fangster omsettes gjennom avtaler, blir det mindre kvantum som går over auksjon. Både fra salgslagene og fra enkelte næringsaktører blir det pekt på at når et gitt kvantum tas ut av auksjonsmarkedet, kan man få større variasjon i prisene. Enkelte i industrien frykter at prisen presses oppover.

”Mange på kontrakt, og dermed færre på auksjon, kan føre til at auksjonsprisen drives opp (noe som i neste omgang påvirker kontraktsprisen).”

⁸ Brev fra FKD, 03.12.2004

Et viktig spørsmål som kommer opp, er om langsiktige avtaler kan virke stabiliserende, og hva som eventuelt skal til for at det bidrar til stabilisering; Og kan eventuelt et marked for langsiktige kontrakter virke stabiliserende?

Så lenge man har avtaler og auksjoner parallelt, er det mye som tyder på at vi ikke kan se prisdannelsen i auksjonsmarkedet isolert. Det kan for eksempel tenkes at en kontraktspris som er kjent (for eksempel ved at den kommer fram gjennom åpne auksjoner av kontrakter) gir tilbyderne en referansepris som bakgrunn for budgivningen. I en auksjon med åpne og gjentatte bud vil man kunne lese temperaturen i markedet ut fra den samlede budgivningen. I et system med lukket engangsbud har man mindre muligheter for det. Kan en bevissthet om en kontraktspris da være det som skal til for å sikre aktørene en følelse av hvor auksjonsprisen bør ligge?

For å forstå slike markeder kreves både kunnskaper om omsetningsformer generelt, og kunnskaper om hvordan aktørene i denne settingen agerer under forskjellige pris- og omsetningsregimer. Hvordan et auksjonsmarked og et kontraktsmarked kan fungere ved siden av hverandre er et komplekst tema som krever en mer grundig diskusjon enn det vi har ramme for i dette prosjektet.

5.5.3 Langsiktige markedsavtaler

Det har vært et viktig argument fra industriens side at det for å kunne betjene kunder med behov for stabile/faste priser, må være mulig å sikre prisen på råstoffet gjennom langsiktige avtaler. Interessen for avtaler med fast pris har vært mye lavere enn antatt, noe som kan skyldes flere ting. Som vist tidligere, hadde nok industrien overvurdert eller overkommunisert kundenes interesse for å binde seg til en pris over en lengre periode. Men selv om erfaringene fra prøveprosjektet viser at dette aspektet til nå ikke har vært særlig viktig, er det likevel ikke grunn til å avskrive dette argumentet for langsiktige avtaler.

Det ser nemlig ut til at vi står overfor et slags ”høna-og-egget-problem”: Hva kommer først? For å kunne inngå langsiktige avtaler mot markedet, må man kunne sikre seg råstoff til faste eller stabile priser. For å kunne ta risikoen med å kjøpe til faste priser, må man også være rimelig sikker på å få selge til fast pris. Med den variabilitet i priser man ser i dag, er det vanskelig å få selv aktører som normalt ville foretrekke faste priser til å stå ved fastprisavtaler om markedsprisen synker. Det rapporteres om stor oppfinnsomhet i argumentasjonen for å komme seg ut av fastprisavtaler. Dette kan tyde på at fastprisavtaler vanskelig vil kunne fungere før man har fått mer stabile priser i førstehåndsomsetningen. Men får man først mindre prisvariasjoner, er oppfatningen at det blir lettere å inngå og overholde fastprisavtaler.

5.5.4 Hensiktsmessige avtalevilkår?

I forhold til FKDs ønske om at ”rammene blir lagt slik at aktørene ser det som et hensiktsmessig alternativ å inngå slike avtaler”⁹, ser det ut til at ulike grupper av fartøy ser ulike hensiktsmessighet i avtalevilkårene. Det enkleste og sikreste mål på avtalevilkårenes hensiktsmessighet er om mulighetene for å inngå avtaler benyttes eller ikke.

Vi ser det slik at avtaleformen har vært et hensiktsmessig alternativ for kystflåten, trålfåten og SUK-båtene.

⁹ Brev fra FKD, 11.01.2005

For ringnotflåten, og dermed konsumindustrien som er avhengig av det store kvantum denne flåten kontrollerer, kan ikke avtalevilkårene i prøveprosjektet sies å ha vært hensiktsmessige.

For utenlandsk flåte er det delte oppfatninger om hensiktsmessigheten. Mye av omsetningen har vært på avtale, men omfanget av leveranser kunne ha vært større.

5.5.5 Fremtidige avtaler

Selv om det per i dag har vært få avtaler mellom konsumindustri og ringnotflåte, er interessen til stede. Vi har spurt om hva som kreves for at langsiktige avtaler skal bli et viktig instrument.

Også blant ringnotredere finner vi ulike holdninger til langsiktige avtaler. Noen kunne tenke seg større forutsigbarhet under andre ordninger. Markeder for langsiktige avtaler kan være et alternativ. Det burde være mulig å konstruere ordninger som ivaretar behovet for langsiktig planlegging, men som samtidig beholder viktige karakteristika ved auksjonen som omsetningsform. Aktørene peker på mulighetene for omsetning av kontrakter, slik at ikke avtalene blir et internt anliggende mellom båt og kjøper.

”Får vi en god pris, så auksjonerer vi gjerne bort hele kvoten før sesongen starter. Vi kan akseptere en pris under forventet gjennomsnittspris om vi er sikret en fast pris. Prisen justeres selvsagt etter størrelse og evt. kvalitet. Det er viktig at vi snakker om et marked med omsetning av langsiktige avtaler, ikke direkteavtaler mellom båt og anlegg. Vi må ha full gjennomsiktighet om kvantum og priser.”

”Langsiktige avtaler/kontrakter bør auksjoneres bort. Full åpenhet/transparens er viktig.”

Med det som utgangspunkt at to måneder var for langt tidsrom for binding av prisen, ble industriaktørene også spurt hvor lang tid det kunne være mulig å operere med fast pris.

”Vi må kunne justere prisene fra uke til uke, fra tur til tur. Langsiktige avtaler har fungert i andre salgslag fordi flåten har lenger turer. Tur til tur kan fungere for ringnot også; når de nå for eksempel går opp i havet nord og vest for Vesterålen, så tar en tur en uke. En ukes faste priser skulle vi klare å leve med. Men noe lenger vil bli utnyttet av konkurrentene.”

Et alternativ kunne være å utrede kortere fastprisperioder enn to måneder, eventuelt å la perioden for faste priser være opp til aktørene å bestemme. Det mest konkrete forslaget vi har fått er at prisene i langsiktige avtaler ikke burde ligge fast mer enn en uke. Hvor lange avtaler ulike aktører kan tenke seg vil variere, både ut fra hvilken flåte man kjøper fra og i hvilke markeder fisken skal selges videre.

Et moment mange la vekt på var at kriteriene for avtaler må utformes slik at omsetningsformen gjøres interessant for både flåte og industri.

”Fiskerne må også ville dette.”

5.5.6 Oppsummering av konklusjoner

For hvert av momentene i bakgrunnen for prøveprosjektet har vi presentert noen konklusjoner tidligere i dette avsnittet. Med fare for å forenkle et vanskelig tema, prøver vi å oppsummere noen av de viktigste konklusjonene:

- Langsiktige avtaler har vært viktige i noen flåtegrupper, et godt alternativ i andre. Ordningen bør videreføres, i en eller annen form.
- Formen på avtalene har begrenset omfanget av avtaler mellom ringnotflåten/utenlandske fartøyer og industrien.
- Vi finner ikke entydige resultater med hensyn til prisforskjeller mellom avtaler og auksjon, men forskjeller mellom flåtegrupper og anvendelse.
- Om større kvantum ønskes over på avtaler bør andre avtaleformer eller vilkår vurderes.
- Skal mer stabile priser oppnås må andre varianter av avtaler utprøves. Det kan være auksjon av kontrakter, avtaler med kortere varighet osv. Andre avtaleformer bør vurderes.

Vedlegg:

- Avtale mellom Salgslagenes samarbeidsråd, Fiskarlaget, FHL og NSL

Avtale mellom Salgslagenes samarbeidsråd, Fiskarlaget, FHL og NSL

Prøveprosjektet om langsiktige leveringsavtaler. Partene er enige om følgende hovedpunkter:

- prøveprosjektet skal løpe i 2 år. Det tas sikte på oppstart 1. august 2005
- avtale skal inngås minimum 7 dager før første levering
- avtale mellom utenlandske fartøy og norske kjøpere skal inngås minimum 1 døgn før levering
- avtalen skal ha minimum 2 måneders varighet
- minstepris ved avtaleinngåelse og levering skal ligge i bunn
- prisen skal ligge fast i 2 måneder fra avtaleinngåelse
- første evalueringsmøte skal avholdes medio desember 2005
- det vises for øvrig til tidligere enighet om regulering og dirigering

Proveprosjekt om meklingsinstans. Partene er enige om følgende hovedpunkter:

- prøveprosjektet skal løpe i 2 år
- det tas sikte på at fra september innføres et meklingsinstitut under prisdrøftelsene
- meklingsinstitutet skal være klart 1. august
- de første 12 månedene skal meklingsinstitutet konsentreres om prisfastsettelsen
- i løpet av de første 12 månedene skal partene hver for seg og sammen definere nærmere hvilke andre forretningsmessige forhold man mener det kan være hensiktsmessig å bringe inn under meklingsinstitutet, med sikte på at disse forhold skal implementeres innen 1. september 2006
- på møtet medio desember skal det være en innledende diskusjon om hvilke andre forretningsmessige forhold som skal omfattes av meklingsinstitutet
- endelig avgjørelse på hvilke andre forretningsmessige forhold som skal omfattes av meklingsinstitutet, vil bli tatt i samråd med FKD før de første 12 månedene er over
- partene skal arbeide videre for å finne en meklingsinstans og nærmere prosedyrer for meklingsinstitutet










16.06.05





Fiskeriforskning

Hovedkontor Tromsø:

Muninbakken 9-13

Postboks 6122

N-9291 Tromsø

Telefon: 77 62 90 00

Telefaks: 77 62 91 00

E-post: post@fiskeriforskning.no

Avdelingskontor Bergen:

Kjerreidviken 16

N-5141 Fyllingsdalen

Telefon: 55 50 12 00

Telefaks: 55 50 12 99

E-post: office@fiskeriforskning.no

Internett: www.fiskeriforskning.no

ISBN 978 82-7251-627-6

ISSN 0806-6221